

📅 评测日期：2020-04-17

👤 出生年份：1985

👤 姓名：000

👤 年龄：35

👤 性别：男



业务适任度：81分

TPES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 | 有一定的耐挫力，经过激励后，能够重整旗鼓，再面对挑战。

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 | 偶尔需适时的提醒、督导，来完成工作。

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。

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 | 有理想，有企图心，但偶尔会有动力不足，需要额外支援。

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 | 有追求新知识的动机和动力。

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。

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。

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 | 对自我的理想、目标和才干的认知、信心，需要额外的激励、协助。

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。
如果，加以劝说，通常能为团队利益做配合。

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，但很容易被团队的气氛影响，催化向心力。

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，适时适度的实质奖励，可激发出工作效能。

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 | 享受生活里的小确幸。