

# 業務潛能評估報表

Salesperson's Potential

主管版



○○○

性別：○

電子郵件：○○○○○@yahoo.com.tw

年齡：26

測評日期：○○○○-○○-○○

出生年份：○○○○ 連絡電話：○○○○○○

人格14座

# 目錄

## Content

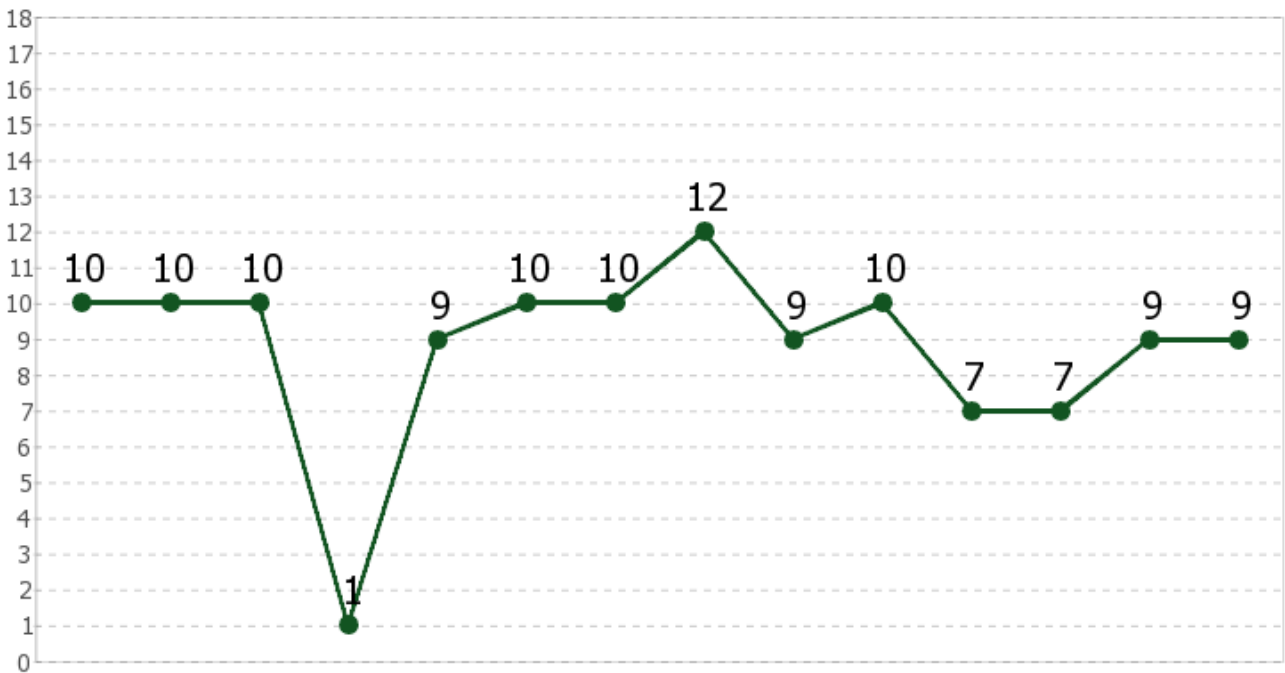
他的人格特質	1
業務潛能綜合建議	3
業務適任度和解析	3
人格14心座 業務潛能評估報表	4
與銷售相關的態度	
對銷售的態度	8
面對拒絕的敏感程度	9
客戶開放傾向	10
成交風格/能力	11
日常的工作態度	
工作投入度	12
耐挫力	13
抗壓力	14
需要被監督的程度	15
自信心	16
自主精神	17
如何激勵這個人	18
能被休閒、玩樂而鼓舞	
能被獎金、職務、晉升所激勵	
能被學習所激勵	
情感、服務能為激勵動機	

# 他的人格特質

人格14心座可以精準測出他的內在性格，透過精心設計的問題，得以有效測評出14個維度的性格特徵，為了讓人更容易理解記憶，以14種動物來比擬不同的性格，並以曲線圖來呈現各種性格之間的關係與變化，本系統透過人工智能分析他的人格特質以產出專屬他的特質說明及職涯建議，協助他探索內在自我，發現他的獨特性格提升價值，找準人生的方向。

他的人格主型：變色龍

他的人格輔型：水牛、孔雀、禿鷹、綿羊、獅子、黑豹



水牛	孔雀	禿鷹	白兔	獵犬	綿羊	獅子	變色龍	貓頭鷹	黑豹	無尾熊	貓	蜜蜂	駱駝
10	10	10	1	9	10	10	12	9	10	7	7	9	9

## 人格特質說明

他有著輸人不輸陣，無法忍受低調、平凡度日的好強，為人處世總想面面俱到，爭個頭角崢嶸。因此，無形中給自己增添許多壓力，也讓自己的情緒隨著外在環境的順遂、挫折而高低起伏。

他的這項特質，在職場上，會引領他勇敢往前沖，積極地展現自己、力求出人頭地、贏得叱吒風雲的地位。但也因自我期許過高，壓力過大，而忍不住有很大的情緒反應。公司需提醒並輔導他，在面對客戶、服務廠商、與工作夥伴共事時，需記得沉潛、低調、謙虛，適時的收斂，將會為他加分不少。如果，能夠學習如何掌握情緒，學習如何紓解壓力，前途會更加無量。

## 職涯規劃建議

他是一個充滿理想、幹勁的人，如能學習如何紓解壓力、調解情緒，則有足夠讓他攀升、發展長才的政、商界都是他可以一展雄才的領域。

# 業務潛能綜合建議

業務適任度：78分

解析：可嘗試銷售相關業務，需要密集培訓、監督和陪同，在友善支援性工作環境裡，或許能激發穩定定著機率和成功潛能。

業務指標	測量結果				結果說明
喜歡環境挑戰？		普通			能處理及面對工作內容裡的變化與挑戰。
需要被監督的程度？		普通			偶爾需適時的提醒、督導，來完成工作。
耐挫力？			優		有吃苦耐勞、耐操耐挫的韌性。
抗壓力？	弱				遇事，情緒容易隨外在壓力波動起伏。
客戶開發能力？		普通			當面對全新挑戰時，會先心存觀望。但熟悉所有情勢、掌握住方向、目標後，則能積極前進。
成交能力/風格？		普通			慣於運用溫和方式，來進行溝通協調。但在熟悉有把握的情境下，能乘勝追擊。
工作投入度？		普通			工作到一個階段，需外在誘因和適時督導，才能再接再厲順利完成工作。
學習精神？		普通			有追求新知識的動機和動力。
自主精神？		普通			有自己的想法、看法，但有可商量、溝通、改變的餘地。
團隊精神？		普通			能配合團隊運作，但需擁有某種程度的自主權。如果，加以勸說，通常能為團隊利益做配合。
自信心？			優		對自我的才能，有足夠的自信。
可被激勵的因素？			優		能被休閒、玩樂而鼓舞，是個食尚玩家與時尚玩家綜合體。

# 人格14心座 業務潛能評估報表

## 工作適性



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 企盼且需要工作內容能提供多少的挑戰、驚喜、新奇感。

測量結果 | 能處理及面對工作內容裡的變化與挑戰。

輔導指南 | 適任稍具挑戰性的職務，或是類屬沈穩型的主管。

## 自我管理力



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 對自我工作品質和完成度的節制力與要求。

測量結果 | 偶爾需適時的提醒、督導，來完成工作。

輔導指南 | 協助建立起自我提醒、監督的工作模式，將更能提升工作效能。

## 耐挫力



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 面對挫折、挑戰、困難時，具有克服難關的實質行動力。

測量結果 | 有吃苦耐勞、耐操耐挫的韌性。

輔導指南 | 需謹記“休息是為走更長遠的路”，適時紓壓很重要。

---

## 抗壓力



弱 | 普通 | 優 | 需要加強 | 急需強化

指標定義 | 面對挫折、挑戰、阻礙時，所具有的情緒掌控、管理能力。

測量結果 | 遇事，情緒容易隨外在壓力波動起伏。

輔導指南 | 需找出最適合自己的紓壓法，並需學習情緒管理。

---

## 業務拓展力 (名單開發)



弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

指標定義 | 有足夠的企圖心，積極追求工作上能更上一層樓。

測量結果 | 當面對全新挑戰時，會先心存觀望。但熟悉所有情勢、掌握住方向、目標後，則能積極前進。

輔導指南 | 主管或公司可提供增進專業能力的在職訓練相關資訊，並提供可行的方法、步驟，協助制定明確的目標。

---

## 溝通協調力 (成交能力)



弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

指標定義 | 談判、溝通時，具有能進、能退的協調能力。

測量結果 | 慣於運用溫和方式，來進行溝通協調。但在熟悉有把握的情境下，能乘勝追擊。

輔導指南 | 再加強言詞表達力和精準度，則更能提升成交率，溝通更暢通。

---

## 努力程度



弱 | 普通 | 優 | 需要加強 | 急需強化

- 指標定義 | 工作時，能一心不亂、堅持到底的能力。
- 測量結果 | 工作到一個階段，需外在誘因和適時督導，才能再接再厲順利完成工作。
- 輔導指南 | 適度休閒、提供職場裡的福利、小確幸，將能提升工作專注度和效能。

---

## 學習精神



弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

- 指標定義 | 擁有好奇心，追求新知，勇於創新的思維。
- 測量結果 | 有追求新知識的動機和動力。
- 輔導指南 | 需偶爾提供並鼓勵他參加在職進修，提升專業技能的培訓，來增進專業技能。

---

## 自主精神



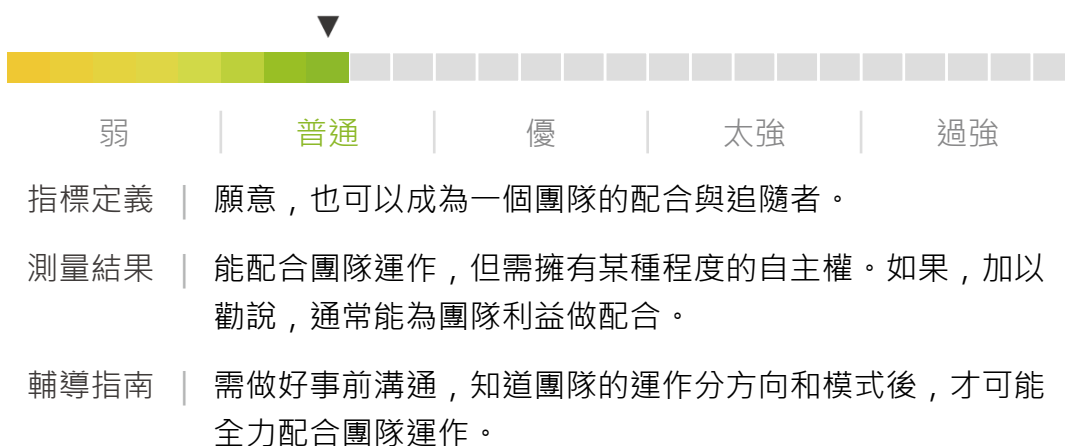
弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

- 指標定義 | 具有獨立的想法、做法，不輕易隨波逐流。
- 測量結果 | 有自己的想法、看法，但有可商量、溝通、改變的餘地。
- 輔導指南 | 需先詢問他的看法、困境，當他表達需支援、協助、建言，再給予他所需的援助。



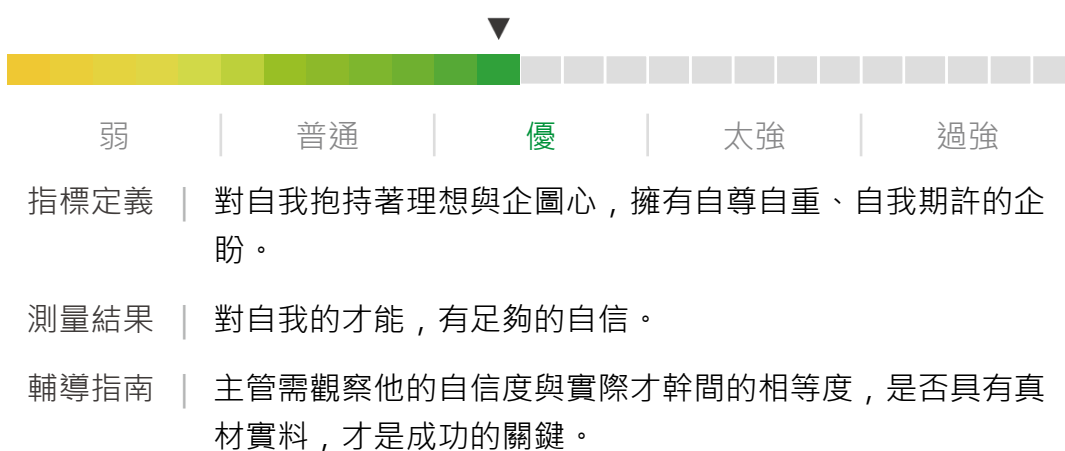
---

## 團隊精神



---

## 自信心



# 與銷售相關的態度

對銷售的態度



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 能自在面對工作內容所提供的挑戰、驚喜、新奇感。

測量結果 | 能處理及面對工作內容裡的變化與挑戰。經過培訓可適任銷售的職務。

輔導指南 | 適任稍具挑戰性的職務，或是類屬沈穩型的主管。

甄選時，可參考的問題：

- ◆ 銷售工作吸引你的因素，有哪些？
- ◆ 你會運用哪些方法，讓人對銷售工作產生興趣？
- ◆ 當你成為成功的業務員後，你會招募哪些特定物件從事銷售工作？為什麼？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---

---

## 面對拒絕的敏

感度



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 在銷售過程中，對客戶言行，反應的敏銳度。

測量結果 | 能區分“對事不對人”的拒絕，需時間調適心情。

輔導指南 | 遭遇被拒絕的事件後，主管與同事可以與他詳談。如被拒絕是對事，可擬定出解決方案。如“對人”，則需要思考如何自我改進，學習調整、克服自己的心態。

### 甄選時，可參考的問題：

- ◆ 銷售過程中，讓產品符合客戶需求，是否需要？為什麼？
- ◆ 你採取哪種策略，讓消費者喜歡你或買你銷售的產品？
- ◆ 在銷售過程中，你曾遭遇過哪些讓你不快的言詞或行為？
- ◆ 你是如何來化解、克服當下的情緒？
- ◆ 這些令人不快的言辭和行為，會影響你面對銷售的態度嗎？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---

---

## 客戶開發能力



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 有足夠的企圖心，喜歡面對在緣故市場開發客戶的挑戰。

測量結果 | 當面對全新挑戰時，會先心存觀望。但熟悉所有情勢、掌握住方向、目標後，則能積極前進。

輔導指南 | 主管或公司可提供增進專業能力的在職訓練相關資訊，並提供可行的方法、步驟，協助制定明確的目標。

### 甄選時，可參考的問題：

- ◆ 哪些場合、活動是你發展和銷售產品的最好機會？為什麼？
- ◆ 你是否曾抗拒為某產品或組織做銷售的行為？為什麼？
- ◆ 你是否感到自在，把朋友介紹給曾銷售過你產品的業務員？
- ◆ 你是否會坦白告訴朋友，會將他介紹給你的業務員？
- ◆ 你通常會運用哪些方法、策略，來招展客戶群？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---

---

## 成交能力/風格



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 銷售、溝通時，具有能進、能退的協調能力，以順利完成銷售。

測量結果 | 慣於運用溫和方式，來進行溝通協調。但在熟悉有把握的情境下，能乘勝追擊。

輔導指南 | 再加強言詞表達力和精準度，則更能提升成交率，溝通更暢通。

### 甄選時，可參考的問題：

- ◆ 你曾向家人、朋友或陌生人成功說明並讓他們接納你的想法、創意嗎？請分享你的經驗。
- ◆ 你曾向家人、朋友或陌生人成功介紹、銷售過哪些產品？
- ◆ 銷售人員的態度，會影響消費者的購買意願嗎？
- ◆ 你覺得影響的程度有多少？請試圖舉例說明。
- ◆ 通常你會採取怎樣的銷售策略，來影響消費者（客戶）的購買決策？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---

---

# 日常的工作態度

工作投入度



弱

普通

優

需要加強

急需強化

指標定義 | 工作時，能一心不亂、堅持到底的能力。

測量結果 | 工作到一個階段，需外在誘因和適時督導，才能再接再厲順利完成工作。

輔導指南 | 適度休閒、提供職場裡的福利、小確幸，將能提升工作專注度和效能。

甄選時，可參考的問題：

◆ 當你投入一項工作時，通常你的工作態度是 ... ？

◆

在你以前的工作經驗或是求學過程，你的主管或是師長最常給你的評語 是什麼？

◆ 你的工作態度，曾帶給你的利或弊是什麼？請詳盡說明。

◆ 你的工作習慣有需要改進的地方嗎？有的話，是什麼？

◆ 你將如何改變？你的改變計畫是什麼？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---

---

## 耐挫力



弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 面對挫折、挑戰、困難時，具有克服難關的實質行動力。

測量結果 | 有吃苦耐勞、耐操耐挫的韌性。

輔導指南 | 需謹記“休息是為走更長遠的路”，適時紓壓很重要。

### 甄選時，可參考的問題：

- ◆ 你的生活中，是否有曾經遭逢挫折、挫敗的經驗？
- ◆ 有的話，你當初是如何克服難關？走過困境？
- ◆ 請試闡述你對挫折、挫敗的看法，與個人見解。
- ◆ 你有最崇拜、敬佩的人嗎？你敬佩或崇拜他的原因是什麼？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

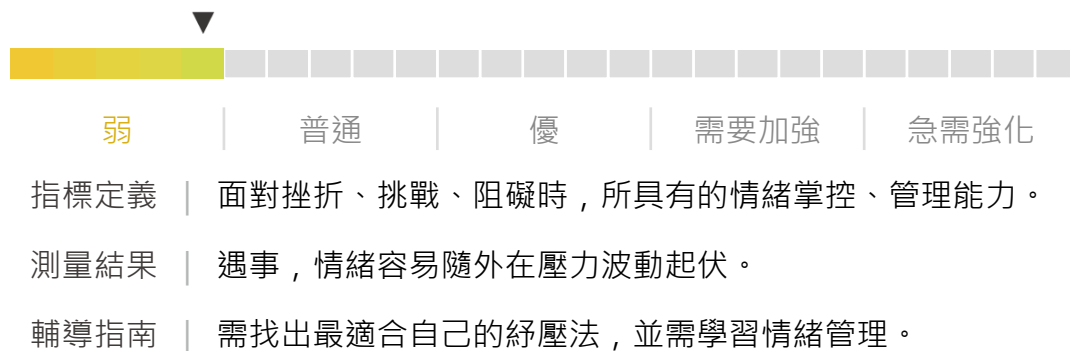
---

---

---

---

## 抗壓力



### 甄選時，可參考的問題：

- ◆ 面對突發事件時，你通常會如何面對？結果如何呢？請舉例說明。
- ◆ 你生活中最大的壓力來源是什麼？
- ◆ 你通常會運用哪些方法來紓解壓力？
- ◆ 你用的方法，是否能確實紓解你的壓力？如果沒有的話，你會嘗試哪些不同的方法呢？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---



需要被監督的



程度

弱

普通

優

太強

過強

指標定義 | 對自我工作品質和完成度的節制力與要求。

測量結果 | 偶爾需適時的提醒、督導，來完成工作。

輔導指南 | 協助建立起自我提醒、監督的工作模式，將更能提升工作效能。

甄選時，可參考的問題：

- ◆ 在你生活中，是否曾經面對過挑戰？是否挑戰成功？
- ◆ 請試分析一下，你挑戰成功或失敗的因素，是哪些？
- ◆ 在過去 2 ~ 5 年的期間，你自認自己最大的成就是什麼？（工作、課業、公眾服務、人際經營、自我成長等）
- ◆ 你是否是個很好的自我管理者？你通常會如何制定計劃？實踐目標？

備註 / 其他問題 / 回答

---



---



---



---



---

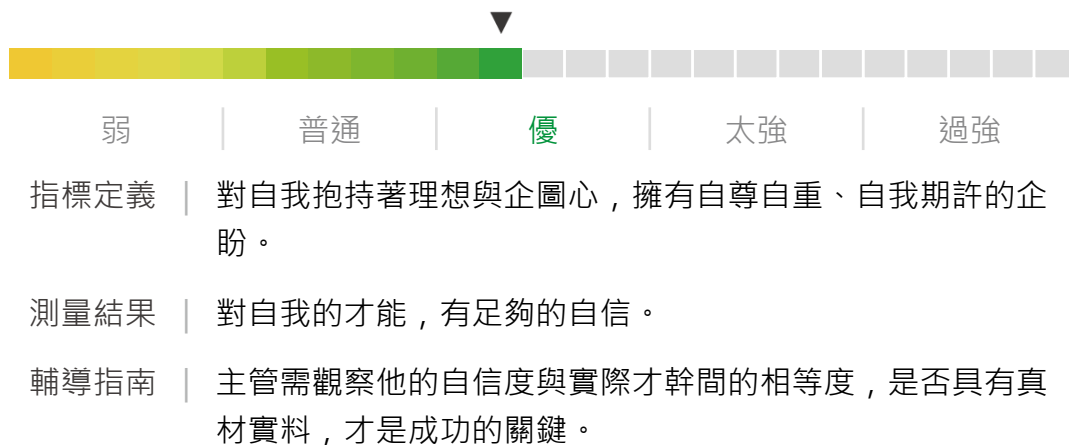


---



---

## 自信心



### 甄選時，可參考的問題：

- ◆ 請舉例說明，一件讓你自己覺得滿意、自豪的事例。讓你覺得滿意的原因是什么呢？
- ◆ 你通常是如何將想法、創意，轉化成行動計畫？
- ◆ 你通常會為自己擬定怎樣的學習計畫、行動策略和時間管理，來達成預定的工作目標？
- ◆ 你通常會運用哪些管道，來充實自己？
- ★ 提問內容，主要在釐清他的自信度，是否具有真才實學。

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---

---

## 自主精神



### 甄選時，可參考的問題：

- ◆ 談談過往你必須自己獨立處理事情的經驗。
- ◆ 在獨立處理事情的過程中，能為你帶滿足感？彷徨無助？還是怎樣的感受？
- ◆ 你曾利用學校或是工作上的資源、學習機會，來增強自己的獨立性和自主性嗎？請舉例說明。
- ◆ 你是否曾經與同事（工作夥伴、下屬或上司）在工作上，有意見不同的經驗？你如何處理這些問題？請舉例說明？

備註 / 其他問題 / 回答

---

---

---

---

---

---

---

---

# 如何激勵這個人

能被休閒、玩樂而  
鼓舞



弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

指標定義 | 注重生活品質，捍衛自我權益為重要取捨關鍵。

測量結果 | 是個食尚玩家與時尚玩家綜合體。

輔導指南 | 完成階段性工作，除了個人讚美、公開褒揚，如能附加吃喝玩樂，更能激發出內在動機。

能被獎金、職務、  
晉升所激勵



弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

指標定義 | 偏重現實生活可見、所需的名利、榮譽、權勢、地位。

測量結果 | 有理想、有企圖心，實質的獎勵，可激發出工作動機和效能。

輔導指南 | 公司制定明確、可循的晉升、獎勵辦法，能激發他步步晉升的動能，以及努力不懈的工作效能。

能被學習所激勵



弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

指標定義 | 擁有好奇心，追求新知，勇於創新的思維。

測量結果 | 有追求新知識的動機和動力。

輔導指南 | 需偶爾提供並鼓勵他參加在職進修，提升專業技能的培訓，來增進專業技能。

情感、服務能為激  
勵動機



弱 | 普通 | 優 | 太強 | 過強

指標定義 | 注重自我的感受、情緒、情感，被關注、照拂。

測量結果 | 個性理智與感性兼具，但很容易被團隊的氛圍影響，催化向心力。

輔導指南 | 個人讚美、鼓勵不能少。在特殊節日、情境時，能及時送上感謝卡、嘘寒問暖，能激起團隊向心力。