



NEW START CONSULTING®

Cabinet Spécialiste en Recrutement et intégration.
Formateur en Organisation, Optimisation, Développement et Performances
commerciales.

<http://www.cabinetnewstartconsulting.com>

newstartconsulting@bbox.fr

Tel: 06.09.34.84.04



Certifié
Datadock

LIBERTÉ • ÉGALITÉ • FRATERNITÉ
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



LE TAC

Test d'Aptitude Commerciale



TAC

**Une analyse concrète, rapide et simple
pour valider les aptitudes commerciales.**



Critères de réussite

- ✓ L'écart d'efficacité entre plusieurs commerciaux (ciales) a un impact important sur les résultats de votre entreprise.
- ✓ Il est donc impératif de souhaiter avoir les meilleurs commerciaux.
- ✓ Mais il est extrêmement difficile d'analyser objectivement les compétences d'un(e) commercial(e).



Les Interrogations



- ✓ Comment évaluer les aptitudes d'un(e) candidat(e) à une fonction commerciale, lors d'un recrutement?
- ✓ Comment évaluer votre force de vente sur des critères objectifs et concrets?
- ✓ Comment définir les points de progression de vos vendeurs, leurs forces et leurs faiblesses?
- ✓ Comment cibler les formations de vos commerciaux en fonction des critères propres de votre entreprise et de leurs besoins spécifiques?
- ✓ Comment mieux gérer votre équipe commerciale?.



Les Réponses



Avec le **TAC** vous:

- ✓ Mesurez la connaissance et la bonne compréhension des techniques et des mécanismes de la vente.
- ✓ Validez les points de force et de progression de chacun et chacune.
- ✓ Analysez les besoins de façon objective par rapport à des référentiels personnalisables.
- ✓ Confortez vos recrutements de commerciaux -ciales.
- ✓ Personnalisez vos formations commerciales aux réelles nécessités de votre entreprise.
- ✓ Optimisez votre management en fonction des aptitudes.



Les Principes



- ✓ Le **TAC** reproduit des situations de vente pour se rapprocher au plus près des conditions réelles rencontrées au quotidien par vos commerciaux.
- ✓ Les résultats du **TAC** sont analysés selon les critères commerciaux de votre entreprise.
- ✓ Le **TAC** permet aussi d'évaluer les connaissances de votre métier, par l'ajout de questions personnalisées.
- ✓ Passé en ligne, le **TAC** est très simple d'utilisation et les résultats sont disponibles en temps réel.
- ✓ Un module administrateur vous permet de gérer très facilement toutes les fonctionnalités (passation, rapport, statistiques, comparaisons, évolutions, etc...).



La Méthodologie

- ✓ Le **TAC** se passe aussi bien en présentiel qu'à distance, avec une simple connexion Internet, sur un site dédié.
- ✓ Il ne nécessite aucune installation de logiciels.
- ✓ Le **TAC** se passe en 10 à 15 minutes.
- ✓ Les résultats vous parviennent en temps réel par mail.
- ✓ Ils sont complétés par un rapport détaillant l'ensemble des résultats, ainsi que des conseils de progression.
- ✓ Des analyses supplémentaires sont disponibles à partir de votre module administrateur et sont totalement personnalisables à votre entreprise.



Les Analyses

- ✓ Le questionnaire du **TAC** comprend 20 questions situationnelles.
- ✓ Pour chacune, 4 réponses sont proposées que le répondant doit hiérarchiser ce qui supprime les réponses «chanceuses» (choix entre oui/non ou vrai/faux) et apporte une plus grande finesse d'analyse.
- ✓ Le questionnaire est complété par une auto-évaluation qui permet de comparer la vision du répondant et ses résultats.
- ✓ Un système de codes couleurs simplifie la lecture des résultats.



Les Critères analysés

Parmi les principaux critères analysés par le **TAC**:

- Réactivité,
- Préparation,
- Présentation,
- Découverte des besoins,
- Argumentation,
- Réponses aux objections,
- Conclusion,
- Suivi clients,
- Résistance à la pression,
- Attitude dans la vente.



Les Référentiels

Les résultats du **TAC** sont établis par rapport à deux référentiels:

- ✓ Un premier, fondé sur la base des connaissances et des expériences les plus reconnues, validé par de nombreux professionnels et largement éprouvé.
- ✓ Un deuxième constitué par l'historique de l'ensemble des **TAC** réalisés (plusieurs milliers); chaque **TAC** passé vient ainsi enrichir la base de données de comparaison.
- ✓ Ce double référentiel accroît la fiabilité et la pertinence des résultats et permet des étalonnages «maison».



Question: Exemple 1

Exemple 1

- A peine avez-vous commencé votre entretien de vente avec votre client ou prospect, que celui-ci vous demande: «Votre produit coûte combien?».

Quelle sera votre réponse ?

- *Parmi les quatre possibilités de réponse, hiérarchisez votre choix, en classant les réponses de 1 à 4: 1- étant le meilleur choix, 2 - le second, etc...*
 - “A combien se monte votre budget pour ce type de produit ?”.
 - “A quel prix estimez-vous ce produit ?”.
 - “Pour ce type de produit, nous sommes particulièrement compétitifs”.
 - “Le prix n'est que de 12,35 Euros / pièce, par emballage de 24 unités”.
 - “Je vous donne le prix, dans un instant, dès que j'ai fini de vous présenter les avantages de mon produit “.



Question: Exemple 2

Exemple 2

➤ Vous êtes arrivé à l'heure à votre rendez-vous chez votre client ou prospect. Ce dernier vous fait attendre 30 minutes, avant de vous recevoir. Dès le début de l'entretien, il vous dit : "Désolé, mais je ne peux vous consacrer que quelques minutes".

➤ Quelle sera votre réaction ?

Parmi les quatre possibilités de réponse, hiérarchisez votre choix, en classant les réponses de 1 à 4 : 1 étant le meilleur choix, 2 le second, etc.

- Faire très vite pour conclure la vente.
- Préciser qu'en quelques minutes vous n'aurez pas le temps et proposer un autre rendez-vous.
- Essayer de négocier un délai supplémentaire.
- Demander à votre client ou prospect, de vous préciser les points clefs pour sa prise de décision et vous concentrer sur ceux-ci.



Exemple de résultats

Analyse des résultats selon les Phases de Vente					
Phases de Vente	Score obtenu	Moyenne des TAC	Ecart Résultats/TAC	Auto évaluation	Ecart Auto-éval/TAC
Préparation	56 %	76,77 %	---	60 %	
Présentation	42 %	72,03 %	---	80 %	---
Découverte besoins	72 %	62,19 %		50 %	+++
Argumentation	50 %	57,39 %		90 %	---
Réponse 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 -



Options de personnalisation

- ❖ Profil cible: Vous déterminez les 4 qualités majeures que vous privilégiez chez vos commerciaux et vous comparez leurs résultats à ce profil.
 - ❖ Comparaison: Le **TAC** vous offre un panel de comparaisons très diversifiées (individuelles, par rapport à une équipe, entre équipes, globales, etc.)
 - ❖ Statistiques: Plusieurs niveaux de statistiques sont disponibles (secteur, équipe, global, etc.)
 - ❖ Options Perso: Vous ajoutez jusqu'à 5 questions spécifiques à votre entreprise, pour totalement personnaliser le **TAC**.
- ✓ **Nota:** Toutes ces options sont incluses dans le package standard.



Budget



- Le **TAC** est adapté au budget et à la taille de chaque société, TPE, PME ou grand groupe.
- Simple à utiliser, le **TAC** permet de faire participer l'ensemble de vos collaborateurs commerciaux.
- Grâce à sa facilité de mise en œuvre, la rapidité de son process, la pertinence de ses résultats le **TAC** vous apporte concrètement des solutions opérationnelles pour vos recrutements commerciaux et la progression de votre équipe de vente.



Mentions légales

Conformément à la législation française le site TAC est déclaré à la CNIL sous le numéro 105851. Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique, destiné à l'analyse des aptitudes commerciales. En aucun cas, la société Feature DDC ne peut être tenue responsable de leurs contenus et de leurs utilisations. Les destinataires des données sont les sociétés clientes de la SARL Feature DDC.

Conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser à contact@feature-tac.com ou à la société pour laquelle vous avez répondu à ce test.

Le TAC est enregistré auprès de l'INPI sous les numéros 173932/3 et 328335/6/7/8/9.

Le TAC et le site feature sont propriétés de la société Feature DDC.

*Le site TAC a été créé par la société "Illisite", 44 bis boulevard Félix Faure
92 320 Châtillon*

Le site TAC est hébergé par la société OVH, 2 rue Kellermann 59 100 Roubaix.

