第一图书网, tushu007.com

<<销售人员成功面试技巧>>

图书基本信息

书名：<<销售人员成功面试技巧>>

13位ISBN编号：9787513611145

10位ISBN编号：7513611149

出版时间：2012-1

出版时间：中国经济

作者：刘文献

页数：152

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

整齐的服装、得体的举止、亲切的谈吐，处处给人恰到好处、训练有素的感觉。
遇到这样的人，我们的第一反应是：他是一名优秀的销售员。
　对于销售员来说，形象就是你的名片。
销售员给顾客留下的“第一印象”很大程度上决定着销售的成败，同样的道理，面试时求职者给面试官留下的“第一印象”很大程度上决定了是否会被企业录取。
　销售新人当然很难面面俱到，我们如何漂亮地在众多求职者中扬长避短、脱颖而出呢？
　如果你不是太会说，那么你一定要注意多倾听，善于抓住重点内容来展现自己的某一个优点，企业选择一个职员就像我们购买一件产品，并非需要产品的所有功能而只是看中其中最能满足需求，最能打动我们内心的某一项或两项功能。
　如果你实在太紧张，那么请尽量提前多做相关“彩排”练习，做到有备而来，交谈时从自己最熟悉的、最轻松的话题人手，例如：先做自我介绍。
只要开了头，就不要东想西想，接下来逼自己迅速进人角色，你就能正常发挥了。
如果你毫无销售经验，那么你提前准备的小故事一定要新鲜、有趣，能够突出企业所欣赏的销售能力。
例如：直销行业更欣赏时间观念强、能够吃苦耐劳的人。
　如果你想更有针对性地做好充分的准备，想打一场更有把握成功的求职战，本书就是为你而准备的，请从翻开本书开始准备你的面试吧！

第一图书网, tushu007.com

<<销售人员成功面试技巧>>

内容概要

没有老生常谈，没有滔滔理论，每一个面试技巧都来自面试情景实例，真正站在“面试者”立场，从面试岗位需求出发，为职场新人打造成功面试必备工具书。

《如何快速征服面试官》告诉你面试官的真实想法，教你如何少走弯路；《销售人员成功面试技巧》和《技术人员成功面试技巧》有的放矢地梳理各岗位面试过程中的关键技巧，让求职者面试更具针对性。

第一图书网, tushu007.com

<<销售人员成功面试技巧>>

书籍目录

第一章　销售面试第一印象——决定求职成败关键
　打扮得体，销售员要人清气爽
　礼节到位，销售员要热情谦逊
　声音悦耳，销售员面试的第二张名片
　面带微笑，销售员要敢于对视
　自信从容，销售员说话要有吸引力
　短小精悍，销售员简历要有卖点
　自我介绍，有效推销自我
第二章　职场销售新人——巧妙凸显“潜在素质”
　激情：一流销售员的特色
　承压：销售持久战的必备素质
　注重结果：销售要以业绩说话
　责任心：销售要对客户负责
　耐心：销售就是最好的客服
　潜在素质，不同企业对销售员要求各不同
　现场招聘，销售新人如何取胜
　电话销售，面试如何取胜
第三章 面试销售要知已知彼——完美应对面试
　挖掘企业资料，销售员要做到有备而来
　明确销售岗位要求，把握面试主次
　找准自身优势，展现销售竞争实力
　点石成金，销售员要化面试劣势为优势
　精心准备面试案例，争取销售面试高分
第四章　销售求职成功——靠硬实力，更靠软能力
　让事实说话：展示实习工资单与推荐信
　有理有节，展示销售员必备说服沟通能力
　慢条斯理，展示销售员必备组织协调能力
　调整自我，展示销售员必备学习能力
　单项操练，有针对性提升销售员“软能力”
　突出“软能力”，从销售员的“灰色技能”入手
第五章　销售情景面试——精准把握答题角度
第六章　销售面试陷阱——如何有效回避

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：插图：这算什么答案呢？
面试者在故意挑选一个不会影响自我形象的擦边球答案，可当面试官听到这样的答案，他会想什么，我当时的想法是“这个面试者也太圆滑了，一点不实际”。
我不但对他没好感，反而有种不好的印象。
面试者不论回答什么问题，一定要把握好大前提，大原则，一定要与面试有关。
我们面试销售，当面试官询问你的优点与缺点的时候，我们也要从自己的优缺点中摘出与销售有关的内容。
当然，面试中优点好谈，缺点的确要慎谈。
我们不能说自己不诚信，也不能说自己不能吃苦，更不能说沟通能力差，等等。
说什么缺点比较好呢？
可以挑选一个与销售能力有关，却不会造成太大影响的缺点。
例如，我们可以说“我经常工作起来就忘记时间，我认为有必要改进一下这方面，不然迟早拖垮自己的身体”。
一方面确实这是一个缺点，另一方面也突出了你吃苦耐劳，用心工作的品质，这样的说法往往就会给面试官留下不错的印象。
每个人都有缺点，虽然我们不会一一告诉面试官，可我们需要做到心中有数，这里我建议像上面一样列出来，企业不聘请你的5个理由是什么，然后有针对性改进，可以每过三个月总结一下看看这些理由是不是少了一条，就能看到自己是否进步了，面试的时候也容易更好的把握。
特别是面试外企的时候，如果我们的英文不过硬，在写完英文简历与3分钟的英文自我介绍后一定要逐条核对是否有拼写错误或者语法错误，最好还要请英文好的同学或朋友帮忙看看。
在面试的过程中，外企一般都会出现英文的面试题，如果你的听力不好也不用太着急，外企面试官都了解中国学生的听力普遍不怎么好，口语也不怎么标准，说不定他们自己的口语也并不是正宗的，不要因为这些原因而紧张不安。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《销售人员成功面试技巧》编辑推荐：个性张扬，如何充分展示，缺乏经验，如何巧妙弥补，不善言辞，如何扬长避短，翻开《销售人员成功面试技巧》，告诉你怎样给面试官留下美妙的“第一印象”？
怎样让他看到你成为优秀销售员的巨大潜力。
直击面试现场，100%提高面试成功率！

第一图书网, tushu007.com

<<销售人员成功面试技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com