

TAC® : TEST D'APTITUDES COMMERCIALES

« Une analyse concrète, rapide et simple
pour valider les aptitudes commerciales »



L'écart d'efficacité entre un « bon » commercial et un commercial « moyen » peut avoir un impact considérable sur les résultats de l'entreprise. Il est donc impératif, pour chaque structure, d'optimiser sa force de frappe commerciale. Mais il est extrêmement difficile d'analyser objectivement les compétences d'un commercial.

Le TAC : A quoi ça sert ?

Le TAC est un test d'analyse des aptitudes commerciales qui permet de

<p>1</p> <p><u>Recruter des commerciaux</u></p> <p>↓</p> <p>Le TAC permet d'analyser et de comparer les aptitudes commerciales des candidat(e)s</p>	<p>2</p> <p><u>Former des commerciaux</u></p> <p>↓</p> <p>Le TAC permet d'adapter vraiment la formation de vente aux besoins de l'équipe commerciale</p>	<p>3</p> <p><u>Manager une équipe de vente</u></p> <p>↓</p> <p>Le TAC permet de personnaliser son management en fonction des besoins de chaque commercial(e)</p>	<p>4</p> <p><u>Etudier une mobilité interne</u></p> <p>↓</p> <p>Le TAC permet d'évaluer objectivement le niveau de sensibilisation à la vente</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Le TAC : Comment ça marche ?

Le TAC est un outil opérationnel de gestion commerciale conçu par des Opérationnels pour des Opérationnels

<p>1</p> <p><u>Un questionnaire basé sur le quotidien des commerciaux</u></p> <p>↓</p> <p>20 scénarii de vente basés sur le quotidien concret des commerciaux</p>	<p>2</p> <p><u>Une méthodologie reproduisant les conditions de la vente</u></p> <p>↓</p> <p>10 minutes pour répondre et reproduire la pression du client</p>	<p>3</p> <p><u>Une méthodologie accroissant la pertinence des réponses</u></p> <p>↓</p> <p>4 choix de réponses pour chaque question qu'il faut hiérarchiser</p>	<p>4</p> <p><u>Une fiabilité garantie par un double référentiel évolutif</u></p> <p>↓</p> <p>1 double référentiel bâti par des professionnels et évolutif car enrichi par chaque test</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Le TAC : Quelles fonctionnalités ?

Le TAC est simple à utiliser, rapide à passer, facile à analyser,

<p>1</p> <p><u>Un accès "privé" au module administrateur</u></p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Possibilité d'accéder à de nombreuses fonctionnalités et aux statistiques propres à chaque entreprise</p>	<p>2</p> <p><u>Personnalisation des profils commerciaux souhaités</u></p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Possibilité de créer des profils cibles individualisés pour affiner et valider sa stratégie commerciale</p>	<p>3</p> <p><u>Gestion simplifiée des répondants</u></p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Possibilité de gérer les répondants et de faire passer le test en présentiel ou à distance, sur papier ou par Internet</p>	<p>4</p> <p><u>Sur-mesure avec des questions propres à chaque entreprise</u></p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>Possibilité d'ajouter des questions spécifiques sur le métier, la stratégie, ... de l'entreprise</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Le TAC : Quels résultats ?

Le TAC analyse les principaux critères de la vente pour tous types de ventes et de commerciaux

Analyse des résultats selon les différentes phases de la vente (Exemple)					
Phases de Vente	Score obtenu	Moyenne des TAC	Ecart Résultats/TAC	Auto évaluation	Ecart Autoéval/TAC
Préparation	56 %	76,77 %	---	60 %	
Présentation	42 %	72,03 %	---	80 %	---
Découverte des besoins	72 %	62,19 %		50 %	+++
Argumentation	50 %	57,39 %		90 %	---
Réponse aux objections	67 %	60,75 %		50 %	
Conclusion	89 %	50,38 %	+++	60 %	+++
Suivi des clients	61 %	83,06 %	---	80 %	
Les résultats du candidat indiquent 4 points d'amélioration					
Préparation – Présentation – Argumentation – Suivi des clients					