

销售潜能评估报表

Salesperson's Potential

主管版



000

性别：男

电子邮件：000000@qq.com

年龄：31

测评日期：2021-02-08

出生年份：1990

测评代码：MYV7RMNP

TPES[®]
人才赋能系统

目录

Content

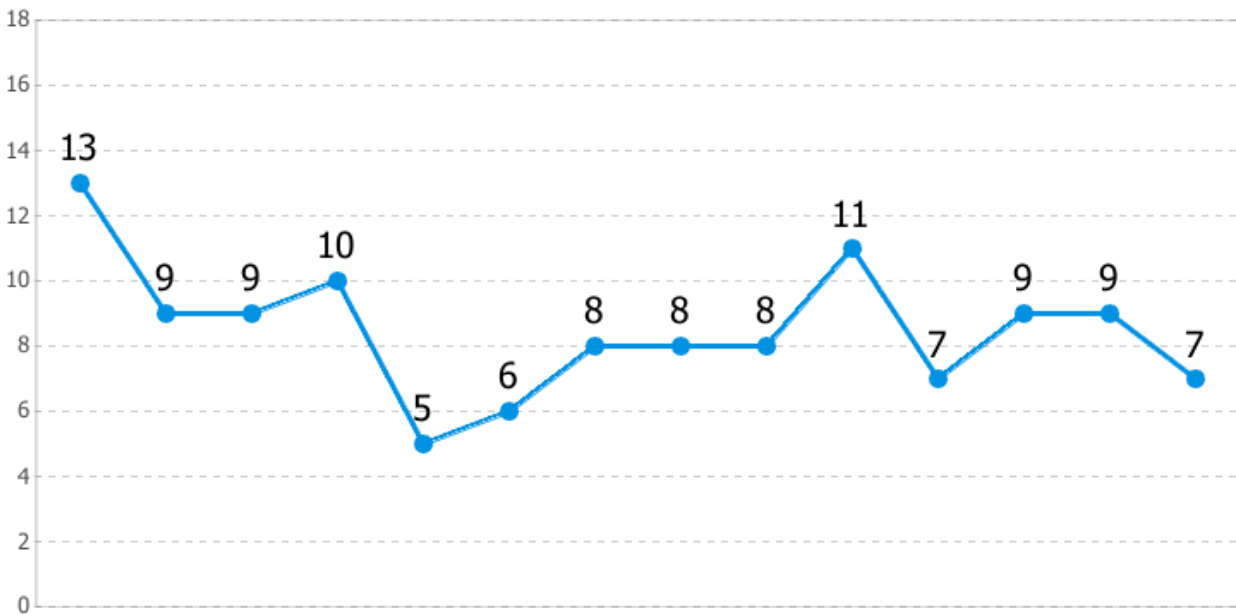
他的人格特质	1
销售潜能综合建议	3
业务适任度和解析	3
TPES 销售潜能评估报表	5
与销售相关的态度	9
日常的工作态度	13
如何激励这个人	20

他的人格特质

TPES可以精准测出他的内在性格，透过精心设计的问卷，得以有效评测出14个维度的性格特征，为了让人更容易理解记忆，以14种动物来比拟不同的性格，并以曲线图来呈现各种性格之间的关系与变化，本系统透过人工智能分析他的人格特质以产出专属他的特质说明及职涯建议，协助他探索内在自我，发现他的独特性格提升价值，找准人生的方向。

TA的人格主型：**水牛**

TA的人格辅型：**黑豹**



水牛	孔雀	秃鹰	白兔	猎犬	绵羊	狮子	变色龙	猫头鹰	黑豹	无尾熊	猫	蜜蜂	骆驼
13	9	9	10	5	6	8	8	8	11	7	9	9	7

人格特质说明

他是一个对自己要求严苛，对别人也会用同等标准来衡量。他的行事作风，相信铁一般的纪律、钢一般的意志，只要认定目标，不管外在的风雨阻拦，依然勇敢向前，他的成功往往来自坚毅不屈。他的失败，往往是因为一意孤行，没把每个人能力差异、个性特质、需求、情绪、感受列入考虑。

当他把这个特质带进职场，不论面对工作内容、面对客户，他的认真负责、努力不懈、求好心切的态度，往往能得到主管的赏识。但长期相处，他的固执、刚硬，难以感同身受的个性，会带给周遭人们许多压力，这是公司未来需要特别加强辅导的地方，如果他能学习人际运作的融通，则未来职涯的发展会更加宽广、顺畅。

生涯规划建议

他是一个理性、务实、作风刚硬的人，遇事不容易妥协，擅长处理技术上的细节，只要是有关技术或是专业研究的工作都适合。依专业训练与专长，不论士、农、工、商、政、军界都是他可一展雄才的领域。

销售潜能综合建议

业务适任度：**81** 分

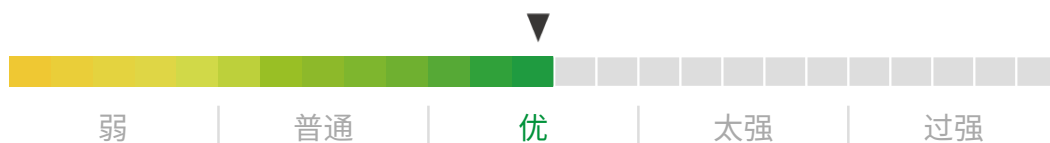
解析：适合销售相关业务，经过常规培训后，只需偶尔监督，在支持性工作环境里，具有良好定着机率和成功潜能。

业务指标	测量结果			结果说明
喜欢环境挑战?			优	适合面对人群、有变化、有挑战的工作。
需要被监督的程度?		普通		自我要求严格，但有时在犒赏自己工作辛劳之后，需要费点心力，来恢复工作专注度。
耐挫力?			优	有吃苦耐劳、耐操耐挫的韧性。
抗压力?		普通		抗压力良好，遇事能很快平和情绪，冷静面对。
客户开发能力?		普通		当面对全新挑战时，会先心存观望。但熟悉所有情势、掌握住方向、目标后，则能积极前进。
成交能力/风格?		普通		惯于运用温和、亲切的言词、态度，在宾主尽欢下，达成共识完成交易。
工作投入度?		普通		工作到一个阶段，需外在诱因和适时督导，才能再接再厉顺利完成工作。
学习精神?			优	拥有勇于求知、尝试突破的精神。 注意事项：IQ高低，决定他专业领域的成就。
自主精神?		普通		有自己的想法、看法，但有可商量、沟通、改变的余地。
团队精神?		普通		能配合团队运作，但需拥有某种程度的自主权。

自信心?		普通		对自我的才干，有一定的自信，遇挫时，需要额外的鼓舞。
可被激励的因素?			优	<p>能被学习所激励，拥有勇于求知、尝试突破的精神。</p> <p>注意事项：IQ高低，决定他专业领域的成就。</p>

TPES 销售潜能评估报表

工作适性



指标定义 | 企盼且需要工作内容能提供多少的挑战、惊喜、新奇感。

测量结果 | 适合面对人群、有变化、有挑战的工作。

辅导指南 | 可从事管理职，面对挑战，但不耐一成不变的工作内容。

自我管理力



指标定义 | 对自我工作质量和完成度的节制力与要求。

测量结果 | 自我要求严格，但有时在犒赏自己工作辛劳之后，需要费点心力，来恢复工作专注度。

辅导指南 | 主管或自己需建立起自我提醒、监督的工作模式，能在工作与休闲中，做适度、即时的转换，则将更能提升工作效能。

耐挫力



指标定义 | 面对挫折、挑战、困难时，具有克服难关的实质行动力。

测量结果 | 有吃苦耐劳、耐操耐挫的韧性。

辅导指南 | 需谨记“休息是为走更长远的路”，适时纾压很重要。

抗压力



指标定义 | 面对挫折、挑战、阻碍时，所具有的情绪掌控、管理能力。

测量结果 | 抗压力良好，遇事能很快平和情绪，冷静面对。

辅导指南 | 找出最适合自己的纾压法，更能增进自己的抗压力。

业务拓展力 (名单开发)



指标定义 | 有足够的企图心，积极追求工作上能更上一层楼。

测量结果 | 当面对全新挑战时，会先心存观望。但熟悉所有情势、掌握住方向、目标后，则能积极前进。

辅导指南 | 主管或公司可提供增进专业能力的在职训练相关资讯，并提供可行的方法、步骤，协助制定明确的目标。

沟通协调力 (成交能力)



指标定义 | 谈判、沟通时，具有能进、能退的协调能力。

测量结果 | 惯于运用温和、亲切的言词、态度，在宾主尽欢下，达成共识完成交易。

辅导指南 | 温情沟通是赢得人心的关键，但需加强临门一脚的精准度和激进度。

努力程度

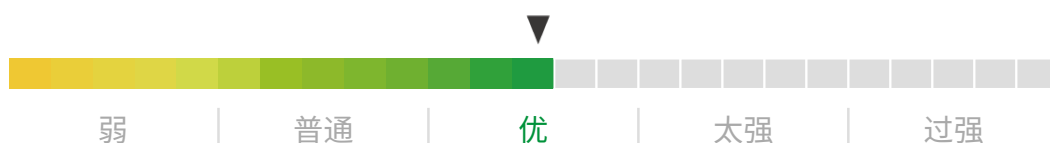


指标定义 | 工作时，能一心不乱、坚持到底的能力。

测量结果 | 工作到一个阶段，需外在诱因和适时督导，才能再接再厉顺利完成工作。

辅导指南 | 适度休闲、提供职场里的福利、小确幸，将能提升工作专注度和效能。

学习精神



指标定义 | 拥有好奇心，追求新知，勇于创新的思维。

测量结果 | 拥有勇于求知、尝试突破的精神。

注意事项：IQ高低，决定他专业领域的成就。

辅导指南 | 提供有关于专业相关的在职进修、培训，最能激发他的工作热忱与潜能。

自主精神



指标定义 | 具有独立的想法、做法，不轻易随波逐流。

测量结果 | 有自己的想法、看法，但有可商量、沟通、改变的余地。

辅导指南 | 需先询问他的看法、困境，当他表达需支援、协助、建言，再给予他所需的援助。

团队精神



指标定义 | 愿意，也可以成为一个团队的配合与追随者。

测量结果 | 能配合团队运作，但需拥有某种程度的自主权。

辅导指南 | 需做好事前沟通，知道团队的运作方向和模式后，才可能全心配合团队运作。

自信心



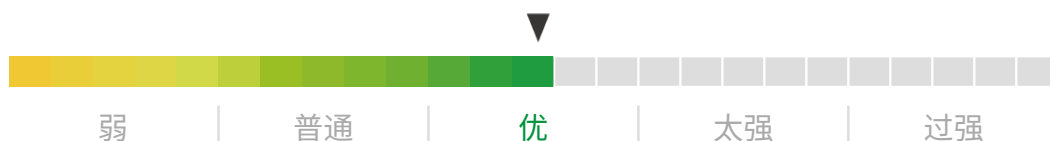
指标定义 | 对自己抱持着理想与企图心，拥有自尊自重、自我期许的企盼。

测量结果 | 对自我的才干，有一定的自信，遇挫时，需要额外的鼓舞。

辅导指南 | 他对自我有足够的自信，但遇到挫折或是不同意见时，难免会彷徨、动摇，这时需要主管特别的关怀指引。

与销售相关的态度

对销售的态度



指标定义 | 能自在面对工作内容所提供的挑战、惊喜、新奇感。

测量结果 | 适合面对人群、有变化、有挑战的工作。适任销售的职务。

辅导指南 | 可从事管理职，面对挑战，但不耐一成不变的工作内容。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 销售工作吸引你的因素，有哪些？
- ◆ 你会运用哪些方法，让人对销售工作产生兴趣？
- ◆ 当你成为成功的业务员后，你会招募哪些特定对象从事销售工作？为什么？

备注／其他问题／回答

面对拒绝的敏感程度



指标定义 | 在销售过程中，对客户言行，反应的敏锐度。

测量结果 | 能区分“对事不对人”的拒绝，需时间调适心情。

辅导指南 | 遭遇被拒绝的事件后，主管与同事可以与他详谈。如被拒绝是对事，可拟定出解决方案。如对人，则须思考如何自我改进。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 销售过程中，让产品符合客户需求，是否需要？为什么？
- ◆ 你采取哪种策略，让消费者喜欢你或买你销售的产品？
- ◆ 在销售过程中，你曾遭遇过哪些让你不快的言词或行为？
- ◆ 你是如何来化解、克服当下的情绪？
- ◆ 这些令人不快的言辞和行为，会影响你面对销售的态度吗？

备注／其他问题／回答

客户开发能力



指标定义 | 有足够的企图心，喜欢面对在陌生市场开发客户的挑战。

测量结果 | 当面对全新挑战时，会先心存观望。但熟悉所有情势、掌握住方向、目标后，则能积极前进。

辅导指南 | 主管或公司可提供增进专业能力的在职训练相关资讯，并提供可行的方法、步骤，协助制定明确的目标。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 哪些场合、活动是你发展和销售产品的最好机会？为什么？
- ◆ 你是否曾抗拒为某产品或组织做销售的行为？为什么？
- ◆ 你是否感到自在，把朋友介绍给曾销售过你产品的业务员？
- ◆ 你是否会坦白告诉朋友，会将他介绍给你的业务员？
- ◆ 你通常会运用哪些方法、策略，来招展客户群？

备注／其他问题／回答

成交能力/风格



指标定义 | 销售、沟通时，具有能进、能退的协调能力，以顺利完成销售。

测量结果 | 惯于运用温和、亲切的言词、态度，在宾主尽欢下，达成共识完成交易。

辅导指南 | 温情沟通是赢得人心的关键，但需加强临门一脚的精准度和激进度。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 你曾向家人、朋友或陌生人成功说明并让他们接纳你的想法、创意吗？请分享你的经验。
- ◆ 你曾向家人、朋友或陌生人成功介绍、销售过哪些产品？
- ◆ 销售人员的态度，会影响消费者的购买意愿吗？
- ◆ 你觉得影响的程度有多少？请试图举例说明。
- ◆ 通常你会采取怎样的销售策略，来影响消费者（客户）的购买决策？

备注／其他问题／回答

日常的工作态度

工作投入度



指标定义 | 工作时，能一心不乱、坚持到底的能力。

测量结果 | 工作到一个阶段，需外在诱因和适时督导，才能再接再厉顺利完成工作。

辅导指南 | 适度休闲、提供职场里的福利、小确幸，将能提升工作专注度和效能。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 当你投入一项工作时，通常你的工作态度是 … ？
- ◆ 在你以前的工作经验或是求学过程，你的主管或是师长最常给你的评语是什么？
- ◆ 你的工作态度，曾带给你的利或弊是什么？请详尽说明。
- ◆ 你的工作习惯有需要改进的地方吗？有的话，是什么？
- ◆ 你将如何改变？你的改变计划是什么？

备注 / 其他问题 / 回答

耐挫力



指标定义 | 面对挫折、挑战、困难时，具有克服难关的实质行动力。

测量结果 | 有吃苦耐劳、耐操耐挫的韧性。

辅导指南 | 需谨记“休息是为走更长远的路”，适时纾压很重要。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 你的生活中，是否有曾经遭逢挫折、挫败的经验？
- ◆ 有的话，你当初是如何克服难关？走过困境？
- ◆ 请试阐述你对挫折、挫败的看法，与个人见解。
- ◆ 你有最崇拜、敬佩的人吗？你敬佩或崇拜他的原因是什么？

备注／其他问题／回答

抗压力



指标定义 | 面对挫折、挑战、阻碍时，所具有的情绪掌控、管理能力。

测量结果 | 抗压力良好，遇事能很快平和情绪，冷静面对。

辅导指南 | 找出最适合自己的纾压法，更能增进自己的抗压力。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 面对突发事件时，你通常会如何面对？结果如何呢？请举例说明。
- ◆ 你生活中最大的压力来源是什么？
- ◆ 你通常会运用哪些方法来纾解压力？
- ◆ 你用的方法，是否能确实纾解你的压力？如果没有的话，你会尝试哪些不同的方法呢？

备注／其他问题／回答

需要被监督的 程度



指标定义 | 对自我工作质量和完成度的节制力与要求。

测量结果 | 自我要求严格，但有时在犒赏自己工作辛劳之后，需要费点心力，来恢复工作专注度。

辅导指南 | 主管或自己需建立起自我提醒、监督的工作模式，能在工作与休闲中，做适度、即时的转换，则将更能提升工作效能。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 在你生活中，是否曾经面对过挑战？是否挑战成功？
- ◆ 请试分析一下，你挑战成功或失败的因素，是哪些？
- ◆ 在过去2~5年的期间，你自认自己最大的成就是什么？
(工作、课业、公众服务、人际经营、自我成长等)
- ◆ 你是否是个很好的自我管理着？你通常会如何制定计划？实践目标？

备注／其他问题／回答

自信心



指标定义 | 对自我抱持着理想与企图心，拥有自尊自重、自我期许的企盼。

测量结果 | 对自我的才干，有一定的自信，遇挫时，需要额外的鼓舞。

辅导指南 | 他对自我有足够的自信，但遇到挫折或是不同意见时，难免会彷徨、动摇，这时需要主管特别的关怀指引。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 请举例说明，一件让你自己觉得满意、自豪的事例。让你觉得满意的原因是什么呢？
- ◆ 你通常是如何将想法、创意，转化成行动计划？
- ◆ 你通常会为自己拟定怎样的学习计划、行动策略和时间管理，来达成预定的工作目标？
- ◆ 你通常会运用哪些管道，来充实自己？
- ★ 提问内容，主要在厘清他的自信度，是否具有真才实学。

备注／其他问题／回答

自主精神



指标定义 | 具有独立的想法、做法，不轻易随波逐流。

测量结果 | 有自己的想法、看法，但有可商量、沟通、改变的余地。

辅导指南 | 需先询问他的看法、困境，当他表达需支援、协助、建言，再给予他所需的援助。

甄选时，可参考的问题：

- ◆ 谈谈过往你必须自己独立处理事情的经验。
- ◆ 在独立处理事情的过程中，能为你带满足感？彷徨无助？还是怎样的感受？
- ◆ 你曾利用学校或是工作上的资源、学习机会，来增强自己的独立性和自主性吗？请举例说明。
- ◆ 你是否曾经与同事（工作伙伴、下属或上司）在工作上，有意见不同的经验？你如何处理这些问题？请举例说明？

备注／其他问题／回答

如何激励这个人

学习精神



指标定义 | 拥有好奇心，追求新知，勇于创新的思维。

测量结果 | 拥有勇于求知、尝试突破的精神。

注意事项：IQ高低，决定他专业领域的成就。

辅导指南 | 提供有关于专业相关的在职进修、培训，最能激发他的工作热忱与潜能。

能被休闲、玩乐而鼓舞



指标定义 | 注重生活质量，捍卫自我权益为重要取舍关键。

测量结果 | 是个食尚玩家与时尚玩家综合体。

辅导指南 | 完成阶段性工作，除了个人赞美、公开褒扬，如能附加吃喝玩乐，更能激发出内在动机。

情感、服务能为激励动机



指标定义 | 注重自我的感受、情绪、情感，被关注、照顾。

测量结果 | 个性理智与感性兼具。情感、为人服务的温馨关怀适时、适度应用，能产生激励的效果。

辅导指南 | 个人赞美、鼓励不能少。偶尔送上感谢卡嘘寒问暖，能激起团队向心力。

能被奖金、 职务、晋升 所激励



指标定义 | 偏重现实生活可见、所需的名利、荣誉、权势、地位。

测量结果 | 有理想、有企图心，实质的奖励，可激发出工作动机和效能。

辅导指南 | 公司制定明确、可循的晋升、奖励办法，能激发他步步晋升的动能，以及努力不懈的工作效能。