

Professional Recruitment And Interview Skills For Sales

销售人员的招聘与面试技巧

(2 天课程)

Program Objectives

培训意义：

- ◇ 正确认识销售人员招聘、面试对直线经理及企业的重要意义
- ◇ 学习综合运用有效的招聘工具及方法甄选出合格的销售人才
- ◇ 实践面试中的相关技巧，完善你的面试能力
- ◇ 了解如何通过恰当的提问，得到想要了解的信息
- ◇ 学会规避销售人员面试中典型的误区，提高面试的成功率

Target Audiences

培训对象：

- ◇ 直线经理和主管、人力资源部相关人员

建议人数：

- ◇ 15-20 人

Key Contents

培训要点：

- ▣ **正确认识销售人员招聘为企业带来的竞争优势**
 - ◇ 销售人员招聘对企业的重要意义
 - ◇ 直线经理具备招聘技能的必要性
 - ◇ 人力资源部和直线经理的在招聘过程中的职责分工
- ▣ **销售岗位职位分析与工作说明书编写**
 - ◇ 为什么要进行职位分析
 - ◇ 职位分析的具体内容和方法
 - ◇ 工作说明书的编写及注意事项
- ▣ **根据工作说明书确定销售候选人轮廓**
 - ◇ 候选人轮廓的确定
 - ◇ 候选人轮廓与工作说明书的关系
- ▣ **学会综合利用各种招聘渠道挖掘销售人才**
 - ◇ 挖掘人才的 10 大传统渠道
 - ◇ 渠道选择的基本原则与注意事项
 - ◇ 学会正确认识和把握“内聘”与“外聘”的关系
- ▣ **销售应征者的筛选及录用的七大步骤**
 - ◇ 简历初步筛选
 - ◇ 电话初试
 - ◇ 初次面试
 - ◇ 二次面试
 - ◇ 经历核查
 - ◇ 必要的测试
 - ◇ 决定人选，发出任用函
- ▣ **销售人员面试中的注意事项及相关技巧**
 - ◇ 面试之前的准备工作
 - ◇ 面试之中的提问技巧
 - ◇ 面试之中的倾听技巧
 - ◇ 面试之中的时间把握
 - ◇ 有效识别面试当中的非语言性暗示
 - ◇ 面试中关于“尊重”的话题
 - ◇ 学会利用“情景模拟”考察候选人的真实水平与实力
 - ◇ 充分认识面试后经历核查的必要性
 - ◇ 努力规避面试与招聘中的 12 大误区

Program Implement approach

培训方式：

- 技巧讲授、实例验证
- 角色扮演与模拟
- 现场评述
- 特点：兴趣、参与、互动、提升

Language

授课语言：

中文/英文

Duration (课程时间)

二天