

Communiqué de Presse : 1 page

Recruter des commerciaux et les faire progresser est un enjeu crucial pour toutes les entreprises. Selltest permet d'optimiser radicalement ces deux challenges car il offre au recruteur un **diagnostic précis des points faibles** et au manager les moyens à mettre en œuvre et **les méthodes pour les corriger**, efficacement, rapidement à moindre frais, et moindre immobilisation.

En 20 minutes et 100 questions en ligne, Selltest couvre scrupuleusement les neuf étapes de l'entretien, de l'accueil à la conclusion, en deux versions « personnalisables » : Commercial terrain et Vendeur magasin.

A chacun son remède. Les résultats, immédiats ou différés, au choix du manager, produisent 2 rapports, l'un pour le candidat, un second, confidentiel, pour le manager. Ils distinguent 4 types de réponses et donc de diagnostic : Les bonnes réponses dans les temps sortent en vert et témoignent de ce que le commercial pratique couramment ; les bonnes réponses hors délai en orange indiquent ce qu'il sait mais ne pratique pas, et donc son besoin d'être conforté ; les mauvaises réponses dans les temps en noir expriment son besoin de coaching pour les corriger ; les mauvaises réponses hors délai en rouge témoigne de son ignorance et son besoin de formation, et ceci pour chacune des questions.

Le quotient émotionnel du commercial et ses capacités à reconnaître les expressions sur le visage ou à la voix de son client sont des atouts essentiels en plus de ses techniques de vente. Ainsi, Selltest couvre l'ensemble de ses qualités, compétences, style et dysfonctionnement et les moyens d'optimiser avec précision et efficacité ses qualités de questionnement, d'écoute, d'observation, d'argumentation, de « closing », et de là ses ventes,

Le tableau de bord et les statistiques créent un lien direct entre les résultats de différentes équipes sur le terrain avec ceux des tests. Il est alors simple de suivre leur évolution et leurs progrès concrètement grâce à une vision globale des forces et faiblesses commerciales et d'optimiser leurs performances de façon rationnelle et efficace.

Selltest a été mis au point pour combler un vide constaté chez des clients exigeants, confrontés à la faiblesse des outils à leur disposition pour optimiser résolument leur politique de recrutement, de formation, de gestion de leur commerciaux, et leurs ventes.