成功面试著名快消品企业经验分享

那几天我刚到长沙，通过借力一个哥们把住宿稳定了下来，还是非常感谢的，有团队就是不一样，当时还有学长让我去他那住几晚，等工作安定了再搬出去也不迟，这个团队的确给了我家一样的感觉。

直奔主题了，我也不废话，当时来的时候经济情况很不好，所以我给自己的定位是快速稳定下来，活下来哈，跟俞敏洪当时的情况差不多，然后我是小白，肯定是要从快消入手，如何快速面试成功一家好一点的大型快消企业呢？

因为住宿已经稳定下来了，所以公司肯定不能离得太远，当时离我10公里以上的公司我就没有考虑了，市调了一下大概就是可口可乐，红牛，蒙牛这几个公司，我分析了一下自己的优劣势，优势的话肯定逃不过三大，最好能聊到三大上面来，三大里面呢？

因为我单爆了40天的七擒孟获了，所以七擒孟获案例肯定也是我的优势，如果能讲故事也不错，我的劣势是销售小白，而且没有正式面试过的经历，有点目标性恐惧，不过这个劣势还好可以隐藏，因为我的适应能力比较强，只要面试过一次第二次基本不会有太大问题，总之只要我聊到三大上面来，所有的劣势就基本都隐藏了，这就看我如何掌握主动权了！

后来我线下市调了一下，发现可口可乐公司的业务员已经饱和了，他们现在招的不过是储用人才，就是相当于备胎而已，如果有业务员不努力就会被这些人顶下来，这就导致初期的工资是很低的，但是我如今生活已经成了大问题，肯定不能这么玩了，可口可乐基本pass掉了，但是这么好一家平台不能浪费啊，还是去面试了，就为了适应一下面试的气氛吧。

事实证明我先走一趟面试的流程是对的，的确面试就有些紧张吧，面对经理的时候有点不知道如何掌握主动权，那是各种被带着走，不过面试还是成功了，因为有些回答可能还是比较让他满意的。

比如他问我会如何开展工作，因为我们的客户量很大，有接近三百，我就说：“我的精力有限，这么多客户我肯定不能面面俱到，否则就是往大海里撒盐没啥效果，如果是我，我会将客户分成三种，

A类是合作意识比较强的，近期可以开单的；

B类是已经认可了我们的产品的但是没在我们这进货的客户；

C类是还没有认可我们的产品或者说我们的产品在他们那都比较少，竞品占了大头的这种客户，刚开始就是把这些客户都了解一下然后分类，整理资料，客户多，容易乱那都不是事。

我按照街道，每条街的名字纵向分类，然后按照ABC三等横向分类，这样合纵连横串起来客户资料就能看起来清清楚楚的，拜访也不会乱，在整理完所有客户的基本资料后下一周就可以开始主攻一批A类的意向客户了，先集中力量把他们拿下来，数量级拜访，做人情，做增值服务，这是刚开始的主攻方向，B类的我做到一周拜访一次就行，每周短信跟上，C类客户的话也是这样，前期就是跟他们混脸熟吧，因为刚刚开始他们对于我是完全没有信任感的！”

这样的回答似乎还是让面试官比较满意的，直接就问我什么时候可以过来上班了，我推托了一下说我考虑一天，然后就走了，还是要学会拒绝的吧哈哈，毕竟不是意向公司，这个时候我就挺有信心了，有了信心啥都好说，觉得面试也就是那样吧，都学了三大了没啥好怕的，第二天我就去面试了蒙牛，这是我的意向公司，当时面试官是问我：“你为什么要做销售？你认为做销售最重要的是什么？”

砸给我这样俩个问题，当时心里想着要掌握主动权，我决定把话题拉到三大上，拉到七擒孟获上最好了，我就这样回答：“我个人认为销售是非常的重要的，站在我的立场，我觉得销售能够在最短的时间充分全面的改变一个人，因为销售就是销售自己，客户认可了我，才会选择我的产品，这是一个很有挑战性的工作，站在公司的立场，我认为销售是所有公司的命脉，因为公司想要盈利就要卖货，想要卖货就是需要销售，这是板上钉钉的事，所以我决定要来做销售！”

我见面试官就一个劲点头不说话，我就继续说：“销售最重要的东西，在客户的角度来说的话我觉得最重要的一定是人情，没有人情打底什么都是空谈，因为人家不信任你，以前我就吃过这样的亏，刚刚开始跟客户不熟悉，就上去就谈业务，但是想想客户一天不知要遇到多少谈业务的业务员，烦都烦了，我这销售主张一清晰，客户直接不搭理我，后来就长了记性了，初次见面坚决不谈业务，最多报一下家门，然后就是聊天，因为做的是厨电销售，客户是正在装修的小区业主，一般装修都挺忙的，咱去了不能只聊是吧，眼里全是活啊，这里帮忙那里帮忙又是搬东西又是什么的差点正是沦为装修工了，这么几次下来，客户基本对我没有开始那么厌恶了，这时候再谈人情就比较好。

站在我的角度，我认为销售最重要的是心态，因为一次拜访绝对不可能成功的，而且我不能主动谈业务，只有等于客户熟悉了等他提业务的事，这时候成功率就很高，这就需要我大量的去拜访，当时我最多的一个客户连续去了九天才拿下来，这九天只有最后一天是在谈业务的，前面基本就是聊天啊，聊客户的各方面，我也说说我的基本情况什么的，多帮忙干货，多诉苦现在不容易什么的！”

这时候我停了一下，面试官听得挺入神的啊，就一个劲点头了你倒是吭声，我就问：“姐姐你听过七擒孟获这个故事没有，有没有觉得特像一个销售案例？”她说知道，但是不了解，让我说说看？一副饶有兴趣的表情，我心里一想就等你这句话，现在天天晚上跟诸葛亮约会，真是太熟悉了！

我就开始讲故事了：“这个离现在一千八百年前啊，诸葛亮出兵平定南方，当事参军马谡制定了‘攻心为上攻城为下心，战为上兵战为下’的著名战略，孔明就采纳了该战略，他也觉得孟获不能杀，因为南方一旦群龙无首必定一片混乱，到时候一发不可收拾，所以孔明第一次抓住孟获是很快的，在他眼中孟获的把戏就是些过家家手段，孔明面前秀谋略那不是自讨没趣么，但是他不服啊，孔明就把他放了，抓了第二次、第三次、第四次、第五次、第六次都不服，这个就跟我拜访客户一样的，我拜访第一次第二次第三次第四次第五第六次他都不给我下单，这个时候人的心态真的就非常重要。

孔明的做法给我了我很大的启发，他是典型的只专注眼前，不想之后的事情，就是抓了再说，不服就再来一次，抓到孟获服为止，总之他心里想的是抓而不是这次要收服孟获，因为这样会感觉自己离目标很远很远，在一次次的失败之后，整个人都会有一种强烈的挫败感，我们做销售也是这样啊，长期被拒绝真的太正常了，因此到后来我也是只是想着拜访而不是开单，完成开单很难，但是完成拜访就很简单，一次不行就继续下去，这个数量级到了一定就能水到渠成，所以就像诸葛亮一样，有他这种心态，还怕开不了单吗？”

故事没有讲太长，我还能继续讲呢，但是怕面试官听烦了，一个女孩万一不喜欢历史故事咋办？不过我还是想多了，面试官阅人无数，怎么可能这就不耐烦，还是那句话吧，我把面试想难了，她后来跟我说第一次遇到我这么回答问题的，觉得我沟通的能力还是很不错的，对于销售也有很独特的看法。意思就是说从来没有遇到像我这么玩的，这也很正常，会三大的能有几个呢？

整个面试过程一直是我在说，面试官就说了几句话，就剩我在侃了，聊完就直接可以过来上班了，两次面试都是一次性过了。我的感受是有时候三大只要用一点就行了，甚至八大方向中的一两个足以解决面试难题，还是老大那句话，三大学起来难，用起来一招半式足矣。

**《三大思维模式》备注：**

源于书本《3年挣850万，你也可以复制》。书中，雨哥运用了这些方法。

第一、提问思维模式；是从毛主席的理论演变而来，提出问题-分析问题-解决问题；

第二、目标细分思维；总目标分解成若干小目标，逐个攻克所有分目标，积小胜为大胜。

第三、单点爆破思维；单点爆破是指集中优势兵力打解决某一点，从而打破当前的僵局，取得事件的重大进展。