

Selltest : Comment recruter ou faire progresser un commercial ou un vendeur ?

Selltest est le test en ligne qui résout deux problèmes-clés de la vie commerciale :
pour un recruteur, comment se doter de données de sélection concrètes ?
Pour un responsable commercial, comment déterminer des vraies pistes de progrès ?

Selltest : Un révélateur du comportement en entretien de vente

En 20 minutes et 100 questions, Selltest aborde les neuf étapes de l'entretien, depuis l'accueil jusqu'à la conclusion, en passant par le questionnement, l'argumentation et le traitement de l'objection.

La rapidité des réponses : l'autre révélateur des aptitudes commerciales

Pour reproduire les conditions réelles de l'entretien, Selltest croise deux critères : la qualité et la rapidité des réponses !

A l'arrivée, nous trouverons en vert, les bonnes réponses en temps réel.

Le candidat est opérationnel sur la compétence concernée.

En orange, les bonnes réponses hors temps.

Le candidat devra pratiquer pour transformer ces connaissances en compétences.

En rouge, les mauvaises réponses hors temps :

la compétence est à acquérir en formation.

Enfin, en noir, les réponses instinctives... fausses.

Combattre ces « croyances » demandera du coaching.

Une lecture fine et simple pour sécuriser formation et recrutement commerciaux

Ainsi, à travers Selltest, le candidat répondra à vos interrogations sur son style personnel et ses points forts : qualité de questionnement, d'écoute, d'observation, d'argumentation ou encore de « closing »...

Enfin, Selltest existe en deux versions, « commercial terrain » et « vendeur magasin ».