

北鯤 / 著

车者无疆

我
愛
車

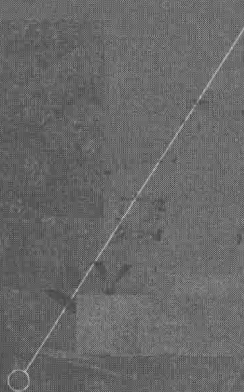


綫裝書局

北鯤 / 著

车者无疆

我愛



綫裝書局

图书在版编目 (CIP) 数据

车者无疆：较量/北鲲著. —北京：线装书局，2018.5

ISBN 978-7-5120-3098-5

I. ①车… II. ①北… III. ①长篇小说-中国-当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 013565 号

车者无疆——较量

作 者：北 鲲

责任编辑：曹胜利

出版发行：线装书局

地 址：北京市丰台区方庄日月天地大厦 B 座 17 层(100078)

电 话：010-58077126(发行部) 010-58076938(总编室)

网 址：www.zgxzs.com

经 销：新华书店

印 制：北京彩虹伟业印刷有限公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：22.5

字 数：430 千字

版 次：2018 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

印 数：0001—3000 册

定 价：48.00 元



线装书局官方微信

目 录

第一章 熟悉的陌生人	1
第二章 时间，六年前	15
第三章 接受是一种无奈	28
第四章 生存的不同方式	42
第五章 市场不是鸡肋	56
第六章 匆匆而过	69
第七章 全新体验	83
第八章 老狐狸是谁	96
第九章 第一次培训	110
第十章 突 变	123
第十一章 数字游戏	139
第十二章 新来的销售经理	155
第十三章 天堂饭店的主人	173
第十四章 新的对手出现	190
第十五章 游戏规则都一样	208
第十六章 彻底革命	225
第十七章 将计就计	242
第十八章 混 战	259
第十九章 都有新局面	275
第二十章 数字游戏也可以这样玩	292
第二十一章 妥协也是胜利姿态	308
第二十二章 必须辞职?	324
第二十三章 离开并不代表结束	340

第一章 熟悉的陌生人

1

如果生活是故事,但愿她是一个美丽的童话,有一个很美好的开始,也会有一个很美好的结局。

楚天舒不由自主地抬头看了一眼那间他坐了三个月的销售经理办公室,似乎不久之前的一切都是一场梦。虽然三个月里所有一切都真切在眼前,但它太快了,那种倏然而逝的感觉只能让人有种太虚幻而不真实的感受。

坐在销售顾问办公室,还是曾经坐过的那张桌子,一切既熟悉又陌生。

楚天舒结束了代理销售经理,回到销售部的第一天开始,李峰就用无声的敌对来对抗吴戈,同时也是向楚天舒表达了自己“支持”他的态度。吴戈很清楚这个楚天舒的“小跟班”是怎么想的,他始终认为“楚哥”把朱羽挤走是和他们的“功劳”分不开的。而且“楚哥”上任后也用“实际行动”对他们表达了感谢,比如说:从不过问具体工作,从不批评他们的错误,所以“楚哥”是自己人,更是哥们儿。作为哥们儿,必须要在有难时伸出援手,他能帮得上的也就是与现任领导对抗,用以向楚天舒表态,希望楚天舒明白自己是绝对不会“背叛”友谊的。

吴戈上任后,第一时间找到了李峰谈话。谈话的目的很简单,希望他能端正自己的态度。吴戈耐心地与李峰谈了整整一个下午,并对他讲了一个道理:工作是自己的,要对自己负责,不管私下里是什么关系都不能影响工作。

这次谈话的结果令吴戈很意外,不但没有起到效果,李峰反而更加针对自己了。吴戈成了李峰眼中的恶人,不但“夺走”楚天舒的位置,还离间他们的友谊。

这种结果让吴戈很无奈,为了更加清晰地表明自己的意思,吴戈第二次找到李峰。对于这次谈话,吴戈虽然是足够耐心,足够细心,不过他自己能够感觉到不会有明显的作用。所以当他第三次也是最后一次找李峰时,谈话内容就简单多了。他告诫李峰,这不是自己家,如果再因为个人原因影响工作,要么停职反省,要么直接回家。

令吴戈没想到的,谈话后的第二天,李峰就没来上班,电话也一直关机。吴戈真是又气又笑,觉得这个年轻人的责任感太差了,缺少面对困难的勇气。

想到了他会辞职,但是没想到他会“不辞而别”。

李峰“不辞而别”后,给楚天舒发了一条短信,表达了对吴戈的不满,告诉楚天舒他不去上班了。对这个结果楚天舒早有预感,他比吴戈要了解李峰。如果现在他还是销售经理,他也会找李峰谈话,如果他找李峰谈话,李峰还会离开吗?

对于一个公司来说,人员流动是无法避免的。不过李峰的这次自动离职却有些麻烦,他是在吴戈刚上任一个星期后离职的,而且方式很特别,自动离职,或者应该说是“不辞而别”。这让吴戈感觉很别扭,最近一段时间龙川集团对员工的辞退管理非常严格,像李峰这种“不辞而别”的情况销售经理要接受问责。另外,销售部的人都认为李峰是楚天舒的人,现在李峰与自己谈话之后不来了,这让楚天舒怎么想?就算楚天舒不会误会,销售部的其他人呢?如果贾媛媛和张丽以为这是新旧两任销售经理的人事斗争,进而无心工作而只琢磨怎么与领导处理关系就太麻烦了。

李峰走后,吴戈向王天佐汇报了这件事,他需要王天佐给他出个主意。王天佐把楚天舒也叫到了他的办公室。当着楚天舒的面,王天佐让吴戈把这件事的前后经过又说了一遍。楚天舒明白王天佐的用意何在,他是希望自己不要误会吴戈在搞人事斗争。正因为他明白王天佐的用意,所以他什么也没说。当别人向你解释一件事的时候,千万别多说话,否则对方一定以为你不但不认可这个解释,还在故意找毛病、挑别扭。

吴戈把经过讲完后,王天佐看着楚天舒:“叫你上来主要有两件事。第一,我和吴戈都希望你来继续负责营销工作。对于你的能力,我和吴戈都非常了解,也非常认可。从你进入这个品牌开始,我们就观察到了你的能力不凡。你接手厂家营销工作以来,所有营销活动都很认真负责,我和吴戈对你都很放心。”说到这,王天佐顿了一下,似乎想等楚天舒的回应。不过楚天舒却依旧沉默不语。

“还有件事,我想听听你的意见。”

楚天舒心中暗想,这才是你要讲的主要内容。虽然他猜不到具体是什么,但至少能感觉到与李峰会有些关系。

“我想听听你对李峰的评价。”

“有冲劲、热情、对客户认真。性格直、心粗,对自己并不能正确认识。”

“我作为品牌经理,有理由根据你在代理销售经理期间对他的评价,向集团建议辞退这个人,你认可吗?”

楚天舒盯着王天佐,他不理解王天佐用意何在。一个已经主动离职的员工,怎么涉及辞退呢?

“我希望你打个报告来辞退李峰,时间就在你代理期间。”边说着,王天佐边把一份集团的文件给楚天舒递了过去。

龙川集团近一些时间人员流动太大,有些不正常。人力资源部根据这一情况做出规定,各店的部门经理应随时掌握手下员工的动态。员工辞退需其总经理向上申请,总经理同意签字后还需要向集团主管副总说明情况,之后方可辞退。对于不辞职而不来上班的情况,部门经理负全责。

看过这份文件,楚天舒明白了。王天佐希望自己后补一份辞退申请,这样一来吴戈的责任也就没了。楚天舒很反感这种行为,他觉得这样对李峰非常不公平,人已经走了,为什么还给他一个这样的评价,不过因为要帮助的人是吴戈,这件事情和吴戈确实是没有关系,所以王天佐的这个意见让他无法拒绝。

第二天,楚天舒就把人员管理表格交到了王天佐手中。王天佐看了看楚天舒,他明白这件事让楚天舒很为难,他相信如果不是为了吴戈,楚天舒肯定会拒绝他的这个建议。

“你别有意见,我这么做是想给吴戈一个公平的交代。”

“我没意见,也明白你的意思。李峰太幼稚,不适合在这里。”楚天舒有句话没说:你想给吴戈一个公平的交代。李峰呢?谁给他一个公平的交代。

“这些年来吴戈挺不容易,如果换别人我不会这么帮他。”

楚天舒点点头。

王天佐也算是跟他坦诚了,他希望能够和楚天舒相互信任,因为他看好楚天舒。楚天舒当然明白,但他很难信任王天佐,这种不信任源自朱羽,特别是得知了朱羽与周亚川的关系后。他觉得王天佐对朱羽的纵容是因为对周亚川的惧怕,这种情况下朱羽和王天佐是一样的。楚天舒相信王天佐对吴戈的保护是无私的,而且也能感受到他对自己表示出了友好的信任。

不过对于这些,楚天舒并不认为这些就能让自己信任眼前的这个人。

2

坐在办公室里,楚天舒脑海里闪过一个念头,吴戈、李嘉再加上王天佐,哪个也不是简单的角色,就连那个已经离开了的朱羽也不是自己先前看到的样子。说李峰幼稚,他自己又何尝不是呢?想想自己简直可笑至极,对这里的一切一无所知就梦想取代别人。龙川集团藏龙卧虎,这句话他最早是听吴子非说的,真的一点不错呀。

李峰离开后,楚天舒发现张丽显得十分孤单,与市场部新来的人不熟,与贾媛媛之间性格差异太大,和他的话也越来越少。楚天舒能感觉到,她怕自己。楚天舒终于明白了,在这场人事斗争中,他成了彻头彻尾的失败者。

三个多月未接待客户,楚天舒手上已没有了潜在客户。吴戈把李峰的客户档案给了楚天舒,让他自己去筛选,有价值的重点回访跟进。楚天舒把李

峰的客户档案看了一遍,他感觉非常意外,李峰把客户进行了非常详细的归类。他的客户多数是有职有权的,如某局局长、某处处长、某校主任……楚天舒很早之前就发现李峰有挑客户的毛病,只是没想到他挑得这么厉害。相信如果不挑客户他能卖更多的车。不过能把客户挑得这么细,也足见李峰是个懂得“经营”自己的关系网的人。看来这孩子绝对不像自己想象的那么幼稚,其实有谁是幼稚的呢,人都是单纯的,也都是复杂的。

楚天舒拿起桌上的电话,给李峰打了过去,半天也没人接。楚天舒猛然意识到,他不想与这里发生任何关系,所以肯定不会接这儿的电话。想罢掏出手机,走出办公室。

“干吗呢?”

“楚哥呀,我玩游戏呢。”

“够美的,有什么打算呀?”

“我没什么想法,家里给想办法呢。”

“家里要是能给找个稳定工作也好。对了,你的客户都分给我了,我看了下有些客户你做了重点标记,这些你备份了吗?”

“有备份,谢谢楚哥关心……”

楚天舒相信李峰既然如此细分客户,就肯定会留备份。他打这个电话无非是向李峰表明,在龙川集团,楚天舒并不是敌人。楚天舒觉得没有必要多一个敌人,可以不成为朋友,但也最好别成敌人。

吴戈上任后把销售部的工作进一步细分了,明确了责权。作为销售经理,他自然是负责全面工作,李嘉负责市场大客户,楚天舒负责市场营销工作。这种分工与之前并无变化,只是更加详细了,责权分明。吴戈要求每项工作都要有报告和总结,每项工作的负责人必须照顾大局并做好本职的销售工作。

楚天舒听着吴戈对销售部的工作分配,深感自己过于单一且过分地自我表现,想证明自己,结果事与愿违。

吴戈分配完工作,李嘉对楚天舒小声说:“晚上有空吗?”

“出去喝酒?”

“对,叫上吴哥,咱仨好久没出去了。”

在一家火锅店内,三人围桌而坐。李嘉把白酒均分了三大杯,楚天舒酒量明显见长,以前三两就晕,现在少说半斤。他发现,在喝酒上自己很有潜能。

面前的火锅很快就开了,浓浓的香辣味让人垂涎。

“还是这种碳锅正宗,吃上去有感觉。”边说着李嘉边端起了酒杯,“你们俩怎么这么沉闷呀,好长时间没在一起喝酒了,怎么连话也不会说了?”

吴戈端起酒杯,朝楚天舒:“来。”

楚天舒端起杯,面前的吴戈、李嘉并不了解他过去的经历。这些年来命运似乎总在和他开玩笑,得到也失去是人生的必然过程,但楚天舒偏偏是刚刚得到却又彻底失去。他经常想,与其失去还不如没有得到。没有得到只是遗憾罢了,得到后的失去真太痛苦。此刻端着酒,与当年来到这座城市有什么分别吗?不管经历了什么,也不管曾经有过什么,现在的楚天舒又成了人生失败者。

吴戈能感觉到楚天舒心情低落,对他这种状况也能够理解。

“心情不好吧?”吴戈问。

“挺好的。我没觉得有什么不好的,就是不知道败在了哪里。”楚天舒回答得很认真。

“哪里有什么败不败的,我们的每一次经历都是经验的积累,当我们的积累达到一定程度的时候,我们自然就会看透很多东西。那时我们会变得成熟和无比坚强。”

吴戈说这番话的时候,目光直视楚天舒,透着信任和鼓励的目光。正是这种目光让楚天舒感觉到了真诚,也正是因为吴戈的这份真诚让楚天舒在若干年后能念及旧情。

“我说你们俩能不能说点别的?好不容易出来一次怎么还是工作?你们俩都是工作狂。”李嘉边说边往锅里放肉,“边吃边聊吧。我正在筹划一件事呢,估计今年在龙川是最后一年了。”

李嘉说要辞职已经不是第一次了,楚天舒和吴戈早就习惯了。但今天的气氛有些特殊,而且李嘉的表情这么严肃,估计着这次是动真格的了。

李嘉见两个人目不转睛地看着自己,他笑了。

“别这么看我行不,我发冷。谁能打一辈子工呀,别告诉我你们俩都在这养老。”

这句话还真把两个人给问愣了,这两个人谁也没想过这个问题。

吴戈到龙川集团已经超过十年了,他经历了龙川集团的发展与辉煌。尽管这十多年来,他几乎百分百的时间都在销售一线,没有得到重用。但他一直敬重周亚川,一直信任陈建,把这里当成终老之所有什么不可以的吗?吴戈值得交往、值得信赖的一个重要原因就是他的这份宽厚。

对楚天舒来说,现在的他目前只想一个问题,与吴戈相比到底差多少。今天李嘉的一句话让他不由得回想起了在N城的日子。打拼了四年的那座城市如今已经完全与他无关了,而那些他经历过或忧或伤或喜或悲的往事也从他的脑海中渐渐抹去了。时间这把刻刀在雕琢时光的同时,也摧毁了无数记忆。事到如今,身在哪里对他都没有意义了。

“准备做些什么?”吴戈问李嘉。

“还能干什么,搞进口车吧,做汽车快半辈子了,也就这点优势了。”

吴戈轻轻皱了下眉，听李嘉的意思他想干汽车这行，他觉得这不是个明智的决定。周亚川最恨离开他的人自己做汽车相关的生意，他觉得这一点李嘉应该很明白，或许他已经有了很明确的方向，那么对朋友的选择应该表现出支持。

“干得好好的干吗要离开呢？”吴戈淡淡地问了一句。

“好？你觉得好吗？你现在已经是销售经理了，你觉得怎么样？有意思吗？所有的一切是老大给的，就连陈建也越来越小心了。我一直都想离开，只是时机总也不成熟。之所以想离开是不想把生命中最好的几年耗在别人的公司里，而且得不到认可。”

听完李嘉这番话，吴戈明白了，李嘉在抱怨、在不平衡。看来人与人之间的差别真是不大，平日里玩世不恭的李嘉同样在意所有人在意的事儿。如果周亚川给他机会，认可了他，他还会离开吗？

“你如果决定了就努力去做吧，我应该和你说过吧，我见过太多的人走来来来……”

“我明白……”

一直沉默不语的楚天舒终于开口了：“别说这些了，聊点开心的事儿吧。”

三个人把话题从龙川集团身上转开了，不过不管聊什么，都没有离开汽车。一个优秀的汽车人对汽车的一切话题都应当感兴趣，从国内汽车场地赛到烧钱无数的F1，从巴黎至达喀尔汽车拉力赛到国内很少有人关注的WRC拉力赛。赛车是一个能让男人血很快沸腾的运动，也几乎是每一名汽车人都喜欢的运动。

这顿饭一直吃到11点多，如果不是李嘉接了个电话要走，估计他们还要继续下去。

李嘉走后，吴戈对楚天舒说：

“去喝会儿茶怎么样？”

“行。”

楚天舒也很想找这么个机会和吴戈聊一聊，喝茶应该是个很不错的建议。

一壶乌龙茶摆在两人面前，吴戈熟练地沏茶、倒茶。品着乌龙茶回味悠长的香气，楚天舒觉得身上轻松了许多。

“吴哥你这技术不错，以后下岗了来这儿当服务生也没问题。”

“我这张脸估计没人喜欢看。你平时喝茶吗？”

“不喝，没这个习惯。我喜欢喝咖啡。”

“我不太喜欢咖啡，太烈。喝下去感觉还是不错，但就是没有回味。”

“对我们而言，这些都是消遣品，别太认真琢磨就能好好享受。”

听完楚天舒这句话，吴戈笑了：“你觉得这茶怎么样？”

“挺好，虽然我第一次喝，但能感觉到确实比咖啡让人有回味。”

说完，两个人都陷入沉默，吴戈继续他的“茶道”，楚天舒继续他的“品茶”，谁也没打破这种沉静。四五杯之后，楚天舒开口了：“怎么刚刚还挺好，这杯一下就没了呢？”

吴戈点了点头：“你挺敏感，这儿的茶很一般，自称铁观音，也就是一般乌龙罢了。改天我带点儿好茶去你那儿，你请我喝咖啡，我请你喝茶。”

“咖啡泡茶，又刺激又有回味。”

“只要开心有什么不可以。”

说完两个人都笑了，不过这笑都很无奈。“开心”很简单也很难。吴戈来到龙川集团这么多年了，他自己也无法说清楚是否开心。可是不管开心与否，生活还是一样地过着，那么生活和开心有没有什么关系呢？

既然茶已经无味了，两个人就放弃了喝，专心聊了。

“你来多久了？”

“马上就要第三年了。”

“这么快？有什么感觉吗？”

“说实话还真没有，从不适应到适应，从没目标到有目标，这一路走来就是不知能有什么感觉。”

吴戈明白楚天舒不想聊公司的事，不过有些话他必须和楚天舒说。

下午他去找陈建交月度工作计划，陈建签好字后示意吴戈坐下聊一聊。

两个人聊到了集团发展的人才时，陈建问吴戈：“你觉得楚天舒是个可用之材吗？”

“是，绝对是！”吴戈毫不犹豫地回答，“他现在缺少经验，而且没有人教他怎么做，之前朱羽并没有给他起到榜样的作用。他的管理水平、市场意识、营销思路都不错，只要能给他正确的引导，他能担大任。”

“可是三个月里他表现得太平常了，而且太急了。我只看到了他很片面的营销能力，但我也承认你说的，相信他缺的是被引导的机会。所以我准备和老大建议再让他锻炼一下。”

“会给他机会？去哪里？”

吴戈问了个令陈建很难回答的问题，陈建眉头皱了一下，但凡换个人问这个问题都会遭到他的叱责。不过正因为面对的是吴戈，陈建才没有发作，他觉得应该和吴戈说。

“老大会给他机会，其他的我也并不清楚……应该会离开这个品牌。”

现在，吴戈回想着陈建的那番话，深感应该向楚天舒说一些什么。他希望楚天舒能得到机会，不希望他因为没有成为销售经理而消沉。

“李峰的事我很抱歉，我知道你不会认为我在排除异己，我的为人你应该

很清楚,可能方法有问题吧。”

“李峰身上有问题,其实离开对他来说真的是好事,如果是我也一样会找他谈的。”

吴戈明白楚天舒的意思。

“天舒,机会这东西其实很公平。现在对你来说缺的是磨炼,你欠缺的还不少。同样你也会有很多机会。如果你相信我,沉下心来做事,认真工作总结自己,机会自然也就来了。”

楚天舒自然是相信吴戈的,所以接受了吴戈的建议,沉下心来做事,认真地工作,总结自己,等待下一次机会的到来。楚天舒发觉他现在的境遇与刚到龙川集团时几乎一样,又开始了静静的等待,不知道这一次他会不会“等到”他的机会。

3

清早刚刚起床,楚天舒就接到了客户的电话。这是昨天就约好要来交钱买车的客户,电话里客户支支吾吾地说了半天,楚天舒明白了,今天不能过来了。至于为什么,客户并没说。楚天舒心中暗想:没戏了。

吃过早饭,想起了那个电话,真觉得晦气,早晨刚起来就这么扫兴。

到展厅后,吴戈简单地布置了工作,询问了成交的情况和今天可能再回展厅的客户。之后销售顾问开始擦车,进入一天的工作状态。

楚天舒负责玻璃展台上的展车,手拿麂皮擦了几下,他发现车右侧后门处似乎有点凹陷,赶紧走过去。果然是个坑,而且比较明显。这台车楚天舒负责,所以在未销售之前的一切责任全是他来承担。按规定,这台车需由售后处理,所需费用公司负担 70%,销售顾问负担 30%。除了一种情况,那就是能卖掉,但时间不能太久。他马上和大家打了招呼,今天尽量推这台车。

一切忙清了,楚天舒照例冲了杯咖啡,今天可真够不顺的,全是事儿。一口咖啡还没送到嘴里,手机响了起来。看了一眼,一个陌生号码。

“您好。”

“你是卖车的吗?”对方口气挺硬。

“对,您好。”

“我想去你们那儿看车,怎么走呀?”

楚天舒给客户指了路,又问了对方姓名,回忆了半天,对这个姓卢的男人也是一点印象没有。

大约过了一个小时,正在办公室里整理档案的楚天舒被前台告知有客户找自己。

楚天舒猜可能就是刚才那个姓卢的男人。走出销售办公室,放眼望去,

展厅里齐刷刷地站了十多个人,为首一个身材高大、面色青黑,不用问这准是买主。

“你姓楚?”

“对,您是卢先生吧?”

黑脸中年人脸上露出一丝笑容:“对。陆强让我来找你的。他说你们是哥们,找你买车肯定给我优惠不少。”

原来是从陆强那儿得到自己电话的,楚天舒边想着边笑着说:“你想看哪款车?”其实从对方的阵势上楚天舒已经感觉到了,今天他们肯定要把车买回去,否则十多个人来干什么,这些人是帮着挑车的。

“你们不是出了个2.0的车,20万左右,在街上见了几次,感觉挺不错。”

“就是那款车。”楚天舒一指展台上的那辆车,“我们先看看车吧?如果看好了,我给您去申请价格。”

姓卢的中年人还没说话,他身边一个女的先开口了:“你就说最低价吧,我们钱都带来了,合适就买,不行也不耽误时间了。”

楚天舒乐了,这女人真傻,拿钱来吓唬谁呀,带钱来了就更不能让你走了。

“价格不是问题,既然是陆强的朋友,我肯定给你们一个满意的价格。现在咱先去看看车,您只在街上看过车,现在近距离看看有好处。再试驾一下,就会更满意了。”

那女人还想再说什么,姓卢的中年人开口了:“咱先去看车吧,谈了半天价格车看不上也没用。还有车吗?”

“有,在后边库区呢。”

“我能看后边的吗?”

“当然。”

楚天舒到库管那里签字领了三把车钥匙,这个姓卢的客户看上去挺果断,再看看他身后的十多个人,这些人是帮他选车的。做销售的最怕这种事,一大群人不知是来买车还是抢车,你一嘴他一嘴的,全是毛病。如果遇上一个没主见的客户肯定给搅得晕头转向。更为关键的问题这些被客户邀请来挑车的朋友也不一定真的懂车,大部分人只是会开车,开的时间长一些罢了。更有些人只是喜欢在网络上发表各种奇谈怪论,这些人的独特偏好被大家神传后便成为“专家”。这种“专家们”被朋友邀请来,其目的是找毛病挑问题,而专家们也深觉不能给朋友丢人,不能让朋友白请来自己。所以他们的嘴总是不停地找毛病,这也为日后果真出问题而埋下伏笔:当初我说了,你不听不怨我。

任何一名汽车销售都非常烦这类人。

手拿三把钥匙,引着客户一行十多人,楚天舒朝后边的库区走去。边走

他边盘算着，怎么能与姓卢的客户单独聊上几句，必须与他建立信任，找到认同，否则这么多人用不了多长时间他就乱了。

楚天舒把三台车的车门打开，一把车发动起来，把前机盖打开。这一切做得干净利落，姓卢的客户不由得问道：“你卖车的时间不短了吧？”

“嗯。很多年了。”想让客户对销售产生信任，时间可以证明能力。

“那你对车肯定很了解，你帮忙给选选吧。”

楚天舒很满意，已经得到了认可。客户开始流露出对他的信任，这是进一步沟通的关键。这时他的那些个朋友饿狼一般地凑到三辆车前，试加速，试空调，听发动机……

楚天舒正好利用这个机会与客户交流。

“现在汽车生产商都是流水生产，基本上车都没问题。要是出问题也是一大批全是同一个毛病，您知道汽车召回制度吗？就是生产商发现了问题，成批召回4S店维修。厂家还是很负责的。”

“这么说买车就是看运气了，别碰上有问题的那批就行了？”

“也不能这么说，汽车生产商有多道检测工序，问题几乎在出厂前就已经发现了。新车到店后都要做一个PDI，这是个非常全面的检测，也是一个有力的保障。”

“P、P什么……”

“PDI，其实就是给你的新车做一个全面体检。我们叫新车准备检查。”

“都查什么？”

“仪表、器械、电路、灯光，除汽油之外的各种油、液等二三十项，非常全面。”

姓卢的客户点点头，似乎认可了楚天舒的话。

“那我们还有什么可挑的？”

“整车的外观，有无划痕、碰伤等的，咱买个新车总不能带伤吧？”

两个人正聊着，一个人走了过来：“卢哥，这车一般，怎么看上它了？”

“怎么了？”

“加油的时候发动机抖得厉害。”

楚天舒眉头皱了起来，他明白，“专家团”开始行动了。

“发动机抖是有原因的。”边说，楚天舒边朝其中一台车走去，“首先我们车内的汽油不多，这种情况下加速，特别是急踏油门肯定会有轻微抖动；再一方面，您看一下咱们这款车的发动机，是可溃缩的，连接处是胶皮，轻微抖动属于正常现象。”

“你这是轻微抖动吗？”那个人边说着边用手拉动了油门拉线。发动机随即轰鸣了起来，楚天舒从这轰鸣声中判断，此时发动机的转数肯定超过了5000。

“你这是在毁车，不是买车。”

“我是在挑车不是在买车。”这个人和楚天舒直视着。

楚天舒这种客户见多了，他面无表情地看了眼这个人：“你加油的方式有问题，如果这种方式没有车能让你看中。”

“那你教我怎么加油？”

“新车必须缓加油，慢慢把发动机转速提高。”

“我是来挑车的，看的就是性能，你让我缓加油，我能看出什么来？”说完转身看着姓卢的客户，“卢哥，这车真的挺一般。早就和你说别买欧洲车，太费油、价还高，而且配置都不高，还是日本车好，省油、没噪声、配置高还便宜。”

“要想省油也别买日本车。”楚天舒冷冷地在一旁说。

“那买什么车？”

“捷安特，省油废血。”

姓卢的客户一下乐出了声来，他那个朋友愣呆呆地站在那儿，估计一时间没明白什么意思，正在脑袋里搜索所了解的中外汽车品牌、分系，这个“捷安特”怎么也找不到。

这时又有个人过来了，说噪声大，话还没说完，又来了一个，说怠速高。楚天舒看着十来个人纷纷走过来，他明白对这些人没法一一作答。这些问题也主要集中在三方面，发动机抖、声音大、怠速高。

“这样吧，您跟我去前边展厅签一份试驾协议，试一下开着的感觉。回来我再给您解释刚才这几位大哥的问题。”楚天舒采取主动出击的方式，找准方向，找对人。如果和这十多个人在库区里你一言我一语地争论，肯定很快就会让客户失去了耐性。

利用库区到展厅的一分多钟，楚天舒想好了下一步怎么做。

4

签好了试驾协议，楚天舒对客户说：“咱们试的是商品车，人不要太多行吗？我和您两个人，您觉得行吗？”

“行。”

楚天舒发现这个客户有些特殊，找来了这么多人帮着选车，但他好像在看热闹，既不听这些人的话，也不发表任何意见。

上车后，楚天舒提议去加100块钱汽油。客户看了他一眼：“车我如果不要怎么办？”

“加油钱我来出，我就是想让您试一下性能，有油它才能有好表现。”

整个试驾过程非常顺利，姓卢的客户开车很稳，即便是在一条直线加速

路上,他的加速也是平稳的。由此可见,这个人性格沉稳,可能他与外表的粗犷正相反,应该是一个心细的人。

“您感觉怎么样?”楚天舒问。

“挺好,不瞒你说,我以前的车就是你们这个牌子的,我买的时候开了五年了,从一个朋友手里买的,之后我又开了三年。对这个品牌挺信任,所以直奔你这来了。”

“您那些朋友似乎对这车不感兴趣。”楚天舒这话说得相当大胆,明显是和客户很熟悉的样子。

“那是我妻子找来的人,都是她单位的同事,其实我早就看好这款车了,他们说什么我不会在意。”

这回楚天舒心里多少有了点底了,车回到库区,依旧是停在了原来的地方。虽然客户说了他不在乎朋友们的话,但楚天舒不能大意,谁知道会不会节外生枝。

一行人再次来到三辆车前,楚天舒把那两辆车再次发动起来。

“您再听一下,噪声小了吧?怠速是不是也下来了?”说完打开发动机盖,坐在试驾的那辆车缓缓加油,直到发动机转速超过5500转,“您看看发动机现在是不是轻微地抖动?”说完走下车来,面对一排人,“凉车高怠速,这台车我们出去跑了一圈,水温上来了,怠速自然也就正常了。我给这台车加了100块钱的油,所以发动机抖动小了不少,至于噪声,车跑了一圈,声音自然小了。”说完看着客户的几位朋友,“买车的关键是试驾,不是听、看。您几位是高手,这个道理应该比我清楚。”

这番话说得让“专家团”成员无言以对,更没法反驳。

姓卢的客户看了眼楚天舒:“就这车吧。”

“行吗?”女人急了,“咱再看看,试试……”

“不用了,就它了。”说着转头看了看楚天舒,“我不要这儿的车。”

这句话把楚天舒说愣了。

“我不明白您的意思。”

“里面那台车和这个是一个配置的吗?我要里面的。”

楚天舒明白客户想要展台上的展车。但他有些不理解,挑了半天、试了半天怎么突然想起买展厅里的车了。

客户乐了:“你们库区里的商品车估计谁都能开吧,里面的肯定不一样。如果真遇上几个我们这样的,你们库区里的车估计没几个好的了。所以,我要里面的。”

“您可真有见解。”楚天舒嘴上乐着说,心里却不然。这就叫聪明反被聪明误吧,考虑得这么细,这么周全,不过照样犯了个愚蠢的错误。展厅里的车一定都好吗?现在他想买的那辆车就有个坑。“您再试下车吧。”

“行。里面的车也干净。”

“没错。我们每天要擦两次车,那台车是我擦的。”

“那100块钱我出,你帮我请示下经理,看能优惠多少?”说着拿出张名片,“有事可以找我,我和陆强关系不错。”

楚天舒接过名片,这人居然是律师,而且是律师所的主任。律师卢江涛,楚天舒记住了这个名字。

回到展厅,楚天舒让李嘉帮着把车开到外面,陪着卢江涛去试驾,他到楼上去请示吴戈。

“我有个朋友想买辆车。”

“今天提车?”

“对。展厅里那辆。”

“给你5000,你自己掌握吧。”

这是楚天舒回到销售顾问的岗位后第一单,算是一个开始吧。

办完了提车手续,已经快12点了。中午他值班,他让贾媛媛帮忙买点吃的,他想休息一下。

贾媛媛走后,他坐在前台看当天的日报。这时展厅的电动门一响,楚天舒抬起头来,见走进一老一少两个人,看上去像是父子。

“您好。”

楚天舒站起来迎上去。

父子二人都微笑着点了点头。

儿子先开口了:“结婚选车,女孩子开,价位在20万左右,不要三厢的,空间大一些,要有性格的,您能帮忙推荐一款吗?”

楚天舒听完很想乐,他这还是第一次遇上这么主动的客户,全部需求丝毫不保留地交代了出来。

“您了解毕加索这款车吗?我觉得完全符合您的要求。”

“有车吗,我们看一下。”

“有图片,这款车是订单销售,以保证品位和个性。”

说着,楚天舒拿过一张宣传单页,又递上自己的名片。

年轻人似乎很感兴趣:“爸,你觉得行吗?”

“让她来看看。”

“行。”

听到这儿,楚天舒说:“您先到休息区等一下,一会儿您叫我,我来给您妻子介绍一下。”

贾媛媛很快把饭给楚天舒买了回来,她替楚天舒在前台值班,让楚天舒回办公室吃饭。

刚刚吃完,贾媛媛进来了:“楚哥,有人找。”