

Amélioration de la sélection du personnel sur le plan commercial. Développement du Personnel. Identification des besoins de formation



SalesTest Cloud couvre les critères de vente suivants) :

- **Prise de Contact et Découverte des Besoins** – Capacité à assurer un bon déroulement du premier contact.
- **Argumentation** – Capacité à développer une argumentation cohérente.
- **Traitement des Objections** – Capacité à traiter l'objection de façon positive.
- **Négociation** - Capacité à négocier dans une approche Win Win.
- **Conclusion** - Capacité à mettre en place une stratégie de conclusion efficace.
- **Reconnaissance Comportementale** – Reconnaissance du client
- **Adaptation Comportementale** – Capacité à adapter la bonne argumentation en fonction du profil comportemental identifié.

Evaluation du: 25.10.2019

GIULIANA CURONY

SalesTest

Résultats de SalesTest Manager

Résultats en points

Titres	Prise de contact	Argumentation	Traitement des objections	Négociation	Conclusion	Reconnaissance comportementale	Adaptation comportementale
Points obtenus	18	11	31	14	31	76	65

Résultats graphiques

Les Vendeurs et autres Ingénieurs commerciaux sont évalués :
Chacun de ces critères a sa propre incidence sur l'efficacité de propose en plus un critère supplémentaire :

- Hunter (Chasseur): Comme tendance, orienté principal
- Farmer (Eleveur): Comme tendance, orienté plutôt sur

Chasseur
Eleveur

Quel temps avez-vous mis pour répondre au qu

Le temps mis pour répondre n'est pas un facteur déterminant,
Le temps que vous avez mis pour répondre aux questions était

Rapport des résultats SalesTest destiné à

GIULIANA CURONY
Evaluation du 25.10.2019
gcapone@myversus.com

critères

	2
	2
valuées	2
S	3

SalesTest Cloud

Prise de contact et découverte du client

1 / 204

Temps restant pour répondre à la question: 44 s

Vendeur, vous attendez votre rendez-vous dans une salle d'attente.

Vous pensez à l'entretien et à l'argumentation que vous allez développer.

Vous vous mettez en condition en vous relaxant.

Vous examinez les publications (journal, hebdomadaire, revues, etc...) qui sont devant vous sur la table.

Vous vous entretenez avec la standardiste ou avec la secrétaire de votre client potentiel afin de vous informer sur l'entreprise en général.