

青岛啤酒股份有限公司业务员干什么的- 我想做青岛啤酒的业务员 但是我没干过 不知道怎么样去做 才能把这个业务干好- 股识吧

一、青岛啤酒业务员

提成...你干脆去给经销商干活好了。

青岛啤酒的销售队伍，是基本工资+薪酬福利+奖金计提 奖金计提不光是销量提成，讲的是绩效考核（市场推进指标、铺货率、占有率等等）...为什么？因为你们那边管理差，缺乏培训管理。

还有一点说明：青岛啤酒的销售队伍，不是帮助经销商提高销售，是指导经销商做市场。

二、谁有了解啤酒的业务员工作？

不一样，您说的啤酒业务员，范围太广，具体您是哪个公司的，是区域的还是总厂的，是瓶啤还是桶啤，是鲜啤 熟啤 纯生 扎啤。

- 。
- 。
- 。
- 。
- 。

都不一样的，我也是从销售做起的。

三、我想做青岛啤酒的业务员 但是我没干过 不知道怎么样去做 才能把这个业务干好

业务嘛我有了解一些，流程较熟悉！这里说给你听听！我做了将近五年的业务！1、青岛啤酒为知名啤酒，市场认知度大，属于大品牌，所以你要拿出豪气来，不要

扭捏胆怯，要自信。

2、着装要职业化，要大方得体，语言要不紧不慢，不要有小动作，说话时要有磁性，倾听时要目视对方，专心致致。

3、一般象如上这些娱乐场所，有决策权进货的主要为：老板，采购部经理，值班经理等，每家店的情形都不要样，有的商家可能有分店，要到总店去才行。

进去后最好先问问店里的服务员及领班。

4、一般这些商家都是晚营业的，所以他们的办公时间都是下午以后，时间一定要恰倒好处，不要影响别人的休息！5、另外在谈判之前，要先了解一下这家店的酒水情况，知己知彼嘛，有哪些产品，价位在多少？有多少种？销路怎样？等等。

做到心中有数！

6、见面后要主动的自我介绍，大方的说出你的来意，郑重的递上名片。

7、谈判说到底就是价格的谈判，所以在价格方面始终不要松动，要主动展现你的品牌优势，你的卖点，不要随意的降价，哪怕只是一分钱，这样会损害你的产品的优良形象。

当然你可以在销售回赠上多做工作及介绍！

8、谈话中要严肃，但不能过于死板，有

时也要风趣幽默点，不要只局限与工作，结成朋友就更好办事了！9、谈到一定时候，就是决断的时候，拍板成交的时候了，要果断的促成成交，不要一味的自顾自的说，如果他还犹豫不决，你就要快到斩乱麻！

10、成交后要准时做好货物上柜等工作。

至于以后怎么销售那就是下一步的事了

四、怎样做好青岛啤酒业务员销售？？？

如果能吃得起苦，应该不错，因为新进的销售代表一般都是从扫街铺货，贴广告纸做起的。

相对其他地方而言，上海消费水平比较高，青岛的认知度还不错，应该可以做。

五、我想做青岛啤酒的业务员 但是我没干过 不知道怎么样去做 才能把这个业务干好

业务嘛我有了解一些，流程较熟悉！这里说给你听听！我做了将近五年的业务！1

、青岛啤酒为知名啤酒，市场认知度大，属于大品牌，所以你要拿出豪气来，不要扭捏胆怯，要自信。

- 2、着装要职业化，要大方得体，语言要不紧不慢，不要有小动作，说话时要有磁性，倾听时要目视对方，专心孜孜。
- 3、一般象如上这些娱乐场所，有决策权进货的主要为：老板，采购部经理，值班经理等，每家店的情形都不要样，有的商家可能有分店，要到总店去才行。进去后最好先问问店里的服务员及领班。
- 4、一般这些商家都是晚营业的，所以他们的办公时间都是下午以后，时间一定要恰倒好处，不要影响别人的休息！
- 5、另外在谈判之前，要先了解一下这家店的酒水情况，知己知彼嘛，有哪些产品，价位在多少？有多少种？销路怎样？等等。做到心中有数！
- 6、见面后要主动的自我介绍，大方的说出你的来意，郑重的递上名片。
- 7、谈判说到底就是价格的谈判，所以在价格方面始终不要松动，要主动展现你的品牌优势，你的卖点，不要随意的降价，哪怕只是一分钱，这样会损害你的产品的优良形象。当然你可以在销售回赠上多做工作及介绍！
- 8、谈话中要严肃，但不能过于死板，有时也要风趣幽默点，不要只局限与工作，结成朋友就更好办事了！
- 9、谈到一定时候，就是决断的时候，拍板成交的时候了，要果断的促成成交，不要一味的自顾自的说，如果他还犹豫不决，你就要快到斩乱麻！
- 10、成交后要准时做好货物上柜等工作。至于以后怎么销售那就是下一步的事了

六、做啤酒公司的销售员这份工作怎么样？

参考文档

[下载：青岛啤酒股份有限公司业务员干什么的.pdf](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《股票abc调整一般调整多久》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[下载：青岛啤酒股份有限公司业务员干什么的.doc](#)

[更多关于《青岛啤酒股份有限公司业务员干什么的》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/store/30135900.html>