美巢集团股份公司销售工作怎么样,企业管理咨询行业的销售人员这个工作怎么样-股识吧

一、在重庆美德生物集团有限公司搞销售怎么样啊?

不要看公司怎么样,不可能在一个公司干一辈子是不是。 只要自己喜欢能提高自己的能力就好了 bbs.99114* 这上面的营销版块里有好多关于营销的观点 可以自己去看看

二、房地产经纪代理公司做销售怎么样?待遇怎么样?工作环境 怎么样?

房地产经2113纪代理公司这到没听过!不过我以前是在北京城建房地产经纪有限公司!哪里赚钱非常困难!!哪里不怕人5261多!!就怕人少,所以说像保险业一样!!都是靠你卖4102出多少拿提成的!!!社保没有!底薪没有,也1653许对新人前3个月可能能发给你点!!基本上都外出找房源,到处贴条收购房子!顾回客有网上的,还有顾客看广告,还有就是顾客自己找到答你们公司,

三、企业管理咨询行业的销售人员这个工作怎么样

学到的也多是自我激励类的东西,而管理咨询则不同,接触的基本是实战性的管理 技能,目前国内管理咨询机构真正做管理咨询的并不多你好!要看你准备进入的咨 询公司是以培训为主还是以咨询为主,非常有利于个人日后职业生涯发展,如果是 进入培训公司那就没有多大意义

四、美商集团股份有限公司怎么样

不错,挺好的

五、味好美(武汉)食品有限公司销售代表做些什么工作?

维护老客户的关系,开拓新客户

六、我是应届毕业生,面试过了泰安的一家房地产公司的销售, 我想问一下在泰安这个工作怎么样,有发展空间吗

朋友,你说的那个地方我不是很了解,不过全国的大趋势下,除了几个特殊的城市,比如深圳,上海,北京,其他的中小型城市基本上都差不多的。

目前的状况是市场越来越正规,除了一些小地方,至少目前大范围的城市,都已经慢慢的趋于制度化。

所以很难再像几年前那样,一夜暴富,或者有空子可以钻了。

至于以后,房地产行业也会理智得向前发展,如果真正的做到市场化了,并且市场 达到一定的成熟度,那这个行业会变成跟做普通销售一样。

不过是表面光鲜一点,不过我个人觉得有严重的吃青春饭的嫌疑。

不鼓励那些只为了挣钱的人去做这个,当然,做好了,也会有发展空间,可以进入 开发企业,做营销策划方面的决策者。

至于要怎么做,那都是因人而异了。

也许你会觉得我说的都是废话,但是我说的绝对适用于每个行业,其实每个行业都有出路,做得好还是做得差,都看个人。

这个行业也一样,也有做了10来年置业顾问,现在都还是置业顾问的人,30多岁了 ,也做不了几天。

可转行以后又没能力做其他的。

这样才是最尴尬的。

他不像其他的工作,可以做一辈子,这个行业到了30来岁,如果没有发展,你就会被淘汰。

到时候转行才是举步维艰。

所以你好好想想吧,到底是不是真正的喜欢这个行业,有没有决心一定要做好,能不能把决心落实到行动上。

一切都要考虑清楚,不然年龄大了,你会后悔的。

如果你没有涉足过这个行业,你也许一点都不了解,一个行业的大趋势好不好,决定了去做的人多不多。

但是在我看来, 越是人多的行业, 竞争也就越大, 越能证明行业的不成熟。

人少,反而会提升行业规范,也可以说因为制度规范了,所以把很多不合格的从业 人员淘汰掉。

不过只要做得好,你就能变成精英。

想要在任何一个行业中变成精英,那都要付出相当大的努力,这个都是不言而喻的

0

做置业顾问本身不难,要想做好,都很难

不过你提到的医药代表,我个人认为还不如做置业顾问。

你会在这个过程中学到除了销售以外的很多东西,而医药代表接触面,和接触的人 群相对要少很多。

在从事房地产销售的过程中,你会遇到千奇百怪的人,这对你以后与不同的人打交 道有很大的帮助。

从工薪阶层,暴发户,企业家,政府单位领导。

从不同的人身上,你可以学到很多的东西。

以上是我做了6年置业顾问对行业的看法,不过现在我已经转行搞建筑了。

也仅仅是我的个人观点,有不同意的地方就当我说的废话吧。

希望对你有小小的帮助

七、【业务销售,山西唐巢科技有限公司这份工作怎么样

挺好的呀,各方面待遇都不错,主要看你的能力呢。

参考文档

下载:美巢集团股份公司销售工作怎么样.pdf

《买一支股票多久可以成交》

《股票停止交易多久》

《股票上市一般多久解禁》

《股票卖的钱多久到》

《农业银行股票一般持有多久分红》

下载:美巢集团股份公司销售工作怎么样.doc

更多关于《美巢集团股份公司销售工作怎么样》的文档...

??????????????????????????????

https://www.qupiaozhishiba.com/subject/35146676.html