

客户经理潜能测评

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：38 题

产品介绍

识别优秀金融服务业客户经理。

金融服务行业（如银行等）间的竞争，主要是以金融市场为导向，利用自己的资源优势，向客户营销产品和服务，以满足客户的需求，并实现银行盈利目标的一系列活动。金融服务行业同业竞争越发激烈，企业对于客户经理的能力素质提出了更高要求，客户经理是与客户直接交流的人，他们传达着企业的服务、质量、信赖和态度。

客户经理潜能模型综合岗位特征、能力要求、性格特质等需求，结合中国金融服务行业竞争的特殊情况而研发推出，该测评主要考察测评人在说服影响、学习能力、商业思维、客户导向、团队合作、目标驱动、沟通能力、风险控制等 8 个方面的表现，根据总体表现评价其客户经理岗位潜质的匹配度，并对每个细致维度的优缺点进行分析，给予专业的指导建议。客户经理潜能模型广泛适用于金融服务行业对公客户经理、个人客户经理、大客户经理等岗位的招聘、选拔、任用等管理活动。

测评说明

1. 共 38 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

