



Profil Vente-R

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 salarié.



80 questions contextualisées



20 à 25 minutes



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



Commerciaux, toute personne souhaitant évoluer dans la vente

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 12 fonctions commerciales types

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.

11 Fonctions commerciales de références

- Force de vente B to B
- Commercial grands comptes
- Force de vente B to C
- Chef de produit
- Chargé de clientèle
- Vendeur démonstrateur
- Support Client
- Négociateur
- Ingénieur commercial
- Vente en magasin
- Télévendeur



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

Graphe

