

Savoir-faire

Cible des clients	Interlocuteur habituel	Niveau de portefeuille géré
<input type="checkbox"/> Entreprise – 50 <input type="checkbox"/> Entreprise 50<100 <input type="checkbox"/> Entreprise 100<300 <input type="checkbox"/> Entreprise 300 +	<input type="checkbox"/> PDG <input type="checkbox"/> Directeur <input type="checkbox"/> Secteur : <input type="checkbox"/> Achat <input type="checkbox"/> Technique <input type="checkbox"/> Responsable projet <input type="checkbox"/> Responsable informatique <input type="checkbox"/> Autres	<input type="checkbox"/> - 1 ME annuel <input type="checkbox"/> + 1 ME annuel Niveau d'affaire en moyenne (par affaire) <input type="checkbox"/> 10 000 € <input type="checkbox"/> 30 000 € <input type="checkbox"/> 60 000 € <input type="checkbox"/> 10 0000 € Remarques éventuelles au niveau des types de prestation client : - -
Niveau d'autonomie sur affaire (curseur de 1 à 3)		
<div style="text-align: center;"> </div>		
Durée moyenne d'une gestation d'affaire		
<input type="checkbox"/> 3 mois <input type="checkbox"/> 3< 6 mois <input type="checkbox"/> 6 mois et plus		

Savoir-faire (suite)

Avant-vente	vente	Après-vente
<p>Nommer les fonctions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Marketing <input type="checkbox"/> Chef des ventes <input type="checkbox"/> Techniciens <input type="checkbox"/> Autres 	<p>autonomie du commercial :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <p>Accompagné :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Techniciens <input type="checkbox"/> Chef des ventes <input type="checkbox"/> Autres.... 	<p>Autonomie du commercial :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <p>Projet en binôme si oui avec quelle fonction de l'entreprise ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <p>Validation du responsable</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <p>Si oui lequel :</p>
<p>Les prestations et / ou matériels nécessitent-ils une connaissance approfondie ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> métier <input type="checkbox"/> process 		<p>Vous apparaissent-ils ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Simple <input type="checkbox"/> Complexe <input type="checkbox"/> Entre les deux
<p>Prévoyez- vous une formation interne sur vos produits et vos process ?</p>		
<p><input type="checkbox"/> Oui Durée =</p> <p><input type="checkbox"/> Non</p> <p>Si oui , précisez la durée et le programme si déjà établi</p>		

Savoir-être

Commercial	Technique	Typologie commerciale
<p>Quel est le degré de « commercial » dans la gestion des dossiers, en % ?</p> <p><input type="checkbox"/> 100%</p> <p><input type="checkbox"/> 80%</p> <p><input type="checkbox"/> 50%</p> <p><input type="checkbox"/> 20%</p>	<p>Quel est le degré de « technique » dans la gestion des dossiers, en % ?</p> <p><input type="checkbox"/> 100%</p> <p><input type="checkbox"/> 80%</p> <p><input type="checkbox"/> 50%</p> <p><input type="checkbox"/> 20%</p>	<p>Préférez-vous</p> <p><input type="checkbox"/> Le relationnel</p> <p><input type="checkbox"/> Le commercial</p> <p>Souhaitez-vous un « réseuteur » ?</p> <p><input type="checkbox"/> Oui</p> <p><input type="checkbox"/> Non</p> <p>Recherchez-vous un profil ?</p> <p><input type="checkbox"/> Eleveur</p> <p><input type="checkbox"/> Chasseur</p> <p><input type="checkbox"/> Un mixte équilibré</p>
<p>Donnez la part de prospection nécessaire à votre activité ?</p>	<p>Dans votre métier la culture générale est-elle vraiment un + ?</p>	<p>Selon vous, un commercial doit-il aimer l'argent ?</p>
<p><input type="checkbox"/> 100%</p> <p><input type="checkbox"/> 80%</p> <p><input type="checkbox"/> 50%</p> <p><input type="checkbox"/> 20%</p> <p><input type="checkbox"/> 0%</p>	<p>Dans quel domaine ?</p> <p><input type="checkbox"/> Littérature</p> <p><input type="checkbox"/> Scientifique</p> <p><input type="checkbox"/> Musicale</p> <p><input type="checkbox"/> Economique</p> <p><input type="checkbox"/> Politique</p>	<p><input type="checkbox"/> Oui</p> <p><input type="checkbox"/> Non</p>

Savoir-être (suite)

Notez par ordre croissant les phases importantes d'une vente

- Préparation
 - connaissance client
 - marché
 - préparation de l'objectif
 - Plan d'action
- Présentation
 - physique
 - cadre de référence bien exposé.
- Ecoute
 - Besoin maîtrise du questionnement
- Reformulation
- Proposition
- Traitement des objections
- Verrouillage
- conclusion

Quelle est la qualité majeure d'un bon commercial ?

Quel est le défaut majeur que vous ne supporteriez pas chez un commercial de votre équipe ?

Quelques mots clés pour votre annonce ...

Souhaitez – vous communiquer sur le nom de votre entreprise ? Oui Non *(Merci d'entourer la réponse voulue)*

Recherche dans le cadre de son développement commercial, un maîtrisant parfaitement le avec un sens développé pour le et connaissant le secteur de .

Vous êtes,

Nous vous offrons une rémunération motivante de /an, fixe de ,
partie variable correspondant à % de la rémunération.

*Rajouter les points managériaux.

Remarque : Si nécessaire, merci de compléter ici les points qui n'auraient pas été abordés dans ce questionnaire :