

开润股份有限公司销售如何__开封开瑞汽车销售有限公司销售待遇怎样，刚毕业的大学生，求详解-股识吧

一、开封开瑞汽车销售有限公司销售待遇怎样，刚毕业的大学生，求详解

我刚参加了这个公司的面试，同样是刚毕业的大学生，开瑞是奇瑞下的一个品牌，招聘的大学生是负责代理商的维护和管理，销售肯定有提成的但这个提成是代理商的销量是你的提成，刚签约底薪是2000-2500拿到毕业证时会有提高，我所知道的只有这些了哥们

二、刚进入一家金属结构工程公司销售部做管理，从没接触过的行业，老总让我写销售部如何开展具体的销售工作，怎么写？急急。。

也许我们以前都看过好多销售方面的书，也有学员参加过销售/业务方面的培训；感觉书上讲的也有道理，培训课听的也很热闹有气氛！但实际工作中，却无从下手，摸不着边际；

处处碰壁失去信心。

用学员的话讲就是纸上谈兵，中听不中用！主要是因为：1、培训讲师，没有一线销售及管理工作经验！2、讲的东西只是片面的放大，案例也不是亲身经历的，只讲些轮廓，缺乏细节！3、书本上的内容太过于理想化，多是空洞的理论，不切实际！真正的销售精英是不愿意把自己的经验与人分享的！

我从一名销售员做到销售经理，做过两份销售工作！近10年的工作经验。

曾培训的客户有：中兴通讯、科治好、保德国际、大佳科技、立德集团等！

我可以帮助你！

三、刚进的一个公司做网络销售，大概的工作就是拉股民的。大家觉得怎么样？有前途吗？

我不知道你的公司是什么性质，有限公司、股份公司或者合伙公司，按我理解就是一般网络销售公司。

你自己觉得这份工作有什么上升空间，你的职业规划在什么地方，你如果想进一步发展，公司有这种通道吗？我个人觉得，你所谓的销售工作，其实是没有什么太大的发展，而且这份工作对于你今后求职，也不能做为很好的工作经验，那么你觉得有前途吗？人各有志，这个只是我个人的理解，最终决定权在你自己。

四、销售做起来怎么样？

就是耍嘴皮子的！外加一点欺骗...

五、做润滑油销售怎样？

我就是，看你做什么品牌，是做厂家还是做经销商，总体来讲大牌子的日子还可以，小品牌也有活路，说不清楚，看情况啊

参考文档

[下载：开润股份有限公司销售如何.pdf](#)

[《股票会连续跌停多久》](#)

[《上市公司回购股票多久卖出》](#)

[《大股东股票锁仓期是多久》](#)

[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)

[下载：开润股份有限公司销售如何.doc](#)

[更多关于《开润股份有限公司销售如何》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/41406864.html>