



TEST DE VENTE (TH-VENTE 05)

RAPPORT D'ÉVALUATION

- Candidat(e) : Candidat X
- Date de l'évaluation : Janvier 200X

Le présent rapport est confidentiel. Toutes les mesures doivent donc être prises afin de préserver les données. Seules les personnes autorisées devraient avoir accès au contenu du rapport.

Test de vente

Candidat(e) : Candidat X

Date de l'évaluation : Janvier 200X

Notes explicatives du type d'examen

Le Test de vente (TH-VENTE 05) 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 représentants, de conseillers ou à 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.

Dans le cadre de cet exercice, la personne candidate doit répondre à quatre-vingt-trois (83) questions à choix multiple qui font appel aux habiletés requises par rapport à quatre (4) critères d'évaluation. Pour chacune des questions, la personne candidate doit en faire l'analyse et choisir la meilleure réponse face à ce type de situation.

Cet exercice ne vise aucunement la vérification des connaissances spécifiques du domaine d'activité professionnelle.

Échelle d'évaluation

Dans ce rapport, les résultats sont présentés en fonction de l'échelle d'évaluation suivante :

Excellent 5	Le candidat répond aux principaux aspects et critères de l'évaluation et ses réponses sont appropriées. Le candidat a surpassé les attentes.
Très bon 4	Le candidat répond à la plupart des critères de l'évaluation et aucune lacune majeure dans les aspects évalués n'a été notée. Le candidat démontre une performance au-dessus de la moyenne.
Bon 3	Quelques-uns des critères principaux et secondaires de l'évaluation ont été soulevés. Le candidat démontre quelques lacunes mineures par rapport aux critères évalués.
Faible 2	Le candidat omet des aspects et des critères de l'évaluation importants. Le candidat présente quelques lacunes majeures et éprouve des problèmes.
Très faible 1	Le candidat omet la plupart des aspects évalués et présente plusieurs lacunes majeures. Il est incapable de répondre ou ses réponses sont inappropriées.
Absent 0	Le candidat ne répond d'aucune façon aux critères d'évaluation.

Test de vente

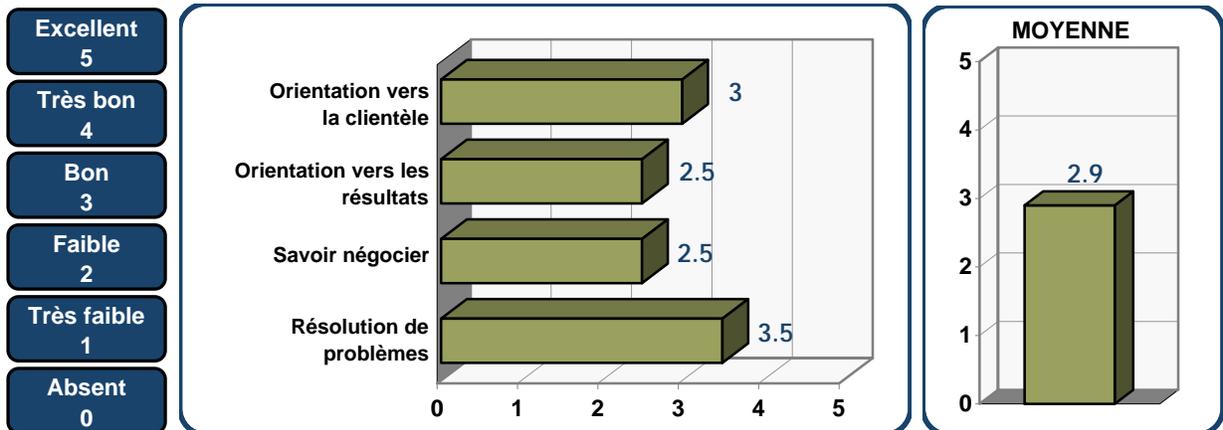
Candidat(e) : Candidat X

Date de l'évaluation : Janvier 200X

👤 Définition des compétences évaluées

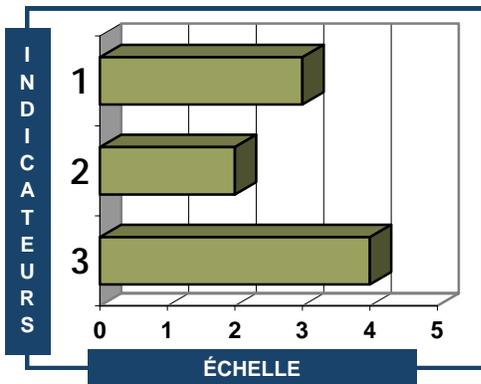
- **ORIENTATION VERS LA CLIENTÈLE** : Vise à établir une relation à long terme et à offrir un service de qualité aux clients afin de répondre à leurs besoins et de maintenir un haut niveau de satisfaction.
- **ORIENTATION VERS LES RÉSULTATS** : Investit des efforts importants afin de réaliser les objectifs fixés et considère que l'atteinte des résultats représente une préoccupation primordiale.
- **SAVOIR NÉGOCIER** : Maîtrise les approches et les techniques de négociation afin de parvenir à des accords qui sont à l'avantage de toutes les parties.
- **RÉSOLUTION DE PROBLÈMES** : Identifie les problèmes, leurs solutions possibles et détermine la ou les meilleures stratégies afin de les résoudre.

👤 Résultats globaux



👤 Résultats par compétence mesurée

Orientation vers la clientèle



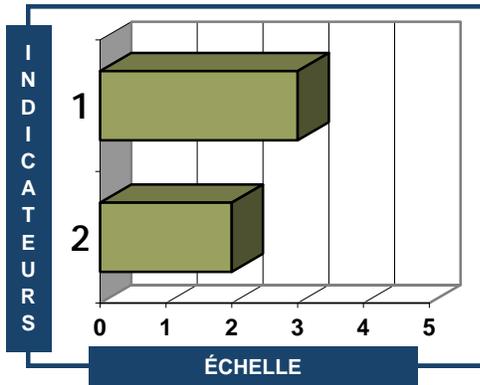
- 1 Identifie les besoins du client**
Évalue jusqu'à quel point la personne cherche à identifier les besoins réels du client.
- 2 Offre des produits et services appropriés**
Évalue jusqu'à quel point la personne adapte ses recommandations en offrant des produits et services répondant aux besoins du client.
- 3 Établit un climat positif avec le client**
Évalue jusqu'à quel point la personne cherche à établir un climat chaleureux et positif avec la clientèle.

Test de vente

Candidat(e) : Candidat X

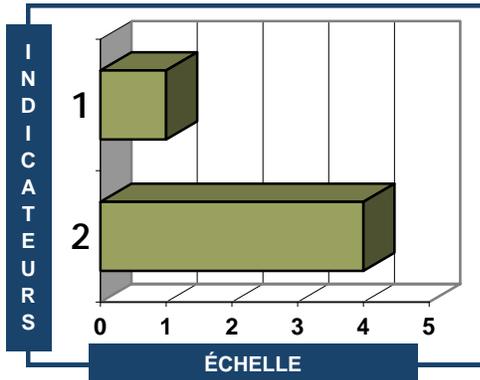
Date de l'évaluation : Janvier 200X

Orientation vers les résultats



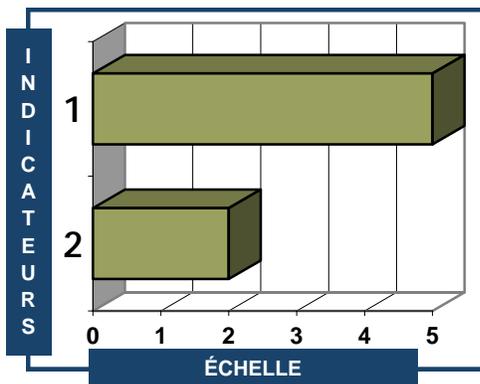
- 1 Cherche en permanence à atteindre les objectifs**
Évalue jusqu'à quel point la personne se préoccupe d'atteindre les objectifs fixés et de mettre les efforts nécessaires afin d'y parvenir.
- 2 Persiste malgré les difficultés rencontrées pour atteindre les objectifs**
Évalue jusqu'à quel point la personne persiste, qu'elle met le temps et les efforts nécessaires pour atteindre les résultats recherchés, malgré les difficultés rencontrées.

Savoir négocier



- 1 Négocie et convainc les autres de ses idées**
Évalue jusqu'à quel point la personne utilise des arguments pertinents lorsqu'elle négocie et qu'elle sait faire face aux objections des autres afin de les convaincre.
- 2 Gagne la confiance de l'autre partie**
Évalue jusqu'à quel point la personne sait établir sa crédibilité auprès des autres et une relation de confiance avec eux lorsqu'elle négocie.

Résolution de problèmes



- 1 Sait faire une analyse objective de la situation**
Évalue jusqu'à quel point la personne cherche à recueillir l'information pertinente lui permettant de faire des liens et d'établir un portrait global de la situation et des causes possibles du problème.
- 2 Apporte des solutions efficaces aux problèmes posés**
Évalue jusqu'à quel point la personne pose des actions concrètes ou fait des recommandations appropriées qui tiennent compte de la nature du problème ainsi que de sa gravité.

Test de vente

Candidat(e) : Candidat X

Date de l'évaluation : Janvier 200X

Information supplémentaire - Contexte de vente

Prenez note que cette section du rapport vous est présentée à titre informatif seulement et que seules les compétences évaluées par ce test peuvent être utilisées comme résultats en contexte de dotation. Ces informations vous sont présentées afin de mieux connaître le contexte de vente qui est privilégié par la personne candidate.

