

Détecter les aptitudes commerciales



Profil Vente-R évalue le potentiel commercial, les compétences et les motivations dans le domaine de la vente. Construit selon des scénarios proches de la réalité commerciale, le test diagnostique les forces et les faiblesses commerciales d'un candidat ou employé.



Commerciaux, toute personne souhaitant évoluer dans la vente



Français, anglais, allemand, arabe, espagnol, portugais et néerlandais



80 questions contextualisées



20 minutes

OBJECTIFS

- Recrutement des commerciaux
- Mobilité interne
- Audit des forces de vente

POINTS FORTS

- Indicateur du potentiel vente (échelle de 0 à 100)
- Indicateur de désirabilité sociale
- Positionnement par rapport à 25 groupes de métiers.

DÉTAILS DES RÉSULTATS

Résultats analysés selon 12 traits regroupés en 4 dimensions-clés

Aptitude "Chasseur" : Prospection, Approche client, Combativité.

Aptitude "Éleveur" : Réseau, Charisme, Négociations stratégiques.

Aptitude "Négociation" : Compréhension des besoins, Argumentation, Finalisation.

Aptitude "Habilités commerciales" : Jeu commercial, Affirmation, Contrôle de soi.

Adéquation du profil avec 25 groupes de métiers dans le secteur commercial

EXEMPLE DE QUESTION

Au bout de trois appels en prospection, je n'ai que des refus :

- je continue mes appels
- j'essaie un autre mode de contact

PRÉSENTATION DU RAPPORT

- Indicateurs
- Profil général
- Graphe
- Commentaires
- Résumé du profil
- Adéquations du profil avec des postes et fonctions types
- Adéquations du profil avec les postes de la société