



开栏的话：每个销售员都有一肚子故事，每个故事都十分励志。《平顶山晚报·车行天下》特推出“加油，销售员”栏目，由本报记者采访在我市工作的汽车销售人员，请他们讲述工作和生活中的故事，让读者了解汽车销售行业及其从业者。

想了想，他亮出了价格底牌

□本报记者 娄刚

平顶山佳鑫长安4S店的销售员王鹏只有22岁，心态“天然好”。11月23日，接受记者采访时，他略作调整就放松了下来，然后很从容、也很本真地讲起了自己的经历。当记者告诉他“你是接受采访时为数不多不紧张的人”时，他说：“我每天至少要接待四拨儿客户，要是光顾着紧张，还怎么谈呢？”

瞒着家人辞了工作

王鹏是曹镇乡曹东村人，他读完初中就到郑州城轨交通中等专业学校上了大专，2015年毕业后到天津做了地铁安检，半天班，月薪两千多元，但他经常加班上全天，每月能拿到四五千元。虽然这份工作很稳定，收入也行，但性格好动、爱说爱笑的他不喜欢，觉得工作枯燥，没有成就感，干了一年多就辞职回家了。

其实当初上郑州城轨交通中等专业学校时，他父母就是冲着包分配去的，地铁安检这份工作家里也很满意，觉得“靠着铁路，是铁饭碗”，所以他辞职的时候没敢跟家里人讲，回到家撒谎说是单位放假。在家里休息了一个月他就离开了，说是回天津上班其实到了郑州，经人介绍到了一个混凝土搅拌站上班，这活儿他也不喜欢，单纯的体力活儿，每天都要熬夜工作，每月3000元的工资也满足不了他对生活的期望，他想买车，还要买房，因为“虽然老家有房子，但现在的女孩肯定不愿意到农村住”。讲到这儿，记者问：“按说好男孩在你这个年龄还是没心没肺在玩儿，你咋就想这么多呢？”他说：“其实这个年龄，老家好多人都结婚了。我家里经济条件一般，帮不了我太多，我得自己挣。”其间，他父母在老家收到了天津地铁部门寄来的信函，得知儿子已经辞职，当王鹏从郑州搅拌站辞职回家，埋怨过后，一家人开始考虑今后怎么办。

穿西装、打领带，够体面

不久，曹东村一位在佳鑫长



11月23日，王鹏正在和客户进行沟通。

代桂平 摄

安4S店做工的同乡有意介绍王鹏到店工作，但有点担心他干不长。王鹏听了同乡的介绍很心动，他觉得做汽车销售员穿西装、打领带，工作起来很体面。他也理解同乡的心情，表示不管多苦多累多不顺心，都不会干一阵儿就走。2017年2月，王鹏正式到佳鑫长安4S店做汽车销售员。

为了尽快上岗，培训时他学习特别努力。有一次下班后，王鹏在离店不远的出租房拿着笔记本学习，正巧被路过的店领导碰到，对他十分赞赏。半年后，该领导离职时对他讲：“其实你刚来的时候我不太想要你。因为你年龄

大小，怕你做不长。现在看来，你的表现比我想象得要更好。”

进店第二个月，王鹏接待了一个购车意向很强的顾客，他感到很可能要卖出人生的第一辆车。怕出闪失，他每次给客户打电话前都向带他的师傅请示“电话里说什么，怎么说”，然后照做，打了三次电话，把顾客约到了店里，谈的时候，客户两次让他优惠，他报了两次价，客户第三次让他优惠，已经报出最低价的他不知道该怎么应对了，“第一次卖车，很想向领导证明自己的能力，特别紧张”，他赶紧离座找到师傅，结果“师傅一来，价钱也没再少，

就把车卖了”。后来他总结“谈判要有攻有守”，比如这位客户说别的地方比他们店价格便宜，他师傅就拿出电话让客户给那家店打电话，只要对方真的报出那个价格，他就马上向领导申请，结果客户没打电话，说明是谈判战术；这回合赢了后，师傅马上表示尽可能给予优惠，“实在不行让小王让出一半提成”，这样一说客户很满意，当天就把车订了。“实际上公司最后并没有扣我的提成，足额发给了我。”

感性交易，半小时成交

去年冬天临近春节，一对夫妻来到佳鑫长安4S店。这对夫妻询问的一款车型正好店里没有，按照以前惯常的做法，王鹏会告诉对方哪儿有他们要的车型，但临近春节，他觉得这是个可以把握的机会，就向顾客介绍了另一款车，当他介绍这款车的发动机性能时，这对夫妻很满意，说“在其他店里讲得都很笼统，在你这儿给我们讲得特别清楚”，王鹏见他们很专业，也很兴奋，又给他们详细介绍其他配置情况，夫妻俩越听越满意。讲到最后，夫妻俩表示：“小伙子，你讲得非常好，我们对这款车很满意，你给个优惠价吧，我们现在就订车。”王鹏说：“这样吧，我去请示一下领导，然后给你们回话。”说完离开了展厅。

但他并没有去请示领导，而是回到了自己的办公室，坐在椅子上他开始纠结，他有一种强烈的想把底价亮给对方的冲动，因为“谈的过程很愉快，对方很信任他，再在价格上拉锯简直对不起这个过程”，但脑子里还有一个声音是：“如果把底牌亮出来，对方再往下砍价怎么办？”想到最后，他决定把底牌亮给对方，实在不行就破价销售。回到展厅，他打开手机，把该款车的底价出示给了夫妻俩，两人一看，也很干脆：“中，就是这个价。”当即订了车。“从他们进店到最后成交，只用了大约半个小时，这是我做过的最愉快的一次交易。后来他们到店里，见人就夸我，夸得我都不好意思了。”

车市一乐

“车市一乐”栏目旨在为市民提供分享和交流汽车幽默图片的空间，通过本栏目更加丰富汽车文化内容，发掘汽车生活的幽默与快乐。参与方式：市民凡是发现和车有关的幽默标语及场景，就可将照片形式上传到2271793669@qq.com，或者通过微信公众号“鹰城微车市”发送给我们。上传图片一经刊发，即可获得精美礼品一份。

“萌宠满车顶”



李英平 摄

特斯拉电池或告别松下独家供货 中国企业的机会来了？

本报讯 据《日本经济新闻》11月21日报道，特斯拉“很可能在当地从包括松下在内的多家企业采购(电池)”。11月上旬，针对特斯拉计划在中国上海建设的纯电动汽车工厂，马斯克在推特上暗示可能从多家企业采购电池。现在，特斯拉面向纯电动汽车的全部电池均来自松下。对双方来说，特斯拉转为从多家企业采购电池在预料之中，但这对松下的影响不小。

报道称，松下社长津贺一宏在10月底的财报发布会上，针对与特斯拉共同运营的美国电池工厂强调称，“将在2018年度内使产能增至(相当于满负荷生产)35吉瓦时(GWh)”。其同时表示，今后“将与特斯拉保持步调一致，讨论在北美展开进一步投资”，显得干劲十足。

报道指出，松下正在进一步加强应对，将于2019年4月把面向特斯拉的电池业务剥离出现在的车载业务公司，转移至同月新设的美国公司旗下。特斯拉的新款车型“Model 3”的量产正在走上轨道，为推进接下来的投资，松下正在快速加强关系。

关于马斯克的暗示，松下的车载业务公司社长伊藤好生表示，“不可能仅凭一家企业就满足庞大的汽车用电池需求。与特斯拉今后将展开磋商，但设想了各种选项”。

报道称，除了向特斯拉的纯电动汽车提供电池以外，松下还向混合动力车等电动车型广泛供应电池。但一位相关人士透露内情称，“车载电池能充分确保收益性的只有对特斯拉的供货”。特斯拉生产高档车，每辆车使用的电池容量也大，对松下来说容易确保利润空间。

报道认为，如果特斯拉把在中国使用的电池改为从多家企业采购，松下有可能与其他企业发生价格竞争。

据报道，松下除了特斯拉以外，还在快速加强与丰田的合作。双方已经在混合动力车电池等领域展开合作，2017年12月宣布以纯电动汽车大容量电池和新一代电池等为对象，讨论进一步合作。

不过，面向特斯拉的电池供货对松下来说是成长战略的支柱之一。根据特斯拉的动向，松下或将受到巨大影响。(梅日经)

微车友·车讲堂第92期

大风天气行车须谨慎

本报讯 11月23日上午9点，平顶山日报社汽车工作室的“微车友·车讲堂”准时开播。

“天气变冷，大风天气较多，请问对行车有哪些影响？”“高速上遇到大风天气该怎么办？”……讲堂开始后，微友们便开始陆续提问。据悉，当天车讲堂由平顶山广佳起亚4S店售后总监李文举进行讲解。

李文举说：“在大风中行车，由于风力的作用，车辆行驶稳定性下降，同时飞扬的尘土也会遮挡视线，影响驾驶员的观察和判断，这时候制动停车距离相对延长，如果风力过大还容易造成车辆侧滑或侧翻。”

据李文举介绍，大风对行车的影响是不可小觑的，一定要引起车友的重视，尤其要注意以下四个安全原则。

慢速行车，防止车辆偏移。要正确地辨认风向，注意适当放慢车速，握稳方向盘，防止行驶路线因风力而偏移；注意保持车辆的横向稳定性，尽可能减少超车。逆风行驶时，要注意风向突然改变或道路出现较大弯度，防止风阻突然减少，车速猛然增大。

尽量避开大型车辆，如超载、超高、超宽、拖车、罐车、危化品等特殊车辆。大风天气风阻系数高，超高、超长、超宽车辆，很容易被风吹得来回摆动，车辆

上的货物很容易被吹掉，并且影响视线。

紧闭车窗，启动内循环模式。在大风中行车，记得要紧闭车窗，空调也要切换到内循环模式，避免将外界气体吸进车内。

及时开启近光灯。如果风疾雨大，前方能见度小于100米，驾驶员应该开启近光灯、示廓灯、前后位灯和双闪灯，车速不宜超过40km/h，与同车道前车至少保持50米的距离。能见度小于50米时，更应开启近光灯、示廓灯、前后位灯和危险报警闪光灯，并马上找安全处停车。

李文举说：“特别提醒广大车友，大风天气要慎重开车，切记以

上注意事项，时刻做到安全第一。”

请各位车友注意，微车友群里有汽车工作室长期合作的4S店技术经理、汽修汽配商家，他们每周五上午9点在该微信群开设的“车辆知识讲堂”，针对微友提出的关于私家车的养护、维修、使用等过程中出现的问题给予专业解答，时间为30分钟，目的是为了车主更加合理、正确地使用爱车。车友也可以在群里分享讨论一些和汽车相关的话题，包括爱车故事、用车生活、所见所闻、所感所想等。专家的一个提醒和建议，车友的一次经验和提议，都可能让其他车友避免在用车过程中出现类似的问题。(代桂平 娄刚)