

PXT Select™

Commercial : Rapport individuel

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

L'objectif de ce rapport est de vous donner un feedback sur l'évaluation que vous avez passée et de vous aider à mieux réussir dans vos activités professionnelles.

Que contient ce rapport?

DÉFINITIONS

Dans les pages suivantes, chacun des Modes de Pensée, des Traits du Comportement et des Centres d'intérêts qui ont été mesurés par l'évaluation sera défini

FEEDBACK PERSONNALISÉ

Vous recevrez un feedback personnalisé en fonction de vos résultats et de la manière dont ils doivent être interprétés

Que mesure l'évaluation que je viens de passer?

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.

TRAITS DU COMPORTEMENT

- Les Traits du Comportement sont des actions couramment observées qui vous aident à définir qui vous êtes.

INTÉRÊTS

- Cette section peut prédire votre motivation et votre satisfaction potentielle à l'égard de divers emplois.

INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

MODE DE PENSÉE

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

- Vous êtes presque toujours capable de vous adapter à une variété de situations de formation.
- Il est très probable qu'il vous sera facile d'apprendre les exigences d'un nouveau poste.
- Vous pouvez apprécier de relever un challenge tout en vous formant à de nouvelles tâches.
- Vous résolvez probablement bien les problèmes, en envisageant des solutions sous plusieurs angles différents.

Compétence Verbale Mesure la compétence verbale à travers la connaissance du vocabulaire

- Vous excellerez probablement dans un poste qui exige de solides compétences en matière de vocabulaire.
- Vous avez tendance à communiquer en utilisant un vocabulaire varié.
- Vous êtes capable de lire et de comprendre des documents écrits dans un langage complexe et avancé.
- Vous écrivez probablement avec sophistication et précision.

Raisonnement Verbal L'utilisation du vocabulaire comme base de raisonnement et de la résolution des problèmes

- Dans la plupart des situations, vous êtes capable d'exprimer des pensées et des idées complexes.
- Vous êtes probablement capable de raisonner grâce à des informations verbales détaillées et complexes provenant de diverses sources.
- Vous avez tendance à être compétent dans la collecte de tous types d'informations et à les utiliser pour prendre des décisions ou résoudre des problèmes.
- En lisant, vous interprétez facilement les points principaux, et votre style d'écriture reflète probablement une solide base de compétences en matière de raisonnement verbal.

Capacité Numérique Mesure l'aptitude en matière de calcul

- Vous êtes généralement très précis lorsque vous travaillez avec des données numériques.
- Même sous pression, vous avez tendance à être capable de réaliser des calculs numériques précis.
- Il est fort probable que vous soyez adepte de l'utilisation de formules ou d'autres équations pour résoudre des problèmes numériques.
- Vous excelleriez probablement dans un emploi qui vous oblige à effectuer des calculs précis pour résoudre des problèmes difficiles.

Raisonnement Numérique Mesure l'utilisation des chiffres comme base de raisonnement et de résolution des problèmes

- Vous êtes capable d'utiliser des informations numériques complexes pour prendre des décisions et résoudre des problèmes d'ordre professionnel.
- La résolution de problèmes numériques compliqués vous sera probablement facile.
- Vous comprenez probablement aisément les implications des informations numériques détaillées.
- Vous êtes probablement capable de tirer vos propres conclusions en utilisant des concepts numériques avancés.

TRAITS DU COMPORTEMENT**Rythme de travail** Taux global d'accomplissement des tâches

- Généralement, vous pouvez agir avec un sentiment d'urgence lorsque c'est nécessaire.
- En général, cela ne vous dérange pas de travailler à un rythme un peu précipité.
- Vous avez tendance à accomplir les missions de vente et à vous efforcer d'atteindre les objectifs de vente dans les délais.
- Vous n'aimez probablement pas le travail sédentaire ou répétitif.

Assertivité Exprimer des opinions et besoin de contrôler

- Les situations dans lesquelles vous êtes tenu responsable des objectifs de vente ont tendance à vous motiver.
- Il est fort probable que vous soyez plus disposé à être un leader au sein d'une équipe de vente qu'un suiveur.
- Généralement, vous tenez un discours direct avec les clients et vous avez une préférence pour déterminer des résultats des ventes.
- Vous concluez probablement les ventes avec une certaine confiance et vous êtes à l'aise de parler avec autorité aux clients pendant le processus de vente.

Sociabilité Désir d'interaction avec les autres

- Vous avez tendance à être assez réservé, préférant probablement un style formel d'interaction avec vos collaborateurs, clients et prospects.
- Vous préférez une communication directe et ciblée pour remporter une vente sans trop d'échanges de banalités.
- Vous semblez apprécier les ventes qui impliquent l'établissement de relations avec des contacts.
- Vous êtes à l'aise pour accomplir des tâches qui exigent de travailler seul.

Conformisme Attitude à l'égard des directives et du contrôle

- Vous démontrez une volonté de vous conformer aux politiques d'entreprise sans ressentir beaucoup de perte de liberté personnelle.
- Vous avez une attitude modérément positive à l'égard des contraintes organisationnelles et des politiques de vente.
- Vous êtes respectueux des procédures de vente et ouvert aux conseils d'un directeur commercial.
- Vous êtes coopératif et avez tendance à accepter assez bien les décisions des dirigeants.

Attitude Anticipation des résultats et des motivations

- Vous avez tendance à considérer les situations d'un œil critique, en considérant soigneusement les risques.
- Vous pouvez être enclin à critiquer les concurrents et leurs motivations.
- Vous préférez éviter le risque, le changement et les challenges imprévus.
- Vous pouvez vous sentir mal à l'aise avec des négociations commerciales qui ne sont pas bien définies.

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

- Vous avez tendance à être prudent, préférant attendre d'avoir plus d'informations et de conseils avant de faire votre choix final.
- Vous pouvez trouver inconfortable de prendre des décisions rapides sous pression.
- Vous adoptez probablement une approche méthodique de la prise de décision.
- Vous préférez examiner attentivement vos décisions lorsque vous êtes confronté à un problème.

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

- La plupart du temps, vous prendrez position pour ce qui vous semble juste lors des négociations commerciales.
- Bien que vous écoutiez habituellement le point de vue des clients, vous vous en tiendrez probablement à vos opinions si vous n'êtes pas d'accord.
- Vous ne laisserez probablement pas les clients profiter de vous au cours du processus de vente.
- Vous pouvez être arrangeant et coopératif, mais vous n'acceptez probablement pas toutes les demandes de vos clients juste pour les rendre heureux.

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

- Vous préférez certainement avoir les mains libres et pouvez résister fortement aux restrictions vous concernant.
- Vous êtes un commercial indépendant qui préfère un minimum d'instruction et d'encadrement.
- Vous êtes très indépendant, vous fonctionnez bien tout seul, mais il serait bon de faire de la place pour les conseils de vos collaborateurs et managers.
- Vous saisissez les nouvelles opportunités de manière indépendante, en ne faisant appel à des collaborateurs qu'en cas d'absolue nécessité.

Discernement Base pour former des opinions et la prendre des décisions

- Vous avez tendance à appliquer votre connaissance des faits aux problèmes et situations actuels.
- Vous vous concentrez généralement sur la logique, plutôt que sur votre propre instinct, pour prendre des décisions.
- Vous avez tendance à aborder les négociations commerciales selon un point de vue objectif et à minimiser vos sentiments personnels lors de la formulation de vos opinions.
- Vous avez tendance à prendre des décisions objectives et factuelles quand vous êtes sous pression.

INTÉRÊTS

L'évaluation que vous avez passée a mesuré six intérêts possibles. Ils sont énumérés ci-dessous, avec des définitions, depuis le domaine pour lequel vous avez exprimé le plus d'intérêt à celui pour lequel vous avez exprimé le moins d'intérêt (les liens éventuels sont notés).

LE CLASSEMENT DE VOS CENTRES D'INTÉRÊTS

- Classement de vos Intérêts, du plus haut au plus bas
- Des liens sont indiqués s'ils sont présents

Technique

Un intérêt Technique suggère le plaisir d'assimiler du contenu technique, d'interpréter des informations complexes et de résoudre des problèmes abstraits. Les commerciaux ayant cet intérêt peuvent apprécier de promouvoir les améliorations techniques et les gadgets de haute technologie.

Créativité

Un intérêt créatif suggère le plaisir d'activités imaginatives et artistiques. Les commerciaux ayant cet intérêt peuvent apprécier les activités de vente ou les présentations qui impliquent une réflexion innovante, une expression personnelle et un attrait pour le produit.

Finances/Administration

Un intérêt pour les finances et l'administratif suggère le plaisir de travailler avec des chiffres et d'organiser les informations relatives aux ventes afin de rendre le processus de vente plus efficace. Il peut également indiquer un souci du détail et une volonté de précision.

Entreprenant

Un intérêt Entreprenant suggère le plaisir de diriger, de présenter des idées et d'utiliser la persuasion. Les commerciaux ayant cet intérêt peuvent être motivés par des objectifs de vente compétitifs et faire preuve d'initiative, d'ambition et d'ingéniosité.

Aide aux personnes

L'intérêt Aide aux personnes suggère le plaisir de la collaboration, du compromis et de l'aide aux autres. Il peut indiquer un commercial qui recherche des activités commerciales impliquant d'aider et de travailler avec les autres, qu'il s'agisse de membres de l'équipe ou de clients.

Mécanique

Un intérêt pour la mécanique suggère le plaisir de construire et de réparer des choses et de travailler avec des machines ou des outils. Les commerciaux ayant cet intérêt peuvent rechercher des activités commerciales qui impliquent des objectifs pratiques et l'utilité du produit.

EN
LIEN