

Mercer | Mettl 销售人员测评工具

销售人员测评的内容与应用场景

- 全面衡量销售人员所需的能力和特质，涵盖销售才能、客户关系管理、销售流程管理、自我管理、商业敏锐度等类别，包含20项左右的能力指标；并衡量销售人员的职业内驱力
- 不同性质的销售岗位有不同的测评题库与测评报告，具备极强针对性；测评工具细分为：B2B销售测评、B2C销售测评、渠道销售测评、快消品销售测评、零售门店销售测评等
- 测评工具中的测评问题包含情境判断、案例分析、人格量表等多种题型
- 测评工具可以广泛应用在销售人员与一线销售管理者的招聘、选拔与发展
- 测评工具的设计可以根据企业的销售人员能力模型进行定制化

Mercer | Mettl 测评工具的优势



基于云的在线测评工具可提供即时测评并提供实时结果，从而易于管理



基于每个工作角色开发的KSA（知识技能与认知能力）矩阵，也同时侧重于专业技术和软技能



经过实践检验的基于实证研究的测评方法，符合最高标准并且仍可以按客户需求进行定制

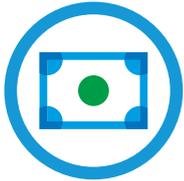


丰富并即用型的问题库，覆盖3000多项专业能力



可以确保与公司人才获取和整体人才战略相一致的流程

销售人员测评的衡量维度



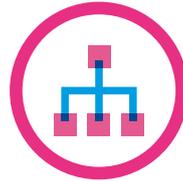
销售知识

- 商业机会评估
- 客户印象管理
- 陈述/讲解
- 克服阻力
- 影响与说服
- 成交促进



自我管理

- 自控力
- 自信心
- 抗压力



客户关系管理

- 同理心
- 建立人际网络
- 影响他人
- 客户服务导向



销售过程管理

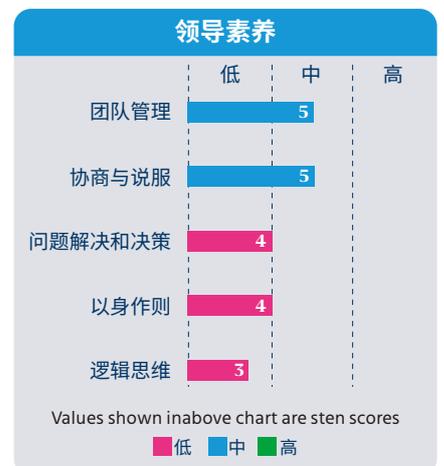
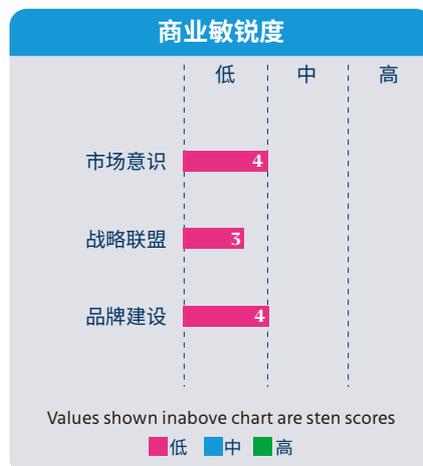
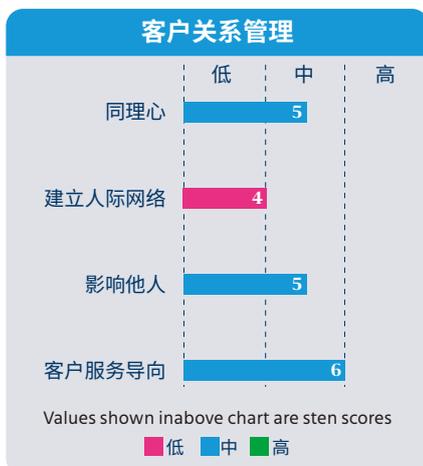
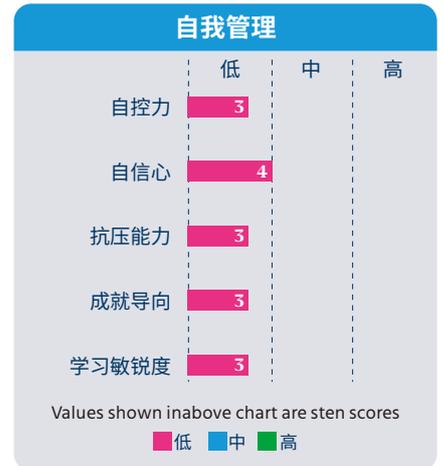
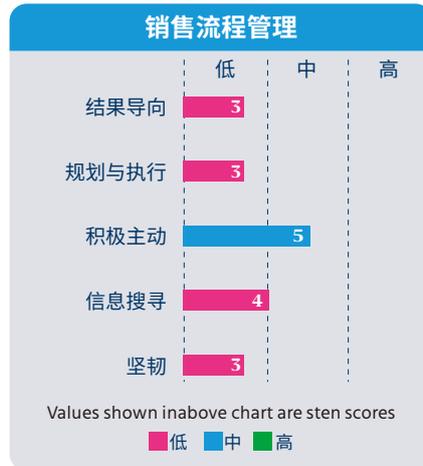
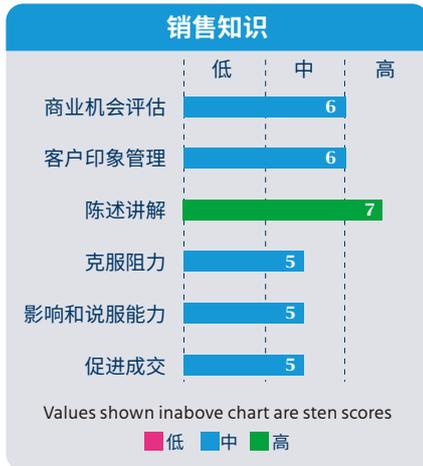
- 结果导向
- 积极主动性
- 信息搜寻
- 问题解决



职业内驱力

- 认可与赞赏
- 安全与稳定
- 竞争与挑战
- 关系与交际
- 金钱与激励
- 成就动机
- 成长与发展

销售人员测评报告范例



更多信息, 可访问美世官网

<https://www.mercer.com.cn/what-we-do/workforce-and-careers/mercer-mettl.html>