

« Compétences Pro Vente » mesure les 15 critères qui font les vendeurs



Utilisations: **Recruter, évaluer, sélectionner, et développer les forces de vente.**

Population: **Commerciaux, vendeurs.**

Les compétences mesurées :

DIMENSION PROFESSIONNELLE

Analyse / synthèse
Gestion du stress
Sens de l'efficacité
Capacité de persuasion / négociation

DIMENSION RELATIONNELLE

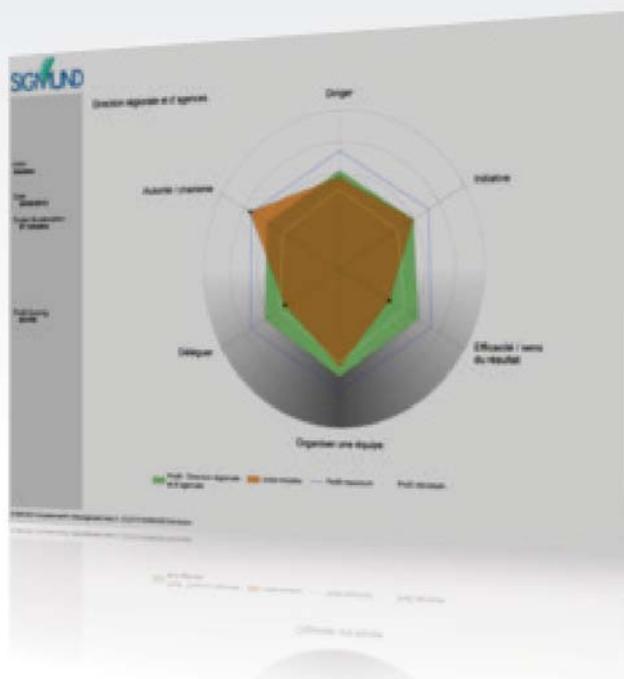
Sens didactique
Facilité de contact
Ecoute active
Capacité à parler en public

DIMENSION PERSONNELLE

Esprit d'initiative
Résistance à l'échec
Sens de la compétition
Maîtrise de soi
Volonté et persévérance
Actualiser ses connaissances
Adaptabilité et flexibilité



Auto évaluation
des "savoir faire"



PSYCHOMÉTRIE

Construction du test

Type de questionnaire : Ipsatif
Nombre de critères : 15
Nombre de questions : 120
Temps de passation : 20 minutes

Validation du test :

Double validation externe
Validation interne, consistance
Fidélité
Fiabilité



VERSIONS DISPONIBLES



RÉFÉRENTIELS ET ÉTALONNAGES MÉTIERS

Assistant commercial/Assistante commerciale
Agent de banque contact clientèle
Conseiller/Conseillère de clientèle bancaire
Conseiller/Conseillère en assurances
Technicien de vente du tourisme et du transport
Employé polyvalent de restauration
Employé/Employée de libre-service
Hôte/Hôtesse de caisse de libre-service
Chef de rayon produits frais
Chef de rayon hors produits frais
Animateur/Animatrice de vente
Vendeur en produits frais (commerce de gros)
Vendeur en produits frais (commerce de détail)
Vendeur en alimentation générale
Vendeur en produits utilitaires
Vendeur/Vendeuse en équipement du foyer
Vendeur/Vendeuse en équipement de la personne
Vendeur en articles de sport et de loisirs de plein air
Vendeur en produits culturels et ludiques
Vendeur/Vendeuse en articles de luxe (non alimentaires)
Fleuriste
Antiquaire
Télévendeur/Télévendeuse
Technicien/Technicienne de la vente à distance
Attaché commercial équipement professionnels
Attaché commercial en biens intermédiaires
Attaché commercial en biens de consommation
Attaché commercial en services auprès des entreprises
Représentant/Représentante à domicile
Représentant/Représentante en véhicules
Responsable du plan média
Acheteur industriel/Acheteuse industrielle
Responsable de la stratégie commerciale
Responsable des ventes
Conseiller financier/Conseillère financière bancaire
Attaché commercial/Attachée commerciale bancaire
Responsable d'exploitation bancaire
Gestionnaire de produits bancaires
Responsable d'exploitation en assurances
.../..