

« 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

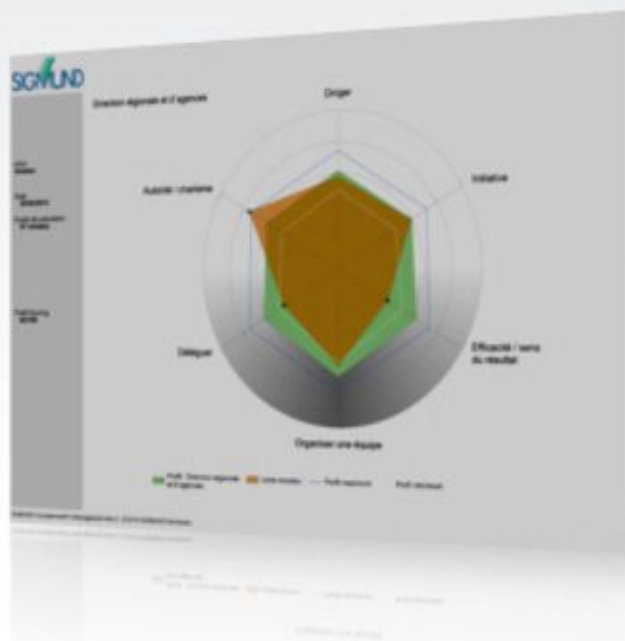
- Sens didactique
- Facilité de contact
- Ecoute active
- Capacité à parler en public

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
- ...

