

合不合 销售潜能评估报表

📅 评测日期：2019-02-21

👤 出生年份：1987

👤 姓名：○○○

👤 年龄：32

♂️ 性别：男



业务适任度：84分

合不合销售潜能评估报表的目的，是为了有效提升销售业务组织的发展，将销售业务必须具备的11项关键能力及3项激励因子予以量化，用以评估受测者是否具备成为销售业务的能力与潜能。

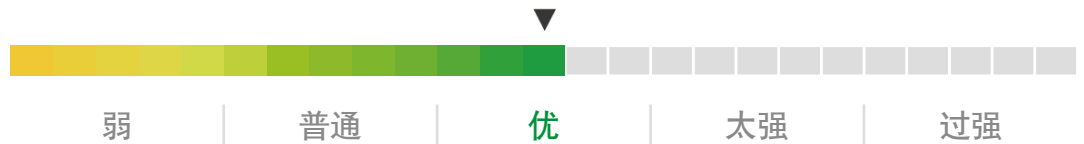
工作适性



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 | 能处理及面对工作内容里的变化与挑战。

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。

自我管理力



指标定义 | 对自己工作质量和完成度的节制力与要求。

测量结果 | 律己严谨，自我要求太高。

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 | 有很好的抗压力，面对挑战，能冷静面对。

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 | 野心勃勃，有时作风会过于激进。

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。

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，平日可沟通、商量，但强硬要求的话，反而没有转圜的余地。

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 | 工作时，能全心全意投注于工作，直至工作完成。

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，自信满满，有时可能会高估自己的能耐。

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 | 能言善道，辩才无碍，往往因能精准掌握乘胜追击，而顺利成交，达成协调任务。

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。

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。

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 | 企图心强烈，外在诱因，能成功激发出内在动机。

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 | 工作与吃喝玩乐能清楚划分界线。