



環境匹配預測報告  
李 家文

職業

風格

## 關於報告

本報告基於 Wave® 風格評估結果產生，該評估旨在分析個人在關鍵工作領域的動機、偏好、需求和才能。

此結果經與超過7000名國際銷售人員組成的對照組比較而獲得。

由於問卷採用自我報告的方法，因此評估結果反映了個人的自我認知。根據我們的深入研究，本評估可幫助瞭解人們在工作場所可能發生的行為。然而，在分析這些資料時，必須充分考慮受評者的自我感知具有主觀性。

請謹記：本報告可能包含敏感資訊，所以應盡最大努力確保本報告儲存於安全之處。

本報告包含的資訊通常能很好地反映受評者的自我感知，其有效期為12至24個月，視具體環境而定。

本報告由 Saville Assessment 軟體系統基於受評者完成的評估結果產生，反映了受評者做出的回答。

本報告透過電子方式產生，因此 Saville Assessment 不保證其內容未經更改或編輯。對於無論以何種方式使用本報告產生的一切後果，我們不承擔任何責任。

本評估僅限於Saville Assessment員工、Saville Assessment代理商及由Saville Assessment授權的客戶使用。

## 銷售環境匹配預測分析

銷售環境匹配預測分析表明了對於銷售人員李 家文而言可能更有效益或更沒效益的工作環境。該分析根據職業風格問卷的回答，顯示了高低排名情況。

對銷售人員李 家文來說可能是更有效率的工作環境：

- ➕ 找尋創意解決方案、創新技術和發展策略是銷售過程的重要事項
- ➕ 質疑客戶的觀點並駁回反對意見對達成交易有益
- ➕ 通過學習來提高並展現專業知識，提供有遠見的方法，從而與客戶建立信任關係
- ➕ 要求主動投入精力，去尋找新的交易並推動銷售完成
- ➕ 需要對買家進行遊說，並透過正面觀點說服買家

對銷售人員李 家文來說可能是更沒效率的工作環境：

- ❓ 維持高標準、遵從內部流程和外部監管十分重要
- ❓ 透過優先為客戶建立一套強調規劃和準時交付的計畫完成銷售任務
- ❓ 需要與同事和客戶合作，以達成協議和交付專案
- ❓ 關注在現有客戶網絡基礎上開發新的聯繫，持續開發客戶網絡
- ❓ 營造支持性的互信環境並分配時間瞭解客戶的動機十分重要