

Evaluation Force de Vente



Parce qu'il n'y a pas de progrès possible sans mesure...

... Nous pensons que la cohérence d'un plan de formation doit reposer sur une évaluation fine des compétences de l'individu par rapport à un poste donné.

Objectifs

Mesurer le niveau de performance individuel et collectif de la force de vente de l'entreprise.

- Augmenter la productivité et l'efficacité de l'action commerciale.
- Améliorer les résultats.

Positionnement

FDV-EVAL évalue l'ensemble du périmètre des compétences.

- Formations et expériences professionnelles.
- Responsabilités actuelles et futures.



Mise en œuvre

C'est simple et rapide

- Pas de préparation.
- Questionnaire individuel mené en face à face, en 1 heure 30.
- Restitution informatisée commentée sous 48 heures.



Publics

B to B, industrie, services...

- Commerciaux sédentaires et itinérants.
- Responsables Commerciaux.

Avantages

Connaître la performance de sa force de vente offre beaucoup d'atouts.

- Mieux orienter les actions de formation, d'encadrement et de soutien.
- Accroître le niveau de satisfaction, de confort et de motivation des personnes.
- **Améliorer leurs résultats** : C.A., marge, prospection, fidélisation, satisfaction client.
- **FDV-EVAL** peut aussi être utilisé dans le cadre d'un recrutement.