

销售冠军的

武功秘籍

□记者 许晓洁 文/图

2013年,我市小型汽车挂牌量为95403辆,其中大部分是咱本地的汽车销售顾问一辆一辆卖出来的。今天让我们认识几位汽车4S店的销售冠军,看看他们售车的“独门绝技”。



何腾飞

长城汽车洛阳众山伟业店年度销售冠军

何腾飞的功夫与《天龙八部》中的萧峰有几分神似。萧峰虽然精通降龙十八掌、龙爪手、擒龙功等绝技,但是他的武功并不是《天龙八部》里最高的,内力也无法与虚竹相提并论。萧峰能够成为顶尖高手,靠的是招式的巧妙变化、强大的临场应变能力以及舍我其谁的魄力。

在与客户沟通时,何腾飞表现强势、直来直往,有时甚至说一些“难听话”,但他非常擅长分析客户的心理,能够在谈判中精确判断客户的心理变化,临场应变能力极强,从而能够在沟通中发挥主导作用。何腾飞

从来不做一锤子买卖,凡是通过他买车的客户需要帮忙,他一定会尽心尽力帮助。



何林倩

福特洛阳动力店年度销售冠军

何林倩的功夫颇像《射雕英雄传》里的黄蓉。黄蓉虽然会桃花落英掌、打狗棒法等,但是她的武功造诣并不是勤学苦练所得,更多的是靠聪明的头脑和极高的悟性。

与店里的其他销售顾问相比,何林倩讲解汽车专业知识的能力并不是最强的,接待客户的数量也不是最多的,但是她特别注重接待的质量。在与客户沟通时,她观察细致,适时展现亲和力,取得客户的信赖,她还善于扩展人脉,当朋友越来越多时,客户的数量也随之增多。

(下转E02版)



张格

东风日产洛阳威盛店年度销售冠军

张格的功夫有几分《倚天屠龙记》里武当派掌门人张三丰的风范。张三丰擅长纯阳无极功、太极剑等绝技,能够以柔克刚、借力打力、四两拨千斤。

张格在与客户交流时,面带微笑,声音甜美,语速不疾不徐,用温柔和耐心创造一种轻松、愉悦的氛围,并注重营销自己,让客户记住自己、相信自己,然后把产品推销出去。遇到难搞定的客户,张格一样微笑面对,在她看来,越难搞定的客户越能体现销售能力。

绘图 仁伟
绘制 莉莎