# 销售面试技巧和注意事项

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-09

*请您简单地作下自我介绍几乎是每一位面试官的必问题，销售人员不妨坦诚自信地展示自我，在认真梳理过往的工作经历的基础上，围绕当前的目标职位来介绍自己会比较讨巧，重点要突出与自己现在要应聘的职位相匹配的优势。 首次给面试官的第一印象非常重要，尤...*

请您简单地作下自我介绍几乎是每一位面试官的必问题，销售人员不妨坦诚自信地展示自我，在认真梳理过往的工作经历的基础上，围绕当前的目标职位来介绍自己会比较讨巧，重点要突出与自己现在要应聘的职位相匹配的优势。

首次给面试官的第一印象非常重要，尤其是销售人员，衣着打扮、一言一行，在见客户时都是代表着公司的形象，切不可穿着随便，邋遢示人。

压力面试是销售人员招聘中最常用到的面试方式。面试官常常会对前来面试的销售人员制造压力面试，有意营造紧张氛围，甚至针对某一事项做一连串的发问，打破沙锅问到底，直至面试者无法回答，还有的会当众宣布面试者已被淘汰了，来观察他的抗压和应变能力。面对这种情况，心态平和、耐心细致、沉稳老练、信心十足、临危不乱是需要表现出的性格特征。

在面试者给人的印象中，用词内容仅占7%，肢体语言占55%，剩下38%来自语音语调。和谐自然肢体语言无形中会在你的面试成败中起着关键的作用。

在面试中，注意体现清晰的思路，并将其在分析问题、制定目标、形成解决问题的策略等过种中体现出来。

注意事项：面试过程中一定要注意礼仪和着装，这是最基本的。这是给面试官的第一印象，第一印象很重要。

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