

# 不炒股做为业务员怎么回答|保险人员在拜访中问道怎么今年又换了业务员我该如何回答-股识吧

## 一、如果你是业务员，你怎么回答以下客人问你的问题？

- 1、我是某某单位的员工
- 2、我要跟你谈谈你们公司目前有哪些需求，以及你们正在使用的产品。
- 3、他会帮助你节约更多的成本，帮你更好的发展你们的企业
- 4、我们可以根据目前现有的数据进行分析，或者你可以拿我们的产品进行使用
- 5、我们卖的不是产品，我们卖的是理念，和服务。
- 6、据长久发展考虑，越早使用此类产品，对你和你的的企业有更好的帮助。

## 二、面试的几个难题，我之前面试销售员失败，想请教以下几个问题怎么回答。

“你并没说服我你可胜任此工作”听到“你没有说服我”这句话，你应该抓住机会一下子说服对方你胜任这个工作。

这回你还可借鉴老练推销员的经验。

当推销员遭拒绝时，他会以提问的方式寻求突破口。

你也应该这样做：“你为什么这么说呢？”或“要怎样才能说服你呢？”你应聘的是销售员的工作，将来如果有客户问你，为什么我非要买你们公司的产品呢？所以这个问题很有针对性，回答这样的问题的时候，应该把你的优势说出来。

“看到我这支笔了吗？推销给我。

”这是一类典型的考你现场应变能力的问题，旨在测你的实际反应能力，这类问题重在实际反应而不在结果。

因此，应这样回答面试官：“提问（这种笔的消费者将是什么人呢？）研究这种笔的特点，明确其价值和益处。

如果这确是一个实际的销售情况的话，向面试考官解释你如何取得有关这种笔的市场销路、特点、益处以及价值的全部数据资料。

扼要介绍如何利用这些数据制定销售计划。

然后形象地勾画出这种笔的未来用户，并以此而选择你事先制定的销售计划。

“如果我告诉你在这次面试中表现很差，你会怎么办？”你认为这是严重的挫折或是毁灭性的一击吗？那么，你就忽略了问题中的“如果”。

考官并没有真的说你表现得很差，而是在问如果他说你表现很差你怎么办？对待批

评的关键在于既不抵抗也不接受，而要从中学习。

下面这种回答就不错：“那么请指出对我的哪个方面不满意？你认为我存在的问题是什么？通过您的回答我发现你对我有误解，我会尽量解释清楚。

如果你认为情况更糟了，我会听取您的建议以便改正错误。

当然，我并不愿意听到自己在哪个方面表现糟糕，但毕竟在失败中可以得到珍贵的教训。

”面试销售员，如果面试官说你不合格，或者说你表现不好，你不要承认自己做的不好，你绝对不能承认。

这个就好比说，当客户问你，你们公司产品不怎么样，如果你承认了就说明真的不怎么样，所以绝对不能这样说。

祝你好运！

### 三、保险人员在拜访中问道怎么今年又换了业务员我该如何回答

直接地说，原来的业务员离职了间接地说，原来的业务员高升了，不负责此业务不管怎么说，业务员换了，但是对客户的用心、服务都没有变更，一如继往，你会做得比之前业务员更好。

### 四、没人带的业务员应该怎么跑

没人带就自己跑喽，找到同行的，问问经验。

我还有一份业务工作，有兴趣么？

### 五、客户说：你们公司没有知名度，凭什么在你公司弄广告，作为广告销售员该怎么回答啊？

看你自己的

### 六、销售中“能赚到钱你们自己怎么不做”该怎么回答 我是做贵金属投资的经纪人，求大侠指点……

我接触国际金融（包括贵金属）已经4年多，做过经纪人，代理商，平台商，自己实盘交易不下800次，从我手中交易的总金额超过4000万美元，绝对有资格教你如何做和该不该做。

第一，销售中“能赚到钱你们自己怎么不做”该怎么回答：

首先，我们做的是提供一种投资工具，而不是教客户什么投资方法。

现在中国内地金融投资工具很有限，股市都是庄家操纵，楼市需要大笔资金且变现慢，期货杠杆低等等。

不管从交易的时间，交易的资金，交易的灵活性、专业性以及公平性（全球市场无法坐庄，都靠自己的判断和智慧盈利）等综合分析，这是目前中国内地最好的投资工具。

其次，会反问你这种问题的人，不是关心投资或者有意愿投资的人。

有资金、有时间或者正在进行投资的人（不管是股票、房产或者其他）不会问这种问题。

因为他们很清楚，所有的投资别人不能给你任何建议或者决策，是赚是亏都是自己分析和决策的结果怪不得任何人。

因此，你不要在这种人身上浪费时间，即便你能驳倒他或者跟他解释清楚投资是怎么回事，他也不会跟你做投资。

第二，关于你该不该做这个工作的建议：首先，这份工作很难做，基本上在新接触这个行业的人当中有90%会在3-6个月内离开。

然后在剩下的人中又有90%会在1-2年内离开。

最后做到2年以上还在坚持做的人只有1%（除了业余或者兼职做，而非专门从事的之外）。

这个行业完全靠个人能力吃饭，当然所有行业都是如此（除了国企和公务员等），但这个行业最难。

很多人以工作的名义或者客户的身份接触国际金融，然后开始在这个行业短暂逗留。

刚开始会大概了解一下基本情况，然后做经纪人拉客户或者自己投钱进行交易。

拉不到客户的经纪人没有收入，交易的都是爆仓亏损。

因此3-6个月淘汰90%。

在第一轮没有淘汰掉的金融精英进入下一个阶段，要么是因为找到了大客户或者多少居间人赚到的手续费足够你生活，要么就是找到了在市场中盈利的方法可以持续盈利。

除了这两种人之外其余的90%会在1-2年内离开这个市场。

根据华尔街的权威数据表明，华尔街每天2万亿外汇及贵金属交易量和7万亿美元股票交易量，合计每日交易量超过10万亿美元（中国的GDP不过7万亿美元）。

这是最庞大和最公平的国际市场。

每年进入华尔街的常春藤以及各界精英中，3年后还能在华尔街存活下来的比例是1：4000，即存活率0.25%，而留下来的人平均年薪30-60万美元。

这个市场就是以财富和获取财富的能力论输赢的地方，如果你无法生存就只能被别

人吃掉。

你要考虑清楚自己有没有能力和决心留在这个市场中成为那4000人中的1个，这是最重要也是你最先要解决的问题。

## 七、关于非吸案业务员的退还提成！

业务人员一般作为直接责任人，可能会被认定为从犯。

你说自己完全不知情，并不是以你的说法为判断标准的，至少应按照一个理性的普通人的标准去判断是否具有违法犯罪的人认识可能性，也就是说普通人觉得这个事可能会犯法，那就可以认定当事人具有认识的可能性了。

关于提成问题，属于违法犯罪所得，退还是必须的，至于你向自己公司投资的钱，由于你自己也参与到了非吸，可能会被认定为用于犯罪的财产而没收，所以无法对冲。

综上所述，积极退赃，委托律师，争取酌定不起诉。

以上仅为个人观点。

## 八、对金融行业一点都不懂的人做股票，原油销售员怎么样

可以做的，股票和原油都是软件知识操作，金融类东西可以现学，股票操作不需要金融，原油是期货类的，可以现学有关技术类的东西，不要担心，很简单的，这两个行当我都做过，也是没进过金融学校的

## 九、他说他不做股票了，我怎么回答他

不做就不做了呗，反正现在行情也不好。

## 参考文档

[下载：不炒股做为业务员怎么回答.pdf](#)

[《股票委托多久才买成功》](#)

[《股票停牌多久能恢复》](#)

[《股票流通股多久可以卖》](#)

[下载：不炒股做为业务员怎么回答.doc](#)

[更多关于《不炒股做为业务员怎么回答》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/68311420.html>