

MBA研究生当售楼员谈吐不凡令客人惊叹 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/273/2021\\_2022\\_MBA\\_E7\\_A0\\_94\\_E7\\_A9\\_B6\\_E7\\_c67\\_273871.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/273/2021_2022_MBA_E7_A0_94_E7_A9_B6_E7_c67_273871.htm) 原是企业中层管理、国际工商管理学硕士做起售楼员？前天，从事家具行业的赵先生在广州大道南某楼盘看楼，销售代表霍先生和李小姐的不凡谈吐让他颇为惊讶，得知两人是中大岭南学院与麻省理工斯隆管理学院的在读国际MBA，声称如此高质量的服务看楼真值。22日上午10时30分，在中山大学MBA中心叶葆定堂见到霍先生和李小姐，两人以前分别是电子制造业和化工行业的中层管理者，现在中山大学就读MBA。他们表示，做售楼代表不是因为找不到工作，两周售楼是不带薪的，纯粹是教学实践，“身为管理者，至少要知道一线人员工作状态，积累经验”。据介绍，暑假他们全班有近1/4学生选择在一线实习，有的同学开着车去售楼！他们推掉了去珠海佳能、丰田等知名企业参观的邀请。据悉，MBA毕业后，平均年薪12.6万元，且升值潜力非常大。“他们售楼时跟我讲了许多房地产内幕，涨价原因，宏观经济走势，国家经济政策，很真诚，完全没有推销感觉。”购房者赵先生说。据逸景翠园销售经理吴秀明女士称，售楼部工作人员学历高在房地产行业很普遍，工作人员一般是本科生，要求学习国家政策，霍先生和李女士与一般售楼代表没有很大区别。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)