前程无忧 智鼎在线 a member of 51job

解决方案系列

银行客户经理测评方案

方案简介

银行客户经理测评方案基于 Perform UP 销售人员测评系统，对作答者在营销技能、性格匹配和工作动力3个模块进行全面的深层次评估，从而预测其在银行客户经理岗位上的胜任度。该方案参考银行综合客户经理在日常营销工作中遇到的真实案例情景，针对性地进行考察，仿真度高，针对性强。相对于传统的单一测验模式，该方案对作答者的潜在营销业绩有更高的预测力。

测评形式及版本

在线作答，总时间约65分钟

第一部分	营销情景模拟	30分钟，23题
第二部分	人际理解力	5分钟，16题
第三部分	职业性格评估	15分钟，35题
第四部分	激励因素评估	15分钟，35题

主要特点

- **行业专属**：依据10年来为各家银行130余家分行的测评经验和经典案例开发，专为银行客户经理岗位量身定做
- **运用情景模拟技术**：通过真实的营销案例情景，直接考察在银行客户经理工作中的表现，针对性和预测力强
- **高效度的全面评估**：包括营销技能、性格匹配、工作动力3个模块，18项银行客户经理关键胜任力，测评结果与业绩相关可达0.4
- **常模参照**：对比3000余名银行客户经理的常模样本，胜任得分直接预测营销业绩
- **防伪**：全程监控、迫选作答，有效避免并检测不真实回答
- **报告内容丰富，应用性强**：报告呈现人群比照分数及等级，可根据需要提供面试指南或发展建议

适用对象：

银行客户经理

应用范围

银行客户经理社会招聘、内部选拔、盘点及培训定位

测评维度

销售技能	性格匹配	工作动力
• 人际理解 • 把握需求 • 拉近距离 • 赢得信任 • 促成成单 • 互惠交往	• 自信 • 坚韧 • 主动性 • 计划性 • 行动力	• 人际交往 • 影响他人 • 追求成功 • 获得认同 • 竞争意识 • 开放自由 • 物质奖励

银行客户经理测评方案

测评报告（部分）

应用实例

近年来，面对金融企业互联网转型，金融脱媒，利率市场化后的货币市场，银行客户经理都频感焦虑和缺乏更有效的应对方法，因此，无论是营销意识，营销理念，还是营销方法都需要注入新的思维和技能。

某国有商业银行省分行希望通过对综合客户经理队伍的针对性培养，帮助员工提高应对市场变化的能力，提高分行在当地的市场竞争力。为了解决传统课程式的培养模式，脱离工作实际问题，缺乏个人针对性的问题，在培养项目初期采用银行客户经理测评方案对培养对象进行了测评。

通过测评，培养对象不仅获得了针对性的个人发展行动建议，制定了为期1年的个人发展计划，并且在测评中实践和了解了银行客户经理工作中的典型案例，为具体的营销工作培训提供了情景基础。分行领导和人力资源部门也通过整体结果分析，了解了目前客户经理队伍的优势和不足，为下一步制定人才策略提供了重要依据。