销售小白没经验，如何找到好工作（这样面试40分钟成功）

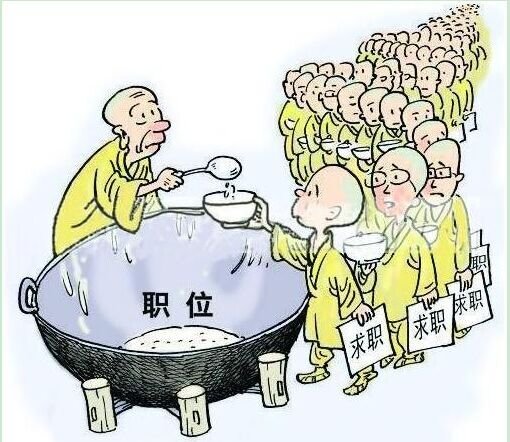
 问题：小N想去做快消，但不懂行、是销售小白，也不明白情况，现在准备找工作，怎么办？

市调+向同行高手学习，小N市调了快消几大行业，市调了一些快消行业信息。市调贯穿整个分析过程。

1、（大方向出现） 问题出现：问题的本质=找快消工作=跨行业=从头再来

2、（主动找方向）单爆思维版：小N主动想到以极致激发自身优势、运用三大为突破口，从N个快消职位中寻找适合自己、感兴趣的、适合职业规划（登门槛）的工作，然后用目标细分细分择业步骤，单点爆破逐一攻克，市调+向同行告诉学习贯穿其中。

3 、（验证、确定和决定方向）：那么要确定决定这个方向，提问思维模式登场，市调贯穿其中。



**销售小白如何找快消工作？**

提问：

1、快消业的本质是什么？

快消=消费频率高+使用时间短+营销致胜+即兴冲动消费

2、问题的本质是什么？

本质=小白+跨行=市调+速成

2、自身优劣势

小N优势：沉稳、做过奶茶创业、做过淘宝、三大学习中、培养冠军级习惯、正在学习716团队精神、一切成交都是因为爱、有高手引路、有团队资源、有面霸、择业

劣势：性格内向、销售小白、不了解快消行业、不了解销售

3、自身对快消行业那些事物最热爱？感兴趣的职业是什么？如何从感兴趣的事物转化为对销售的热爱？

小N喜欢喝乳品和饮料、奶茶。

最感兴趣的职业是销售代表和渠道销售

通过行业了解和本身感兴趣的事物，通过市调快消行业销冠薪资激励自己，通过团队高手学习和三大学习提升自己的销售水平，提高自己的信心，增强对快消行业销售的热爱。用一切成交都是因为爱的精神去不断提升自己，培养对销售的热忱。

**职业规划是什么？**

登门槛战术：

1、以快消业为第一步，边学习边锻炼自己

2、在快消业成为销售冠军

3、转岗至房地产或珠宝行业小公司继续锻炼，直至销冠

4. 入职房地产或珠宝行业大公司，目标为销售冠军

5、利用团队资源，进行某方面的创业。

**4 、快消行业优劣势？**

优势：便利性、简单、重复购买、短期内消费、偏重营销致胜、门槛低、价格低

劣势：产品同质化、品牌多参差不齐、品牌忠诚度不高、竞争激烈、难以获得个人优势和自我事业的基础

5、消费者对快消业的消费心理需求与习惯

即兴、冲动消费、品牌认同度高、忠诚度不高

6、讲故事入手，如何包装自己

7、面对众多职业，如何对比分析，找出最合适的工作？

8、找工作具体步骤有哪些？如何从众多职业中选出一个职业来？

9、如何用单点爆破法逐一攻克每个具体步骤？

10、那些快消行业和快消公司有发展前景，待遇如何、是否适合自己？

**通过市调和提问分析：**

1、极致激发自身优势：

最感兴趣+最适合+市调+向同行高手学习+老大、辅导员、学长请教+团队资源+面霸+择业+创业经历

2、规避自身劣势：

小白：通过市调了解快消行情、了解行业内部企业资料、信息、公司规模、发展前景、内部规划、公司老板特点、销售冠军薪资、招聘职位、薪酬。

3、快消行业 ：

利用门槛低的优势，同时规避品牌忠诚度不高问题，选择大品牌的快消企业。

竞争激烈：通过努力学习三大，成长为销售高手。学习+训练数量级、听话+执行冠军级

4、结合自身优势讲个精彩的故事，用麦凯66+人情做透包装自己，包括坚持、信心、责任感、思维模式等等。

确定、决定择业方向：

极致激发自身优势，淡化和规避自身和行业劣势，包装自己。

大方向：最感兴趣（乳业、饮料、奶茶）+最适合+ 市调+向同行高手学习+老大、辅导员、学长请教+团队资源+面霸+择业 +选择大品牌+努力学习三大+学以致用包装自己+创业经历

4、小N以提问思维模式确定的大方向为角度、基础，展开行动，找到这个合适的工作（方向点，即傅拥军案例中非出名+有故事的景点）

小N利用了目标细分法和单点爆破法。

通过学习择业和面霸，及向老大、辅导员、学长请教，明白了市调的方向

1、小N市调（乳业、饮料、奶茶）饮料行业行情5小时，收集资料10张纸。

2、小N市调饮料行业20大龙头企业。每家企业资料、信息、公司规模、发展前景、内部规划、公司老板特点、销售冠军薪资、招聘职位、薪酬。

3、市调本地（三线城市）饮料行业行情，20个大品牌公司规模、发展前景、内部规划、公司老板特点、销售冠军薪资、招聘职位、薪酬、招聘人数、要求、学历、经验、工作内容、发展前景。

4、小N 市调本省省会城市饮料快消行业行情、20个知名企业资料信息、 公司规模、发展前景、内部规划、公司老板特点、销售冠军薪资、招聘职位、薪酬。

5、小N通过团队和向高手请教，收集资料，

**以上行动用了5天。**

经过分析：

（行动找到方向点）本地一家大品牌乳业集团（ 销售代表）符合条件。

方向点找到，从N个快消职位中以激发自身优势为突破口找到最适合的职位。

5、只做一件事、盯紧这个方向做到极致

针对 本地一家大品牌乳业集团 ，小N先进行学习

择业学习10遍，面霸学习10遍 ，  写写画画，认识到择业和面霸 中需要注意的事项。

小N 采用目标细分法将择业过程分为：

1、大量市调该集团在本地的情况

2、撰写简历

3、准备市调报告

4、准备面试资料

5、执行

再利用单爆逐一攻克：

1、大量市调该集团在本地的情况

市调方法：速成之道，仿效老大20天速成淘宝杯子摄影高手案例，以顶级创意为突破口，那么小N以学透择业和面霸课程并学以致用为突破口，做好市调工作，随时向高手学习，在5天内市调了该企业大量资料，初步了解该公司状况。

2、撰写简历

看了择业10遍，了解写简历过程。从智联招聘、前程无忧、中华英才网、猎聘网、百度文库等搜集50篇优秀简历，进行学习，锤炼自己简历。

3、市调报告

1、学习择业和面霸10遍，

2、市调该行业100个企业策划营销方案， 市调采用数据分析法、以数据分析并提出问题，并解决问题

3、市调当地10大商场，到当地各大超市、商场调查该公司销售情况，什么人，在购买饮品的口感如何，购买者最看重的产品卖点，竞品价格，商超陈列排面如何，士多店销量。

4、冒充客户跟饮料快消行业销售人员和该行业销售聊天，人数为100人，每天最少打50个电话。

5、冒充督导员或该公司市调人员，市调100个生活超市、便利店，了解销售情况。

6、到10大商场现场，观摩那些购买者和潜在购买群言 谈举止，冒充消费者和他们聊天，录音笔记录，整理消费者有什么意见，对该公司产品有什么看法，对饮料行业的喜好。做好表格，市调200人。

7、冒充消费者现场观摩商场卖家，把人销售好的东西、方法、思路都记下来。 观摩100人。

8、在网上查阅关于饮料、该公司的各种调查问卷，100份，

9、搜集该公司报纸网络上的一些问题，从上面的市调中计算出该公司存在的问题，撰写了这个营销报告，里面写出问题，并写出自己的解决方案。去了以后能带来什么。

10、向老大和辅导员请教，通过整理调查数据，得出该公司今年该地区和本省区域的数据匡算。

4、准备面试资料

面霸看10遍，通过学习面霸，整理出面试思路，准备100个面试问题，整理话术，对着镜子背熟。

最后，小N投递简历，接到通知，面试时，上交市调报告和策划报告，面试40分钟成功。