

《慧眼识鹰-销售人才的甄选与诊测技术》课程大纲

“优秀的销售人员在更多的程度上是由其天赋决定的，如果你开始就选错了种子，那么你也就不要指望它开花结果了。与其徒劳地花费精力去培训和改造一个不胜任的销售人员，不如把你的精力首先花在选择对销售人才这件事上：你不可能去年改造一个人的思想和性格，但是你可以用另外一个适合的人来替代他！”

销售人员的外在条件和实际的销售业绩没有任何的关系！超过 **80%** 的企业销售人员招聘标准和内部的优秀销售人员标准出现了根本性的错位。

课程介绍

- 如果你企业销售组织中排在后面的 50% 人员仅创造了不到 15% 的业绩
- 如果你招聘工作结束 6 个月后应聘人员业绩预测准确度达不到 60%，
- 如果你企业中新招聘销售人员在 3 个月内的人员保留率不到 30%，
- 如果你企业的销售人员的招聘还没有使用关键指标和标准问话技术

现在，该是您采取行动的时候了，

其实，我们可以将销售人员的招聘品质做到有效的改善！

这是一门专业的销售人才招聘甄选课程，在 **2004** 年度被众多的 **HR** 和公司老总评价为“本年度里最有实际意思的课程”并被部分企业延伸为内部咨询项目。它主要是告诉你“如何做才有效”的情境讲座，从销售组织诊断，优秀销售人才特征鉴定，编写发布广告，设计申请表到销售心理测试和面试问句的评判，将整个销售招聘甄选过程都详加说明，通过企业实际的案例来告诉你最有效的销售人才招聘技术。该课程在国内首次提出了不同行业销售人才甄选数据模型的建立和运用。

数据呈现 ✎ 隐藏在顶尖销售人员背后的基本特征有那些？

课堂试做 ✎ 在你的企业中优秀的销售人员的 5 种特质是如何组合的？

动作跟进 ✎ 如何使用问话技术和身体观察法来甄选销售人才？

课程特色

1. 优秀销售人员的“5 种维生素”特质组合
2. 顶尖销售人员招聘的标杆瞄准方法
3. 优秀销售人员招聘的 7 个基本流程

课程收获

- ◆ 掌握销售型企业销售活动的基本定律
- ◆ 了解销售组织中优秀人才具备的特征
- ◆ 运用反向法来寻找销售人才的标准
- ◆ 使用专业的招聘流程来甄选人才

课程内容

第一单元：销售人才的基本定律 (60min)

1. 招聘的基本原理
2. 销售者的最高境界
3. 招聘范围的界定
4. 招聘标杆的瞄准

5. 招聘环境的控制
6. 招聘斟酌的尺度

第二单元：销售人才具备的5种维生素 (180min)

1. 自我激励能力
2. 理解他人的能力
3. 影响他人的能力
4. 取悦于客户的能力
5. 销售工作的持续能力

第三单元：销售人才招聘的全流程控制 (180min)

1. 激扬广告和限制性职位说明
2. 有效的双面申请表设计
3. 提前采用电话录音测试
4. 心理测试的运用和判定
5. “SPEED”身体语言观察法
6. “STAR”斟酌问话技术
7. 实习和培训过程观察法