

POTENTIEL COMMERCIAL ®

« Potentiel Commercial ® » mesure les critères indispensables au succès des bons commerciaux.

LES POINTS FORTS DE CE TEST

- | ✓ Éliminez les erreurs coûteuses
- | 🚀 Réduisez le temps de recrutement
- | 🔍 Identifiez les vrais talents
- | 📊 Sécurisez vos décisions stratégiques
- | ⚡ Constituez une équipe performante
- | ⚡ Valorisez votre marque employeur

AVANTAGES

Potentiel Commercial® est l'outil de référence pour les recruteurs, DRH, responsables des ventes et cabinet de recrutement souhaitant **fiabiliser leur sélection de commerciaux** et **accélérer leurs résultats terrain**. Grâce à une **analyse prédictive et scientifiquement validée**, ce test identifie avec précision les **profils à fort potentiel commercial** capables de performer rapidement et durablement.

Avec une évaluation complète des **compétences commerciales, aptitudes relationnelles, soft skills** et **connaissances techniques**, vous **réduisez les erreurs de casting, gagnez un temps précieux** dans vos processus de recrutement et **maximisez le retour sur investissement RH**. Ce test devient un véritable levier pour **constituer une force de vente alignée avec vos objectifs de croissance** et renforcer votre **marque employeur**.

En choisissant Potentiel Commercial®, vous misez sur une **solution stratégique** pensée pour relever les défis complexes du **recrutement de vendeurs**, de la **constitution d'équipes commerciales performantes**, du **coaching des commerciaux**, de l'**optimisation des coûts de formation** et de l'**efficacité commerciale durable**. Un outil RH intelligent, précis, multilingue, entièrement digital et prêt à l'emploi.

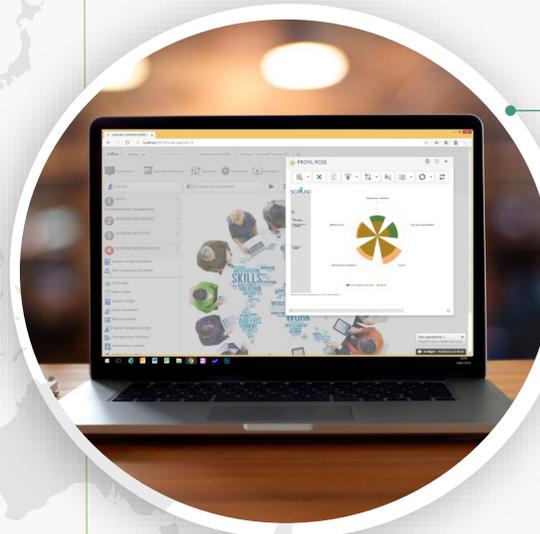
PSYCHOMÉTRIE

Construction du test :

Pack : RH
Type de questionnaire : Normatif
Nombre de questions : +400
Temps de passation : 50 minutes

Validation du test :

Double validation externe
Validation interne, consistance
Fidélité
Fiabilité



Test disponible



25 référentiels métiers
inclus





DIMENSIONS ET CRITÈRES ÉVALUÉS

DIMENSION PROFESSIONNELLE

- **Capacité de persuasion** et d'influence
- Maîtrise des **techniques de négociation**
- **Gestion du stress** en situation commerciale
- **Organisation personnelle** et rigueur dans le suivi
- **Actualisation des connaissances** produits et marché
- **Sens didactique** pour expliquer et convaincre

DIMENSION PERSONNELLE

- **Résistance à l'échec** et rebond rapide
- **Confiance en soi** et assurance
- **Sens des réalités** et pragmatisme
- **Maîtrise de soi** en situation difficile
- **Originalité d'esprit** et créativité
- **Esprit d'initiative** et **prise de risque**
- **Adaptabilité** et **flexibilité**
- **Volonté et persévérance** et goût du challenge
- **Sens de la compétition**

DIMENSION TECHNIQUE

Connaissances et savoir faire du métier

DIMENSION RELATIONNELLE

- **Facilité de contact** et création rapide d'un climat de confiance
- **Écoute active** et compréhension des besoins clients
- **Capacité à parler en public** avec impact
- Esprit d'équipe et coopération

