



SPI

Index de Potentiel de Vente

Reconnaître rapidement les personnes douées pour la vente

Facteurs de risque et de succès commercial en un coup d'œil

Mesure objective et précise

Poser les bonnes questions de sélection

Reconnaître rapidement les personnes douées pour la vente

Vous obtenez de meilleurs résultats de vente avec de meilleurs vendeurs. Grâce à l'Index de Potentiel de Vente en ligne (SPI) de HFMtalentindex, vous déterminez en moins de 25 minutes si votre candidat possède les qualités requises. Le SPI est un rapport d'expert entièrement automatisé qui vous permet de savoir directement si vous avez ou non affaire à un commercial d'exception. Le SPI sert à identifier les personnes douées pour la vente au début de la sélection. Vous avez des entretiens avec les bonnes personnes et embauchez des vendeurs qui obtiennent des résultats.

Facteurs de risque et de succès commercial en un coup d'œil

Avec le SPI, vous savez dès le départ quelles sont les qualités et handicaps commerciaux de vos candidats. Le rapport montre de manière claire et compréhensible le niveau de votre candidat dans 11 compétences de vente cruciales. Des études pratiques ont montré à maintes reprises que ces compétences sont celles qui prédisent le mieux le succès commercial. Le SPI répertorie pour vous tous les facteurs de réussite et de risque commercial du candidat dans un rapport clair et compact.

Avec l'Index de Potentiel de Vente, vous pouvez identifier rapidement les personnes douées **d'un vrai talent commercial**

SPI

Mesure objective et précise

Le SPI est basé sur la mesure de la personnalité HFMtalentindex. La mesure de la personnalité HFMtalentindex est un test amplement validé, basé sur le modèle des Big Five. Votre système d'évaluation en ligne convertit automatiquement le résultat de ce test en potentiel du candidat pour les compétences de vente importantes. Cette conversion repose sur l'étude scientifique et sur les années d'expérience pratique des psychologues du travail de HFMtalentindex. Le SPI fournit ainsi une image fiable des qualités commerciales de vos candidats. Étayé, objectif et précis.

Questions de sélection sur mesure

Combiné avec un entretien, le SPI fournit l'image la plus complète d'un candidat. Le grand avantage du SPI est que vous entamez l'entretien de sélection de manière beaucoup plus pointue. Vous savez déjà à l'avance quels sont les points forts et faibles du candidat et pouvez poser des questions axées sur ceux-ci. Le rapport fournit une explication pratique de tous les scores de compétences, de sorte que vous disposez d'indicateurs concrets pour l'entretien. Vous avez besoin de moins de temps pour en savoir plus sur le potentiel commercial du candidat.

Applications et bénéfiques

Sélection

Si vous cherchez un bon vendeur, vous voulez être certain qu'un candidat a un potentiel de vente. Le SPI est la solution. Vous recevez des informations objectives et claires sur les qualités commerciales et les facteurs de risque du candidat.

Développement

Le SPI accroît l'efficacité des personnes douées pour la vente en leur faisant comprendre en profondeur leurs points forts, et en leur procurant un coaching et un développement pointus. Les vendeurs apprennent à utiliser leurs points forts de manière optimale. Ils font de manière plus efficace ce qu'ils savent naturellement bien faire : vendre.

Carrière et mobilité

Un de vos employés envisage-t-il d'exercer une fonction commerciale ? Le SPI indique clairement s'il a les qualités requises à cet effet. Le SPI oriente ainsi la carrière de l'employé.

En savoir plus sur le
SPI ?
info@hfmtalentindex.com

Potentiel général de vente



Capacité sociale



Orientation client



Drive commercial



Négociation

