【面试篇】716小燕运用”面霸“实战方技巧成功应聘销售总监

2016-07-02 蓝晓雨

**716小燕运用”面霸“实战方技巧成功应聘销售总监**

**【导语】**

   716圈子有一句口头语“在716圈子里面试成功是正常现象，不成功才是奇闻”，那是否真有这么一回事呢？如果看过雨哥《面霸》的同学相信深有体会，雨哥面试神一般的两句话百试百灵，提前做好充分准备，秒杀99%的竞争对手，看716美女小燕如何战胜竞争对手，成功面试销售总监的详细过程。

**716总结**

**716-小燕总结【连续第38天总结】**

**第一：面试的原因**

1. 对14年的客户进行了数据分析，其中客户反应口碑的最好的一个品牌。抱着学习的态度，到对方直营店踩场观察。

2. 对全屋定制市场的一个市调

3. 市调以后去关注品牌网站，有几个工程项目是处于重叠的。

**第二：面试做的准备工作**

1. 任职要求的方案---因为任职的要求比较高，所以从自身的优势和劣势做了提问思维，然后汇总5条很明显的优势和很模糊的劣势。并附上了激发自己优势和隐藏自己劣势的方案。运用了表格的对比方式，一目了然。

2. 针对重叠的项目进行了话术准备，怎么开发这个项目，用了什么方法，取得什么成果。并且加入了2个左右的销售过程的一些小故事。在面试沟通中，这个话术的准备很好的拉近和面试官的距离。我觉得是属于销售的模糊的运用，因为今天的沟通更像是一个同行之间交流工作，模糊了面试官和面试者之间的关系。

3. 对15年的工作进行了初步的规划，规划的方案因为时间原因做的比较粗糙，但是其中的亮点有两个。一个是对店面服务的建议，为此，利用了1天时间，去到广州全部建材卖场关于全屋定制的店面都市调了一次。第二亮点是，对公司口碑的肯定，有好几个客户是重叠的，关系比较好。在微信的沟通中，用话术把一些对面试公司的赞美引导客户说出来，然后截屏汇总。

4. 我任职这个公司的销售总监对公司有什么好处？如何做?关于这两个命题做了500个提问群。

5. 向同行市调了这家公司的资料。成立的时间，客户的口碑，目前的运作模式等等。不足的地方也很多，对公司老板的市调是做的不够的，等到面试完毕，才知道他们是行业内另外一个成功的品牌的老板。在3年时间，全国铺店1500家，广东行业业内第一的一个橱柜品牌。

6. 收集了我们团队房地产和建材，家居的所有冠军总结，事实证明，在面试过程中运用到很多，例如马琳的关于人脉圈的建立的观念，陈建涛的关于设计师的开发，史玉柱的单爆的案例，很多的案例在沟通中运用到了，整整沟通了4个小时，口水都说干我的了。

**第三：面试的过程以及细节加分**

1. 细节加分1，进去会议室，可能是刚开完会，凳子等物品有点混乱，在等待过程中。就顺手把物品整理齐全。这个是习惯，也是刻意的。因为收拾的过程非常缓慢，等到总经理进来，刚好在收拾最后一个凳子

2. 细节加分2，在等待董事长的过程中，我是一直站在会议室内，总经理问我为什么不坐，我说这个是销售的习惯，这个动作会表示我很在意能不能观察到我的客户，如果我坐着，到您敲门进来，我在站起来握手，只是三秒钟的区别，在门店，也许进门的三秒就决定了上百万的生意了。

3. 细节加分3：养生话题，进入董事长的办公室，我扫了一遍他的桌子。他桌子上有一瓶优酸乳，IPONE6，其他的资料都干净整洁。一般喜欢喝优酸乳的人都是比较重视身体健康。在简单的寒暄后，开始从养生聊起，养生的话题先从我们团队前几天关于雨水的短信开始说起，然后说道空气污染，吃污染，聊柴静，最后转化到环保。亮点是面试公司的全屋实木定制的，对环保就比较关注。因之前做过环保型产品，运用销售中的客户的实际案例很快就有了共同话题。

4. 细节加分4，在面试的过程中，关于团队怎么管理，首先运用目标细分，在什么阶段做什么样的目标分解，集中精力做好最重要的事情。在沟通中，冠军级数量级是出现词汇最多的一个词语，在案例说明的时候，运用了同学们发短信，送中饭，老大开发设计师的10次拜访的案例。结束语是，简单的事情，重复做就是不简单了。

5. 细节加分5，关于品牌的口碑，主要核心点是：一切成交皆为爱来进行我的观念的叙述。用了三个案例来说明。说明的方向是第一，客户基数，第二，转化率，第三，客单价。围绕这个怎么爱客户，然后得到什么回报。

以上仅仅是三大的一点点运用，但是只是一次初试的面试，还有复试，还有十几个面试者。从上午10点到中午1点多后，**两位老板是直接当场确认了。薪资就不多说了，但是把公司直营体系全部交给我管理，将以独立体系营运。并协商了独立法人的股份比例和分红比例。**

   而我开心的是自己可以在这个平台获取的核心客户资源和资金的累积。现在的公司也很好，但是核心的资源不是我的。

   老大建议我不要轻易创业，在现在公司要累积核心人脉和客户。

   学长也建议在现在不要双线作战。好好学习“三大”课程，但是，就向遇见老大雨哥一样，遇见716团队一样。在高手群里混，好过自己这个不靠谱的伪高手。