

## QUELLES SONT MES QUALITÉS COMMERCIALES ? Petit portait en 40 questions...



- ▶ Ce questionnaire est destiné à être rempli anonymement par des personnes travaillant avec vous ou simplement vous connaissant un minimum.
- ▶ L'objectif de ce questionnaire est de vous permettre d'avoir une conscience plus claire de la manière dont vous êtes perçus par votre environnement, sur des critères pouvant être importants dans des fonctions commerciales.
- ▶ Le commercial idéal, bien entendu, n'existe pas. De plus, le métier de "commercial" peut présenter des réalités très diverses suivant le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et bien d'autres critères...
- ▶ Vous pouvez aussi faire remplir le questionnaire par des proches (famille, amis) en leur demandant de vous imaginer dans un contexte professionnel.  
A noter : contrairement aux idées reçues du type *"Mes proches ne me connaissent pas dans le cadre professionnel"*, la pratique montre que les résultats obtenus ne diffèrent pas beaucoup selon que le test est rempli par des proches ou par des collègues de travail.
- ▶ Volontairement nous ne donnons pas d'échelle de classement type. En effet, l'objectif n'est surtout pas d'aboutir à une totalisation mathématique mais plutôt d'attirer l'attention sur des aspects pouvant être importants dans la vie d'un commercial. De plus, il n'existe pas de portait-robot du commercial idéal et les situations de vente sont également très diverses.  
Le choix de réponses possibles aurait pu être plus large que *"D'accord"*, *"Pas d'accord"* mais la pratique montre qu'il est intéressant d'amener les évaluateurs à se prononcer franchement et non en demi-teinte.  
L'analyse finale des réponses données permettra donc de déterminer vos points forts mais aussi vos points d'évolution possible. Cette simple prise de conscience des évolutions éventuellement nécessaires est déjà une avancée très importante.

*questionnaire pages suivantes*

## Quel profil commercial ?

Merci à l'évaluateur de répondre en toute franchise !

Personne évaluée (prénom et nom) : .....

	<i>D'accord</i>	<i>Pas d'accord</i>	<i>Ne sait pas</i>
- Il (elle) connaît bien le fonctionnement de son entreprise ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) fait preuve de connaissances pointues des produits et services qu'il (elle) doit commercialiser ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est reconnu(e) par ses collègues ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) a l'esprit d'équipe ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait travailler seul pendant certaines périodes ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) apparaît comme une personne motivée ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) montre un naturel entreprenant et volontaire ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) aime les "horizons nouveaux" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est d'un tempérament créatif et imaginatif ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est généralement de bonne humeur ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) a un caractère "accrocheur" et n'abandonne pas à la moindre difficulté ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est confiant dans ce qu'il (elle) entreprend ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) conserve son calme en période de stress ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) peut vivre sans avoir besoin d'être sans cesse rassuré(e) par ses collègues ou son responsable ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait résoudre assez facilement les difficultés de la vie courante ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) fait preuve de réalisme ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) reconnaît assez bien ses propres erreurs ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est capable de faire évoluer ses comportements ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait adapter son "look" aux circonstances ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est plutôt ponctuel(le) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est plutôt organisé(e) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) hiérarchise bien ses priorités ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	<i>D'accord</i>	<i>Pas d'accord</i>	<i>Ne sait pas</i>
- Il (elle) prend ses décisions sans toujours les remettre au lendemain ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait parfois clairement dire "non" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est observateur (observatrice) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) a bonne mémoire ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) fait preuve d'une bonne capacité de travail ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait préserver sa vie personnelle et familiale ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) est physiquement endurant(e) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) met les gens à l'aise ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) inspire confiance ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait faire parler ses interlocuteurs ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait réellement écouter ses interlocuteurs ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) sait prendre la parole en public ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) s'exprime avec clarté et précision ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) arrive le plus souvent à convaincre ses interlocuteurs ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) maîtrise bien les situations conflictuelles ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) a le sens de l'humour ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Il (elle) tient ses promesses ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- L'imaginez vous bien occuper un métier de vente ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

*Le présent document vous a été offert par Novasun...*

# Novasun, école de vente pour les professionnels

## Une approche différente des techniques commerciales : vendre plus efficacement en respectant son client !

### Vos objectifs ?

- ▶ Améliorer les pratiques des commerciaux expérimentés ?
- ▶ Initier des "non-commerciaux" à la logique commerciale, former des commerciaux débutants ?
- ▶ Découvrir et appliquer de nouvelles techniques de vente bien plus efficaces ?
- ▶ Manager et motiver durablement votre équipe commerciale ?

Formation de 1 à 5 jours  
en collectif ou en individuel



### Au programme, selon votre propre choix...

- > Développer un accueil de qualité, au téléphone ou sur le lieu de vente.
- > Décrocher plus de rendez-vous utiles sans "forcer la main" du prospect.
- > Donner une bonne impression en 30 secondes ou l'art de mieux se présenter.
- > Pratiquer une véritable écoute. Découvrir les vrais besoins et motivations du client.
- > Argumenter plus efficacement, démontrer, séduire son interlocuteur.
- > Défendre avec succès ses prix et ses marges.
- > Conclure sans jamais repartir les mains vides, réaliser des ventes additionnelles.

*mais aussi...*

- > S'automotiver pour passer à l'action, organiser son planning de vendeur.
- > Créer et utiliser des supports de communication percutants.
- > Rédiger et présenter des propositions commerciales qui sortent du lot.
- > Fidéliser sa clientèle.
- > Motiver durablement son équipe commerciale, créer de la cohésion d'équipe.
- > Adopter la bonne stratégie de développement commercial, bâtir son plan d'action...

*Nous adaptons totalement le programme au contexte de votre entreprise.*

Jean-Marc GANDY est également auteur de cinq ouvrages pratiques édités par AFNOR EDITIONS.

### Nos engagements :

- ▶ Nous vous transmettons un vrai savoir-faire commercial issu du terrain.
- ▶ Notre méthode, Impact Vente ®, allie efficacité et respect du client.
- ▶ Nos formations comprennent 75 % de mise en pratique.
- ▶ Vos collaborateurs trouveront une motivation nouvelle et durable dans leur métier.
- ▶ Vos collaborateurs seront remarqués et estimés pour leur professionnalisme commercial.

**NOVASUN – Formation Vente** [www.novasun.fr](http://www.novasun.fr)  
**04 50 66 02 16** [jmgandy@novasun.fr](mailto:jmgandy@novasun.fr)