



TEST D'HABILITÉS À LA VENTE - VENTES COMMERCIALES (TH-AVENTE-VC 11)

RAPPORT D'ÉVALUATION

Personne candidate :
Jean Desjardins

Date d'évaluation :
1 juin 2011

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.

Test d'habiletés à la vente - Ventes commerciales

Candidat(e) : Jean Desjardins

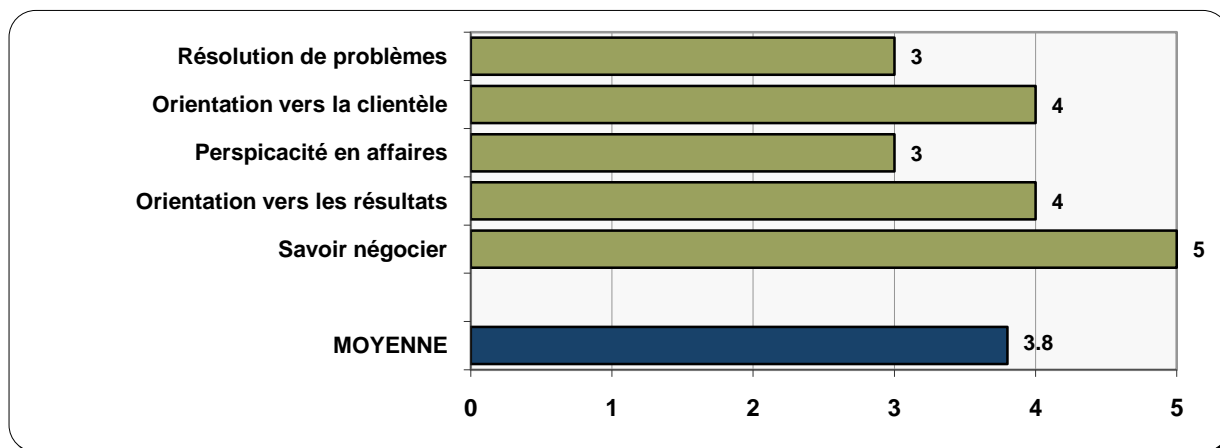
Date de l'évaluation : 1 juin 2011

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.



Échelle
d'évaluation :

Absent
0

Très faible
1

Faible
2

Bon
3

Très bon
4

Excellent
5

Test d'habiletés à la vente - Ventes commerciales

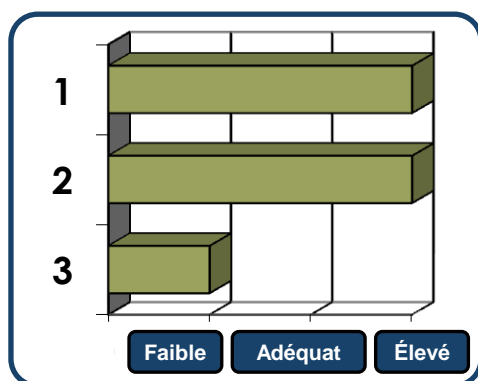
Candidat(e) : Jean Desjardins

Date de l'évaluation : 1 juin 2011

Résultats détaillés par compétence

Résolution de problèmes

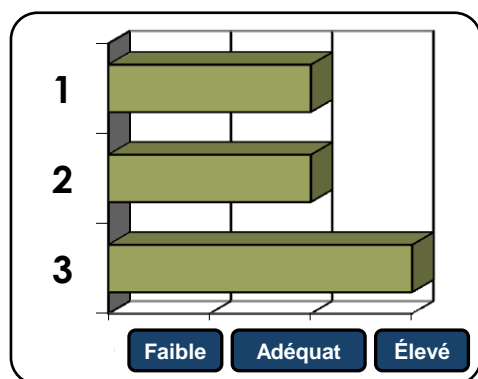
3 / 5



- 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.

Test d'habiletés à la vente - Ventes commerciales

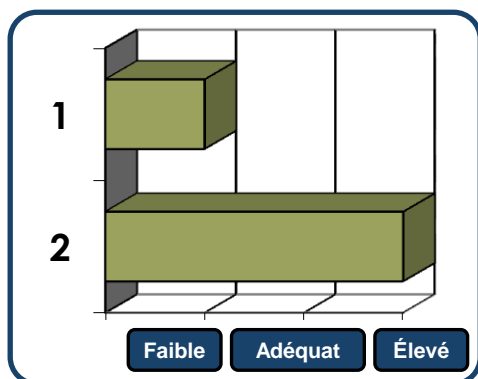
Candidat(e) : Jean Desjardins

Date de l'évaluation : 1 juin 2011

Résultats détaillés par compétence (suite)

Perspicacité en affaires

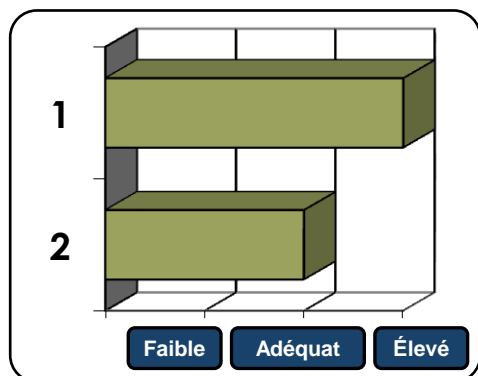
3 / 5



- 1 Saisit les occasions d'affaires**
Évalue jusqu'à quel point la personne candidate saisit les opportunités d'affaires en proposant des produits ainsi que des services complémentaires et en agissant rapidement pour résoudre les problèmes du client.
- 2 Sait créer des occasions d'affaires**
Évalue jusqu'à quel point la personne cherche à maximiser les occasions d'affaires avec la clientèle afin d'augmenter la rentabilité de ses activités et celles de l'organisation.

Orientation vers les résultats

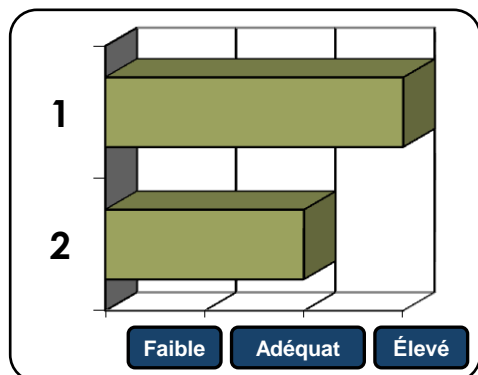
4 / 5



- 1 Cherche en permanence à atteindre les objectifs**
Évalue jusqu'à quel point la personne se préoccupe d'atteindre les objectifs fixés et de mettre les efforts nécessaires afin d'y parvenir.
- 2 Persiste malgré les difficultés rencontrées**
Évalue jusqu'à quel point la personne persiste, met le temps et les efforts nécessaires pour aller jusqu'au bout de ses projets dans un contexte de vente.

Savoir négocier

5 / 5



- 1 Négocie et fait face aux objections**
Évalue jusqu'à quel point la personne utilise des arguments pertinents lorsqu'elle négocie et sait faire face aux objections des autres afin de les convaincre et trouver des solutions « gagnant-gagnant ».
- 2 Sait persuader les gens**
Évalue jusqu'à quel point la personne cherche par différents moyens à convaincre les autres d'adhérer à ses propositions.