

La checklist anti-bluff pour évaluer les softskills des commerciaux

Prospection :

Comment organisez-vous votre prospection sur une semaine ? Comment préparez-vous votre prospection ?

*Aller plus loin..*

Que faites-vous lorsque vos prospects refusent de vous recevoir / ne présentent pas d'intérêt lors de vos visites sur le terrain ?

Closing :

Votre CA de départ ? Votre CA aujourd'hui ?

*Aller plus loin..*

Pouvez-vous me donner un exemple d'une opportunité qui semblait perdue mais que vous avez réussi à transformer et à closer ?

Habitude terrain :

Quels outils ou méthodes utilisez-vous pour optimiser vos déplacements et visites clients ?

*Aller plus loin..*

Comment gérez-vous les imprévus lorsque vous êtes sur le terrain, comme des annulations de rendez-vous ou des retards ?

Vente cycle court :

Comment vous assurez-vous que chaque interaction avec un prospect est productive et contribue à la conclusion rapide de la vente ?

*Aller plus loin..*

Vous devez vendre un produit en promotion à un client potentiel lors d'un salon ou d'un événement, avec une forte affluence de visiteurs. Que faites-vous ?

Maîtrise des outils :

Comment vous tenez-vous au courant des nouvelles technologies et outils qui pourraient améliorer votre efficacité en tant que commercial ?

*Aller plus loin..*

Pouvez-vous me parler d'une situation dans laquelle l'utilisation d'une technologie ou d'un outil spécifique a eu un impact significatif sur vos performances commerciales ?

Appétence technique :

Auriez-vous des exemples de termes techniques ou des références de projets sur lesquels vous auriez travaillé, qui permettraient de convaincre mon client sur votre appétence technique ?

Entretien du portefeuille :

Quel est le taux de rétention de votre portefeuille clients ? Comment l'expliquez-vous ?

*Aller plus loin..*

Comment gérez-vous une situation dans laquelle un client fidèle commence à montrer des signes de désintérêt ou envisage de passer à la concurrence ?

Négociation :

Comment vous y prenez-vous pour préparer une négociation importante avec un client stratégique ?

*Aller plus loin..*

Pouvez-vous me décrire une situation où vous avez réussi à conclure une vente grâce à une négociation difficile ? Quelles ont été les principales tactiques que vous avez utilisées ?

Vente cycle long :

Comment ajustez-vous votre approche en fonction de l'évolution des besoins du client pendant un cycle de vente long ?

*Aller plus loin..*

Comment gérez-vous les périodes de silence ou d'inactivité d'un prospect durant le cycle de vente ?

Approche conseil :

Comment identifiez-vous les besoins non exprimés d'un client et comment y répondez-vous dans votre approche de vente ?

*Aller plus loin..*

Pouvez-vous me donner un exemple sur lequel vous avez dû faire des recommandations au client qui n'étaient pas directement liées à votre produit ou service, mais qui ont apporté une valeur ajoutée ?

Mapper un compte :

Comment identifiez-vous les parties prenantes clés dans un grand compte et comment établissez-vous des relations avec elles ?

*Aller plus loin..*

Que faites-vous lorsque vous découvrez de nouvelles parties prenantes ou des changements dans la structure organisationnelle d'un grand compte ?

Multi-interlocuteurs :

Comment vous assurez-vous que toutes les parties impliquées dans une vente ou un projet sont alignées sur les objectifs et les attentes ?

*Aller plus loin..*

Quelles stratégies utilisez-vous pour maintenir une bonne relation avec plusieurs parties prenantes tout au long d'un projet complexe ?

Répondre à des appels d'offres :

Quels sont les éléments clés que vous considérez lors de la rédaction d'une réponse à un appel d'offre pour garantir qu'elle se démarque des autres soumissions ?

*Aller plus loin..*

Pouvez-vous me décrire une fois où vous avez géré un appel d'offre complexe du début à la fin ? Quels défis avez-vous rencontrés et comment les avez-vous surmontés ?

Raisonnement analytique :

Comment évaluez-vous la pertinence des données avant de les intégrer à une prise de décision ?

*Aller plus loin..*

Parlez-moi d'une situation où une analyse approfondie a permis d'identifier un problème sous-jacent majeur.

Conduite de négociation :

Quelle est votre méthode pour obtenir des concessions tout en maintenant de bonnes relations avec vos interlocuteurs ?

*Aller plus loin..*

Parlez-moi d'une situation où une analyse approfondie a permis d'identifier un problème sous-jacent majeur.

Conduite de négociation :

Quelle est votre méthode pour obtenir des concessions tout en maintenant de bonnes relations avec vos interlocuteurs ?

*Aller plus loin..*

Donnez un exemple de négociation où l'enjeu financier ou stratégique était critique pour l'entreprise.