

上市公司招商销售怎么样 - - 展览公司做会展的招商顾问有前途么？希望有做过的前辈指点下-股识吧

一、有没有谁对深圳招商置业顾问有限公司比较了解。就是招商地产

招商置业就是招商地产旗下的销售代理公司，除了会去负责自己在二级市场上的一手房买卖，还会代理其他的二手房买卖，在深圳有很多的店面，以招商的实力还是很牛逼的。

二、展览公司做会展的招商顾问有前途么？希望有做过的前辈指点下

会展的招商顾问，实际就是招展。

做得好，工资很高，因为每单的提成很高。

最开始涉足这个领域的，可能比较慢熟，后面与以往的客户关系好了，会有客户固定跟你的团参展。

所以，总得来说，关键在你处理关系和销售能力上，平时没事儿跟他们多点电话，节假日和丰年过节，电话关心下，多少都是会有成效的，希望你能在这行能做得很好，我也很喜欢这行。

三、公司项目招商选择渠道招商外包好不好

好项目不一定招得到商，就像好的产品不一定卖得好，招商不是一个简单的活。

做过招商的企业都知道，面对成本、专业团队、媒体资源，甚至包括前期的项目商业模式等一系列招商必须解决的问题，企业常常会感到力不从心。

而我们招商快车恰恰是拥有这些企业所难以拥有，其他只做一项服务的公司所不能全部涵盖的优势。

四、招商外包行业的前景如何？

近两年招商外包行业逐渐兴起和发展起来，越来越多的大小企业开始走上这条道路，那也是因为大家都很好看好这个行业，通路咨询说过：让专业的人做专业的事。这样企业只需要集中精力搞好生产研发，扩大规模的事情外包给专业的公司，这样可以节省企业的成本，又可以让企业迅速地发展。希望可以帮到你！

五、上市公司对于代理商有什么好处？

品牌效应更强了公司资金流好了，对于代理商有积极的意义，公司资金成本下降了，可能会降低商品价格，使代理商在销售商品时更具有价格优势

六、公司马上就要上市了 进这样公司做销售好嘛

上市公司？天下没有难做的销售，在于你个人，有能力的人不管在哪做销售都是尖子，梳子都能够卖给和尚，能力平庸或自信心、方法、勤快度不够的人不管在哪做都觉得不好混！你愿意做前者还是后者？请记住，平台虽重要，但最终的还是要看个人能力！

参考文档

[下载：上市公司招商销售怎么样.pdf](#)

[《股票增持新进多久出公告》](#)

[《卖出的股票钱多久能到账》](#)

[《拿一只股票拿多久》](#)

[《买一支股票多久可以成交》](#)

[《msci中国股票多久调》](#)

[下载：上市公司招商销售怎么样.doc](#)

[更多关于《上市公司招商销售怎么样》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/subject/68370571.html>