

# 先激发“斗志” 再教你“绝招”

经历面试、封闭培训和正式上岗后,本以为找到好工作的他竟发现在干“骗人的事儿”……这名大学毕业生经历了啥?听他讲讲内幕



推销产品“六大绝招”

您可千万别上当

◆多瞄准较偏僻的城中村,老年人成目标

小川和“师傅”先后去过涧西区的谷西村、小李村等位置比较偏僻的城中村,推销对象大多是老年人。按“行规”,他们在行动前先在地图上圈出某一地点,分配任务量,再按照“扫街”的形式进行推销,成功后立刻撤退,此后数月都不会再到这个地方。

◆敲门推销,不开门绝不走,应答时说“我呀”

“师傅”称,每天12时至12时30分推销成功率最高,该时间段住户家基本都有人。他们会一直敲门,直到对方开门。如主人问“谁呀”时,他们的惯用答复是“我呀”——这是让对方误以为敲门的是熟人,减少戒备。

◆服装统一,有工作证和胸卡,貌似很正规

公司为所有员工配齐了行头,包括白衬衫、西服、黑皮鞋及印有姓名和职务的胸卡、工作证,要求在推销前先主动向对方出示。

◆现场做实验,花言巧语骗取对方信任

怎样才能让对方相信自己的产品是最棒的?做实验。工作人员会先用圆珠笔或者水笔在对方的手上画几下,然后把沐浴露涂上去使劲擦,很快就干净了。“其实用肥皂也能擦干净,但工作人员说得天花乱坠,对方就相信产品有‘奇效’。”小川说。

◆抓住他人爱占便宜的心理销售商品

见证了产品的“奇效”,接下来就是购买了,这时工作人员会故意“卖关子”：“这个产品我们只是介绍,各大商场、超市有售,一套洗护四件套包括洗发露、护发素、洗面奶、沐浴露,定价128元,您千万别买贵了。”一般情况下,对方会要求马上购买,并询问能否优惠。工作人员会说：“其实我们有一部分免费体验品,仅收中介费29.8元,给您一套吧。”见到有“便宜”可占,对方会一次性买多套。

◆如对方不愿买,就冒充大学生装可怜

如遇到不愿意买的人,他们就会用“绝招”——冒充大学生装可怜,这也是招聘信息中对应聘者年龄有限制的原因。“叔叔,我今年刚毕业,找份工作不容易,您帮帮我吧!”“要不东西先放到这儿您用着,给我找点零钱就行。”这都是为骗取同情常说的话。

洛阳阳光男科医院

专业看男科

男科专线 631 56789

院址:洛阳市九都路与解放路口西南角

## 1 网上求职,找到一份“好工作”

大学毕业生小川上个月登录一家知名求职网站,发现一条消息:某股份制公司现招聘销售业务代表若干名,要求22周岁至35周岁,大专以上学历,月收入可过万。最让他心动的是该公司的辉煌成绩——采用国际先进的经营管理模式及营销系统,产品相继获得国内多项专利。于是,小川向对方投了求职简历。

“半天后我收到了对方的面试通知。”小川说,按约定,他次日上午赶到了指定地点。一名自称是面试主管的工作人员查看了小川的身份证和毕业证等资料后,交给他一张包含数十道试题的问卷。“你的父母是否有工作?”“你对工作有什么期望?”……小川模糊记得问卷上都是选择题。

之后,面试主管又分别与小川等应聘者进行谈话,对其答题不清楚的地方详细询问。当天下午,在经历了又一轮和上午相似的答题,并进行一系列考验“对公司忠诚度和服从度”的测试后,他被录取了。

## 2 封闭培训,每日笔记透“玄机”

之后3天的封闭培训,小川开始感觉有些不对劲——除了几个新人,公司的其他人每天都都很兴奋。“面对老师的激情授课,大家都对成功抱有极强的渴望。”小川说。

按照公司要求,小川每天都认真记笔记,回家反复温习。在这里,小川展示了“让人兴奋”讲座的真实内容。

◆看月刊和宣传片,写心得体会,激发“必胜斗志”

入职后,公司会发给每个新员工一本自办的月刊,每天还要求大家看公司宣传片,写心得体会,其内容大多是某员工仅用数月就赚了大钱、被总部提拔等事例。不仅如此,还有专人讲解“如何快速成为顶尖的销售人员”等课程,激发员工“必胜斗志”。

◆每日8时准时开晨会,打招呼要说“早森”“晚森”并热情拥抱

公司每日8时准时开晨会,要求员工先用粤语大声打招呼,比如“早上好”说成“早森”,“晚上好”说成“晚森”,同事们之间要热情相拥并鼓励,以“提升兴奋点”。之后,大家会彼此交流前一天的“战果”,再讨论有什么纰漏,以后如何避免等。

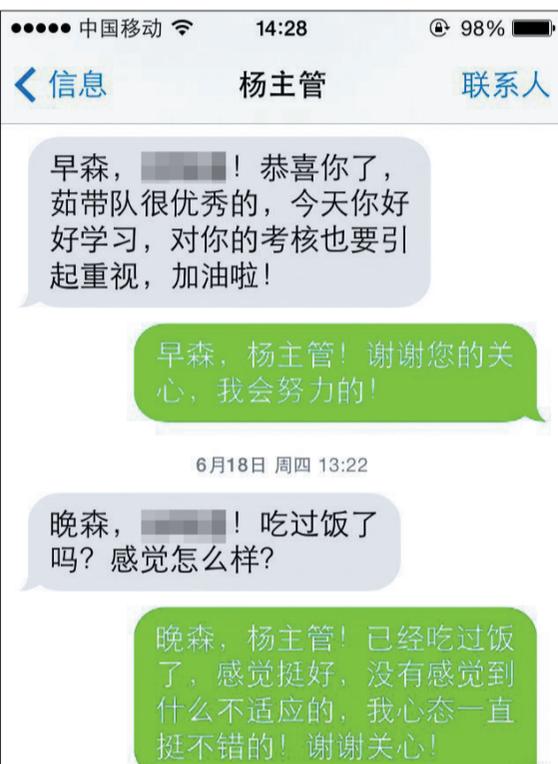
◆管理严格,要“坚信”产品质量是最好的

公司的主要业务是推销日化用品,其中两种分别是名为“卓采”和“在水依方”的洗护四件套,每瓶200毫升。“离职后我上网发现,外地有不少报道称这些东西是假冒伪劣商品。”小川说。

公司要求员工无论何时必须“坚信”自己推销的产品质量是最好的,不允许有任何怀疑,但内部员工不准购买公司产品,也不准向亲戚朋友推销。

□记者 李岚 见习记者 范坤鹏

网上发布的招聘信息让人眼花缭乱,宣称“获得国内多项专利”的股份制公司,真的能让员工走向成功吗?今年23岁的小川(化名)原本以为自己找到了一份好工作,没想到差点儿身陷其中……近日,他找到《洛阳晚报》记者,讲述了整件事的来龙去脉。



培训期间,小川每天都会收到“关怀”短信 (手机截图)

## 3 “连哄带骗”上门推销后,他提出辞职

小川在面试时对公司没有一点怀疑,是因为对方“表现得太正规了”。比如,没有要求交任何费用,面试结束还淘汰了几个人……“骗子肯定一开始就让交钱,他们没有这么做,所以我相信了。”他说。

真正让小川发现自己在做“骗人的事儿”,是从上门推销开始的。那天,他和“师傅”卖给一名老人3套产品,可在推销过程中,“师傅”满口谎言,与培训时所说的“真实、坦诚地介绍自己”等完全不一样。不仅如此,“师傅”还对他当天的表现进行打分,说他“微笑度”不够,还表示“要不然能多哄几个人”。

回家后,小川第一次与家人谈起自己的工作,并听从劝说向公司提出辞职。此后,“师傅”多次打电话、发短信问他离职原因,并训斥他“不信任公司”。最终,他更换了手机号码,彻底和对方断绝联系。

## 4 如果您有此类遭遇,请及时报警

对于小川的遭遇,市工商局12315申诉举报中心相关负责人表示:以往他们接到过一些市民投诉,多是购买“上门推销”的商品后发现质量差、价格高等。

事实上,这种通过发展人员、组织从事无店铺或“地下”经营,旨在销售伪劣、质次价高的产品而牟利的行为属于欺诈。因这些推销人员流动性强,所以较难监管。如果市民发现此类固定窝点,或发现购买的产品有质量问题,请及时报警,工商部门和公安部门将进行联合执法。