

# 股票销售人员如何进行个人包装\_业务员如何包装自己 基础知识\_销售基础知识-股识吧

## 一、如何做一名合格的包装员工？

想要做一名合格的包装阳光，你就应该努力学习包装知识，细心向老同事学习，掌握各种技能，然后踏实的工作，你就能做一名合格的员工了

## 二、怎样包装个人形象

展开全部现代包装，可以说是门学问、是门艺术，它给人一种超凡、脱俗的美感，而这种美带给人们的效果应该是这样的。

视觉美、感觉良好，一切都是从有益的角度出发，使人一见顿生快感。

佛要金装，人要衣装。

应试当天的穿着打扮对录取与否，有着举足轻重的影响，虽说留下完美的第一印象未必会被录取，但若给人留一坏印象，极可能因而名落孙山。

所以，随着面试日期的到来，仍应花费心思为自己塑造一个良好的外在形象。

以男性为例：1、注意头发的修整，如果稍嫌过长，应修剪一下。

2、避免穿着过于老旧的西装，颜色以素净为佳。

3、正式面试时，以长裤并熨烫笔挺为好。

4、衬衫以白色比较讨好。

5、尽量选择颜色明亮的领带。

选购时可以征询太太或女友的意见，太过鲜艳显得花俏，以能带给他人明朗良好印象则较为适宜。

6、领带不平整给人一种衣冠不整的观感，尽可能别上领带夹。

7、西装胸袋放条装饰手帕看起来颇为别致，可以尝试这种时髦的装扮。

8、西装和皮鞋的颜色以保守为原则，面谈时最好避免穿着过分突异的颜色。

9、戴眼镜的朋友，镜框的佩戴最好能使人感觉稳重、调和。

女性在应试时则应注意以下几点：1、穿着应有上班女郎的气息，裙装套装是最合宜的装扮，勿穿长裤应试。

裙装长度应在膝盖左右或以下，淘蛴悻 于/DIV2、面谈时应穿着高跟鞋，最好避免穿着平底鞋。

3、服装颜色以淡雅或同色系的搭配为宜，颜色勿过于花俏，形式亦不宜暴露。

4、头发梳理整齐，勿顶着一头蓬松乱发应试。

5、应略施脂粉，但勿浓妆艳抹。

6、不宜擦拭过多的香水。

总之，穿着打扮应谨守给人“信得过”的印象。

试想，你去银行存钱，坐在柜台让你担忧这位行员有无入账？心头总觉得不安全。

雇主的心理也是一样，每个公司都希望其职员靠得住而非信不过。

这毕竟是一个追求美和协调的时代。

### 三、业务员如何包装自己 基础知识\_销售基础知识

1.整体形象。

无论科学技术再发达，做销售的也要去和客户面对面的交谈，也要去主动的拜访客户，那么直销员的形象就是给客户留下深刻印象的武器。

销售员的形象包括仪表，服饰，言谈举止。

仪表具体到每个人首先应该是一种精神状态，你不能在和客户谈生意时，睡眼蒙眬，萎靡不振，心不在焉。

其次，应该是头发要整齐，不能太出格，男士应该面容干净，不能胡子拉插，女士要淡妆，不能太浓妆艳抹；

服饰要求一定要职业装，男士最好是西服领带，皮鞋要干净光亮，女士不能穿超短裙和短裤，也不能穿拖鞋。

言谈举止要落落大方，不卑不亢，彬彬有礼。

销售员的形象是一个人综合素质的体现，需要不断的修炼和学习。

2.提包。

每个业务员在和客户谈生意时，都要有一个体面的业务包，不需要多么豪华，但一定要整洁干净，一定要装的下产品资料。

有的男性销售员提个塑料袋就上门谈业务，可想而知，客户的感觉。

有的女销售员提个很小的坤包就和客户谈业务，结果拿出来的产品资料皱皱巴巴，影响客户看的欲望。

因此，男性销售员最好提黑色的业务包，女性销售员最好提超过16开纸的女士包，一定要平整的装下产品资料。

3.名片。

名片是现代商业交往中不可缺少的必备工具之一，可我发现有许多公司和销售员并不重视名片在销售中的作用，对名片的理解也过于狭隘，所以造成了在商业社交场合不带名片，带了名片也想不起来发，有的名片信息不清楚，甚至涂改，电话号码已不存在等等情况，这些细节问题往往会影响生意的达成，造成不必要的损失。

4。

样品和产品资料。

这一点是非常重要的，因为你的一切努力是为了销售产品。

我主张在销售过程中能带样品的一定要带样品，不能带样品的一定要有非常漂亮的产品图片和资料，最好能把专业知识通俗化，让客户一看就明白。

如果有价格优势的产品，一定要附上价目单。

对产品价格统一固定的产品，最好附上报价单。

作为直销员产品资料越齐全，越能提高成功的机率。

有的销售员当客户要看资料时，这没带那没带，结果客户没有了兴趣，也谈不到签约了。

5.沟通。

良好地进行交流沟通是一个双向的过程，它依赖于您能抓住听者（客户）的注意力和正确地解释您所掌握的信息。

您给人留下的印象是一贴正确理解您信息的催化剂。

## 四、做业务的要如何包装自己

做业务首先注意自己的形象，聊天的时候我个人觉得实在就好，我就是做业务的，我和客户聊天都是实话实说，大家想朋友一样，就算生意不成的话，还是朋友。因为现在的人和客户在一起的时候伪装，大家也就习以为常了，自己把态度回归本质的话，反而会让客户放心。

## 五、怎样做好一个销售人员，销售的要素又包括什么呢？

.三个要素产品的解说结构包含三个要素：公司、产品、销售人员。

客户往往是先接受销售人员，再接受产品，最后才接受公司。

很多时候，客户会把销售人员当成公司和产品的代表。

图1 - 1 销售结构关系图2.两个认知销售人员必须认清两个事实：（1）销售人员也是企业的产品之一个人、企业、产品三者是彼此紧紧联系在一起的，销售人员形象的好坏，直接代表了企业的形象、产品的形象。

（2）每一位销售人员都是独一无二的产品某一种产品可能分成各种品牌、各种式样，但是，销售人员是独一无二的产品，世界上没有完全相同的两个人，所以销售人员应该对自己有信心，在谈吐、外观、内涵上表现自己。

形象要求对销售人员的形象有一定的要求，一般来说，客户不喜欢向形象糟糕的销售人员购买产品。

1、有形的形象2.无形的形象无形的形象主要指销售人员的精神面貌，人们都喜欢

和精神饱满的人在一起，喜欢和开朗、快乐的人在一起，喜欢和带着笑容的人在一起，喜欢和会赞美的人在一起，这些都是无形的形象。

如果销售人员自己都无精打采，客户又怎么会相信他所销售的产品品质呢？动作要求当销售人员和客户会面的时候，除了整体的外在形象之外，销售人员快步走上去的动作、握手的动作、一直到交换名片、收下名片的动作，都会给客户留下深刻的印象，直接影响着客户对销售人员的评价以及最后是否能够成交。

有的销售人员不好意思，所以握手的时候动作很轻，让人觉得这个人比较害羞、胆小；

有的销售人员为了表示热情，又握住客户的手不放，显得没有礼貌；

还有的销售人员握手的时候眼睛看着地面或者别的地方，这些都是不正确的动作。

(1) 主动把自己的名片递给客户在递名片的时候，要双手握着名片递给对方；名片上销售人员的名字要面向客户，背向自己。

(2) 迅速记下客户名片上的内容在拿到对方名片之后，销售人员要迅速记下名片上的内容，包括客户的姓名、客户的职称和公司的类别。

有的销售人员总是埋怨自己记性差，记不住客户的名字，其实记性差只是一个借口，为自己的懒惰开脱。

只要用心记，从接到名片的那一刻开始就努力记住客户的资料，没有记不住的。

(3) 慎重把名片收藏好慎重把名片放进皮夹或者是名片夹，收藏好。

有的销售人员接到名片之后，随手放在口袋里，结果过不了多久就找不到了，所以一定要及时保存好客户的名片。

(4) 称呼对方的职称称呼对方的职称，表明自己已经记住了这位客户，这一步是交换名片过程中的重点，既显示了对客户的尊重，又有助于销售人员记住客户的资料。

图1 - 2 正确的交换名片的过程投资形象1.

在形象上投资形象就是销售人员的一个最直接的工具。

“工欲善其事，必先利其器”，有的销售人员认为在形象上投资，是一种浪费，其实不然。

社会越来越进步，时代节奏越来越快，人和人之间的距离越来越远，很少会有人愿意花时间来慢慢发掘你的内涵，尤其是客户，客户是来买产品，没有时间了解销售人员，所以最常见的是“以貌取人”。

2. 学以致用如果掌握的知识没有发挥出来，那就叫浪费知识的价值，如果学到的经验没有把它运用在平常的日常生活工作中，这个经验也是毫无价值的经验。

销售人员必须把自己所学到的知识，运用到销售工作中，学以致用，才能不断进步。

本讲介绍了做好产品解说的第一步——包装自己。

## 参考文档

[下载：股票销售人员如何进行个人包装.pdf](#)

[《股票停牌后多久能买》](#)

[《增发股票会跌多久》](#)

[《股票理财资金追回需要多久》](#)

[《股票保价期是多久》](#)

[《股票订单多久能成交》](#)

[下载：股票销售人员如何进行个人包装.doc](#)

[更多关于《股票销售人员如何进行个人包装》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/chapter/35610037.html>