

Test d'habiletés à la vente COMPMETRICA

Ventes commerciales



Le **Test d'habiletés à la vente - ventes commerciales (TH-AVENTE-VC)** est conçu afin d'aider les entreprises à évaluer les meilleurs vendeurs sur le marché de la vente au détail. Le rapport a été élaboré afin de présenter les compétences ou le potentiel de développement reliés à la vente à cycle court et orientée vers l'atteinte de résultats immédiats.

Description

- Ce test d'habiletés comporte cent (100) questions composées de deux (2) énoncés chacune;
- Le rapport porte sur cinq (5) compétences;
- Le Test d'habiletés à la vente — vente commerciale est utilisé lors de processus d'évaluation du potentiel ou de sélection de personnel.

Clientèle visée

Toute organisation désirant évaluer le potentiel commercial de vendeurs, de télévendeurs, de négociateurs ou de toute autre personne occupant un poste dans lequel la vente dynamique et à cycle court revêt une grande importance.

Modalités

Durée

- Soixante (60) minutes

Délais de correction

- Administration papier-crayon : deux (2) jours ouvrables
- Administration Web : rapport instantané

Langues disponibles

- Français
- Anglais

Niveau de qualification

Niveau B :

- Être responsable du processus d'évaluation des candidats pour votre organisation (c.-à-d., être un employé du service des ressources humaines ou occuper un poste de cadre supérieur).
- À l'emploi d'une firme d'experts-conseils, spécialisée, entre autres, dans l'évaluation du personnel.

Compétences évaluées

Capacités de réflexion

6. Résolution de problèmes

Entrepreneurship

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



Exemple de rapport

Page 1

Test d'habiletés à la vente - Ventes commerciales

Candidat(e) : Jean Desjardins
Date de l'évaluation : 1 juin 2011

Notes explicatives du type d'examen

Le **Test d'habiletés à la vente - ventes commerciales (TH-AVENTE-VC 11)** évalue la capacité de la personne candidate à réagir adéquatement à des situations dans un contexte de vente. Ce test est principalement utilisé pour évaluer des candidats à des postes de vendeurs, de représentants, de conseillers ou à tout autre poste où la vente revêt un caractère important. Chaque question est composée d'une paire d'énoncés qui évaluent des compétences associées à la réalisation d'un processus de vente.

Échelle d'évaluation

Dans ce rapport, les résultats sont présentés en fonction de l'échelle d'évaluation suivante :

Excellent 5	La personne candidate répond aux principaux aspects et critères de l'évaluation et ses réponses sont appropriées. Elle a surpassé les attentes.
Très bon 4	La personne candidate répond à la plupart des critères de l'évaluation et aucune lacune majeure dans les aspects évalués n'a été notée. Elle démontre une performance au-dessus de la moyenne.
Bon 3	Quelques-uns des critères principaux et secondaires de l'évaluation ont été soulevés. La personne candidate démontre quelques lacunes mineures par rapport aux critères évalués.
Faible 2	La personne candidate omet des aspects et des critères de l'évaluation importants. Elle présente quelques lacunes majeures et éprouve des problèmes.
Très faible 1	La personne candidate omet la plupart des aspects évalués et présente plusieurs lacunes majeures. Elle est incapable de répondre ou ses réponses sont inappropriées.
Absent 0	La personne candidate ne démontre d'aucune façon le critère d'évaluation.

Page 2

Test d'habiletés à la vente - Ventes commerciales

Candidat(e) : Jean Desjardins
Date de l'évaluation : 1 juin 2011

Définition des compétences évaluées

- **RÉSOLUTION DE PROBLÈMES** : Sait identifier et analyser un problème, évaluer les solutions possibles et choisir la plus appropriée.
- **ORIENTATION VERS LA CLIENTÈLE** : Vise à établir des relations positives à long terme avec les clients et à maintenir un haut niveau de satisfaction en offrant des services ou des produits de qualité répondant à leurs désirs, à leurs besoins et à leurs attentes.
- **PERSPICACITÉ EN AFFAIRES** : Comprend le fonctionnement de son secteur d'activité ainsi que le moment et la façon de saisir les occasions d'affaires qui se présentent.
- **ORIENTATION VERS LES RÉSULTATS** : Consacre des efforts importants afin de réaliser les objectifs fixés et considère que l'atteinte des résultats représente une préoccupation primordiale.
- **SAVOIR NÉGOCIER** : Sait utiliser de très bonnes connaissances des approches et des techniques de négociation afin de parvenir à des ententes qui sont avantageuses pour toutes les parties impliquées.

Résultats globaux

Le tableau ci-dessous présente les résultats obtenus aux compétences évaluées. Il est à noter que les résultats détaillés par compétence sont présentés dans les pages qui suivent.

Compétence	Résultat
Résolution de problèmes	3
Orientation vers la clientèle	4
Perspicacité en affaires	3
Orientation vers les résultats	4
Savoir négocier	5
MOYENNE	3,8

Échelle d'évaluation : Absent 0 Très faible 1 Faible 2 Bon 3 Très bon 4 Excellent 5

Page 3

Test d'habiletés à la vente - Ventes commerciales

Candidat(e) : Jean Desjardins
Date de l'évaluation : 1 juin 2011

Résultats détaillés par compétence

Résolution de problèmes 3 / 5

- 1 Analyse les situations**
Évalue jusqu'à quel point la personne cherche à recueillir l'information pertinente lui permettant de faire des liens et d'établir un portrait global de la situation et des causes possibles du problème.
- 2 Prend des décisions de qualité**
Évalue jusqu'à quel point la personne propose des solutions appropriées afin de résoudre les problématiques soulevées et jusqu'à quel point elle sait prendre position face à une situation.
- 3 Est attentif aux détails et s'assure que le travail est exact et complet**
Évalue jusqu'à quel point la personne est attentive aux détails et dans quelle mesure elle s'assure de produire un travail exact et complet afin de respecter la démarche et les méthodes de travail prescrites.

Orientation vers la clientèle 4 / 5

- 1 A un souci de la qualité du service et s'emploie à répondre aux attentes des clients et à satisfaire leurs exigences**
Évalue jusqu'à quel point la personne candidate se préoccupe de cibler les besoins du client et d'offrir un service de qualité à sa clientèle et ainsi de répondre à ses attentes.
- 2 Donne les informations nécessaires au client lui permettant de prendre de bonnes décisions**
Évalue jusqu'à quel point la personne se préoccupe de transmettre l'information complète et adéquate concernant la situation du client. Évalue également jusqu'à quel point la personne remet un support d'information à ce dernier.
- 3 Bâtit et entretient de bonnes relations avec le client**
Évalue jusqu'à quel point la personne fait preuve d'écoute et de compréhension envers le client. Évalue jusqu'à quel point la personne se préoccupe d'avoir une approche personnalisée avec ce dernier.

