

销售人员潜能测评

答题时限：20 分钟

测评类型：单人测评（工具只适用对人员个体的测评，完成测评每个人均对应一份报告）

题目数量：36 题

产品介绍

适合高效甄选销售人员。

企业经常遇到销售人才与岗位不匹配的情况，这反映出企业在招聘过程中对人才的个性和潜能不够了解。

优秀的销售人员和不合格的销售人员的特质完全不同：比如优秀的销售人员往往是自信的、主动的、抗压的，而不合格的销售人员往往事自卑的、懒惰的、刻板的。

识别应聘者的潜能和特质需要借助有效的测评工具。销售人员潜能测评（快速测评）以美国著名社会心理学家麦克利兰的能力素质模型为理论基础，将人的潜能因素划分为“个性”“能力”和“动机”，并经过拥有多年实战经验的专业咨询顾问结合中国企业人才选拔的侧重点，对模型进行深挖、重构和优化，将衡量销售人员的各种维度进行穷举、分类和去粗取精，从而筛选出九个基础销售人员的衡量维度和八个发展晋升销售人员的衡量维度，以全方位的诊断来综合评价销售人员潜质，最终打造出这款具有本土特色的销售人员潜能测评工具。

本测评工具适用于考察被测评者在销售方面的潜能，分析其潜质的优势和劣势，并对其未来职业发展方向提出建议。

测评说明

1. 共 36 题。
2. 需在截止时间前完成任务，到期自动截止。
3. 请一次性答完所有题目。
4. 请如实填写或按直觉填写。

测评登陆

