

# **（岗位职责）销售自己谋取 理想职位**

**20XX 年 XX 月**

销售自己谋取理想职位

## **销售技能能为您做什么**

销售技能对于您，就如语言之于莎士比亚，性感魅力之于玛丽莲·梦露，强有力的沟通技能之于林肯、罗斯福以及马丁·路德·金等历史伟人。于您所选择的工作领域，销售技能能成就您，也能毁了您。于职位提升、获得理想工作、得到梦中情人的过程中，是否具备良好的销售技能将会产生极大不同。

## **销售自己，谋取理想职位**

如果您希望成为成功的职业销售人，那么您需要壹个高的起点，那就是把自己销售给壹家优秀的企业。

现代社会是壹个完全竞争的社会。同样壹个人，具有同样的专业能力，可是起点不壹样，结局的差别就非常大。如果您打算于这个职业上有所收获，您就必须慎重考虑您的起点。

大家均能够见到，像丰田、松下、IBM、3M、雅芳等等这些企业，他们的销售人员于进入这些公司之前，和其他人且没有什么区别，然而为什么这些人能够比较容易获得成功呢？

首先，这些企业于长期的发展过程中，积累了壹套适合社会发展的运作模式，于这个模式里，不仅能够取得好的业绩，同时仍能持续保持它非凡的创新能力。

其次，这些企业的自我发展能力特别突出。壹个新的员工壹进入这个集体就将受到严格的训练，而且这些训练是他们凝聚多年经验的精华，经训练合格后方能有资格成为壹线的销售人员。

再次，于这些企业，您的收入水平、选拔任用等人事行为上有它的独到之处。您不必担心您的能力没有回报，也不用过分担心您的职务是否能够提升。

像这样的企业且不是非常多，甚至是比较少，判断壹个企业是否适合您的发展且不完全考虑上述因素，作为壹个准备于营销上有所成就的人，就应该用营销的思路来见待您所面临的选择。

对壹个销售人员来说，判断壹个企业是否真正优秀主要是见它的发展能力。如果企业和员工能够同时进步，且且能够给予员工适当的机会，我认为就值得您于这里壹显身手。

事实上，除了我们列出的这些世界级的大公司，仍有很多很好的企业。您用心见见您的周围，那些高高的、漂亮的写字楼里均有谁于工作！仍有您见到的壹座座大型的花园住宅区里，均有谁住于里面，没有人能告诉我那些均是××公司的人住于里面，这些写字楼全是××公司的。不要小见那些正于图谋发展的小企业，壹旦他们长大了，您同样会为他们感到骄傲，假如您是其中的壹员。

于我们的同行中，姣姣者到处均是，我们不担心没有好的机会，我们需要的是把握机会的能力。

要成为壹名成功的销售人员，必须经过以下三个步骤：

第壹步：销售自己--把自己销售给壹家优秀的企业

壹、能够提供更适合客户的产品

二、能够提供销售人员展开业务的良好机制。

第二步：运营自己--做优秀的销售人员

无论多么辛苦劳累，销售人员如果不能够签单回来，就不是壹个优秀的销售人员。客户不买帐，对手的销售人员却满载而去，相比就成了弱者，就不是优秀的销售人员。

优秀的销售人员具有使客户满意的技巧。

第三步：提升自己--做成功的销售人员

优秀不等于成功。

成功的销售人员不仅让客户满意，而且让自己满意。

成功的销售人员具有让自己满意的艺术。

寻求壹家适合自己事业发展的公司，对国内的从业人员来说，且不是个简单的问题。目前国内公司良莠不齐，尽管很多，产品很丰富，市场也非常之大，也正因为如此，把自己销售给优秀的公司也就显得尤为重要。

不管您是否曾经从事过销售工作，从当下开始，您的工作就是将您自己销售给壹家优秀的企业。好了，我们壹起上路吧！

从当下开始，您是壹名销售人员，您的工作就是将您的产品销售出去。那么您到底销售什么呢？您自己。为了销售您自己，您必须知道如何找到适合您的最佳工作机会，且知道怎样表现自己，促成交易。这将是您所进行的最简单的销售。有谁能比您更深入地了解您的天赋、您的能力以及您的愿望？没有，只有您自己！

当您为壹个职位销售您自己或者销售其他商品的时候，您应该遵循以下七个步骤：

首先，要改变对找工作的认识，其实招聘和应聘的过程就是壹种销售。于这个销售过程中，您扮演俩种角色：销售人员和产品。您的目标就是找到适合自己独特才能的雇主，发挥所长且且受益。那么这个销售过程从哪里开始呢？最好从第壹步开始。

**步骤壹：寻找潜于雇主**

寻找潜于顾客就是找到合适的有购买意图的潜于的买主。当您为了新工作销售自己时，就意味着您找到了合适的潜于雇主。

首先，我们要分析自己

做好销售的前提是清楚产品的属性，产品的特征和定位。按照现代营销学的理论：先有需求后有产品，产品于设计前就要考虑消

费对象是谁，产品的系列应该怎样设计才能更好地满足客户的需求。产品的功能、档次、价位等等均是于设计初期进行考虑的。

所以，您应该清楚自己乐于从事的工作类型。“乐于从事”非常关键，如果您不能确信正于找的工作是自己乐于从事的，那么您于找工作的时候就会缺少热情。壹份您感兴趣的工作比报纸上最显著的招聘广告更能激发您的热情，即使有的工作能提供维持（或改善）您目前生活的基本收入，也不会激起您更大的热情。

·给自己定位。先问问自己，到底喜欢哪壹类的工作？

·自己拥有什么特征，是否适合您所喜欢的工作，仍需要作哪些调整。

其次，我们要做的是寻求目标企业的资讯

也就是调查客户的需求是什么？

查找感兴趣行业的关联媒体，如报纸、杂志、会刊、互联网网站（招聘网站）等等，您能够找到这个行业的发展前景和企业间的竞争情况。

寻求有关企业及有关人员，通过他们获得的信息非常具有参考价值，了解他们对这个行业和您的目标企业的资讯。

通过招聘广告、人才交流网站，您能够收集到很多和您兴趣关联的行业和企业，您能够评价您是否符合招聘工作岗位的要求。

通过亲戚、朋友或商业熟人获取信息，告诉他们您希望从事的工作类型或者您的目标企业的名称，问问他们会提出哪些建议。

为什么不打个电话呢？--这是一个非常有趣又有价值的方法。您能够扮作一个客户，如果您足够精明的话，交谈过程中能够了解这些企业的很多资讯。

资讯的要素主要包括：行业发展力、市场占有率、企业规模、业务情况、市场开发区域、人员情况、发展速度、激励机制、管理水平、培训、待遇等等。收集市场上的分类广告。

### 第三，寄出产品说明书

您能够通过电话联系或者寄出产品说明书，这时的产品说明书叫个人简历。您的简历最好由专业人士撰写，这样，您的简历可能从众多竞争者的简历中脱颖而出。此外要记住，很多雇主会仔细研究推荐信，所以，除非您真的有市场营销或管理方面的学位，否则，不要于信上杜撰这样的内容。

有一个建议适用所有的销售情景：于进入销售循环的任意一个环节之前，必须设身处地从他人的视角来考察一下所要进行的销售。我们必须跳出自己的局限，通过买主或潜于雇主的眼眸来观察事物的全局。

如果您发现壹则有吸引力的广告，那么就为它倾注热情，为它努力吧。竭尽全力去超越那些申请同壹职位的竞争者。于采取行动之前，先替负责面试的人想壹想。那则广告引起您那么快的行动，必然也会引起其他成百上千人的热情。面试者壹定淹没于个人简历和电话的沼泽中了，您的求职信和简历必须给面试者留下壹定的印象。销售自己是求职的壹部分。

下面是撰写申请材料的小技巧，要选择适合申请职位的方法。尽管壹些申请资料大均相差无几，但如果采用有效的技巧，面试者有可能再次阅读您的材料。

包括壹张衣着得体的近照。材料有照片，面试者于面试您的时候就会有壹定程度的熟悉感。必须确认，是近期照片，而不是您高中毕业时的照片。

于求职信末尾加壹条名人警句或成语。大量书籍上均有关于领导、品质、正确的决策以及其他和招聘雇佣有关的名人警句，求职信末尾加这样壹条睿智的成语，申请材料将因此而胜人壹筹。

保证您的名字于面试者眼前不止出现壹次，寄出简历后第二天，再寄壹封简短的致谢信。面试者通常会阅读致谢信，如果他们仍没有来得及见您的简历，那么他很有可能于众多简历中寻找您的名字。您留下良好的第壹印象，有助于您获得宝贵的面试机会。

步骤二：初步接触

上壹步，您找到了潜于的雇主，接下来进行初步的接触，接受面试。被面试者均希望自己表现自然，和面试官相处融洽。不管怎么说，舒适是人类的第壹需要，如果您心理窘迫，除非您是优秀的演员，否则您的窘迫也会使面试者不自然，这时候面试双方均很难克服这种紧张情绪。如果不战胜紧张心理，就会进入机会“失去—再失去”的恶性循环。不仅您失去了机会，而且面试者也可能丧失了壹个有才能的人。

首先于潜于雇主眼里，就如壹句古老的谚语：您没有第二次机会去塑造美好的第壹印象。如果不能确定何种着装时，不能穿着太保守。您希望达到最佳状态，但要保证穿着舒适，如果您的新鞋太紧或者走路的时候吱吱响，面试的时候就很容易分神，精力没有集中于谈话上，而只注意您的鞋了。

不要穿着太寒碜，这样会使您的面试官得出您非常需要这份工作的结论。于潜于的雇主思维里，寒碜的外于表现意味着不良的工作习惯。另壹方面，如果这份工作报酬且不十分可观，不要穿着价格昂贵名牌套装，否则会留给面试官留下您且不需要这份工作的印象。天知道，面试官是否对香水的气味过敏！所以选择香水时要慎重，不能太浓烈，气息以细微精致为佳。如果面试官突然打开窗子，开始打喷嚏、流鼻涕，或者只是失去平静，您将为您的香水付出极大代价。

女士们要特别注意面试时佩带的首饰。如果您佩带诸如钻石头饰，让人分神那就太糟了。您希望他们记住的是您的能力和专业素质，不希望对您有"我们面试的这位女士的穿着真滑稽"这样的印象吧。

因为面试是种商业性的会晤，要有握手、眼神交流以及建立较融洽关系的心理准备。建立融洽关系是面试中您必经的阶段。多数雇主不只希望雇佣壹个人来完成壹定的工作，他仍需要这个人善于和人合作，和同事相处自然。所以于面试的时候，需要陈述以往的工作经历和生活经历，表明您善于沟通，富有团队精神。

### 步骤三：资格评估

您必须明确您是否有资格从事这项工作，以及对方是否符合您的要求。评估就是确定对方是谁、他们做什么、他们如何对待员工以及这些问题的答案是否让您满意。

您应该于同意面试之前进行评估工作，这样，会节省双方大量的时间和精力。于申请环节进行壹些评估以判断您是否真正需要这份工作。如果没有进行预评估，于面试的时候能够提几个问题，判断您和企业是否匹配。建议您至少提出五个问题来帮您判断潜在的雇主能否为您提供满意的工作环境。

我们不妨从以下两个方面进行评估：

生存

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/137052201022010013>