

# POTENTIEL FRANCHISÉ®

« Potentiel Franchisé® » mesure les qualités clefs pour la réussite des Franchisés à la fois bons commerciaux, fins gestionnaires et managers aguerris.

## LES POINTS FORTS DE CE TEST

- ✓ Recrutements franchisés fiables et sans échecs coûteux
- 🚀 Accélération du processus de sélection des franchisés
- 🔍 Révélation du véritable potentiel entrepreneurial
- 📊 Développement réseau sécurisé et maîtrisé
- ☀️ Performance des franchisés maximisée
- ⚡ Construction d'un réseau solide et durable

## AVANTAGES

Potentiel Franchisé® est la solution experte conçue pour les **responsables RH, recruteurs, directeurs de réseau et consultants franchise** souhaitant **sécuriser leurs recrutements, réduire les échecs d'intégration et accélérer la croissance de leur réseau**. Ce test d'évaluation prédictive vous permet d'**identifier avec fiabilité les profils capables d'entreprendre en franchise**, de **filtrer objectivement les candidatures** et de **gagner en efficacité dans chaque recrutement**.

Grâce à son approche multidimensionnelle unique, vous évaluez en profondeur les **compétences commerciales, aptitudes relationnelles, qualités entrepreneuriales et connaissances techniques** essentielles à la réussite dans un modèle de franchise. Vous transformez ainsi votre processus de sélection en un véritable levier de **rentabilité réseau, de fidélisation, d'alignement culturel et d'optimisation des performances locales**.

Choisir **Potentiel Franchisé®**, c'est adopter une **solution RH puissante et fiable**, spécifiquement conçue pour les enjeux du **recrutement en franchise** : **réduction des erreurs de casting, gain de temps en présélection, mise en valeur de votre professionnalisme** auprès des candidats et **développement d'un réseau aligné, pérenne et performant**.

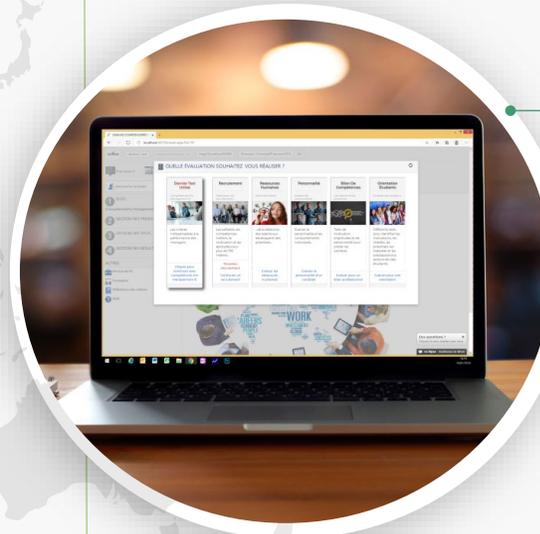
## PSYCHOMÉTRIE

### Construction du test :

Pack : RH  
Type de questionnaire : Normatif  
Nombre de questions : +250  
Temps de passation : 45 minutes

### Validation du test :

Double validation externe  
Validation interne, consistance  
Fidélité  
Fiabilité



### Test disponible



25 référentiels métiers  
inclus





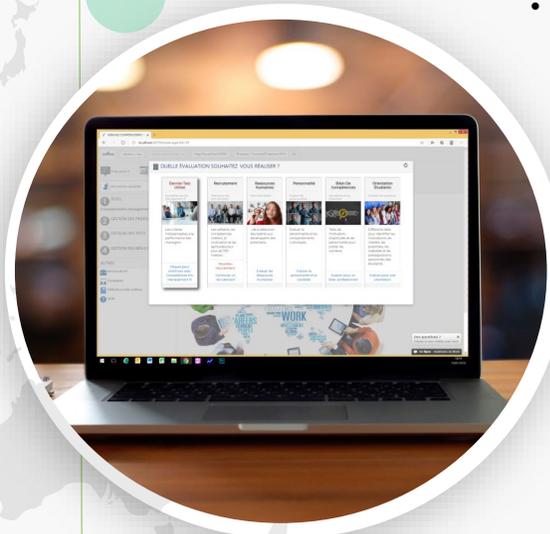
## DIMENSIONS ET CRITÈRES ÉVALUÉS

### DIMENSION PROFESSIONNELLE

- **Sens aigu de la vente** et du développement commercial
- Recherche constante **de la qualité** dans l'activité
- Maîtrise et **gestion** rigoureuse des aspects **financiers**
- Capacité à **gérer** efficacement l'ensemble des opérations
- **Organisation** méthodique et **gestion** claire des **priorités**
- **Gestion sociale** et management des équipes
- Forte **puissance de travail** et engagement soutenu
- Capacité à prioriser les tâches stratégiques
- **Leadership** affirmé pour entraîner ses équipes
- **Adaptation** rapide aux **nouvelles situations**
- **Résistance au stress** dans un environnement exigeant
- Capacité à **motiver** et fédérer autour du projet

### DIMENSION PERSONNELLE

- **Résistance à l'échec** et capacité à rebondir rapidement
- **Autorité naturelle** pour s'imposer comme leader
- **Volonté forte, courage** et persévérance dans l'effort
- **Adhésion sincère** au projet et aux valeurs du réseau



### DIMENSION TECHNIQUE

Connaissances et savoir faire du métier

### DIMENSION RELATIONNELLE

- Capacité à **communiquer** efficacement avec tous les interlocuteurs
- **Respect** strict des **règles**, procédures et **usages** du réseau
- Compétence en **négoce** dans le cadre commercial et contractuel
- Grande **disponibilité** relationnelle et écoute active
- **Facilité de contact** et création rapide d'un climat de confiance
- **Confiance en soi** dans les échanges professionnels

