# 销售人员自我完善问卷（共五篇）

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-05-07

*第一篇：销售人员自我完善问卷销售人员自我完善问卷一、敏感性：1、我们的客户在哪里？我们要通过什么手段、媒体才能找到他们？2、你是否感受到他们的需求？3、我们为客户提供服务的附加值体现在何处？或者说客户需要我们服务的理由在哪里？我们区别于其...*

**第一篇：销售人员自我完善问卷**

销售人员自我完善问卷

一、敏感性：

1、我们的客户在哪里？我们要通过什么手段、媒体才能找到他们？

2、你是否感受到他们的需求？

3、我们为客户提供服务的附加值体现在何处？或者说客户需要我们服务的理由在哪里？我们区别于其它竞争对手之处在哪里？

4、你是不是同客户能够很容易地成为朋友？是不是能够经常与他们进行良性沟通？

5、你是不是尽量从客户身上挖掘出更多关于楼盘的建议？

6、你是不是尽可能地了解了客户的其它情况？

二、分析能力

7、你的工作是否有条不紊，不会显得慌乱？

8、你是否十分明白目前工作的意义？你的起点、过程和结果是怎样？

9、当一件意外的事件发生后，你是不是马上可以判断出它的原因、后果、并构想出对策？

10、你得到一条信息之后，你能否意识到这条信息背后隐藏的信息点和价值？

11、当别人持不同看法的时候，你能不能找出问题的所在？

12、你是不是能够把握客户的共同话题？他是不是认同你的观点？

三、创造力

13、这个月你提出了几条有建设性的建议？

14、一个组织需要不断地完善，你对于公司还有什么样的建议？

15、市场的开拓永远没有尽有尽头，你对于公司所从事的市场的现状、未来有什么样的意见与建议？

四、信任度

16、当你与同事合作时，是否会相信他会和你一样出色地完成任务？

17、你一天当中，思考最多的是哪一方面的问题？

18、你是不是能够敞开心扉，与你的伙伴进行开放式的沟通？

19、你是不是能够坦然地指出上司的缺点？

20、你是不是够专业了？是不是把每一个细节都考虑在内了？

五、业务洞察力

21、我们的业务构成是什么样的结构？

22、我们提供服务的增值点在哪里？

23、你是不是能够敏感地把握每次成交机会？

六、社交能力

24、以前的校友、同事是否经常保持联络？

25、你是不是在需要别人帮助的时候就会有人来帮助你？

26、你是不是很友善、热情地与你有缘碰面的人交往？

27、你一个月的通讯费是多少？

七、决断力

28、如果你认为是对的，你会不会坚持你的看法和做法？

29、你能不能为自己的决策负责？

30、在事情过后你会不会后悔？

31、公司给你的权限，你是不是充分利用了，而不是滥用？

八、影响力

32、你的专业知识是不是能够说服客户？

33、你在团队中是不是能够大胆地发出自己的声音，并保证伙伴们都听到了？

34、你的伙伴会不会向你请教问题的解决方法？

九、判断力

35、你是不是细心地观察你身边的事物？

36、当你作出一个判断的时候，是不是已经连续三遍地追问自己“为什么”？ 你会不会同别人讨论你的发现？

十、倾听与回馈

37、当别人在向你述说的时候，请看着他的眼睛，必要时请点点头表示你明白他的意思，最重要的是你要迅速地明白他的意思，并整理你的回答要点。

38、你是不是能够理解客户、伙伴的肢体语言？

39、你与客户交往、沟通时有没有很难堪的回忆？

十一、组织熟识度

40、你是不是认识每一个工作伙伴？

41、你是不是了解他们的性格特点，并能充分理解他们的行为？

42、你是不是主动与你的上司沟通？

43、你是不是也熟悉与销售团队配合的相关团队的工作人员？

十二、自我驱动力

44、你是否有很强烈的欲望要求上进、渴望成功？

45、你是否清晰地明了自己的不足？

46、你是不是经常“充电”以补充自己的不足？

47、你是否能够清晰地说出自己的目标？

48、你为实现这个目标作了哪些准备？

49、你最喜欢的一句格言是什么？

50、你是不是觉得自己每天都在进步？

51、你是不是知道如何使自己变得更好？

52、你是不是在从事富有挑战性的工作？

53、你是不是已经为下一步的发展做好准备了？

十三、自信度

54、你是否对于自己的未来充满信心？

55、你的家人、朋友是否对于你的未来充满信心？

56、你是否对于自己所从事的行业充满信心？

57、你是否对于自己的工作充满信心？

58、你是否对于自己的工作能力充满信心？

59、你是否对于自己的工作伙伴充满信心？

60、你是否对自己的领导充满信心？

十四、领导能力

61、你能不能合理地给你的团队成员安排工作？

62、在伙伴需要帮助的时候，你能不能给他们恰当的建议？

63、在团队成员是发生冲突的时候，你能不能妥善地协调好他们之间的关系？

64、你是不是以身作则，遵守部门的规章制度？

65、你是不是为整个团队的每个成员的进步作出自己最大的贡献？

66、你是不是经常站在客户的角度上来分析问题，并要求自己的伙伴也这样？

十五、专业知识

67、对于整个房地产的产业链和运作流程你是不是都非常清楚？

68、你对于市场营销、市场调研、消费心理学、广告、人际沟通等这些应用性的学科是不是也进行深入的研究？

69、你对于社会学、经济学、人类学这些普通学科是不是也有兴趣进行学习？

70、你对于建材、家庭装修是不是也有一定的专业知识？

71、你对于与房地产相关的法律法规了解吗？

72、与房地产相关的金融知识是否透彻，能否给客户进行投资分析？

十六、主动性

73、你是不是善于将生活中遇到的和学到的与你的工作内容结合起来？

74、你是不是经常等待上司给你工作指令？

75、上司给你的工作指令，你是不是能够明白其背后的意图，并出色、圆满地解决他的忧虑？

十七、发展他人

76、你是不是愿意同他人分享你的经验、想法与见解？

77、你是不是在别人需要你的帮助时伸出缓手？

十八、协作能力

78、与你的伙伴合作是否愉快？

79、在工作中与你的伙伴有没有冲突发生？

80、如果你的伙伴发生冲突、争执，你怎么办？

81、你是不是为你的团队感到自豪？

82、如果你的伙伴成功了，或取得出色的成绩，你心理是怎么想的？

83、你是不是经常发现别人的长处？

84、你是不是很吝啬你的赞美？

85、问题讨论完之后，是不是都能得到解决？是不是少数服从多数？

十九、时间管理

86、工作就是和时间的战争。也就是工作一定要在规定的期间之内完成，这是工作的准则。

87、你是不是制定了工作计划，并切实执行了？

88、你一天当中花在工作上的时间是几个小时？你的有效工作时间是多

长？剩余的时间你在干什么？

89、你是不是常常觉得时间不够用？

90、你有没有合理优化你的工作安排？

91、你的生命还剩下多少天？

二十、认真生活

92、你有多少个好朋友？你从他们身上学到了什么？

93、一个月给不在身边的父母、朋友打几个电话？

94、你的生活是否很有规律？

95、你生活中最烦恼的事情是什么？

96、你最开心的事情是什么？

97、目前，你生活中的不良习惯是什么？

98、会不会有身心疲惫、心灰意懒的时候？

99、你居住的环境让你生活愉快吗？如果不是，原因是什么？ 二

十一、职业形象

100、你的穿着是否符合公司的标准？是否按照礼仪标准执行？ 101、你与客户、上司交往的言行是否得体、大方？ 102、你想给自己塑造一个什么样的形象？

103、你给自己的形象打几分？

**第二篇：销售人员调查问卷**

调查问卷[2]的研究主题以XXX公司联想桥分店为主体，了解销售人员的业务素质。

1、请问您所在的年龄阶段【单选】

A 16-23B 24-30C 30-40D 50以上

2、请问您的性别【单选】

A 男B 女

3、请问您面对顾客时，一直保持微笑服务？

A 总是B偶尔C 有时D很少

4、遇到犹豫的顾客时，您是否会放弃当前的顾客，照顾店里别的顾客？

A 是B 否C不清楚

5、您是否了解服装的面料及其他细节?

A 很清楚B知道一些C 知道少许 D 很模糊

6、当店内没有顾客时，您在做些什么？

A 整理衣服 B 站在店外张望 C 不清楚

7、请问您对当前的工资满意吗

A很满意 B 满意C一般 D 不满意 E 很不满意

8、如果有比现在更高的工资，您是否愿意跳槽

A 愿意B不愿意C 不清楚

9、当顾客把自己的贵重物品落在店内的时候，您有何打算？

A 追出去还给顾客B 将物品交到保卫处C 等顾客回来取 D其他

**第三篇：销售人员调查问卷**

销售人员内部调查问卷

尊敬的员工，您好！随着公司业务的不断发展，为了实现可持续发展，增强公司销售部的管理水平，使得我们在工作开展过程中能够更有针对性的改善各部门的不足。公司需要全面评估销售系统的可行性，合理性和有效性。此次问卷调查是基于改善目前销售部门存在的问题。您的见解和意见对于公司未来的发展至关重要，请您以高度负责的主人翁态度，细心阅读各部分的提示语，认真填写问卷，真实地反映您的观点、看法。本问卷匿名填写，我们将对问卷严格保密。感谢您的积极参与和支持。

一．基本调查

您的个人资料（仅用于统计目的），请在你确认的括号内划勾：

1.您的性别：男（）女（）

2．您的年龄：（）25岁（含）以下（）26-30岁（）31-35岁（含）

（）36-40岁（）41-50岁以上（）51岁以上

3．您是何时进入公司的？（）年

4．您的最高学历：（）初中及初中以下（）高中／中专（）大专

（）本科（）本科（）硕士及以上

5．如果让你自己选择，你最想去的部门是：

6．您的原因是：（可多选，如第5题未选择其它部门则此题不用选择）

（）团队氛围（）学习成长（）管理风格（）经理魅力

（）压力太大（）现有团队成员不满（）性格因素

7、您对薪酬的期望

1500—2024（）

2024-3000（）3000—3500（）3500—4000（）4000—4500（）

4500—5000（）5000—6000（）6000以上

8、您有哪些优点可以说明能胜任营销这个职位

9、做营销的方法您有哪些？

10、如果您进入公司工作了，您最想得到哪方面的帮助？

二．基本调查

1、您在销售部门的整体满意度：

A、很满意B、满意C、一般D、不满意E、很不满意

2、工作中遇到困难上司与同事提供必要的支持与帮助：

A、总是B、经常C、有时D、很少E、从不

3、经理根据我的工作技能和绩效不合格指标制订了详细培训计划：

A、总是B、经常C、有时D、很少E、从不

4、在过去的时间里，经理时常指导我并帮助我不断学习和成长：

A、总是B、经常C、有时D、很少E、从不

5、您平均一个月拜访几个客户？（含陌生）：

A、1—3个B、3—5个C、5—7个D、7个以上

6、工作中经理经常与我沟通，及时解决我工作中存在的问题：

A、总是B、经常C、有时D、很少E、从不

7、您对目前一周的工作时间，工作性质安排是否满意：

A、很满意B、满意C、一般D、不满意E、很不满意

8、您认为部门经理需要对您一个月单独沟通几次，有助于工作：

A、四次B、三次C、二次D、一次E、零次

9、管理人员与员工的人际关系良好，部门氛围和谐愉快：

A、总是B、经常C、有时D、很少E、从不

10、部门有清晰的目标，部门间的团队凝聚力很强，员工团结一致的去开展各项工作：

A、总是B、经常C、有时D、很少E、从不

11、部门管理公正公平：

A、非常公平B、比较公平C、一般D、不公平E、很不公平

12、工作中的意见与建议能够得到及时的回复和落实：

A、总是B、经常C、有时D、很少E、从不

13、部门建立了积极的工作氛围，令我有认同感与归属感：

A、非常赞同B、同意C、中立D、不同意E、强烈反对

14、您认为快乐工作最重要的是哪两点：（选两项）

□个人收入□成就感□工作压力□办公环境

□被重视□公平竞争□发展空间□团队环境

15、你认为对高效工作影响最大的是哪两点：（选两项）

□时间管理□销售技巧□客户关系□自我约束

□团队氛围□工作激情□目标明确□监督机制

16、我认为我的经理是一个怎样的人：

□值得敬佩□值得学习□能力一般□能力平庸□不认可

17、如果您是领导，您会安排您的经理从事什么样的工作：

□管理整个销售团队□部门经理□主管□业务员□非业务工作

18、如果有培训机会，您愿意学习吗？ A、愿意B、没多大兴趣C、愿意，但没时间D、随便

19、您现在工作上最大的困难有哪些？

①

②

③

④

⑤

20、您觉得您的部门领导和公司领导应该给予您哪些方面的帮助与支持？

①

②

③

④

⑤

21、您认为在以后工作过程中，针对于自己部门，有哪些需要改进的地方？

①

②

③

④

⑤

21、假如您是部门主管，对于目前现状，您会做哪些改进方案？（至少说明两点）

**第四篇：销售人员调查问卷**

销售人员调查问卷

本问卷是为销售人员的一项调研。目的是为了了解公司销售人员的有关情况态度、需求等。您的合作对于我们的研究意义重大，希望得到您的协助，您所提供的匿名资料仅供学术研究使用，请您放心如实填答。谢谢您的支持。您的性别是

A 女B 男您的学历

A高中以下B大专C 本科 D硕士 E 博士您的工资水平（底薪加提成）

A 1500~2000B 2024~3000C 3000~5000D 5000以上4 您对现在所从事的工作的满意程度

A非常满意 B满意 C一般 D不满意

5您从事销售的工作时间有多久 A 1~3年B 2~5年C 5年以上

6您认为自己在过去三年的工作绩效表现如何？

以下是对各个选项的解释-----需要改进：几乎每个月份的销售额都低于岗位要求； 一般：几乎每个月份的销售额都与岗位要求相差不大； 良好：很明显，有的月份销售额在岗位要求之上，而有的月份绩效刚好符合或低于岗位要求； 优秀：几乎每个月的销售额都在岗位要求之上，偶尔一两次刚好符合或低于岗位要求； 杰出：每个月的销售额都在岗位要求之上，且远远高于岗位要求。A杰出 B优秀 C 良好 D 一般E需要改进您觉得你所从事的销售具体职责是什么

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8你觉得以下职责对销售的来说的重要程度

2比较重要○3一般重要○4不太重要1 及其重要○○

2○3○4 1○根据部门总体市场策略编制自己分管的市场的销售计划○

2○3○4 1○全面掌握本市场的变化和竞争对手情况○

2○3○4 1○对本市场中的客源大户要熟悉他们的基本情况○

2○3○4 1○组织本组组员对新市场进行开发○

2○3○4 1○负责组织销售计划的审定及落实，并进行督查○

2○3○4 1○协助销售员做好大型团队、特殊客户的接待服务工作○

2○3○41○组织和参与一些交易会及外地促销活动○

2○3○4 1○每周对本市场状况进行一次分析总结○您认为人际关系对销售工作重要吗

A非常重要B重要C一般D不重要此工作的监督程度

A经常性的监督B偶尔C有限监督D少量或没有直接监督您认为销售工作所需最重要的3项技能

A分析能力B沟通能力C合作能力D语言表达能力E执行能力F学习能力G创新能力

H其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_您对公司的绩效考评制度有什么建议

-\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

13本工作所需的个人品格 非常需要需要不需要

智商水平\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

情商水平\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

性格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

兴趣爱好\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工作态度\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

真诚\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

事业心\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

自信心\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

坚定性\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

个人期望\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

个人仪表\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

14这些行为在您平时的工作中可能表现出来，并且对您工作的完成可能起到一定的作用，请您结合自己的工作经历，就每条行为的重要性做出评判

2比较重要○3一般重要○4不太重要 1 及其重要○ ○

2○3○4 1○经常采用一些新做法来提高销售工作绩效○

2○3○4 1○在特定情况下能够果断的决策并采取必要的行动○

2○3○4 1○用前瞻性眼光规划销售工作，避免问题发生及创造、把握良机○

2○3○4 1○使用自己的信息汇集机制（或人际网络）收集各种有用信息○

2○3○4 1○能在极短时间内了解他人的态度、兴趣、需求或观点等○

2○3○4 1○能够以口头，书面或演讲等方式清楚的表达自己的观点。○

2○3○4 1○通过整洁的服装，得体的举止和不凡的谈吐给客户留下良好的印象○

2○3○4 1○掌握与销售工作相关的知识和实务操作技能○

2○3○4 1○对自己的专业判断、能力有信心，并愿以行动来证明○

2○3○4 1○能够承受或容忍失败与拒绝，保持乐观积极的心态○您的环境是否让您舒适，是否让您感到愉悦

A是B一般C不是

对环境改善您有什么建议\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 16您和上司或者下属人员相处的是否愉快

A很好 B 较好C 一般 D不好

17你对以后自己升职和培训有哪些期望

培训\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 升职\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 18您对公司的福利和保障制度有什么建设性的想法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

七组：冯新杰刘涛李雪李卫红王焕珍潘琳梁婷黄

鲁亚陈永凯

**第五篇：关于自我完善**

大学生们，你们的ceo也曾在教室中哭泣过

1刚参加工作的人可能倍感煎熬，但要学会蛰伏，再优秀的人，总有你所不适应的地方和事物，应该面对，趁着年轻，多学一点东西，努力完善自己。

2在人际交往中要注意尊重老辈，要谦卑。在公司里，面对各种提升，如果自己可以胜任却没有被提拔，也不要灰心，不要轻易说辞职走人，一点小挫折都受不了，在别的地方一样会离开，会做不好。

3其实，在公司里，谁做得多，做得少，能力强，能力弱，大家都清楚，只是领导要顾及的东西很多，有些位置不安排你，也有他的原因，我们要做的依旧是完善自己，等待机会。4另外，不论你的地位高低，要宽以待人，不要轻易发脾气。

5要懂得感恩，首先这样的人是幸福的。另外，记住别人的好，适时的报答。不要落井下石，见风使舵，不要忘本。

6大学生刚开始的时候，一点优势也没有，困惑也很正常，但是工作久了，你就知道了，大学生走的比别人远。

7应聘是关注的，不要有功利心（表现在做事上不急功近利），这是在大学生里最缺乏的，大一刚进去，不是想着怎么入党。。。而是如何多学点东西，完善自己。一个人要做的就是不断积累，不断的沉淀自己，首先要沉得住气，学会等待，其次是抓住机会。

这是浮躁的人不愿意谈论的话题。并不是每次闯红灯都会被撞，不是每个罪犯都会被抓到，不是每个错误都会被惩罚，不是每个贪官都会被枪毙，不是每一份努力都会有收获，不是每一次坚持都有人看到，不是每一点付出都有公正的回报，不是每一个善意都会被理解，这个，就是世道。如果你没有推翻世道的勇气，那么就要有耐心和信心。每个人总会轮到几次不公平的事情，而通常，安心等待是最好的办法。要耐得住寂寞。

8肯干比别人叫得动，领导，同事，都有自己有急事的时候，被叫得多了，人家总会不好意思的。总会想办法报答一下你的，如果你能力再优秀点，自然对自己好了。还有一个好处就是可以交到朋友。实习生，虽然不受待见，但是跑腿，打杂的事可以自己找着做，很快的融入团队，这样是容易被培养的一批人。

9谦卑在做人方面，越谦卑，越显示气度，越能形成个人魅力。面试时，有些问题你不懂，不会，不要假装自己行，说自己不行，其实更让人欣赏。大家都知道大学生学到的到底有多少。说自己什么都会的人，反而让人觉得虚无，至少是不谦虚。

10应届毕业生太过老练未必是好事，沾染太多社会气息，很难成为领导的首选。他们需要的是和自己脾气性格对路的人，然后慢慢雕琢，这个只有白纸可以实现。大多数领导觉得不是缺人，而是缺合适的人。

11不要抱怨你的家庭，与其如此，不如努力让你的下一代有一位好妈妈。

12不要对岗位和工资特别关心，你不可能获得你能力之外的东西，同样的，你不可能得不到你能力之内的东西。只要做得好，总有你的价值体现。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！