

COMPÉTENCES PRO VENTE ®

« Compétences Pro Vente ® » mesure les critères qui font les bons vendeurs.



LES POINTS FORTS DE CE TEST

- ✓ Recrutements sécurisés pour réduire les coûts cachés
- 🚀 Processus rapides et fiables pour gagner du temps
- ☀️ Équipes commerciales stables et motivées dès la première année
- 📊 Évaluation scientifique pour fiabiliser chaque décision RH
- 🔍 Identification rapide des talents commerciaux à fort potentiel
- ⚡ Optimisation des équipes pour maximiser la performance commerciale



AVANTAGES

Compétences Pro Vente® est la solution de référence pour les **responsables RH, consultants, managers et experts en évaluation** qui souhaitent **sécuriser les recrutements commerciaux, optimiser les performances de vente et développer une stratégie RH performante**. Cet outil d'évaluation avancé vous permet d'**identifier avec précision les facteurs clés de réussite commerciale**, de **personnaliser vos plans d'accompagnement** et de **valoriser votre capital humain** à chaque étape du processus de recrutement et de développement.

Grâce à une méthodologie scientifiquement validée et complète, vous identifiez avec précision les **compétences professionnelles**, les **aptitudes relationnelles**, les **dimensions comportementales** et les **connaissances métiers** indispensables pour réussir dans la vente.

Vous transformez ainsi vos recrutements commerciaux en véritables opportunités de **performance collective, engagement collaborateur, attractivité employeur, développement des compétences et excellence organisationnelle**, en alignant les profils commerciaux avec les besoins stratégiques de votre organisation.

Investir dans **Compétences Pro Vente®**, c'est choisir une **solution de recrutement commercial** innovante, conçue pour répondre aux défis stratégiques du **recrutement**, de la **constitution d'équipes performantes**, du **développement des forces de vente**, de l'**accompagnement RH**, du **coaching commercial**, et de la **gestion prévisionnelle des emplois et compétences**. C'est aussi garantir des **recrutements sécurisés**, une **optimisation des investissements en formation** et une **équipe commerciale plus agile, engagée et performante**.



PSYCHOMÉTRIE

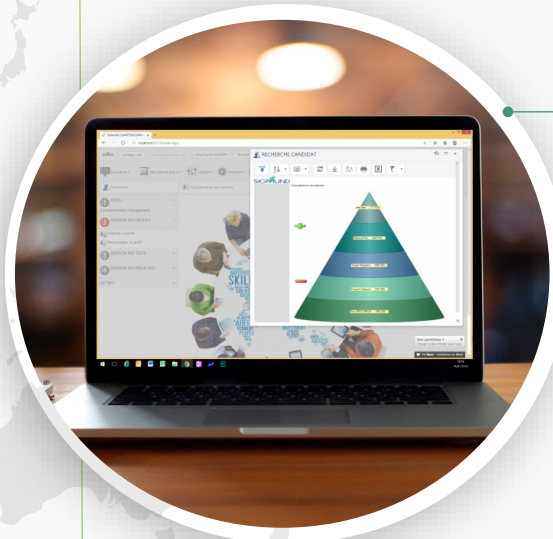
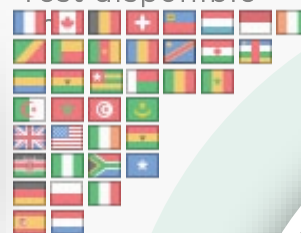
Construction du test :

Pack : Recrutement
Type de questionnaire : Ipsatif
Nombre de questions : +120
Temps de passation : 20 minutes

Validation du test :

Double validation externe
Validation interne, consistance
Fidélité
Fiabilité

Test disponible



50 référentiels
métiers inclus



COMPÉTENCES PRO VENTE ®



DIMENSIONS ET CRITÈRES ÉVALUÉS

DIMENSION PERSONNELLE

- Faire preuve d'**esprit d'initiative** pour développer le portefeuille commercial.
- Faire preuve de **résistance à l'échec** après un refus client.
- Faire preuve de **sens de la compétition** pour performer en équipe de vente.
- Faire preuve de **maîtrise de soi** face aux situations tendues.
- Faire preuve de **volonté et persévérance** jusqu'à la signature du contrat.
- Actualiser ses connaissances sur les techniques de vente.
- Faire preuve d'**adaptabilité et flexibilité** face aux évolutions du marché.

DIMENSION RELATIONNELLE

- Faire preuve de **sens didactique** pour expliquer une offre commerciale.
- Faire preuve de **facilité de contact** avec clients et prospects.
- Faire preuve d'**écoute active** lors des échanges commerciaux.
- Faire preuve de **capacité à parler en public** en réunion ou présentation client.

DIMENSION TECHNIQUE

500 QCM de connaissances et savoir faire du métier

DIMENSION PROFESSIONNELLE

- Faire preuve d'**analyse / synthèse** des attentes clients en situation de vente.
- Garder une **gestion du stress** lors des pics d'activité commerciale.
- Montrer un **sens de l'efficacité** pour atteindre les objectifs de vente.
- Déployer une **capacité de persuasion / négociation** pour conclure des ventes.

