

最新在面试销售 面试销售职业规划(优质7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

在面试销售篇一

在我们还未进入销售行业前，我们有一种朦胧的感觉就是我们现有的能力还是可以应对销售中遇到的问题，虽然我们还不清楚未来会遇到哪些销售难题，正是有了这样自我意识，当我们从事医药销售工作1-2个月后，我们发现在未曾深入了解的客户与销售环境特点让我们屡屡碰壁，困苦不堪！

这期间又没有经受正规一些的培训，或者遇到良好的带教者，来解答一些疑问遭遇到以前从未遇到过的销售难题，那我们很快就进入了第一个难关，自我能力的质疑，怀疑自己是不是入错行了！

经历过的人会凭着经验宽慰我们要坚持，至于为什么，其中到底有哪些谜底，云里雾中有时难以说明，实际上在坚持中我们随着与客户交流的密切，对客户与销售环境进一步熟悉，可以解决部分困惑问题，这就是谜底。除了疑难问题的阻挡外，还有一部分新入行的同仁期望干上一年后就有丰硕的奖金收入，虽然不能排除这种幸运之事的存 在，但大部分销售同仁都是在2-3年的销售工作后在收入上开始有了起色。所以，如果不控制好自己的期望的话，很多新人尝试频繁的跳槽来寻找这种机会，犹如水中捞月却把自己职业的诚信度损耗殆尽，很多企业 对跳槽特别频繁的人员避而远之就是这个道理。既然频繁属于一个极端，手中会长期拥有数量较少或产出较

低的医院，或产品品牌很不理想，或者所在的团队实为误人之境，不更换发展平台继续坚持留守观望也会让自己徘徊在淘汰边缘。以上所说的第一关境遇基本是每一位销售同仁都要面对的关口。

当我们工作1年以后，要开始对自己的市场精耕细作，未来3-5年如果不想转移到其他市场的话，销售工作的细节是每一位销售同仁要认真对待的。销售工作第2年是我们开始总结经验尝试快捷判断解决问题的重要时期，与同行加强交流，自我充电。如果你想成为基层管理者的意愿很强，在竞争比较激烈的企业有时机会是很少的，但是，只要坚持，就有机会，只要你的业绩和能力有保障，在企业就会有机会，这一点我深信不疑，因此很多同仁第一次竞聘失败就赌气离开优秀的企业，是心态的问题，我接触过很多老总，大部分都经历过竞聘失败的过程。对于想长期在一块固定的市场经营的话，有社会关系或者说在自己的家乡当然会有很重要的帮助，有意思的是，很多销售同仁都不是在自己的家乡，同样做的非常好。

在第四到第五年时，一部分同仁成为管理者，一部分同仁继续留在一线，还有一部分同仁发现了更适合自己积累财富的职业，由于群中大部分人员还是一线人员，对于走上基层管理岗位的同仁的职业经历，我在这里就不说了。

离职业目标越来越远的大招

我个人认为，我们医药销售同仁需要在“五力”、“九工”、“四道”等方面着重提升自己的能力。

五力主要是指驱动力、抗压力、亲和力、观察力、执行力：

驱动力：要解决大家从事销售工作的核心动力，要定位清楚，自己从事医药销售工作是为了挣钱积累财富，还是喜欢销售这种有压力和具有挑战刺激性的工作，还是误以为销售是一

件轻松的工作；驱动力不能模糊，它属于我们职业发展的发动机。当你获得了自己期望的财富，就要设置新的驱动力因素，例如成为管理者。或者有的朋友说，我要成为一个老板，不想在医药销售行业继续发展，这都没问题，因为你驱动力会推动你朝着成为老板的职业发展方向给出动力。

抗压力：抗压力不是天生的，随着我们职业驱动力的推动下，我们解决的困难逐渐增多，积累了实战经验，对医药销售活动中遇到的困难已经有了解决问题的能力，能够承受更多的指标压力。但这样还不够，我们还要了解自己承受压力所带来的反应，不是盲目地直接硬抗，而是有弹性地来承受。例如，我们一个季度的指标压力，会在思考有哪些增长途径可以保证完成，似乎有了明确的增长途径，核实了这种想法，我们的压力瞬间卸下来，实际上，这种想法局限性很大，因为很多情况下无法落实，容易让人在压力之下出现心理焦虑，煎熬着自己身心地健康。而我建议大家，要意识到很多工作压力是要靠努力行动后去缓解的，所以内心要有“没什么，还没拼呢？怎能见分晓”的暗示心理来承受压力。

观察力：不具备观察力的人，是无法把工作做细致的，实际上每位同仁都会在2岁到6岁属于观察力强大的时期，为我们的模仿行为提供了雄厚的基础，为学习生活技能提供了源源不断的动力；人类25岁以后，由于感兴趣的事物逐步趋向固定，观察力下降很厉害，这也是为什么细心的人远远少于粗心大意的人的原因。但是做销售，必须通过训练和实践把下降状态的观察力提升起来。客户诸多的行为和工作的环境都要通过我们观察来判断客户的需求和心理趋向，当医生告我们不合适做销售时，这是医生用他所接触过善解人意的其他代表来衡量我们的粗心与对医生的不理解，但也不要气馁，能力的提高必须经过一个完善过程，只要我们能力在提升，很多结论都是相对固定而言的，不能当作定论。

执行力：我们要有行动意识，要动起来，销售初期，有人会建议我们说，要三思而后行，但这要针对不同时期而言，有

一位朋友询问我有没有预防客户拒绝的方法，他想学会了再去见客户，我建议是先见客户。

其次不要把拒绝当作死敌，当试图确认所有的路都是正确的，我们才敢行走，那没路怎么办呢？勇于实践是硬指标。在执行力中，还要讲究效率，尽量抛掉拖沓的习惯，有拖沓习惯的人，不止是销售工作要比他人多付出时间成本，整个人生的质量都会受到严重影响。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

在面试销售篇二

今天重庆很热，到了交通银行的大厦，直接凭感觉找到b座16楼，我的方向感挺好的，进去之后跟一个眼镜帅哥打了招呼，然后填表，紧接着来了五六个美女，还有二男的，（怎么女的这么多，女的都认为这个工作很吃香？）花了2分钟填了表，很多人说你怎么写那么快啊，一点都不仔细，哎，我们求的职位就是一个小小销售代表，你的表写的再好也加不了多少分，还不如多花点功夫跟面试官拉近距离呢。

转入正题，我在8人当中第一个坐到了2个面试官（还有一个

美女)面前,眼镜哥说,来个面试自我介绍吧。我很帅气的拿出我的职业规划草稿,说我来之前就准备好了这份职业规划,我们可以详细谈谈这份工作是否适合我,我是否有胜任这份工作的潜力,我这份职业规划比口头的自我介绍更有效果。眼镜哥很高兴,说你知道面试的人多,时间宝贵,这样很不错哦,然后就开始对信用卡和销售行业的观点和理解进行讨论,20分钟后结束,让我回去等电话。(在写这篇文章的时候,交行打电话给我,说我初试过了,让我明天去报到,跟老员工跑一天看看表现)(童鞋们,面试一定要有亮点,多动脑筋)

填完表后,来了个一看就知道是精明能干型的hr男,把我带到会议室,开始面试。

我说我是毛遂自荐来的,想做你们的销售代表□hr男说你的精神可嘉,不过你对销售了解吗,你知道可能面对的困难吗,我接着把第2张职业规划拿了出来□□hr男眼前一亮)我说我了解,我做了很久的职业规划,我未来5年都要从事销售行业□hr男又问我,那你为什么要选择我们前程无忧呢,没有想到去其他公司做销售,我说前程无忧的销售不是随便就可以做的,假如让我去做快消的销售,高中毕业就可以做,那我的大学不是白读了,销售是低门槛的行业,但也是含金量很高的职业□□hr男再次点头)然后持续了20多分钟的交流□hr男说你稍等一下,看销售经理有空没,来对你面试。随后hr男回来说销售经理很忙。明天10点半再来面试吧。

童鞋们会问明天我不是要去交行跟老员工跑吗,怎么参加面试呢,因为2家公司离的很近,我会明早先到前程无忧前台留一个书面材料,说我紧急情况来不了,希望下周一来面试,反正今天我是自己来的,下周一我还自己来就是了。机会都要自己把握,交行这边的工作只是初步定了,明天跟老员工跑一下顺便查看下工作流程和性质,发展空间。再决定是否跟进前程无忧的面试,如果交行工作确实不错,前程这边就

不再跟进了。童鞋们，对自己有信心点，但是也要在有信心的基础上多准备，机会是给有准备的人准备的。

在面试销售篇三

负责公司产品在北京、天津、山西等地区的销售，制订季度销售计划，拓展客户群并保持良好合作关系，跟踪销售情况，完成预计销售目标。

*1998. 10--至今xx电子技术公司

见习销售经理

负责本部销售计划的制订与执行，及时收集销售情况并反馈给销售总部，组织部门销售人员的培训学习，拓展客户群，完成预计销售目标。

个人简介

专业知识的学习以及多年的工作实践，使我积累了丰富的的工作经验，并取得了优秀的销售业绩。另外我还从事过部门员工的培训学习，具有一定管理工作经验。我本人性格开朗，积极向上，乐于与人沟通，喜欢迎接新的挑战。

本人性格

开朗、谦虚、自律、自信（根据本人情况）。

另：最重要的是能力，相信贵公司会觉得我是此职位的合适人选！

在面试销售篇四

在一个公司中，销售是最重要的部门，维持公司运转的资金

几乎都从销售所得。因此公司对销售人员的招聘往往也非常苛刻，毕竟一个销售员在为公司获得财富的同时也代表着一个公司的形象。面试销售考官会问哪些问题呢，以就下是当你面试一个销售职位时可能碰到的提问。

1. 你为什么想做销售工作？

这个问题对于工业专业出身的人来说有些不好回答，但是更重要的是你的实习经验，公司其实也没有必要回到学校请mba来做这个职位。尽量让你的回答具体，最好用举例子的方法列举你以前的成功经验。而且让招聘方认为你具有做好这个工作的潜质。

2. 你认为自己最大的长处是什么？

这里你需要回答你如何与同伴合作，你是一个销售人员，需要有动力爆发力和前进的精神。这些都是这个工作所必不可少的基本技能。如果你有别的方面销售天赋，那只能说你就天生是用来做销售的。

3. 你认为自己最大的弱点是什么？

在这种面试的情况下，请你不要说出自己有特别明显的缺点，或者说不要说出你应聘的职位最需要的缺点，可以谈一些不足，或者自己做不好的一些例子，但是不要因为谦虚，让招聘方认为你是一无是处的。这是最最重要的一点。

4. 如何评价你自己？

这个问题是招聘方考察你的个人表达能力和认识能力的问题。你可以突出自己的一些优点，但是不要说得过于直白，同时要强调自己的能力比较适合做销售工作，这里技巧很重要。同时说话要机智，也可以适当加些小幽默，显示你天生有与人交际的能力，这对于销售工作来说是很重要的。

5. 你认为你具备什么样的技能适应这份工作？

其实这个问题和上一个问题很相似，但是你回答不能雷同，虽然要表达的可能是同一个意思，但是决不能千篇一律，要适当的有变化，来体现你的应变能力。能应付好招聘方的人对于销售工作也能做得不错。同时，这也在考查你的耐心，因为可能顾客的要求要麻烦得多，多次解释或者换一个角度解释也是必备能力之一。

6. 工资对你有多重要？

不要说得很重要，因为如果做到一定的份额，工资自然会很高，但是也不要完全不在乎，因为销售是做生意，一定程度上有钱的意识也是必要的。可以先问一下公司可以提供的，自己只要看能否接受就可以，或者说适量就可以。

7. 请你讲一个好笑的笑话？

这是一个看似很简单的问题，但是你会发现关键时刻能讲一个好笑的笑话也是一件很难的事情。这个问题，其实也是在考察你与人交际的能力。良好的客户意识和满足客户需要的能力，是这个问题的回答要点。讲不合时宜的冷笑话和又不好色彩的笑话是这个问题的禁忌，不管它们有多好笑，都会使他们对你的品行产生不好的影响。所以千万要小心的讲看似轻松的笑话。

8. 为什么你对销售工作比其他职位更有兴趣？

这个问题需要从两方面回答。一个是从销售本身来说，你认为它有什么优势或者令你着迷的地方，你会全心全意的投入这个工作，但是切忌不能说别的职位就不好，这会让招聘方心情步愉快，而且你有可能会被调配，所以谓了不丧失工作机会，要三思而后言。另一个方面就是你个人的特点，因为个人能力和兴趣，更适合销售工作，这样会给招聘方留下相

当良好的印象，收到事半功倍的效果。

9. 如果每天让你给客户突然打销售电话你会怎么办？

没有人愿意每天给客户突然打销售电话，因为这样收到冷遇的情况很多。但是不要直接说你不会干这项工作，你可以说你考虑方法，或者说话的口气。或者你要是够机智的话，你可以提出不打突然电话，但是能达到一样效果的措施的话，那招聘方一定会对你刮目相看。

10. 你最大的一次冒险是什么，你是如何做的？

销售工作有时候是需要冒险精神的，但是不要给招聘方，你天生就是个冒险家，毕竟，做生意是要赚钱，不是冒险，如果招聘方认为你会拿公司的钱、信誉去冒险，那你可以说彻底没有希望了。但是销售是需要进取的职业，表现的萎缩不前，公司也不会考虑雇佣你。可以说一些野外的冒险故事，尽量逼真，说明你是勇敢的人，但不是表现在工作上的冒进。

11. 是什么原因吸引你加盟我们公司的？

要了解这家你面试的公司，了解公司的强项和不足，然后具体说一下你的设想，说明你到职后怎么样开展销售工作，要认同企业文化，特别是对于外资企业，企业文化是十分重要的，在同一个企业文化氛围中，才能有好的团队合作意识，最好强调是企业文化比较吸引你。这样效果会比较好，但是如果你不是从内心认同，最好不要发表评论，言不由衷比什么都不说显得更加没有诚意，最好不要做这样的事情。

12. 你还面试过哪些公司？

这是一个狡猾而且强硬的问题。你必须考虑你有多少信息已经透漏给公司。权衡的回答。如果你已经参加过这个行业顶尖公司的面试，你现在面试的公司会怀疑如果录取你的话，

你会不会优先到顶尖企业去工作。而且万一你是被大企业拒绝了得，那么就会有尴尬的问题，拿就是你为什么没有进入该企业，这是个非常棘手的问题，所以你要巧妙的避开，不要给自己带来不必要的麻烦。

另外如果你面试公司过多，那么现在面试的这一家会怀疑你没有诚意，但是过少的话，又会认为你没有能力。所以你要权衡后谨慎回答。一般公司喜欢和别的公司竞争，如果你足够优秀的话，如果这家公司录取你，你没有去哪一家，表明这一家有竞争力，它会很高兴。但是如果同时有很多企业要你的话，那样它会考虑如果录取你，你却不能入职，这是他们不愿意看到的，大多数公司为了正常招聘着想，可能会选择放弃你，另觅人选。这个问题也是考察你个人能力的重要问题。回答时一定要谨慎，因为稍有不慎，就可能和一个绝好的职位失之交臂。建议你可以适当的说面试的公司，然后，表明你真诚的态度，会考虑公司的决定，对公司的尊重。

市场营销类面试问题参考

一、测试市场营销类人员“市场营销类”问题：

- 1、你对你周围的市场怎样看，怎样细分？
- 2、觉得市场营销和销售有什么区别？
- 3、你怎样去处理你周边的市场？
- 4、你怎样看待拓展业务中的唱歌、喝酒与业务无关的东西？
- 5、你认为拓展业务中的唱歌、喝酒与业务无关的东西重不重要，你会不会也这样做？
- 6、你认为什么时候是发挥个人英雄主义的时候，什么时候是发挥集体力量的时候？

7、请对以上举实例说明？

8、你知道产品与品牌的区别吗，你是怎样理解的？

9、你想做置业顾问多一些还是客户顾问多一些，请说明理由？

11、请说出3个房地产产品的品种，简要说一下各是要什么业务？

12、你平时喜欢从事什么样的体育活动，你认为这些对你在拓展业务中有什么好处？

13、你知不知道什么是捆绑营销，如果给你搞一个这样的营销，你应怎么搞？

14、请说一说拓展一个企业的过程中，你一般是怎样进行的？

15、你是怎样关注客户的？

16、网上预销售系统是什么？它能为企业带来什么样的便利？

二、测试市场营销类人员“客户服务类”问题：

2、讲一次你曾经为了取得与工作有关的目标而做出个人牺牲的经历。

3、你认为质量和客户服务的关系是什么??

4、很多人都把客户服务的重点放到处理客户投诉上，你认为这种策略的问题是什么？

6、在客户服务中，公司的政策和规定起着什么样的作用？

7、请列举好的客户代表应该具备的几种基本素质。你为什么

认为这几种基本素质很重要？

8、如果客户对所发生的事情的判断是完全错误的话，你该如何解决这个问题？

10、若客户不满，他们能接受的最大的不满程度有多大？

11、如果你给客户解决难题，客户请你吃喝玩，你怎么办？

12、如果你给客户解决难题，客户给你现金/或现金等价物，你怎么办？

13、你怎样看待走访客户的问题？

14、你认为怎样才能做好一个客户经理？

15、你想做置业顾问多一些还是客户顾问多一些，请说明理由？

16、有人说客户顾问是一个流动银行，你认为对不对？

17、你认为你以往的工作经历对你以后的工作有什么帮助？

18、你是怎样关注客户的？

19、如果客户要求你操作不符合规章制度的业务，你怎么办？

20、你平时喜欢从事什么样的体育活动，你认为这些对你在拓展业务中有什么好处？

21、请说一说拓展一个企业的过程中，你一般是怎样进行的？

三、招聘销售人员面试题实例：

1、您觉得市场营销和销售有什么区别？

- 2、你去一家公司上门推销，但门上写着“谢绝推销”你会怎么做？
- 3、您觉得《市场营销学》对你最有帮助的是哪一点？
- 4、你认为这个行业的现况怎么样？
- 6、“你是怎样来我们这儿的？”（这是在测试求职者对交通路线的熟悉程度及对交通工具的使用能力，这种提问对应聘销售、业务员等岗位的求职者的可能性较大）
- 7、请讲讲你遇到的最困难的销售经历，你是怎样劝说客户购买你的产品的？
- 8、人们购买产品的三个主要原因是什么？
- 9、关于我们的产品生产流程和我们的客户群体，你了解多少？
- 10、关于销售，你最喜欢和最不喜欢的是什么？为什么？
- 11、若受到奖励，你有什么感想？
- 12、你最典型的一个工作日是怎样安排的？
- 15、在你的前任工作中，你用什么方法来发展并维持业已存在的客户的？
- 16、若你给新员工上一堂销售课程，你在课堂上要讲些什么？为什么？
- 17、请讲一下你在前任工作中所使用的最典型的销售方法和技巧。
- 19、你是否有超额完成销售目标的时候，你是怎样取得这样

的业绩的？

21、你怎样才能把一个偶然的购买你产品的人变成经常购买的人？

22、当你接管了新的行销产品或新的客户群时，怎样才能使这些人成为你的固定客户？

23、在打推销电话时，提前要做哪些准备？

24、你怎样处理与销售活动无关的书面工作？

25、请向我推销一下这支笔。

26、你认为推销电话最重要的特点是什么？为什么？

27、和已存在的老客户打交道，以及和新客户打交道，你更喜欢哪种？为什么？

29、具备什么样的素质和技能才能使你从众多的销售人员中脱颖而出？

在面试销售篇五

大家下午好！

今天我要应聘的职位是营销经理。我平时喜欢跑步和看书，喜欢读书，因为它能丰富我的知识；喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志。我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。今天竞聘的是营销经理，那么我谈谈自己对营销的理解。营销人员首先就要做好自我推销，让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信自己，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我认为作为一名营销经理，除了应该具备专业知识外，还要有良好的沟通、协调能

力，和有良好的团队合作精神。

身为班长的我，在大学三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个高效率的团队，什么是一个团队呢?团队就是不要让另外一个人失败，不要让团队任何一个人失败。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

在面试销售篇六

人们对交往中对方的第一个印象,往往是难以忘怀的,因此,自我介绍常常关系到交际的成败。销售人员在面试时该如何介绍自己?下面是本站小编为大家整理的销售面试中自我介绍范文,仅供参考。

大家好!大学毕业之后先后在就职,对银行业和通信业都有一定的了解;任职过软件开发、测试、开局、维护、资料开发等

岗位，积累了一定的职位经验。这使得我对于it行业——我即将任职岗位的客户——有很深的认识。从客户角度出发——无论是销售，还是研发，只要是现代的以市场为驱动的企业，任何的行业、任何的岗位都需要这样的——一个基本的素质。而这恰恰是我从事it产品销售先天的优势条件，因为从前我就是客户。

销售就是为人。社会人，自由、平等、博爱；经济人，生存、发展、互利、共赢。作为销售就是要理解客户生存的压力，发展的渴望，以互利的方式展开合作，最终达到共赢。作为销售首先要了解自己的产品和市场需求，以及两者的契合度。世界上没有学不了的产品；只要是市场驱动生产出来的产品，大小总有市场。当然，对于公司的产品、服务、商业模式还是应该有一个评价。

我叫，*年*月*日出生，*岁，来自，给了我直爽的性格，但又不失稳重，后来不远千里来到这个城市求学。来到中专学习的事实和我的理想有很大的出入，难免有些郁闷，但在一段时间后，我认真了事实，很看好汽车业。21世纪是内燃机的世纪，这句话一点都不假，随着汽车的展，它为21世纪插上了腾飞的翅膀，后来，我开始对汽车产生兴趣，用心钻研，三年的中专就是在不断的培养兴趣，不断的学习进步中度过的。

三年的中专生活有如过眼云烟，一去不返，唯一留下的就是我的知识和技能，现在的我将要走向我所热衷的岗位，面对当今激烈的人才竞争，我很清楚自己知识有限，但我更清楚我有着不甘落后的精神和不断学习、不断提高的愿望。我拥有自己年轻和执着的事业热情，我相信我会做的更好。以上为我的自我鉴定。我需要——一个机会，一个展示自己、锻炼自己的机会。再苦再累，我都愿意一试，“吃得苦中苦，方为人上人”，在工作中，我一定会是一位尽职尽责、优秀的员工。相信今后我们一定能融洽相处成为好朋友的。

要应聘的职位是营销经理。我平时喜欢跑步和看书，喜欢读书，因为它能丰富我的知识；喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志。我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。今天竞聘的是营销经理，那么我谈谈自己对营销的理解。营销人员首先就要做好自我推销，让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信自己，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我认为作为一名营销经理，除了应该具备专业知识外，还要有良好的沟通、协调能力，和有良好的团队合作精神。

身为班长的我，在大学三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果我有幸竞聘上营销经理，我想打造一个高效率的团队，什么是一个团队呢？团队就是不要让另外一个人失败，不要让团队任何一个人失败。同时我认为，营销也是一种服务，应该做到让客户满意，需要热情和专注。激情，工作中不可或缺的要害，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

在面试销售篇七

大家好！首先请允许我自我介绍一下。我是来自山东轻工业学院印刷工程专业的刘春国。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识，拓展我的视野；我喜欢篮球，因为它可以磨砺我的意志，强健我的体魄，我到底是个什么样的人呢？我是一个做事严谨认真、热情、执着、有坚强意志的人。

既然今天竞聘的是销售代表一职，我想谈谈自己对营销的理解。面对21世纪这个充满挑战、压力和机遇并存的世纪。正

所谓“适者生存”，自中国加入世界贸易组织以来，市场变化日新月异。“营销”成就梦想，带给人财富越来越被人们所认识到。营销不等同于推销，但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信自己，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名销售代表，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为团支书的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。如果这次我有幸竞聘上销售代表，我想打造一个平台，让自己的同事在一种轻松却不失严谨的氛围中工作，大家相互合作，具有良好的团队精神。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要害，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

相信只要你给我一个发展的空间我会让你吃惊，假如你给我一块跳板我会给你拿下天上的月亮，你给我3个月的时间，我要拿下别人三倍的业绩来见你！企业需要有信心，有学识，有激情有胆量的人。只要你是，只要你够胆，我相信你一定能！

“诚信是我们合作的基础，双赢是我们共同的目标！”我愿与万国太阳一起发展，一起创造辉煌的历史！

各位考官好，今天能够站在这里参加面试，有机会向各位考

官请教和学习，我感到非常的荣幸。希望通过这次面试能够把自己展示给大家，希望大家记住我。我叫刘春国，今年23岁。汉族，印刷专业本科。我平时喜欢看书和上网浏览信息。我的性格比较随和。能关系周围的任何事，和亲人朋友能够和睦相处，并且对生活充满了信心。我以前在印刷厂实习过，所以有一定的实践经验。

在外地求学的四年中，我养成了坚强的性格，这种性格使我克服了学习和生活中的一些困难，积极进去。成为一名法律工作者是我多年以来的强烈愿望。如果我有机会被录用的话，我想，我一定能够在工作中得到锻炼并实现自身的价值。同时，我也认识到，人和工作的关系是建立在自我认知的基础上的，我认为我有能力也有信心做好这份工作。公务员是一个神圣而高尚的职业，它追求的是公共利益的最大化，它存在的根本目的是为人民服务，为国家服务。

雷锋说过：人的生命是有限的，而为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务当中去。这也是我对公务员认知的最好诠释。所以，这份工作能够实现我的社会理想和人生价值，希望大家能够认可我，给我这个机会！

尊敬的领导：

您好！

很荣幸能参加贵公司的面试，有机会介绍我自己，感到非常荣幸。我是来自上海大学市场营销专业的xxx。我喜欢读书看报，因为它能丰富我的知识；我喜欢跑步，因为它可以磨砺我的意志，我到底是个什么样的人呢？我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。既然今天竞聘的是销售经理一职，我想谈谈自己对销售的理解。销售不等同于推销，但推销是销售的重要组成部分。要想做好销售工作，首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的，但只有客户相信可以，才会相信自己的产品，才能更好的将产品推入

市场。我想“做人，做事，做生意”大概就是这个意思吧！

我觉得作为一名销售经理，除了应该具备一定的营销知识外，还应具有良好的沟通、协调能力，能够吃苦耐劳，具有良好的团队合作精神，讲究职业道德。身为班长的我，在三年的时间里，组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动，提高了自己的组织协调能力，加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到，个人的能力毕竟很有限，只有通过团队合作，集思广益，取长补短，才能更好的完成工作。在个人爱好的带引下，入校我便参加了校书画协会，由干事到副会长，这是对我的付出与努力的肯定。

组织开展一系列活动丰富校园生活，被评选为优秀学生社团。所组织的跨校联谊活动，达到预期目的，受到师生首肯，个人被评为现场书画大赛优秀领队。静如处子，动如脱兔，181cm的身高和出众的球技，使我登上球场后，成为系篮球队主力小前锋，与队友一起挥汗，品味胜利。文武兼备，则是我大学生活的一重要感悟。此外，在担任班团支书和辅导员助理期间积极，为同学服务，表现出色，贡献卓越荣，获校级优秀学生干部称号。

同时我认为，销售也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要害，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。 常年道航船不能没有方向，所以人生不能没有理想。我希望通过我的面试自我介绍，能让各位考官深入了解我，因为我认为我能够很好地胜任这份销售工作。

共2页，当前第2页12