



PSV GLOBAL

PROFIL DE SUCCÈS EN VENTES®

PSV Essentiel

Rapport d'évaluation des compétences de vente





PSV

GLOBAL

PROFIL DE SUCCÈS EN VENTES®

Profil de Succès en Ventes®

Rapport d'évaluation des compétences de vente

© PSV-Global– Résultats confidentiels

Informations du candidat

- **Nom :** Jean Le Vendeur
- **Courriel :** jlevendeur@distributionacme.com
- **Téléphone :** (514) 777-9999
- **Entreprise :** Distribution Acme
- **Poste actuel :** Représentant des ventes
- **Gestionnaire responsable :** Paul Le Directeur
- **Date du test :** 01/01/2026
- **Années d'expérience :** 15
- **Rémunération :** 90 000 \$
- **Région / Territoire :** Grand Montréal

Les 13 domaines évalués

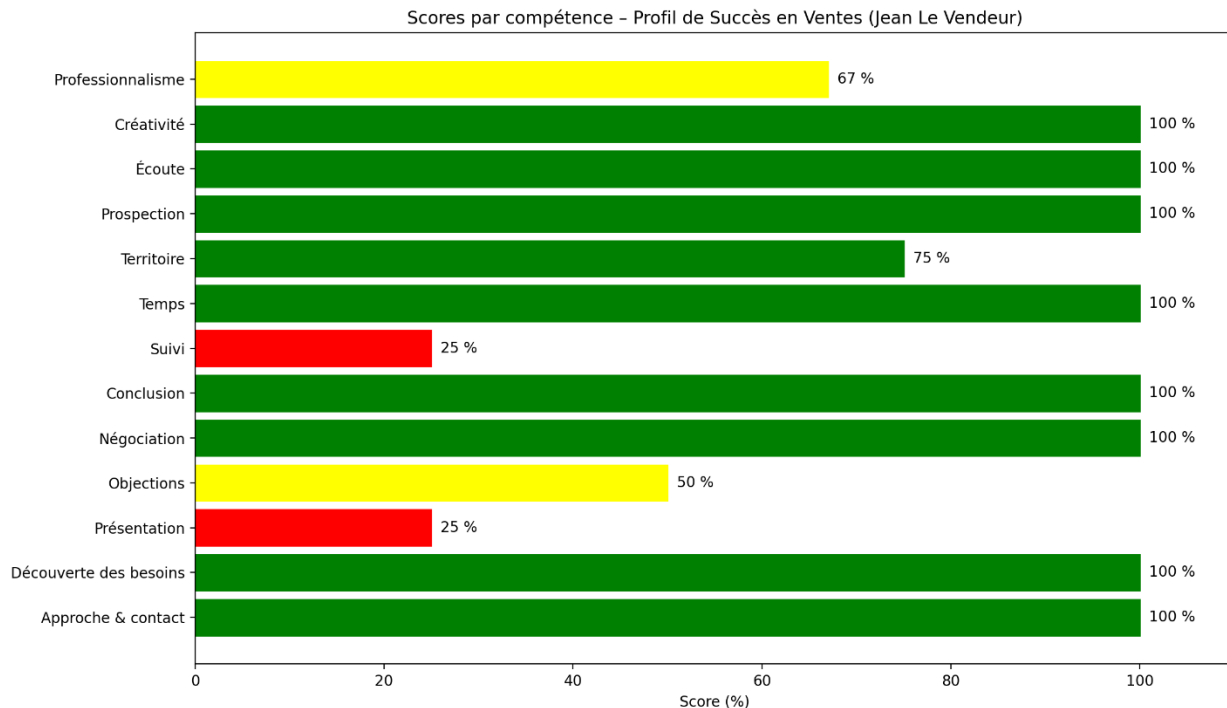
1. Approche & contact – Capacité à créer une bonne première impression et établir un lien de confiance.
2. Découverte des besoins – Art de poser des questions pertinentes pour comprendre les besoins et motivations.
3. Présentation de la solution – Aptitude à démontrer la valeur en lien direct avec les priorités du client.
4. Gestion des objections – Habileté à répondre aux résistances avec calme et assurance.
5. Négociation – Capacité à défendre la valeur et atteindre des ententes gagnant-gagnant.
6. Conclusion de la vente – Maîtrise des techniques de closing et capacité à déclencher la décision.
7. Suivi & fidélisation – Aptitude à entretenir la relation et générer des ventes additionnelles.
8. Gestion du temps – Organisation, planification et priorisation.
9. Planification de territoire – Structuration et ciblage optimal.
10. Prospection – Efficacité dans la création de nouvelles opportunités.
11. Écoute active – Compréhension réelle et reformulation.
12. Créativité & adaptabilité – Capacité à s'ajuster, innover et surmonter les obstacles.
13. Professionnalisme – Éthique, image et crédibilité perçue par les clients.

Note importante – Interprétation des résultats

Les résultats du Profil de Succès en Ventes® doivent être interprétés dans leur contexte. Le test mesure la maîtrise de compétences clés en vente consultative moderne, et non l'expérience globale, la motivation, la relation client accumulée ou la performance historique.

Il est fréquent que des profils expérimentés obtiennent des scores contrastés : certaines habiletés deviennent intuitives avec le temps alors que d'autres, plus techniques ou structurées, sont moins sollicitées au quotidien. Le PSV est donc un **outil de développement**, permettant d'identifier les forces et les axes de progression afin d'orienter efficacement le coaching et l'accompagnement.

Score global : 80 %



Résultats par compétence – Tableau synthèse

Compétence	Score	Niveau
Approche & contact	100 %	Fort
Découverte des besoins	100 %	Fort
Présentation de la solution	25 %	Faible
Gestion des objections	50 %	Moyen
Négociation	100 %	Fort
Conclusion de la vente	100 %	Fort
Suivi & fidélisation	25 %	Faible
Gestion du temps	100 %	Fort
Planification de territoire	75 %	Fort
Prospection	100 %	Fort
Écoute active	100 %	Fort
Créativité & adaptabilité	100 %	Fort
Professionalisme	67 %	Moyen+

Commentaires enrichis – Compétence par compétence

1. Approche & contact (100 % – Fort)

Jean démontre une aisance relationnelle exceptionnelle dès les premiers échanges. Elle établit rapidement un climat de confiance, favorisant l'ouverture et la collaboration. Cette force constitue un levier majeur dans tout contexte de vente relationnelle ou consultative.

2. Découverte des besoins (100 % – Fort)

Elle excelle dans l'art de poser des questions pertinentes et de faire émerger les véritables enjeux du client. Sa capacité à approfondir les besoins explicites et implicites lui permet de bâtir une compréhension solide et crédible.

3. Présentation de la solution (25 % – Faible)

La présentation de la solution manque de structure et de lien clair avec les besoins exprimés. Un cadre plus rigoureux (besoin → valeur → impact) permettrait d'augmenter considérablement l'efficacité persuasive.

4. Gestion des objections (50 % – Moyen)

Jean répond adéquatement aux objections courantes, mais certaines réponses demeurent partielles ou réactives. Une préparation plus systématique renforcerait son assurance et la constance de ses interventions.

5. Négociation (100 % – Fort)

Excellente capacité à défendre la valeur et à conclure des ententes équilibrées. Elle démontre un très bon jugement dans les échanges sensibles et sait maintenir une relation respectueuse tout en protégeant les intérêts de l'entreprise.

6. Conclusion de la vente (100 % – Fort)

Jean maîtrise très bien les techniques de conclusion. Elle sait reconnaître les signaux d'achat et guider le client vers une décision claire et assumée.

7. Suivi & fidélisation (25 % – Faible)

Le suivi après-vente est insuffisant et manque de structure. Une approche plus systématique permettrait d'augmenter la fidélisation, les ventes récurrentes et la valeur à long terme des comptes.

8. Gestion du temps (100 % – Fort)

Organisation et discipline exemplaires. Jean gère efficacement ses priorités et démontre une excellente maîtrise de son agenda et de ses activités.

9. Planification de territoire (75 % – Fort)

Bonne capacité à structurer et prioriser son territoire. Quelques ajustements stratégiques pourraient optimiser encore davantage la couverture et la rentabilité.

10. Prospection (100 % – Fort)

Très grande force. Jean démontre une discipline et une efficacité remarquables dans la génération de nouvelles opportunités et le développement du portefeuille.

11. Écoute active (100 % – Fort)

Elle capte avec précision les messages verbaux et non verbaux et démontre une compréhension approfondie des attentes du client.

12. Créativité & adaptabilité (100 % – Fort)

Jean s'adapte rapidement aux situations et propose des solutions créatives et pertinentes. Elle sait ajuster son approche en fonction du contexte et des interlocuteurs.

13. Professionnalisme (67 % – Moyen+)

Image professionnelle solide et crédible. Quelques améliorations au niveau de la rigueur administrative et du suivi pourraient renforcer encore davantage cette compétence.

Comparaison Auto-évaluation vs Résultats PSV

Compétence	Auto-évaluation	Résultat PSV	Interprétation
Approche & contact	Très bon	100 %	Aligné
Découverte des besoins	Bon	100 %	Sous-estimation
Présentation de la solution	Bon	25 %	Surestimation
Gestion des objections	Moyen	50 %	Aligné
Négociation	Moyen	100 %	Forte sous-estimation
Conclusion	Moyen	100 %	Forte sous-estimation
Suivi	Faible	25 %	Aligné
Temps	Faible	100 %	Forte sous-estimation
Territoire	Faible	75 %	Sous-estimation
Prospection	Faible	100 %	Forte sous-estimation
Écoute	Bon	100 %	Sous-estimation
Créativité	Bon	100 %	Sous-estimation
Professionnalisme	Supérieur	67 %	Légère surestimation

Conclusion personnalisée – Profil de Succès en Ventes®

Le Profil de Succès en Ventes® de Jean Le Vendeur révèle un **profil de très haute performance**, particulièrement fort sur les dimensions relationnelles, stratégiques et exécutives de la vente. Elle se distingue par une capacité exceptionnelle à créer des opportunités, comprendre les besoins, négocier efficacement et conclure avec assurance.

Ses principales zones de développement concernent la **structuration de la présentation de la solution** et le **suivi post-vente**. Ces éléments, bien qu'importants, sont facilement améliorables par un accompagnement ciblé et auront un impact direct sur la valeur moyenne par client et la fidélisation.

Forces majeures – Ce qui distingue Jean

1. Prospection et développement des affaires (100 %)
2. Découverte des besoins et écoute active (100 %)
3. Négociation et conclusion de la vente (100 %)
4. Gestion du temps et discipline professionnelle (100 %)

Points à améliorer – Axes prioritaires

1. Présentation de la solution (25 %)
2. Suivi et fidélisation de la clientèle (25 %)
3. Structuration des réponses aux objections

Indications sur les rôles recommandés

Au vu de ses forces dominantes, Jean serait particulièrement performante dans :

- Des rôles de **développement des affaires / chasse**
- Des postes exigeant une forte **autonomie et un haut niveau d'interaction client**
- Des environnements où la **négociation, la relation et la conclusion** sont des facteurs clés de succès

Avec un accompagnement ciblé sur la structuration de l'offre et le suivi, Jean possède tout le potentiel pour évoluer vers un rôle encore plus stratégique ou de mentor auprès d'autres représentants.

Nota bene : Résultats confidentiels – transmettre au directeur des ventes uniquement sur approbation du gestionnaire.

© PSV-Global– Tous droits réservés.