

TEST PSYCHOMÉTRIQUE

FORCE COMMERCIALE

-Description globale :

FORCE COMMERCIALE est un questionnaire de personnalité qui permet de mesurer le potentiel commercial avec un indicateur de désirabilité sociale (Le biais de désirabilité sociale est défini comme la tendance qu'ont les individus à vouloir se présenter sous un jour favorable), ce qui renforce la valeur et la fiabilité des mesures.

- Méthodologie basée sur + de 800 analyses d'experts recruteurs et commerciaux
- OBJECTIFS du test :
 1. Définir les points forts et les axes d'amélioration dans le process commercial
 2. Définir le profil du candidat :
 - APTITUDES CHASSEUR : prospection - approche client - combativité
 - APTITUDES ÉLEVEUR : relationnel réseau - vente stratégique - satisfaction client - fidélisation
 - APTITUDES NÉGOCIATEUR : compréhension des besoins, argumentation, finalisation
 - HABILETÉS COMMERCIALES : jeu commercial, affirmation de soi, contrôle de soi
 - PUBLIC visé
A partir de 18 ans
commerciaux et futurs commerciaux
 - Durée du test : 20 minutes
 - Durée de la restitution : environ 1 heure par personne