销售小白如何面试世界500强公司？

2015-11-15 蓝小雨冠军销售

【问题】

老大好。

今天猎头给我打电话，面试一家世界500强公司，我是不是玩大了，销售小白，简历搞太好，有点虚啊？

**雨总回复：**

用三大思维模式来写简历：

**1、做冠军级市调。**百度和智联招聘都有如何写好简历的文章，看30篇相关文章能入门，依然是借鉴 + 改造的套路。

**2、研究自身、竞品和消费者，花费多少时间研究都不为过。**首先是要激发自身优势，你的工作心态、方式和特长是优势，都可以激发出来：

A、我的工作习惯是苦干 + 巧干，每天晚上整理客户资料和学习；

B、工作中一贯以创业心态去打工，不喜欢讲理由；

C、开发服务客户，秉承一切成交都是因为爱，把客户装到心里，当成亲人，尽力为客户提供最棒的增值服务。

**3、研究消费者是指站在面试考官的角度，他希望看到什么样的简历？他希望找到什么样的人，咱们就去满足他的需要，ok。**

A、勿写太短的就职经历，跳槽太多给人印象不好；

B、简历一定要数据化说明。举例，管理团队的业绩，之前团队一年做三百万，我带团队一年完成一千万，只说业绩，不说其他，因为考官只记得住数据；

C、不要说套话，什么工作认真负责，有团队精神，这类废话没人看。

**4、应聘公司的市调报告。**这个不再赘述，去看《面霸》的资料。