

Profil de ffff aaaaaa

J'ai un plan B me permettant de changer facilement mes stratégies: 3/5

J'aime la part d'incertitude de mon métier: 3/5

Je remets régulièrement mes pratiques en cause.: 3/5

Je sais improviser au dernier moment selon les circonstances et saisir des opportunités: 3/5

Je sais m'adapter à des priorités changeantes: 3/5

J'exprime facilement mon avis: 3/5

Je préfère exprimer un avis divergeant que de le garder pour moi: 3/5

Je sais dire non: 3/5

Je sais me faire comprendre facilement: 3/5

Je suis attentif à la façon dont j'envoie mes messages.: 3/5

Je veille à ne pas blesser mes clients: 3/5

A la place de mes clients, je serais satisfait des conditions que je lui impose.: 3/5

C'est avant tout à moi-même que je rends des comptes sur la qualité de mes ventes.: 3/5

J'ai un regard critique sur l'éthique de mon entreprise.: 2/5

Je ne triche pas ni avec moi-même ni avec les autres.: 3/5

Je sais faire passer l'éthique avant les résultats.: 3/5

Si ma façon de vendre devait servir d'exemple pour les nouveaux commerciaux, je serais à l'aise pour l'expliquer.: 3/5

J'ai clairement identifié mes leviers de motivation: 3/5

J'ai des rêves pour moi-même dans mon futur: 3/5

Je m'accroche même lorsque c'est difficile.: 3/5

Je sais m'investir dans des actions de long terme.: 3/5

Je sais me remettre facilement en selle après une baisse de moral.: 3/5

Mes motivations me sont propres. Elles ne sont pas influencées par des paramètres extérieurs.: 3/5

En clientèle, je suis capable d'anticiper les situations à risque émotionnel.: 3/5

J'ai identifié mes principales émotions face aux différents types d'acheteurs.: 3/5

Je comprends ce qui déclenche mes émotions.: 3/5

Je suis capable de revenir positivement discuter du sujet qui m'a heurté?: 3/5

Je suis capable éventuellement de m'excuser si nécessaires et de rire de moi-même.: 3/5

Lorsque l'émotion monte, j'utilise une technique me permettant de me contrôler.: 3/5

Après chaque contact client, je m'autoévalue.: 3/5

J'ai conscience de la nécessité de m'adapter à un monde en changement: 3/5

J'aime tester de nouvelles approches: 3/5

Je demande conseil aux plus experts: 3/5

Je suis ouvert aux critiques: 3/5

Les échecs sont des expériences que me permettent d'apprendre.: 3/5

J'ai confiance dans les autres: 3/5

Je ne crains pas les échecs car ils me font grandir.: 3/5

Je suis capable de décider sereinement malgré la pression: 3/5

Je suis capable de défendre des points de vue opposés.: 3/5

Je suis capable de prendre des risques: 3/5

Je suis serein vis-à-vis de moi-même dans ma relation aux autres.: 3/5

J'ai plaisir à découvrir les besoins, les motivations ou les insatisfaction de mon client.: 3/5

J'évite de penser ou de parler à la place de mon interlocuteur: 3/5

J'utilise le silence pour susciter la réflexion et le dialogue: 3/5

Je m'intéresse sincèrement à mon interlocuteur pendant la vente: 3/5

Je prends le temps de reformuler pour vérifier ma compréhension.: 3/5

Je suis sensible au non verbal de mon interlocuteur.: 3/5

Je comprends les points de vue des autres et sais changer le mien.: 3/5

Je ressens ce que mes interlocuteurs ressentent: 3/5

Je sais deviner les besoins de mes clients et leurs apporter une réponse satisfaisante: 3/5

Je suis attentif aux signaux émotionnels de mon entourage: 3/5

Je suis capable d'intégrer les priorités de mes interlocuteurs sans perdre les miennes de vue.: 3/5

Je suis sensible: 3/5

J'ai du recul et de l'humour sur moi-même.: 3/5

J'écoute les avis de mon entourage.: 3/5

Je connais mes faiblesses et j'ai bâti une stratégie pour limiter leurs effets.: 3/5

Je connais mes forces et sais les utiliser.: 3/5

Je fais le lien entre mes émotions, mes pensées et mes actions.: 3/5

Je sais identifier les émotions que j'éprouve et leur cause: 3/5

J'aime apporter des conseils utiles à mes clients: 3/5

Je me sens fortement engagé(e) pour mes clients: 3/5

Je me tiens sans cesse informé: 3/5

Je suis curieux(se) : chaque rencontre me permet d'apprendre: 3/5

Je suis passionné: 3/5

Je vois facilement le côté positif des choses: 3/5

