

SPQ

销售潜质评估问卷

适用场景

- 甄别高潜质的销售人员
- 识别需要改善与提升销售业绩的关键点

测验形式

SPQ问卷

- 支持电脑和手机测评
- 153个题目
- 约20分钟

SPQ问卷+90度评估

- 支持电脑测评
- 153个SPQ题目+16个自评/上级评估题目
- 约25分钟

i-Select善择版权所有

概述

SPQ旨在帮助企业有效甄别具有高绩效销售潜质的应聘者，并对现有销售人员在全销售流程中的关键胜任力进行评价，以推荐有针对性的相关培训课程，提高企业内部销售人员培训效果。善择在多年测评数据和经验积累的基础上，提炼出21个与销售业绩高相关的心理要素，经分析合成13个预测销售潜能的心理特质，给出8个销售关键胜任力和44个销售关键性行为的评价。

主要特点

- 根据销售心理特质的重要程度和个体与参照群体比较后的分数，给出个体销售成功可能性的预测。
- 对高效销售行为进行细致的剖析和潜能评估，使个体的优势和短板诊断得更加明确具体。
- 从行动、表达、情感和认知四个维度分析，给出个体具有的销售风格，及其风格优势、发展需要和发展建议。
- 对企业现有销售人员，采用90度评估方式，支持在线加测个人对当前表现的自评和上级评估，可形成销售人员“测+训”报告。

测量维度

精力与行动	主动	社交欲望
取悦他人	关爱	策略圆通
目标与计划	理解与洞察	聆听
分析	乐观	羞耻感
自信表达	接触高层	高志向与高动力
销售态度	竞争性	创意
变通	学习与适应	自我管理

报告形式

- SPQ销售人员选拔报告
- SPQ销售人员发展报告
- LAP销售人员学习行动计划报告

界面

