

Test d'habiletés à la vente COMPMETRICA



En raison de la compétitivité des marchés actuels, il est maintenant plus important que jamais pour les organisations de trouver des représentants des ventes efficaces possédant de bonnes habiletés et compétences afin de demeurer à l'avant-garde de la compétition. Le **Test d'habiletés à la vente** (TH-AVENTE) évalue une gamme de compétences associées à la réalisation d'un processus de vente.

Description

- Ce test d'habiletés présente cent (100) questions composées de deux (2) énoncés chacune.
- Le rapport présente quatorze (14) compétences. Les clients peuvent choisir celles qui leur conviennent de manière à personnaliser leurs rapports d'évaluation.
- Le Test d'habiletés à la vente est utilisé lors de processus d'évaluation ou de sélection de personnel.

Clientèle visée

Toute organisation désirant évaluer des personnes candidates pour un poste relié à la vente.

Modalités

Durée

- Soixante (60) minutes

Délais de correction

- Administration papier-crayon : Deux (2) jours ouvrables
- Administration Web : Rapport instantané

(Les délais de correction peuvent varier en fonction d'arrangements spéciaux et de tarifs négociés selon le nombre de copies à corriger, les besoins du client et la disponibilité des services de correction de Compmetrica.)

Compétences évaluées

Capacités de réflexion

- 6. Résolution de problèmes
- 7. Prise de décision / Jugement

Communications

- 12. Savoir transmettre l'information

Relations interpersonnelles

- 14. Communications interpersonnelles

Capacités de leadership

- 23. Persuasion

Technique / Professionnel

- 31. Rigueur

Qualités personnelles

- 32. Autonomie
- 34. Confiance en soi
- 42. Orientation vers l'action
- 43. Persévérance

Entrepreneurship

- 54. Perspicacité en affaires
- 58. Orientation vers la clientèle
- 59. Orientation vers les résultats
- 60. Savoir négocier



Exemple de rapport

