

职业性向 应聘者报告

Career Profile China Candidate Report

应聘者姓名 (编号) : Wen Sun (9876)

Test Company

测试编号: 43137

经理姓名 (编号) : Jianrong Han (45678)

测试日期: 2008-01-05

“职业性向”得分: 9 分

国内所有参加“职业性向”测试, 并且得分为 9 分的应聘者中, 预期大约有 17% 会在保险销售代理职位上获得成功。

与一般的中国保险销售应聘者相比, 该应聘者 成为成功销售人员的机率高出平均水平 45%。

“成功的”销售人员的概念是:

- 在该公司留存时间超过一年, 并且
- 在所有第一年留存下来的销售新人当中, 业绩排在前50%。

应聘者在“职业性向”测试上的得分可帮助您预测其在两个重要方面的表现:
第一年留存和第一年产能。 下图显示如何在这两个方面评价应聘者:

| | 低于平均业绩 | 平均业绩 | 高于平均业绩 |
|----------|--------|------|--------|
| 低于平均留存水平 | | | |
| 平均留存水平 | | | |
| 高于平均留存水平 | | | |

职业性向 应聘者报告

Career Profile China Candidate Report

应聘者姓名（编号）： Wen Sun (9876)

对金融服务行业的看法

各方面的研究表明，成功的销售人员对其销售的产品或服务深信不疑。
下图总结了该应聘者在测试中如何回答与金融服务行业和您公司相关的问题。
您需要对应聘者在此所表现出的消极看法或误会，着重进行提问。
(此报告的“面试指南”部分中提供了若干问题供您面试应聘者时使用。)

| | 极不认同 | 不同意 | 同意 | 完全同意 | 不知道/ 无答案 |
|----------------------------------|------|-----|----|------|-------------|
| 金融服务业向人们提供有价值的服务 | | | | | |
| 金融服务业经常令人有不踏实的感觉 | | | | | |
| 金融服务业可帮助对理财问题不甚了解的人作出明智的决定。 | | | | | |
| 本公司作为金融服务公司具有良好的信誉 | | | | | |
| 此公司为其代理人提供的待遇很好 | | | | | |
| 此公司的代理人忠诚可靠，并且遵守职业道德 | | | | | |
| 与我当前的职业相比，人寿保险销售人员这样的职业会获得更高的收入 | | | | | |
| 如果我被聘为人寿保险代理人，我可能会告诉别人我在从事什么样的工作 | | | | | |

职业性向 应聘者报告

Career Profile China Candidate Report

应聘者姓名（编号）： Wen Sun (9876)

发展准客户的潜能

下图总结了应聘者在“缘故”市场和社会活动方面的答案。
该类型的信息可以帮助您对应聘者发展准客户的潜能进行评估。
(此报告的“面试指南”部分中提供了若干问题供您在面试应聘者时使用。)

| | |
|------------------------------------|------------------|
| 应聘者在其住所 20 公里范围之内有多少亲属 | 11 至 15 |
| 应聘者在多少个团队中属于活跃分子 | 2 |
| 应聘者所认识的可能购买保险的人员的数量 | 300 或更多 |
| 应聘者在平日有多少个晚上是在外应酬社交活动或参与娱乐活动 | 5 |
| 应聘者自我介绍时是否感觉轻松自如? | 轻松之极 |
| 应聘者喜欢独享空闲时间还是喜欢与其他人共度空闲时间? | 有时喜欢与其他人共度空闲时间 |
| 应聘者的朋友将其形容为一个“外向开朗并善于交往”的人的可能性有多大? | 极不可能 |
| 当应聘者有机会进行自我介绍时, 应聘者通常的表现是 | 先打招呼, 然后等待他人主动谈话 |
| 应聘者喜欢结识新人 | 有一点喜欢 |

应聘者姓名（编号）： Wen Sun (9876)

面试指南

达到公司最低录用要求的应聘者应该继续参加甄选。
有固定程序的面试是收集应聘者的背景、资格和从业动机的最佳方法。

请将此报告的下一部分用作基本面试指南，它着重指出了面试应涵盖的重要方面。
在提问这些问题和您选择新增的其它问题时，请务必记下面试过程中您对应聘者的感觉。

工作经历

有过稳定的和成功的工作经历的人员更可能在金融服务销售方面取得成功。
请应聘者说明他们最近的工作经历和更换工作原因。

1. 请说明您当前（或最近的）职位。
 - 您的职责是什么？
 - 您在此职位任职多长时间？
2. 您如何看待您的当前（或最近）职位？
 - 您为什么考虑要离开（或已经离开）该职位？
3. 您在当前（或最近的）职位以前曾担任过什么职务？
 - 您曾在该职位任职多长时间？
 - 您为什么离开？
4. 您改换职位做保险销售的目的是什么？

应聘者最近工作经历的稳定程度如何？

1
根本不稳定

2
一般稳定

3
非常稳定

职业性向 应聘者报告

Career Profile China Candidate Report

应聘者姓名（编号）： Wen Sun (9876)

先前的成功

以前的成功是未来成功的最好基础。 请应聘者描述他们通过先前的努力获得过怎样的成功。

1. 您最近的主管人员如何评价您的表现？
2. 请讲述您有出色表现的一次经历（在工作或上学时）。
3. 请讲述您在业绩达标方面遇到困难的事例（在工作或上学时）。

应聘者在过去取得了多大的成功？

1
根本不成功

2
一般成功

3
非常成功

对成就的进取心

乐于为自己设定挑战性目标，并努力实现这些目标的个人很可能在保险销售方面成功。请应聘者描述一个或几个事例说明其对成就的进取心。

1. 讲述一个您为自己设定目标并且达到了该目标的事例。
2. 讲述一个您未能达到既定目标的事例。
3. 讲述一个您与其他人直接竞争的经历。

应聘者是否在其它情形中表现出对成就的强烈进取心？

1
没有

2
可能有

3
有

应聘者姓名（编号）： Wen Sun (9876)

应聘者对金融服务产品的信念

研究表明成功的销售人员对其销售的产品或服务深信不疑。 查看应聘者在此报告的第 2 页提交的答案，找出所有对金融服务业的消极看法。 可以考虑提出诸如以下的问题，以了解应聘者的心态：

1. 您对金融服务行业有何亲身经历？
 - 您的经历通常是积极的还是消极的？
 - 原因是什么？
2. 您对加入金融服务行业有什么顾虑吗？
 - 这些顾虑是什么？
 - 您认为您可以克服这些顾虑吗？
3. 我可以提供什么信息来帮助减轻您的顾虑吗？

应聘者有多大可能对您公司的产品和服务产生强烈的信念？

1
极不可能

2
不确定

3
非常可能

应聘者姓名（编号）： Wen Sun (9876)

发展准客户的潜力

您可以利用此报告第 3 页中表格里信息来评估应聘者“缘故”关系网的销售潜力。
您对该应聘者的回答有疑问吗？ 您可以考虑向应聘者提出以下问题，以更多地了解该应聘者。

1. 销售金融服务产品需要与众多不同类型的人进行交谈。

提问应聘者：请您举出一个实例，说明您是如何请求一个认识的人帮助您达到一个目标的。

- 您对这样做的感受如何？
- 您成功了吗？

2. 当您来到一个陌生的环境中时，比如搬入一个新的街区或调到一个新的单位， 结识新人有时有一定难度。

提问应聘者：您可以举出这样一个例子吗？

- 遇到陌生人您会怎么处理？
- 在这样的情况下，您感觉轻松吗？

您如何评价应聘者开发准客户的潜能

1
弱

2
不确定

3
强

您对应聘者的初步选择决定

_____ 继续对应聘者进行评估

_____ 有保留的继续评估

_____ 停止选择过程