



Boomerang 360

Exemple

ID: 350829



4 sur 4 ont terminé leur analyse (100 %)

Date de l'analyse: 08/03/2018

Date d'édition: 08/03/2018

Ensize Marketing

Ensize Marketing

-

- -

ana.sanchez@ensize.org

Table des matières

3	Introduction
4	Aperçu
5	Relations
9	Éthique
13	Préparation/planification
17	Niveau contact
21	Analyse des besoins
25	Présentation
29	Négociation/Clôture
33	Suivi
37	Résumé

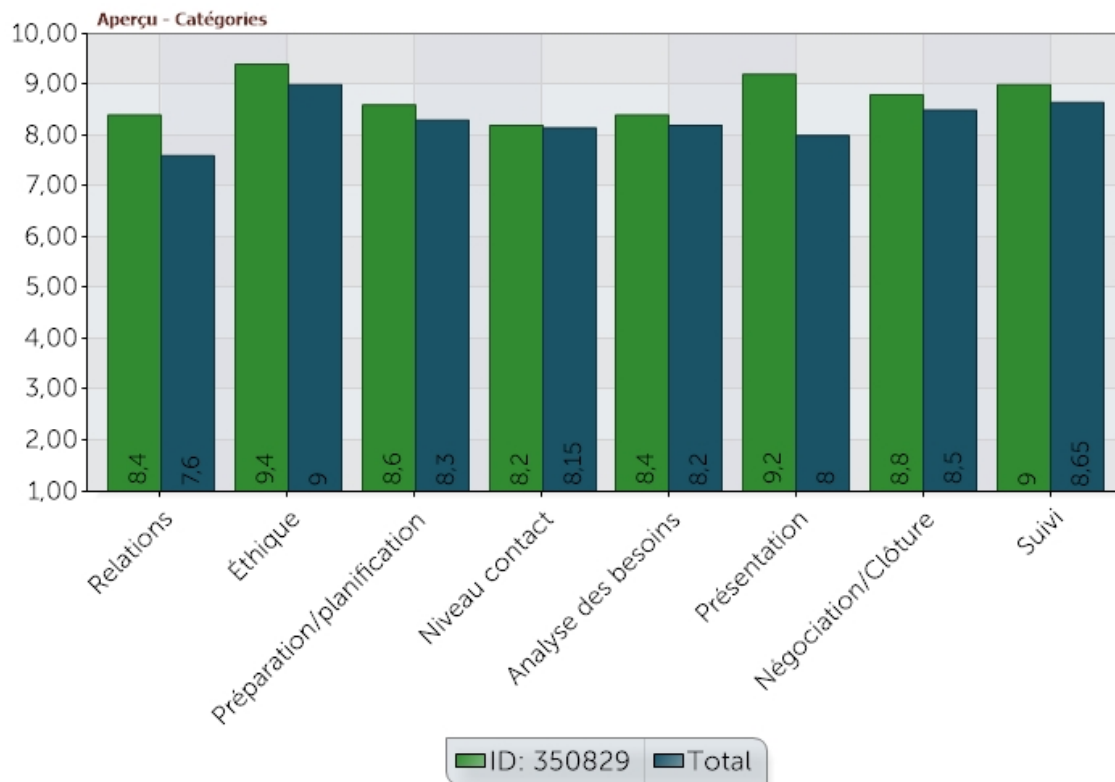
Introduction

À l'heure actuelle, comment travaillez-vous comme commercial ? Existe-il des différences importantes entre les personnes de votre réseau de vente ? L'analyse du boomerang sur le leadership est une analyse à 360° qui se concentre sur plusieurs fonctions commerciales essentielles. Il est demandé aux commerciaux de s'évaluer sous différents aspects professionnels. De telles évaluations sont réalisées par leurs supérieurs, collègues et subalternes. Cette analyse peut également impliquer des clients et des partenaires. Ces évaluations servent à créer un graphique qui indique les différences entre la façon dont les commerciaux se voient et la façon dont les autres les voient. Les informations recueillies suite à cette analyse sont utilisées pour le développement, la planification et l'assistance professionnelle. Ces analyses sont utilisées avec succès avant et pendant des sessions de formation et des mises à jour de processus de vente. Les commerciaux qui souhaitent aller plus loin peuvent s'en servir comme outils pour leur développement personnel.

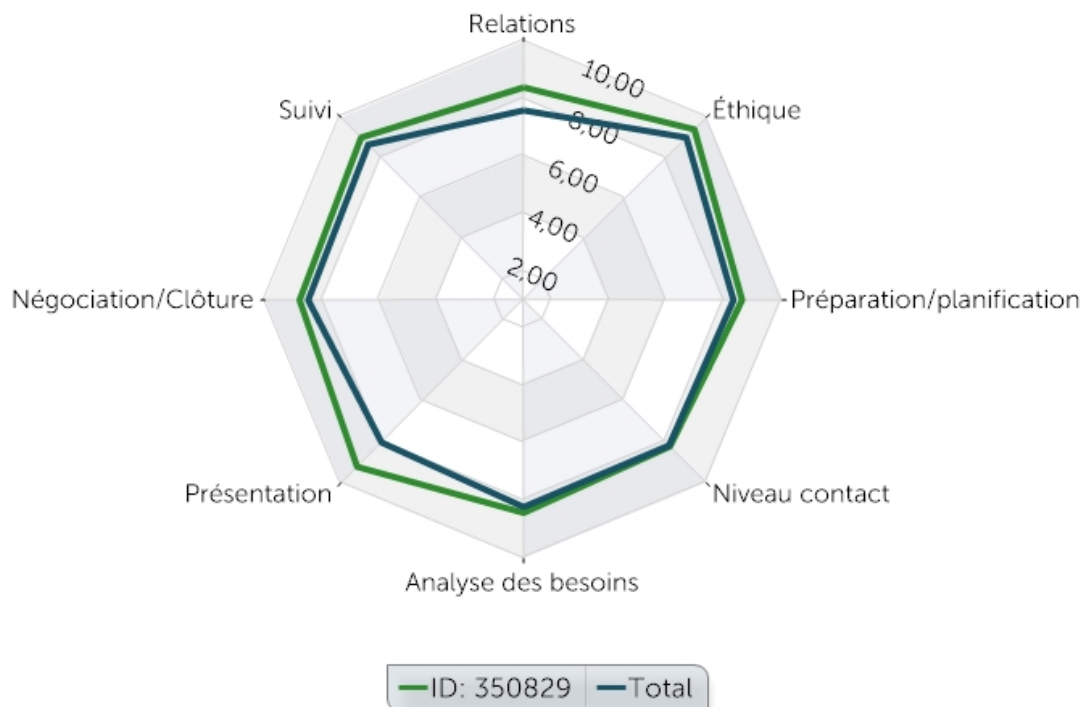
Présentation des questions expliquée

1	Votre réponse
1	Extrêmement inférieur à votre réponse
1	Bien inférieur à votre réponse
1	Inférieur à votre réponse
1	Supérieur à votre réponse
1	Bien supérieur à votre réponse
0	Pas de réponses

Aperçu



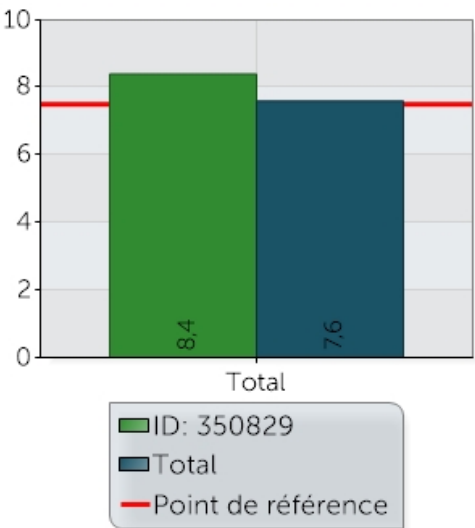
Aperçu - Catégories



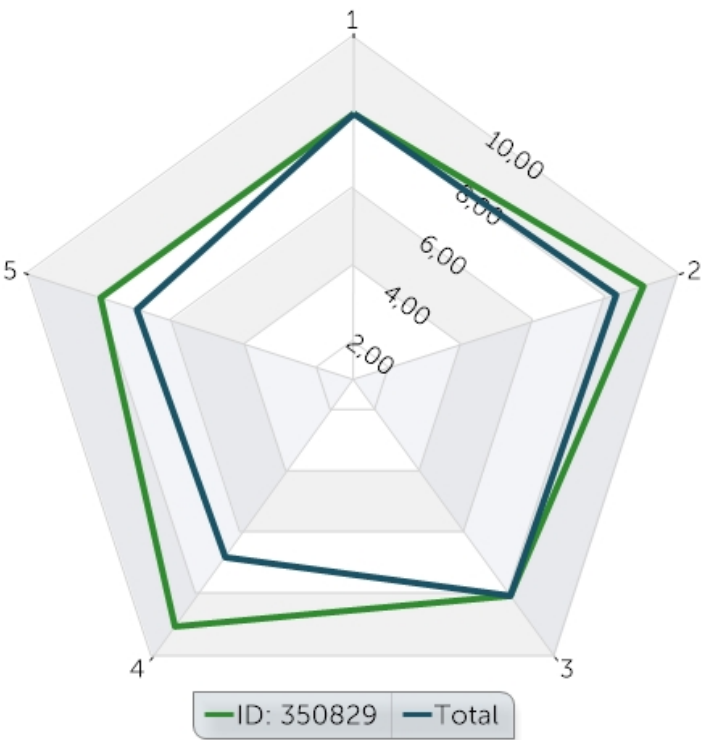
Relations

Questions dans cette catégorie

- 1. Je suis doué(e) pour résoudre les problèmes.
- 2. Mes méthodes de travail permettent de satisfaire les clients et leur donnent un fort sentiment de dévouement.
- 3. Je reste en contact régulier avec les clients.
- 4. Je suis doué(e) pour entretenir des bonnes relations avec tous ceux qui sont impliqués dans un compte client.
- 5. Je suis doué(e) pour gérer les objections.



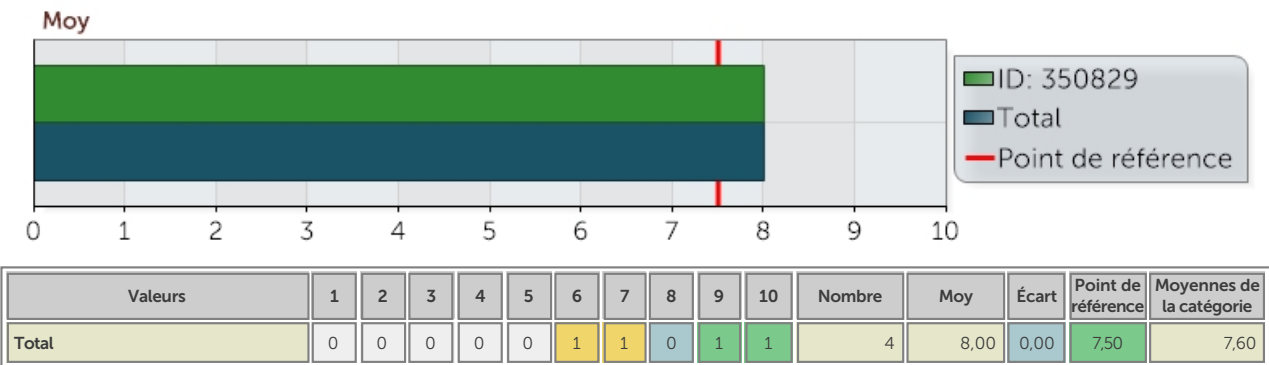
Aperçu - Relations



Relations, suite..

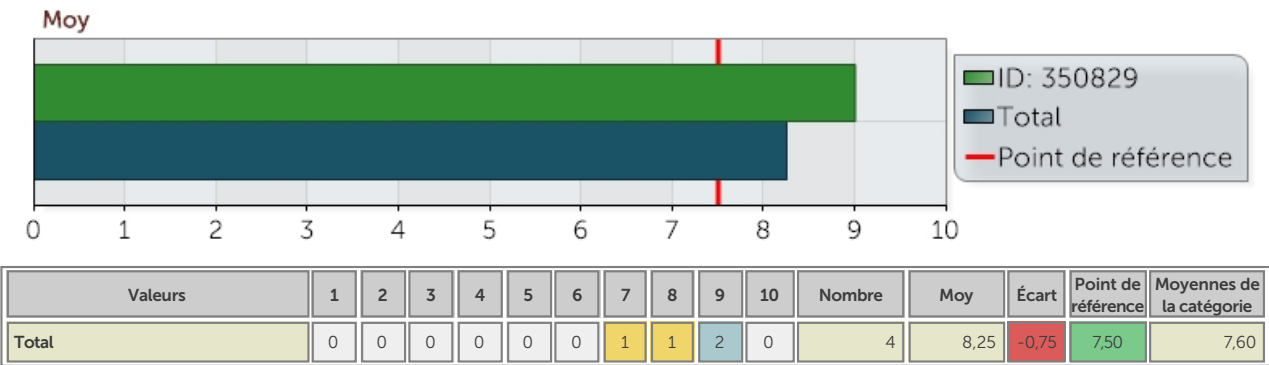
Je suis doué(e) pour résoudre les problèmes.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Mes méthodes de travail permettent de satisfaire les clients et leur donnent un fort sentiment de dévouement.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)

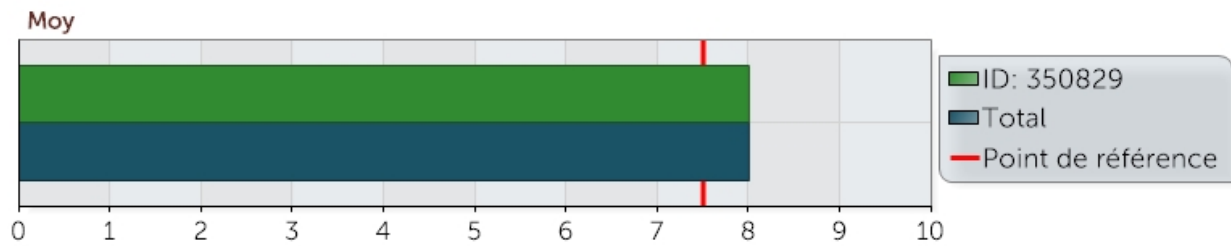


Relations, suite..

Je reste en contact régulier avec les clients.

Réponses possibles:

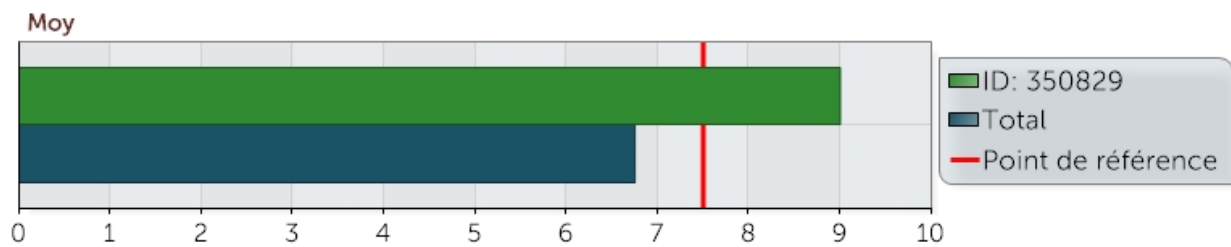
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je suis doué(e) pour entretenir des bonnes relations avec tous ceux qui sont impliqués dans un compte client.

Réponses possibles:

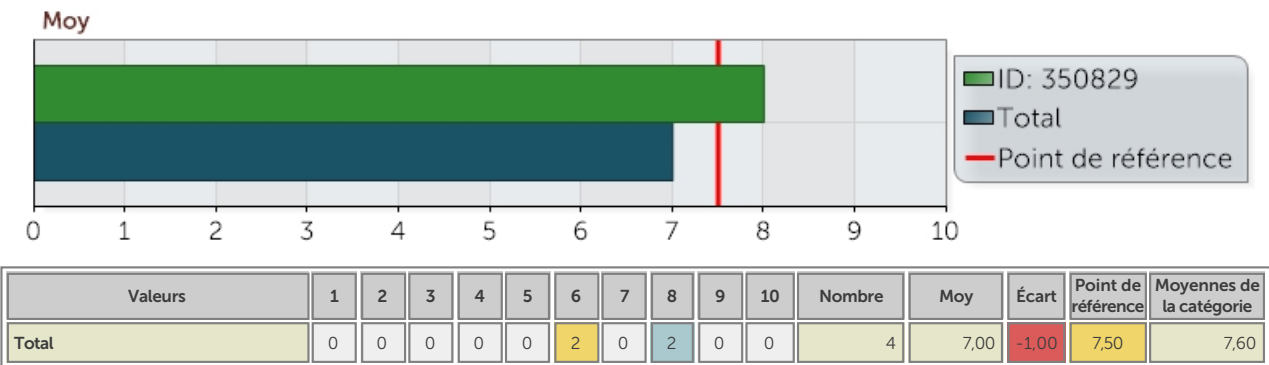
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Relations, suite..

Je suis doué(e) pour gérer les objections.

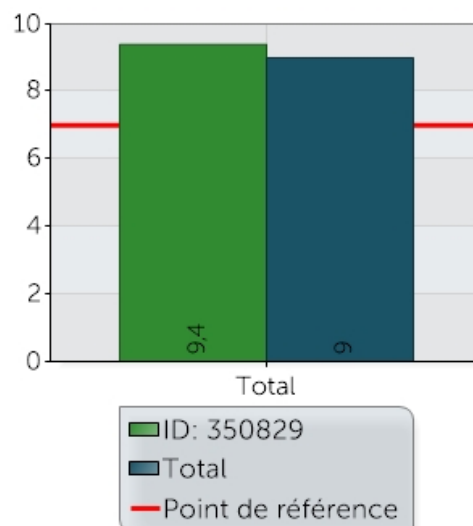
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



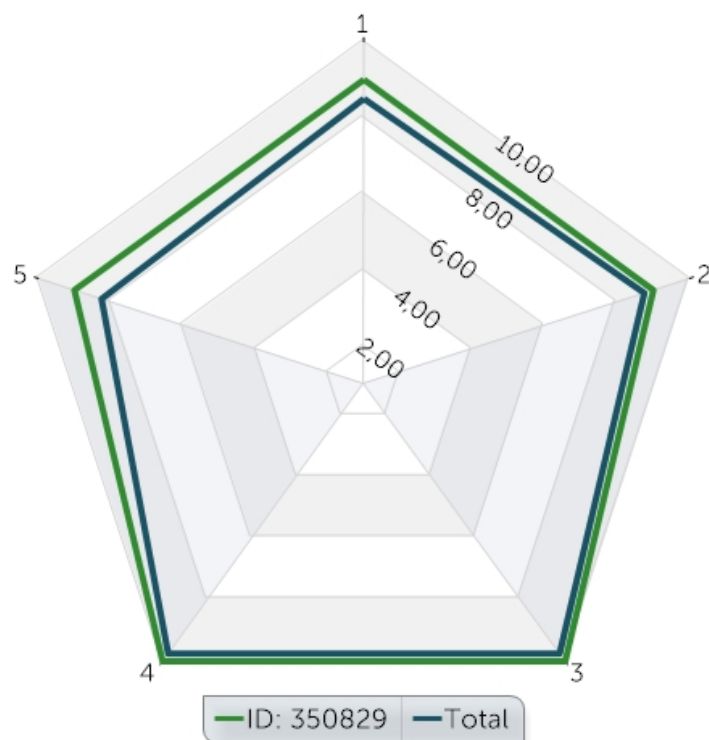
Éthique

Questions dans cette catégorie

1. Je suis un bon ambassadeur de notre société.
2. Je possède une relation honnête et franche avec les clients.
3. Je suis observateur(trice).
4. Je respecte l'intégrité de mes clients.
5. Je développe mon rôle de partenaire avec le client.



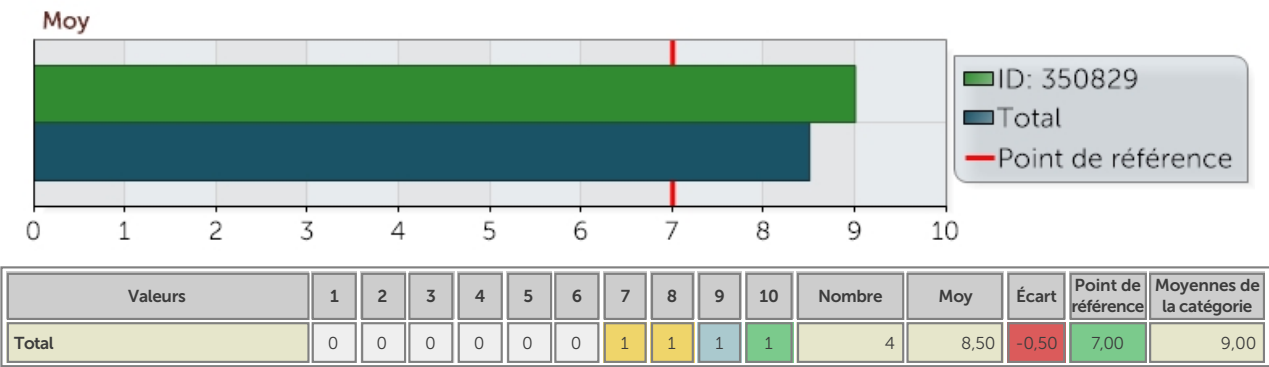
Aperçu - Éthique



Éthique, suite..

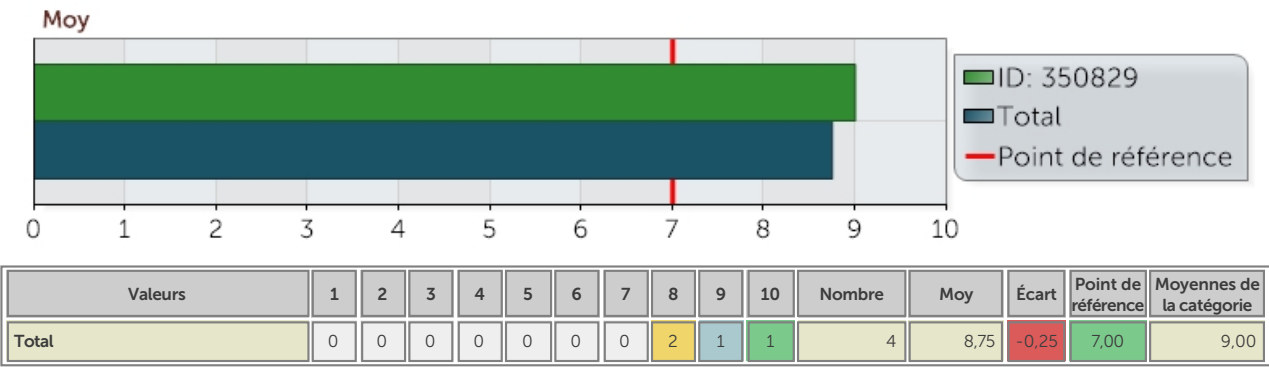
Je suis un bon ambassadeur de notre société.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je possède une relation honnête et franche avec les clients.

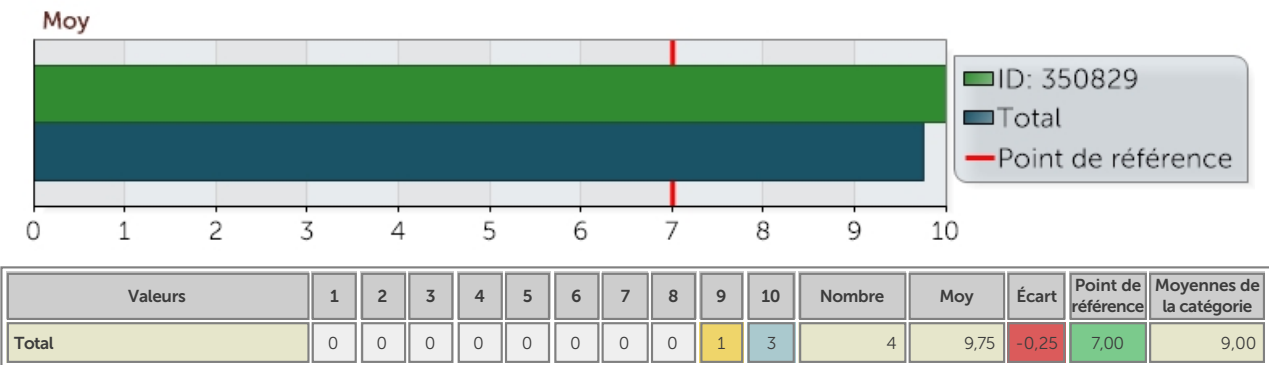
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Éthique, suite..

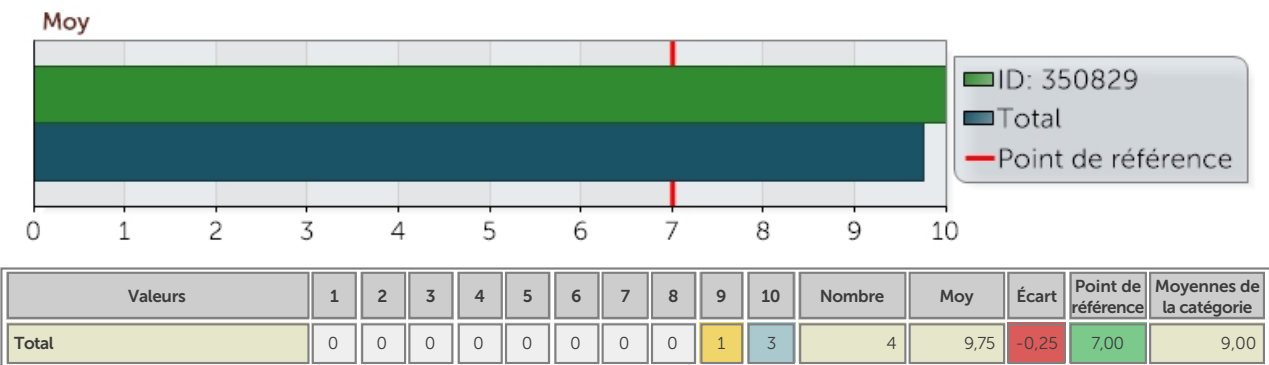
Je suis observateur(trice).

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je respecte l'intégrité de mes clients.

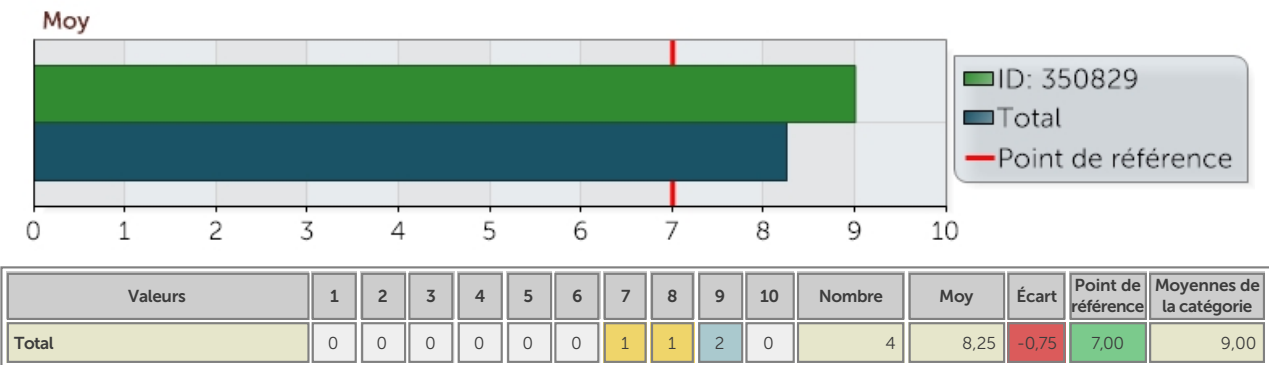
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Éthique, suite..

Je développe mon rôle de partenaire avec le client.

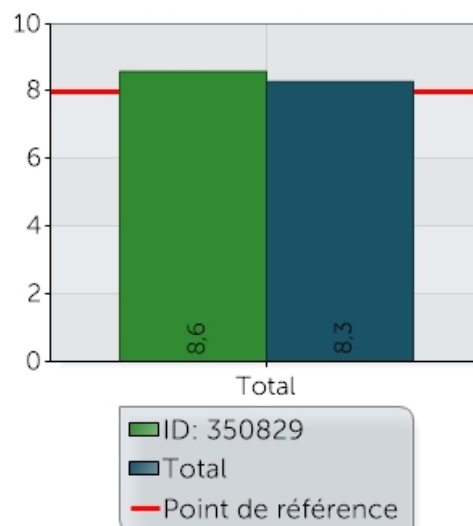
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



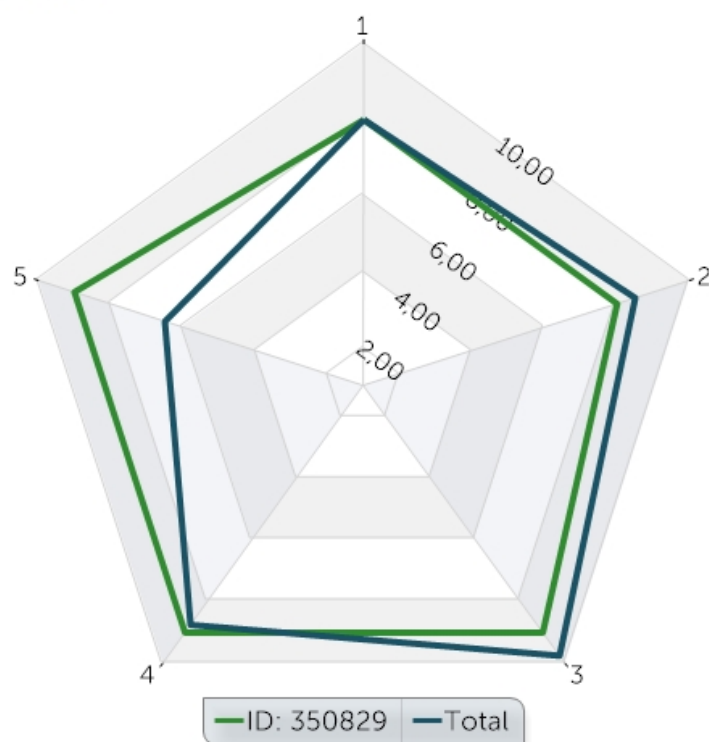
Préparation/planification

Questions dans cette catégorie

1. Je me tiens informé(e) des changements et des développements qui ont lieu dans mon secteur d'activité.
2. Je suis bien préparé(e) à recevoir des clients.
3. Je dispose toujours de l'équipement/du matériel adapté lorsque je reçois des clients.
4. Je suis au courant des situations actuelles de mes clients.
5. Je prends l'initiative de demander à mes clients de nouveaux contacts professionnels.



Aperçu - Préparation/planification



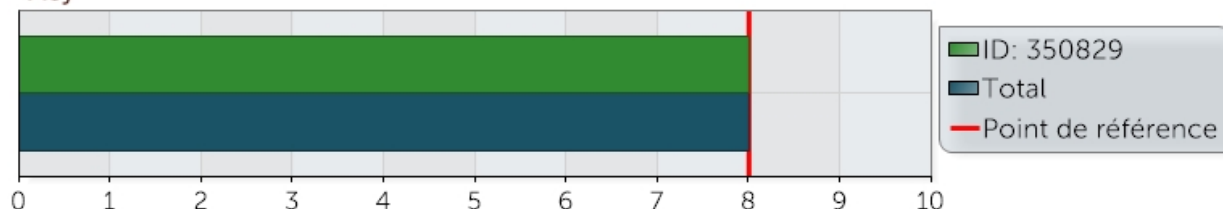
Préparation/planification, suite..

Je me tiens informé(e) des changements et des développements qui ont lieu dans mon secteur d'activité.

Réponses possibles:

1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)

Moy



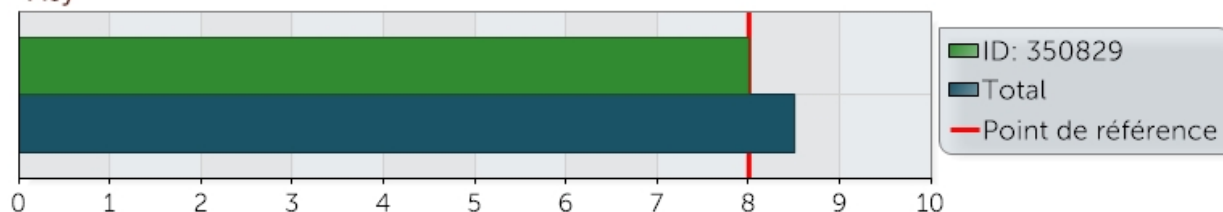
Valeurs	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Nombre	Moy	Écart	Point de référence	Moyennes de la catégorie
Total	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	4	8,00	0,00	8,00	8,30

Je suis bien préparé(e) à recevoir des clients.

Réponses possibles:

1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)

Moy

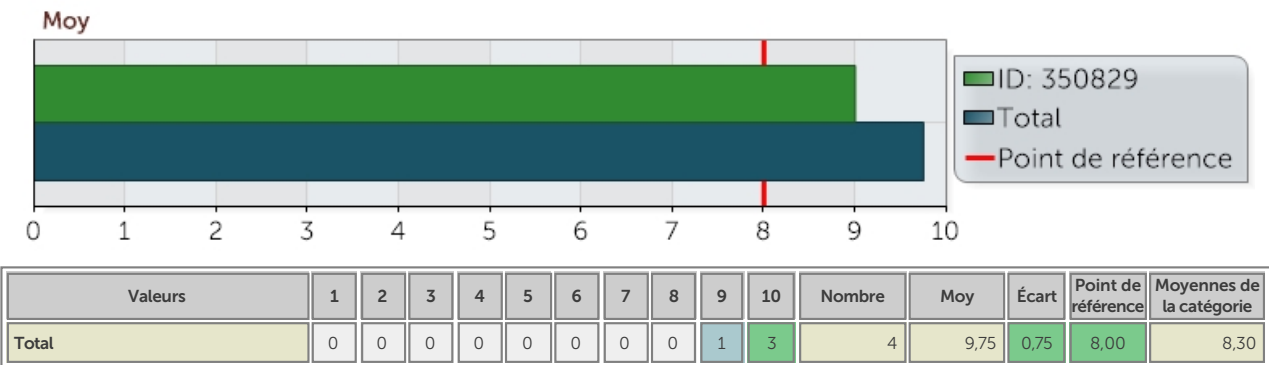


Valeurs	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Nombre	Moy	Écart	Point de référence	Moyennes de la catégorie
Total	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	4	8,50	0,50	8,00	8,30

Préparation/planification, suite..

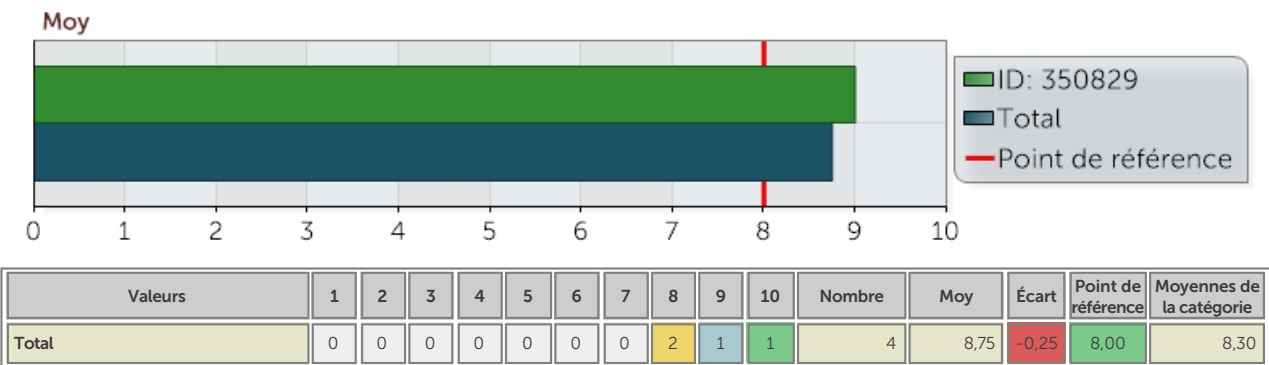
Je dispose toujours de l'équipement/du matériel adapté lorsque je reçois des clients.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je suis au courant des situations actuelles de mes clients.

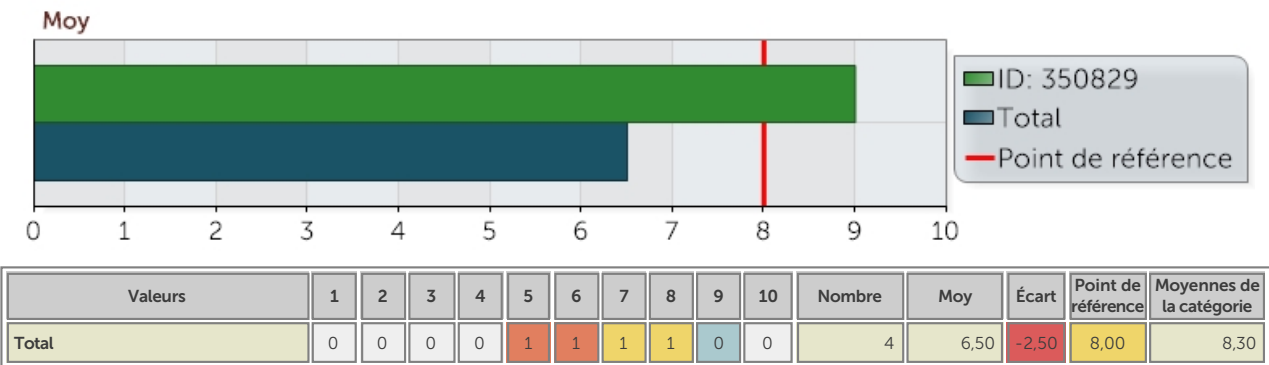
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Préparation/planification, suite..

Je prends l'initiative de demander à mes clients de nouveaux contacts professionnels.

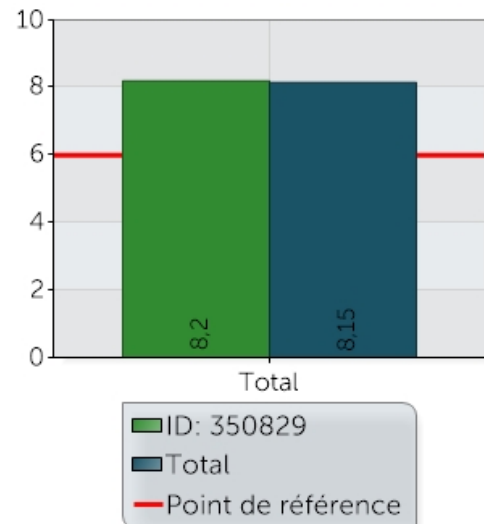
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



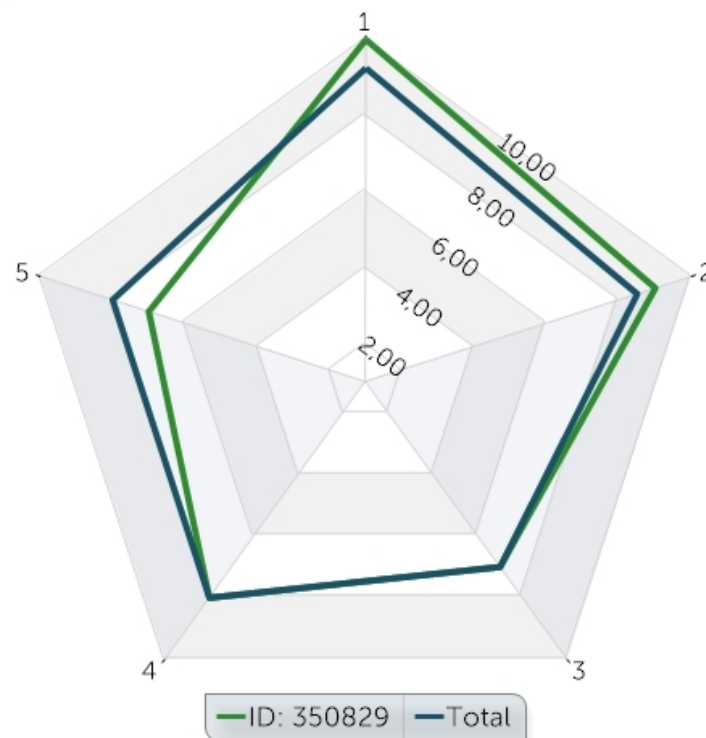
Niveau contact

Questions dans cette catégorie

1. J'arrive à l'heure lorsque j'ai rendez-vous chez des clients.
2. J'étudie les objectifs de chaque visite à un client avec le client.
3. J'ouvre les réunions en essayant d'éveiller la curiosité du client.
4. J'ai la capacité de m'adapter à différents environnements et situations.
5. Je motive et j'inspire le client lorsque je présente des produits et des services.



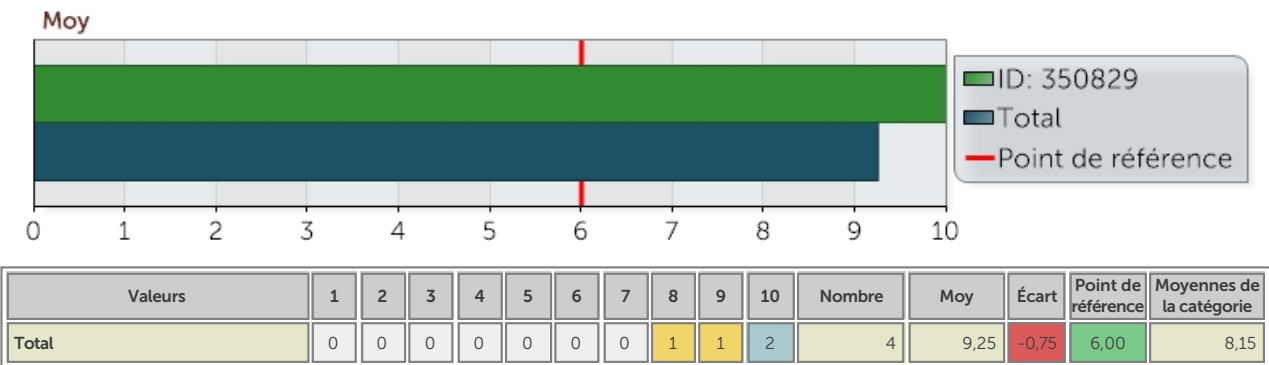
Aperçu - Niveau contact



Niveau contact, suite..

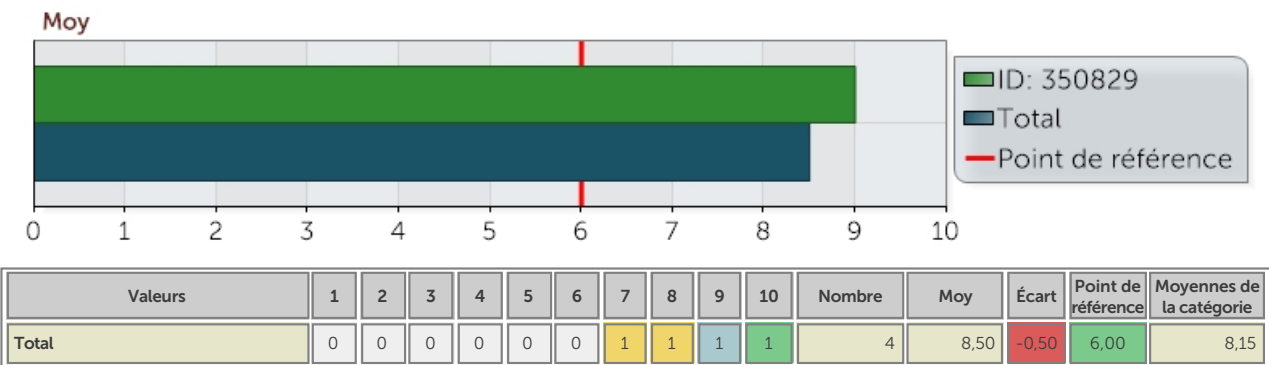
J'arrive à l'heure lorsque j'ai rendez-vous chez des clients.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



J'étudie les objectifs de chaque visite à un client avec le client.

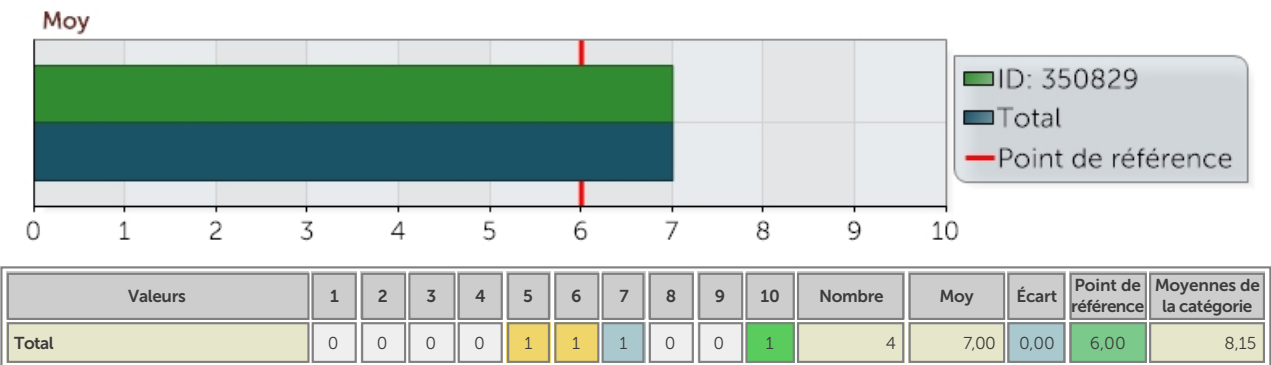
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Niveau contact, suite..

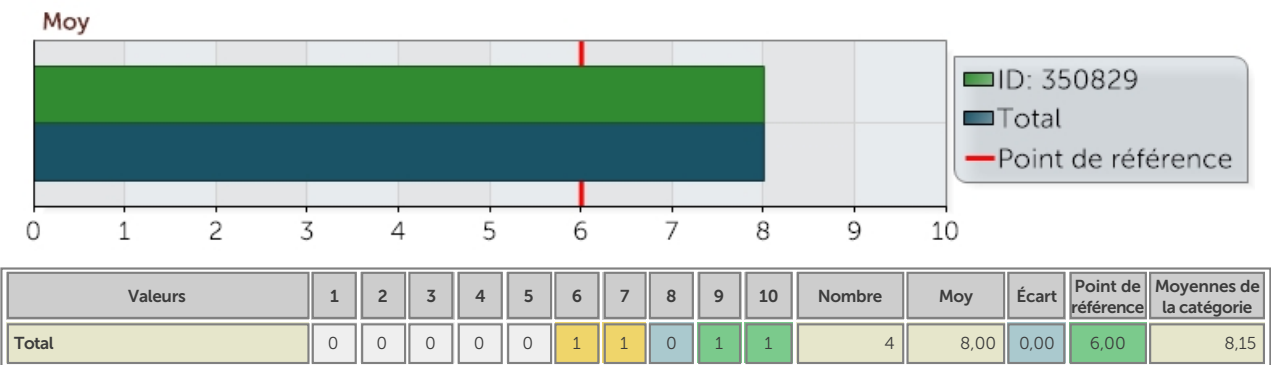
J'ouvre les réunions en essayant d'éveiller la curiosité du client.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



J'ai la capacité de m'adapter à différents environnements et situations.

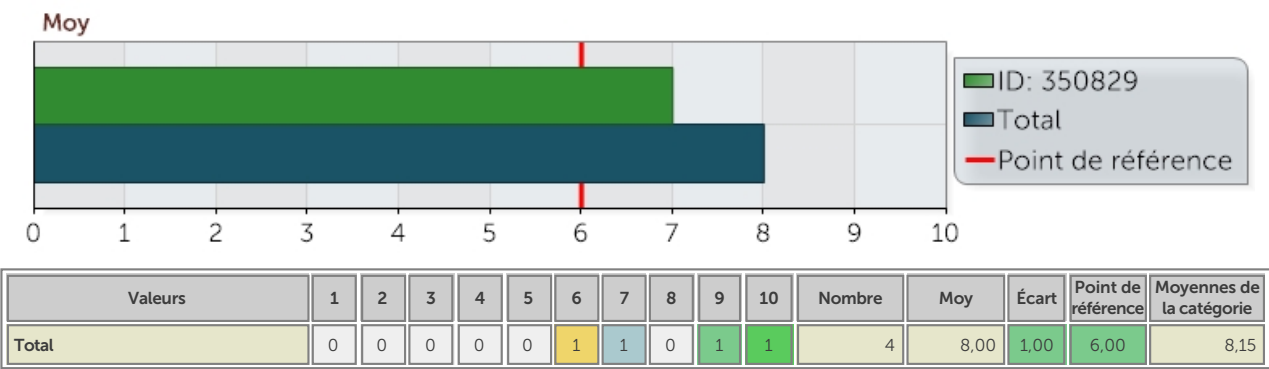
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Niveau contact, suite..

Je motive et j'inspire le client lorsque je présente des produits et des services.

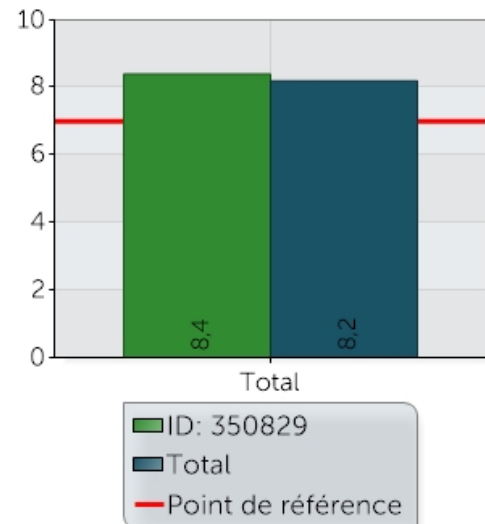
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



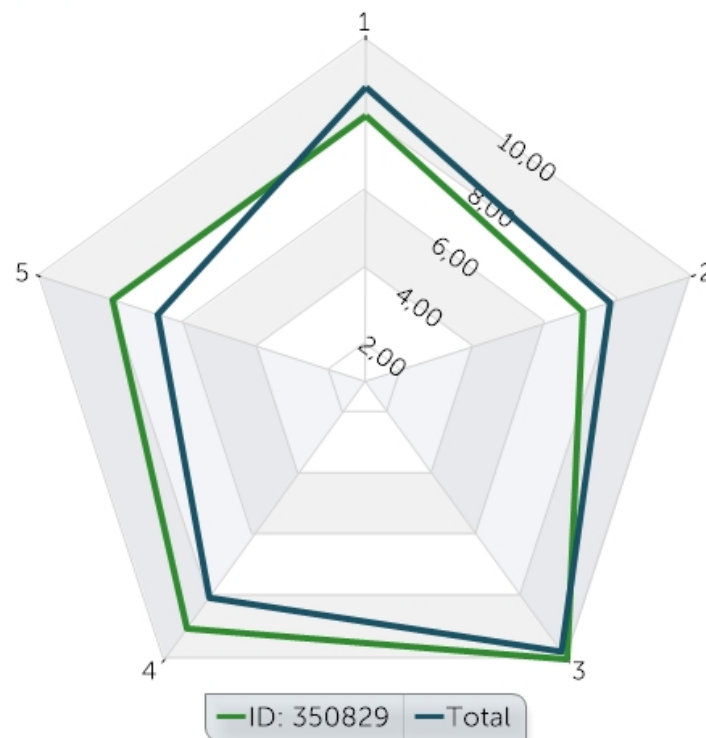
Analyse des besoins

Questions dans cette catégorie

1. Je pose des questions pertinentes lors de rendez-vous chez des clients.
2. J'ai la capacité d'identifier rapidement les besoins et les souhaits des clients.
3. Je note au fur et à mesure et par écrit les points qui sont acceptés au cours d'une réunion.
4. Je résume les résultats de la réunion avec le client.
5. Je veille à identifier les besoins futurs du client.



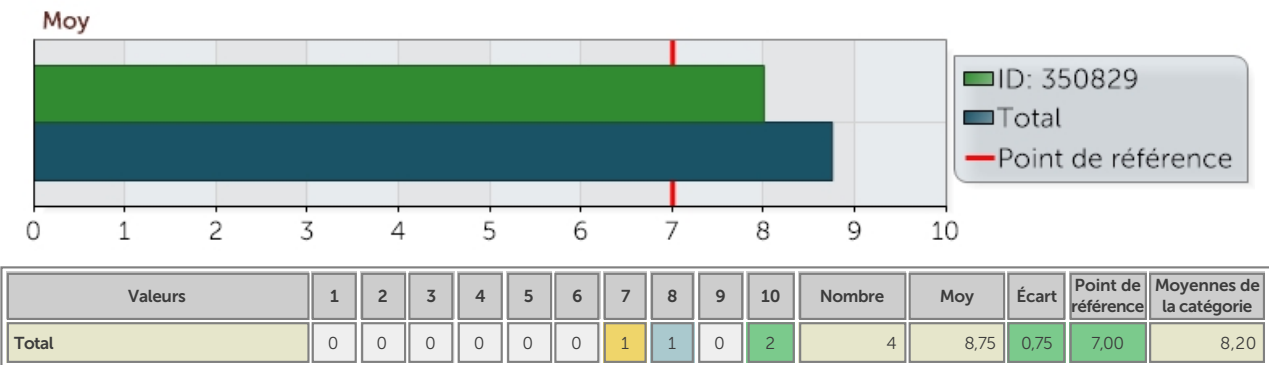
Aperçu - Analyse des besoins



Analyse des besoins, suite..

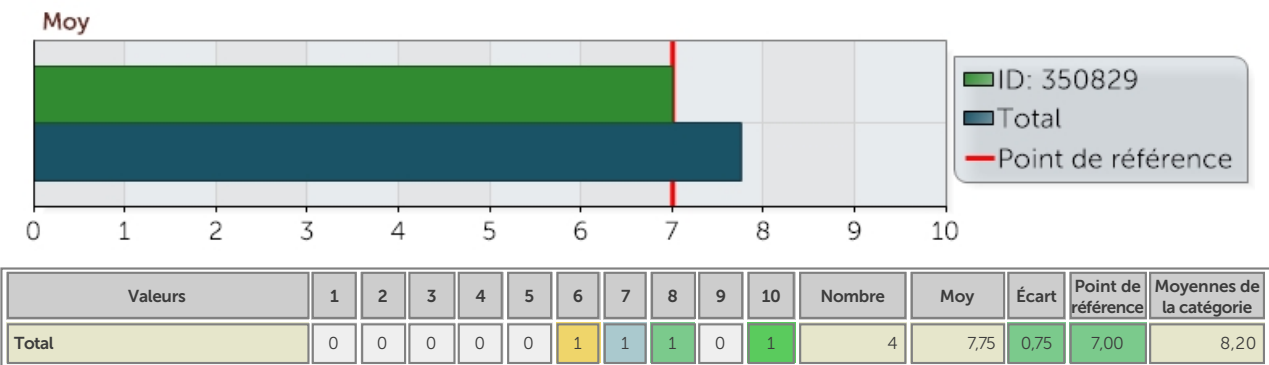
Je pose des questions pertinentes lors de rendez-vous chez des clients.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



J'ai la capacité d'identifier rapidement les besoins et les souhaits des clients.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)

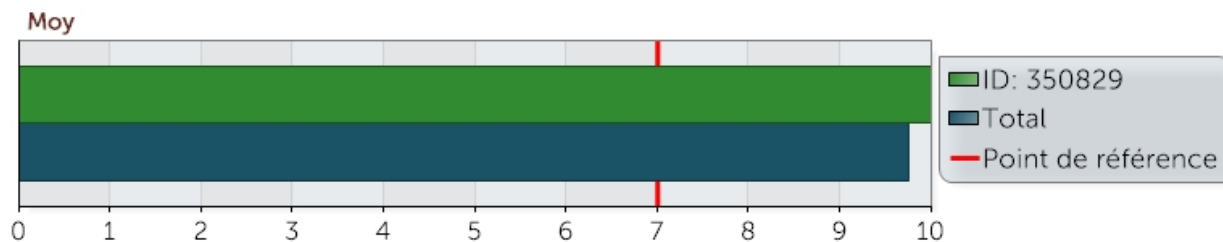


Analyse des besoins, suite..

Je note au fur et à mesure et par écrit les points qui sont acceptés au cours d'une réunion.

Réponses possibles:

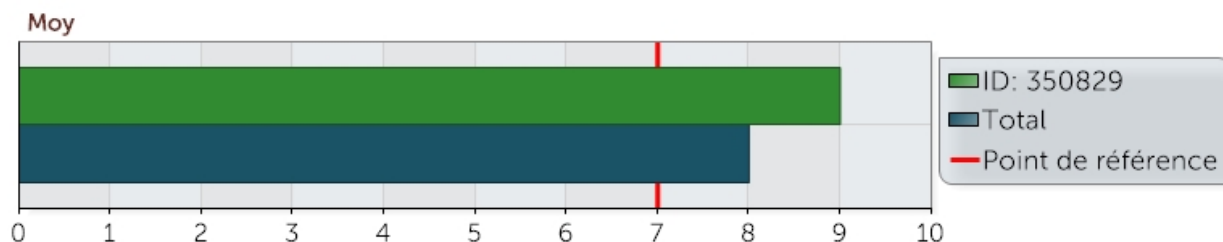
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je résume les résultats de la réunion avec le client.

Réponses possibles:

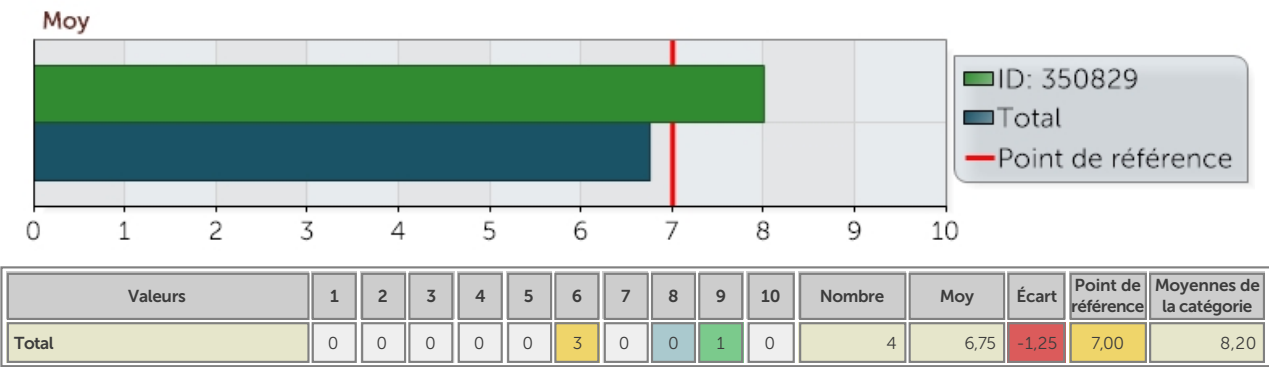
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Analyse des besoins, suite..

Je veille à identifier les besoins futurs du client.

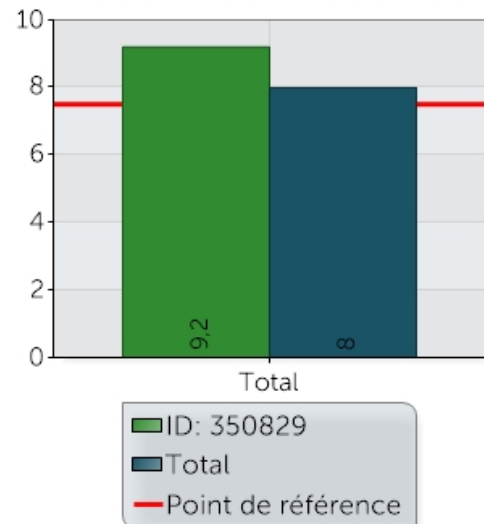
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



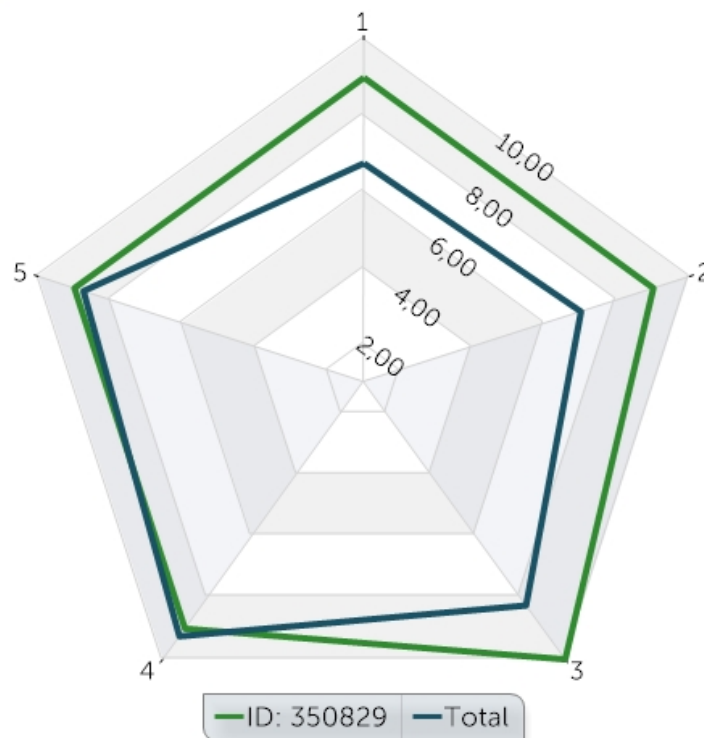
Présentation

Questions dans cette catégorie

1. J'adapte ma présentation aux besoins identifiés du client.
2. Je suis en mesure de présenter les avantages du produit en fonction des besoins identifiés du client.
3. Je présente et je décris les produits/services de façon précise et intelligible.
4. Je décris les qualités du produit sans "faire trop valoir".
5. Je peux conserver un fil conducteur au cours de ma présentation.



Aperçu - Présentation

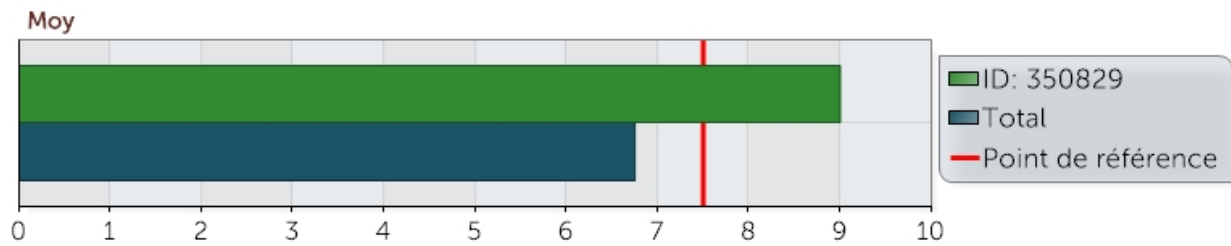


Présentation, suite..

J'adapte ma présentation aux besoins identifiés du client.

Réponses possibles:

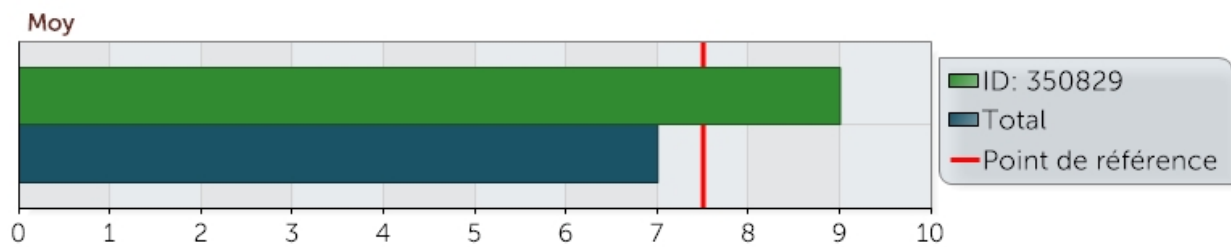
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je suis en mesure de présenter les avantages du produit en fonction des besoins identifiés du client.

Réponses possibles:

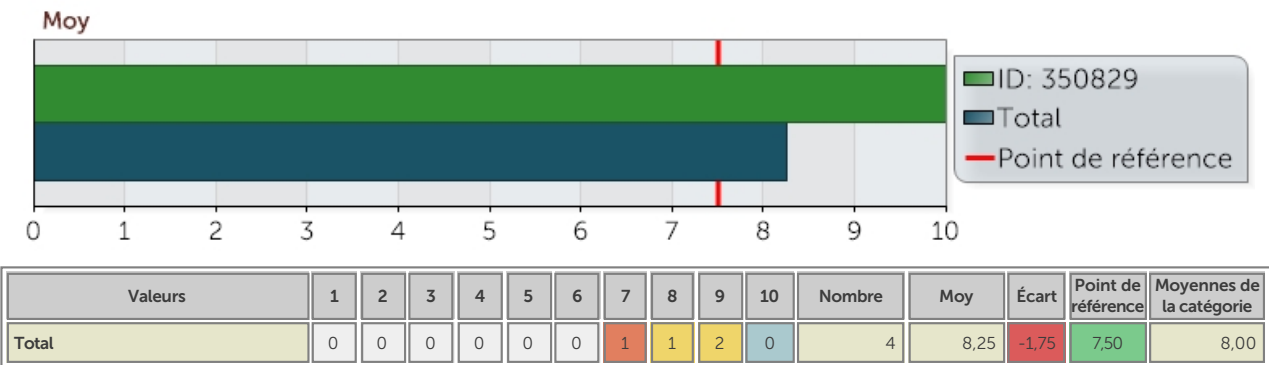
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Présentation, suite..

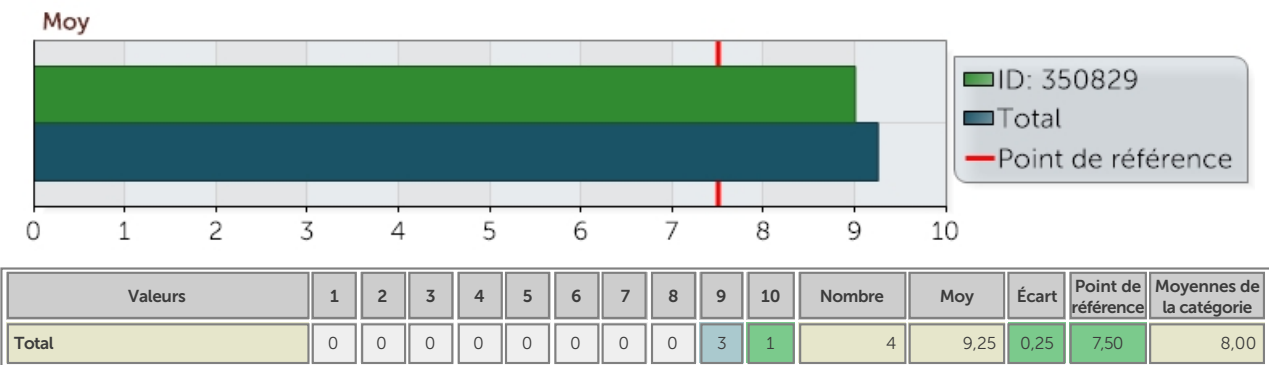
Je présente et je décris les produits/services de façon précise et intelligible.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je décris les qualités du produit sans "faire trop valoir".

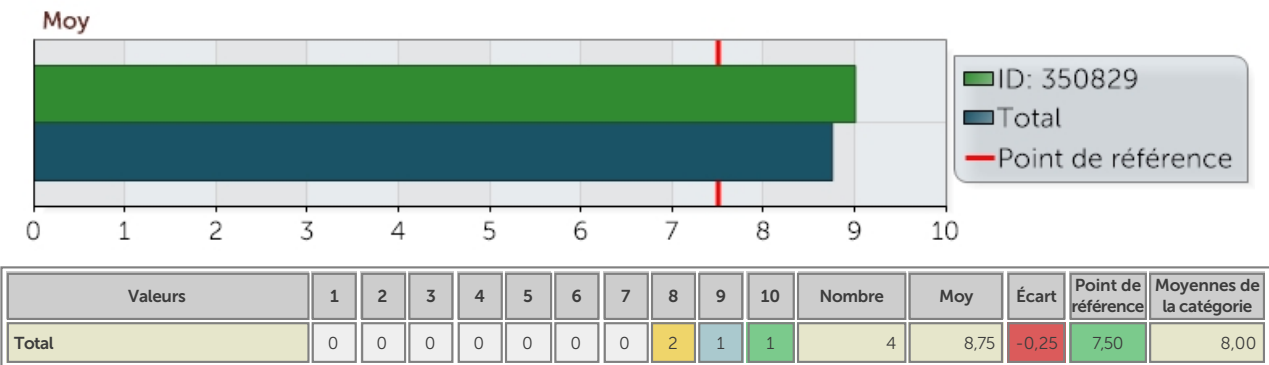
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Présentation, suite..

Je peux conserver un fil conducteur au cours de ma présentation.

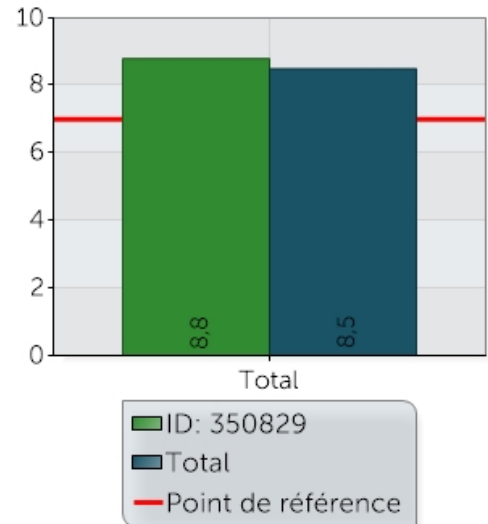
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



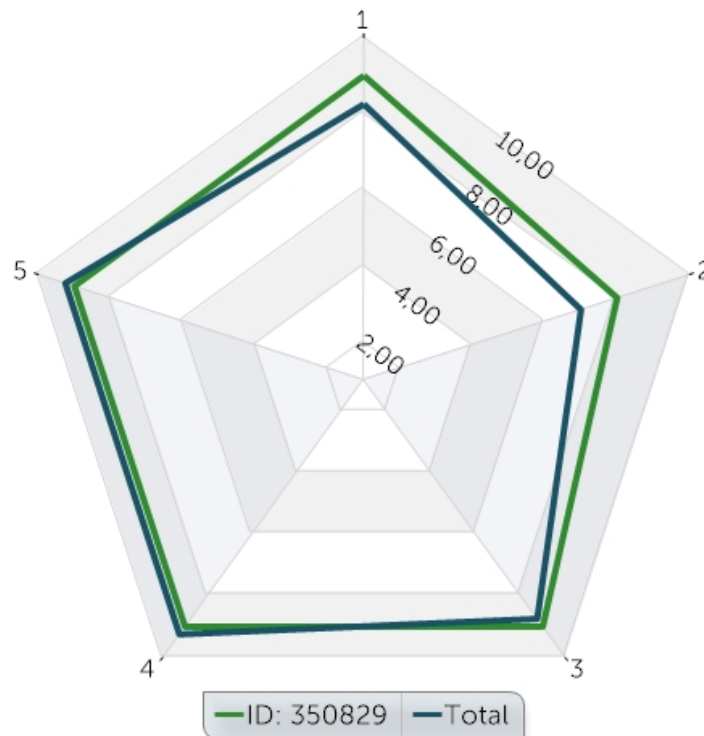
Négociation/Clôture

Questions dans cette catégorie

1. Je vérifie régulièrement au cours de la réunion que les deux parties ont compris le sujet de la discussion de la même façon.
2. Je suis capable de sentir et de voir lorsque les clients sont intéressés par un achat ou une collaboration avec moi.
3. Je m'efforce de générer de bons résultats pour les deux parties.
4. Je demande toujours si un point manque de clarté avant de mettre fin à une réunion.
5. Je m'assure que le client est satisfait de l'accord que nous avons conclu.



Aperçu - Négociation/Clôture



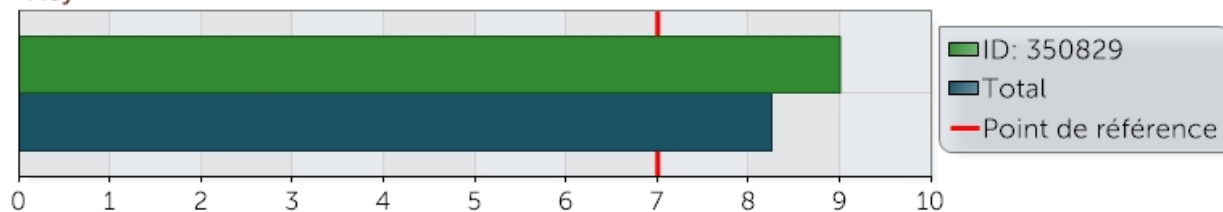
Négociation/Clôture, suite..

Je vérifie régulièrement au cours de la réunion que les deux parties ont compris le sujet de la discussion de la même façon.

Réponses possibles:

1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)

Moy



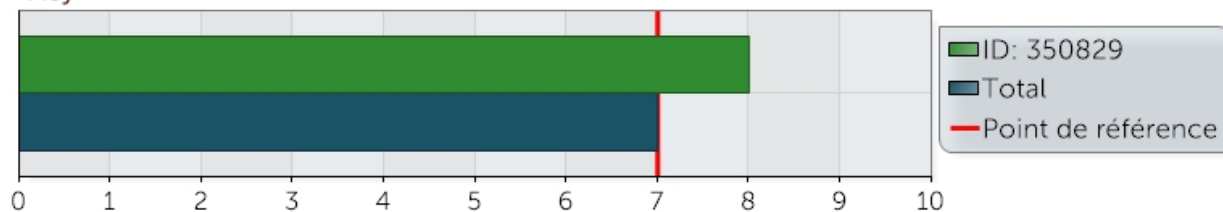
Valeurs	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Nombre	Moy	Écart	Point de référence	Moyennes de la catégorie
Total	0	0	0	0	0	0	0	3	1	0	4	8,25	-0,75	7,00	8,50

Je suis capable de sentir et de voir lorsque les clients sont intéressés par un achat ou une collaboration avec moi.

Réponses possibles:

1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)

Moy

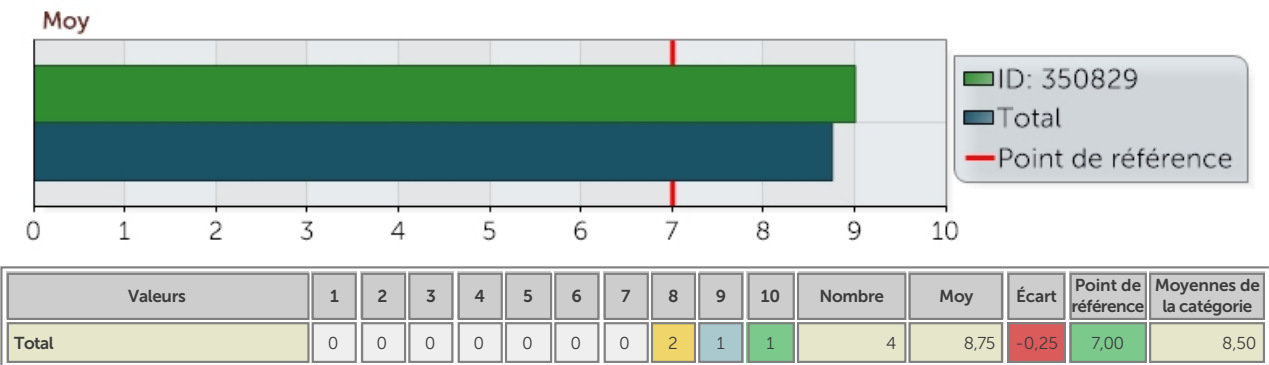


Valeurs	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Nombre	Moy	Écart	Point de référence	Moyennes de la catégorie
Total	0	0	0	0	0	2	1	0	1	0	4	7,00	-1,00	7,00	8,50

Négociation/Clôture, suite..

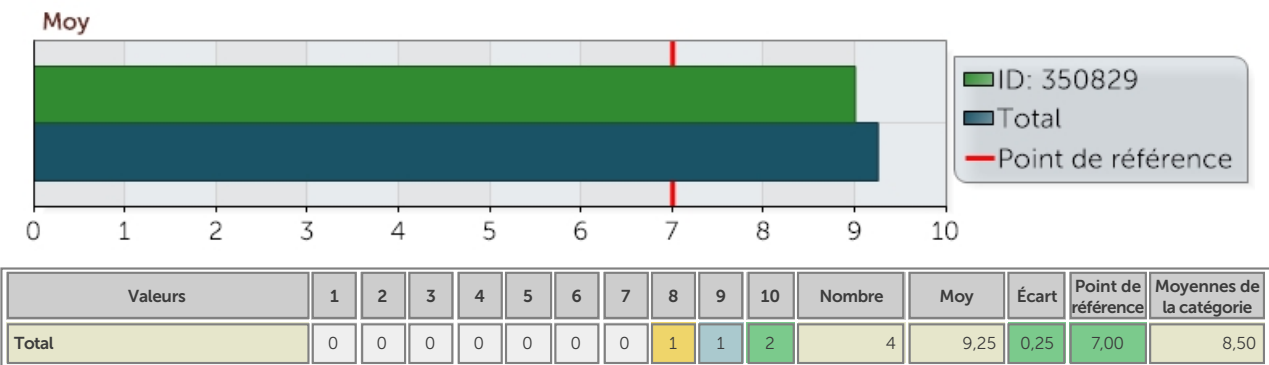
Je m'efforce de générer de bons résultats pour les deux parties.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je demande toujours si un point manque de clarté avant de mettre fin à une réunion.

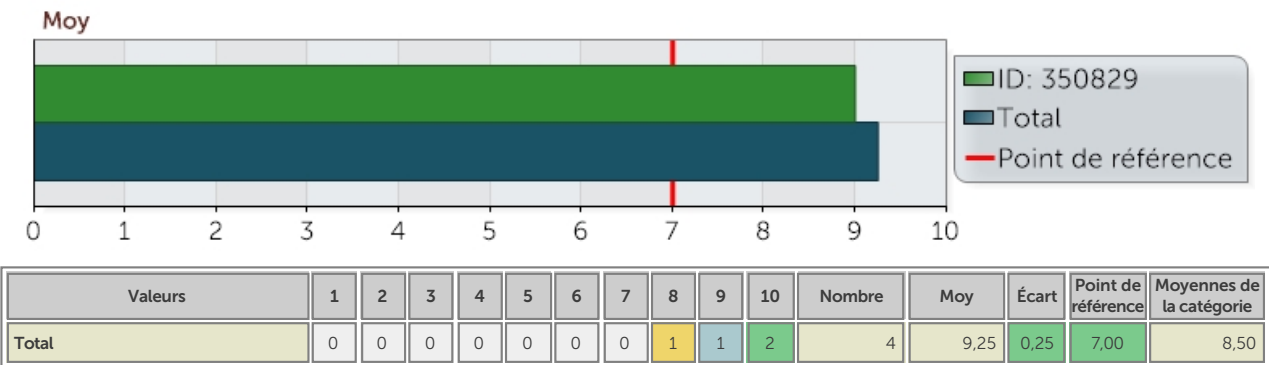
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Négociation/Clôture, suite..

Je m'assure que le client est satisfait de l'accord que nous avons conclu.

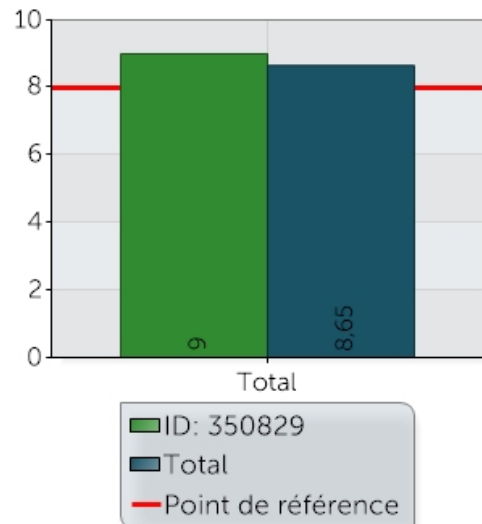
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



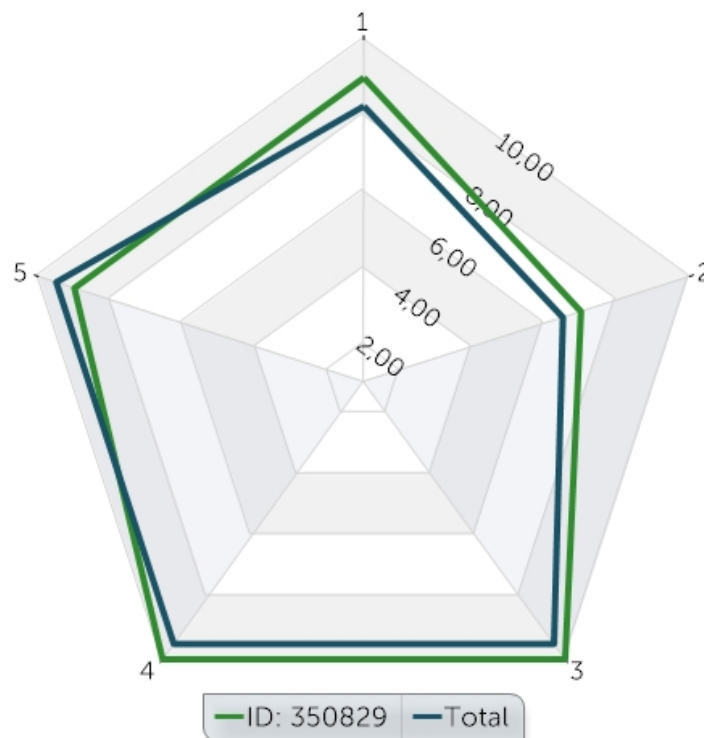
Suivi

Questions dans cette catégorie

1. Je veille à terminer tout le travail de suivi après avoir passé un marché.
2. Je propose souvent de nouvelles idées de produits/services.
3. Je termine toutes les tâches que je me suis engagé à accomplir.
4. Je reviens dans les délais vers les personnes avec les tâches promises/des informations complémentaires.
5. Je me souviens des points qui ont été abordés au cours de réunions précédentes.



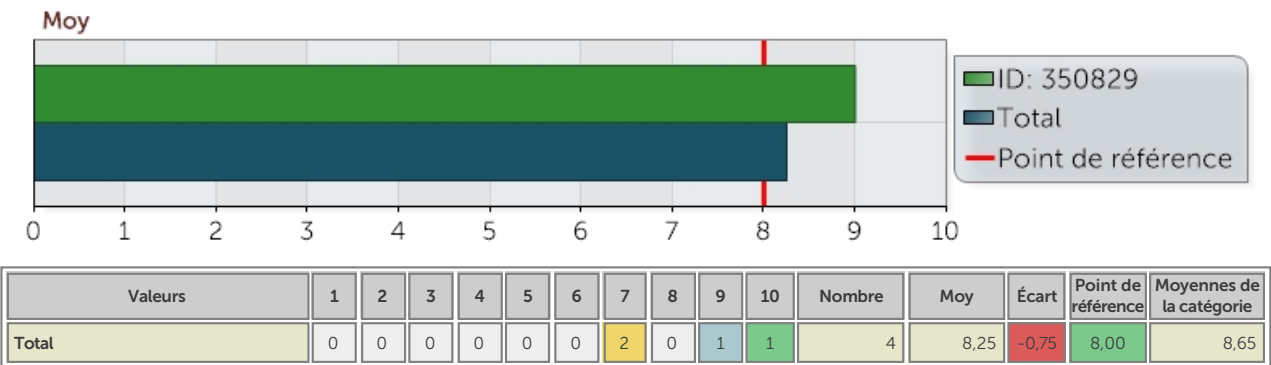
Aperçu - Suivi



Suivi, suite..

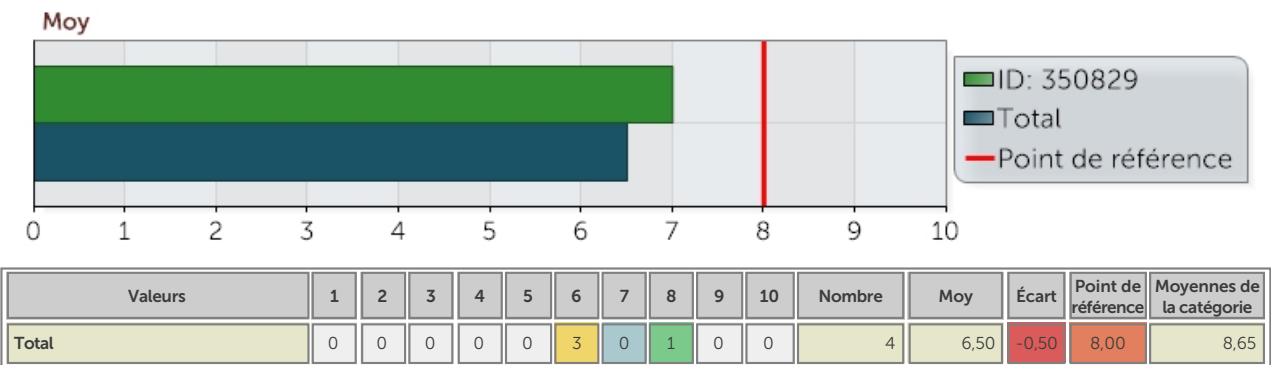
Je veille à terminer tout le travail de suivi après avoir passé un marché.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je propose souvent de nouvelles idées de produits/services.

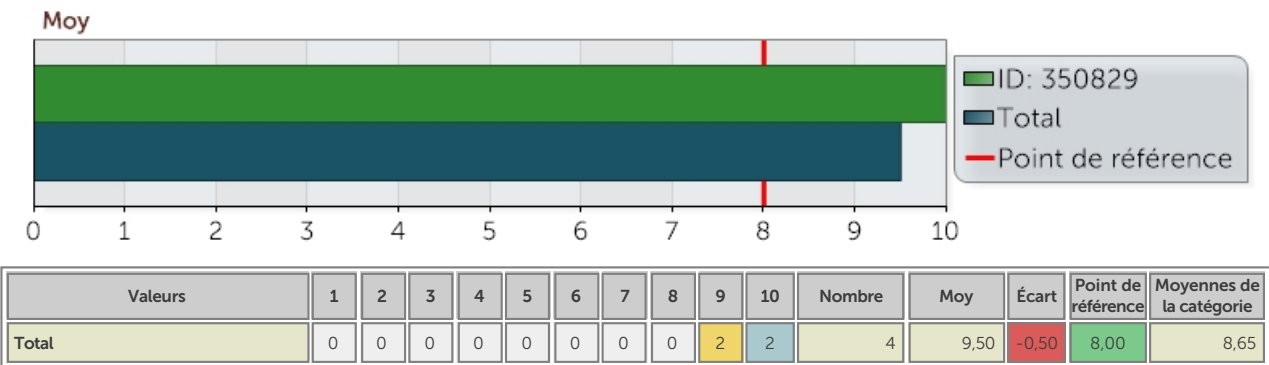
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Suivi, suite..

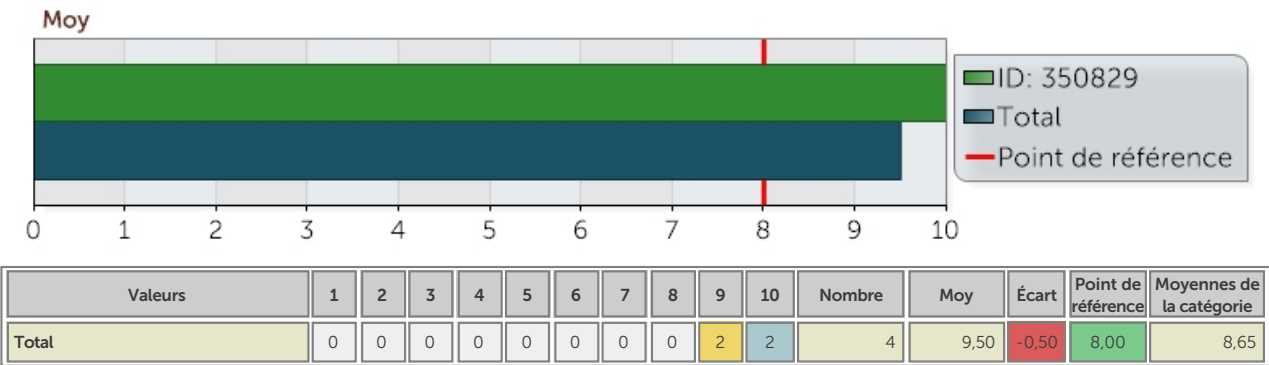
Je termine toutes les tâches que je me suis engagé à accomplir.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Je reviens dans les délais vers les personnes avec les tâches promises/des informations complémentaires.

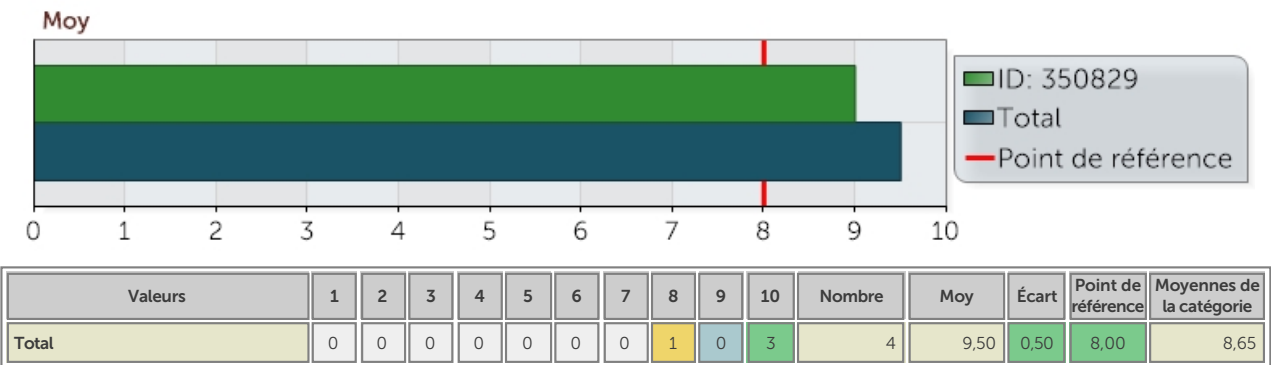
Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Suivi, suite..

Je me souviens des points qui ont été abordés au cours de réunions précédentes.

Réponses possibles:
1 - 10 (Non, jamais - Oui, toujours)



Résumé

Correspond Total

Votre réponse ainsi que la moyenne du groupe est supérieure au point de référence.

Question	My opinion	Evaluators Total	Écart	Point de référence
Je dispose toujours de l'équipement/du matériel adapté lorsque je reçois des clients.	9,00	9,75	0,75	8,00
Je note au fur et à mesure et par écrit les points qui sont acceptés au cours d'une réunion.	10,00	9,75	-0,25	7,00
Je suis observateur(trice).	10,00	9,75	-0,25	7,00
Je respecte l'intégrité de mes clients.	10,00	9,75	-0,25	7,00
Je me souviens des points qui ont été abordés au cours de réunions précédentes.	9,00	9,50	0,50	8,00
Je termine toutes les tâches que je me suis engagé à accomplir.	10,00	9,50	-0,50	8,00
Je reviens dans les délais vers les personnes avec les tâches promises/des informations complémentaires.	10,00	9,50	-0,50	8,00
Je décris les qualités du produit sans "faire trop valoir".	9,00	9,25	0,25	7,50
Je demande toujours si un point manque de clarté avant de mettre fin à une réunion.	9,00	9,25	0,25	7,00
Je m'assure que le client est satisfait de l'accord que nous avons conclu.	9,00	9,25	0,25	7,00
J'arrive à l'heure lorsque j'ai rendez-vous chez des clients.	10,00	9,25	-0,75	6,00
Je m'efforce de générer de bons résultats pour les deux parties.	9,00	8,75	-0,25	7,00
Je suis au courant des situations actuelles de mes clients.	9,00	8,75	-0,25	8,00
Je possède une relation honnête et franche avec les clients.	9,00	8,75	-0,25	7,00
Je pose des questions pertinentes lors de rendez-vous chez des clients.	8,00	8,75	0,75	7,00

Ne correspond pas Total

Votre réponse ainsi que la moyenne du groupe est inférieure au point de référence.

Question	My opinion	Evaluators Total	Écart	Point de référence
Je propose souvent de nouvelles idées de produits/services.	7,00	6,50	-0,50	8,00

Surestimation Total

Votre réponse est supérieure au point de référence mais la moyenne du groupe est en dessous.

Question	My opinion	Evaluators Total	Écart	Point de référence
Je prends l'initiative de demander à mes clients de nouveaux contacts professionnels.	9,00	6,50	-2,50	8,00
J'adapte ma présentation aux besoins identifiés du client.	9,00	6,75	-2,25	7,50
Je suis doué(e) pour entretenir des bonnes relations avec tous ceux qui sont impliqués dans un compte client.	9,00	6,75	-2,25	7,50
Je suis en mesure de présenter les avantages du produit en fonction des besoins identifiés du client.	9,00	7,00	-2,00	7,50
Je veille à identifier les besoins futurs du client.	8,00	6,75	-1,25	7,00
Je suis doué(e) pour gérer les objections.	8,00	7,00	-1,00	7,50