

RAPPORT

Profil Vente-R

Jean Dupont

Test passé le 22 Novembre 2023 en 15 mn 24 sec

Rapport personnalisé développé par Central Test.

Le test Profil Vente-R et le logo Central Test sont des marques déposées.

Tout droit de reproduction, modification ou réutilisation doit être accordé par écrit par l'éditeur Central Test.

Sommaire

1. Indicateurs
2. Graphique par dimension
3. Graphique par groupe
4. Résumé du profil
5. Les commentaires

1 - Indicateurs

Indicateurs spécifiques au test

Désirabilité sociale

Score
1.8

0

10

🔗 Définition

Une note élevée (au-delà de 5 points sur 10) peut signifier que le candidat a voulu répondre dans un sens favorable et tend à invalider l'ensemble de ses résultats. La moyenne générale sur cette échelle est légèrement inférieure à 2.0.

Potentiel Vente

Score
55

0

100

🔗 Définition

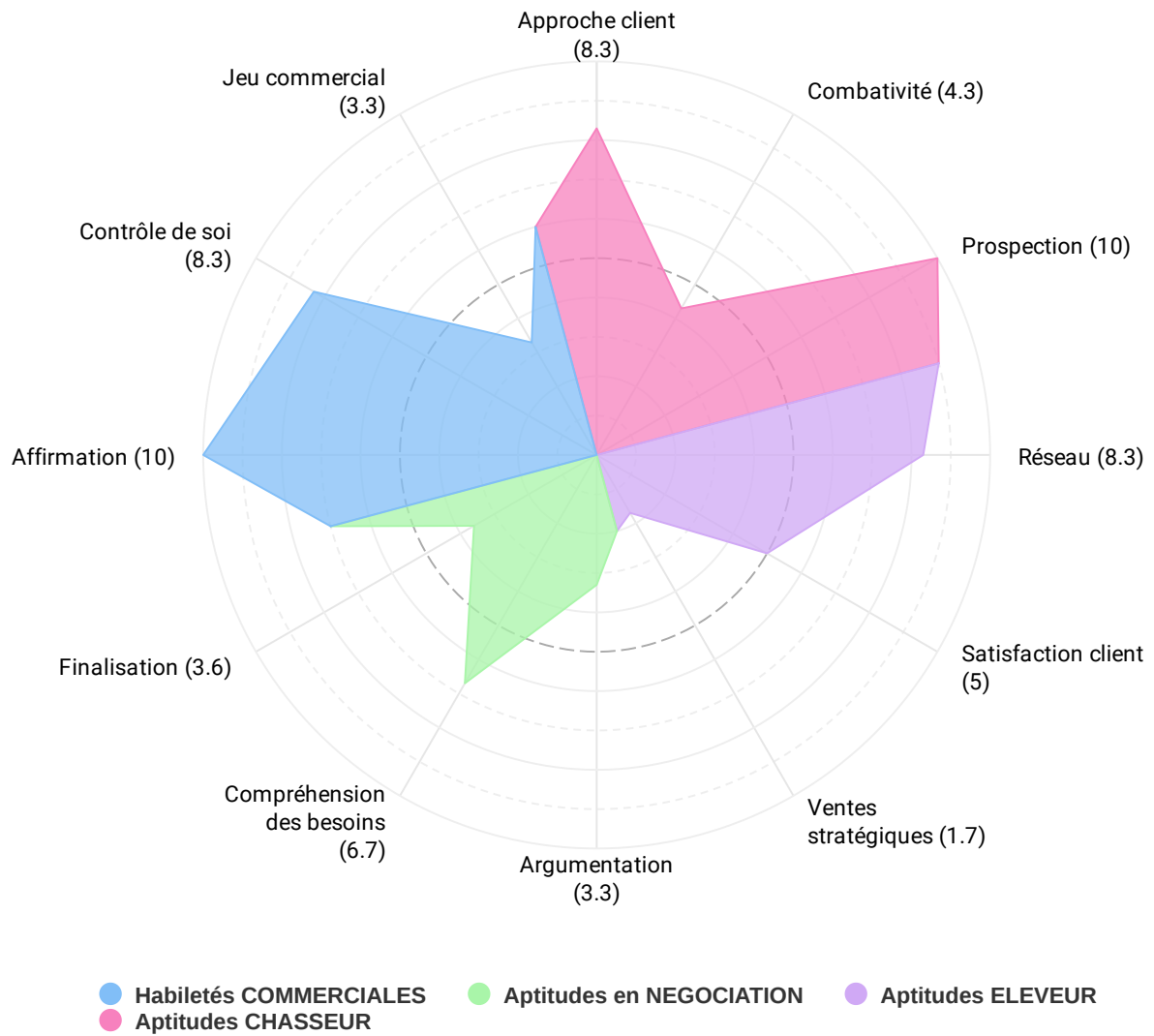
L'indicateur Potentiel Vente permet d'apprécier de façon globale les prédispositions d'une personne pour une carrière commerciale.

La note maximum est de 100 (vendeur d'exception).

Cet indicateur est mesuré à partir des items montrant les plus grandes différences de réponses entre les commerciaux et les non-commerciaux avec une prise en compte d'autres critères externes tels que la performance commerciale.

2 - Graphique par dimension

Résultats par facteur (score sur 10)

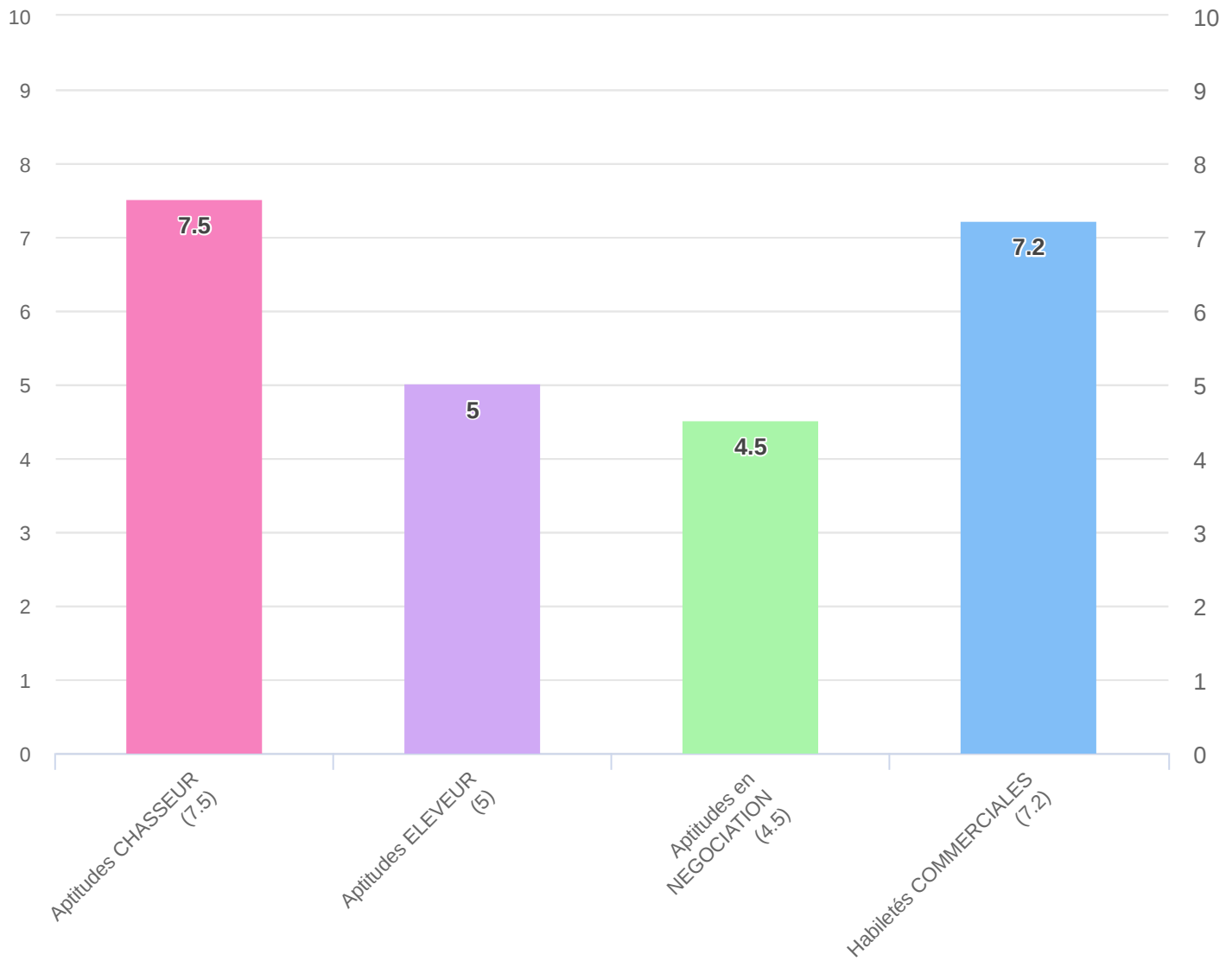


3 - Graphique par groupe

Résultats par groupe (sur 10)

Vous trouverez dans ce graphique le score obtenu par rapport aux dimensions types de la vente.

La note est comprise entre 0 et 10.



4 - Résumé du profil

Les traits qui se démarquent le plus du profil

Vous trouverez dans cette section les traits qui se démarquent le plus du profil de Jean Dupont.

Précautions pour l'interprétation des résultats :

- Certains traits de personnalité peuvent se contredire, il en va ainsi de la personnalité.
- S'agissant d'une auto-évaluation, pensez à aborder les traits marquants avec le candidat ou salarié.
- Nous vous invitons à consulter la section « **Commentaires** » de ce rapport pour un descriptif plus personnalisé du profil.

Points forts dans le process commercial

Charismatique, Jean Dupont sait affirmer sa présence et faire preuve d'éloquence. Il s'impose naturellement et fait valoir son point de vue, ce qui l'aide dans ses négociations s'il s'y prend avec tact.

Enthousiaste et d'une grande assurance, Jean Dupont sait susciter l'intérêt du prospect et passer toutes les barrières pour être mis en relation. Il est à l'aise avec la prospection directe et établit des contacts alliant qualité et quantité.

Rien ne déstabilise Jean Dupont. Il gère les situations difficiles avec calme et réflexion, tout en gardant son enthousiasme. Il sait prendre du recul pour trouver le meilleur compromis commercial.

Axes d'amélioration dans le process commercial

La gestion de grands comptes ou des ventes à long terme ne semblent pas attirer Jean Dupont. Le traitement d'offres spécifiques sera une contrainte. Il privilégiera des ventes directes et classiques.

Plutôt cartésien, Jean Dupont considère la vente plus comme un devoir et un processus qu'un espace de marchandage. En se montrant plus spontané dans ses échanges et dans la négociation, il augmenterait ses facultés à convaincre un client.

Face aux objections ou aux hésitations des clients, Jean Dupont manque de répartie et peine à valoriser sa proposition. Son discours a tendance à être toujours le même. Il doit travailler ses arguments et mieux préparer ses négociations.

5 - Les commentaires

Interprétation du score pour chaque facteur

Aptitudes CHASSEUR

Score
7.5

0

10

↳ Définition

Un commercial « chasseur » privilégie la prospection et le développement de nouveaux marchés, afin d'augmenter de façon substantielle le chiffre d'affaires et le nombre de clients. Il est un moteur commercial qui sait faire preuve d'initiative, d'audace et de persévérance pour atteindre ses objectifs.

Approche client

Score
8.3

0

10

Particulièrement à l'aise pour initier un contact, c'est avec beaucoup d'enthousiasme que Jean Dupont aborde le prospect. Son aisance relationnelle et sa spontanéité sont des atouts de poids pour les discussions autour des produits et services proposés.

↳ Définition

Ce facteur évalue la disposition naturelle à aller physiquement vers les autres, à captiver l'intérêt des personnes dans le but d'initier l'échange commercial. Un candidat ayant un score élevé aura des qualités de bateleur, d'accrocheur, et un sens de l'opportunité qui lui faciliteront les échanges avec le client.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur aura des difficultés à aborder les prospects avec aisance et spontanéité.

Combativité

Score
4.3

0

10

Compétitif mais attentif, Jean Dupont va réfléchir avant de s'engager dans un défi, pour optimiser ses efforts au juste nécessaire afin d'atteindre ses objectifs. Avec davantage de motivation, il se montrera plus pugnace.

↳ Définition

Ce facteur mesure la persévérance d'un commercial dans la vente et sa motivation à dépasser ses objectifs. Un candidat doté d'un score élevé aime la compétition, les défis, et n'hésitera pas à relancer les prospects et clients. Il saura rebondir face à un échec ponctuel pour redémarrer de plus belle dans la conquête de son business.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur va être moins enclin à la compétition et au dépassement de soi dans la vente.

Prospection

Score
10



D'une assurance et d'un enthousiasme à toute épreuve, Jean Dupont est parfaitement à l'aise dans la prospection. Astucieux, il sait passer les différents filtres et barrages afin d'être mis en relation avec la personne désirée et susciter son intérêt.

📌 Définition

La « prospection » mesure la motivation et le dynamisme du candidat vis-à-vis de la prospection commerciale, notamment par téléphone. Le candidat ayant un score élevé à ce facteur fait preuve d'initiatives pour passer les barrières et susciter l'intérêt du prospect. Il n'hésitera pas à faire le nécessaire pour contacter de façon directe les clients potentiels.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur sera plus sédentaire et davantage enclin à privilégier d'autres approches que la prospection directe.

Aptitudes ELEVEUR

Score
5



📌 Définition

Le commercial « éleveur » exploite et développe un portefeuille de clients. Il développe son réseau et rassure les clients par sa présence et son sens relationnel. Il privilégie, s'il en a l'occasion, les partenariats stratégiques, et se montre patient et efficace dans le suivi des clients.

Réseau

Score
8.3



Pour Jean Dupont, un échange ne s'arrête pas à la signature du contrat. Il entretient d'excellents rapports avec le client en dehors de toute négociation, ce qui lui permet de développer un réseau conséquent et efficace. Sachant y faire appel pour atteindre ses objectifs plus rapidement, il privilégie les dirigeants et les personnes influentes.

📌 Définition

Ce facteur évalue l'aisance du candidat à créer et maintenir une relation durable et de confiance avec ses clients. Le candidat doté d'un score élevé saura établir des liens solides pour développer son réseau et saisir de nouvelles opportunités. Il va privilégier les contacts avec les dirigeants et les personnes influentes pour son business.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur restera sur une relation plus formelle avec ses clients.

Satisfaction client

Score
5

0

10

Jean Dupont est attentif à la satisfaction de ses clients et souhaite que la prestation soit appréciée, bien qu'il veille à ne pas y consacrer trop de temps. Son suivi clients lui permet bien souvent de fidéliser le prospect.

📌 Définition

Ce facteur évalue la disposition du candidat à s'assurer du bon déroulement des prestations et de la satisfaction du client. Le candidat doté d'un score élevé fidélise sa clientèle grâce à son sens du service et à son dévouement, n'hésitant pas à passer tout le temps nécessaire à traiter des demandes spécifiques.

Le candidat ayant un score faible à ce facteur a tendance à moins se focaliser sur la gestion et la satisfaction du client, afin de se consacrer à d'autres tâches.

Ventes stratégiques

Score
1.7

0

10

Jean Dupont ne semble pas intéressé par les ventes s'étalant dans le temps. L'analyse et la préparation de dossiers sur mesure pourraient être vécues comme contraignantes. Il privilégiera sans doute les clients dont les besoins sont rapidement cernables.

📌 Définition

Ce facteur mesure le goût pour les ventes complexes qui peuvent s'étaler sur plusieurs mois. Le candidat doté d'un score élevé sera à l'aise dans la gestion de grands comptes et la mise en place de projets sur mesure impliquant de multiples interlocuteurs. Il se positionnera ainsi en partenaire du client et prendra le temps d'étudier en détail chaque problématique.

Le candidat ayant un score faible à ce facteur s'orientera plus spontanément vers des ventes directes et classiques.

Aptitudes en NEGOCIATION

Score
4.5

0

10

📌 Définition

La négociation est essentielle pour un commercial, qu'il soit « chasseur » ou « éleveur ». Le bon négociateur sait valoriser ses produits et services par une écoute active et une argumentation adaptée, dans le but d'amener à un accord commercial dans de bonnes conditions.

Argumentation

Score
3.3

0

10

Il peut arriver que Jean Dupont, face aux objections d'un client, manque de répartie et ne parvienne pas à valoriser le produit ou service proposé. Son discours, qui a tendance à être trop uniforme, ne s'adapte pas toujours selon les interlocuteurs.

📌 Définition

L'argumentation est la faculté à mettre en avant les valeurs du produit ou service qui répondent aux besoins du client. Un candidat ayant un score élevé est un interlocuteur habile, capable de traiter les objections et de positionner subtilement son offre en adaptant son discours au client.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur exploite difficilement son argumentaire en phase de négociation.

Compréhension des besoins

Score
6.7

0

10

Jean Dupont n'hésite pas à passer le temps nécessaire à préparer une négociation. Il sait interpréter les indices verbaux et non verbaux émis par ses clients, en les sollicitant. Il personnalisera ainsi plus efficacement sa stratégie.

📌 Définition

Ce facteur évalue la capacité du candidat à repérer les besoins du client et les facteurs décisionnels pour la vente. Un candidat ayant un score élevé va chercher à identifier les bons interlocuteurs et leur posera des questions pertinentes en vue de mieux orienter son offre. Il sait interpréter les indices (informations, objections, attitudes non verbales...) pour mieux adapter sa stratégie.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur passera moins de temps à la préparation de la négociation et au recueil d'indices utiles à son aboutissement, ou ne le fera pas de façon efficace.

Finalisation

Score
3.6

0

10

Lors d'une négociation, Jean Dupont s'efforce d'en venir à la signature. Cependant, certaines situations peuvent le bloquer, alors il fera de son mieux pour maintenir ses marges dans le but de conclure la vente.

📌 Définition

La « Finalisation » est la capacité à aboutir à la signature de la vente en maintenant sa marge. Un candidat ayant un score élevé sait orienter la discussion sur les termes et les conditions du contrat et amène le client à la conclusion optimale d'une vente.

Un candidat ayant un score faible ne va pas spontanément chercher la signature d'un contrat et risque de rester bloqué dans la négociation.

Habilités COMMERCIALES

Score
7.2

0

10

🔍 Définition

Les habiletés commerciales regroupent les dispositions naturelles et acquises pour le jeu commercial, l'affirmation et le contrôle de soi. Ces habiletés caractérisent le profil du candidat, sa personnalité et son style de vente.

Affirmation

Score
10

0

10

Jean Dupont s'exprime avec force et aisance. Il impose sa présence et ses idées par son charisme pour rallier les autres à ses points de vue. Pour lui, il est fondamental de maîtriser les débats en jouant de son éloquence. Mais il pourrait ne pas être assez attentif à son entourage.

🔍 Définition

L'affirmation de soi est la faculté à asseoir sa présence et à faire valoir son point de vue. Le candidat doté d'un score élevé sait faire preuve d'assurance et d'un certain charisme. Il s'impose naturellement et fait respecter son point de vue, ce qui l'aide dans la négociation s'il s'y prend avec tact.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur ne cherchera pas à se mettre en avant ou se montrera trop consensuel.

Contrôle de soi

Score
8.3

0

10

Rien ne semble pouvoir déstabiliser Jean Dupont. Il parvient toujours à gérer ses émotions face aux imprévus et aux difficultés. Face à un problème, il va chercher la meilleure solution avec lucidité.

🔍 Définition

Le contrôle de soi mesure la capacité à gérer les situations difficiles. Un candidat ayant un score élevé se présente comme une personne calme et posée, capable de gérer ses émotions. Il demeure enthousiaste malgré les revers et les événements hors de son contrôle. Il présente une bonne capacité de recul en situation de stress.

Un candidat présentant un score faible réagira de manière impulsive face à l'adversité et à la pression commerciale. Il s'impatiente un peu rapidement lorsque les résultats tardent à venir.

Jeu commercial

Score
3.3

0

10

Jean Dupont a tendance à considérer la vente comme un devoir plus qu'un jeu. Il peut manquer d'audace et de conviction nécessaires à une négociation. Avec une approche moins cartésienne, il pourrait plus spontanément marchander une offre.

🔍 Définition

Ce facteur mesure le goût de la vente, des négociations et du gain. Un candidat doté d'un score élevé aborde le processus de vente comme un jeu au cours duquel chaque étape constitue une manche à remporter. Spontané et audacieux, il aime convaincre et marchander.

Un candidat ayant un score faible à ce facteur aura tendance à avoir une approche cartésienne de la vente, considérée plus comme un devoir qu'un jeu.

