



销售面试指南
李 家文

职业
风格

内容

销售面试指南简介.....	3
销售背景和销售重点的面试得分总结.....	5
销售能力得分总结.....	6
关于销售背景的问题.....	7
关于销售重点的问题.....	8
关于销售能力的问题.....	9
面试总结.....	17

关于报告

本报告基于Wave®风格测评结果生成，分析个人在关键工作领域的动机、偏好、需求和才能。

此结果经与7000多名国际销售人员组成的对照组进行比较后获得。

问卷采用自我报告法，因此测评结果会反映被测评人的自我感知。我们的广泛研究表明，此测评能够很好地显示人们在工作场所可能的行为方式，但在解读数据时需适当考虑个体自我感知的主观性。

请谨记，本报告包含潜在敏感信息，应尽最大努力确保将其保管在安全的地方。

本报告包含的信息应该能在为期12至24个月的时间段内很好地反映个体对自我的感知，准确时限则应视具体环境而定。

报告使用Saville Assessment软件系统生成。它根据回答者完成的测评结果得出，反映了回答者所作出的回答。

本报告通过电子方式生成。Saville Assessment不保证其内容未经更改或编辑。对于使用本报告可能产生的一切后果，我们不承担任何责任。

本报告仅限Saville Assessment员工、Saville Assessment代理商和Saville Assessment所授权的客户使用。

销售面试指南简介

本销售面试指南根据李 家文的评估结果，提出适当的问题。这些问题旨在证明求职者的效能和积极性。

销售背景和销售重点面试得分总结

我们建议使用提供的问题来评估求职者的销售经验和效能等信息。

此外，针对三个销售重点指标(新业务重点、账户管理重点和销售领导能力重点)会给出相应分数，也可以通过面试提问的方式对重点指标进行评估。根据面试职位选择相关的销售重点指标。

销售能力得分总结

根据八种销售能力进行评分。根据面试职位选择相关的销售能力。

针对 李 家文的问题

首先，为了收集关于求职者销售经验和效能的信息，会提出一般性的销售背景问题。

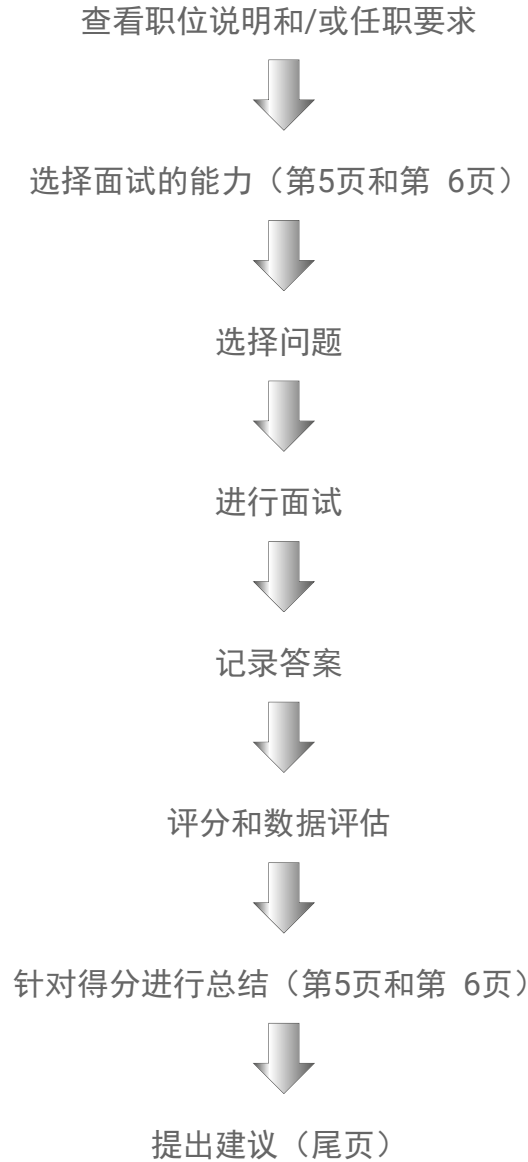
其次，在销售重点的相关问题中，会针对每个销售重点指标提出一个问题。其它标有星号的附加问题，旨在了解求职者在某个领域的积极性。

最后，在销售能力的相关问题中，会针对每种销售能力提出两到四个问题。对于求职者自评为能力较强的领域，问题则会相对较少。其它标有星号的附加问题，旨在了解求职者在某个领域的积极性。

对于李 家文在每个领域的自评，将根据一个1-10的等级来显示与他人相比时所处的位置。请注意，该信息仅提供给面试官，不会反馈给求职者。

销售面试指南简介

如何使用面试指南



面试评分指导

求职者在面试时对所选领域的相关问题作答，面试结束后，对求职者的答案进行评分。将分数分别记录在“销售背景”的面试分数栏、“重点面试得分总结”和“销售能力面试得分总结”中。评分应该以求职者对每个领域提供指标依据（例如，达到/超越目标和保持良好的效能；了解客户需求和分析信息以确认需求）为基础。建议按如下1-5分的等级评分（1-5）：

1	2	3	4	5
未达成期望	达成部分期望	达成期望	超越大部分期望	全部超越期望

销售背景面试得分总结

X	页码	评估领域	面试分数
<input type="checkbox"/>	7	经验 销售经验的多少；销售经验的质量；销售经验的关联性	
<input type="checkbox"/>	7	效能 达成/超越目标；保持良好的效能	

销售重点的面试得分总结

X	页码	已评估的重点指标	评估分数	面试分数
<input type="checkbox"/>	8	新业务重点 例如：开发潜在客户；谈判交易；采用创造性的战略		
<input type="checkbox"/>	8	客户管理重点 例如：管理客户；保持服务水平；针对现有客户进行额外推销		
<input type="checkbox"/>	8	销售领导力重点 例如：做出决策；制定发展方向；激励销售人员		

销售能力得分总结

X	页码	已评估的能力	评估分数	面试分数
<input type="checkbox"/>	9	确定需求 了解客户需求 (6); 分析信息 (7)		
<input type="checkbox"/>	10	提出解决方案 利用专业知识 (8); 充满创造力 (10)		
<input type="checkbox"/>	11	开发潜在客户 保持融洽关系 (3); 建立关系 (7)		
<input type="checkbox"/>	12	达成交易 讲解信息 (4); 改变观点 (7); 质疑反对意见 (10)		
<input type="checkbox"/>	13	保持积极心态 应对压力 (4); 灵活应对变化 (5); 保持自信 (7)		
<input type="checkbox"/>	14	共同合作 支持他人 (3); 共同合作 (2)		
<input type="checkbox"/>	15	遵守规则 井然有序 (1); 维持标准 (1)		
<input type="checkbox"/>	16	注重结果 采取行动 (8); 追求目标 (7)		

关于销售背景的问题

经验：告诉我您到目前为止的销售经验。

- 您曾经为谁工作？工作了多长时间？
- 接受过哪些培训？
- 您认为较难销售的是什么？
- 您在哪方面销售经验最丰富？
- 您的销售背景与此职位最大的关联是什么？

效能：请告诉我过去三年里您必须达成的目标。

- 这些目标具体是什么？
- 您每年的目标执行情况如何？
- 您从中收获了什么？
- 您具体采取了哪些卓有成效的行动？

关于销售重点的问题

新业务重点： 请说说您带来利益丰厚的新业务的经历。

- 该业务的什么方面让它具有获利性？
- 您做了哪些努力来赢得这项业务？
- 您遇到了哪些困难？
- 您是如何克服这些困难的？
- 这项业务产生了怎样的长期影响？

* 什么促使您开始新的业务？

账户管理重点： 请举例说明，您对现有业务能够进行高效地管理。

- 您为什么会选择这个例子？
- 您做了什么？
- 为什么这样做很重要？
- 您是如何超越客户期望的？
- 这对客户账户的盈利情况有什么影响？

* 关于管理现有账户，您最不喜欢的是什么？

销售领导能力重点： 在什么时候，您不得不以领导的身份去激发团队积极性？

- 那是个什么样的团队？
- 您是如何激发成员积极性的？
- 您面临的挑战是什么？
- 您是如何应对这些挑战的？
- 团队最终的效能如何？

* 在激励他人的过程中，最令您开心的是什么？

关于销售能力的问题

确定需求

了解客户需求 (6); 分析信息 (7)



比较高

潜能比大约75%的常模人群高

在什么时候，您不得不改进客户的解决方案？

- 现有的解决方案是什么？
 - 您如何确定哪些内容需要改进？
 - 您提出的改进建议是什么？
 - 为什么说这些改进更符合客户的需求？
- * 您发现了哪些能令客户更加满意的改进之处？

请举例说明，您不得不对客户的一系列复杂需求做出评估。

- 客户需求的复杂之处是什么？
 - 您是如何评估这些需求的？
 - 您如何衡量什么是最重要的需求？
 - 您对客户需求的总体评估准确度如何？
 - 您如何确定评估的准确度？
- * 对于处理客户极度复杂的需求，您的感受如何？

关于销售能力的问题

提出解决方案

利用专业知识 (8); 充满创造力 (10)



极高

潜能比大约99%的常模人群高

在什么时候，您为客户成功实施了创新方案？

- 该方案的创新之处是什么？
- 为什么其它方案不太合适？
- 您是如何想到这个方案的？
- 该方案的实施效果如何？

* 什么促使您想为客户提供具有创新性的解决方案？

请举例说明，您在为客户创建可行解决方案的过程中遇到的困难。

- 为什么寻找可行的方案十分困难？
- 为了找到合适的解决方案，您做了哪些努力？
- 最后解决方案的效果如何？
- 事后您认为还有哪些地方可以做得更好？

* 当难以找到可行的解决方案时，您的感受如何？

关于销售能力的问题

开发潜在客户

保持融洽关系 (3); 建立关系 (7)



比较低

潜能比大约25%的常模人群高

请具体描述您曾经建立得特别牢固的客户关系。

- 最初您是如何建立起这一关系的？
- 您是如何维持这段关系的？
- 为什么这一关系非常牢固？
- 这一关系给您的团队带来了什么好处？

* 在建立客户关系的过程中，最令您开心的是什么？

在什么时候，您与新客户迅速建立起了融洽的关系？

- 您是如何主动联系他人的？
- 您建立融洽关系的速度有多快？
- 您为了建立融洽关系做了哪些事情？
- 哪些努力收获甚微？
- 这段关系的融洽程度如何？

* 在什么时候，您见到新客户或联系人会感到尴尬？

关于销售能力的问题

达成交易

讲解信息 (4); 改变观点 (7); 质疑反对意见 (10)



高

潜能比大约90%的常模人群高

在什么时候，您曾独自负责达成一项重要的交易？

- 这是什么样的交易？
 - 您具体做了什么？
 - 您是如何说服客户的？
 - 您不得不反驳客户的哪些反对意见？
 - 您是如何达成交易的？
- * 您获得的最令您满意的工作是什么？

请讲述您为重要客户做演示的经历。

- 为什么该客户十分重要？
 - 您演示的要点是什么？
 - 您是如何根据听众来调整自己的演示风格的？
 - 交流的效果如何？
 - 您获得了哪些反馈？
- * 您认为自己的演示如何？

关于销售能力的问题

保持积极心态

应对压力 (4); 灵活应对变化 (5); 保持自信 (7)



中等

潜能比大约60%的常模人群高

请讲述您曾经在压力之下完成重要工作的经历。

- 为什么如此重要?
- 造成压力的重要原因是什么?
- 您是如何应对压力的?
- 总体而言, 您认为自己的抗压能力如何?
- 最后工作成效如何?

* 当时的压力对您有什么影响?

请讲述您必须与有不满情绪的客户或同事共同解决困难的经历。

- 当时是怎样的情况?
- 他们最不满意的是什么?
- 您具体是怎样做的?
- 这样做有利于解决问题吗?
- 最后他们的反应如何?

* 对于必须与客户或同事共同解决问题, 您有什么看法?

在什么时候, 您所做的工作推动您去做了具有挑战性的事情?

- 您是如何进入到这项工作的?
- 为什么这项工作特别具有挑战性?
- 您是如何应对挑战的?
- 什么事情进展不太顺利?

* 面临新挑战, 您最喜欢它们带来的什么?

关于销售能力的问题

共同合作

支持他人 (3); 共同合作 (2)



很低

潜能比大约5%的常模人群高

在什么时候，您觉得与他人合作更加困难？

- 您当时的合作伙伴是谁？
- 为什么一起合作很重要？
- 您是如何支持合作伙伴的？
- 关于合作，最困难的是什么？
- * 关于合作，您最不喜欢的是什么？

在什么时候，您通过与他人合作为客户提供了真正有效的解决方案？

- 为客户提供的解决方案是什么？
- 在这个过程中您扮演了怎样的角色？
- 与他人合作对解决方案有何影响？
- 什么事情进展得不是很顺利？
- 当时是怎样的情况？
- * 您认为与他人合作的困难之处是什么？

请讲述您在工作中不遗余力支持其他销售人员的经历。

- 您的同事需要什么支持？
- 您提供了哪些帮助？
- 事后看来，您原本还可以提供哪些帮助？
- 提供帮助在多大程度上给您带来了不便？
- 事情的结果如何？
- * 什么情况下您最有可能不遗余力地支持他人？

关于销售能力的问题

遵守规则

井然有序 (1); 维持标准 (1)

1

极低

潜能比大约1%的常模人群高

在什么时候，您在既定时间内以高质量完成了客户的工作？

- 您具体须要做什么？
- 您是如何达到高质量的？
- 您是如何组织安排工作的？
- 您发现了哪些质量问题？
- 当时距离截止日期还有多长时间？

* 对于必须采用某种特定的工作方式以确保合规，您有什么看法？

在什么时候，您十分有效地完成了一项至关重要的工作？

- 效率很高的是什么？
- 您是如何规划工作的？
- 您投入了多少时间？
- 您获得了哪些反馈？

* 当面对一系列重要的最后期限时，您的感受如何？

请讲述您在工作中难以做到诚信正直的经历。

- 您面临的挑战有哪些？
- 您做了什么？
- 您认为自己在多大程度上做到了诚信正直？
- 事情的结果如何？

* 您在什么情况下会坚守自己的原则？

关于销售能力的问题

注重结果

采取行动 (8); 追求目标 (7)



高

潜能比大约90%的常模人群高

在最近取得的成就中，哪一项最令您自豪？

- 您为什么会选择这个事例？
 - 为什么这一成就会让您如此自豪？
 - 您采取了什么有助于达成目标的行动？
 - 您可能会采取什么不同的做法？
- * 您认为促使您成功的动力是什么？

在什么时候，您为了确保取得良好结果而不得不采取果断的行动？

- 当时是怎样的情况？
 - 为什么您不得不采取行动？
 - 您采取了什么行动？
 - 该行动产生了什么影响？
 - 如果不采取行动，可能会发生什么？
- * 在什么时候，您最有可能想放弃某些工作？

面试总结

求职者姓名 李 家文

面试官姓名

面试日期

申请职位

签名

证明

反对的主要依据

支持的主要依据

建议