

Analyse les compétences de votre force de vente

Les Objectifs de SalesTest Manager

- Mettre à disposition de l'entreprise un outil simple, rapide, fiable pour la mesure des compétences commerciales du vendeur.
- Améliorer la sélection et identifier les cibles de progrès de la force commerciale en place.
- Utiliser la base de données pour faire des comparaisons utiles entre le résultat théorique et la performance proprement dite.
- Donner au responsable du recrutement, la possibilité d'utiliser comme référence les résultats réalisés par les meilleurs vendeurs en place. Il obtiendra un outil calibré de gestion du profil commercial idéal pour son entreprise et pour son marché.
- Permettre d'identifier le niveau d'empathie du vendeur et sa capacité à utiliser parmi les atouts de son produit, ceux qui seront le mieux à même de convaincre son client.

SalesTest Manager est un outil moderne permettant d'identifier les points forts et les cibles de progrès aussi bien dans le cadre de la sélection de la force de vente que dans celui de la formation commerciale.

Utilisé en sélection des conseillers ou des vendeurs, SalesTest Manager va permettre de se faire une idée très claire de la potentialité commerciale du candidat et de comparer les résultats avec ceux des éléments déjà en place, de prévoir les éléments de formation à apporter en cas d'engagement.

Appliqué à la formation commerciale, l'analyse des résultats va permettre de constater immédiatement les forces, les faiblesses (donc les cibles de progrès), et cela critère par critère. Les tris par groupes vont permettre des comparaisons édifiantes.

Utilisé en amont et en aval de la formation, SalesTest Manager va permettre de suivre l'évolution de chaque individu, le formateur pouvant soit envisager des actions de formation individuelle, soit réajuster son programme pédagogique.

RESULTATS SalesTest Manager®
Evaluation de : UdryD. => Sales: 01/10/2009 16:11

Description des niveaux atteints
Prise de contact et découverte du client
Vous avez obtenu entre 75 et 100 points :
N'êtes-vous encore trop tendu en début d'entretien et ne tentez-vous pas de projeter votre envie de conclure trop rapidement ?
Vous devez apprendre à vous maîtriser, à poser davantage de questions ouvertes pour mieux découvrir les motivations de votre client afin de construire votre argumentation spécifique que rien ne trahit.

Prise de contact et découverte du client
Soyez plus "empathique", c'est-à-dire, orientez mieux le dialogue en écoutant plus les besoins et les motivations du client.
Nous vous conseillons de développer encore votre empathie tout en constatant par des questions ouvertes les motivations de vos clients et de leur offrir un service personnalisé.

Le temps de parole des 314
Le temps de parole des 314 est de 14,4 pour vous et de 314 pour le client idéal. Pendant cette partie de l'entretien, vous vous conseillez de prendre des notes qui évaluent les besoins et les motivations du client.
Nous vous conseillons d'utiliser une feuille d'entretien sur laquelle vous aurez noté les questions ou les principales idées que vous vous proposez de lui poser. Plus ces idées seront nombreuses, plus vous serez capable de répondre à ses questions.

Argumentation
Vous avez obtenu entre 75 points et 100 points :
Vous êtes trop centré sur vos intérêts personnels et vous consacrez trop votre argumentation sur des aspects techniques au détriment des avantages spécifiques que peut offrir votre produit.
Ne projetez-vous pas votre envie de conclure trop rapidement ?
Vous devez apprendre à vous maîtriser, à argumenter selon les motivations et les besoins de votre client, à construire une argumentation

Recommandation comportementale

- Positives
- Non positives
- Plus de contact et découverte du client
- Jugement
- Traitement des objections
- Négociation
- Conclusion
- Remerciements comportementale
- Adéquation comportementale

Résultat individuel durant l'entretien

Bar chart showing scores for various criteria:

Critère	Score
Prise de contact et découverte du client	100
Jugement	100
Traitement des objections	100
Négociation	100
Conclusion	100
Remerciements comportementale	100
Adéquation comportementale	100

SalesTest Manager dans la pratique
Test individuel à l'aide de méthodes multimédias
Après la saisie du candidat ainsi que son attribution à un groupe (département, projet, clients, entreprises, etc.) le test commence.
Les critères à passer peuvent être sélectionnés avant le commencement du test.

Aperçu détaillé des questions et réponses
Une analyse complète des réponses données par rapport aux questions peut être obtenue à l'écran. Sont affichées les résultats du candidat, de groupe et de l'ensemble des groupes.

De plus, l'écran comprend des informations statistiques, à savoir si le candidat a plutôt une attitude d'Éleveur ou Chasseur dans sa manière de approcher.

Visualisation immédiate des résultats du test
Par le biais d'un aperçu, les résultats de la personne et du groupe peuvent être visualisés rapidement à l'écran sous forme de graphiques.
Sont aussi affichés - par critère - les points obtenus, comparés par rapport aux groupements.

Le test de vente peut également être fait à distance par le biais du module complémentaire SalesTest Anywhere. Les résultats sont ainsi renvoyés par Email et importés dans SalesTest Manager pour être exploités.

- Un groupe de professionnels de la vente a listé les résultantes fondamentales de la réussite d'un vendeur :**
- Les objectifs qualitatifs et quantitatifs sont réalisés dans les temps prévus.
 - Le vendeur s'identifie à son entreprise, est satisfait de son intégration et de sa rémunération.
 - La clientèle est satisfaite d'avoir un ambassadeur professionnel et efficace de son fournisseur.

Spécifications SalesTest Manager

Domaines d'application.
Différentes versions sont proposées:

- Monoposte
- LAN
- Internet / Extranet / Intranet

D'autres modules peuvent être ajoutés pour répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise.

La solution WEB

Le test du candidat se fait par le biais d'internet; la restitution des résultats se fait de manière centralisée.

La solution Anywhere

Vous envoyez un lien internet par email à votre candidat. Celui-ci télécharge et exécute un module de questions/réponse et renvoie les résultats cryptés pour importation et exploitation dans SalesTest Manager.

Exigences minimales au hardware

Monoposte
Pentium, 1024 MB RAM
15 MB d'espace disque libre
Windows XP, Vista, 7

Microsoft Office XP/2003/2007

LAN
Windows 2000/2003, Server

Web-Version
Web-Server accessible à partir au moins d'un PC (VPN). Serveur WEB Apache, IIS5/6

VERSUS SYSTEMS SA
1-3 rue Chantepoulet
CH-1201 Genève

Une utilisation simple, un produit simple, riche en productivité

- SalesTest Manager est composé de 5 à 10 critères de savoir-faire commercial plus 2 critères d'adaptation comportementale. Les réponses peuvent être adaptées au contexte de l'entreprise.
- Il est possible d'y répondre directement en monoposte, en réseau, via Internet, et par SalesTest Anywhere (par email).

Analyse du comportement et de la personnalité

Amélioration de la sélection sur le plan des compétences sociales. Développement du Personnel. Team Building.

Evaluation des compétences linguistiques

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

Test des compétences commerciales

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

Test des compétences en matière de comptabilité financière

Recrutement du personnel/ Besoins de formation.

Enquêtes de satisfaction (internes ou externes)

Réalisation d'enquêtes internes (climat social, communication, etc.). Réalisation d'enquêtes auprès de la clientèle ou du marché.

Création de tests de savoir et savoir-faire

Création de tests de métier, culture générale. Amélioration de la sélection sur le plan des connaissances métier.



Test informatisé
pour évaluer les compétences
professionnelles dans le
domaine de la vente



Tel. +41 (0)22 741 25 66
Fax +41 (0)22 741 05 31
contact@myversus.com

www.myversus.com