



Rapport concernant

Sally Sample

Profiles Sales Assessment™

Résumé de comparaison au modèle de performance

Modèle de performance : *** EXEMPLE POUR PSA *** Coordinatrice Technique

CONFIDENTIEL

Date du modèle de performance : 04/02/2010

Évaluation effectuée : 25/03/2010 Édition : 26/02/2020

Sublica.
LE SENS DE L'AUTRE

Sublica
10 rue d'Uzès
75002 - PARIS,

Profiles  International
imagine great people®

Résumé graphique

Correspondance globale - 69%



Mode de pensée
Correspondance :
 82%



Traits du comportement
Correspondance :
 54%

Le niveau de distorsion
 pour cette évaluation
 se trouve dans la
 zone acceptable.

Principaux domaines d'intérêt pour Sally Sample

-  **Entreprenant**
-  **Aide aux personnes**
-  **Créativité**

Principaux domaines d'intérêt pour ce modèle de performance

-  **Finance/Administration**
-  **Aide aux personnes**
-  **Entreprenant**

 = Correspondance

Intérêts
Correspondance :
 71%

Profil de toute la personne

Mode de pensée

Indice d'apprentissage



Un indice du potentiel dans les domaines de l'apprentissage, du raisonnement et de la résolution des problèmes.

- Lors d'un nouveau programme de formation commerciale, Mme Sample devrait assimiler facilement de nouveaux concepts et techniques de vente.

Compétence verbale



Une mesure de la compétence verbale à travers la connaissance du vocabulaire.

- Avec une formation et de l'expérience, Mme Sample devrait être en mesure de développer un niveau plus élevé de compétence verbale.

Raisonnement verbal



L'utilisation du vocabulaire comme base du raisonnement et de la résolution des problèmes.

- Elle a un bon raisonnement verbal qui est encore meilleur dans certains cas. Pour certaines techniques plus complexes, elle pourrait avoir besoin de formation avant d'être à l'aise pour les utiliser dans une présentation de vente.

Capacité numérique



Une mesure de l'aptitude en matière de calcul.

- Sally Sample est à l'aise pour analyser des informations numériques de base et effectuer certaines fonctions mathématiques sans l'aide d'une calculatrice.

Raisonnement numérique



L'utilisation des chiffres comme base de raisonnement et de résolution des problèmes.

- Mme Sample montre une forte capacité à résoudre des problèmes numériques.

Traits du comportement

Niveau d'énergie



Tendance à se montrer endurant et capable de travailler à un rythme rapide.

- Elle peut agir avec un bon sens de l'urgence, même sous la pression de nombreux prospects ou clients, si elle prend le temps de récupérer quand elle en a besoin.

Assertivité



Tendance à prendre en charge les personnes et les situations. Dirige plus que ne suit.

- Mme Sample aime avoir l'opportunité d'influencer les prospects et de conclure des ventes. Elle est généralement prête à diriger fermement une négociation pour obtenir le résultat désiré.

Sociabilité



Tendance à être extraverti, orienté vers les personnes et à coopérer avec les autres.

- Mme Sample préfère un style de vente sans échanges personnels et elle aura tendance à éviter les discussions générales avant de s'engager dans l'activité de vente proprement dite.

Manageabilité



Tendance à suivre les orientations définies, à accepter contrôle et supervision, et à respecter les règles.

- Mme Sample préfère généralement être accommodante et rester traditionnelle. Cependant, elle peut contourner les procédures quand les objectifs de vente demandent clairement une approche créative.

Attitude



Tendance à manifester une attitude positive vis-à-vis des personnes et des résultats.

- Mme Sample a tendance à mettre en doute les motivations des autres dans une négociation.

Prise de décision



Utilise l'information disponible pour prendre rapidement des décisions.

- Mme Sample peut rester ferme sur ses décisions et n'est pas disposée à les reconsidérer ensuite.

Conciliant



Tendance à être amical, coopératif, agréable et à avoir l'esprit d'équipe.

- Sally Sample ne cherchera pas obligatoirement à éviter les désaccords importants et/ou les conflits même si cela ne devait pas plaire au client.

Indépendance



Tendance à être autonome, déterminé, à prendre des mesures indépendantes et à prendre ses propres décisions.

- Mme Sample préfère prospecter par elle-même et résistera au micro-management. Elle peut devenir impatiente avec un responsable des ventes ou un autre manager qui lui demande constamment l'état d'avancement de son travail.

Jugement objectif



Tendance à utiliser soit les informations tirées d'une observation, soit son intuition, dans la prise de décision.

- Mme Sample évite de prendre des décisions objectives et suit plutôt son intuition pour trouver une solution pour un client.

Intérêts

Les centres d'intérêt les plus importants de Mme Sample sont 'Créativité', 'Entreprenant' et 'Aide aux personnes'. Elle est attirée par des positions de vente dans lesquelles elle peut utiliser son côté créatif dans un environnement concurrentiel qui comprend un niveau important de service aux prospects et clients. Elle paraît plutôt attirée par une approche novatrice de la vente. L'occasion de servir les besoins du client correspond également à ce profil de commercial.

Comportements essentiels pour la vente

Cette section décrit le type de comportement en vente que Mme Sample peut démontrer si elle reçoit la formation appropriée pour le poste considéré. Si elle a une bonne correspondance pour le poste, cette information est très importante.

Si Mme Sample n'a pas une bonne correspondance avec le modèle de performance que vous avez développé pour ce poste, vous pouvez ignorer les observations faites dans cette section. Cependant, si vous avez d'autres postes commerciaux à pourvoir, vous devriez comparer Sally Sample à ces autres modèles de performance développés pour ces postes. Si elle a une bonne correspondance pour l'un de ces postes, vous pouvez alors utiliser cette section du rapport correspondant pour vous assister dans votre décision.

Prospection

Le plus souvent, Mme Sample a l'énergie pour rechercher des opportunités. Elle a tendance à être plus efficace dans la prospection lorsqu'elle est faite dans le cadre de coups de collier de courte durée plutôt que sur une longue période. Elle a tendance à apprécier une grande indépendance et une grande flexibilité pour développer une liste de prospects.

Conclusion des ventes

En général, Mme Sample est désireuse d'évoluer vers une conclusion dès le tout début de sa présentation. Sa confiance et son esprit de compétition sont très élevés. Avec un niveau de persistance moyen et un niveau de dynamisme commercial élevé, elle devrait constamment faire preuve de la motivation nécessaire pour présenter son produit sous son jour le plus favorable en utilisant différentes approches pour aider le prospect à se rendre compte qu'il a besoin du produit.

Réticence à la prospection téléphonique

La réticence à la prospection téléphonique ne sera qu'un obstacle occasionnel pour Mme Sample plutôt qu'un réel problème. En raison de sa résistance aux refus, elle devrait rester assez confiante lorsqu'elle téléphone. Elle devrait mener à bien le processus de vente de manière cohérente. Son fort dynamisme commercial l'aidera à surmonter les périodes de doute qui pourraient survenir.

Initiative

Si Mme Sample a la possibilité d'ajouter du piquant à son activité quotidienne, elle accepte volontiers. L'agitation et le stress d'une profession au rythme effréné sont très motivants pour elle. Son énergie et son dynamisme lui feront prendre des initiatives, continuer à faire avancer les choses en période d'accalmie, et utiliser les bonnes ressources pour optimiser de telles initiatives. Elle définira elle-même les détails pour accomplir ses tâches et acceptera certainement d'autres challenges afin de satisfaire son énergie et son dynamisme. Son autonomie et son individualisme sont supérieurs à ceux de la plupart des personnes, ce qui la conduit à se définir des objectifs et à atteindre des résultats ambitieux. Elle se motive elle-même, prenant occasionnellement un rôle de leader comme source d'encouragement pour d'autres personnes. Elle peut avoir besoin de challenges plus compétitifs pour maintenir sa satisfaction dans ce qu'elle fait.

Travail avec une équipe

Il est souvent facile pour Mme Sample de diriger les autres et d'orienter le cours des choses. Lorsque la concurrence apparaît, elle est souvent prête pour le défi et probablement intéressée par le fait de diriger les autres vers des objectifs concurrentiels. Son autonomie et son individualisme sont plus élevés que ceux de la plupart des personnes, ce qui démontre son esprit de compétition élevé et sa grande indépendance. Ceci peut éclipser sa volonté de coordonner l'équipe et d'encourager les efforts de collaboration. Elle peut préférer fixer sa propre direction et mettre en place des méthodes personnelles plutôt que de procéder par consensus. Mme Sample sait se motiver elle-même, prenant un rôle de leader comme source d'encouragement pour les autres.

Création et entretien des relations

Mme Sample est équilibrée dans son approche pour établir des relations. Elle a une énergie et une autonomie relativement élevées dans les bonnes conditions. Cela devrait l'encourager quand elle initie des relations avec des clients. Toutefois, ceci peut créer des limites compte tenu du niveau d'individualisme qu'elle est prête à sacrifier. Une relation qui ne subit que rarement une anicroche convient mieux à son style interpersonnel.

Préférence de rémunération

Lorsque la concurrence apparaît, elle sera souvent prête pour le défi. Mme Sample est, en premier lieu, motivée par le fait de gagner et par le déroulement d'une vente réussie. Elle a un dynamisme commercial très développé et se concentre sur l'obtention de résultats. Elle a une forte autonomie qui viendra s'ajouter à sa motivation et à ses besoins de rémunération. Elle sait se motiver elle-même, prenant occasionnellement un rôle de leader comme source d'encouragement pour les autres. Bien que le service qu'elle fournit à ses clients soit essentiel, l'aspect gagnant des ventes réussies est sa plus grande récompense.