

去一家上市公司跑业务如何！有个问题想请教一下大家。本人现在在一家上市公司工作，跳槽去创业公司好吗？- 股识吧

## 一、给公司跑业务这个工作怎么样？

要看这公司`好的公司就没有挑战性`一般饿就很有挑战性`

## 二、跑业务有前途吗

业务做好了比设计师都挣 关键怕你做不到 很难啊 人脉关系得嘎嘎硬 跑业务第一就得嘴皮子厉害 不用穿皮鞋打领带 但是也得正式点

## 三、一个人刚开公司跑业务时该怎么做

关键是做到知己知彼：知己：熟悉公司文化，精通业务流程，产品特点，与市场上同行业的产品相比相对的优势。

知彼：根据你的产品，寻找市场，调研需求公司的对产品的用量，关键是找到需求公司的负责人，保持良好的人际关系。

## 四、公司刚开业，应该如何去跑业务？

利用媒体先登一个广告，起码让社会知道你们公司干什么，能位社会提供什么服务，到大企业，政府小机关推销，他们不采纳你们没关系，建立了联系，日后有用，成本小的沿街贴广告，雇人发广告

## 五、公司转型后的第一个业务员怎么样，有市场么？

兄弟：恭喜你！潜力无限！公司能够生存或者是产生，必然是有需求的，产品肯定有市场，就像是一个处女地，任你开发。

没经验不要紧，你所从事的行业肯定不止你们一家公司，会有有经验的销售从业人士，你可以虚心请教；

你的老板就是最专业的销售人士，对你他不会保留的，好好找你的老板、上司请教；

你的客户就是最好的市场调研员和最专业的业务员，以诚心去打动他（搞定一两个就足够了），他和你之间不存在利益冲突（他从事的销售和你从事的不是一个层面，放心只要打动他，他会是你很好的老师，）同时他也会明白和你搞好关系对他也很大利益的。

刚毕业，无论干什么都是从零开始，从事销售可以讲前途无限，社会上很多老板都是从业务员开始的，况且，“待遇可以接受”。

好好干，要有耐心，可能一年之内你感觉不如意，只要肯坚持、并持之以恒的开拓市场，真的是前途无限。

祝你成功！

## 六、跑业务前途咋样

年轻人跑业务相当有前途，将来你跑的客户很可能就是你未来自己公司的客户。

## 七、业务怎么跑新手详细

第一，通过学习积累丰富的营销与管理知识和经验 丰富的营销与管理知识和经验是在营销界最终取得成功的基础，而在做业务员期间，面对瞬息万变的市场、千差万别的产品，特征各异的区域，再加各不相同的企业、同事、领导和客户，这些都为业务员提供了学习的机会，也只有通过学习才能不断提高。

第二，建立自己的人脉关系 有的业务员只是陷在自己企业或客户的圈子内，殊不知，做业务员会接触到许许多多的人，除了本企业的、客户的，还有其它企业甚至是竞争对手的、政府的、媒体的等，见过面的没有见过面的，这些人都有自己的交际圈，与他们友善以待，与他们交朋友，他们不仅是自己学习的对象，更是自己事业的帮助者和推动者。

学会扩大自己的交际圈，建立自己的有脉关系，也是在会自己积累无形资产。

第三，将你所有接触过的客户当作自己的资源 笔者最不可理解的是那些为实现眼前的业绩而让自己的客户受损失的业务员，他们不知道，客户资源看似是企业的，

实际上是业务员自己的——当你在这个企业与他们合作时他能够配合你而为你创造眼前的业绩，当你离开现在的企业时，他们还有可能再次与你合作为你创造业绩，即使你们不合作，他们甚至还能够为你提供其它的客户资源。

当然前提条件是你们的合作十分愉快，否则，他们与会成为你的障碍。

所以，作为业务员，不仅应当避免伤害你的客户，而且应当尽量在自己力所能及的范围内，在不损害企业利益的条件下帮助他们：帮他们做事，为他们出主意，为他们创造利润，并与他们建立良好的个人关系。

第四，坚持就能成功有的业务员稍微对企业有所不满或遇到一点困难就跳槽，从一个企业跳到另一个企业，从一个行业跳到另一个行业，从一个地区跳到另一个地区。

结果是跳来跳去，没有一个企业能够做好，没有一个行业能够做好，没有一个地区能够做好。

任何企业都不可能完美，但任何企业都有我们学习的东西，除非这个企业已经真正不适合你的发展，否则跳槽一定要慎重。

虽然营销是相通的，行业与行业毕竟有跨越，对业务员来说，原行业的人脉关系、客户资源、市场操作知识与经验将大打折扣，需要从头再来。

所以，跨行业应当是最为慎重的。

周游列国式地从事业务工作会使业务员有全国的大局观，能够开阔自己的思路，能够建立更加广泛的人脉关系，但长期待一个区域如一个市、一个省或一个大区域甚至是一个通路，对市场的熟悉、有固定的客户资源和人脉关系也能够成为业务员的独特优势。

坚持，坚持在一个企业、一个行业，甚至是在一个区域、一个通路都能取得成功。

第五，时刻推广自己营销人员经常说的一句话是：推销产品，首先要推销自己。

只有自己得到了客户的认可，他们才会认可你的产品。

这就是为什么同一个公司的同一个产品，提供的是同一种政策，面对的是同一个客户，有的业务员会失败，而有的业务员却会成功，因为后者成功地推销了自己。

不过，这只是推广自己的一个方面，也是最为基础的方面。

随着水平如知识与经验的逐步提高，业务员还需要不断地推广自己，通过你的实际行动、通过各种媒体、通过你的人脉关系来推广自己，让别人认可的提高，从而获得更多更高更广阔的发展空间 祝你成功！

## 八、有个问题想请教一下大家。本人现在在一家上市公司工作，跳槽去创业公司好吗？

这个要看你想要的是什么，出来工作有没有创业的计划，如果没有创业的计划，那就是两方面，一方面简单为了钱，另一方面为了学本事，有更好的发展空间，只要问问自己这几个问题，清楚自己想要什么，就很好回答现在的问题。

另外一个人不可能一辈子打工，要么趁年轻努力多学本事做到中高层，要么就学到一技之长，让自己不能轻易被替代，朝着这两个目标去选择，需要长远的选择，五年十年二十年。

- 
- 
- 

## 参考文档

[?????????????????.pdf](#)  
[?????????????????](#)  
[?????????????????](#)  
[?????????????????](#)  
[?????????????????](#)  
[?????????????????.doc](#)  
[??...](#)

??  
<https://www.gupiaozhishiba.com/chapter/36264583.html>