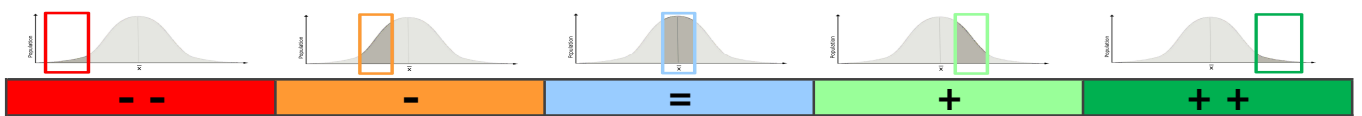
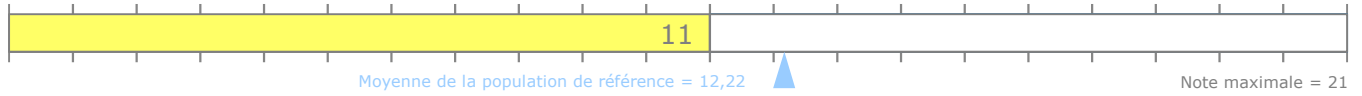


Pascal MARTIN

Légende :



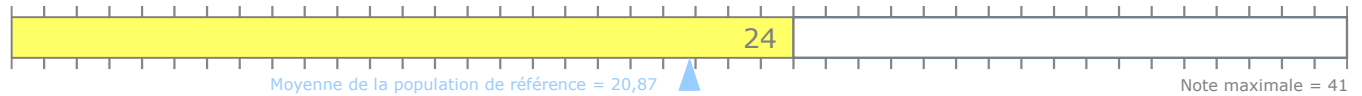
Disposition générale à la vente



Cette note renseigne sur la façon d'établir des relations avec les autres, assez typique de ce qui est nécessaire dans la vente : le goût des relations avec autrui, ces relations pouvant avoir une nuance combative (essayer d'enlever la vente, de persuader le client), mais tempérée par un contrôle de soi suffisant.

La note est donc un témoignage global des qualités attendues pour être efficace en vente.

Réceptivité



Une note élevée caractérise les sujets ayant des qualités empathiques (ils sauront se mettre à la place des autres, les écouter, les comprendre) et des possibilités d'adaptation rapide et facile à des situations et à des personnes différentes.

Ils sont plus capables que d'autres de se contrôler et dans une certaine mesure seront à même de supporter sans trop de difficulté les situations frustrantes.

En résumé, il s'agira d'individus dont les relations avec les autres auront plutôt tendance à s'établir sur un mode réceptif et intracéptif.

Une note supérieure à la moyenne témoigne de capacités potentielles de fidélisation, de conseil et d'expertise.

Agressivité



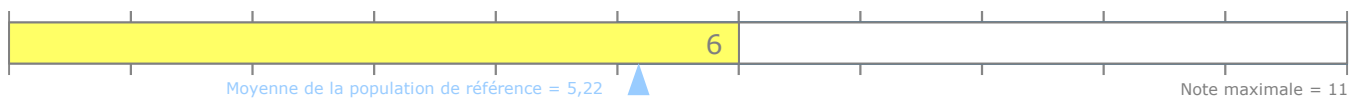
Il n'y a aucune nuance péjorative dans ce facteur. Il faut l'entendre au sens de l'"Agressiveness" anglais, (que l'on retrouve dans les questionnaires de personnalité américains).

Une note élevée indique d'abord la capacité de supporter les situations conflictuelles, voire de les provoquer avec le désir de gagner. Elle révèle aussi les sujets ayant une attitude dominante, soit parce qu'ils ont un fort désir de puissance, soit parce qu'ils font preuve d'ascendance. Il s'agit aussi le plus souvent d'individus sûrs d'eux même et ne répugnant pas à prendre des risques si cela s'avère utile. Certains pourront se montrer actifs et dynamiques au sens physique du terme.

En un mot, il s'agira d'individus dont les relations avec les autres s'établissent de préférence sur un mode combatif et dominant.

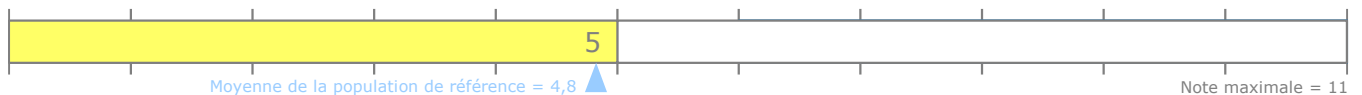
Une note supérieure à la moyenne témoignera donc de capacités potentielles à emporter des ventes occasionnelles.

Compréhension



Une note élevée caractérise les sujets ayant une aptitude à l'empathie. Il s'agit d'individus objectifs dans leurs rapports humains, capables d'intégrer un évènement dans son contexte. Ils sont le plus souvent intuitifs et savent écouter et comprendre les autres.

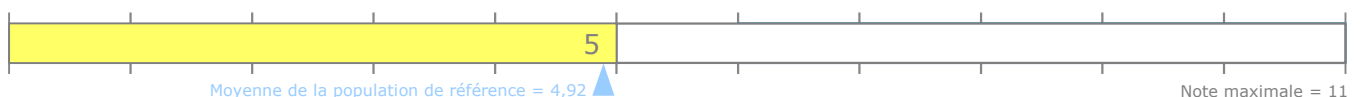
Adaptabilité



Une note élevée indique des facultés d'adaptation rapide et facile à des situations ou à des personnes différentes.

Il s'agit d'individus montrant une grande souplesse dans leurs activités, intellectuelles ou relationnelles, capables éventuellement de jouer la comédie ou de faire preuve d'un certain mimétisme.

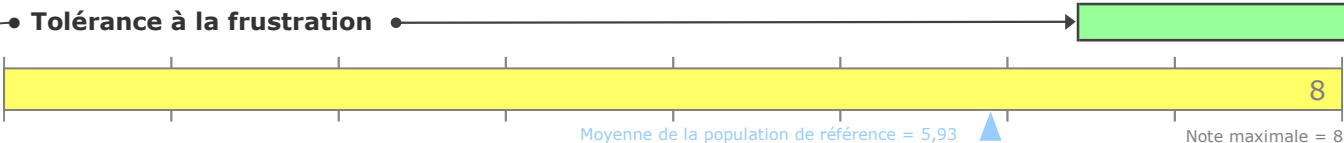
Contrôle de soi



Les sujets se situant dans les classes supérieures sont des individus contrôlés, maîtres d'eux-mêmes et capables d'une bonne administration de leur potentiel intellectuel, psychologique ou physique.

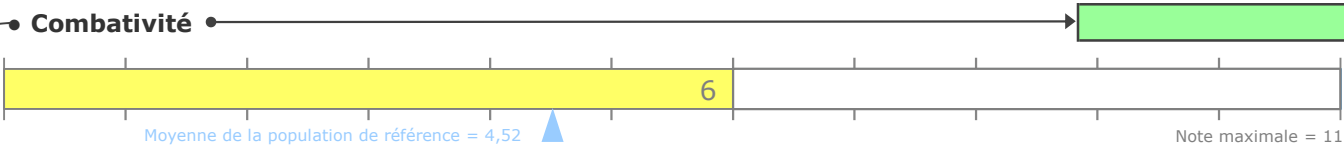
Ce sont généralement des personnes organisées, persévérantes et habiles à cacher leurs sentiments.

• Tolérance à la frustration



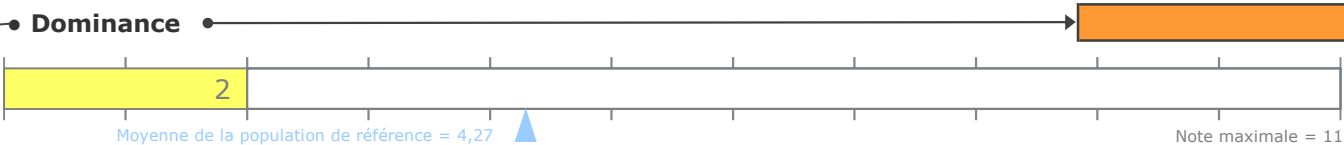
Les notes basses révèlent des sujets supportant mal les situations frustrantes, c'est-à-dire incapables de compenser les échecs, n'acceptant pas les situations d'infériorité (même si elles sont provisoires). Il s'agit souvent d'individus assez orgueilleux, ayant tendance à introduire dans leurs rapports et dans leurs activités un trop fort degré de personnalisation.

• Combativité



Une note élevée indique la capacité d'entrer en conflit et de supporter les désaccords. Il s'agit souvent d'individus accrocheurs, ayant le goût de la polémique et faisant preuve de ce que l'on appelle l'"agressivité commerciale".

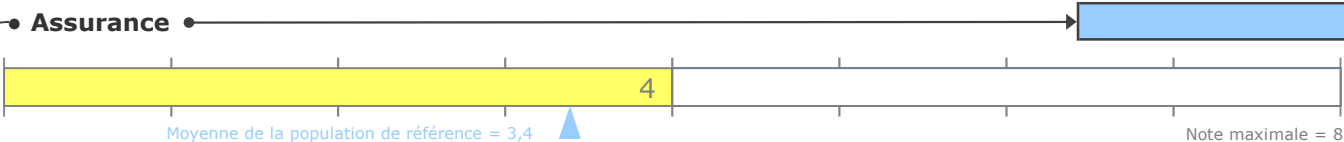
• Dominance



Une note élevée correspond à une certaine volonté de puissance, c'est-à-dire au désir de dominer, de gagner, voire éventuellement de manipuler les autres.

Les individus se situant dans les classes supérieures, sont souvent persuasifs, aptes à captiver leur entourage, ils sont dominants et (ou) ascendants. Les personnes ayant des responsabilités hiérarchiques obtiennent généralement des résultats plus élevés à ce trait.

• Assurance



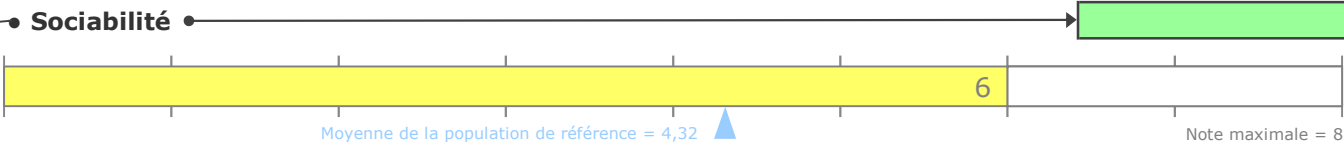
Une note élevée indique qu'il s'agit d'individus sûrs d'eux-mêmes ayant le goût des situations nouvelles ou inattendues, et souvent capables de prendre des risques s'il le faut.

• Activité



Les sujets ayant une note élevée à ce trait sont généralement actifs et dynamiques en ce sens qu'ils aiment les activités physiques et supportent mal la passivité et l'inactivité. Une note basse ne signifiera pas forcément que le sujet n'est pas dynamique, mais plutôt qu'il est peu sportif. Les personnes jeunes obtiennent des résultats plus élevés pour ce trait.

• Sociabilité



Une note élevée correspond à des sujets extravertis, aptes à créer des contacts. Il s'agit souvent d'individus à l'aise avec les autres, préférant leur compagnie à la solitude et sensibles à l'importance des relations humaines.

Ce trait est important pour la réussite dans la vente, car le désir et la capacité d'établir des relations avec autrui (quelle qu'en soit la forme) sont à la base de la situation de vente.