



Dans l'économie actuelle, la capacité à trouver et à développer des équipes commerciales et des chefs de ventes d'exception est essentielle. L'outil Sales Performance Assessment (SPA) de MRG offre des données objectives relatives aux pratiques et aux comportements commerciaux nécessaires à votre équipe pour se mesurer à la concurrence et la devancer, et vous aide à développer votre force de vente afin de réussir sur le long terme.

MRG's Sales Performance Assessment[™] (SPA) est un outil puissant, qui aide à constituer et développer une force de vente hautement performante, capable de porter la croissance de l'entreprise. Les recherches que nous avons menées sur la performance commerciale indiquent qu'il n'existe aucune « bonne » et unique méthode de vente. Les vendeurs les plus performants varient selon le secteur d'activité, l'entreprise, le secteur géographique ou encore leur rôle. Bien que la performance commerciale subisse fortement l'influence de facteurs externes (concurrence, conjoncture, etc...), notre modèle qui mesure 18 comportements et 6 moteurs (ou facteurs de motivation) commerciaux, permet de comprendre et d'activer des leviers essentiels de performance pour les individus comme pour les équipes de vente.

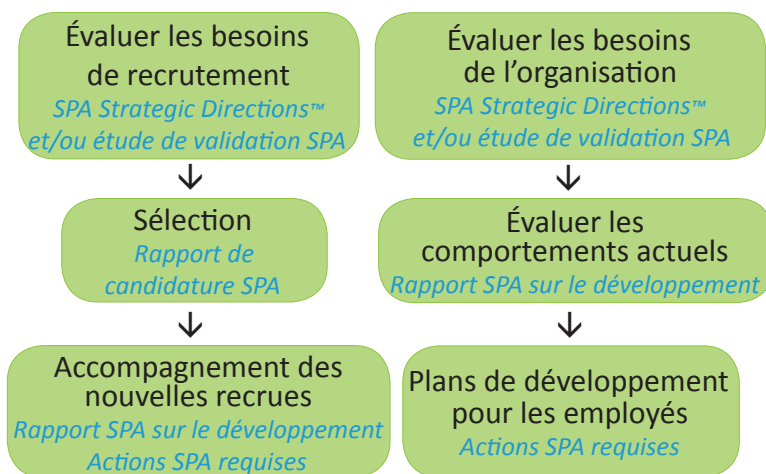
Utilisé seul ou associé avec d'autres outils MRG, Sales Performance Assessment[™] vous aidera à :

- Identifier les comportements et les pratiques nécessaires à la réalisation des objectifs commerciaux de votre organisation
- Établir des attentes claires et cohérentes en matière de comportements commerciaux
- Impliquer et responsabiliser les individus dans le processus de développement commercial
- Identifier des critères de sélection contribuant à prévoir la réussite des candidats aux postes de vente
- Élaborer des programmes de récompense et de reconnaissance qui renforcent la fidélisation des collaborateurs

Sélection commerciale stratégique et développement

Sélection

Développement



« Nous avons découvert que l'instrument SPA était une composante vitale dans notre travail avec les équipes commerciales partout dans le monde. La conception simple et flexible à la fois nous a permis de considérablement améliorer l'efficacité des équipes commerciales et de ceux qui les dirigent dans plus de vingt pays à ce jour. Le processus commercial proposé par SPA offre une image pragmatique qui s'intègre dans tout ce que nous accomplissons en matière de ventes et de développement de la gestion commerciale. »

Joe DeAngelis, Ph.D., South Shore Behavior Partners
Cohasset, MA, USA

SALES PERFORMANCE ASSESSMENT DE MRG MESURE 18 COMPORTEMENTS COMMERCIAUX ET 6 MOTEURS DE VENTE

Preparation

Conscience du marché
Technicien
Stratégique
Structure
Prospection
Esprit entreprenant

Contact

Communication
Aisance sociale
Optimisme
Dynamisation
Persuasion
Discernement

Mise En Oeuvre

Combativité
Tactique
Empathie
Membre d'équipe
Ténacité
Production

Stimulants

Centré sur la vente
Centré sur le management
Centré sur le client
Matérialisme
Récompenses ego
Idéalisme

CARACTÉRISTIQUES DE SPA STRATEGIC DIRECTIONS™

SPA Strategic Directions™ aide à identifier les comportements commerciaux les plus importants pour la réussite future d'une organisation, en permettant l'évaluation des pratiques commerciales au regard du contexte stratégique, afin de stimuler les résultats à travers une meilleure performance de vente. Par le biais d'un questionnaire et d'une session de discussion structurée, SPA Strategic Directions peut être utilisé afin de:

- Relier les comportements commerciaux aux objectifs stratégiques et « business »
- Préciser les priorités de développement des commerciaux et des équipes au sein d'une organisation
- Identifier les actions pouvant être réalisées par l'équipe de direction, afin d'établir une culture organisationnelle et un système de récompenses stimulant les comportements commerciaux recherchés

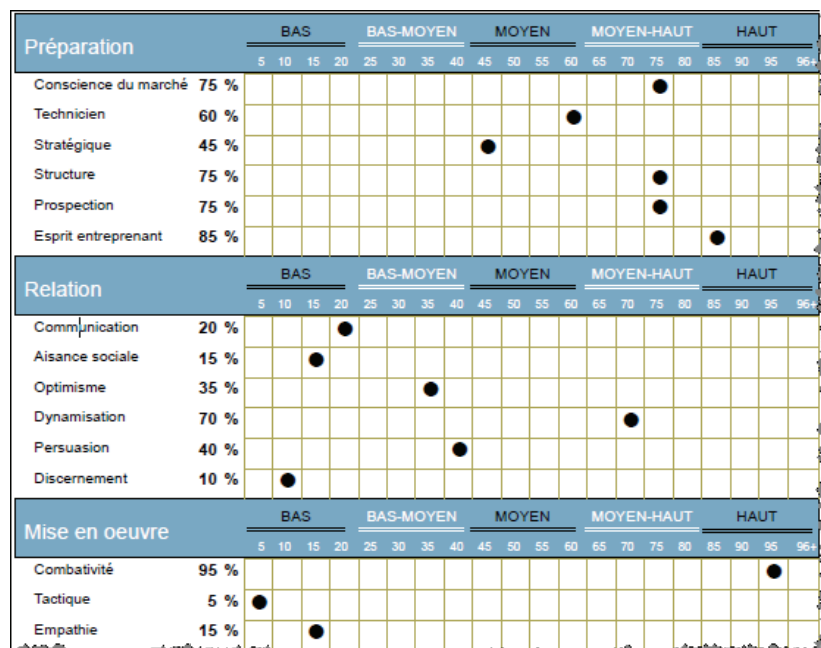
Accompagnement et développement

Les évaluations de développement SPA fournissent des commentaires clairs et précis sur les pratiques commerciales actuelles et suggère des actions de développement, présentant les informations de manière pertinente, pragmatique et adaptée aux professionnels de la vente. Ces évaluations sont disponibles à la fois en auto-évaluation seule ou avec les commentaires du supérieur.

Sélection des cadres commerciaux

Le rapport de candidature SPA offre une analyse synthétique sur l'aptitude d'un candidat à un rôle. Celle-ci repose sur le Profil de réussite élaboré au sein de votre organisation à l'aide du processus SPA Strategic Directions et/ou du profil de vos meilleurs vendeurs. Grâce à une connaissance précise des atouts et des difficultés éventuels de chaque candidat, et grâce à l'utilisation de questions d'entretien ciblées, l'évaluation SPA du candidat vous aide à sélectionner et à recruter les meilleurs professionnels de la vente qui contribueront à l'expansion de votre entreprise.

SAMPLE OF SPA™ SELF REPORT:



● = Soi

CERTIFICATION DE FACILITATEUR

L'offre SPA™ est une évaluation sophistiquée exigeant une facilitation compétente. Nos ateliers de certification proposent une formation poussée pour l'interprétation et l'utilisation de nos produits. Les options de formation flexibles qui répondent aux besoins uniques et aux styles d'apprentissage de votre organisation comprennent un choix de plus en plus important de types de formations possibles, accessibles à distance ou en ligne, ainsi que d'ateliers se déroulant en personne et sur le site de votre choix.

Pour obtenir des informations sur les formations actuelles, veuillez consulter: www.mrg.com/education-resources/certifications



Management Research Group®

Fondée en 1983, Management Research Group est une entreprise internationale spécialisée dans le développement du leadership, de l'épanouissement personnel, de la motivation et de l'efficacité de la force de vente. Nous respectons l'unicité de chaque individu. L'ensemble de nos outils évaluations et de nos services est conçu et proposé dans le but d'offrir des informations pertinentes, d'inspirer la réflexion et de permettre aux individus de se sentir appréciés, respectés et encouragés. Notre démarche est ancrée sur la force de l'interdépendance entre **esprit business, esprit scientifique et l'esprit humain.**

La différence MRG:

- La design unique de notre questionnaire de format « semi-ipsatif » réduit considérablement les biais dans les réponses, procurant des diagnostics plus précis, valables et exploitables.
- Nous disposons de l'une des bases de données de recherche les plus importantes au monde.
- Nous sommes forts d'un réseau de 1 500 consultants intervenant dans plus de cent pays.
- Les outils du MRG sont disponibles dans quinze langues et répondent aux normes de quinze pays et de huit régions du monde.
- Nos outils dévaluations s'appuient sur 40 ans de recherche.



Management Research Group® www.mrg.com

Pour l'Amérique du Nord et du Sud, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Asie, veuillez composer le +1 207 775 2173.
Pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, veuillez composer le +353 1 280 4430.