

达人店的营销顾问原始股值多少钱——建行零利息零手续费贷款购车限于哪几种车型？-股识吧

一、建行零利息零手续费贷款购车限于哪几种车型？

这个没有限制的，是商家和建设银行联合搞的促销方案和营销手段，任何一个品牌或车型都有可能这样。

银行和4S没有傻到白白借你钱让你买车的地步。

放心好了，羊毛就出在你身上，呵呵，我就是4S店的销售顾问，等你把车买到手里，头脑冷静了之后，就会想明白了。

二、在大陆注册一个顾问公司需要多少钱？大概多少天可以注册完成

我们园区有办理此类业务，大概7-10个工作日就可完成，提供注册一条龙服务！

三、人力资源管理咨询师考试难吗?大概要花多少钱？

看你考什么等级的。

3级的比较容易，2级和1级的比较难，费用也比较高。

不同的培训学校的费用不一样，你可以找当地的培训学校咨询一下

四、爱钻网络销售顾问能赚钱吗？

现在我已经全职太太和全职的爱网络销售钻顾问，爱钻他们全部都是免费的，一个月挺悠闲的，都能赚个九千到一万多块钱，要是稍稍的勤奋，月赚三四万五六万完全都没有问题；

比起以前全职做打工族上班好多了，自己当老板，想弄弄就弄弄，免得在公司受一肚子的气，做个打工族压力又大，瞌睡也睡不够，忙得半死，每天早上洗脸的时间都没有。

五、今日头条点击率和总花费怎么算？

销售行业都是底薪加提成，根据学历或资历，底薪一般500元到1000元不等。

提成根据轿车、客车、货车等，每辆车提成100元至200元不等。

业绩不同，收入差距很大，做得好，5000—10000以上，差一点的2000元左右。

总之，销售是极富挑战性的工作。

工作阅历对个人成长有很重要的作用。

汽车销售一般都要经过厂家培训，取得销售资格，一般称销售顾问，先实习，然后才是正式销售顾问。

六、去汽车4S店做销售顾问（吉利汽车），工资大概有多少

汽车销售顾问以形象好、收入高、发展潜力大而广受关注。

有的人认为销售顾问一个月只拿几百元底薪，卖一台车才提成一两百元，觉得销售顾问职业没什么“钱途”；

也有的人认为销售汽车根本不需要什么专业知识和技能，长得好会说话就能卖车。

---这样的观念，是对汽车销售工作的极度误解！首先，关于从事汽车销售工作的收入，我们不能停留在一个月拿多少底薪，卖一台车提成几百元的层面上。

如果抱着这个概念去卖车，是怎么样都不容易进入“高薪”阶层的。

汽车消费是连带式的、终身的消费，客户买车不可能仅仅只要买一台裸车（法律也不允许），购车客户买车时都要涉及到金融、保险、装潢、精品、附件、保养等领域，在使用汽车的过程中还将产生其他需求，而这些领域的业务，在4s店内部都是可以单独获得提成的，前提是销售顾问除了卖车之外，还要掌握相关领域的销售技能。

如果裸车销售提成只有100元/台，加上其他销售提成，卖一台车的提成总数做到500元以上，并不太成问题。

很多月收入过万元的销售顾问，并不是一个月能销售超过100台车，而是其他工作做到位了，月销售量也就是15台左右。

另外，从事汽车销售工作，不仅需要专业知识，还需要较高的综合素质。

一般4s店招聘汽车销售员，都会要求应聘者应具备从业经验，或者要有专业背景。

因为很简单，汽车销售顾问销售的是汽车和汽车相关产品、服务，汽车产品和服务具备很强的专业性（汽车是昂贵耐用消费品，不够专业怎么卖得出去？），汽车销

售的流程、方法和技巧，与传统行业的销售方法存在本质上的差异，没有经历过专业的训练，4s店是肯定不敢让新人上岗的。

而恰恰是这么需要培训的行业，95%的4s店 却不具备自行组织系统培训的能力。

聘请专业培训机构实施培训的费用高达15000元/天，培训一周的成本高达10万元！

如此高昂的培训成本，致使多数汽车企业不愿在培训上投入。

一旦人员流失，培训投资就送给他人了。

因此，绝大多数人员进入4s店，因未能接受专业培训，而内部人员亦多不愿意教（因带新人可能威胁自身利益），三个月内没有业绩而不得不主动放弃。

上述原因，导致了汽车销售人员流失率高，也给汽车销售行业造成了一些负面影响：如“是人都能卖汽车”、“汽车销售不需要培训”、“销售汽车不赚钱”、“干汽车销售没前途”等错误观念被广为流传。

上述说法从质的层面上理解是没有错的，但从量的层面上就无法理解。

这也是造成为什么有的人能做好，也的人被淘汰，有的人月收入过万，有的人生存不下去的本质原因。

要做好汽车销售，至少要做到“六懂”，即：一懂汽车

掌握构造、性能、性价比分析工具 二懂市场 掌握行业背景市场大局与市场动态 三

懂营销 掌握和恰当地运用市场营销的精髓 四懂销售

掌握销售流程销售话术与销售技巧 五懂服务 掌握销售过程服务与售后服务方法 六

懂客户

掌握客户心态消费心理与决策方式要把汽车销售做优秀，还需要“三有”，即：

一有计划 遵循销售规律有计划扎实推进工作 二有技巧

遵循客户心理针对性采取攻心战术 三有恒心 遵循成功规律不断改进工作和提升

参考文档

[下载：达人店的营销顾问原始股值多少钱.pdf](#)

[《股票跌停板后多久可以买入》](#)

[《今天买的股票多久才能卖》](#)

[《股票账户重置密码多久生效》](#)

[《上市公司离职多久可以卖股票》](#)

[下载：达人店的营销顾问原始股值多少钱.doc](#)

[更多关于《达人店的营销顾问原始股值多少钱》的文档...](#)

#!NwL!#

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/book/75017905.html>