

## بازاریاب چیست؟

بازاریاب مأموریت پیشنهاد، تدوین، اجرا و نظارت بر استراتژی‌ها، اهداف و برنامه‌های بازاریابی و مدیریت برند و همچنین توسعه راهکارهای ارتباط با مشتریان و افزایش رضایت آنها را برعهده دارد.

## بازاریابی چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

کارشناس بازاریابی در کنار مدیر بخش بازاریابی سازمان انجام تحقیقات و تجزیه و تحلیل مشتری، ایجاد برنامه‌های قیمت‌گذاری، بررسی روند بازار، دنبال کردن محصولات رقیب و بدست آوردن سایر اطلاعات مربوط به اهداف بازاریابی سازمان را دنبال می‌کند. استفاده از تخصص بازاریابی برای کمک به استراتژی مستقیم و برنامه‌ریزی برای موارد تبلیغاتی، تاکتیک‌های فروش و دیگر فعالیت‌ها را هم می‌توان از وظایف و اهداف کارشناس بازاریابی ذکر کرد.

## آیا من برای بازاریابی مناسب هستم؟

اگر شما شرایط زیر را داشته باشید به احتمال زیاد این شغل مناسب شماست:

1. اگر مدرک تحصیلی مدیریت بازرگانی به ویژه گرایش بازاریابی، مدیریت مالی و یا تبلیغات و بازاریابی دارید، یا سابقه و تجربه کار همراه با مطالعه در این زمینه را دارید.
2. اگر در یکی از تست‌های روانشناسی زیر شرکت کردید (بهترین تست روانشناسی برای تشخیص این شغل تست هوش هیجانی و نئو است):

خود شکوفایی و خودآگاهی هیجانی بالایی دارید، استقلال و خودابرازی متوسط به بالایی دارید، روابط با دیگران خیلی بالایی دارید، قدرت تصمیم‌گیری بالا در کنار مدیریت استرس متوسط به بالا دارید.

## همین حالا در آزمون هوش هیجانی شرکت کنید

## اطلاعات بیشتر در مورد تست هوش هیجانی

اگر براساس تست نئو (NEO) شما، در پنج عامل زیر نتیجه‌های زیر رو گرفتید باشید:

- روان‌نژندی پایین: تحمل فشار بالا، استرس پایین و دارای صبر بالا
- برون‌گرایی بالا: تمام عوامل هر چه بالاتر بهتر
- انعطاف‌پذیری: تخیل خوب، زیبایی‌پسندی، احساسات بالا، دارای عقاید و ارزش متوسط به پایین
- دلپذیر بودن با تمام عامل هاش بالا باشد به استثنای تبعیت که خلاقیت بالا داشتن تبعیت شخص را پایین میاره
- با وجدان بودن: کفایت، خویشتن‌داری، وظیفه‌شناسی بالا باشند

## همین حالا در آزمون نئو شرکت کنید

## اطلاعات بیشتر در مورد نئو (NEO)

اگر براساس تست کتل صفات بارز شما این صفات بود:

تفکر عینی، اجتماعی، با ثبات، روحیه سلطه گری، با منطق بودن، تحول گرایی و خویشتن داری را داشته باشید و در مرتبه دوم این تست برونگرایی، آرامش، انعطاف بالا، استقلال، کنترل بیرونی، سازگار، دارای رهبری و خلاقیت بالا

## همین حالا در آزمون کتل شرکت کنید

## اطلاعات بیشتر در مورد تست روانشناسی کتل

اگر MBTI بدید یکی از تیپ های (ESTJ,ENFP,ENFJ,ESTP,ENTP,ENTJ,ESFP) نتیجه شما بشه

## همین حالا در آزمون MBTI شرکت کنید

## اطلاعات بیشتر در مورد MBTI

اگر براساس تست هالند تیپ شغلی شما IEC باشد یعنی (Investigative) (جستجوگر) (Enterprising) (جسور) (Conventional) (قراردادی) هستید. لازم به ذکر است از آنجایی که تست هالند جزء استانداردهای وزارت کار آمریکا می باشد از اعتبار بالایی برخوردار است، پیشنهاد می شود که در کنار تست های پیشنهادی این تست را حتما انجام دهید (

## همین حالا در آزمون هالند شرکت کنید

## اطلاعات بیشتر در مورد هالند

3. مهارت استفاده از نرم افزارهای آماری و آنالیزی برای تجزیه و تحلیل مسائل مالی مارکتینگ دارید

اگر از این 3 آزمایش سر بلند بیرون آمدید، به احتمال قوی این شغل برای شما مناسبه اما اگر هم این توانایی ها رو ندارید نگران نباشید همه موارد بالا قابل یادگیری و حتی شخصیت شما با تمرین در طول زمان قابل تغییر است. در ضمن مهم علاقمندی شما در کاری هست که می خواهید انجام دهید. شما می توانید با انجام تست هایی که در اینجا هست شخصیت و علاقمندی خود را پیدا کنید.

اگر بعد از خواندن این مقاله دوست دارید در کلاسی برای تقویت توانای فروش شرکت کنید در نظر سنجی زیر برای موضوع کلاس آموزشی شرکت کنید

## همین حالا برای پیش ثبت نام کلاسی که دوست دارید شرکت کنید

## چگونه بازاریاب خوبی استخدام کنیم؟

بازاریاب در بعضی از شرکت‌ها و سازمان‌ها در طبقه‌بندی جدا تقسیم می‌شوند و در بعضی در مجموعه بازرگانی گنجانده می‌شوند.

متخصصان بازاریابی کسانی هستند که در زمینه بازاریابی حرفه‌ایی و با آموزش درست هستند. آنها معمولاً در زمینه فروش، بازاریابی و تبلیغات دارای دانش آکادمیک هستند. کارشناسان بازاریابی برنامه‌های بازاریابی را توسعه می‌دهند و برای دستیابی به مشتریان از طریق روش‌های ارتباطی نوین مانند ایمیل، وبسایت، وبینار، آگهی دیجیتال و رسانه‌های اجتماعی و یا روش‌های سنتی استفاده می‌کنند. کارشناسان بازاریابی حرفه‌ایی معمولاً دارای سابقه کار و تجربه در زمینه بازاریابی هستند. درک دقیقی از بازار مشتری، شرکت و تبلیغات دارند. مخصوصاً در بازار نوین امروز باید مهارت در تجارت B2C داشته باشند. اکثر شرکت‌ها می‌خواهند متخصصان بازاریابی که تجربه آنالیز ROI، گزارش سودآوری، رسانه‌های اجتماعی، بازاریابی مستقیم، تجزیه و تحلیل مالی، توسعه خلاقانه و ... دارند را استخدام کنند.

در هر صورت برای جذب نیروی کارشناس بازاریابی ماهر باید دانست که آشنایی و اطلاع داشتن از شرح و وظایف و دانش و مهارت‌های یک کارشناس بازاریابی جزء لاینفک برای استخدام می‌باشد. در ادامه مقاله برای شما توضیح می‌دهیم که وظایف، مهارت، دانش، توانایی، شایستگی‌های شخصیتی یک کارشناس بازاریابی چیست.

با کمک از تکنولوژی نوین ATS شما هم می‌توانید از این الگوهای جدید بهره برداری کنید.

### [بیشتر با فناوری ATS آشنا شوید](#)

همه‌ی کسانی که می‌خواهند به عنوان نیروی کارآمد جذب شرکت‌ها و سازمان‌ها شوند، باید آشنایی کاملی با مسئولیت‌ها و وظایف، دانش و فنون مورد نیاز، شایستگی‌ها و مهارت‌ها داشته باشد. همچنین سازمان‌ها پارمترهای خاصی رو برای سنجش افراد به کار می‌برند. قرار است مجموعه‌ایی از شغل‌های کاربردی و پرتقاضا را برای شما جمع‌آوری کنیم که راهنمایی درست برای شما گردد. همیشه در مصاحبه‌ها تعریف شغل از سوالات اولیه می‌باشد که دانستن تعریف شغل و تشریح آن به منزله تسلط و احاطه اولیه به شغل است.

### مسئولیت بازاریاب چیست؟

اگر بخواهیم به صورت ریز و جزئی بررسی کنیم بازاریاب با توجه به مهارت‌ها و کارایی آنان در شرکت‌های مختلف عنوان‌های مختلفی مانند دستیار بازاریابی، متخصص بازاریابی دیجیتال، کارشناس بازاریابی پاره وقت و کارشناس بازاریابی ارتباطات اطلاق می‌کنند..

در ادامه وظایف و مسئولیت‌های کارشناس بازاریابی را که برای شما شرح می‌دهیم مجموعه‌ایی است از تمام وظایفی که یک کارشناس بازاریابی باید انجام دهد.

از جمله وظایف کارشناس فروش به قرار زیر است:

- تهیه گزارش از یافته‌ها و تنظیم آنان به صورت گرافیکی یا نموداری و ارائه آن به سرپرست تیم بازاریابی
- جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل داده‌ها در مورد دموگرافی مشتریان ناحیه مورد تحلیل، ترجیحات، نیازها و عادت‌های خرید
- برای شناسایی بازارهای بالقوه و عوامل موثر بر تقاضای محصول
- انجام تحقیقات در مورد نظرات و استراتژی‌های بازاریابی مصرف‌کنندگان
- همکاری با دیگر کارشناسان بازاریابی و انجام نظرسنجی‌های لازم
- اندازه‌گیری و ارزیابی رضایت مشتریان از محصول یا خدمات مورد عرضه
- اندازه‌گیری اثربخش بودن برنامه‌ها و استراتژی‌های بازاریابی، تبلیغات و ارتباطات
- انجام پیگیری از روند بازاریابی و فروش محصولات و خدمات عرضه شده
- جمع‌آوری اطلاعات در مورد رقبا و تجزیه و تحلیل قیمت، فروش و روش بازاریابی و توزیع آنان

همکاری با تیم فروش و بازرگانی شرکت در خصوص نیازهای تبلیغاتی و کمک در طراحی و اجرای روش‌های بازاریابی و فروش

#### مهارت‌های موردنیاز کارشناس بازاریابی چیست؟

بازاریابان از دانش خود برای استفاده از اصول بازاریابی و پیدا کردن بهترین شیوه برای مدیریت محصولات شرکت استفاده می‌کنند تا در رقابت بین سایر رقبا عقب نمانند. کارشناسان بازاریابی با استفاده از توجه جدی خود به جزئیات و مهارت‌های ارتباطی عالی خود پیام‌های بازاریابی متناسب با نیازهای مشتریان را انتخاب می‌کنند تا بتوانند نیازهای مشتریان را برآورده کنند. آنان مزایای بالقوه محصول و خدمات شرکت را در پیام‌های تبلیغاتی خود می‌گنجانند تا مشتریان بالقوه‌ای را برای شرکت ایجاد کنند.

برای این منظور باید بازاریاب دارای حداقل پارامترهای مورد نیاز را داشته باشند تا بتوانند در توسعه بازاریابی شرکت نقشی درخور شایسته داشته باشند. دانش و فنون مورد نیاز و مهارت‌های کارشناس بازاریابی به شرح زیر است:

- داشتن مدرک تحصیلی مدیریت به ویژه گرایش بازاریابی، مدیریت مالی و یا تبلیغات و بازاریابی
- فروش و بازاریابی : ( Sales and Marketing ) شناخت اصول و روش‌های نمایش، تبلیغ و فروش محصولات و خدمات. که این شامل استراتژی بازاریابی و تاکتیک‌های فروش می‌شود
- مشتری و خدمات شخصی : ( Customer and Personal Service ) شناخت اصول و فرایندهای ارائه خدمات مشتری و شخصی. که این شامل ارزیابی از نیازمندیهای مشتری، ارزیابی کیفیت خدمات و محصولات و ارزیابی رضایت مشتری است.
- دانش تجزیه و تحلیل ROI و ارائه گزارش سودآوری
- مسلط به نرم‌افزارهای آماری و آنالیزی برای تجزیه و تحلیل مالی
- آشنایی با کامپیوتر و ICDL و مهارت در استفاده از اینترنت.

از آنجایی که بازار کار برای کارشناسان بازاریابی همانند شغل کارشناس فروش در سال‌های اخیر تغییر کرده است و کارفرمایان اکنون به دنبال کارشناسانی هستند که مجموعه‌ای از مهارت‌های مختلف را یکجا داشته باشند. در بخش مهارت‌ها یا همان SKILLS برای کارشناس بازاریابی به شرح زیر است:

- تفکر انتقادی - استفاده از منطق و استدلال برای شناسایی نقاط قوت و ضعف و ارائه راه‌حل‌های جایگزین و نتیجه‌گیری با نگاه به مشکلات.
- مهارت گوش دادن: توجه کامل داشتن به آنچه که مشتریان می‌گویند و درک نکات گفته شده توسط مشتریان (عالی)
- مهارت متقاعد کردن مشتریان هدف برای تغییر ذهن و رفتار خود در مورد محصولات و خدمات
- مهارت هماهنگی و تنظیم اقدامات در ارتباط با نیازهای بازار هدف
- مهارت مذاکره با مشتریان
- مهارت در یافتن راه‌هایی برای کمک به مشتریان
- مهارت درک مفاهیم اطلاعات جدید برای حل مسئله برای مشکلات موجود در حال حاضر و در آینده
- داشتن مهارت حل مسئله و شناسایی مشکلات پیچیده و ارزیابی آنها و حل مشکلات

داشتن مهارت قضاوت و تصمیم‌گیری با توجه به هزینه‌های نسبی و مزایای بالقوه برای انتخاب بهترین راه فروش محصولات و خدمات شایستگی‌های عمومی و ویژگی‌های شخصیتی کارشناس بازاریابی موفق چیست؟

هنگامی که از شما خواسته می‌شود سبک کار خود را توصیف کنید، مصاحبه‌کننده سعی می‌کند نحوه کار شما را ببیند. آنها می‌خواهند بدانند که بیشتر با دیگران کار می‌کنید یا ترجیح می‌دهید که به‌تنهایی کار خود را انجام دهید. مسئول استخدام همچنین می‌خواهد بداند که روابط شما با رئیس خود چگونه است. میزان مهارت‌های ارتباطی و میزان تعهد شما به کار را می‌سنجد. می‌خواهد متوجه شود که آیا با برنامه‌ریزی کار خود را انجام می‌دهید یا به صورت روزانه و پیشامدی.

شایستگی‌های عمومی و ویژگی‌های شخصیتی یک مجموعه‌ای هستند که برای هر سمت و شغل متفاوت و ترتیب متفاوتی دارد. باید بدانید که شما در این سمت می‌خواهید مشغول به کار شوید سبک کاری این شغل چیست و چه الزامات و ترتیباتی دارد. در زیر این شایستگی‌ها را برای بازاریاب آورده‌ایم:

- تفکر تحلیلی: شغل فروش نیازمند آن است که با استفاده از تجزیه و تحلیل اطلاعات و منطق، مشکلات مربوط به کار را رسیدگی و حل کنید
- توجه به جزئیات (جزئی‌نگری): نیازمند آن است که جزئیات در کار را به صورت کامل و دقیق اجرا کند
- اطمینان به خود: این شغل نیازمند آن است که شخصی با قابلیت اطمینان به نفس بالا انجام وظیفه نماید
- صداقت و اخلاق در کار: این شغل نیازمند آن است که رفتارهای صادقانه و اخلاق‌مدار داشته باشید
- خلاقیت: نیازمند آن است که دارای روحیه خلاقیت و ابتکار در مسئولیت‌ها و چالش‌ها داشته باشید و همچنین نوآوری و تفکر جایگزینی برای ایجاد ایده‌های جدید
- انعطاف‌پذیری: این شغل نیازمند دید باز داشتن نسبت به تغییرات و تنوع و گوناگونی قابل توجهی در کار دارد
- استقامت: شغل مستلزم آن است که با موانع زیادی مواجه شوید و در این شغل استقامت بالایی از خود نشان دهید
- همکاری: نیازمند آن است که وظایف را به صورت گروهی انجام داده و از کار گروهی لذت ببرد
- روحیه استقلال طلبی: آنچه که شما در کار نیاز دارید روحیه استقلال طلبی است، بدین صورت که مسئولیت‌های خود را با نظارت کم یا بدون نظارت انجام دهید
- تلاش: این شغل نیازمند تلاش در انجام وظایف است. تلاش برای تسلط بر وظایف

- تحمل استرس و فشار کاری (کنترل خشم): نیازمند آن است که پذیرش انتقاد و برخورد با آرامش داشته باشید و تحمل فشار و استرس بالا در کار را پذیرا باشید
- نوآوری: این شغل نیازمند خلاقیت و تفکر جایگزین برای ایجاد ایده‌های جدید و پاسخ به مشکلات در حیطه کاری است.
- رهبری: نیازمند آن است تمایل به رهبری داشته باشید. و مسئولیت کارهای خود را به عهده بگیرید و در حیطه‌ی کاری خود بدون نیاز به شخص بالاتری مدیریت و رهبری خود را به کارتان را به عهده‌ی بگیرید

#### توانایی‌های ( Abilities ) لازم برای بازاریاب چیست؟

شاید برای شما سوال باشد که مهارت با توانایی چه فرقی دارد. خیلی خلاصه بیان می‌کنم: توانایی‌ها کمک می‌کنند تا بهتر بتوانیم مهارت‌های خود را تقویت کنیم. اینجاست که توانایی‌ها برای کارفرما مهم هستند اما توانایی یک کارشناس فروش به شرح زیر است:

- توانایی ترکیب اطلاعات برای یافتن راه‌حل ( یافتن رابطه بین وقایع به ظاهر غیر مرتبط و توان نتیجه‌گیری )
- توانایی استدلال قیاسی ( توانایی استدلال کل به جزء گرفتن ) گرفتن با استفاده از مشکلات خاص برای پیدا کردن پاسخ‌های معنی‌دار
- توانایی ارائه ایده در مورد موضوعی خاص (تعداد ایده مهم است نه کیفیت آنها)
- توانایی گوش دادن و درک اطلاعات و ایده‌ها
- توانایی صحبت کردن به صورت شفاف و روشن برای مخاطب و انتقال ایده‌ها

#### چگونه از تست‌های روانشناسی برای جذب و استخدام کارشناس بازاریابی استفاده کنیم؟

تمام مسائلی که در بالا ذکر شد نیازمند جزء الزاماتی است که یک متقاضی برای سمت شغلی کارشناس بازاریابی باید داشته باشد. اما اینکه چگونه می‌توان تعیین کرد که متقاضی این الزامات و شرایط را دارا می‌باشد، کار سختی است. مهارت مصاحبه‌کننده در روند مصاحبه است که باعث می‌شود قابلیت و توانایی یک شخص را بسنجد و نیروی ماهری را استخدام کند. اما اینکه یک مصاحبه‌کننده چگونه می‌تونه این روند شناسایی را راحتتر کند جای بحث دارد. ما در اینجا با استفاده از تست‌های شخصیت‌شناسی کمک می‌کنیم تا با شرایط بهتر و مطمئن‌تری متقاضی شغل کارشناس بازاریابی را استخدام کنیم.

در ادامه این مقاله با استفاده از تست‌های هالند، MBTI، کتل، نئو هوش هیجانی و دیگر تست‌ها به شما نشان می‌دهیم که به راحتی میتوان نیروی دلخواه خودمان را جذب کنیم. تمام این تست‌ها به صورت رایگان برای سازمان‌هایی که از ATS سنجمان استفاده می‌کنند موجود است.

تمام این تست‌ها به صورت رایگان برای سازمان‌هایی که از ATS سنجمان استفاده می‌کنند موجود است.

#### [برای دمو رایگان ثبت نام کنید](#)

هالند (HOLLAND)

تست هالند یا همان تست رغبت‌سنجی شغلی است که نوع علاقمندی شغلی داوطلب را می‌سنجد. این تست در آمریکا و در وزارت کار این کشور جزء تست‌های استاندارد شناسایی شده و اجازه آن را به شرکت‌ها داده است. هماهنگ‌طور که می‌دانید تست هالند براساس 6 معیار سنجیده می‌شود (RIASEC) واقع‌گرا، جستجوگر، هنری، اجتماعی، جسور، قراردادی)

شغل کارشناس بازاریابی ( Marketing Specialist ) به قرار زیر است:

باید IEC باشد یعنی:

(Investigative) (جستجوگر): این افراد از شغل‌هایی لذت می‌برند که آمیخته با تحلیل، استدلال منطقی، پژوهش مطالعه و فعالیت‌های علمی باشد. شغل‌هایی که در آنها تصمیمات براساس رجوع به اطلاعات و حقایق گرفته می‌شود و نه براساس شهود و غریزه.

( Enterprising ) ( جسور ): این افراد به مشاغل و فعالیت‌های مدیریتی و نیز رهبری و جهت‌دهی سایر افراد برای رسیدن به یک هدف مشخص تمایل دارند. مشاغلی که در آنها بتوانند آغازگر و یا مدیر یک پروژه‌ی تجاری باشند و بدون هراس و با پذیرفتن ریسک، تصمیم بگیرند.

( conventional ) (قراردادی): این افراد مشاغلی را ترجیح می‌دهند که دربرگیرنده‌ی فعالیت‌های روتین و قانون‌مند است و در آنها بایستی از دستورالعمل و قواعد مشخصی پیروی کرد.

### همین حالا در آزمون هالند شرکت کنید

#### اطلاعات بیشتر در مورد هالند

تحلیل تست MBTI

یک کارشناس بازاریابی قاعدتا باید از برونگرایی خوبی برخوردار باشد. خلاقه و ایده‌پرداز باشد و توانایی متقاعد کردن دیگران را دانه باشد. مسئولیت پذیر باشد و البته دیدی شهودی و کل‌نگر داشته باشد. اصطلاحا دید بزرگتری داشته باشد. ( Big Picture )

تیپ‌های مناسب:

( ESTJ,ENFP,ENFJ,ESTP,ENTP,ENTJ,ESFP,)

### همین حالا در آزمون MBTI شرکت کنید

#### اطلاعات بیشتر در مورد MBTI

آزمون نئو از اعتبارسنجی بالایی برخوردار است و از معتبرترین و پرکاربردترین تست‌های شخصیت‌شناسی است که بر پایه مدل پنج عاملی شخصیت تنظیم شده است. در نتایج تست نئو صفات به صورت طیف بیان می‌شود که دقت و صحت نتایج رو بالا می‌بهره. تست نئو کاربرد گسترده‌ای در زمینه‌های فردی، شغلی، سازمانی و تحلیل رفتار گروه‌های انسانی دارد. در نظریه‌های صفاتی شخصیت، اعتقاد بر این است که اگر صفات شخصیتی فرد رو بشناسیم، می‌توانیم رفتار او در موقعیت‌های مختلف پیش‌بینی کنیم.

بر اساس تست نئو عوامل زیر معیار است که تطابق شاغل با شغل کارشناس بازاریابی را می‌توان سنجید.

روان‌نژندی پایین: تحمل فشار بالا، استرس پایین و دارای صبر بالا

برون‌گرایی بالا: نگرش مثبت به تغییرات، حس صمیمیت بالا، تمایل به جمع‌گرایی، دارای انگیزه، هیجان مثبت بالا

انعطاف‌پذیری: تخیل خوب، زیبایی‌پسندی، احساسات بالا، دارای ارزش متوسط

دلپذیر بودن با تمام عامل هاش بالا باشد به استثنای تبعیت که خلاقیت بالا داشتن تبعیت شخص را پایین می‌آورد

با وجدان بودن: کفایت، خویشتن‌داری، وظیفه‌شناسی بالا باشند

### همین حالا در آزمون نئو شرکت کنید

### اطلاعات بیشتر در مورد نئو (NEO)

آزمون 16 عاملی کتل همچون سایر آزمون‌های روان‌شناختی بر پایه فرضیه‌هایی ساخته شده‌اند که ویژگی‌های شخصیتی انسان را در موقعیت‌های گوناگون می‌سنجد. این تست را کتل با بهره‌گیری از فهرست ویژگی‌های شخصیت که توسط آلپورت تدوین شده بود؛ این آزمون را طی بررسی‌های طولانی و گوناگون ساخته است. این آزمون برای پیش‌بینی رفتار واقعی فرد در شرایط معین کاربرد دارد. یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد این آزمون شخصیتی، توانایی آن در زمینه سنجش میزان هوش به عنوان یکی از عوامل تاثیرگذار در چگونگی پاسخ فرد به محرک‌های بیرونی و درونی در شرایط گوناگون است.

نتیجه ایده‌آل برای تست کتل برای کارشناس بازاریابی این است که صفات بارزی چون تفکر عینی، اجتماعی، با ثبات، روحیه سلطه‌گری، با منطق بودن، تحول‌گرایی و خویشتن‌داری را داشته باشد و در مرتبه دوم این تست برون‌گرایی، آرامش، انعطاف بالا، استقلال، کنترل بیرونی، سازگار، دارای رهبری و خلاقیت بالا باشد.



## همین حالا در آزمون کتل شرکت کنید

### اطلاعات بیشتر در مورد تست روانشناسی کتل

هوش هیجانی (Bar-On)

هوش هیجانی یا همان EQ نوع دیگری از باهوش بودن است که به درک احساسات خود و دیگران برای تصمیم گیری مناسب در زندگی اشاره دارد.

در تست EQ یا همان هوش هیجانی که به 5 بخش از ویژگی‌های خودشناسی می‌پردازد. اگر در همه‌ی بخش‌های این تست نمره بالایی بگیرید قطعاً ایده‌آل‌ترین فرد برای این سمت هستید اما لزوماً کسی که برای کارشناس بازاریابی مناسب هست در تمام این بخش‌ها نیازی به نمره بالا نیست.

خود شکوفایی و خودآگاهی هیجانی بالایی داشته باشید، استقلال و خودابرازی متوسط به بالایی داشته باشید، روابط بین فردی، مسئولیت‌پذیری و همدلی خوبی داشته باشید، حل مسئله و واقع‌گرایی بالایی در کنار خویشتن داری خوبی داشته باشید و در آخر تحمل فشار روانی خوبی در کنار انعطاف‌پذیری بالایی داشته باشید.

## همین حالا در آزمون هوش هیجانی شرکت کنید

### اطلاعات بیشتر در مورد تست هوش هیجانی