

上市公司做销售没有空间怎么办 - 做了快两年销售，没赚到钱，现在身无分文，还要坚持下去吗-股识吧

一、我是做销售的，太累人，还挣不到钱，已经被开除了，给公司创造不了价值，我该怎么办

反思自己到底是哪里出问题了，销售基本上靠的就是人脉关系网络，你的语言表达能力，简单的来说就是要有高情商！如果没有这方面特长，而且又锻炼不了还是早早的转行吧，做一些基础踏实的工作

二、做了快两年销售，没赚到钱，现在身无分文，还要坚持下去吗

已经做了快两年销售，还没有赚到钱，说明你可能不是做销售的人才，建议换一份合适的工作，尝试一下别的行业，说不定能找到合适的工作，千万不要一棵树吊死。

三、广州阿里巴巴诚信通销售，工资怎么样，难做吗

一个上市公司，电子商务还处于高速发展阶段，呵呵，应该不用担心收入空间吧，只是你对销售这个工作不太了解，做销售是了解空间，无法问工资，告诉你阿里巴巴做销售有人一年交个人所得税超过十万你相信吗。

以下摘录阿里巴巴广州电话及地址阿里巴巴广州分公司 Tel：020-38818780
020-38845129

四、本人211本科毕业，有两年半的上市互联网公司的销售的工作经历，还有过失败的创业经历，目前有十万多的

很容易！十多万！找个工作就可以了

五、#销管#销管这个工作坐的身心疲惫，还没有发展空间，真的值得做下去么？

我不知道你们公司怎么样，取决于你的心态，如果你已经无心留在那里做了那就没意思，但你只是觉的累的话可以做一些放松的事来缓解一下，至于发展空间的话，相对于一个集团公司来说的话，还是可以发展的，我比你还愁呢！

六、做销售两年，换了三四个公司，都没有做出什么业绩，怎么办

那证明你可能不太适合做销售，换个行业试试吧，行政，财会，文员，管理，客服，售后，很多很多啊。

- 。
- 。

七、在一个相对正规公司做人力资源助理好，还是去一个小公司做销售代表好

你好，帮你从以下几个角度分析一、年龄：若你是刚踏入社会不久，建议去正规公司，学习规范的经营模式和理念。

就像一棵小树，在长成前用树桩绑定，以帮助它日后挺拔不弯曲。

若你已有一定的阅历，并且知道原则，则你可以选择小公司，就学学变通和八面玲珑。

二、性格：正规公司条条杠杠多、规矩多，且工作重复劳动，你能适应么？销售接触的人多、诱惑和机会并存。

三、前景：我在这里说的前景和公司无关，无论你在哪家公司，终有离开的一天；我想说的是你在公司的每一天都不要白白虚度，你的职业前景是你目前脚下的路。这不是口号，我们工作、生活中遇到的每一件事都可能瞬间变化，可谓祸兮福所倚，福兮祸所伏。

个人拙见，祝一切顺意~

八、做了快两年销售，没赚到钱，现在身无分文，还要坚持下去吗

已经做了快两年销售，还没有赚到钱，说明你可能不是做销售的人才，建议换一份合适的工作，尝试一下别的行业，说不定能找到合适的工作，千万不要一棵树吊死。

参考文档

[下载：上市公司做销售没有空间怎么办.pdf](#)

[《股票交易系统延迟多久》](#)

[《巴奴火锅多久股票上市》](#)

[《股票退市重组大概多久》](#)

[《滴滴上市股票多久可以交易》](#)

[下载：上市公司做销售没有空间怎么办.doc](#)

[更多关于《上市公司做销售没有空间怎么办》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/book/28823569.html>