

<<校园求职全攻略>>

图书基本信息

书名：<<校园求职全攻略>>

13位ISBN编号：9787121119330

10位ISBN编号：7121119331

出版时间：2011-1

出版时间：电子工业出版社

作者：杨毅宏

页数：195

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>

<<校园求职全攻略>>

前言

《校园求职全攻略：销售类职位》是专门针对刚刚大学毕业或具有3年以内工作经验的职场新人而精心策划出版的一本针对销售职位的求职指导性书籍。

之所以尽力打造这样一本专门针对销售职位的求职书籍，缘于我们与广大求职者交流之后感觉到他们在求职过程中缺乏职业针对性，因此变得盲目和被动。

由于对所应聘职位缺乏系统和全面的了解，缺乏经验的求职者在准备求职的过程中往往采取拿来主义的态度，从网络或各类求职书籍中寻找经验，然后寻求某些“公理”和“定理”试图解决所有问题。然而，市场上的行业和职位各有各的不同，求职的人也各有各的不同，何来放之四海而皆准的“公理”和“定理”呢？

适合他人的经验不一定适合你，而且应聘不同职位所面临的问题也不能用同样的经验来解决。

之所以选择“销售”这个职业来分析研究其求职攻略，是因为销售职位具有以下几个特点：（1）职位选择广泛。

各行各业都必然存在产品朋良务走向目标消费群的销售过程，因此也就必然具有招聘销售人员和销售管理人员的需求。

（2）专业壁垒相对不高。

总体而言，销售职位的专业壁垒比较容易克服，通过本书所编排的知识速读应该可以建立基本的理念并了解知识框架。

（3）发展前景好。

正因为销售工作是企业价值链必不可少的环节，因此作为销售管理人员的职业发展前景非常好。

基于本书的定位，其主要内容涵盖如下：（1）书中介绍了15种行业的基本特点和销售特征，使各位求职者可以有针对性地准备所应聘的行业，以及具备基本的商业意识。

（2）提供了15种常见的销售职位的职位要求，帮助各位求职者梳理求职信息，透视职位内在任职要求。

。

<<校园求职全攻略>>

内容概要

销售职位是目前求职市场上覆盖面最广、专业壁垒较低，发展潜力无穷的求职类别。本书不仅能够帮助求职者全面掌握应聘销售职位过程中所需的知识和技能，更有大量实战案例助求职者一臂之力。

<<校园求职全攻略>>

书籍目录

第1章 销售职位求职概述 1.1 销售职位的含义与特征 1.2 销售人员的发展前景 1.3 对销售工作的误解
第2章 求职流程及面试技巧 2.1 职业发展定位 2.2 应聘流程分析 2.3 简历的撰写 2.4 笔试题型介绍与
解题技巧 2.5 案例分析考核形式 2.6 面试技巧 2.7 签约第3章 行业分类与销售职位分类介绍 3.1 行业
分类概述 3.2 销售职位分类介绍第4章 销售专业知识速读 4.1 销售战略管理 4.2 销售目标管理 4.3 销
售计划的制定与执行 4.4 客户关系管理 4.5 客户服务管理 4.6 销售组织的建构与管理 4.7 销售人员管
理 4.8 销售交易管理第5章 销售职位胜任能力素质模型 5.1 能力素质模型简介 5.2 开拓执行能力 5.3
沟通影响力 5.4 领导力 5.5 决策力 5.6 团队合作能力 5.7 客户服务能力 5.8 市场敏感度 5.9 职业化精
神 5.10 诚信正直 5.11 工作激情第6章 模拟面试 6.1 描述教育背景 6.2 描述工作经验 6.3 描述社团活
动 6.4 描述个人成败 6.5 角色扮演 6.6 描述发展规划 6.7 模拟面试样例(一) 6.8 模拟面试样例(二)

<<校园求职全攻略>>

章节摘录

(2) 窜货的原因良性窜货及自然性窜货的原因在这里就不再多叙述了。

恶性窜货除了渠道客户的恶意为之外，部分是由于销售管理上存在问题。

恶性窜货行为的形成需要一个可能的成本平台的支持，通常始作俑者是制造商自己，但制造商本身又是恶性窜货的受害者。

恶性窜货产生的原因：
· 企业的销售价格体系紊乱。

假如渠道各个层次之间的折扣存在梯度，特别是价格级差体系运用不当，会导致部分一级渠道直接成为零售终端，从而给零售价格体系造成混乱，出现窜货现象。

· 结算存在时间差。

假如客户采用的是银行汇票的结算方式，由于已经提前实现了利润或成本压力较小，就会用利润补贴价格，向周边市场低价窜货，以达到资金周转或侵占市场份额的目的。

· 年终返利或回扣诱惑。

很多企业都采用年终返利的激励措施以促进渠道客户进货，因此渠道客户为了追求年终返利，不停地增加销售量，从而导致窜货。

· 退货困难。

客户在自己的辖区内销售不畅，而且由于退货困难或退货成本较高，就会向畅销地区进行窜货。

· 运输成本存在差价。

客户自己承担运输费用，成本较低，但是不同的销售区域内的差价大于运输费用，就会给窜货留有空间。

· 销售目标过大。

这可能直接导致客户在完不成销售指标的前提下只能采用窜货的行为。

· 渠道客户的优惠政策不同。

这样会导致不同销售区域的进价不同，产生差价。

· 市场报复。

客户为了恶意破坏对方的市场所采取的行为。

编辑推荐

要想在销售企业的招聘考试中脱颖而出，需要具备一定的功力。
许多看似简单的考题，却要求求职者具备深厚的基本功和较高的个人素质才能给出完美的答案。
《校园求职全攻略：销售类职位》旨在提升求职者的功力。

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>