一场有意思的面试经历！

26234-汤XX-2016-04-07

今天面试七家感觉不错，其中挑选出一家写入总结，那时候已经有点疲惫了。

我：您好，我是昨天跟您约好时间来面试的，我的名字叫汤XX

面试官：嗯，我知道你，看到你的简历，很不错。怎么见到真人有点憔悴？

我：哦，不好意思，最近有点憔悴，我的简历上写了，因为淡出公司，可能有点低落吧。您才是真的厉害，仅仅比我大一岁，可是已经是这么大公司的营销总监了。

面试官：哦？你是怎么知道我比你大一岁的？

我：刚才来的时候，问公司在哪里正好遇见公司前台，送了他一点小零食，顺便了解了一下您的情况。

面试官：呵呵，不错，都了解了一些什么？

我：其实也就是您的名字，性格和年龄。这没什么。

面试官：你了解这些做什么？

我：我想知道今天面试我的人，他大概情况呀，如果很凶的话，我可就跑了。

面试官：呵呵，我很凶的。

我：我了解的可不是这样，凶咱们要看什么事情，我们抓事情的本质，如果您对每个人凶的话，我想我也跟你聊不下去了。（其实我在等待的时候了解到，他跟别人解释我是对事不对人。）

面试官：你怎么不自我介绍一下自己？

我：其实我一直在介绍我自己呀。您不觉得吗？

面试官：你是怎么看待工作的呢？

我：个人觉得吧，分析事情一定从自身，竞品，消费者角度考虑。来之前我市调过咱们公司，是以金融为主，实力较为强，这是我们自身优势的前提，但是劣势方面，我们不注重小单，可能很多散单会给竞争对手拿走、竞争对手很容易划分我们小单的量。

面试官：我们也很注重小单，只是过小的订单销售们不太过于在乎，因为提成较少。

我：其实这是一方面，大多数销售可能不想让自己那么累吧。我们需要注重客户群，转化率，客单量，小客户可以培养为主，咱们金融在于利益驱动，因为本身公司实力强，可是更多的销售不太注重人情和增值方面。

面试官：增值是有的，但是，其实主要的还是你说的利益驱动。

我：对于我看来，人情做透在于建立信任等于是否开单，利益驱动在于满足客户需求在于开单大小。我们站在消费者角度考虑，哪怕一个问题，研究一个月都不为过，只要研究透彻，我们开单指日可待，同类公司大多数情况与我们相同，小公司接小单却没有我们有优势，不是吗？

面试官：有意思，既然你能分析这么透彻，为什么还会公司倒闭？

我；虽然掌握一些专业知识，但是，之前我没做过那个行业，也缺乏市调，并不是行业高手，失败是注定的。只有跟高手学习才能在一个领域里面速成。

面试官：不错，我之前也是开公司，赔了20W元多，很放纵自己，缓了2个月才好。你能这么快接受事实很不错呀。

我：可是您振作后，不是一年就做到了这个位置吗？

面试官：呵呵，我就知道你了解的不可能只是名字，年龄和性格。

我：之前您一共跟我用了三招销售招数，所以我也回复给您2招。

面试官：哦？我用了哪三招？

我；首先，我是新人，你先从关心我是否憔悴开始，已经登入门槛，放松我紧张的情绪，逐步我们建立信任。随后您跟我说了故事营销。真人故事把我带入你的熟悉领域从颓废到振作。第三，你给立利益驱动，因为发送给我的消息就是面试销售主管。

面试官：分析的这么透彻！很厉害啊

我：首先我也是在登门槛，从搜集你信息开始，我也开始逐步的了解您，随后讲故事，我先用我的故事换你的故事，搜集到您的信息。也许我出门就为您建立一份档案了。

面试官：呵呵，有意思，太有意思了。你知道我一个月能拿多少？

我：我不知道，不过我也不想知道。

面试官：哦？呵呵，你不知道我也得告诉你，月入两万加提成，我们正式员工，没有低于6000的工资、不过你还是得从基层做起哦，只是储备主管。现在你可以说说你为什么不想知道了。

我：我不想知道原因是因为我无法把控您每个月的提成出入，每个人的能力不同，他的价值也不同，仅仅一面，让我判断您的价值，我感觉自己并不能做到，所以选择闭嘴。我能产生多少价值，在于您对我的定位，普通人正常2000元一个月和2500一个月的工资肯定选择2500，可是他在这个工资实际创造价值仅仅为2500而去2000元的公司可以达到4000元以上的价值，咱们做工资是干出来，并不是讲出来的。

面试官：说的很好，心态好，做事方法有套路，转正不会低于一万的。

我：一万块钱并不算什么，仅仅是我2年前的水平，我们私下我可以给你分享三天赚7000的故事。

面试官：不错。三十岁之前不狂没出息，三十岁之后还狂肯定没出息，你真的很有意思。很想听你的故事。

我：咱们继续聊聊工作，如果来上班需要做什么？

面试官：基层开始，是电话销售+门店数据拉取，跟进。

我：电话销售是公司提供客户，我们筛选出精准客户，门店数据是拉取给我们回访客户继续促成订单？

面试官：没错。之前做过？

我：没有，市调出来的。

面试官：工作你怎么看。

我：没有怎么看，就这点事情那么我们就想办法做到极致！多询问一下，周一到周五上班，周六日我可以用公司地方加班吗？我不需要多余工资。

面试官：可以，如果你来这上班，我会为你单独配钥匙、

我：好的，那我静静等待复试吧。

面试官：嗯，入职后，我会教你很多东西，之前你说的风投谈判其实存在一些问题，改天我也分享跟你。

我：留下扣子，为了我们下次见面的交谈。

面试官：呵呵。确实很想听你的故事，你工作如何做呢？

我：因为不知道细节，所以简单说一下，几乎所有的事情我们都可以做细分，既然高收入是我的总目标，我需要不停实战中给自己制定新目标，首先，一天的事情无非分成四种，紧急很重要，紧急不重要，不重要但是紧急，不紧急也不重要。这四块。

面试官：呵呵，你一定有强迫症，把这么多的事情都给拆解了。

我：天下合久必分，分久必合，何况是我们的工作呢，我们通过细分集中力量攻克首要问题，所以次要的问题即便成了主要问题，不是么？

面试官：你跟别人真不一样，咱们留一个微信吧。

我：好的。

面试官：我真的太喜欢你了。一会我跟人事部打个招呼，周一来复试吧。

我：好的。

面试官:实习工资重新跟你说一下，3500无责任底薪，原先500绩效提成，变成2000.

我；这里我先谢谢刘哥了，那我先走了。我们常联系。

面试官：好的我送你。

走入电梯口，握手，88！