

PXT Select™

Commercial : Rapport de coaching

Oliver Chase

CONFIDENTIEL

Évaluation prise: 22.03.17 Imprimé: 09.05.22

FOURNI PAR
Fit First® Technologies
www.FitFirstTech.com
Dartmouth, NS B3B 1X2
1-800-513-7277



INTRODUCTION

Ce rapport a pour objectif de vous donner une compréhension plus approfondie du Mode de Pensée, des Traits du Comportement et des Centres d'intérêts de **Oliver Chase's** en relation avec le poste de **** Sample Sales Position for PXT Select ****. Outre un aperçu de ses motivations et des challenges qu'il doit relever, il vous fournira des conseils utiles pour l'aider dans sa formation et son développement.

Que contient ce rapport?

RÉSUMÉ DES RÉSULTATS

Les résultats de l'évaluation sont comparés au Modèle de Performance, qui indique la fourchette de résultats généralement synonyme de réussite pour ce poste

DÉFINITIONS

Le Mode de Pensée et les Traits du Comportement seront définis dans les pages qui suivent la synthèse des résultats

FEEDBACK PERSONNALISÉ

Vous recevrez un feedback personnalisé basé sur vos résultats et sur la manière dont ils doivent être interprétés

Que mesure l'évaluation?

MODE DE PENSÉE

- Le Mode de Pensée est la capacité à traiter les informations.
- Cela comprend la résolution de problèmes, la communication, l'interaction et les capacités d'apprentissage.
- Les résultats sont illustrés sur des échelles allant de 1 à 10.
- Un score plus élevé n'est pas nécessairement le meilleur indicateur de performance pour un poste donné.

TRAITS DU COMPORTEMENT

- Les Traits du Comportement sont des actions couramment observées qui aident à définir l'individu.
- Chaque échelle est définie par deux points opposés, mais de valeur égale.
- Un côté de l'échelle bornée n'est pas meilleur que l'autre.

INTÉRÊTS

- La section "Centres d'intérêt" peut prédire la motivation et la satisfaction potentielle à l'égard de divers emplois.
- Ils sont classés par ordre d'intérêt, du plus haut au plus bas.

Aucune distorsion n'a été détectée dans ce rapport. Qu'est-ce que cela signifie ?

Certains participants peuvent répondre d'une manière socialement souhaitable ou pour être mieux perçus, plutôt que de répondre franchement et risquer d'être désapprouvés. Sur la base des résultats de son évaluation, il semble que **Oliver ait répondu de manière franche.**

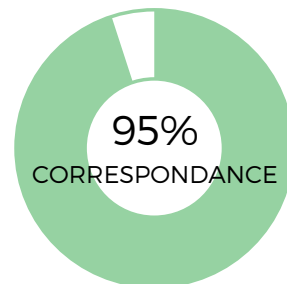
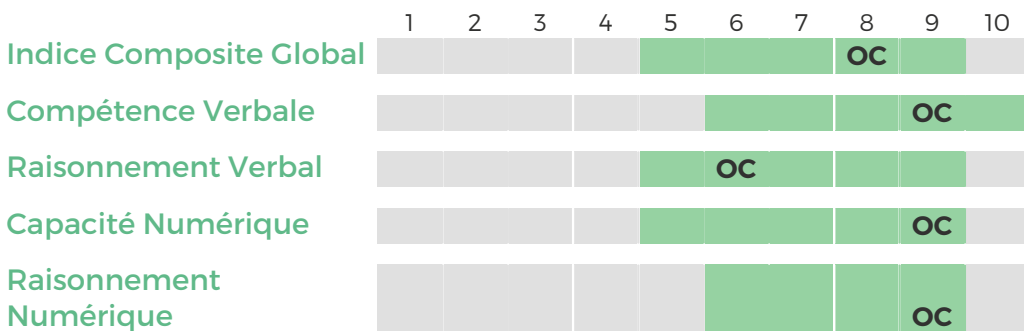
** SAMPLE SALES POSITION FOR PXT SELECT **

Oliver Chase

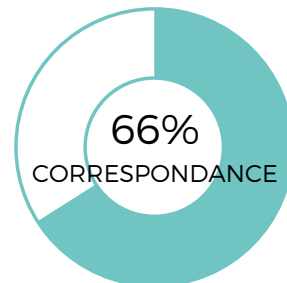
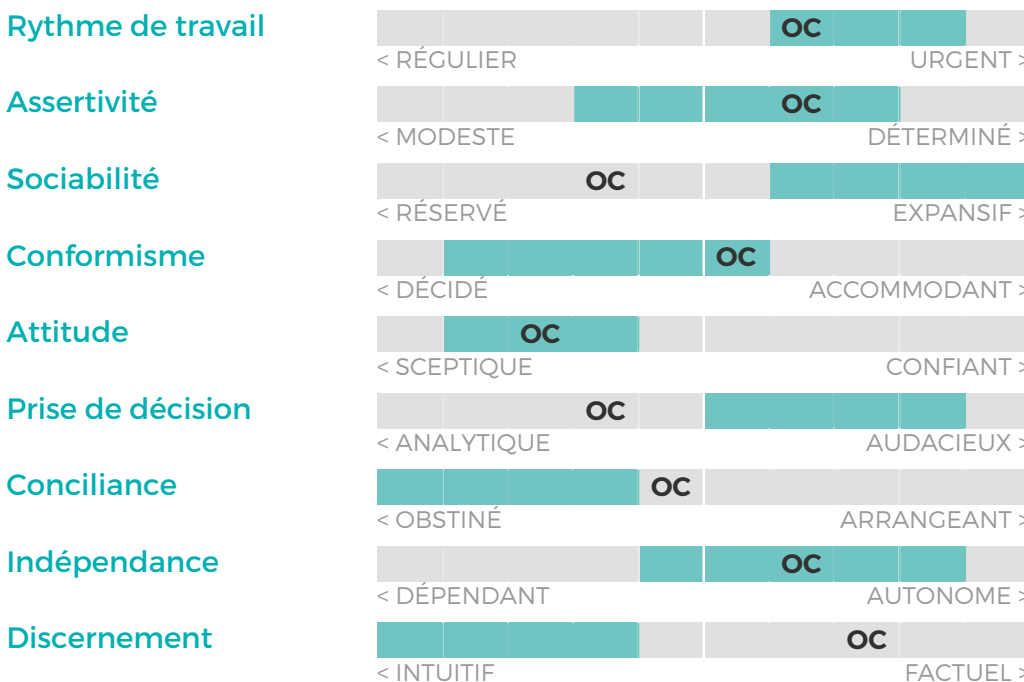


Modèle de Performance = cases surlignées; le positionnement de Oliver = ses initiales

MODE DE PENSÉE



TRAITS DU COMPORTEMENT



INTÉRÊTS

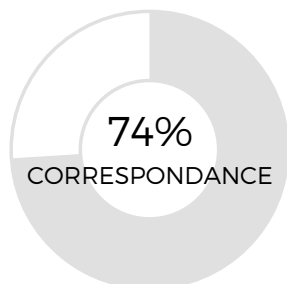
OLIVER
par ordre de classement

- TECHNIQUE
- CRÉATIVITÉ
- FINANCES/ADMINISTRATION
- ENTREPRENANT
- AIDE AUX PERSONNES
- MÉCANIQUE

} EN LIEN

MODÈLE DE PERFORMANCE
par ordre de classement

- ENTREPRENANT
- AIDE AUX PERSONNES
- CRÉATIVITÉ



INDICE COMPOSITE GLOBAL

Mode de Pensée

Indice Composite Global Une réflexion sur le potentiel global d'apprentissage, de raisonnement et de résolution de problèmes

L'indice composite global est le score combiné des quatre autres échelles du Mode de Pensée. Parce qu'il est plus efficace d'examiner le Mode de Pensée d'une personne de manière exhaustive dans un contexte de coaching, il s'agit de la seule échelle de Mode de Pensée abordée dans ce rapport.



- Oliver correspond au Modèle de Performance en Indice Composite Global.
- Il a tendance à apprendre rapidement et à comprendre sans difficulté des informations complexes.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- C'est un apprenant efficace qui peut apprécier un challenge lors d'une formation sur un nouveau produit.
- Il résout les problèmes de manière efficace, en envisageant les solutions sous plusieurs angles différents.
- Sans challenge dans un programme de formation, vous risquez de perdre toute son attention.
- Sa capacité d'adaptation à diverses situations de formation et à diverses approches du processus de vente est très forte.
- Oliver apprend facilement et peut appliquer cette capacité d'apprentissage aux exigences du travail avec un nouveau client ou à une nouvelle situation professionnelle.

Conseils en management :

- Veillez à ce que sa charge de travail et ses possibilités de formation soient suffisamment stimulantes pour qu'il ne s'ennuie pas et pour ne pas perdre son intérêt.
- Invitez Oliver à appliquer ses compétences en matière de résolution de problèmes à des perspectives de vente difficiles et à des challenges rencontrés au sein du service.
- Si d'autres ont besoin de plus de temps pour assimiler une tâche commune ou un nouveau produit, fournissez à Oliver un travail supplémentaire et significatif pour qu'il reste engagé.

EN RÉSUMÉ:

Oliver est très réactif aux programmes de formation à la vente, aux changements de processus et aux nouveaux produits à de nombreux niveaux de complexité.

RYTHME DE TRAVAIL

Traits du Comportement

Rythme de travail Taux global d'accomplissement des tâches



- Oliver correspond au Modèle de Performance en Rythme de Travail.
- Il a tendance à être assez énergique et travaille à un rythme modéré à rapide.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Il agit généralement avec un sentiment d'urgence dans des conditions de vente normales.
- Il préfère généralement travailler à un rythme plutôt précipité.
- Habituellement, Oliver commence les missions de vente dans les délais.
- Il est fort probable qu'il préfère éviter le travail sédentaire ou répétitif.
- Il peut chercher à mettre en œuvre de nouvelles idées de toute urgence.

Conseils en management :

- Travaillez ensemble pour fixer des dates limites de vente et des quotas avec lesquels vous êtes, tous les deux, à l'aise.
- Demandez-lui de ralentir quand vous pensez qu'une plus grande concentration serait bénéfique.
- Pour l'aider à rester engagé, donnez-lui des occasions d'assumer de nouvelles responsabilités.

EN RÉSUMÉ:

Oliver répond bien aux contraintes de temps et fonctionne généralement à un rythme rapide.

ASSERTIVITÉ

Traits du Comportement

Assertivité Exprimer des opinions et besoin de contrôler

< MODESTE

DÉTERMINÉ >

OC

- Oliver correspond au Modèle de Performance en Assertivité.
- Il a tendance à être assez à l'aise pour défendre ses opinions et ses besoins.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Il a tendance à être motivé par des situations dans lesquelles il est tenu responsable des résultats.
- Il est prêt à s'affirmer, à être plus un leader qu'un suiveur.
- Oliver utilise généralement des déclarations directes dans les négociations commerciales.
- Il présentera probablement son argumentaire de vente avec beaucoup de confiance.
- Parfois, il peut être trop assertif lors d'une négociation commerciale.

Conseils en management :

- Donnez des feedbacks positifs lorsqu'il fait preuve d'écoute active au lieu de juste avancer son programme trop rapidement.
- Si vous remarquez qu'il a tendance à dominer certaines situations de vente, suggérez lui d'offrir aux clients plus d'occasions d'exprimer leurs doutes.
- Donnez-lui l'occasion de diriger des discussions s'il semble vouloir le faire.

EN RÉSUMÉ:

Il assume des rôles de leadership avec aisance, mais est toujours prêt à suivre les directives de quelqu'un d'autre si besoin.

SOCIABILITÉ

Traits du Comportement

Sociabilité Désir d'interaction avec les autres

< RÉSERVÉ

EXPANSIF >

OC

- Oliver ne correspond pas au Modèle de Performance en Sociabilité.
- Il a tendance à être assez introverti et peut souvent garder des choses pour lui.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Il peut être plutôt mal à l'aise si il est au centre de l'attention.
- Il exprime un plaisir modéré de l'art de la vente impliquant le contact avec les clients.
- Oliver a tendance à préférer travailler avec un style de service de vente détaché et axé sur les tâches.
- Il préfère pratiquer la vente de façon plus formelle et "strictement commerciale".
- Il peut probablement bien fonctionner sans s'appuyer sur des relations personnelles solides.

Conseils en management :

- Demandez-lui comment il préfère être approché lorsque vous avez besoin de lui (courriel, téléphone, tête-à-tête, etc.).
- Encouragez-le à socialiser avec ses collègues commerciaux, prospects et clients, mais aussi à reconnaître que cela peut être un peu épuisant pour lui.
- Maintenez un comportement décontracté avec lui, en encourageant une façon plus ouverte et plus sereine de communiquer avec les autres.

EN RÉSUMÉ:

Oliver a tendance à préférer un style de vente impersonnel.

CONFORMISME

Traits du Comportement

Conformisme Attitude à l'égard des directives et du contrôle

< DÉCIDÉ

ACCOMMODANT >

OC

- Oliver correspond au Modèle de Performance en Conformisme.
- Il a tendance à être coopératif et travaille habituellement dans le respect des règles.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Il est généralement disposé à accepter les conseils et les suggestions des personnes en position d'autorité.
- Il est amical, coopératif et probablement assez facile à gérer.
- Oliver fait preuve d'une attitude positive à l'égard des contraintes et des restrictions organisationnelles.
- Il devrait être disposé à se conformer aux politiques de vente sans ressentir aucune perte de liberté personnelle.
- Il accepte habituellement les conseils et les critiques des directeurs des ventes.

Conseils en management :

- Encouragez la libre pensée et récompensez les efforts visant à développer des solutions créatives pour accomplir les tâches de vente, même si elles contredisent les procédures établies.
- Reconnaissez l'importance des exigences procédurales, mais encouragez l'expression personnelle dans les domaines qui ne nécessitent pas autant de réglementation.
- Démontrez dans votre travail quotidien qu'il est acceptable de contourner les règles dans les limites de votre culture organisationnelle.

EN RÉSUMÉ:

Il réagit bien à un environnement de vente réglementé et est prêt à accepter des contrôles externes.

ATTITUDE

Traits du Comportement

Attitude Anticipation des résultats et des motivations

< SCEPTIQUE

CONFIANT >

OC

- Oliver correspond au Modèle de Performance en Attitude.
- Il a tendance à être sceptique et cherche des preuves pour appuyer une allégation.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Il a généralement une attitude réservée sur la façon dont les choses sont susceptibles de se dérouler.
- Oliver peut exprimer des doutes sur le résultat des ventes, semblant pessimiste.
- Il peut être sceptique à l'égard des motivations des personnes durant les négociations commerciales, surtout lorsqu'il s'agit de manifester ses émotions.
- Il peut remettre en question les changements apportés aux directives ou au processus de vente et préfère habituellement savoir pourquoi ils ont été adoptés.
- Il se concentrera presque toujours sur les risques et les conséquences potentiels des opportunités de vente, en examinant attentivement les motivations des clients potentiels.

Conseils en management :

- Servez-vous de sa tendance à la remise en question comme un atout pour déterminer la valeur des nouvelles idées.
- Encouragez-le à apprendre à connaître ses clients afin qu'il s'interroge moins sur leur motivation.
- Encouragez-le à demander des preuves lorsqu'il résout un problème, mais ne le laissez pas s'entêter et argumenter sur les risques potentiels juste pour argumenter.

EN RÉSUMÉ:

Oliver fonctionne mieux lorsqu'il est encouragé à faire preuve de vigilance et de prudence pour remettre régulièrement en question les situations de vente.

PRISE DE DÉCISION

Traits du Comportement

Prise de décision Utilisation de la rapidité et de la prudence pour prendre des décisions

< ANALYTIQUE

AUDACIEUX >

OC

- Oliver ne correspond pas au Modèle de Performance en Prise de Décision.
- Il préfère prendre un peu de temps pour bien réfléchir avant de prendre une décision.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Oliver est capable de prendre des décisions opportunes pendant des négociations commerciales, mais il peut hésiter lorsqu'il est stressé.
- Il prend habituellement le temps de collecter des informations et des données avant de tirer des conclusions.
- Il évaluera très probablement avec soin les risques d'une situation avant de prendre une décision.
- S'il se sent désorganisé ou mal préparé, Oliver peut retarder des décisions importantes pendant le processus de vente.
- Il préfère probablement disposer d'un délai raisonnable pour examiner les décisions importantes.

Conseils en management :

- Encouragez-le à trouver un moyen constructif d'évaluer les idées, par exemple en dressant une liste des avantages et des inconvénients.
- Fixez un délai précis pour le moment où vous souhaitez obtenir une réponse.
- Donnez-lui la possibilité de prendre des décisions moins importantes ou moins cruciales dans des délais plus courts.

EN RÉSUMÉ:

Il préfère prendre des décisions prudentes et éclairées, mais peut être convaincu d'agir rapidement lorsqu'il y a urgence.

CONCILIANCE

Traits du Comportement

Conciliation Inclination à s'occuper des besoins et des idées des autres

< OBSTINÉ

ARRANGEANT >

OC

- Oliver ne correspond pas au Modèle de Performance en Conciliation.
- Il est prêt, dans la plupart des circonstances, à exprimer son désaccord et à défendre ses opinions.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- La plupart du temps, il prendra position pour ce qu'il estime être juste.
- Alors qu'il écouterait habituellement le point de vue des autres, il restera probablement sur sa position s'il y a un désaccord.
- Il ne laissera probablement personne profiter de lui pendant des négociations commerciales.
- Il peut être arrangeant et coopératif avec les clients, mais ne se socialise pas seulement pour socialiser.
- Oliver pourrait être moins susceptible que d'autres à éviter les disputes, les désaccords et/ou les conflits pendant le processus de vente.

Conseils en management :

- Si nécessaire, rappelez-lui de trouver un terrain d'entente avec ses clients.
- Récompensez toute tentative qu'il fait pour obtenir l'accord de l'équipe.
- Reconnaissez la valeur de l'expression d'une opinion divergente, mais veillez à ce que cela ne crée pas un environnement blessant ou négatif.

EN RÉSUMÉ:

Il répond de façon appropriée aux besoins de ses clients mais tait rarement ses opinions.

INDÉPENDANCE

Traits du Comportement

Indépendance Niveau de préférence vis-à-vis des instructions et orientations



- Oliver correspond au Modèle de Performance en Indépendance.
- Il aime souvent fixer lui-même sa ligne de conduite.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Il préfère généralement recevoir peu d'instructions lorsqu'il s'agit de mener des négociations commerciales.
- À l'occasion, il peut souhaiter davantage de conseils et d'instructions pour mener à bien la transaction commerciale.
- Oliver est habituellement autonome et prêt à assumer seul de nouvelles prospections ou de nouveaux clients.
- Il préfère décider de sa propre ligne de conduite dans la plupart des situations de vente.
- Il est à l'aise pour résoudre les problèmes et gérer les situations de manière indépendante lorsque cela est nécessaire.

Conseils en management :

- Donnez-lui un degré raisonnable de contrôle sur son travail.
- S'il travaille de manière indépendante, vérifiez de temps en temps pour vous assurer qu'il est sur la bonne voie.
- Lorsque vous devez limiter sa liberté, assurez-vous d'expliquer pourquoi cela est nécessaire.

EN RÉSUMÉ:

Oliver est plutôt indépendant, mais il accepte tout de même les conseils et les instructions nécessaires.

DISCERNEMENT

Traits du Comportement

Discernement Base pour former des opinions et la prendre des décisions

< INTUITIF

FACTUEL >

OC

- Oliver ne correspond pas au Modèle de Performance en Discernement.
- Il a tendance à fonder ses décisions en se basant uniquement sur les faits de l'affaire.

Ce que vous devez savoir sur Oliver:

- Il a probablement besoin de voir tous les faits avant de déterminer une solution pour un client.
- Il s'appuie excessivement sur des données objectives pour déterminer les solutions de vente appropriées.
- Oliver peut fréquemment négliger la valeur des sentiments et des circonstances personnelles lorsqu'il prend des décisions.
- Il gère les problèmes potentiels en examinant les informations factuelles.
- Oliver a tendance à adopter un point de vue très objectif pour parvenir à des conclusions lors des négociations commerciales.

Conseils en management :

- S'il doit prendre une décision sans disposer de données concrètes, encouragez-le à exprimer toute préoccupation ou réserve liée à sa décision.
- Montrez-lui l'intérêt de recueillir des opinions subjectives, y compris les siennes, pour prendre des décisions éclairées dans des situations de vente.
- Lorsqu'il y a trop d'informations à passer au crible ou que toutes les options semblent être favorables, encouragez-le à prendre des décisions en fonction de ses impressions générales.

EN RÉSUMÉ:

Il se concentre fortement sur les informations factuelles disponibles pour prendre des décisions et porter des jugements.

INTÉRÊTS

LE CLASSEMENT DES INTÉRÊTS DE OLIVER
Classement de ses Intérêts, du plus haut au plus bas
Les Centres d'intérêt du Modèle de Performance pour le poste
de ** Sample Sales Position for PXT Select ** apparaissent en gras
Des liens sont indiqués s'ils sont présents

TECHNIQUE

CRÉATIVITÉ

FINANCES/ADMINISTRATION

ENTREPRENANT

AIDE AUX PERSONNES

MÉCANIQUE

EN
LIEN

Qu'est-ce qui intéresse le plus Oliver?

Technique: Les aspects techniques du processus de vente semblent intéresser Oliver. Il est très probablement intéressé par les présentations de vente qui impliquent des recherches, des théories et l'application d'informations techniques. Il peut être particulièrement intéressé par les tâches analytiques ou conceptuelles qui nécessitent une réflexion critique.

Créativité: La créativité est l'un des principaux centres d'intérêt de Oliver. Cela signifie qu'il est probablement motivé par des activités commerciales innovantes ou imaginatives. Qu'il s'agisse de concevoir de nouvelles choses, de trouver des idées ou de trouver un moyen de faire mieux, cet aspect du processus de vente peut contribuer à accroître sa satisfaction au travail.

Finances/Administration: Oliver semble s'intéresser à l'aspect financier ou administratif des situations de vente. Il est donc susceptible d'organiser les informations relatives aux ventes afin de rendre le processus de vente plus efficace. Une des principales sources de motivation pour lui peut être le classement et la gestion des informations.

Entreprenant: Avoir un esprit entreprenant ou de leader peut être l'un des principaux intérêts de Oliver. Il est probable qu'il cherchera des occasions d'utiliser sa force de persuasion pour finaliser la vente. Il sera également probablement attiré par les activités qui lui permettent de créer des réseaux ou de trouver de nouvelles opportunités de prospection.

EN RÉSUMÉ:

Oliver appréciera probablement les aspects créatifs et entreprenants de ce poste. Toutefois, il ne trouvera peut-être pas les activités d'aide aux personnes aussi motivantes que d'autres commerciaux qui ont réussi dans cette fonction.