



Atteindre vos objectifs

PMBCoachingPro.com

Profil de carrière

Poste : Conseiller (ère) aux ventes voitures neuves

(Écrire en lettres carrées s.v.p)

Votre nom : _____

de tél : (____) _____

de cell : (____) _____

Émail : _____

PROFIL DE CARRIÈRE

DATE: _____

IDENTIFICATION DU (DE LA) CANDIDAT(E)

NOM & PRÉNOM: _____

ADRESSE ; _____ APP. : _____

VILLE : _____ CODE POSTAL : _____

TÉLÉPHONE DOMICILE : _____ TÉLÉPHONE AUTRE : _____

TÉLÉPHONE CELLULAIRE : _____ ADRESSE COURRIEL: _____

Par qui avez-vous été référé au PMB Coaching Professionnel ?

(Veuillez indiquer votre compréhension de la langue de 1 à 10 (10 étant le plus élevé)

LANGUES PARLÉES

Français : _____
Anglais : Fonctionnel _____
ou Bilingue _____
Autre : _____

LANGUES ÉCRITES

Français : _____
Anglais : _____
Autre : _____

DÉTENEZ-VOUS UN PERMIS DE CONDUIRE VALIDE? OUI _____ NON _____

NUMÉRO : _____ CLASSE : _____

Dans quelles régions, seriez-vous disponible pour votre nouvelle carrière?

ÉTUDES

Dernier niveau d'étude complété :

Secondaire : Diplôme obtenu : _____

Collégial : Diplôme et/ou certificat obtenu : _____

Universitaire : Diplôme et/ou certificat obtenu : _____

1. Avez-vous suivi des cours spécialisés ou de perfectionnement pertinent?

OUI _____ NON _____

Si OUI, lesquels :

Institution	Année	Titre du cours	Nombre d'heures
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

2. Quels sont les logiciels et systèmes informatiques avec lesquels vous êtes à l'aise (précisez)?

3. Est-ce qu'une rémunération composée de commissions vous motive?

OUI _____ NON _____

POURQUOI ?

4. Veuillez préciser le revenu souhaité pour la première année?

Entre 20 000 \$ et 25 000 \$ _____
Entre 30 000 \$ et 35 000 \$ _____
40 000 \$ et plus _____

Veuillez préciser le revenu espéré la troisième année?

Entre 20 000 \$ et 25 000 \$ _____
Entre 30 000 \$ et 35 000 \$ _____
40 000 \$ et plus _____

5. Avez-vous de l'expérience en relation directe avec le public ?ou dans le service à la clientèle.

OUI _____NON_____ Mois d'expérience : _____

Secteur d'activités : _____ Titre du poste : _____

6. Combien d'heures par semaine désirez-vous travailler?

7. De quelle manière avez-vous entendu parler du Pierre Michel Bazire?

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Journal de Montréal | <input type="checkbox"/> Le Clairon | <input type="checkbox"/> Le Mirabel |
| <input type="checkbox"/> Journal de Québec | <input type="checkbox"/> Le Nouvelliste | <input type="checkbox"/> L'Écho du Nord |
| <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> La Tribune de Sherbrooke | <input type="checkbox"/> La Nouvelle de Victoriaville |
| <input type="checkbox"/> L'Impact | <input type="checkbox"/> La Voix de l'Est de Granby | |
| <input type="checkbox"/> L'Express de Drummondville | <input type="checkbox"/> Le droit | <input type="checkbox"/> Autres |

Ancien étudiant du C.F.A.Q.
Si oui son nom : _____

Concessionnaire
Si oui lequel : _____

Connaissance dans le domaine de l'automobile
Si oui son nom : _____

Quel est mon style ?

8. Qu'est-ce qui vous motive personnellement à faire une carrière dans le domaine de l'automobile ?

9. Je veux réussir ma future carrière automobile parce que je veux :
(Cochez ou(inscrire un « X ») chaque réponse qui correspond)

Faire de l'argent	Faire preuve de mes capacités.	
Nouveau défi personnel	Essayer pour voir si j'aime ça	
Exprimer ma personnalité.	Me sentir plus utile socialement.	
Être plus indépendant financièrement.	Réaliser un rêve.	
Changer d'environnement	Utiliser mes talents.	
Avoir une meilleure estime de moi.	Me surpasser.	
Faire quelque chose d'original.	Donner une nouvelle direction à ma vie	
Avoir accès a des promotions.	Avoir une plus grande liberté d'action.	
Donner une nouvelle direction à ma vie.	Avoir un titre professionnel.	
Être plus sécurisé quant à l'avenir.	Évoluer dans un milieu que j'aime.	

Quel est mon style ?

10. Expérience de travail antérieur (Du plus récent au moins récent)

À compléter seulement si vous n'avez pas votre curriculum vitae

NOM DE L'ENTREPRISE : _____

ADRESSE : _____

DATE DU DÉBUT : _____ DATE DE LA FIN : _____

POSTE OCCUPÉ : _____ SALAIRE (AN/SEM./HEURE) _____

SUPÉRIEUR IMMÉDIAT : _____ TÉLÉPHONE : _____

RAISON DU DÉPART : _____

NOM DE L'ENTREPRISE : _____

ADRESSE : _____

DATE DU DÉBUT : _____ DATE DE LA FIN : _____

POSTE OCCUPÉ : _____ SALAIRE (AN/SEM./HEURE) _____

SUPÉRIEUR IMMÉDIAT : _____ TÉLÉPHONE : _____

RAISON DU DÉPART : _____

NOM DE L'ENTREPRISE : _____

ADRESSE : _____

DATE DU DÉBUT : _____ DATE DE LA FIN : _____

POSTE OCCUPÉ : _____ SALAIRE (AN/SEM./HEURE) _____

SUPÉRIEUR IMMÉDIAT : _____ TÉLÉPHONE : _____

RAISON DU DÉPART : _____

Quel est mon style ?

Quelque soit notre métier, nous sommes tous amenés à vendre quelque chose chaque jour, à mettre en avant notre compétence, notre charme et la qualité de notre produit ou de notre idée. Faites ce test pour le déterminer. Choisissez une seule réponse par question. (a partir de votre ordinateur : mettre votre réponse en couleur et « Gras » voir exemple)

1. **Vous êtes un des directeurs d'une entreprise et vous avez outrepassé le budget qu'on vous a confié pour acheter du matériel informatique. Lors de la réunion avec vos supérieurs, on semble vous le reprocher. Vous dites :**
 - a) **nous avons réalisé un gros investissement**
 - b) nous avons dépensé pas mal, mais ça rapporte
 - c) il faudra désormais limiter les dépenses

2. **Vous êtes sur le point de téléphoner à un client potentiel pour lui vanter les mérites d'un produit ou d'un projet :**
 - a) vous souriez
 - b) vous raffermissez votre voix
 - c) vous respirez profondément

3. **Vous tombez en fait sur sa secrétaire qui refuse de vous le passer :**
 - a) vous lui demandez de lui dire qu'il vous rappelle car vous avez de bonnes nouvelles pour lui
 - b) vous lui dites que vous appellerez plus tard
 - c) vous essayer de l'intéresser à votre produit pour qu'elle en touche mot au directeur

4. **Le directeur finit par vous prendre au téléphone :**
 - a) vous lui expliquez d'une façon détaillée votre produit ou projet
 - b) vous lui expliquez les grandes lignes
 - c) vous mettez en avant les éléments du produit ou du projet qui, selon vous, pourraient l'intéresser en priorité

Quel est mon style ?

5. Il vous accorde un rendez-vous. Lors de l'entretien, l'idéal serait de lui expliquer votre produit ou projet :

- a) oralement
- b) sur vidéo
- c) sur papier

6. Toujours lors de l'entretien, vous parlez :

- a) en le regardant droit dans les yeux
- b) en esquivant un peu ses regards pour ne pas le mettre mal à l'aise
- c) en regardant surtout vos papiers pour mieux expliquer vos idées

7. Votre client est un personnage important et il vous impressionne :

- a) vous vous donnez aussi l'air d'une personne importante
- b) vous lui avouez
- c) vous vous mettez dans l'esprit l'idée que vous êtes en train de parler à une personne comme les autres

8. Juste avant l'entretien :

- a) vous vous êtes habillé(e) d'une façon élégante mais stricte
- b) vous vous êtes habillé(e) d'une façon qui, selon vous, va avec l'esprit de l'entreprise concernée
- c) vous vous êtes habillé(e) comme d'habitude, estimant que l'essentiel est de séduire votre client par votre conversation et vos arguments

9. Imaginons maintenant que vous êtes un démarcheur ambulancier. Vous vous introduisez chez un client sans rendez-vous :

- a) vous vous asseyez
- b) vous restez debout
- c) vous demandez un siège pour pouvoir écrire quelques notes

Quel est mon style ?

10. Le client accepte de vous écouter. Vous lui expliquez votre produit puis :

- a) vous lui montrez comment il fonctionne
- b) vous lui proposez de le tester par lui-même
- c) vous lui glissez que ses concurrents l'ont déjà acheté

11. Le pire est de constater que votre client :

- a) fait beaucoup d'objections et de critiques
- b) est indifférent
- c) semble séduit mais vous dit de repasser à une date non fixée

12. À la fin de l'entretien, votre client refuse votre produit avec un argument :

- a) vous lui répondez avec un dernier contre-argument
- b) vous lui dites « je pense qu'il y a une autre raison derrière ce refus »
- c) vous partez en décidant de revenir à la charge ultérieurement avec de nouveaux arguments plus convaincants

13. Un bon vendeur est celui qui sait surtout :

- a) parler
- b) écouter
- c) se taire

14. Et un client qui achète est surtout une personne :

- a) charmée
- b) convaincue
- c) séduite

Quel est mon style ? Suis je fais pour la vente ?

Avez-vous le tempérament d'un gagnant? Répondez à ces 20 questions pour le déterminer. Choisissez une seule réponse par question même si plusieurs vous plaisent ou qu'aucune ne vous convient.

1. Vous avez toutes les qualités pour un poste qui vous tient à cœur et on vous l'a refusé:

- a) le recruteur est mauvais
- b) le recruteur est salaud
- c) vous avez subi une malchance
- d) vous avez mal manœuvré

2. Le décideur est injoignable:

- a) vous l'interceptez dans un cocktail auquel on ne vous a pas convié
- b) vous séduisez sa secrétaire
- c) vous lui envoyez plusieurs fois votre cv
- d) vous fouinez pour obtenir son adresse et l'interceptez en bas de chez lui.

3. Le plus important, c'est:

- a) la détermination
- b) la patience
- c) la diplomatie
- d) le flair

4. Suite à un échec, vous réfléchissez:

- a) «j'aurais dû faire ceci et non cela.....»
- b) «les causes de l'échec furent ceci.....»
- c) «si j'avais réussi, j'aurais gagné tant.....»
- d) «tant pis, c'est fait, désormais je.....»

5. Pour réaliser votre rêve, il faut d'abord pouvoir:

- a) le penser
- b) le planifier
- c) le visualiser
- d) le formuler

Quel est mon style ? Suis je fais pour la vente ?

6. Un décideur, il faut savoir d'abord:

- a) le séduire
- b) le convaincre
- c) se mettre à sa place
- d) l'écouter

7. Une qualité:

- a) agir avec volonté
- b) réagir par rapport à une circonstance
- c) s'adapter à une situation
- d) s'insinuer dans un contexte

8. Votre compte bancaire accuse un grave débit:

- a) vous demandez un crédit à la banque pour investir
- b) vous empruntez à des amis
- c) vous jouez à la Loto
- d) vous coupez sec dans vos dépenses

9. Pour décrocher un contrat, mieux vaut voir le décideur:

- a) le matin
- b) l'après-midi
- c) le soir
- d) à tout moment

10. Il faut savoir d'abord:

- a) parler
- b) se taire
- c) dire oui
- d) dire non

11. La sagesse suprême:

- a) la concentration
- b) la volonté
- c) le rire
- d) le recul

Quel est mon style ? Suis je fais pour la vente ?

12. Telle célébrité a réussi dans le métier de vos rêves:

- a) vous l'admirez
- b) vous trouvez qu'elle ne mérite pas son succès
- c) vous cherchez à savoir comment elle a démarré
- d) vous prenez acte de son succès

13. Pour atteindre votre objectif final:

- a) vous analysez vos échecs
- b) vous notez vos échecs et vos réussites
- c) vous jurez de ne plus commettre certaines erreurs
- d) vous faites tout pour garder un esprit combatif

14. Au départ, il y a:

- a) une rage de vaincre
- b) un rêve d'enfant ou d'adolescent
- c) un besoin de sortir du troupeau
- d) un défi avec soi-même

15. Pour réussir, il faut être un lion et.....

- a) un taureau
- b) un cheval
- c) un renard
- d) un serpent

16. À la source d'un échec, il y a:

- a) une flemme (grande paresse, envie de ne rien faire)
- b) une peur
- c) une injustice
- d) un pessimisme

17. Heureusement qu'il y a sur votre route:

- a) des admirateurs
- b) des conseillers
- c) des adversaires
- d) des modèles

Quel est mon style ? Suis je fais pour la vente ?

18. La réussite attend:

- a) les passionnés
- b) les initiateurs
- c) les pragmatiques
- d) les joueurs

19. Pour réussir, il faut une dose:

- a) de réalisme
- b) d'optimisme
- c) de retenu
- d) de mégalomanie

20. Il faut:

- a) aider pour être aidé
- b) n'aider personne
- c) aider ceux qui peuvent nous aider
- d) faire semblant d'aider

Quel est mon style?

D'une façon spontanée, cochez **une** caractéristique sur chaque ligne horizontale. Qui vous ressemble ou convient le mieux.

Méticuleux		Docile et constant		Décisions sur sentiments		Aime les difficultés
Porté à sonder		Ne pas déranger son horaire		Parole facile (enjôleur)		Exigeant dans les résultats
Décisions sur des faits		Doit voir pour croire		Porté à stimuler		Tourné vers le futur
Sceptique		Sécurité très importante		Amical – bon vivant		Porté à contrôler
Critique facilement		Sensible aux malheurs des autres		Aime explorer (aventure)		Sûr de lui
Calculateur		Dit « non » facilement		Populaire		Toujours mieux toujours plus
Ranger		Sympathique		Peut être téméraire (casse-cou)		Agressif (peut bousculer)
Exactitude de rigueur		A besoin d'encadrement		Pas tellement méthodique		Dynamique
Peut éviter ou ignorer		Tient longtemps à la même place		Contact chaleureux		Trouve en le faisant
Sécurité d'abord		Préfère consentir		Le risque le stimule		Les résultats sont impératifs
Discipliné		Facile à contenter		Comique et spontané		Résolu – déterminé
Savoure les détails		Excellente mémoire		Attaque facilement		Optimiste (cherche et trouve)
Conventionnel		Craintif		Aime applaudissements		N'aime pas la préparation (préfère l'expérimentation)
Plutôt pessimiste		Persévérant		Facile d'approche		Direct dans son approche
De l'ordre avant tout		Retient ce qui est pratique		Imagination facile		Souvent timide
Semble indifférent		Tient à être utile		Enthousiaste		Opportuniste
Calme et scrutateur		Aime la simplicité		Sentimental		Intuitif
Méfiant – vérifie		Pas exigeant - modeste		Ne connaît pas la gêne		Inspirateur
Aime analyser		Agréable - accommodant		Facilement sociable		Ignore facilement les idées des autres
Concret et méthodique		Tourné vers le passé		Combatif		Ferme dans ses positions
Précisions de rigueur		Prévenant		Entreprenant		Plutôt dominateur
Réfléchit d'abord		Doit être souvent rassuré		Charmeur		Prend charge des problèmes
Soigneux - perfectionniste		Coopératif – aime aider		Persuasif		Froid dans ses émotions
Préparation systématique		De bonne volonté		Action plus de réflexion		Positif – inventif
Stable		Excellent second		Émotif- changeant		Indépendant
Émotions enfouies		Patient (endure)		Intrépide dans l'action		Aime commander

Ça prend la preuve	Concentré une chose à la fois	Enjoué - dynamisant	Préfère qu'on l'approche
Minutieux	Débordement imprévisible	Préfère animer	Sait s'affirmer
Écoute au lieu d'affirmer	Aime supporter	Facilement délinquant	Individualiste
Ne croit pas facilement	Tient à l'harmonie	Aime s'affirmer	Aime l'innovation
Position inébranlable	Pose des questions	Demande facilement	Autonome
Sérieux - traditionnel	Concentré – pas pressé	Aime les nouveautés	Fait à sa tête
Craint l'erreur	Peur du changement - conservateur	Flexible	Cherche l'efficacité
Dévoué	S'inspire des autres	Cherche à plaire	Facilement contestataire
Bonne mémoire	Obligéant	Attentif aux autres	Vigoureux
Aime la technicalité	Blessé par reproches	Du genre vagabond	Imaginatif
Respecte la règle	Observe et écoute	Débordement d'émotion	Indifférent aux autres
Centré sur lui-même	Peut devenir envahissant	Prend de la place	À la solution facile
Cherche le consensus	Souvent dominé	Diplomate	Défricheur
Systématique	Loyal	Influence les autres (convaincants)	Déteste donner des détails
Coopération de support	Doux- pacificateur	Aime la compétition	Déterminé (va de l'avant)
Pointilleux	Influénçable	Tact et adresse (ratoureux)	Confiant
Observateur - attentif	Préfère coopérer	Contact facile	Solide dans ses convictions
Prudence oblige	Dépendant	Bienveillant - accueil	Audacieux dans ses projets
Exigeant envers lui-même et les autres	Protège ses relations	Impatient et agité	Aime gagner du temps
Rigide (intransigeant)	Disponible- de service	Fougueux	Débrouillard
Difficile	Recule devant décision	Entraînant	Décision impulsives
Souci du détail- exact	Souple et patient	Aime faire faire	De préférence solitaire
A besoin de directives spécifiques	À l'aise dans la routine	Peut faire du coq à l'âne	Facilement distrait
Incrédule	Panique facilement	Susceptible	Inépuisable en ressources
Il lui est important de sauver les apparences	Prévenant pour ses protégés (ne pas leur toucher)	Évite souvent l'effort de penser avant d'agir pour bien fonctionner	Difficulté dans l'écoute des détails
Réflexion prolongée avant d'agir	A besoin d'instructions très précises	Cherche l'approbation	Impose souvent ses idées
Total	Total	Total	Total