



Le TAC® : A quoi ça sert ?

Le TAC est un test d'analyse des aptitudes commerciales dont l'emploi est particulièrement intéressant pour :

1	2	3	4
Recruter des commerciaux	Former mes commerciaux	Manager mon équipe de vente	Etudier une mobilité interne
↓	↓	↓	↓
Le TAC me permet d'analyser et de comparer les aptitudes commerciales des candidat(e)s	Le TAC me permet d'adapter vraiment ma formation de vente aux besoins de mon équipe de vente	Le TAC me permet de personnaliser mon management en fonction des besoins de chaque vendeur(se)	Le TAC me permet d'évaluer objectivement le niveau de sensibilisation à la vente

Le TAC : Comment ça marche ?

Le TAC est un outil opérationnel de gestion commerciale conçu par des opérationnels pour des opérationnels :

1	2	3	4
Un questionnaire basé sur le quotidien des commerciaux	Une méthodologie reproduisant les conditions de la vente	Une méthodologie accroissant la pertinence des réponses	Une fiabilité garantie par un double référentiel évolutif
↓	↓	↓	↓
20 scénarii de vente, basé sur le quotidien concret des commerciaux	10 minutes pour répondre et reproduire la pression du client	4 choix de réponses pour chaque question qu'il faut hiérarchiser	1 double référentiel bâti par des pros et évolutif car enrichi par chaque test

Plus d'infos sur le TAC sur : www.mkform.com mk.form45@wanadoo.fr – 02 38 75 16 63



Le TAC : Quelles fonctionnalités ?

Le TAC est simple à utiliser, rapide à passer, facile à analyser, son module administrateur convivial permet une gestion très souple :

1	2	3	4
J'ai un accès "privé" à mon module administrateur	Je personnalise les profils commerciaux recherchés	Je gère mes répondants simplement	Je renforce par des questions propres à mon entreprise
↓	↓	↓	↓
Je peux accéder à de nombreuses fonctionnalités et aux statistiques propres à mon entreprise	Je peux créer des profils cibles individualisés pour affiner et valider mes recherches de commerciaux	Je peux gérer mes répondants et faire passer le test en présentiel ou à distance, sur papier ou par Internet	Je peux rajouter, des questions personnalisées pour approfondir les connaissances métier

Le TAC : Quels résultats ?

Le TAC analyse les principaux critères de la vente pour tous types de ventes et de vendeurs :

Analyse des résultats selon les différentes phases de la vente (Exemple)					
Phases de Vente	Score obtenu	Moyenne des TAC	Ecart Résultats/TAC	Auto évaluation	Ecart Autoéval/TAC
Préparation	56 %	76,77 %	---	60 %	
Présentation	42 %	72,03 %	---	80 %	---
Découverte des besoins	72 %	62,19 %		50 %	+++
Argumentation	50 %	57,39 %		90 %	---
Réponse aux objections	67 %	60,75 %		50 %	
Conclusion	89 %	50,38 %	+++	60 %	+++
Suivi des clients	61 %	83,06 %	---	80 %	
Les résultats du candidat indiquent 4 points d'amélioration					
Préparation - Présentation - Argumentation - Suivi des clients -					

Le TAC est un produit Feature DDC. Il est enregistré auprès de l'INPI sous les numéros 173932/3 et 328335/6/7/8/9

