



Jean Lemaire
jean@lemaire.ch



ISP
+ Rapport de notification

INTRODUCTION

À PROPOS DU TEST

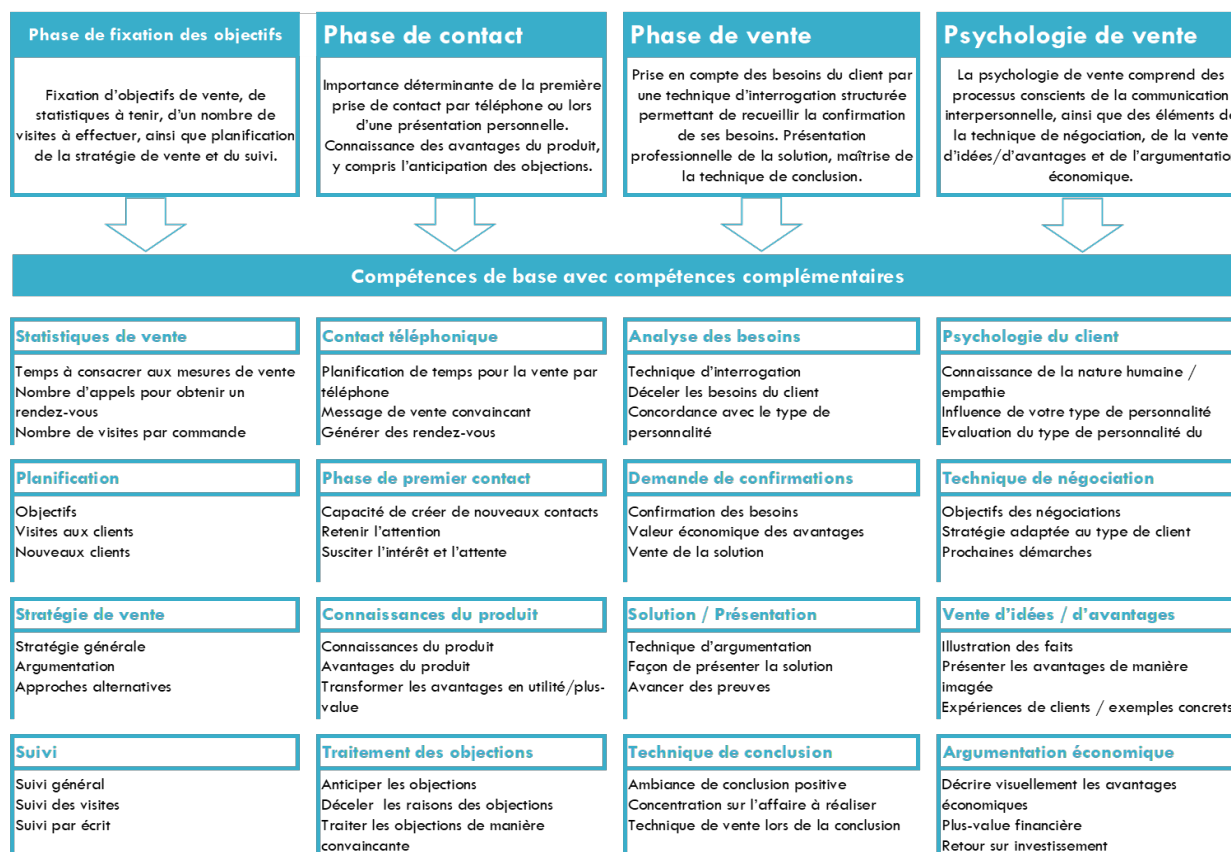
L'objectif du ISP est l'augmentation durable de la qualité et de l'efficacité des vendeurs.

Les résultats se basent sur une auto-évaluation faite par le vendeur lui-même. Un développement significatif des compétences de vente ne peut être obtenu que par une formation continue et un engagement personnel.

Au centre du ISP se trouve l'entretien entre le directeur des ventes / formateur et consultant / vendeur. Les évaluations et autres mesures de promotion sont discutées ensemble.

RÉSULTAT

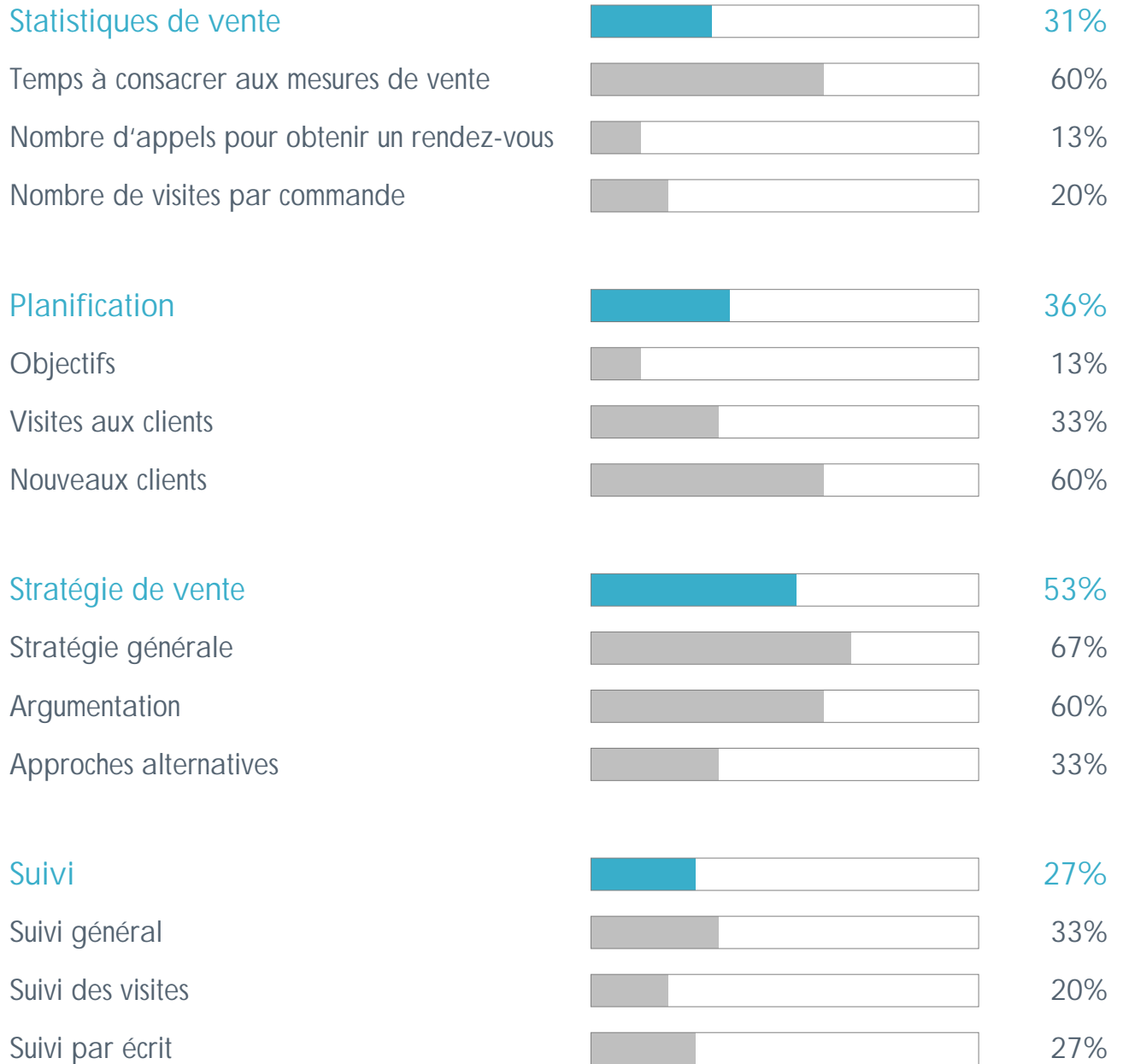
ISP suit un processus de vente global qui est divisé en 4 phases. Ces 4 phases du processus de vente sont subdivisées en 16 compétences de base et 48 compétences de vente complémentaires.



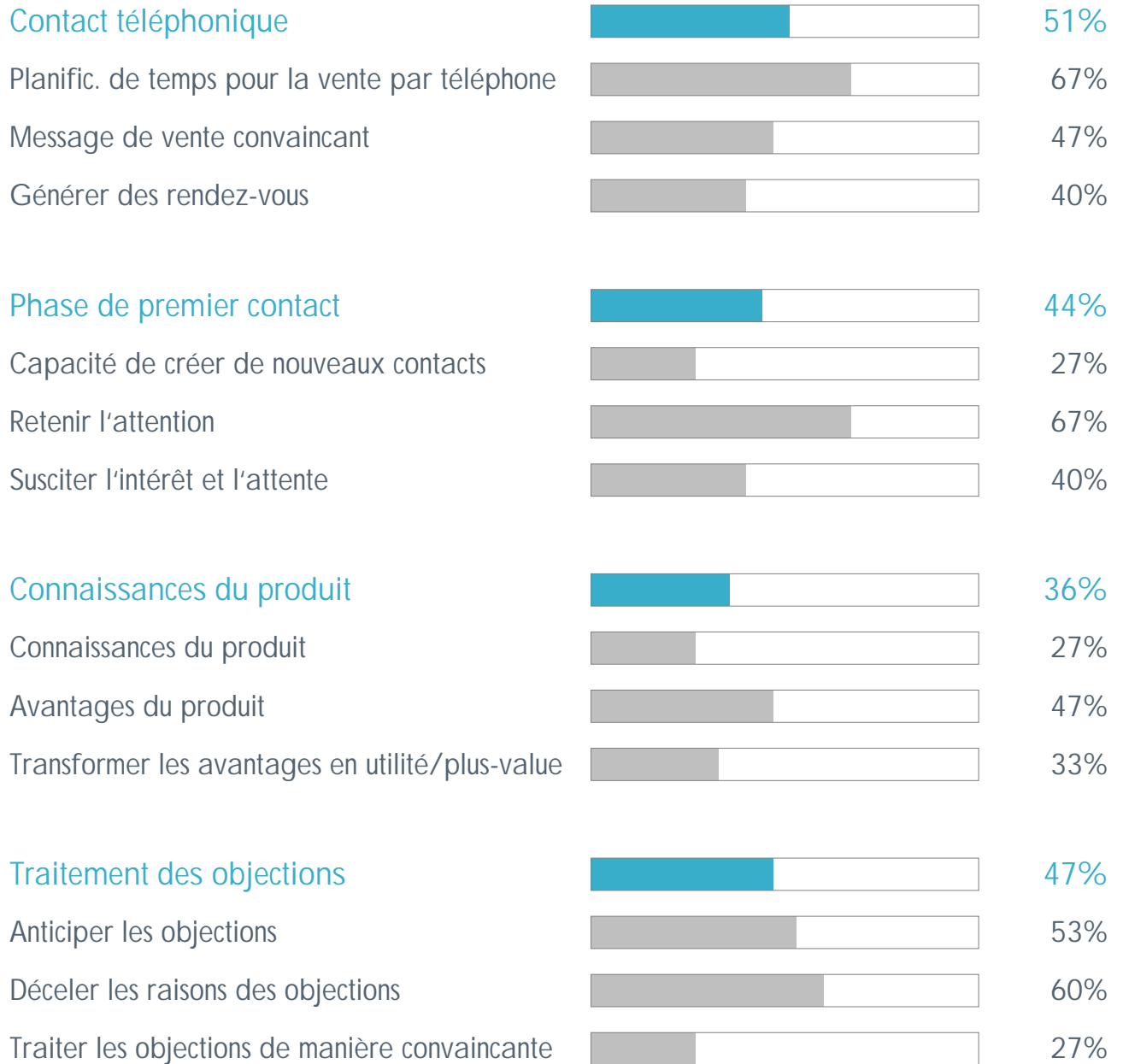
EVALUATION GLOBALE

Phase de fixation des objectifs		37%
Statistiques de vente		31%
Planification		36%
Stratégie de vente		53%
Suivi		27%
Phase de contact		44%
Contact téléphonique		51%
Phase de premier contact		44%
Connaissances du produit		36%
Traitement des objections		47%
Phase de vente		56%
Analyse des besoins		53%
Demande de confirmations		64%
Solution / présentation		53%
Technique de conclusion		51%
Psychologie de vente		63%
Psychologie du client		56%
Technique de négociation		56%
Vente d'idées / d'avantages		69%
Argumentation économique		73%

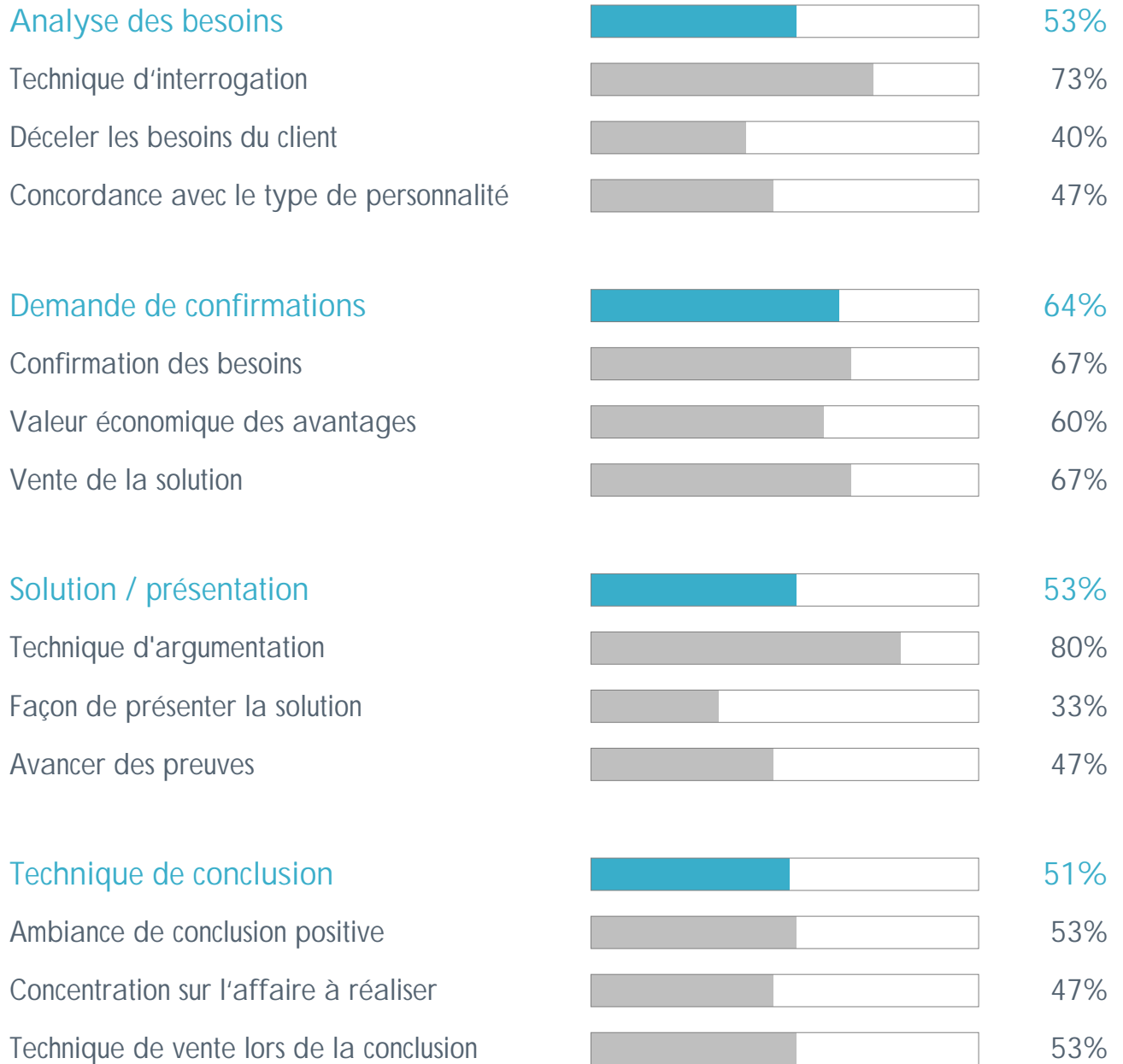
PHASE DE FIXATION DES OBJECTIFS



PHASE DE CONTACT



PHASE DE VENTE



PSYCHOLOGIE DE VENTE

