

# Test Pro-Vente COMPMETRICA



Le **Test Pro-Vente** (PRO-VENTE) évalue la capacité à réagir adéquatement à des situations dans un contexte de vente. Ce test s'adresse principalement à des postes de vendeurs, de conseillers, de directeurs de comptes ou tout autre poste où la vente revêt un caractère important. Chaque question est composée d'une courte mise en situation susceptible de survenir dans un contexte de vente.

## Description

- Dans le cadre de cet exercice, la personne candidate aura à répondre à quatre-vingt-deux (82) questions à choix multiple en faisant appel aux habiletés requises par rapport à huit (8) critères d'évaluation.
- Pour chacune des questions, la personne candidate devra en faire une analyse et choisir la meilleure réponse à préconiser face à ce type de situation.
- Cet exercice ne vise aucunement la vérification des connaissances spécifiques du domaine d'activité professionnelle.

## Modalités

### Durée

- Soixante-quinze (75) minutes

### Délais de correction

- Administration papier-crayon : Deux (2) jours ouvrables
- Administration Web : Rapport instantané

### Langues disponibles

- Français
- Anglais

## Clientèle visée

Toute organisation désirant évaluer des personnes candidates pour un poste impliquant un contexte de vente.

## Compétences évaluées

### Communications

12. Savoir transmettre l'information

### Relations interpersonnelles

14. Communications interpersonnelles

### Qualités personnelles

38. Savoir d'adapter  
42. Orientation vers l'action  
43. Persévérance

### Entrepreneurship

58. Orientation vers la clientèle  
59. Orientation vers les résultats  
60. Savoir négocier



# Exemple de rapport

Le rapport d'évaluation présente à la fois le détail des résultats aux compétences essentielles ainsi qu'un volet documentant les caractéristiques de la personne candidate en lien avec le développement des affaires et le démarchage. De plus, on présente également des pistes de développement pour les trois compétences les plus faibles.

**RAPPORT TEST PRO-VENTE**  
Candidate(s) : Jean Participant      Date de l'évaluation : 14 octobre 2014

**2 Résultats détaillés aux compétences essentielles (suite)**

<p><b>Savoir s'adapter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accueille positivement les changements et ajuste son comportement de façon appropriée</li> </ul>	<p>Résultat</p>
<p><b>Savoir négocier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sait négocier habilement dans les situations difficiles, que ce soit avec des collaborateurs internes ou externes à l'entreprise.</li> </ul>	<p>Résultat</p>
<p><b>Persévérance</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Démontre de la persévérance dans son travail, malgré les difficultés et les obstacles, afin d'atteindre les objectifs fixés.</li> </ul>	<p>Résultat</p>
<p><b>Orientation vers les résultats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Consacre des efforts importants afin de réaliser les objectifs fixés et considère que l'atteinte des résultats représente une préoccupation primordiale.</li> </ul>	<p>Résultat</p>

**RAPPORT TEST PRO-VENTE**  
Candidate(s) : Jean Participant      Date de l'évaluation : 14 octobre 2014

**3 Volet Développement des affaires/Démarchage**

En plus des compétences essentielles requises pour être un bon vendeur, les caractéristiques ci-dessous permettent de distinguer le niveau d'adéquation entre le style du candidat et des situations de développement des affaires/démarchage. Le développement des affaires et le démarchage sont associés à des caractéristiques particulières, dont la capacité d'écouter, de négocier/d'établir des réseaux, d'avoir le besoin de réussir et d'être en mesure de prendre des risques. Leur définition est présentée dans le graphique ci-dessous.

Le graphique suivant indique, de façon générale, où se situe la personne candidate par rapport à chacune de ces caractéristiques (démonstration faible, modérée ou élevée). **Plus la toile est recouverte de gris, plus l'adéquation entre les résultats de la personne candidate et les caractéristiques de développement des affaires/démarchage sera élevée.** Veuillez prendre note que ces caractéristiques sont des généralisations vous donnant de l'information complémentaire sur le style de la personne candidate. Cependant, elles ne permettent pas de représenter parfaitement la personne candidate en toutes circonstances.

**Soavoir écouter**

Démontre sa volonté de comprendre le propos de ses interlocuteurs. Écoute attentivement ses interlocuteurs. Encourage et permet à ses interlocuteurs d'exprimer leurs points de vue. N'hésite pas à poser des questions ou à reformuler le propos de ses interlocuteurs afin de bien comprendre.

**Soavoir négocier**

Vise à créer un climat de négociation harmonieux, basé sur une confiance mutuelle. Demande des concessions de l'autre partie mais peut également dans des circonstances, afin d'obtenir une solution gagnant-gagnant. Négocie en respectant les bases préétablies par l'organisation. Choisit une approche de négociation qui se veut avantageuse pour tous les parties impliquées.

**Besoavoir de réussir**

Considère que la réussite et l'accomplissement d'un travail représentent une récompense en soi. Est attiré par le besoin d'atteindre de nouveaux jalons sur le plan professionnel. Considère le reconnaissance professionnelle comme un baromètre de son succès personnel.

**Soavoir établir des réseaux**

Établit un réseau de contacts avec les personnes travaillant dans différents secteurs de son organisation. Établit un réseau de contacts avec les personnes travaillant dans son secteur d'activités, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de son organisation. Vit ses membres de relations efficaces avec les personnes formant son réseau de contacts. Échange de façon appropriée de l'information avec les personnes formant son réseau de contacts. Établit une relation d'entraide avec les personnes formant son réseau de contacts.

**Prise de risques**

Est en mesure de prendre des risques calculés en fonction des situations qui se présentent. Sait à quel moment il est plus opportun de s'engager dans une voie ou plutôt faire montre de prudence. Prend les jours et les contre-attaques en situation. N'hésite pas à passer à l'action même si l'approche privilégiée doit comporter un certain nombre de risques.

Adéquation entre les résultats de la personne candidate et les caractéristiques de développement des affaires / démarchage

**RAPPORT TEST PRO-VENTE**  
Candidate(s) : Jean Participant      Date de l'évaluation : 14 octobre 2014

**1 Résultats globaux**

Le test Pro-Vente permet de mesurer les compétences essentielles nécessaires à l'accomplissement des tâches effectuées par les professionnels travaillant dans le secteur de la vente. Les informations qui suivent représentent les compétences de base requises pour tout vendeur professionnel. Plus le profil de compétences d'une personne candidate correspond aux compétences essentielles recherchées, plus la probabilité qu'elle effectue un travail de qualité et qu'elle performe en emploi est élevée. Cette relation entre le profil de compétences et la performance en emploi est basée sur des études scientifiques démontrant l'importance de ce facteur en emploi.

<p><b>Aspects Relationnels</b></p>	<p style="text-align: center; font-size: small;">Résultats</p>
<p><b>Aspects reliés à la vente</b></p>	<p style="text-align: center; font-size: small;">Résultats</p>

www.compmetrica.com  
1-888-776-1194

Ventes et services à la clientèle

TEST PRO-VENTE  
COMPMETRICA