

Profil VENTE

Évaluation du potentiel commercial

Votre candidat est-il doué pour la vente ? En possède-t-il les qualités et les motivations nécessaires ? Voilà un test spécialisé et opérationnel permettant de répondre à ces questions.

Profil Vente est utilisé dans le cadre du **recrutement des commerciaux** ou d'**audit des forces de vente**.

Profil Vente vous permet aussi d'évaluer les candidats/salariés exerçant d'autres fonctions mais susceptibles de développer eux-mêmes la relation client.

Points forts du test :

- Outil spécialisé, unique dans sa catégorie sur internet.
- Indicateur Potentiel Vente (note sur 100).
- Indicateur de désirabilité sociale.
- Questionnaire rapide avec des mises en situation.
- Approche globale du profil ("chasseur", "éleveur", relation clients).
- Prise en compte de l'évolution des métiers commerciaux.
- Possibilité de paramétrer vos propres postes de référence.
- Existe en **français, anglais, espagnol et allemand**.
- Réservé exclusivement aux clients professionnels.
- Manuel évaluateur.



SPÉCIFICATIONS

► Objectif

Identification rapide et fiable du potentiel commercial d'un candidat ou d'un salarié.

► Cibles

Commerciaux, chefs de produit, chefs des ventes, étudiants en école de commerce, jeunes diplômés, demandeurs d'emploi...

► Exclusivité RH

Profil Vente est réservé exclusivement aux clients professionnels (DRH, cabinets de recrutement, managers commerciaux, centres de bilan de compétences, etc.).

► Questionnaire

75 paires d'affirmation (dont une dizaine de questions de désirabilité sociale)

Temps estimé à 15 minutes

► Exemples de questions

1/ Au théâtre, je serais plutôt...

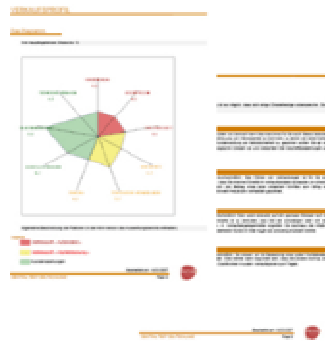
- Comédien dans un "one man show"
- Metteur en scène d'une tragédie grecque

2/ Un client rencontre une difficulté d'ordre technique, je lui propose

- de le transférer directement au service technique...
- d'étudier de près la situation, dans la limite de mes compétences

▶ 9 traits de comportement regroupés en 3 dimensions-clés

- Force de vente "chasseur" : Prospection, Jeu commercial, Combativité
- Force de vente "éleveur" : Réseau, Charisme, Négociations stratégiques
- Relation et support client : Sens du service, Contrôle de soi, Technicité-expertise



▶ Deux indicateurs complémentaires

- Indicateur de "désirabilité sociale" (note sur 10)
- Indicateur "Potentiel Vente" (note sur 100) et positionnement par rapport à l'étalonnage

▶ Comparaison à 8 fonctions commerciales

- Force de vente B to B
- Force de vente B to C
- Chargé de clientèle
- Support client/SAV
- Ingénieur commercial
- Chargé(e) d'affaires grands comptes
- Télévendeur
- Vente en magasin

▶ Présentation des résultats

- Indicateurs
- Graphiques, tableau détaillé, commentaires
- Profil général et visuel d'étalonnage
- Adéquations du profil avec des postes et fonctions types
- Possibilité de paramétrer vos propres postes de référence

▶ Validation (voir manuel)

- Suite à plusieurs études menées en 2005, le modèle comportemental a été confirmé. Les coefficients *alphas de cronbach* montrent une bonne homogénéité au sein de chaque dimension évaluée (compris entre .65 et .75).
- Les trois dimensions clés (chasseur, éleveur et relation clients) ont été mises en évidence grâce aux méthodes de classification ascendante hiérarchique (CAH).

- L'indicateur "Potentiel Vente" est mesuré à partir de 40 "items commerciaux" du test, eux-mêmes sélectionnés sur la base de différences significatives (test t) entre les commerciaux et les non-commerciaux.
- Les statistiques ont été actualisées en mars 2007 sur la base de 1730 candidats, représentatifs de la population susceptible de passer le Profil Vente.