# 实用销售类面试技巧

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-08-23

*对以销售为主的企业，一般都会问求职者以往最好的业绩，以及应聘者是怎样达到这个业绩的，所提问题关注的是应聘者的热情和韧性，热情是指你对销售的热情态度，韧性更多的是指能够吃苦、不轻言放弃。对于刚刚走出校门的大学生来说，可能没有销售方面的经验。但...*

对以销售为主的企业，一般都会问求职者以往最好的业绩，以及应聘者是怎样达到这个业绩的，所提问题关注的是应聘者的热情和韧性，热情是指你对销售的热情态度，韧性更多的是指能够吃苦、不轻言放弃。

对于刚刚走出校门的大学生来说，可能没有销售方面的经验。但是可以通过显示对应聘公司的了解，让面试官感到对销售、对企业的热情。另外还可以通过校内、校外实习经历，体现出自己在销售这方面的能力，让考官感到自己有潜质去做销售。对于能不能吃苦问题，光说自己不怕苦肯定是不行的，应举出一些实际的例子，譬如暑期打工的时候推销过保险，或者做过直销等事例。下面我们谈一些销售员应聘面试技巧中要注意的具体细节，一些实用的销售类面试技巧：

一、符合自己特色的形象包装

当接到面试通知或你想去面试时，首先要对自己的外表做一番修饰，这就是要给面试官留下一个好的印象，比如女孩子要略施粉黛，这样会很自然，切不可浓妆艳抹，这是大忌，不要戴超过3样的首饰，这样会分散面试官的注意力，认为你会是一个“花瓶”，不要穿露带装，不然会不庄重。男孩子不要留长发，不要有胡须等，只要干净自然就好。总体来说，就是要符合自己的特点，因为做销售的的首先是推销房屋，那么在推销工作前，首先就是要把自己推销出去。因为，面试官会从你的外表首先给你打个印象分，这个印象分的好坏将会影响到你面试的成败！

二、完整的个人介绍

如何作自我介绍呢？自我介绍这是面试的开场白，也是面试时你对自己以前工作的总结，在这时，面试官主要考察你的语言表达能力和个人总结能力，记得刚来临沂面试销售人员时，让他们介绍自己，大部人都说，我的情况在简历上写着呢。我说，那如果买房的说你介绍一下你们的房子，你也说都在资料上写着呢，你自己看吧，那行吗？所以，销售人员是靠嘴和思维吃饭的，一个完整的表述自己的经历可以为你的面试加大筹码，这点切记。

三、镇定的神情，得当的举止

很多时候，尤其是没有从事过销售的人在面试时会很紧张，有时语无伦次，有时紧张的手脚都在发抖，其实大可不必这样，其实现在选择销售人员时一般并不是看你是否经验多少，而是你个人的修为和内涵，也就是说发展潜力如何？没有做过销售的并不是坏处，因为你只要有潜力，那么经过培训之后再加上个人的努力，说不定，你也会成为行业的精英。所以，放松心情在心里给自己暗暗加油也是不错的方法。

四、摆正心态，不骄不躁

对于已经具备一定销售工作经验的求职者，现在的经验已不是什么重要的资本了，而是看你的心态如何，如何正确评价自己？记得有一次，有位做过销售的人进门时，还在用手机发信息，落座时跷起了二郎腿，说话也漫不经心。的确，该求职者从外表到穿着都是出色，但就是他的言谈举止让他失败了，因为这是一个人长期形成的惯性，一般是无法改变的。

以上面试技巧在面试时需要注意的一些基本要素，如果想成功面试，有时还需要你对这个公司或者项目有一个初步的了解，还可以了解一下这个项目的区域环境是怎么样的，另外，最好比约定面试的时间提前早到10分钟左右，这样既可以在等待时多了解一下该公司的人员工作状态，也可以让自己的心情在这段时间内得到放松，而且提防企业的行为面试法。企业对你的考核会在不知不觉间进行的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找