

Nous vous remercions de votre participation et de votre confiance.

Vos résultats au test sont présentés en plusieurs parties.

Menu

Indicateurs Divers

Indicateurs spécifiques au test

Le Graphe

Vos résultats pour les dimensions principales

Les Commentaires

Commentaires personnalisés en fonction de votre score

Résumé du profil

Les traits qui se démarquent le plus de votre profil

Le Profil général

Positionnement de votre profil par rapport à des dimensions comportementales types

Les Adéquations de votre profil avec des postes ou des fonctions types

Analyse complémentaire pour une approche de type bilan de compétences

Indicateurs Divers

Désirabilité sociale

5.5 0  10

Une note élevée (8 à 10) peut signifier que le candidat a voulu répondre dans un sens "favorable". Cet indicateur est mesuré sur la base de 12 questions du test.

Potentiel Vente

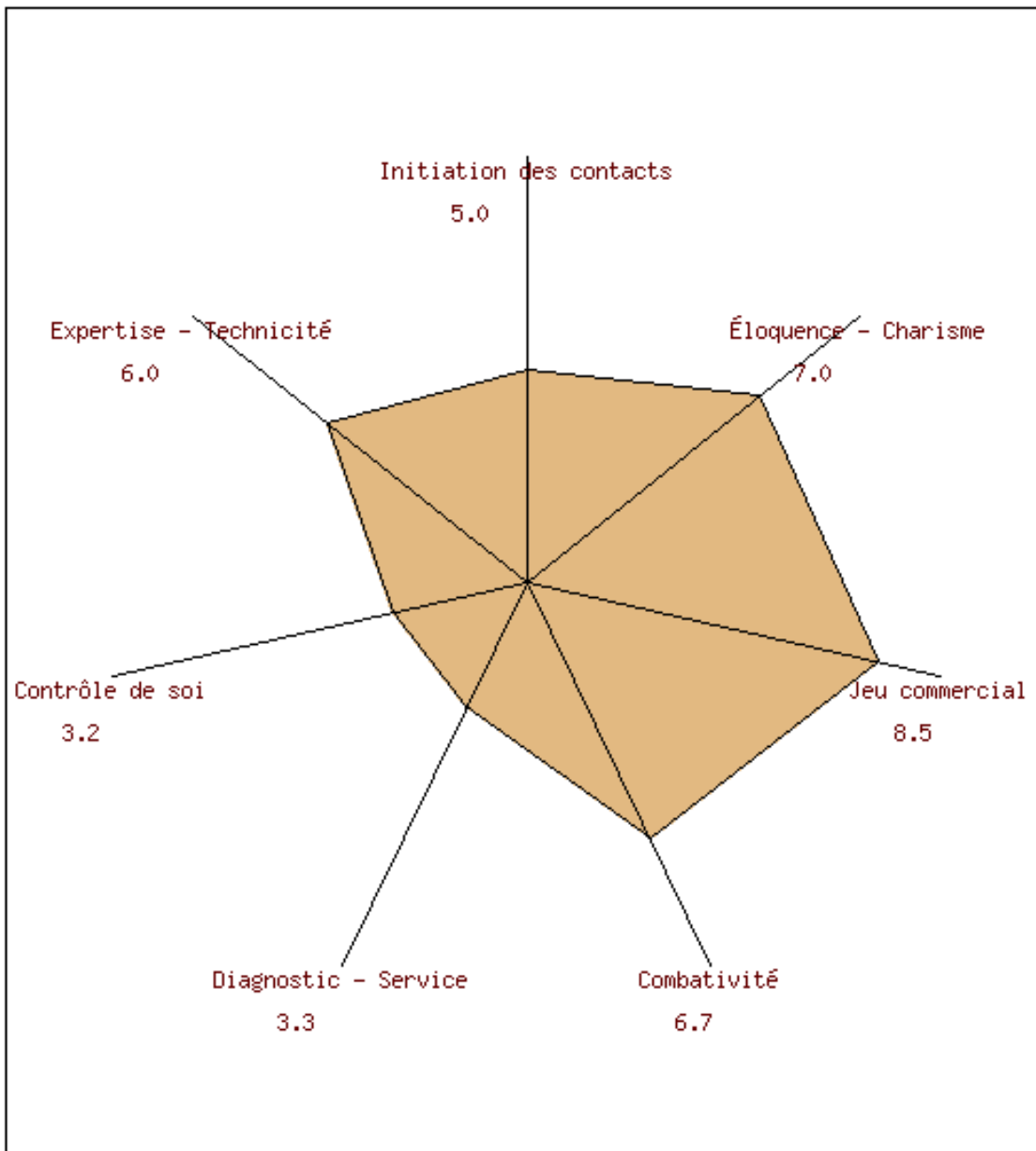
71% 0%  100%

L'analyse des réponses aux items 'commerciaux' montre que le candidat possède un très bon potentiel dans la vente et la prospection commerciale. Ses forces et ses faiblesses liées à la vente sont détaillées dans ce rapport

Cet indicateur est mesuré à partir de 40 items du questionnaire. La note maximum est de 100% (vendeur d'exception). La moyenne de la population générale est de 48% et la moyenne des commerciaux est proche de 60%.

Le Graphe

Vos résultats principaux (sur 10)



Descriptif général des facteurs (version html du rapport).

Les Commentaires

Note: dans le détail, certains traits de caractère peuvent se contredire, il en va ainsi de la personnalité!

Initiation des contacts

Pour vous, établir de nouveaux contacts ne vous déplaît pas mais peut être source de stress. C'est pourquoi vous préférez effectuer le suivi auprès de prospects approchés par vos collègues, le premier contact ayant déjà été établi. Afin de gagner en assurance dans le domaine de la prospection, levez vos freins psychologiques, abordez la relation commerciale de manière positive et affirmez-vous.

Éloquence - Charisme

++ Vous obtenez un score élevé en Charisme/Éloquence. Vous savez vous affirmer et convaincre en toutes circonstances. Doté(e) de présence d'esprit, vous faites partie de ces gens qui font forte impression. Vous vous adaptez facilement à votre interlocuteur et changez au besoin la forme de votre discours sans perdre de vue vos objectifs.

Jeu commercial

+++ Vous présentez un score très élevé en Jeu commercial. Votre tempérament d'entrepreneur vous incite à aborder chaque vente comme un challenge. Aucune négociation ne vous rebute. Les défis vous stimulent car ils vous permettent d'exercer vos talents de négociateur. Vous excellez dans l'art de la vente et prenez plaisir à gagner de nouveaux clients.

Combativité

++ Votre score en Combativité est élevée. Audacieux(se), vous tenez à atteindre vos objectifs et déployez tous les moyens à votre disposition pour y parvenir. Vous savez faire preuve de créativité dans vos méthodes et surmontez les difficultés grâce à votre ténacité. Vous ne vous avouez pas vaincue(e) tant que vous n'avez pas tout tenté pour conclure la vente. Après un refus vous rappelez le client afin de comprendre ses motifs et motivations. Vous ne comptez ni les efforts, ni les heures pour obtenir un gain.

Diagnostic - Service

- Votre score en Diagnostic/Service révèle que vous éprouvez parfois de la difficulté à bien cerner les besoins de vos clients ou encore que vous vous en préoccupez peu. Vous vous basez sans doute sur le fait que vous savez mieux que quiconque ce qui convient et cherchez davantage à conclure la vente qu'à ajuster votre offre à certaines exigences spécifiques. Pour vous, le client se présente principalement comme un moyen d'atteindre vos objectifs, non pas un partenaire.

Contrôle de soi

- Votre score en Contrôle de soi est légèrement sous la moyenne. Les frustrations et les échecs vous déstabilisent et peuvent parfois provoquer chez vous des réactions négatives, particulièrement en période de stress. Il peut même arriver que vous laissiez échapper quelques paroles abruptes face à un client difficile ou mécontent, attitude que vous regrettez par la suite. Apprenez à mieux canaliser vos émotions, par exemple en pratiquant la relaxation.

Expertise - Technicité

+ Votre score en Expertise/Technicité est légèrement supérieur à la moyenne. Vous vous sentez à l'aise avec les outils technologiques utiles à la vente. Vous aimez apprendre et cherchez naturellement à améliorer vos techniques de ventes. Lors d'une présentation, les questions techniques ne vous rebutent pas et vous savez généralement y répondre correctement. Vous n'hésitez pas à entrer dans des considérations techniques pointues, ce qui n'est pas toujours indispensable dans la vente.

Résumé du profil

Les traits qui se démarquent le plus du profil de Jérôme (dans le détail, certains traits de caractères peuvent se contredire, il en va ainsi de la personnalité) :

Point(s) fort(s) du candidat dans le domaine de la vente :

[Jeu commercial]

Jerôme aborde le processus de vente comme un jeu, au cours duquel chaque étape constitue une « manche » à remporter. Il accorde rarement des concessions afin de conserver ses marges. Avec de bonnes dispositions sur le plan stratégique, il aime négocier et être confronté à des ventes difficiles, en réussissant à faire changer le point de vue de ses interlocuteurs. Doté d'un tempérament d'entrepreneur, Jérôme est tout simplement attiré par la vente. Il accepte une certaine dose de risque et d'avoir des commissions sur les résultats.

[Éloquence - Charisme]

Jerôme transmet l'information avec clarté et précision, il sait parfaitement jouer son rôle « d'ambassadeur » du produit qu'il est chargé de promouvoir. Il utilise les moyens de communication adéquats selon le type d'information à recueillir ou à transmettre. Il s'exprime avec naturel (en opposition au « beau parleur ») et éloquence. Doté de charisme et d'une véritable habileté à influencer, il s'efforce de s'adapter à la clientèle à laquelle il s'adresse, en ajustant ses arguments.

[Combativité - Résistance]

Jerôme démontre de l'audace et fait preuve de ténacité, associée généralement à une bonne résistance physique. Il ne recule devant aucun défi et saisit les occasions d'acquisition de clientèle ou de gain pour son employeur. Il se sent particulièrement à l'aise, voire stimulé par la compétition. Il sait se montrer insistant auprès de clients hésitants et les relancer quand il le faut (parfois trop!). Sa motivation à atteindre ses objectifs le poussera à utiliser tous les moyens à sa disposition pour y arriver, en oubliant parfois de compter ses heures. À travers tout cela, Jérôme gardera en tête la finalité du contrat et saura s'imposer le moment venu.

Contrepartie des points forts :

[Jeu commercial]

À force de trop considérer les relations sous l'angle commercial, Jérôme pourra aussi provoquer de l'exaspération auprès de certains clients potentiels, surtout s'il manque de flexibilité en négociation. Selon son niveau en « combativité », il pourrait éprouver de la difficulté à finaliser les contrats, le jeu devenant plus important que la finalité.

[Éloquence - Charisme]

Jerôme peut avoir tendance à « survendre » le produit, ou bien à masquer certains défauts. Il peut faire des promesses qu'il n'est pas toujours en mesure de tenir, ce qui peut entraîner chez le client une déception ou une perte de confiance.

[Combativité - Résistance]

Jerôme risque parfois de ne pas vouloir lâcher prise, même lorsque tout a été tenté. Il aura

PROFIL VENTE

Profil de Jérôme BERTHIER

DÉPARTEMENT ÉTUDES DE CENTRAL TEST

tendance à refuser la défaite, au point même d'en éprouver de l'amertume ou de la colère, pouvant conduire à un état de stagnation temporaire.

Points faibles et axes d'amélioration (dans le cadre d'une formation commerciale) :

[Contrôle de soi]

Jerôme se montrera parfois plus fragile moralement. En effet, il pourrait soit perdre le contrôle de ses émotions négatives en laissant la colère l'emporter (par exemple suite à un échec), soit encore exprimer ses opinions de façon trop impulsive, sans mesurer ses propos. Cette personne s'impatiente un peu rapidement lorsque les résultats tardent à venir.

Pour améliorer son contrôle de lui-même, on pourra suggérer à Jérôme des ateliers de développement personnel (yoga, gestion du stress, etc.). On pourra aussi tout simplement diminuer la pression sur lui dans les moments difficiles.

[Diagnostic - Service]

Jerôme pourrait avoir tendance à vouloir précipiter la vente, sans prendre le temps suffisant pour comprendre les besoins du client et ajuster son offre. De plus, il aura parfois tendance à considérer qu'une fois la vente effectuée, sa tâche est accomplie.



Le Profil général

Positionnement du profil du candidat/salarié par rapport à des dimensions comportementales types de la vente.

Une adéquation parfaite correspondrait à un taux de 100 %.

Le taux doit être au moins égal à 50% pour considérer que le profil du candidat correspond bien à la dimension.

Dimensions comportementales

- | | | |
|---|--------------------------------|-----|
| 1 | FORCE DE VENTE (« Chasseur ») | 79% |
| 2 | RELATION CLIENTS (« Éleveur ») | 25% |

1 FORCE DE VENTE (« Chasseur ») 79%

Chef de publicité, représentant, chef de secteur, chef des ventes, commercial export ou grand compte...

Prospection et développement de nouveaux marchés.

Qualités principales : initiation des contacts, jeu commercial, combativité-résistance, éloquence-charisme.

Qualités secondaires : contrôle de soi.



2 RELATION CLIENTS (« Éleveur ») 25%

Chargé(e) de clientèle (banque/assurance...), conseiller commercial, téléconseiller, responsable SAV, ingénieur technico-commercial.

Privilégie la relation avec ses clients et le suivi personnalisé des dossiers.

Qualités principales : diagnostic-service, expertise-technicité, contrôle de soi.

Qualités secondaires : initiation des contacts, combativité-résistance.



Les Adéquations de votre profil avec des postes ou des fonctions types

Neufs grandes fonctions de la vente sont classées par degré d'adéquation avec le profil du candidat/salarié.

Une adéquation parfaite correspondrait à un taux de 100 %.

Pour les postes correspondants bien à son profil, les adéquations s'échelonnent entre 60 et 100 %.

FONCTIONS/MÉTIERS COMMERCIAUX

1	ACHETEUR(SE)	93%
2	FORCE DE VENTE B TO B	76%
3	FORCE DE VENTE B TO C	76%
4	DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES / GRANDS COMPTES	71%
5	TÉLÉVENDEUR(SE)	69%
6	VENTE EN MAGASIN / RESP. BOUTIQUE	62%
7	CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE (Banque-Assurance)	55%
8	INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL	49%
9	SUPPORT CLIENTS / RESP. SAV	14%

1 ACHETEUR(SE)

93%

Acheteur industriel, ingénieur d'achats, responsable des achats...

Gestion des appels d'offres et négociation avec les fournisseurs.

L'acheteur étudie et sélectionne les produits qui seront distribués par l'entreprise (négoce, grande distribution) ou les matières premières (équipements) dans le cas de l'industrie. Il négocie avec les fournisseurs afin d'obtenir les meilleures conditions et réalise dans cette optique des appels d'offre.

Le rôle du département Achats est essentiel afin d'assurer de bonnes marges opérationnelles. La fonction se rapproche de celle du commercial, mais l'acheteur doit faire preuve d'une grande rigueur dans ses prises de décision.

Compétences particulières: Bonne connaissance du produit/service et des méthodes de gestion associées (merchandising, gestion des stocks...), aptitudes à la négociation, anglais.



2 FORCE DE VENTE B TO B

76%

Ingénieur commercial, chef de publicité, technico-commercial (vente de matériel informatique, industriel, etc.), chef de secteur (rôle d'interface avec la grande distribution).



Appui de la politique de commercialisation par le démarchage auprès des entreprises, élaboration d'offres sur mesure auprès des clients stratégiques.

Vous savez mettre en valeur et vendre les produits de l'entreprise auprès des personnes décisionnaires. Vous devez trouver les approches commerciales qui sauront s'adapter à vos interlocuteurs et aux spécificités de votre marché. Autonome, vous êtes l'interface de l'entreprise auprès du secteur qui vous est confié (par zone géographique ou secteur d'activité).

Compétences particulières: Bonne connaissance des produits et du marché, adaptation de votre argumentaire, organisation de votre base de contacts. Anglais (selon le marché).

3 FORCE DE VENTE B TO C

76%

Représentant, télévendeur, conseiller commercial auprès des particuliers, des professionnels, des artisans, etc.



Appui de la politique de commercialisation par le démarchage auprès des particuliers.

Votre mission est de vendre les produits de l'entreprise auprès d'une clientèle ciblée de particuliers. En cernant rapidement les attentes de votre interlocuteur, vous devez autant que possible adapter votre argumentaire. Autonome, vous êtes l'interface de l'entreprise auprès du secteur d'activité qui vous est confié.

Compétences particulières: Une bonne résistance physique, la maîtrise de votre produit, le sens de la psychologie et une volonté à toute épreuve.

4 DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES / GRANDS COMPTES

71%

Ingénieur commercial grand compte, chargé(e) d'expansion, responsable développement...



Développement de la présence de l'entreprise sur le marché. Suivi et négociation des grands comptes.

Vous prenez en charge certains comptes qui sont vitaux pour l'entreprise en leur proposant des solutions adaptées à leurs besoins. Vous avez la responsabilité d'élargir le portefeuille clients de la société en démarchant de nouveaux prospects ou grâce à la mise en place de partenariats stratégiques. En interne, vous aidez à recenser les recommandations émises par la force de vente.

Compétences particulières: Être capable de gérer des comptes clients avec des interlocuteurs multiples, anglais.

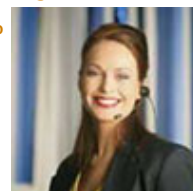
5 TÉLÉVENDEUR(SE)

69%

Télévendeur(se), téléprospecteur(trice), télé-enquêteur(trice)

Démarchage et conseil par téléphone.

Votre mission est de vendre les produits de l'entreprise auprès d'une clientèle ciblée de particuliers ou de professionnels (artisans, PME). En cernant rapidement les attentes de votre interlocuteur, vous devez autant que possible adapter votre argumentaire. Autonome, vous êtes l'interface de l'entreprise auprès du secteur d'activité qui vous est confié.



6 VENTE EN MAGASIN / RESP. BOUTIQUE

62%

Vendeur(se) magasin, responsable boutique (ou assistant/e), responsable caisse...

Vente sédentaire de produits avec un certain degré de spécialisation.

Vous assurez l'accueil des clients, en vous présentant comme un véritable conseiller et spécialiste. Vous avez généralement des objectifs de vente. Selon la taille du centre de profit, vous participez également à l'administration commerciale (achats, gestion des stocks, caisse, comptabilité...).

Compétences particulières: Goût pour la polyvalence, expertise éventuelle, anglais.



7 CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE (Banque-Assurance)

55%

Chargé(e) de clientèle bancaire, conseiller commercial en assurances, gestionnaire de patrimoine...

Gestion et suivi commercial d'un portefeuille de clients.

Votre fonction première est de suivre et de fidéliser un portefeuille de clients existants, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises. Vous devez leur proposer les solutions les mieux adaptées à leurs besoins, tout en préconisant les produits de votre entreprise (produits financiers...). Ponctuellement, vous êtes amené(e) à démarcher de nouveaux clients très ciblés.

Compétences particulières: Connaissance approfondie des produits/services de l'entreprise et des méthodes de gestion associées (comptabilité, analyse financière, fiscalité, etc.).



