****

**Profil vente-R**

(Pour les particuliers)

Objectif : **Evaluer le** **Potentiel commercial** d’un individu, c’est-à-dire ses prédispositions et ses motivations à réussir dans le domaine de la vente.

Accessible aux **commerciaux et aux non-commerciaux** maîtrisant correctement la langue française.

82 questions, 12 facteurs

Temps de passation : environ 20 mn (non chronométré)

(Pour les pro)

Objectif : **Evaluer le** **Potentiel commercial** d’un individu, c’est-à-dire ses prédispositions et ses motivations à réussir dans le domaine de la vente.

Accessible aux commerciaux et aux non-commerciaux maîtrisant correctement la langue française.

82 questions,

12 facteurs regroupés en 4 dimensions clés : **Aptitudes Chasseur** [Prospection, Approche client, Combativité], **Aptitudes Eleveur** (Relationnel/Réseau, Ventes stratégiques, Satisfaction client], **Aptitudes en négociation** [Compréhension des besoins, Argumentation, Finalisation], **Habilité commerciale** [Jeu commercial, Affirmation, Contrôle de soi].

Temps de passation : environ 20 mn (non chronométré)

Contexte d’utilisation : et

* **recrutement** pour un **poste commercial (présélection ou sélection)**,
* **évolution** **d’un salarié** au long de sa carrière commerciale (points forts/points faibles, objectifs d’amélioration),
* identifier des besoins de **formation pour évoluer ou se réorienter**,
* pour réaliser un **audit** de la **force de vente** d’une entreprise,
* pour **identifier le potentiel commercial** chez les non-commerciaux (ingénieurs, techniciens, etc.) afin d’optimiser les ressources internes.