



# 销售环境匹配预测报告

## 李 家文

职业  
风格

## 关于报告

本报告基于Wave®风格测评结果生成，分析个人在关键工作领域的动机、偏好、需求和才能。

此结果经与7000多名国际销售人员组成的对照组进行比较后获得。

问卷采用自我报告法，因此测评结果会反映被测评人的自我感知。我们的广泛研究表明，此测评能够很好地显示人们在工作场所可能的行为方式，但在解读数据时需适当考虑个体自我感知的主观性。

请谨记，本报告包含潜在敏感信息，应尽最大努力确保将其保管在安全的地方。

本报告包含的信息应该能在为期12至24个月的时间段内很好地反映个体对自我的感知，准确时限则应视具体环境而定。

报告使用Saville Assessment软件系统生成。它根据回答者完成的测评结果得出，反映了回答者所作出的回答。

本报告通过电子方式生成。Saville Assessment不保证其内容未经更改或编辑。对于使用本报告可能产生的一切后果，我们不承担任何责任。

本报告仅限Saville Assessment员工、Saville Assessment代理商和Saville Assessment所授权的客户使用。

## 销售环境匹配预测分析

销售环境匹配预测分析表明了对于销售人员李 家文而言可能更高效或更低效的工作场合。该分析根据职业风格问卷的回答，显示了高低排名情况。

对销售人员李 家文来说可能是更高效的工作场合：

- ➕ 探求创意解决方案、创新技术和发展战略是销售过程的重要组成部分
- ➕ 质疑客户的观点并驳回反对意见对达成交易有益
- ➕ 通过学习来提高并展现专业知识，提供有远见的方法，从而与客户建立信任关系
- ➕ 要求主动投入精力，去寻求新的交易并推动销售的完成
- ➕ 需要对买家进行劝说，并用积极的发展前景来说服买家

对销售人员李 家文来说可能是更低效的工作场合：

- ❓ 维持高标准、遵从内部流程和外部监管十分重要
- ❓ 优先为客户建立一套强调规划和遵守最后期限的销售交付管理方法
- ❓ 要求与同事和客户合作，以达成协议和交付项目
- ❓ 重点关注在现有的基础上建立新的联系，以开发客户网
- ❓ 营造支持性的互信环境并分配时间了解客户的动机十分重要