



销售格局

高冬兰 2021-5-11

销售定义

指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品或服务的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。

或者说：销售是指实现企业生产成果的活动，是服务于客户的一场活动。

销售职位

基础的销售岗位，需要拜访、面见客户来推广产品，达到销售的目的。

销售代表

指导产品和服务的实际销售的人，通过确定销售领域、配额、目标来协调销售工作，并为销售代表制定培训项目。

销售主管

销售经理

销售总监

可以带领一个销售团队，需要领导、组织、沟通协调能力，属于管理岗位。

负责整个销售部门，是执行者，也是决策者，不仅做好销售，还需快速的分析市场及客户的需求，为企业赢得市场份额及利润。

销售辅助

售前：网站、广告、宣传册、推文、企业文化等。

产品在交到客户仓库前，保证产品的完整和完美性。

营销

客服

储运

售中：完成客户的需求。

售后：保证订单顺利结束，并合作、沟通愉快。

销售信任

纸质名片、电子名片，全名，地址精确省市路

营业执照、各类证书、ISO体系、网站

名片

合作中

资质

- 1、纸质盖章审核报价单：双方联系姓名、电话，报价明细清单。
- 2、合同：标准模板，企业的管理体现。
- 3、样品：标准寄样流程。

销售境界

销售产品，需要更多的客户接触了解客户的需求，进行推广产品进行销售。

初级

学做人，尊重人，需要不断的学习获取更多的知识来服务和维护客户，解决合作中的商务问题及技术问题。

高级

中级

维人，建立长期稳定的关系，是合作关系、也会是朋友、伙伴关系。



谢谢

勇敢去体验世界的惊喜