



Rapport Commercial Expert Camille Dubois



Styles

Professionnels

Sommaire

Introduction.....	3
Profil de Styles Commerciaux - Synthèse.....	4
Profil de Styles Commerciaux.....	5
Profil du Potentiel de Capacités Commerciales.....	6
Profil de Focus Commercial.....	7
Profil Commercial Adéquation au contexte.....	8

À propos de ce rapport

Ce rapport s'appuie sur l'évaluation de Wave® Styles et permet d'explorer les motivations individuelles, les préférences, les besoins et les talents dans les principaux champs professionnels.

Les résultats sont issus de la comparaison avec un groupe international de plus de 7 000 personnes travaillant dans la vente.

S'appuyant sur une auto-évaluation, les résultats reflètent la manière dont la personne se perçoit. Nos recherches ont montré qu'il s'agit d'un bon indicateur du comportement des personnes dans un contexte professionnel. Il convient néanmoins de prendre en compte le caractère subjectif de cette perception dans l'interprétation des résultats.

Notons que les informations contenues dans ce rapport peuvent être sensibles, et que toutes les mesures possibles doivent être prises pour garantir leur conservation dans un lieu sûr.

En général, ces informations reflètent bien la façon dont les personnes se perçoivent et restent représentatives pendant une durée de 12 à 24 mois, selon les circonstances.

Ce rapport a été généré par les logiciels de Saville Assessment. Il a été élaboré à partir des résultats à un questionnaire rempli par le participant.

Ce rapport a été généré électroniquement. Saville Assessment ne peut garantir qu'il n'a pas été modifié ou corrigé, et ne saurait être tenu responsable de l'utilisation qui en sera faite, quelle qu'elle soit.

Ce rapport est réservé exclusivement aux salariés et consultants de Saville Assessment et aux clients autorisés par Saville Assessment.

Introduction

Profil de Styles Commerciaux

Ce profil présente les huit principaux styles commerciaux, regroupés au sein des quatre grands domaines : Pensée, Influence, Adaptabilité et Réalisation. Une description est fournie pour chacun des huit styles.

Profil du Potentiel de Capacités Commerciales

Le Profil du Potentiel de Capacités Commerciales apporte une prédiction unique des forces et limites de Camille Dubois dans huit domaines clés de la vente. Les dimensions sous-jacentes à la performance se retrouvent dans les descriptions et scores sous chacun des 8 potentiels de capacités. Cette évaluation doit être interprétée en lien avec les exigences du poste, telles que définies par une analyse de poste ou autre méthode de définition des capacités cibles. Des profils extrêmement positifs peuvent refléter une perception de soi peu réaliste, et des profils aux scores très en retrait peuvent refléter une perception de soi très critique. Dans ces deux cas, il est important de vérifier les résultats en les croisant avec d'autres informations.

Profil de Focus Commercial

Le Profil de Focus Commercial fournit des informations quant au potentiel de Camille Dubois par rapport à trois indicateurs de focus en vente (Focus sur les nouveaux business, Focus sur la gestion de comptes et Focus sur le leadership commercial) liés à l'efficacité dans différentes fonctions commerciales.

Profil Commercial Adéquation au contexte

Le Profil Commercial Adéquation au contexte apporte un éclairage sur les situations professionnelles dans lesquelles Camille Dubois sera vraisemblablement le(la) plus et le(la) moins performant(e) en tant que commercial(e). Ce profil hiérarchise les différentes situations, en se basant sur les réponses au questionnaire de styles professionnels.

Profil de Styles Commerciaux - Synthèse

Ce profil présente une évaluation détaillée de la manière dont Camille Dubois a répondu au questionnaire de Styles. Il présente tout d'abord un résumé de la manière de répondre, puis donne des explications sur la structure du profil. La page suivante présente les résultats dans les 4 grands domaines.

Analyse de la manière de répondre



Analyse du profil

Les recherches conduites par Saville Assessment montrent que le meilleur prédicteur de la performance professionnelle est le score indiqué par le curseur Sten (qui combine les scores normatifs et ipsatifs). Des informations sont également fournies sur les différences subtiles du profil, qui sont propres aux rapports Wave :

N - I Ecart Normatif-Ipsatif. Des différences de 3 Stens ou plus entre les scores normatifs et ipsatifs sont indiquées par les marqueurs **N** et **I**, respectivement. Lorsque les scores ipsatifs sont plus élevés que les scores normatifs, la personne a pu se montrer sévère envers elle-même dans ses réponses normatives. Si les scores normatifs sont plus élevés que les scores ipsatifs, la personne a pu se montrer trop indulgente envers elle-même. Cela permet de repérer les aspects spécifiques nécessitant une vérification ultérieure (plutôt qu'une mesure globale de la désirabilité sociale).

M - T Ecart Motivation-Talent. Des différences entre les scores de motivation et de talent de 3 Stens ou plus dans une dimension donnée sont indiquées par les marqueurs **M** et **T**, respectivement. Ces différences suggèrent un intérêt pour se développer sur la dimension, ou de fortes influences contextuelles sur cette dimension.

Profil de Styles Commerciaux

Pensée	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Analyste Expert Vend grâce à une compréhension approfondie et actualisée des produits et des services					T		■	M		
Stratège Comprend les enjeux stratégiques derrière une vente										■
Influence	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Négociateur Cherche à développer des accords mutuellement bénéfiques avec les clients				■						
Persuasif Vend en présentant les faits de manière claire et convaincante								■		
Adaptabilité	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Médiateur Instaure un climat de confiance, résout les problèmes des clients et s'efforce d'améliorer la qualité de service.			I			■		N		
Bâtisseur de relations Établit et entretient des relations étroites avec les clients clés et les personnes influentes.										
			M				T			
Réalisation	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Administrateur Veille à ce que les choses soient faites de manière correcte et efficace	■									
Conducteur Déploie énergie et ambition en vue d'obtenir les meilleurs résultats possibles									■	

Profil du Potentiel de Capacités Commerciales

Ce profil présente les domaines dans lesquels Camille Dubois a le plus et le moins de potentiel. Cette évaluation du potentiel de capacités s'appuie sur un grand nombre de données internationales et les recherches menées par Saville Assessment sur les liens entre Wave et la performance professionnelle.

	Description	Score de prédiction
Résoudre les problèmes	Identifier les besoins Comprendre les besoins clients (6); Analyser les informations (7)	7 Assez haut potentiel supérieur à 75% de la population de référence
	Développer des solutions Mettre en œuvre une expertise (8); Être créatif(ve) (10)	10 Extrêmement haut potentiel supérieur à 99% de la population de référence
Influencer les autres	Prospecter Créer de bonnes relations (3); Entretenir les relations (7)	4 Assez bas potentiel supérieur à 25% de la population de référence
	Conclure les ventes Présenter l'information (4); Convaincre (7); Gérer les objections (10)	8 Haut potentiel supérieur à 90% de la population de référence
Adapter les démarches	Rester positif(ve) Résister à la pression (4); Faire preuve de résilience face au changement (5); Garder confiance en soi (7)	6 Moyen potentiel supérieur à 60% de la population de référence
	Travailler de manière collaborative Apporter son soutien aux autres (3); Travailler en coopération (2)	2 Très bas potentiel supérieur à 5% de la population de référence
Produire des résultats	Être rigoureux(se) Être organisé(e) (1); Garantir le niveau de qualité (1)	1 Extrêmement bas potentiel supérieur à 1% de la population de référence
	Être orienté(e) résultats Passer à l'action (8); Poursuivre des objectifs (7)	8 Haut potentiel supérieur à 90% de la population de référence

Profil de Focus Commercial

Le profil qui suit résume le potentiel de Camille Dubois dans différents indicateurs de performance commerciale.

Indicateur de focus	Score de prédiction	
Focus sur les nouveaux business p. ex. Prospector ; Négocier des contrats ; Utiliser des stratégies innovantes	 7	Assez haut potentiel supérieur à 75% de la population de référence
Focus sur la gestion de comptes p. ex. Gérer des comptes ; Maintenir de bons niveaux de service ; Développer les ventes auprès des clients existants	 1	Extrêmement bas potentiel supérieur à 1% de la population de référence
Focus sur le leadership commercial p. ex. Prendre des décisions ; Indiquer la direction à suivre ; Motiver les commerciaux	 9	Très haut potentiel supérieur à 95% de la population de référence

Profil Commercial Adéquation au contexte

Le Profil Commercial Adéquation au contexte apporte un éclairage sur les situations professionnelles dans lesquelles Camille Dubois sera vraisemblablement le(la) plus et le(la) moins performant(e) en tant que commercial(e). Ce profil hiérarchise les différentes situations, en se basant sur les réponses au questionnaire de styles professionnels.

Camille Dubois sera probablement plus performant(e) en tant que commercial(e) quand :

- + la recherche de solutions créatives, de techniques innovantes et le développement de stratégies constituent une part importante du processus de vente
- + il est utile de remettre en question le point de vue des clients et de gérer les objections afin de conclure une affaire
- + acquérir et apporter une expertise est nécessaire pour instaurer un climat de confiance avec les clients, et que cela demande de l'apprentissage et une approche visionnaire
- + initiative et énergie sont nécessaires pour conclure de nouvelles affaires et faire aboutir les ventes
- + il faut faire preuve de persuasion et adopter une attitude positive pour convaincre les acheteurs

Camille Dubois sera probablement moins performant(e) en tant que commercial(e) quand :

- ? il est important de maintenir des normes élevées et de respecter les processus internes et les réglementations externes
- ? une approche méthodique du processus de vente, qui met l'accent sur la planification et le respect des délais, est une priorité pour les clients
- ? il est nécessaire de travailler en collaboration avec des collègues et des clients pour conclure des affaires et mener à bien des projets
- ? l'accent est mis sur le renforcement des contacts existants et l'établissement de nouveaux contacts afin de développer un réseau de clients
- ? il existe un climat de soutien et de confiance et qu'il est important de consacrer du temps à chercher à comprendre les motivations des clients