

职业生涯人物访谈报告

访谈一

访谈时间：2011 年 10 月 3 日

访谈方式：当面采访

被访谈人：张先生 职位：推销员

问：“我非常喜欢推销员这个职业，我想请教您怎样才能成为像您这样成功的推销员？”

答：“我很高兴你喜欢推销员这个职业！首先，一个好的习惯会使你一辈子受益。如果你是一名推销员，你可以问问自己有哪些成功地习惯。有人习惯每天打 50 个业务电话，也有人一天打不到 3 个。有的人每天晚上都会安排好明天的日程，也有人永远不知道今天早上该做些什么。一个好的习惯会促进你的成功。其次，要对自己有自信，作为一名推销员，就要做好被拒绝的准备，但你自己一定要接受自己，肯定自己。最重要的是必须要掌握销售方面的知识，没有学问作为基础的推销只能算投机。”

问：“您觉得作为一名推销员有什么乐趣？”

答：“如果你是一名推销员你就可以遇到形形色色的人，并且可以跟他们打交道，我一直是乐在其中。”

问：“那您有什么困扰呢？作为一名成功的推销员不太容易吧。”

答：“当然，做什么都会有困扰。刚开始的时候，被拒绝你会觉得很难堪；后来，你也会为自己的业绩而烦扰，但只要你坚持下来，你就是强者，这正是我热爱推销这一行业的地方。”

访谈二

访谈时间：2011 年 10 月 11 日

访谈方式：QQ 采访

被访谈人：黄先生 职位：推销员

问：“我想请问您，作为一名推销员，怎样才能做得像您一样出色？”

答：“作为一名优秀的推销员，门面是非常重要的。一个拥有整洁面貌的推销员更容易赢得别人的信任 and 好感。优秀的推销员还要拥有坚韧的个性，被顾客拒绝一次，10 个推销员有 5 个会就此打住；被拒绝两次，5 个中会有 2 个打住；再被拒绝第三次，就只剩下一个人会做第四次的努力了，这时，他已经没有了竞争对手了。所以，一个成功地推销员必

定会屡败屡战，他从不相信失败，他可以从短暂的失败中学到更多的东西。当然，作为一名出色的推销员，具备过硬的专业知识是必要的，面对顾客的询问，如果你答不上来，你的价值马上就会被打折扣。”

问：“在推销这条路上，您都有过什么乐趣？”

答：“因为我很热爱推销这一职业，所以在推销过程中遇到的一些挫折我都能正确地面对。当然，令我最愉悦的就是我能成功地推销出我的产品，当看到顾客满意地接受我所推销的产品时就是我最大的乐趣所在。”

问：“有乐趣就会有困扰，请问您都有哪些困扰。”

答：“在推销这个行业中，你会遇到各种人，大部分人你都会坦然地面对，即使有些人的态度很差，但习惯了你就会正确面对，最让人困扰的就是一些无理取闹的人的恶意攻击，这就是最考验你的时候，当然面对困扰，关键就是你自己的心态，你的心够不够强大。”

访谈三

访谈时间：2011 年 10 月 12 日

访谈方式：QQ 采访

被访谈人：周先生 **职位：**推销员

问：“我想请问您，怎样才能像您一样成为一名优秀的推销员？”

答：“如果你刚进入这一行业，你可以把打电话作为一种有效地手段。你可以每天安排一小时，但是电话要简短，在这一小时里尽量多打电话，在确保每一个电话的质量的前提下，多打总比少打好。客户的资料最好要井井有条，你就不会浪费无谓的时间在找客户的资料上，因为时间对一名推销员来说非常重要。想要成功，毅力是很重要的一个方面，不要停歇，不要放弃，要对自己很有信心，相信自己一定能够成为一名优秀的推销员。对待他人，特别是对自己的顾客，一定要真诚，想要让对方接受你就要让对方感受到你的真诚，只是成功的一个要诀！最重要的是你要不停地学习，无论你有多忙，都要给自己留下一定的时间来学习，来充实自己，为自己充电，否则，你永远不能成为一名真正出色的推销员。”

问：“那您认为推销这一行业有哪些乐趣？”

答：“这个是因人而异的一个东西，就我个人而言，每当我成功地说服我的一个顾客，我就会很愉悦，因为这让我体会到了一种成功地小喜悦。我觉得我的辛苦得到了回报，我认为这就是乐趣。”

问：“那您在成功道路上都遇到过什么困扰呢？”

答：“一开始并不是你付出了你就一定会有收获，这时你会很郁闷，怀疑自己不是做这个的料。我当时也这样怀疑过自己。后来我觉得，推销这个东西其实很简单，它是一个注重积累的职业，当你积累了一定的顾客群，积累了足够的声誉，积累了相当的技巧，你会发现，原来如此简单。所以不要轻易地否定自己，即使遇到了一些困扰。”

对于推销这一职业的感想：访问了一些推销领域的人才，我对推销这一职业有了点自己的想法。综合来看，想要成为一名在业内比较出色的推销员，并不是很容易的事，要对自己有信心，要养成好的习惯，要坚持有毅力，要注意仪表，要真诚，等等很多很多，但我发现了他们都或多或少地提到了学习，他们认为，善于学习是一项很重要的技能。所以，不管从不从事推销这一行业，我都要不停地学习。

访谈四

访谈时间：2011 年 10 月 3 日

访谈方式：当面采访

被访谈人：金先生 职位：广告人

问：“我一直很敬佩你们这些广告人，我想请问您怎样才能成为你这样优秀的广告人？”

答：“博闻强识，策略性思维是广告人的两个必要的要素。广告人对天底下所有的事情都应该充满兴趣，应该经常去学习身边的事情，养成勤于观察的习惯，同时注重资讯的积累。灵感就是博闻强识基础上的触类旁通。广告创作就是在旧元素基础上进行新的组合，所以丰富的资讯非常有利于广告的创作。经常研究优秀的广告，广泛地汲取他人的精华是成为出色广告人的‘捷径’。广告是一种知识密集的产业，想要成为一名出色的广告人，你必须要涉猎各种知识，了解各种领域，所以，善于学习是一名优秀的广告人必须掌握的一项技能。”

问：“广告人有些什么乐趣吗？”

答：“当你用心地创作出一则广告，就仿佛是有什么从你的手上诞生，那种难以言明的感觉就是一种乐趣，特别是你的作品还得到了大多数人的认同，那就会是更大的乐趣。”

问：“那有没有一些困扰？”

答：“当然。创作这件事是需要状态的我认为，当一个人不在状态，或者是说到了人们常说的瓶颈，这是最让人困扰的。因为你明明准备了好多，就差那种灵感，你被憋在那里，毫无作为，这种感觉是很让人苦恼的。”

访谈五

访谈时间：2011 年 10 月 9 日

访谈方式：QQ 采访

被访谈人：孙先生 **职位：**广告人

问：“想要成为一名优秀的广告人需要做到哪些？”

答：“一名合格的广告人的心中要有一张世界文化地图，对各个地方的民族文化背景，对他们的价值观念，宗教信仰，道德规范，审美观念以及时代相传的风俗习惯都了然于胸，对消费者的种种文化需求也要了然于胸，否则你创作的广告不仅毫无价值而且毫无用处。想成为一名出色的广告人，灵活，善于创新的脑袋必不可少。所以，平时要多看看成功的广告作品，多想想自己的创作风格，多借鉴别人成功的源泉，要做到厚积薄发！当你很‘厚’的时候，你就离成功的广告人不远了。”

问：“那像你这样的广告人都有哪些乐趣？”

答：“因为我要创作广告就要想办法扩展自己的眼界，所以我会到很多地方了解不一样的风俗习惯和那里人们的价值观，我认为这就是比较有趣味的。”

问：“那广告创作有哪些困扰呢？”

答：“当你花费心血创作出自己觉得满意的作品时却得不到其他人的认可，这时，你会觉得很失落，所以，怎样创作出一则符合大多数人审美观的作品一直是大多数广告人的困扰。”

访谈六

访谈时间：2011 年 10 月 12 日

访谈方式：QQ 采访

被访谈人：张先生 **职位：**广告人

问：“请问您，怎样才能成为一名优秀的广告人？”

答：“不管你学的是什么专业，只要你准备从事广告这一职业，你必须接受一切从头开始的挑战，你是一个需要从零开始的社会人，这时，你就需要虚心和忍耐，虚心地向别人学习，忍耐毫无作为的苦恼。基础知识必须要掌握，像广告设计软件，还要有一定的美术功底，然而想要脱颖而出就要有新颖的设计思想要做到与众不同。广告并不如你想象中

那么美好，广告是一场看不见硝烟的商业战场，你千万别把这个行业当艺术对待，商业广告没有风花雪月可言。而且广告是服务业，再烂的客户，你也毫无选择的余地。广告的核心就是创新，所以，你要不断地锻炼你的创新思维。”

问：“那有哪些乐趣？”

答：“广告人靠卖脑吃饭，这是这个行业的乐趣所在，也是每个新人必须接受的挑战。你，不仅应该是最优秀的，也是唯一的。”

问：“都有什么困扰呢？”

答：“对于刚进这个行业的新人来说，毫无建树是最大的困扰，因为你没有一点基础，你是从头开始的，这时，你就会怀疑自己的能力，你充满了困扰，你干不出一成绩。客户的开发是非常困难的，除了不会做关系外，开拓新客户遇到的坎也是很高的，但你自己一定要坚持下去，做到后来，这些小困扰就不成问题。”

对于广告人这一行业的感想：觉得广告这个行业充满了挑战，他需要广告人有广博的知识和灵活创新的思维。而且，广告这个行业竞争也很激烈，想要在业内做出成果比其他行业更加困难。广告业充满挑战的氛围更加刺激了我想要了解他的冲动。

访谈七

访谈时间：2011年10月5日

访谈方式：QQ采访

被访谈人：李先生 职位：房产经纪人

问：“怎样才能像您一样成为比较成功的房产经纪人”

答：“首先，也是最重要的一点，我们必须努力拼搏。人不管做什么工作、做什么事、从事何种行业，勤奋努力拼搏是我们成功的第一大要素，缺少它那怕你是天才，你也只是短暂的，只是昙花一现的。我们要把房产经纪人当做一个事业来做，要踏踏实实，不要纯粹认为做我们这行业轻松、自由、如果运气好的话还能发个小财。其次，专业度很重要。你的专业程度直接影响着你的客户，当然也影响到你的业绩。只有你够专业，客户才会找你买房子，房主才会找你卖房子。还有，表达要清晰。用流畅的、富有感染力的语言将你要说明的问题讲给你的客户，使客户能够清楚地了解你语言的含义，了解他想知道的问题答案，这是提高工作效率的重要一环。但是，请一定牢记一个忠告：感觉总是比语言快十倍。因为这绝对是一个真理。请随时随地注意自己和客户的肢体语言，这是感觉获得的最直接信号，也许比语言更有效。”

问：“做这一行都有什么乐趣？”

答：“做这一行可以学到很多东西。你会承受一些其他行业所没有的压力，这些压力就会促使你学习，你会很清楚地感觉到自己的进步，这就是乐趣所在。”

问：“做这一行还有哪些困扰？”

答：“你会遇到一些奇怪的顾客，他们会有千奇百怪的问题和各种各样的要求，你会困扰怎么才能让他们满意，而且不能得罪他们。这时，你只要告诉自己，他们是在考验你的耐心。”

访谈八

访谈时间：2011 年 10 月 15 日

访谈方式：QQ 采访

被访谈人：冯先生 职位：房产经纪人

问：“请问您怎么才能成为一名成功的房产经纪人？”

答：“你必须是诚信的。并准备好为你的不诚信付出离开这个行业的代价。你应该有很好的心态。耐心地回答客户对你提出的问题；你应该有一种思想准备，每一个经你手成交了房屋的顾客，将会是你永远的朋友。你必须是有足够的职业素养的。你介绍的楼盘一定是亲自去看过的；你要对该套房子相应的小区配套和周边的城市配套有足够的了解；你应该就是这个片区的置业专家。从客户角度考虑，绝大多数客户不可能一次就看中，作为一个经纪人，你如果一次能提供比较多的选择，客户会感激不尽。毕竟，你为他们考虑了下一步。对自己要有信心，对事业要有恒心，对客户要有耐心。”

问：“那你都有哪些乐趣？”

答：“与卖家谈条件，与买家谈条件，‘周游’在两方之间，有时会发生许多有意思的情况，让人忍俊不禁，这也算是一些小乐趣吧。”

问：“你有没遇到什么困扰？”

答：“有时因为一些客户没有听清楚之前跟他们说过的房子的情况，导致一些误会而影响了他们对我们的信任，这都让我们付出了一些代价，怎样消除这些消极影响一度是业内的新人的困扰，如果你进入这一行，就要做好心理准备。”

访谈九

访谈时间：2011 年 10 月 20 日

访谈方式：QQ 采访

被访谈人：马先生 职位：房产经纪人

问：“成为一名成功的房产经纪人需要做到什么？”

答：“摆正自己的位置、端正心态、面对压力、承受挑战是每一名房地产经纪人，尤其是刚走出校门迈上工作岗位的年轻人应具备的能力。一个成功的房地产经纪人，一定是一个良好的沟通者。房地产中介人员，其工作内容还是和人打交道。如何和客户、房主、同事之间实现良好的沟通，是成功的关键。从不满足于已经取得的成就，不断地学习新的知识，汲取营养，向业绩高手学习，学习他们身上好的要素，并应用到实际工作中去，才能确保房地产经纪人持续地获得成功。“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么好？做的不好为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。”

问：“请问您从中获得了什么乐趣吗？”

答：“经过自己的努力，能够让买卖双方都满意，就好像得到了他们的认可，而且一般只要你真诚地对待客户，即使最后没谈成，他也会成为你的潜在客户，似朋友一样。只要真诚地交朋友，当你周围有几十个忠诚的家庭，这时候你就不需要做广告就能在地产界生存。我认为，这就是乐趣。”

问：“再请问您从事这个行业有什么困扰吗？”

答：“第一是压力很大，特别是对于一些新人来说，但是这个困扰肯定是要克服的，所以自己的承压能力一定要强。”

对于房产经纪人的感想：现在觉得房产经纪人好像是一个很严肃的职业，要对买房和卖方负责，自己担负的压力很大，而且要时刻关注市场上行情的变化。这个职业要想做的出色需要有过硬的专业知识，一流的口才等等很多要求，我想这对我是一种挑战！