



销售潜质测评方案

销售潜质测评方案是一个针对不同类型销售人员的潜质进行测评的方案，可支持灵活定制。满足不同企业、不同销售岗位个性化需求的同时，帮助企业快速地甄选人才。

销售潜质

面对快速迭代的产品和快节奏的工作环境，考察深层稳定的胜任潜质有助于识别优秀的销售人员。通过研究我们发现**能力潜质**、**性格潜质**和**动力潜质**这三个方面能够持久稳定地影响销售人员的工作表现及绩效。



销售类型

销售人员类别庞杂又有其普遍特点，根据售卖对象和售卖产品标准化程度的差异，我们将销售人员分为四种类型，并提供四个标准销售岗位模型：

销售员	客户经理	业务代表	大客户销售
面向个人 标准化产品	面向个人 定制化方案	面向机构 标准化产品	面向机构 定制化方案

作答形式、时间

在线作答，标准模型的平均作答时间控制在30-40min。

产品特点

- **模型多样：**从售卖对象、售卖产品的标准化两个角度构建模型，满足不同销售岗位的差异化需求
- **维度丰富：**维度库包含三大类26个维度可供选择，实现多维度、多角度的全面考察
- **报告灵活：**共包含11个模块，支持客户灵活定制，满足客户多场景使用需求
- **测评高效：**标准模型平均作答时间30-40分钟，自由配置模型最短5分钟可完成
- **潜质稳定：**以不易变的“潜质”预测销售的工作行为表现，对销售业绩的影响更持久稳定



标准销售模型

面向机构售卖

需要与多人沟通以达成销售目标，销售过程相对复杂

业务代表

大客户销售

售卖标准化产品

售卖产品标准化程度高，需要将产品灵活匹配给客户

销售员

客户经理

售卖定制化方案

深入挖掘客户的需求，创造性地提出令其满意的解决方案

面向个人售卖

互动深度受到售卖产品标准化程度的影响

可选维度

能力潜质

情商类

情绪调节

情绪觉察

自我激励

同理心

社交技能

逻辑思维类

数字推理

言语推理

资料分析

图形推理

管理能力类

任用委派

人际协调

指导培养

监督落实

合理激励

计划安排

问题解决

性格潜质

抗压性

影响意愿

灵活性

变通性

亲和倾向

社交导向

动力潜质

坚持不懈

高目标驱动

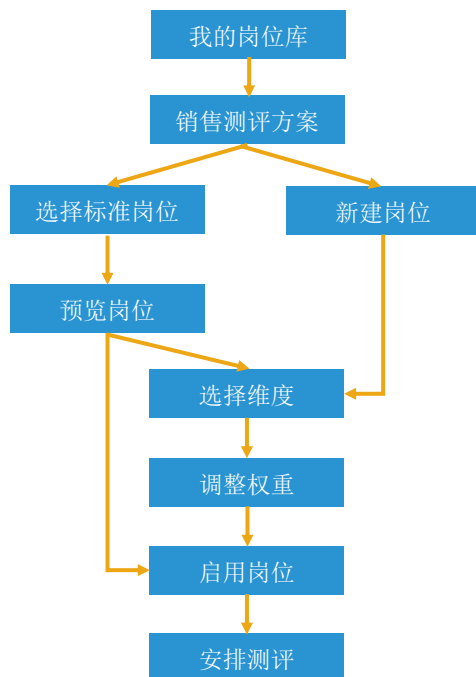
积极主动

好胜心

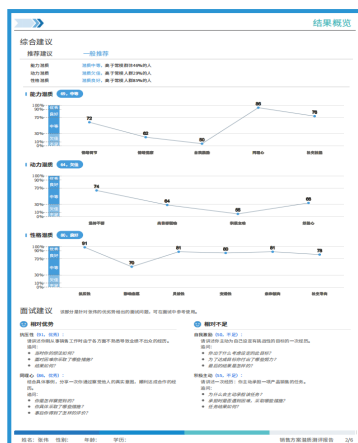


定制功能与流程

- 通过导航栏进入【我的岗位库】，并选择【销售测评方案】
- 可基于系统内置标准岗位进行配置，也可完全新建
- 可在维度库内自由选择维度
- 维度选择完成后系统自动匹配题目，生成测评
- 可通过岗位模型预览自行调整维度权重
- 启用岗位模板后，可安排测评



报告样例



(仅供样式参考)