**一、测试市场营销类人员“市场营销类”问题：**

1、你对你周围的市场怎样看，怎样细分？

2、觉得市场营销和销售有什么区别？

3、你怎样去处理你周边的市场？

4、你怎样看待拓展业务中的唱歌、喝酒与业务无关的东西？

5、你认为拓展业务中的唱歌、喝酒与业务无关的东西重不重要，你会不会也这样做？

6、你认为什么时候是发挥个人英雄主义的时候，什么时候是发挥集体力量的时候？

7、请对以上举实例说明？

8、你知道产品与品牌的区别吗，你是怎样理解的？

9、你想做置业顾问多一些还是客户顾问多一些，请说明理由？

10、现时有两大市场，一种市场是搞关系，靠费用，另一种是为企业真实解决问题，你认为我司现时应怎样看待这两大市场？

11、请说出3个房地产产品的品种，简要说一下各是要什么业务？

12、你平时喜欢从事什么样的体育活动，你认为这些对你在拓展业务中有什么好处？

13、你知不知道什么是捆绑营销，如果给你搞一个这样的营销，你应怎么搞？

14、请说一说拓展一个企业的过程中，你一般是怎样进行的？

15、你是怎样关注客户的？

16、网上预销售系统是什么？它能为企业带来什么样的便利？

**二、测试市场营销类人员“客户服务类”问题：**

1、请讲一次这样的经历：你使一个非常不满的客户改变了看法。是什么问题？你是怎样使客户回心转意的？

2、讲一次你曾经为了取得与工作有关的目标而做出个人牺牲的经历。

3、你认为质量和客户服务的关系是什么？?

4、很多人都把客户服务的重点放到处理客户投诉上，你认为这种策略的问题是什么？

5、给我讲一个你曾经遇到的这样的一个问题：和你打交道的一位客户要求解决问题的方法和公司利益发生冲突。你是怎样解决这个矛盾的？

6、在客户服务中，公司的政策和规定起着什么样的作用？

7、请列举好的客户代表应该具备的几种基本素质。你为什么认为这几种基本素质很重要？

8、如果客户对所发生的事情的判断是完全错误的话，你该如何解决这个问题？

9、统计数字表明，19个客户中，只有1个客户会投诉，而其他18人尽管不满意也不会说什么，但再也不会购买你的产品了。客户服务代表怎样鼓励沉默的客户发表自己的看法？

10、若客户不满，他们能接受的最大的不满程度有多大？

11、如果你给客户解决难题，客户请你吃喝玩，你怎么办？

12、如果你给客户解决难题，客户给你现金/或现金等价物，你怎么办？

13、你怎样看待走访客户的问题？

14、你认为怎样才能做好一个客户经理？

15、你想做置业顾问多一些还是客户顾问多一些，请说明理由？

16、有人说客户顾问是一个流动银行，你认为对不对？

17、你认为你以往的工作经历对你以后的工作有什么帮助？

18、你是怎样关注客户的？

19、如果客户要求你操作不符合规章制度的业务，你怎么办？

20、你平时喜欢从事什么样的体育活动，你认为这些对你在拓展业务中有什么好处？

21、请说一说拓展一个企业的过程中，你一般是怎样进行的？

**三、招聘销售人员面试题实例：**

1、您觉得市场营销和销售有什么区别？

2、你去一家公司上门推销，但门上写着“谢绝推销”你会怎么做？

3、您觉得《市场营销学》对你最有帮助的是哪一点？

4、你认为这个行业的现况怎么样？

5、假如你是一家房地产企业的一线市场销售人员，而你的竞争对手正好推出了：买房子，送空调、抽油烟机等的促销活动，作为一线人员的你，该怎么样做才能不被对手的活动压倒？

6、“你是怎样来我们这儿的?”（这是在测试求职者对交通路线的熟悉程度及对交通工具的使用能力，这种提问对应聘销售、业务员等岗位的求职者的可能性较大）

7、请讲讲你遇到的最困难的销售经历，你是怎样劝说客户购买你的产品的？

8、人们购买产品的三个主要原因是什么？

9、关于我们的产品生产流程和我们的客户群体，你了解多少？

10、关于销售，你最喜欢和最不喜欢的是什么？为什么？

11、若受到奖励，你有什么感想？

12、你最典型的一个工作日是怎样安排的？

13、为取得成功，一个好的销售人员应该具备哪四方面的素质？你为什么认为这些素质是十分重要的？

14、电话推销和面对面的推销有什么区别？为使电话推销成功，需要什么样的特殊技能和技巧？

15、在你的前任工作中，你用什么方法来发展并维持业已存在的客户的？

16、若你给新员工上一堂销售课程，你在课堂上要讲些什么？为什么？

17、请讲一下你在前任工作中所使用的最典型的销售方法和技巧。

18、讲一个这样的经历：给你定的销售任务很大，完成任务的时间又很短，你用什么办法以确保达到销售任目标的？

19、你是否有超额完成销售目标的时候，你是怎样取得这样的业绩的？

20、一般而言，从和客户接触到最终销售的完成需要多长时间？这个时间周期怎样才能缩短？

21、你怎样才能把一个偶然的购买你产品的人变成经常购买的人？

22、当你接管了新的行销产品或新的客户群时，怎样才能使这些人成为你的固定客户？

23、在打推销电话时，提前要做哪些准备？

24、你怎样处理与销售活动无关的书面工作？

25、请向我推销一下这支笔。

26、你认为推销电话最重要的特点是什么？为什么？

27、和已存在的老客户打交道，以及和新客户打交道，你更喜欢哪种？为什么？

28、如果某位客户一直在购买和你的产品相似、但价格却很低于你的产品，你该怎样说服这个客户购买你的产品？

29、具备什么样的素质和技能才能使你从众多的销售人员中脱颖而出？

30、假如你遇到这样一种情况：你的产品和服务的确是某公司需要的，但是那个公司内部很多人士强烈要求购买质量差一些但价格便宜的同种产品。客户征求你的意见，你该怎样说？