




« Potentiel Négociateur - Médiateur » mesure les 20 critères indispensables au succès de tout bon négociateur ou médiateur

 Utilisations: Recruter, évaluer, sélectionner, développer des personnes en situation de médiation ou de négociation.

 Population: Middle management, management et toute population en situation de médiation ou négociation.

 Les compétences mesurées :

DIMENSION INTELLECTUELLE

Esprit d'analyse
Esprit de synthèse
Logique

DIMENSION PROFESSIONNELLE

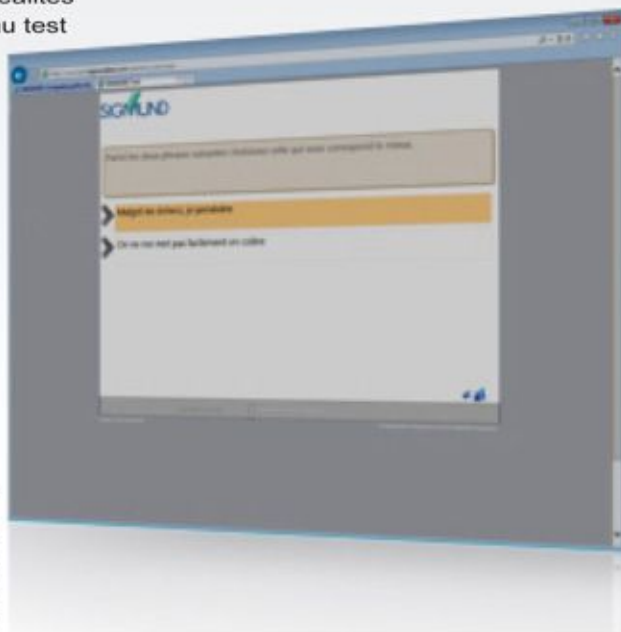
Volonté et persévérance
Sens de la compétition
Sens de l'efficacité
Capacité à prendre des risques
Esprit d'initiative
Adaptation aux situations nouvelles
Autorité naturelle

DIMENSION RELATIONNELLE

Capacité de persuasion
Capacité de négociation
Sens du compromis
Facilité de contact
Capacité à écouter
Capacité à parler en public

DIMENSION PERSONNELLE

Résistance à l'échec
Gestion du stress
Confiance en soi
Sens des réalités
Adhésion au test



PSYCHOMÉTRIE

Construction du test
Type de questionnaire : Normatif
Nombre de critères : 20
Nombre de questions : 400
Temps de passation : 50 minutes

Validation du test :
Double validation externe
Validation interne, consistance
Fidélité
Fiabilité

VERSIONS DISPONIBLES



RÉFÉRENTIELS ET ÉTALONNAGES MÉTIERS

Production-fabrication-chantiers
Services techniques
Recherche, développement
Marketing - commercial - vente
Communication et création
Spécialistes d'activités tertiaires
Administration - gestion - organisation
Comptabilité - gestion financière
Informatique
Ressources humaines
Fonctions médico-socio-culturelles

