



Perform UP 销售人员测评系统

方案简介

Perform UP销售人员测评系统采用基于胜任力的人才测评方式，对作答者在销售技能、性格匹配和工作动力3个模块进行全面的深层次评估，从而预测其在销售岗位上的胜任度。该系统的有效性已经在30余家不同行业的企业中得到验证。相对于传统的单一测验模式，该系统对作答者的潜在销售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	销售情景模拟	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

- ◆ **高效度的全面评估**：包括销售技能、性格匹配、工作动力3个模块，18项与销售有关的关键胜任力，测评结果于销售业绩相关可达0.4。
- ◆ **运用情景模拟技术**：通过真实的销售案例情景，直接考察候选人在销售工作中的表现，针对性和预测力强
- ◆ **打造极致测评体验**：关注测评附加价值，为作答者打造极致测评体验，树立企业在应聘者心中的高端雇主形象
- ◆ **常模参照**：对比5000余名在职销售人员的常模样本，胜任得分直接预测销售业绩
- ◆ **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：

客户经理、销售经理、销售人员

应用范围

销售人员社会招聘、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
<ul style="list-style-type: none">• 人际理解• 把握需求• 拉近距离• 赢得信任• 促成成单• 互惠交往	<ul style="list-style-type: none">• 自信• 坚韧• 主动性• 计划性• 行动力	<ul style="list-style-type: none">• 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



应用实例

某销售型企业为解决销售人员选用和管理方面的难题，邀请本公司进行专业化管理咨询服务。在过程中，采用PUP销售人员测评系统对各事业部的销售人员进行了能力素质评估、胜任力分析，提供了咨询建议，并在招聘过程中引入PUP测评，提高销售人员的甄选效率。项目中的绩效研究发现，PUP测评结果与销售业绩相关达到0.40，显著高于单一类型测验的绩效预测力。

过去的问题

- 员工表现达不到预期
- 新员工适应时间长、产出慢
- 老员工不能独当一面 • 招聘质量不高，晋升存在争议
- 招聘着重考察专业和工作经历

原因分析

- 缺乏销售人员的胜任体系
- 缺乏对销售人员的全面考察

解决方案

- 采用PUP测评进行现有人员盘点
- 在招聘过程中引入PUP测评
- 基于PUP框架建立销售胜任标准

项目成果

- 团队能力素质分析报告
- 销售团队管理咨询建议
- 个人测评报告及发展指导