

人才测评解决方案

客户成功案例系列 #5



领导力评估和辅导（测训一体化）

通过独具深度的自我洞察和辅导，有效提升销售经理的绩效。

挑战

一家国际知名制药公司的某一部门，需要在愈发激烈的市场竞争中不断提升销售额。部门负责人迫切需要有效提升高级销售经理的业务能力，同时降低高级人才的流失风险。

解决方案



了解具体情况后，我们为客户制定了一对一辅导方案。



首先，我们使用来自世界领先人才测评出版商SHL的深度心理测评产品：职业性格问卷（OPQ）和动机问卷（MQ），为客户搭建了自我评估的基础。



每一位销售经理都会接受为期6~12个月的一对一专业绩效辅导。我们开展了简短的定期反馈、中期访谈和最终评估，以追踪辅导进程、调动部门领导的积极性，并根据需要及时调整。

实际产出

整个辅导项目取得了巨大的成功。在此基础上，客户又主动提出继续与我们的合作，进而为更多的销售经理开展了多轮辅导项目。