

为什么上市公司销售底薪低：做房产销售没底薪是怎么回事？-股识吧

一、上市公司待遇为什么还那么差

一个公司的待遇要看老板的，如果遇不到好老板就只能靠自己能力和业绩赚钱了

二、销售设底薪的原因？

在中国，销售你不给底薪是招不到人的

这个是固有的模式，中国所有的销售人员的工资都是这样 底薪+提成

底薪一般很低，只有几百到一千块，主要靠着提成赚工资。

希望帮到你哦。

三、销售3-8的底薪很低嘛？为什么招人这么难？

如果招聘都要工资高才能决定，那还要HR干嘛？你的问题说得太模糊，是简历量很少，还是邀约来面试的很少，或来应聘的很少，还是来了入职的少，或入职做3个月的少？要说具体，才能找出具体原因，找到具体办法。

公司的薪酬结构、工作氛围、专业度、培训有效性、行业前景、区域影响、产品竞争力、资源及后勤支持，还有销售总监和销售经理的领导力等因素，比底薪更有影响力。

讲白了，真正想做销售的人，是奔着钱去做的，不是看底薪，能不能尽快出业绩，能不能持续出业绩，能不能出大单？相比同行、同区域的销售岗位，你们的核心优势在哪？找出这个细化到薪酬结构、培训及招聘系统中去，才能有的放矢，一击即中。

招聘从来不是单一点孤立的工作，人事也不是，人才资源储备、招聘渠道开发、面试技巧这些基本的先不谈，原因可能上面那些间接的因素里。

仅供参考，权当交流探讨。

四、做房产销售没底薪是怎么回事？

估计你说的是一些私人小中介公司吧，他们一般是没有底薪又高提成的，不过大多数的房地产公司做销售都是有底薪的

五、关于销售，“待遇：大公司底薪很高，但提成低，小公司相反”，能具体一点吗？最好举个例子

一个公司的待遇要看老板的，如果遇不到好老板就只能靠自己能力和业绩赚钱了

六、为什么销售的底薪多很低

销售主要靠提成，底薪是很低，因为底薪低才有动力努力做业务

七、为什么很多好企业的销售门槛也很低

销售基本可以不用看文凭的。
注重的是口才，处理人际关系。

八、为什么业务员的底薪这么少？

销售本来就是多劳多得的行业，主要是公司对技能的培训支持。

参考文档

[下载：为什么上市公司销售底薪低.pdf](#)

[《股票多久能涨起来》](#)

[《股票st到摘帽需要多久》](#)

[《小盘股票中签后多久上市》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：为什么上市公司销售底薪低.doc](#)

[更多关于《为什么上市公司销售底薪低》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/50338026.html>