如何用社会人格学方法提高销售业绩   
贸易是商业的推动力，而销售人员是贸易的关键。销售人员不仅要了解产品，还要能够与消费者建立良好的关系，影响他们对公司的印象。因此，招聘合适的销售人员是提高销售业绩的重要步骤。   
社会人格学是一种基于心理类型的筛选方法，可以帮助雇主找到适合特定职位的候选人。社会人格学认为，人类有16种不同的心理类型，每种类型在处理信息流上都有强项弱项。选择与自己强项相匹配的职业，可以提高工作效率和满意度，避免神经紧张和自尊低落。   
社会人格学方法对雇主和求职者都有益处。雇主可以减少招聘错误和培训成本，求职者可以找到自己喜欢并擅长的职业。  
外倾型喜欢扩展活动范围，探索新领域和机会，但不擅长深入和专注。  
内倾型喜欢深入研究材料，解决复杂问题，思考潜在原因，但不擅长与人交流、管理大型团队或项目。  
逻辑型喜欢抽象、分析、形式逻辑思维，擅长处理符号系统，分析、整理和结构化信息，具有清醒的头脑、理智的判断、实用和具体的做事方法，但不擅长与人交流、保持联系、举行会议、谈判、与客户打交道。  
伦理型喜欢与人交往，了解他人的感受和经历，能够设身处地，说服、支持、鼓舞乐观、产生影响等，擅长客户服务、销售、谈判等工作，但不擅长就产品的技术特性（特别是复杂技术）向客户提供咨询。  
实感型喜欢稳定的环境，可靠、稳定，喜欢经过验证的、熟悉的方法，倾向于完善自己的技能，完成已经开始的事情，仔细研究细节，执行力强且认真，以清醒、现实的态度对待事物，但可能会陷入细节之中，对新事物持怀疑态度，不喜欢匆忙，在速度方面会输给他人。  
直觉型喜欢快速完成工作、不确定性、风险、不明确情况和不稳定环境，能够预测事件的发展，找到解决问题的非常规途径，预见新的机会和情况发展中的意外转折，反应迅速，工作速度快，能够压缩时间，从而弥补遗漏，最不喜欢单调、例行公事的工作。  
理性型喜欢规划，渴望有条不紊、可预测的活动，对突然变化和不确定情况反应消极。他们努力按顺序完成任务。最好不要打扰他们，让他们从一件事情转移到另一件事情。  
非理性型喜欢不确定情况，在极端条件下反而感觉自在。他们能够灵活地调整行为以适应变化的环境，轻松地从一件事情转移到另一件事情，可以同时做几件事情。他们需要选择的自由，能够根据情况进行定位。  
哪种类型最适合担任销售员？  
取决于他们销售的产品和服务的特点。不同的类型有不同的优势和弱点，也适应不同的工作环境和方式。表1显示了各种类型在不同销售行业中的大致分布，表2显示了各种类型在哪些情况和领域中可能会遇到问题。 社会人格学可以用于提供公司咨询和培训服务，可以分析现有员工和候选人的类型，提供关于每个人的详细信息，帮助调整职责范围和职位说明。公司也可以培训自己的人力资源部门和部门经理掌握社会人格学判型的基础知识。最好是双管齐下，专业社会人格学家提供外包判型和内部培训服务。培训计划可包括深入研究社会人格学的课程，为高层管理人员提供的基础课程，为公司管理层提供的介绍性讲座和培训。也可远程培训，通过互联网学习社会人格学的理论工具和实践方式。

**表1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **销售岗位** | **岗位所需** | **推荐类型** |
| 街头推销 | 实感/伦理 | ESI/ESE |
| 食品销售 | 实感/伦理 | ESE/SEI/ESI |
| 服装销售 | 实感/伦理 | ESE/SEI/ESI |
| 礼服销售 | 实感 | SEE/ESI/ESE/LSE |
| 家具销售 | 实感 | ESI/ESE/SEE/LSE |
| 家具定制 | 实感 | ESI/ESE/SEE/LSE |
| 古玩销售 | 直觉 | ESE/ESI/ILI/IEI |
| 汽车销售 | 实感/逻辑 | LSE/SLI/SLE/LSI |
| 化妆品销售 | 实感 | LSE/ESE/SEI/ESI/SLI |
| 家用电器 | 实感/逻辑 | LSE/SLI/LSI |
| 计算机 | 实感/逻辑 | LSE/SLI/LSI |
| 软件 | 逻辑 | LSE/ILI/SLI/ILE/LIE |
| 银行贷款 | 逻辑 | LSE/ILI/LIE |
| 股票 | 逻辑/直觉 | ILI/LIE |
| 房地产 | 实感/逻辑 | LSE/SLI/ESI/LIE |
| 创新项目 | 直觉/逻辑/外倾 | ILE/LIE |
| 党派宣传 | 直觉/伦理 | SEI/ESI/IEI/ILE |
| 广告促销 | 直觉/外倾 | ILE/EIE/IEE |

**表2**

|  |  |
| --- | --- |
| 人格类型 | 不适合的工作领域 |
| SLE/ILE | 与客户（特别是客户投诉）打交道，通过冷联系推广产品。 |
| SEI/IEI | 财务管理，处理证券、存款、贷款、房地产、商业组织。 |
| ESE/LSE | 需要预测业务流程的工作，股票交易、时间管理类工作，工作时间不固定或要求随叫随到的工作。 |
| LII/EII | 需要使用武力、施加压力和采取侵略式策略的领域。 |
| EIE/LIE | 医药美妆、公共餐饮、人畜照顾、家庭组织、装修设计、服装顾问 |
| LSI/ESI | 需要快速做出决定并承担高度责任的情况；在数据不足的情况下工作。 |
| SEE/IEE | 准备合同，执行文件。 |
| ILI/SLI | 通过冷联系吸引客户，促销，组织节日。 |

**冷联系：**无预先交流地与陌生人联系，获取信息或推广产品；通常通过电话拜访，因为失败率高，成本低。冷联系难以建立连接和共同信息，传递价值困难，是销售最大的挑战。