

# 2008广州十佳汽车销售人员 光荣出炉



年年岁岁花相似,岁岁年年人不同。

上周四,广州100多家经销商推选了150位优秀销售员在新快报办公大楼内进行了紧张的第一轮笔试。为了保证考试的公平、公正、公开性,今年销售员的考评按照无规律的考号进行答卷。经过长达两个小时的紧张笔试后,笔试成绩排名前30位的优秀选手入围9月6日的面试。

为此,本报特别邀请了广汽汽贸副总经理李粤、一汽马自达博路店总经理李兵、沙河丰田总经理纪卫红、资深专家向寒松、王连权、本报车友俱乐部副会长吴海军、车主代表罗奕强、杨建东、袁江海,还有本报副总经理袁毅嘉、总监陈奕铁以及本报汽车测评周刊主编徐晨华总计12人,共三组,作为本届比赛面试的评委。30名汽车销售人员在总计长达4个多小时的面试时间里,通过了四大项临场考评,再根据笔试和面试(笔试40%+面试60%)的综合成绩,最终,新快报“2008广州十佳销售人员”光荣出炉。

3月至今,在经过半年的“十佳汽车经销商系列评选”深入调查后,9月22日,本报将公布“2008广州十佳汽车经销商”系列评选的全部奖项,并举行盛大的颁奖晚宴。

从2002年至今,由新快报主办的“十佳销售人员”系列评选已历经六年。

六年以来,广州的汽车销售员变得越来越成熟;而新快报对“十佳销售员”的评选也更加专业、更加权威、更具影响力。

2008年,举世瞩目的北京奥运会让“更高、更快、更强”的拼搏精神发扬光大,广州汽车销售员也积极诠释着新的奥运精神——十佳销售员处处体现出更高的业务能力、更佳的销售成绩、更强的奋斗意识。

■新快报 记者 李村 付花 实习生 曾嘉亮



■参加笔试的销售人员在领取考号



■销售人员面试现场

## 考试考出五大特点

今年,新快报汽车测评周刊为了寻求突破和超越,特别制定了更为规范和专业的考试试卷和规则,尤其是在在笔试试卷的设置上,在对汽车技术基础知识要求的同时,也增加了大量强调实际销售经验和技巧的自由发挥题目,并且从今年上半年国内车市的情况

提出一些更具实战性的话题,让这次考试保证了理论与实践的完美统一。

从今年所有参赛销售员的考试过程来看,在广州的汽车销售员呈现出五大方面的特点:首先,为了迎接本次十佳评选,各4S店纷纷精心挑选出数一数二的业务

## 本科学历甚至科班出身

在今年100多家经销商推选出来的150位优秀销售员中,有相当大部分人的工作时间并不长,有毕业刚刚一年但已是销售冠军的小伙子,有之前做客服刚刚转为销售的年轻女孩子,他们当中最小的只有21岁,却已有两年的销售经验。

年轻销售员的教育背景和整体素质相比往年有所提升。在本次获

奖的10名销售员中,全部为大专以上学历,很多人甚至是本科学历汽车或汽车营销等科班出身。有意思的是,在东风日产、广州丰田、广州本田等店的销售员前来面试时,经常有几个相识的年轻人互相打招呼问候,原来他们都是某校汽车营销专业的校友。

不少参加评选的销售员都毕业于

干将,尽管竞争激烈,但每一位参赛者都表现出相当的勇气;其次,各家销售员在整体水平上同比有较大幅度的提升,不论是在专业知识还是销售能力上都比往届“更上一层楼”;第三,良禽择木而栖,贤臣择主而事,优秀的汽车销售员资源越来越朝着强势品牌和经销商

靠拢;第四,长江后浪推前浪,一辈新人换旧人。今年“十佳销售员”的年龄结构层次偏向年轻化、个性化,有刚刚毕业的小伙子一年内便初露锋芒;最后,自古巾帼不让须眉,今年的汽车销售员中女性的营销能力和与客户的沟通技巧让人刮目相看,佩服至极。

## 爱自己的工作 耐得住寂寞

从试卷上可以看出一个销售员的专业知识和理论水平,但从面试的过程中,更能发掘出销售员乐观积极的人生态度以及对销售工作的兴趣和热爱。

大多数4S店派出了“镇店之宝”前来挑战群雄,在他们笔试的情景论述题的答题结果和分析水平上可见一斑。

## 比赛是为了学习

大多数销售员对本次新快报组织的交流与学习平台表现出很大的热情。在报名的销售人员中,甚至还有多次落榜,但多次参加十佳评选的销售员。

一位参加面试的男士,在面试时表现出的沉稳与老练,给评委留

下了深刻印象。由于所在4S店品牌的强势,他一个月的最好成绩是销售出了80多辆车。在问到他对今年十佳评选结果的期望时,他说:“不求尽善尽美,但求问心无愧。”在他心目中,努力了就是收获。

由于平常节奏飞快的工作压

力之下,尽管很多汽车销售员很希望能接触更多的销售高手,但是也受到汽车销售圈子内没有一个好的交流平台的限制。很多销售员都表示,参加新快报十佳销售员的评选,能否获奖并不是最重要的,关键是希望借此机会增加更多的交

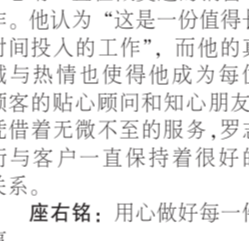
流和学习的机会,通过自我对比和同行对比,更好地提升自己的业务能力。正如一位担任评委的经销商老总在接受本报记者采访时说的,“广州的汽车销售员太需要一个高水平的沟通与交流平台了。”

## 本报汽车版主编周末作客财经927

新快报讯 这个周六,《新快报汽车测评周刊》主编徐晨华将作客广东电台FM95.3财经927《车天车地车世界》节目。在节目中,徐主编将亲述本报广州十佳经销商各评选环节的



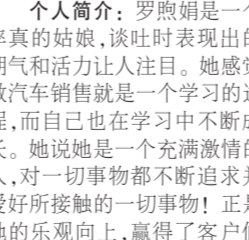
姓名:罗志珩  
年龄:27岁  
学历:本科  
经销商:一汽奥迪锦龙店  
入行时间:2003年  
销售业绩:10辆/月  
个人简介:从业时间5年,罗志珩一直在做奥迪的销售工作。他认为“这是一份值得长时间投入的工作”,而他的真诚与热情也使得他成为每位顾客的贴心顾问和知心朋友。凭借着无微不至的服务,罗志珩与客户一直保持着很好的关系。



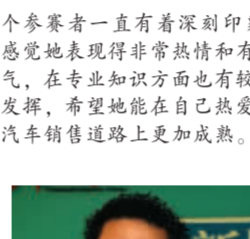
姓名:叶希廉  
年龄:23岁  
学历:大专  
经销商:一汽丰田庆丰店  
入行时间:2006年  
销售业绩:平均12辆/月  
个人简介:从大学时对手机销售的兴趣,到如今在庆丰丰田销售汽车。在两个不同产品领域展示销售技巧,叶希廉表示在与客户保持良好关系上,二者并无区别。同样是汽车营销专业毕业的他,这次也算是回归到专业上来了。他认为:作为一名优秀销售人员,应该以服务为先,自信和激情兼备,不断努力进取、奋斗、创造出片属于自己的天空!



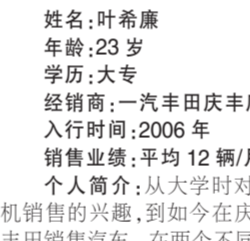
姓名:罗晓娟  
年龄:22岁  
学历:大专  
经销商:北京现代中现店  
入行时间:2006年  
销售业绩:130辆(今年累计)  
个人简介:罗晓娟是一个率真的姑娘,谈吐时表现出的朝气和活力让人注目。她感觉做汽车销售就是一个学习的过程,而自己也在学习中不断成长。她说她是一个充满激情的人,对一切事物都不断追求并爱好所接触的一切事物!正是她的乐观向上,赢得了客户们对她诸多很好的评价。



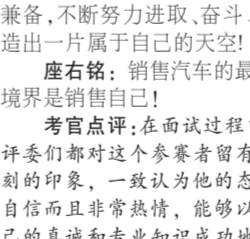
姓名:吴泽丰  
年龄:23岁  
学历:大专  
经销商:东风日产广物京安店  
入行时间:2007年7月  
个人简介:吴泽丰一直有着深刻印象,感觉她表现得非常热情和朝气蓬勃,在专业知识方面也有较好发挥,希望她能在自己热爱的汽车销售道路上更加成熟。



姓名:李泽源  
年龄:24岁  
学历:大专  
经销商:东风本田恒通达店  
入行时间:2005年6月  
今年业绩:50辆(今年累计)  
个人简介:湖南株洲人。性格开朗,具有亲和力,能很好地与顾客、同事融洽相处。从奇瑞到本田,年纪不大,却有3年多的销售经验。善于把握顾客的需求,有针对性地为客户推介产品。



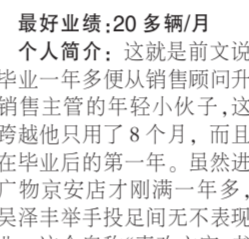
姓名:李铮梁  
年龄:24岁  
学历:大专  
经销商:东风本田恒通达店  
入行时间:2005年6月  
今年业绩:50辆(今年累计)  
个人简介:湖南株洲人。性格开朗,具有亲和力,能很好地与顾客、同事融洽相处。从奇瑞到本田,年纪不大,却有3年多的销售经验。善于把握顾客的需求,有针对性地为客户推介产品。



姓名:张锐  
年龄:25岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田第一店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:45辆/月  
个人简介:入行以来,张锐先后销售过上海通用、一汽丰田、广州丰田四个品牌的车型,他认为为顾客做好“需求分析”是汽车销售很重要的一环。张锐曾经的一个客户,每一次买车都会找他,无论他销售的品牌是什么,至今已是第三款车了。顾客对他的信赖让他“很感动”。



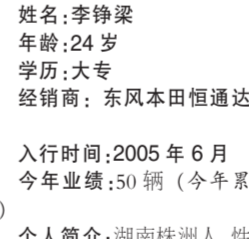
姓名:马钰斌  
年龄:24岁  
学历:大专  
经销商:广州本田第一店  
入行时间:2007年7月  
个人简介:马钰斌一直有着深刻印象,感觉她表现得非常热情和朝气蓬勃,在专业知识方面也有较好发挥,希望她能在自己热爱的汽车销售道路上更加成熟。



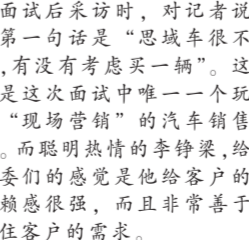
姓名:江超  
经销商:东风日产东申中大店  
年龄:28岁  
学历:大专  
入行时间:2003年  
销售业绩:138辆(今年累计)  
个人简介:江超斯文淡定的气质给人留下专业、成熟的印象。入行5年来,他保持着非常积极的态度面对工作和生活。他告诉记者说,“销售是一项竞争非常激烈的工作,需要很强的抗压能力。”而平时听音乐是他喜爱的减压方式。



姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



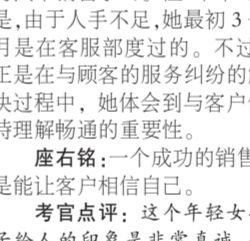
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



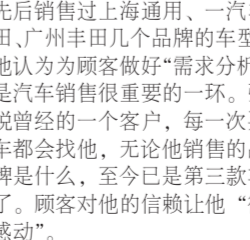
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



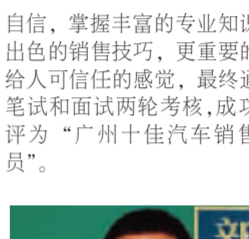
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



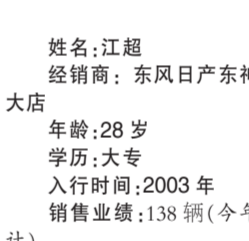
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



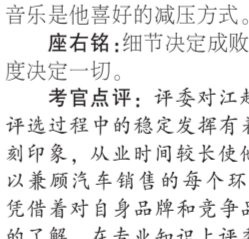
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



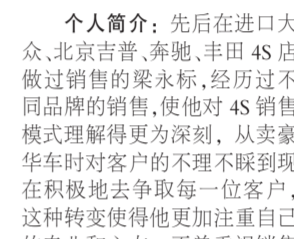
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



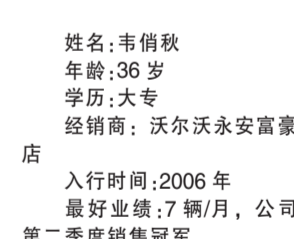
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



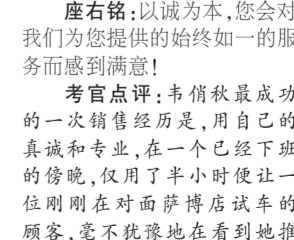
姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。



姓名:梁永标  
年龄:30岁  
学历:大专  
经销商:广汽丰田元丰凤凰店  
入行时间:2004年6月  
销售业绩:30辆/月  
个人简介:先后在北京吉普、奔驰、丰田4S店做过销售的梁永标,经历过不同品牌的销售,使他对于4S销售模式理解得更为深刻,从卖豪华车时对客户的不理不睬到现在积极地争取每一位客户,这种转变使得他更加注重自己的专业心态,不单重视销售技巧,对售后维修服务知识也用心学习,对技术专业知识方面更是潜心琢磨。

## 中秋节广州十佳候选经销商宏城展风采

新快报讯 这个周末(9月14-15日),“新快报2008广州十佳经销商”部分候选经销商将在天河宏城广场进行风采展示,届时经销商们将携旗下的热卖车型,于中秋节佳节向市民展示他们的优质服务。将在风采展展出的车型包括广州本田

新飞度、东风本田CR-V两驱手动版、广州丰田雅力士、东风日产天籁、北京现代悦动、三菱欧蓝德、一汽大众速腾等,近20个品牌的40款车将供广州市民近距离品鉴。这次的经销商风采展,是本报2008广州十佳经销商系列评选活动的重要一

环,通过活动来让市民“检阅”候选经销商的服务水平、销售人员的真正素质,同时也给经销商提供了一个现场比拼的机会。届时,“新鲜出炉”的“2008广州十佳销售员”也会出席风采展,市民可以现场体验他们的“金牌服务”。

新快报讯 这个周六,《新快报汽车测评周刊》主编徐晨华将作客广东电台FM95.3财经927《车天车地车世界》节目。在节目中,徐主编将亲述本报广州十佳经销商各评选环节的

点滴,透露评选过程中的趣闻与内幕,更会首次披露本报绝密的“卧底”调查行动。更多关于持续6年权威的评选细节,请留意收听星期六下午5点30分FM95.3的特别访谈节目。