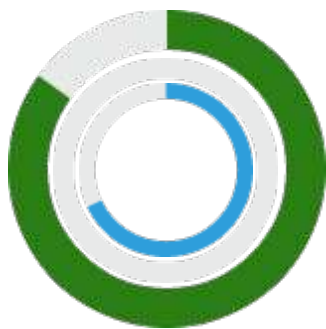




1. Synthèse sur votre profil de vendeur

> Vendeur de type 'Expert'



85%



85 % Votre résultat actuel



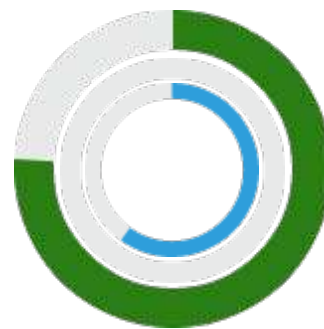
68 % Moyenne Répondants

Un vendeur 'Expert' s'attache à comprendre au mieux le besoin du client et à proposer les produits/services les plus adaptés. Véritable 'Technico-commercial', il connaît très bien son offre et apporte une valeur-ajoutée technique dans ses entretiens. Il sera moins à l'aise dans des situations où les qualités purement commerciales sont nécessaires, comme la prospection.

Vous êtes centré sur la technicité de vos produits / services et la réponse aux besoins.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur ce profil.

> Vendeur de type 'Conseil'



76%



76 % Votre résultat actuel



60 % Moyenne Répondants

Un vendeur 'Conseil' s'intéresse aux enjeux et problématiques de ses clients au-delà de leurs besoins et attentes. Il sait apporter une valeur ajoutée 'business' et il apporte plus des solutions qu'un produit / service. Véritable 'consultant', il est à l'aise en situation de vente complexe et à forts enjeux, ainsi qu'en prospection.

Vous êtes centré sur la valeur ajoutée que vous apportez avec les solutions que vous proposez.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur ce profil.



> Vendeur de type 'Relationnel'



64%



64 % Votre résultat actuel



63 % Moyenne Répondants

Un vendeur 'Relationnel' est particulièrement à l'écoute de ses clients et à leur satisfaction. C'est un excellent 'éleveur' qui sait faire fructifier sur la durée la relation commerciale. Il sera cependant moins à l'aise dans des situations de vente difficiles ou en prospection dans le dur.

Vous êtes un peu centré sur la qualité et la durée de la relation commerciale.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur ce profil.

> Vendeur de type 'Chasseur'



67%



67 % Votre résultat actuel



42 % Moyenne Répondants

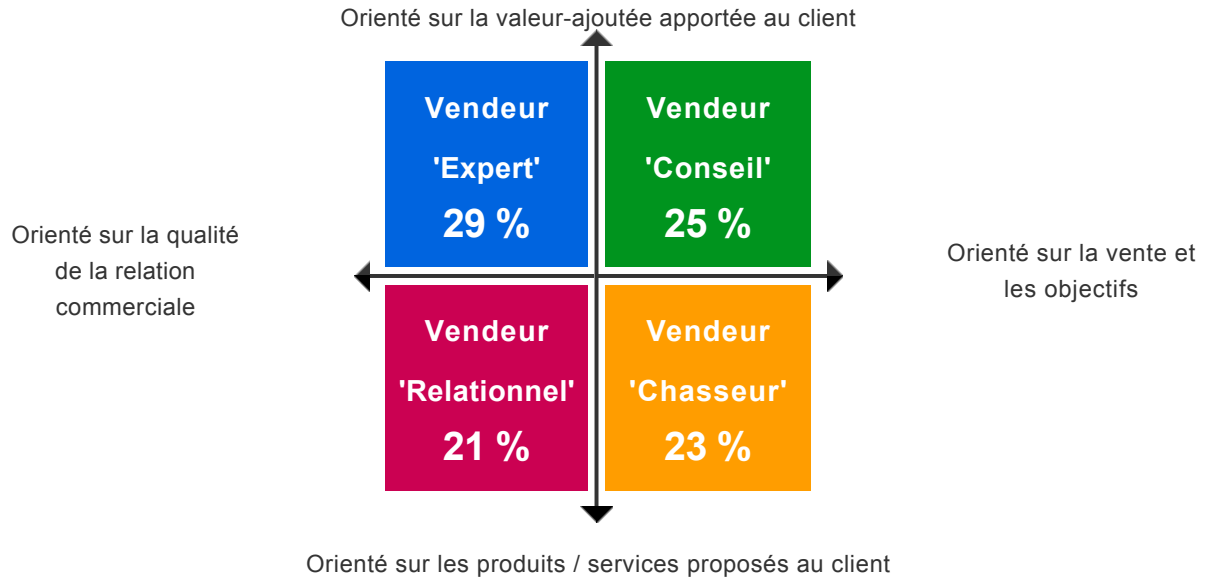
Le vendeur 'Chasseur' est concentré sur la réussite de ses ventes. Excellent 'prospecteur', il maîtrise parfaitement son argumentation et sait engager ses clients. Il est cependant bien plus dans la conviction que dans l'écoute des besoins et de attentes, ce qui peut nuire à la qualité de la relation commerciale sur la durée.

Vous êtes un peu centré sur la réussite de la vente et l'atteinte des objectifs fixés.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur ce profil.



> Matrice de votre profil commercial



Vous êtes avant tout un vendeur 'Expert'.

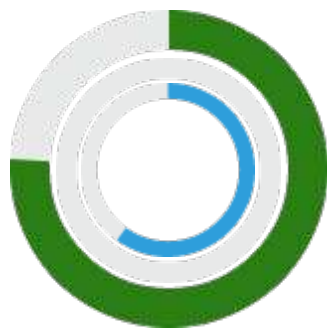
Vous êtes aussi un vendeur 'Conseil'.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur les 4 différents profils.



2. Niveau d'écoute et de conviction

> Niveau de conviction sur vos produits / services



76%



76 % Votre résultat actuel



60 % Moyenne Répondants

La conviction est une qualité incontournable pour engager son client. Elle est essentielle dans certaines étapes de vente, comme les phases d'argumentation et de conclusion notamment. Mais attention, l'excès de conviction peut braquer son client si elle mal utilisée. Veillez à avoir un bon équilibre entre votre niveau de conviction et d'écoute.

Votre niveau de conviction sur vos produits / services est bon.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur la capacité de conviction dans les entretiens de vente.



> Niveau d'écoute des besoins de vos clients



72%



72 % Votre résultat actuel



58 % Moyenne Répondants

L'écoute est une qualité essentielle pour bien comprendre les besoins, attentes, problématiques de ses clients. Néanmoins l'excès d'empathie peut nuire à la réussite de ses entretiens de vente notamment dans la phase d'argumentation et de conclusion. Veillez à avoir un bon équilibre entre votre niveau d'écoute et de conviction.

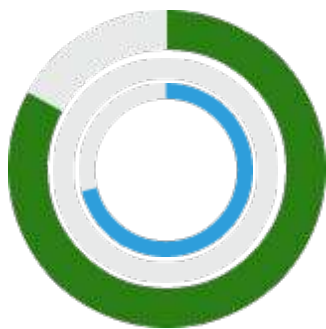
Votre niveau d'écoute des besoins de vos clients est correct.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur la capacité d'écoute dans les entretiens de vente.



3.A. Phase de préparation des entretiens de vente

> Niveau de conviction



83%



83 % Votre résultat actuel



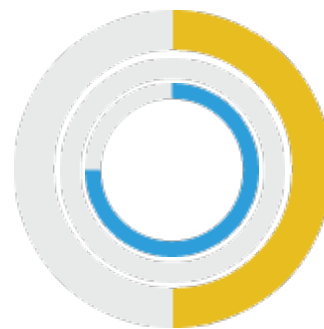
71 % Moyenne Répondants

Se fixer des objectifs ambitieux en phase de préparation permet d'affûter son argumentation et d'anticiper les éventuelles objections de son client.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase de préparation des entretiens de vente sont bonnes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction sur la phase de préparation de vos rendez-vous de vente.

> Niveau d'écoute



50%



50 % Votre résultat actuel



75 % Moyenne Répondants

En phase de préparation, se poser les bonnes questions et faire preuve d'empathie par rapport au client permet de se projeter dans son entretien de vente.

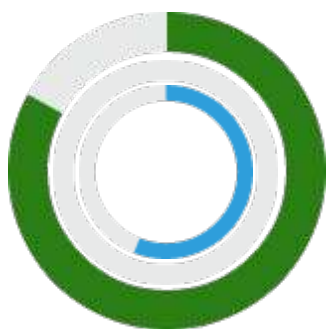
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase de préparation des entretiens de vente sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir sur comment renforcer votre niveau d'écoute sur la phase de préparation de vos rendez-vous de vente.



3.B. Phase de prise de rendez-vous

> Niveau de conviction



83%



83 % Votre résultat actuel



56 % Moyenne Répondants

La prise de rendez-vous, surtout en prospection, est toujours une étape difficile. Avoir une capacité de conviction forte, sans aller trop loin, permet d'avoir de meilleurs résultats.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase de prise de rendez-vous sont bonnes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction sur la phase de prise de rendez-vous avec vos prospects.

> Niveau d'écoute



66%



66 % Votre résultat actuel



65 % Moyenne Répondants

Même si la qualité principale en prise de rendez-vous reste la conviction, la capacité d'écoute active permet de mieux traiter les objections du client au téléphone.

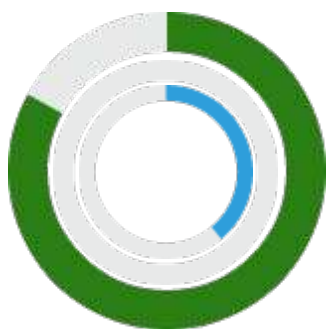
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase de prise de rendez-vous sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau d'écoute sur la phase de prise de rendez-vous avec vos prospects.



3.C. Phase d'introduction de l'entretien

> Niveau de conviction



83%



83 % Votre résultat actuel



39 % Moyenne Répondants

Au-delà de la phase de politesse qui doit toujours rester sympathique, la phase d'introduction d'un entretien de vente doit permettre au vendeur de dérouler son plan de vente. La conviction est donc une qualité essentielle sur cette étape.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase d'introduction des entretiens de vente sont bonnes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction sur la phase d'introduction de vos entretiens de vente.

> Niveau d'écoute



50%



50 % Votre résultat actuel



61 % Moyenne Répondants

Contrairement aux idées reçues, la phase d'introduction d'un entretien de vente nécessite très peu de qualité empathique même si cela permet de détendre l'atmosphère en début d'entretien et de lui donner un ton sympathique.

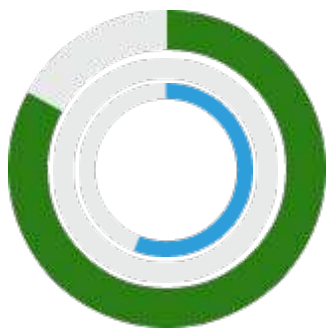
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase d'introduction des entretiens de vente sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau d'écoute sur la phase d'introduction de vos entretiens de vente.



3.D. Phase de découverte des besoins

> Niveau de conviction



83%



83 % Votre résultat actuel



56 % Moyenne Répondants

Même si la qualité d'écoute est primordiale dans la phase de découverte, dans certaines situations de vente il conviendra de poser des questions pour bousculer le client et identifier, au-delà des besoins, des enjeux et des problématiques. Dans ces situations la capacité de conviction sera un atout.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase de découverte des besoins des clients sont bonnes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction durant la découverte des besoins de vos clients.

> Niveau d'écoute



66%



66 % Votre résultat actuel



66 % Moyenne Répondants

Pour analyser en profondeur les besoins des clients, l'écoute active est une qualité essentielle. L'empathie du commercial permet de bien comprendre les attentes du client mais parfois il faut aussi savoir poser des questions qui bousculent.

Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase de découverte des besoins des clients sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir sur comment renforcer votre niveau d'écoute durant la découverte des besoins de vos clients.



3.E. Phase de reformulation des besoins

> Niveau de conviction



50%



50 % Votre résultat actuel



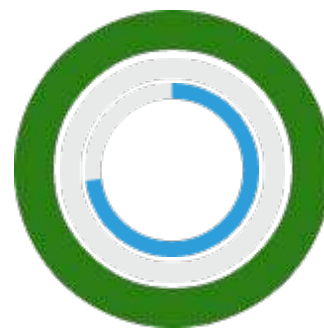
34 % Moyenne Répondants

Suivant le niveau de résistance du client par rapport à son offre, il faut être capable de moduler les reformulations. Si le niveau de résistances est fort, la capacité de conviction permet de faire des reformulations 'hard' qui permettront de débloquer une situation de vente difficile.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase de reformulation des besoins des clients sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction sur la phase de reformulation des besoins de vos client.

> Niveau d'écoute



100%



100 % Votre résultat actuel



73 % Moyenne Répondants

Si le client est ouvert à l'offre du commercial, une reformulation simple des besoins recensé permet de valider leur bonne compréhension. L'écoute est alors une qualité incontournable. Mais attention, ce n'est pas le cas si le niveau de résistance du client est fort.

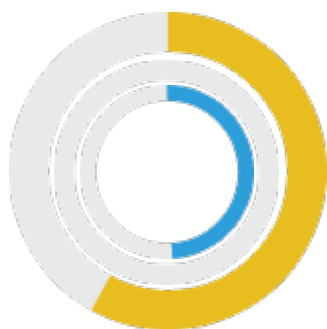
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase de reformulation des besoins des clients sont excellentes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau d'écoute sur la phase de reformulation des besoins de vos client.



3.F. Phase d'argumentation sur les produits / services

> Niveau de conviction



58%



58 % Votre résultat actuel



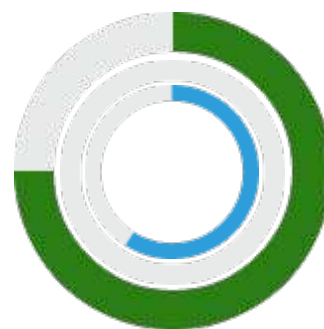
49 % Moyenne Répondants

L'argumentation est une phase incontournable dans tous les entretiens de vente où la capacité de conviction du vendeur fait tout la différence. Mais attention à ne pas tomber dans une trop forte 'agressivité' commerciale.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase d'argumentation sur les produits / services sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction durant l'argumentation face à vos clients.

> Niveau d'écoute



75%



75 % Votre résultat actuel



59 % Moyenne Répondants

Même si les qualités de conviction du commercial sont primordiales dans la phase d'argumentation, faire preuve d'écoute active des réactions du clients permet de savoir si l'argument à fait mouche, mais aussi d'anticiper les éventuelles résistances et objections à venir.

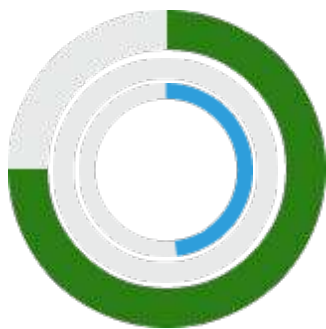
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase d'argumentation sur les produits / services sont bonnes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau d'écoute durant l'argumentation face à vos clients.



3.G. Phase de traitement des objections

> Niveau de conviction



75%



75 % Votre résultat actuel



48 % Moyenne Répondants

Si les objections du client ne sont pas de pure forme et qu'elles révèlent un niveau de résistances fort, la capacité de conviction du commercial permettra de les traiter efficacement et de les briser. Attention néanmoins à ne pas y aller trop fort.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase de traitement des objections sont bonnes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction durant le traitement des objections de vos clients.

> Niveau d'écoute



100%



100 % Votre résultat actuel



65 % Moyenne Répondants

Même si les qualités de conviction sont essentielles pour lever les objections des clients, les objections relèvent souvent d'une mauvaise interprétation du commercial du besoin. Les qualités d'écoute sont alors nécessaires pour bien comprendre les attentes du client.

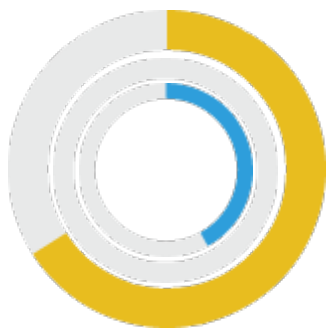
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase de traitement des objections sont excellentes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau d'écoute durant le traitement des objections de vos clients.



3.H. Phase de conclusion des entretiens de vente

> Niveau de conviction



66%



66 % Votre résultat actuel



42 % Moyenne Répondants

La phase de conclusion doit permettre d'engager le client et d'atteindre les objectifs définis dans la phase de préparation. Si le client est toujours résistant dans cette étape, les capacités de conviction pourront faire la différence.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase de conclusion des entretiens de vente sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction durant la conclusion de vos entretiens avec vos clients.

> Niveau d'écoute



66%



66 % Votre résultat actuel



68 % Moyenne Répondants

Si l'entretien de vente s'est bien déroulé, la phase de conclusion ne sera qu'une formalité. Dans ce cas la capacité d'écoute permettra de conclure en douceur. Mais attention, si à cette étape le client est toujours résistant les capacités de conviction feront la différence.

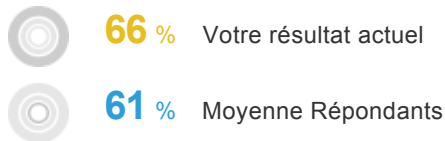
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase de conclusion des entretiens de vente sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau d'écoute durant la conclusion de vos entretiens avec vos clients.



3.1. Phase de suivi et de relance des entretiens de vente

> Niveau de conviction

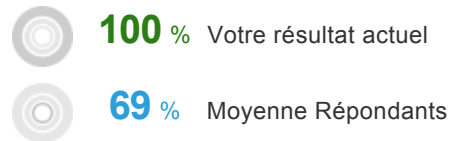
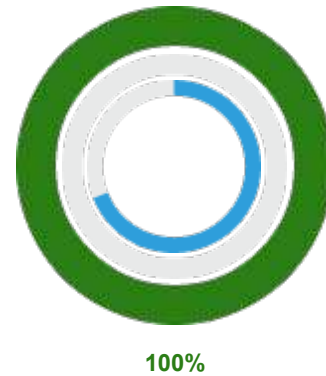


La phase de suivi de l'entretien de vente doit permettre de garantir que les engagements pris par le client soient respectés. Les capacités de conviction permettent d'être efficace dans la relance des clients mais il faut faire attention à ne pas être trop impatient et 'agressif'.

Vos aptitudes commerciales de conviction sur la phase de suivi et de relance des clients sont moyennes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau de conviction dans le suivi et le relance de vos entretiens de vente.

> Niveau d'écoute



La phase de suivi doit permettre de consigner les informations collectées et planifier les actions suivantes, la capacité d'écoute facilitera ces tâches. Néanmoins, pour relancer le client qui n'a pas tenu les engagements pris durant l'entretien les capacités de conviction seront des atouts.

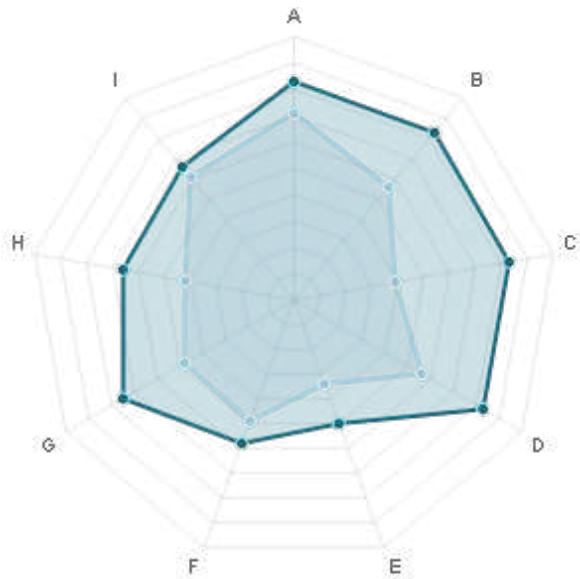
Vos aptitudes commerciales d'écoute sur la phase de suivi et de relance des clients sont excellentes.

[Cliquez-ici](#) pour en savoir plus sur comment renforcer votre niveau d'écoute dans le suivi et le relance de vos entretiens de vente.



4. Principaux axes d'amélioration

4.A. Axes d'amélioration sur votre niveau de conviction sur vos produits / services



Légende :

- A : Préparation des entretiens de vente (83%)
- B : Prise de rendez-vous (83%)
- C : Introduction des entretiens (83%)
- D : Découverte des besoins (83%)
- E : Reformulation des besoins (50%)
- F : Argumentation (58%)
- G : Traitement des objections (75%)
- H : Conclusion des entretiens (66%)
- I : Suivi et relance des clients (66%)

Il faut aussi maintenir votre niveau de conviction sur la phase de préparation des entretiens de vente.

Il faut aussi maintenir votre niveau de conviction sur la phase de prise d'introduction des entretiens de vente.

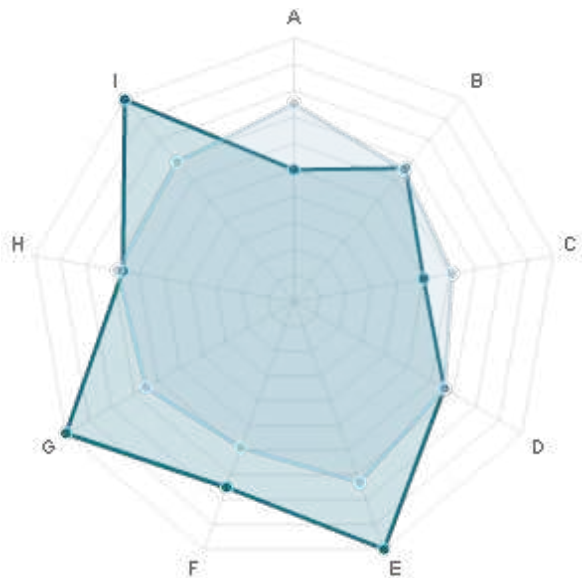
Il faut aussi maintenir votre niveau de conviction sur la phase de découverte des besoins des clients.

Il faut aussi maintenir votre niveau de conviction sur la phase de prise de rendez-vous.

Il faut en priorité renforcer vos capacités de conviction sur la phase de reformulation des besoins des clients.



4.B. Axes d'amélioration sur votre niveau d'écoute des besoins de vos clients



Légende :

- A : Préparation des entretiens de vente (50%)
- B : Prise de rendez-vous (66%)
- C : Introduction des entretiens (50%)
- D : Découverte des besoins (66%)
- E : Reformulation des besoins (100%)
- F : Argumentation (75%)
- G : Traitement des objections (100%)
- H : Conclusion des entretiens (66%)
- I : Suivi et relance des clients (100%)

Il faut aussi maintenir votre niveau d'écoute sur la phase de suivi et de relance des clients.

Il faut aussi maintenir votre niveau d'écoute sur la phase de traitement des objections.

Il faut aussi maintenir votre niveau d'écoute sur la phase de reformulation des besoins des clients.

Il faut en priorité renforcer vos capacités d'écoute sur la phase de préparation des entretiens de vente.

Il faut en priorité renforcer vos capacités d'écoute sur la phase d'introduction des entretiens de vente.