

# 电销团队招聘技能提升

## 第一部分 突破电销人员招聘瓶颈

### 一、电销人员为什么不好招

- 应聘者的抱怨

### 二、优秀销售人员的基本特质

- 出色电销人的六大表征
- 电销人员招聘的五原则+四匹配

### 三、打造有吸引力的招聘信息

## 第二部分 简历的快速筛选与应聘者诉求判断

### 一、简历八要素

- 是不是主动投递
- 候选人是否在职
- 是否有电销经验/其他销售经验
- 期望工作的地点
- 职业诉求的排序
- 期望的薪资水平
- 应聘者的形象
- 应聘者的年龄/学历

### 二、应聘者诉求判断

### 三、应聘者分类

分组讨论：这位应聘者的诉求是什么？

## 第三部分 如何通过一通电话给求职者留下好感？

### 一、招聘官的心态----信心为王

### 二、公司、职位的简要包装

### 三、招聘官的状态：声音\语气、节奏、逻辑、态度

小组演练：高素质的招聘官

## 第四部分 如何打面试邀约电话？

一、邀约开场白

二、引导双向交流

三、引起对方的注意

四、了解与挖掘对方的需求

- 生存需求型
- 寻求改变型
- 追求成就型

练习：写出你的面试邀约话术

五、招聘电话的细节

六 电话中常见拒绝之应对

- 1、现在做保险，不好做
- 2、做保险好象跟传销差不多
- 3、没有经验，担心自己不适合
- 4、我有朋友做过但都不成功
- 5、别的行业收入还不错，不想来做保险
- 6、保险公司收入不错，但不稳定
- 7、保险公司压力很大，淘汰率很高，担心做不好
- 8、做保险没面子，要看别人脸色
- 9、做保险太苦了

七、电话中听什么？

- 1、口齿清晰度
- 2、反应灵敏度
- 3、是否具备亲和力
- 4、学习力
- 5、思维的逻辑性
- 6、说话条理性

分组模拟：大王叫你来面试

八、正式邀约面试

- 1、面试邀约邮件/短信
- 2、如何规避应聘者爽约？

## 第五部分 做优秀的面试官

### 一、如何体现面试官的高素质

#### 二、面试前注意事项

- 说服别人先说服自己

“Ta 为什么选择这家公司？”

“Ta 为什么选择这个行业？”

“Ta 为什么选择这个职业？”

“Ta 该如何做、能做好吗？”

#### 三、面试中细节掌控

- 建立和谐的气氛
- 切入正题
- 向应聘者“推销公司”
- 面试中的提问
- 提问问题的形式
- 提问时应注意的问题
- 面试中聆听的技巧

#### 四、电销人员面试题库

- 1、口头表达能力
- 2、灵活应变能力
- 3、兴趣爱好
- 4、情绪控制力（压力承受力）
- 5、上进心与自信心
- 6、责任感与归属意识
- 7、有效的沟通技能
- 8、销售能力/销售经验

#### 五、应聘者性格/潜力分析

- 1、DISC 性格体系分析

2、如何通过笔迹初判应聘者性格

3、看简历中的其他小细节

六、面试结束

小组模拟：我是面试官