

Certification « Manager Commercial »

Titre « Responsable Commercial et Marketing »

Bloc 5 « Management » - Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

Nom du candidat :

Prénom du candidat :

Nous vous invitons à compléter ce document en répondant aux 30 questions ci-dessous :

Sujet 1

Question 1 : Sélectionnez la bonne réponse

Vrai Faux

Question 2 : Sélectionnez la bonne réponse

Vrai Faux

Question 3 : Sélectionnez la bonne réponse

Vrai Faux

Question 4 : Sélectionnez la bonne réponse

Vrai Faux

Question 5 : Sélectionnez la bonne réponse

Vrai Faux

Certification « Manager Commercial »

Question 6 : Cochez la bonne réponse

- La convention collective
- Présentation générale Brico Dépôt
- Le contrat de travail

Question 7 : Cochez les bonnes réponses (plusieurs réponses possibles)

Présentation Générale Brico Dépôt	
Le règlement intérieur	
La photo du dépôt	
Le contrat de travail	
L'organigramme	
Le livre Blake et Mortimer - Tome 29	
IPAD	
Oreillettes	

Question 8 : Cochez la bonne réponse

- Permet de créer un turn-over bénéfique pour l'entreprise
- Nuit au climat de confiance dans l'équipe
- Permet de fidéliser le nouveau vendeur, de créer un climat de confiance et réduire ainsi le risque de son départ prématuré

Sujet 2

Question 9 : Cochez la bonne réponse

- Le convoquer à des entretiens toutes les heures pour contrôler que le vendeur connaît tout.
- Faire un brief de début de semaine et un débrief de fin de semaine, avec des points quotidiens pour suivre le vendeur de près et s'assurer que tout se passe bien.
- L'accueillir et le laisser se débrouiller tout seul sans aucun feed-back. Le nouveau vendeur est en effet embauché pour travailler.

Certification « Manager Commercial »

Question 10 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai Faux

Question 11: Cochez les bonnes réponses (plusieurs réponses possibles)

Rappel du nom du maire de la commune	<input type="checkbox"/>
La visite des lieux	<input type="checkbox"/>
Signature d'un devis	<input type="checkbox"/>
Présentation des collègues	<input type="checkbox"/>
Présentation de l'organigramme	<input type="checkbox"/>
Remise et explication du planning	<input type="checkbox"/>
Remise des clés du magasin	<input type="checkbox"/>
L'accueil	<input type="checkbox"/>

Question 12 : Cochez la bonne réponse

- Lui montrer l'emplacement de la machine à café Mieux connaître sa vie privée
 De tout lui expliquer le premier jour et le mettre directement à l'épreuve
 Définir des objectifs clairs et précis

Question 13 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai Faux

Question 14 : Cochez la bonne réponse

- Encadrer Eliminer Evaluer Echelonner

Question 15 : Associez les lettres du SMARTER à leur définition

S	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> Défini dans le temps
M	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> Réaliste, Pertinent
A	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> Evaluable
R	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> Acceptable
T	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> Mesurable
E	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/> Spécifique

Sujet 3

Question 16 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai Faux

Question 17 : Cochez la bonne réponse

- L'interrogeant sur les horaires des bus dans le quartier
- Lui posant des questions pour mesurer le niveau des connaissances acquises
- Le formant pendant une journée entière sans mesurer au préalable les connaissances acquises

Question 18 : Cochez les bonnes réponses (plusieurs réponses possibles)

- La réflexion et la mise en action du vendeur D'impliquer le nouveau vendeur
- De diminuer le chiffre d'affaires De mettre le vendeur mal à l'aise
- D'empêcher le nouveau vendeur de donner son avis D'améliorer le relationnel

Question 19 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai Faux

Question 20 : Cochez la bonne réponse

- Le formant pendant une journée entière sans lui permettre de pratiquer
- L'entraîner grâce à des exercices de mise en situation dans un environnement sécurisé et lui faire du feedback
- Lui poser des questions sans aucun feed-back

Certification « Manager Commercial »

Question 21 : Cochez les bonnes réponses (plusieurs réponses possibles)

Long	
Fréquent	
Bimensuel	
Découpé	
Mesuré	
Spécifique	
Court	
Général	
Démesuré	
Continu	

Question 22 : Cochez la bonne réponse

- A une grille d'observation et aux feedbacks A des questions posées
- Au feedback des clients

Question 23 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai Faux

Question 24 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai Faux

Sujet 4

Question 25 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai Faux

Question 26 : Cochez la bonne réponse

- Ta prise en charge du client est correcte, tu essaieras de faire mieux la prochaine
- Ta prise en charge du client était excellente, tu as fait un bon travail.
- Ta prise en charge du client était satisfaisante, mais tu peux mieux faire la prochaine fois.

Certification « Manager Commercial »

Question 27 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai** **Faux**

Question 28 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai** **Faux**

Question 29 : Sélectionnez la bonne réponse

- Vrai** **Faux**

Question 30: Cochez la bonne réponse

- Verbal, Victoire et Vocabulaire
- Visuel, Verbal, et Vade-Mecum
- Verbal, Voix et Visuel