

## 为什么上市公司销售底薪低些为什么现在企业招聘销售这么难？-股识吧

### 一、销售行业底薪那么低，还不管吃、休，真的能赚到钱吗？？如果卖不出去东西，底薪那么又低，吃住都够悬，

销售一般前期因为能力问题赚不到钱，但锻炼锻炼也是很有前途的，所以看你提升的怎么样了，今年估计不太好做，因为形式不太好

### 二、为什么很多业务员工作底薪都很低，还很多人还趋之若鹜？

人人都想要高薪、清闲的工作，但并不是每个人都有那个好运气和那个实力。更多的人还是从相对基础的工作做起。

一、门槛低业务员的入职门槛很低，很多企业的需求量也很大，对于学历也没有太高的要求。

只要有努力拼搏的心，经过短时间的培训就可以上岗，所以很多学历一般，没有太多工作经验的人，会选择尝试从业务员做起。

二、努力就能获得相应的报酬业务员的薪资低，其实也只是底薪比较低，业务员主要是赚提成的，卖出去东西，或者谈下订单就会有一定比例的绩效奖金，是那种努力付出就会看到结果，就能拿到相应报酬的工作。

这要比很多混时间拿固定工资的工作做起来更有动力，更来劲。

三、生活所迫就像前面所说的，大家都想要钱多活少离家近的工作，但是那样的工作几乎是不存在的，大家在生活的压力下，要养家糊口，那就不得不去工作，在自身能力有限的情况下，就不得不去做业务员这类基础的工作。

四、时间相对自由业务员的一大优势，就是时间自由，当然这种自由是相对的，因为要经常去和客户谈判，要出去拜访、拓展资源，在单位坐班的时间很少，大多数时候都是在外奔波。

奔波的过程中，去偷偷的干点自己的私事，其实也是神不知鬼不觉的，所以很多家里事情多或者有额外产业的人，会选择业务员，有更多的时间去拓展其他事情。

### 三、我想请问下 房地产销售说的底薪是怎么回事？如果1到2个月都没业绩的话有底薪拿么？谢谢

正规企业不仅有底薪，还要有五险一金。

记住，在以后应聘中凡事没有底薪的企业、收取押金的企业、没有社保的企业，不论什么行业，都不是正规企业或有规模企业。

## 四、为什么现在企业招聘销售这么难？

第一，不对行。

第二，销售发展意向不在你那。

第三，外行销售，或者想做销售的人不清楚你的企业赚钱的点在那，不了解你的行业，认为赚不到钱，第四，给的基础待遇低，给从业人员增加太多内在压力。

来自职Q用户：吴先生一个是工资低，

二个是累，业务的多少又关系着工资，再有就是老是扣工资、罚工资

来自职Q用户：岳女士

## 五、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。

## 参考文档

[下载：为什么上市公司销售底薪低些.pdf](#)

[《买一支股票多久可以成交》](#)

[《股票要多久提现》](#)

[《一只刚买的股票多久能卖》](#)

[《股票涨幅过大停牌核查一般要多久》](#)

[下载：为什么上市公司销售底薪低些.doc](#)

[更多关于《为什么上市公司销售底薪低些》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/store/71047881.html>