

ABC Company

Rapport Prevue

- **Sélection**
Encadrement
Individuel
Planification de la relève
Caractéristiques professionnelles

sur

M. Daniel Sample

relativement au poste suivant :

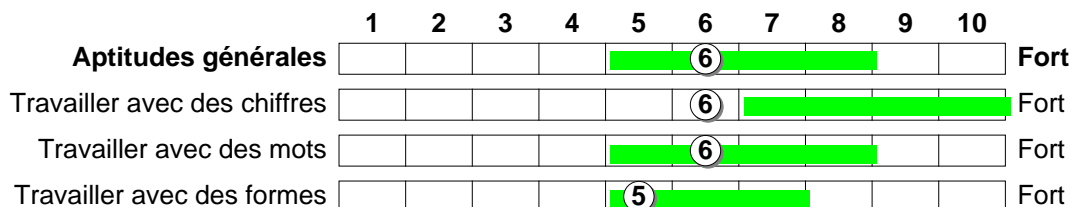
Représentant des ventes

20/06/2003

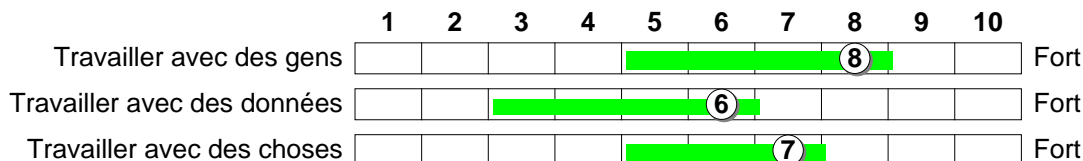
Mise à jour par :

Your Dealer
(888) 277-3883

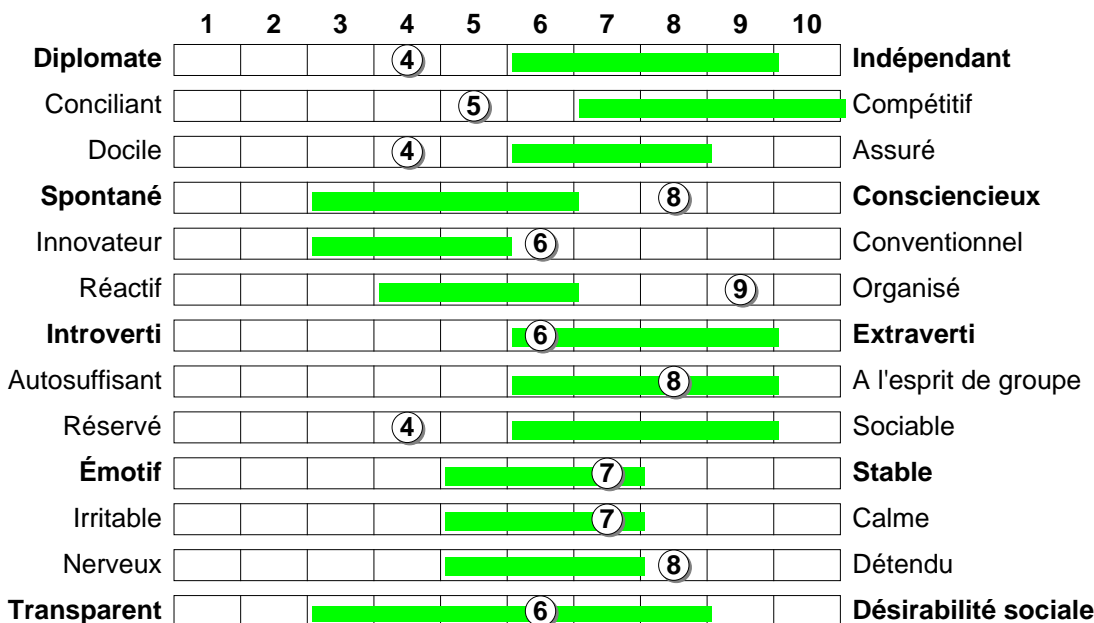
Aptitudes



Motivation/Intérêts



Personnalité



Un repère Prevue illustre les caractéristiques requises pour cet emploi comme en a décidé la direction. Les aires ombragées ci-dessus représentent graphiquement le repère pour ce poste de représentant des ventes. Le nombre sur chaque échelle représente la note réelle de M. Sample. Le pourcentage reflète le degré de concordance aptitudes-emploi de M. Daniel Sample par rapport à ce repère.

Concordance aptitudes-emploi Prevue

Le repère de concordance aptitudes-emploi Prevue devrait constituer au plus un tiers du processus de sélection. Les autres éléments de ce processus, y compris l'entrevue et la vérification des antécédents et des références du candidat, devraient être fournis par les gestionnaires.

% de concordance

75%

Planification de l'entrevue

Votre entrevue devrait être une rencontre formelle visant à évaluer objectivement les qualifications de M. Sample pour ce poste de représentant des ventes. La préparation de cette entrevue devrait commencer par l'examen de tout secteur de confusion ou de préoccupation identifié aux étapes précédentes du processus de sélection, y compris l'examen de son curriculum vitae ou la vérification de ses références que vous avez faits. Ces renseignements personnels, utilisés conjointement avec ce rapport, vous aideront à déterminer la concordance aptitudes-emploi totale de ce candidat relativement à ce poste.

Comment utiliser l'Évaluation Prevue dans le processus d'entrevue

De bonnes méthodes d'embauchage et de promotion exigent le jumelage des traits de personnalité, des intérêts et des aptitudes des candidats et de ceux qu'exige l'emploi postulé par M. Sample. On peut atteindre cet objectif en créant un repère des caractéristiques qui, selon votre expérience, sont essentielles à ce poste et dont font preuve les gens qui peuvent avoir précédemment réussi dans ce poste. Plus les notes de M. Sample se rapprochent du repère, plus sa concordance aptitudes-emploi pour ce poste particulier est élevée. Les notes qui s'écartent davantage du repère devraient donner lieu à un examen plus approfondi.

Les questions d'entrevue, axées sur un comportement précis au travail, amélioreront le processus de sélection. Dans la plupart des cas, vous devriez adapter ces questions à ce poste de représentant des ventes particulier. Les réponses de M. Sample devraient être clarifiées à l'aide d'autres questions sur le comportement jusqu'à ce que vous croyiez pouvoir prendre une bonne décision concernant la concordance aptitudes-emploi totale de M. Sample.

Aires hors repère

Suivent les secteurs dans lesquels M. Sample s'écarte de ce repère de représentant des ventes. Des suggestions de questions d'entrevue axées sur le comportement suivent une brève explication du résultat obtenu et du repère.

Travailler avec des chiffres

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					⑥				

 Fort

De toute évidence, M. Sample ne se conforme pas aux repères en ce qui a trait à toutes les dimensions des aptitudes exigées pour ce poste de représentant des ventes.

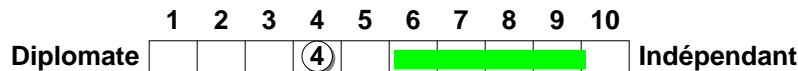
En règle générale, une note supérieure à n'importe quel repère relatif aux aptitudes ne nuira pas au rendement global. Cependant, on devrait se demander si le poste offrira à M. Sample suffisamment de défis, de stimulation et d'occasions de faire ses preuves.

Une note inférieure à n'importe quel repère relatif aux aptitudes pour ce poste de représentant des ventes pourrait s'avérer importante. De tels résultats indiquent que M. Sample aura peut-être de la difficulté à assumer et à accomplir rapidement et efficacement les tâches liées au poste pour lesquelles il se situe au-dessous du repère.

L'Entrevue

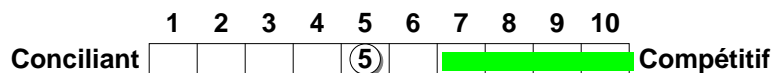
Daniel Sample

Représentant des ventes



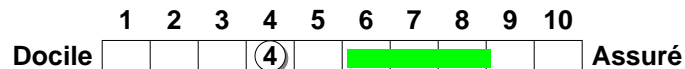
Daniel Sample vit un équilibre intéressant entre, d'une part, le désir de faire concurrence et de gagner et, d'autre part, celui de coordonner les objectifs de l'équipe.

1. Racontez votre dernière expérience avec un client courroucé.
2. Décrivez la dernière situation où vous avez dû établir une relation de confiance au téléphone avec un client.
3. Décrivez une méthode que vous avez utilisée pour amener votre client à écouter votre point de vue.
4. Décrivez la dernière situation de vente où vous faisiez partie d'une équipe. Préférez-vous travailler en équipe?



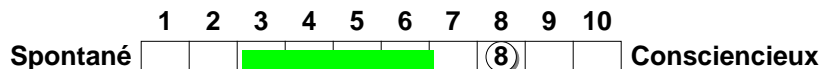
On peut le mieux décrire M. Sample comme une personne moyennement compétitive qui travaille bien au sein d'une équipe de vente.

1. Décrivez comment vous avez procédé par le passé pour prospecter de nouveaux clients.
2. Décrivez une circonstance où vous travailleriez avec quelqu'un d'autre que votre superviseur pour résoudre un problème avec un client.
3. Dans certaines situations de ventes, vous pourriez vous efforcer d'accroître le chiffre d'affaires. Quelle importance accordez-vous habituellement à l'obtention d'une commande?



M. Sample est une personne plutôt docile qui émet rarement ses opinions sur certaines questions.

1. Décrivez une visite de vente qui se prolongeait et où vous avez dû vous employer à obtenir un engagement.
2. Décrivez une situation de vente où, contrairement à ce qui s'y est dit, vous saviez que vous aviez raison et vous avez dû en convaincre votre client potentiel.
3. Décrivez le rôle que vous avez joué au cours d'une récente discussion passionnée entre membres de votre équipe.



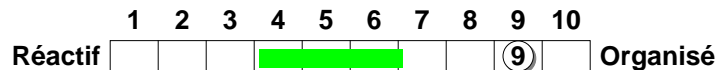
M. Sample a de fortes chances d'être une personne extrêmement consciencieuse, bien organisée, ordonnée et soucieuse du détail.

1. Vous souvenez-vous d'une situation inattendue qui a vexé un client potentiel? Expliquez comment vous y avez fait face.
2. Décrivez comment vous avez traité avec un client potentiel dont les attentes dépassaient les politiques standard.
3. Comme représentant des ventes, vous aurez droit à une certaine marge de manœuvre et vous pouvez vous attendre à des visites de vente où il faudra réagir vite. Décrivez ce que vous avez fait pour vous débrouiller avec ce genre de visite.



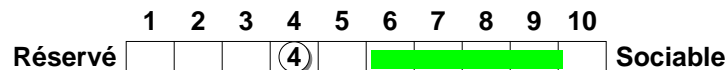
M. Sample se perçoit comme une personne consciencieuse, ayant une certaine compréhension du changement et de l'innovation.

1. Quand croyez-vous qu'une certaine flexibilité s'impose pour servir vos clients?
2. Décrivez vos réactions quand les situations de travail ont changé quelque peu de façon imprévisible d'un jour à l'autre.
3. Décrivez les changements au service à la clientèle que vous jugiez nécessaires dans votre dernier emploi.



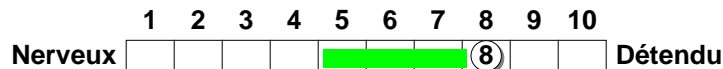
Comme représentant des ventes, M. Sample se perçoit comme une personne très bien organisée et ordonnée qui travaille de manière méthodique et rationnelle.

1. Décrivez les résultats d'une de ces journées de ventes où il y avait plus de rendez-vous que de temps disponible.
2. Comment faites-vous des prévisions dans votre région? Quelle est l'importance de la réalité en comparaison des prévisions?
3. Expliquez comment vous faites une présentation de vente quand vous savez que vous n'avez pas eu suffisamment de temps de bien vous préparer.



M. Sample se décrit comme une personne assez tranquille et réservée qui préfère avoir peu de contacts sociaux.

1. Veuillez expliquer quelques techniques que vous utilisez pour établir des rapports avec un client potentiel lors d'une première visite de vente.
2. Décrivez les aspects de la prospection de nouveaux clients que vous jugez les plus difficiles.
3. Décrivez les situations où vos collègues vous décriraient comme une personne tranquille et réservée.



M. Sample se perçoit comme une personne très détendue, tranquille et tout à fait capable de faire face aux tensions de la vie.

1. Il peut s'avérer très difficile de se motiver à prospecter de nouveaux clients. Décrivez une journée où vous n'avez pas réussi à vous motiver dans ce sens.
2. Il est souvent difficile de démarrer un projet, particulièrement en périodes de grande activité. Décrivez la dernière situation où votre directeur des ventes a cru que vous réagissiez trop lentement et qu'un peu plus d'autogestion s'imposait.
3. Qu'est-ce qui vous fait dévier de votre projet au cours d'une vente?

Personne globale

Daniel Sample

Représentant des ventes

Note :

La « Personne globale » combine toutes les sections de l'Évaluation Prevue complétée par M. Daniel Sample.

M. Daniel Sample a des aptitudes numériques supérieures à la moyenne, de bonnes aptitudes verbales et des aptitudes spatiales moyennes. Il peut bien s'acquitter de tâches numériques stimulantes telles que l'utilisation de tableurs et de tableaux de données complexes. De même, grâce à son aptitude verbale supérieure à la moyenne, les travaux d'écritures de difficulté moyenne et la plupart des travaux de rédaction entrent dans ses compétences. Parce qu'il peut s'acquitter raisonnablement bien de tâches exigeant la manipulation mentale de formes et d'objets, il pourra suivre des schémas ordinaires, estimer des besoins en surface et lire des bleus. Il devrait apprendre rapidement à effectuer la plupart des nouvelles tâches. Seul le travail exigeant un raisonnement spatial nécessitera des efforts supplémentaires. M. Sample a de bonnes aptitudes et donne son meilleur rendement lorsque le milieu et les pratiques de travail évoluent lentement.

M. Sample est une personne très motivée à travailler avec les gens et qui s'intéresse particulièrement au travail avec des données et des outils ou du matériel. Sa préférence prononcée pour le travail avec d'autres personnes en fera un membre d'équipe efficace dans n'importe quel poste qui exige des aptitudes sociales et l'utilisation de la technologie. En ce qui a trait au matériel de bureau, son intérêt prépondérant pour les gens devrait en faire un usager enthousiaste de matériel téléphonique, du courrier électronique, d'Internet, etc. Étant donné son intérêt marqué pour les données, il se plairait aussi à utiliser des tableurs et des bases de données ou à faire n'importe quels travaux d'écritures détaillés. Pour assurer un rendement maximum, toutes tâches de longue haleine dont s'acquitte Daniel Sample devraient comporter des contacts humains. Étant une personne bien motivée à travailler dans tous ces trois principaux secteurs, M. Sample devrait se plaire dans une vaste gamme d'emplois.

M. Sample est une personne moyennement assurée qui aime travailler avec d'autres gens. Chez lui, les désirs de faire concurrence et de coopérer s'équilibrent bien. Il pèsera son besoin de réussir contre celui de maintenir de bons rapports avec d'autres personnes. Sa stratégie au travail consistera à lutter discrètement pour atteindre ses propres objectifs tout en demeurant un membre d'équipe utile. En cas de disputes, cette personne sait passer du rôle de conciliatrice à celui de décideuse. Cependant sa répugnance à parler franchement sur des questions controversées l'amènera plus souvent à servir d'intermédiaire.

M. Sample a le souci du détail et préfère avoir un plan bien conçu avant d'entreprendre n'importe quel projet. Il apprécie la ponctualité et les retards d'autres personnes ou les changements d'horaire imprévus peuvent le contrarier. Faire face à des événements spontanés le frustrer. Il préfère utiliser des méthodes éprouvées et des politiques établies. Il a tendance à se sentir mal à l'aise dans des situations peu structurées. Néanmoins, il s'efforce d'imposer l'ordre au chaos. M. Sample peut s'adapter aux modifications des procédures si elles lui sont soigneusement expliquées et justifiées.

M. Sample savoure l'attention d'autres personnes dans un milieu animé. En tant que membre d'une équipe, il s'empressera de faire sa part, mais il a besoin de solitude pour réfléchir à ses efforts et s'y préparer. Il aime rencontrer de nouvelles personnes et explorer de nouvelles idées. Il agit souvent sur impulsion. Les tâches de longue haleine doivent être variées, sinon il se désintéressera. M. Sample tolérera peu la monotonie. Les tâches stimulantes, particulièrement celles qui comportent une part de risque, lui réussiront.

M. Daniel Sample est une personne généralement positive, rationnelle et calme qui supporte bien la critique et s'efforce d'être objective. M. Sample peut habituellement faire fi des rejets et poursuivre son travail. Cette personne est à ce point détendue et se débrouille tellement bien dans un climat de tension que certains gens pourraient à tort interpréter son manque de nervosité comme de l'indifférence. Des gens moins scrupuleux tenteront peut-être d'exploiter sa facilité à faire confiance et sa patience remarquable. L'idéal serait qu'il travaille sur des projets de longue haleine qui sont exigeants, qui créent

Personne globale

Daniel Sample

Représentant des ventes

un climat de grande tension et qui l'obligent à traiter ouvertement et objectivement avec les gens. Qu'il doive réagir rapidement à une situation de crise ou prêter une attention méthodique à une tâche habituelle, M. Sample travaillera presque toujours bien sous pression.

Traits individuels

Daniel Sample

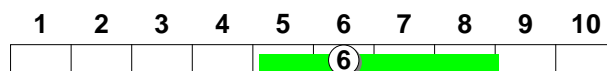
Représentant des ventes

NOTE :

Les traits individuels aux pages suivantes décrivent les caractéristiques de M. Sample telles que déterminées par l'Évaluation Prevue. L'échelle de notation de 1 à 10 utilisée tout au long de cette Évaluation Prevue s'appelle une échelle « sten ». Par « sten », on entend simplement le dixième normalisé d'une courbe normale. Environ 16 % de la population obtiendront des notes de 1 à 3 sur l'échelle « sten » et 16 % des notes de 8 à 10. Les notes des autres 68 % de la population se situeront dans la moyenne, soit entre 4 et 7.

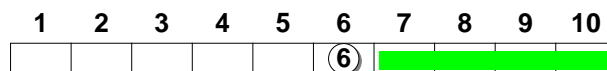
Aptitudes générales

La vitesse et la précision avec lesquelles Daniel Sample raisonne et résout des problèmes indiquent que cette personne est aussi compétente que la plupart des autres travailleurs adultes. M. Sample peut apprendre et assimiler de l'information nouvelle sans trop de difficulté. Daniel Sample travaille efficacement dans un milieu qui impose des exigences raisonnables. Par contre, il peut avoir de la difficulté à se débrouiller quand il doit fournir un effort de concentration très intense.



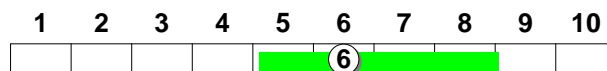
Travailler avec des chiffres

M. Sample a une aptitude moyenne pour le raisonnement mathématique. Ceci indique qu'il est aussi apte que la plupart des travailleurs adultes à travailler avec des données dérivées de chiffres simples.



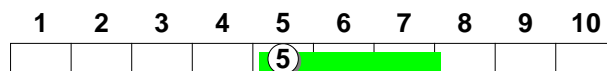
Travailler avec des mots

En comparaison d'autres travailleurs, M. Sample a une aptitude moyenne à travailler avec la langue écrite. Il est capable d'utiliser du matériel écrit avec rapidité et précision.



Travailler avec des formes

La vitesse et la précision avec lesquelles M. Sample utilise du matériel spatial indiquent qu'il est aussi apte que la plupart des travailleurs adultes à traiter de l'information qui comporte la manipulation de formes et d'objets.



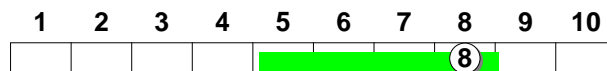
Traits individuels

Daniel Sample

Représentant des ventes

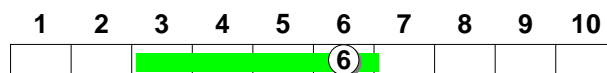
Travailler avec des gens

M. Sample a de fortes chances de s'intéresser beaucoup à un emploi comportant des contacts considérables avec les gens. Il voudra peut-être établir des contacts profonds plutôt que superficiels. Les personnes qui obtiennent de telles notes ont peu de chances de trouver satisfaisants des emplois où les interactions avec les gens ne jouent pas un rôle important.



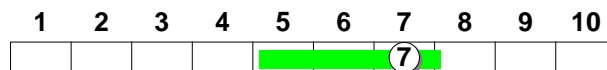
Travailler avec des données

M. Sample s'intéresse quelque peu au travail avec les données. Une telle personne pourra établir un lien et faire l'équilibre entre cet intérêt limité pour les données et les tâches qui exigent de travailler avec des gens ou avec des machines et du matériel. M. Sample ne considérerait pas nécessairement que le besoin de travailler avec des données soit l'élément principal de son emploi.



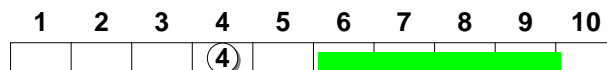
Travailler avec des choses

Daniel Sample démontre un intérêt supérieur à la moyenne pour le travail avec des objets inanimés comme les machines, les outils ou le matériel. De telles personnes ont de fortes chances de s'intéresser à une méthode pratique de conception, de gestion ou de manipulation de choses.



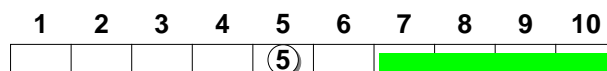
Diplomate / Indépendant

Daniel Sample est une personne diplomate qui cherchera à favoriser les liens personnels au sein d'une équipe. Malgré sa nature généralement prévenante et coopérative, il sait arriver à ses fins.



Conciliant / Compétitif

M. Sample se décrit comme une personne qui a à la fois l'esprit de compétition et l'esprit d'équipe. Il réussit assez bien à se motiver tout en développant l'esprit d'équipe et de coopération. Il accepte un compromis entre son besoin de réussir et le besoin d'entretenir des rapports avec les autres.



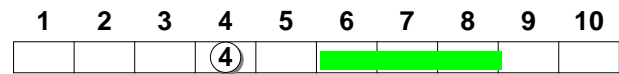
Traits individuels

Daniel Sample

Représentant des ventes

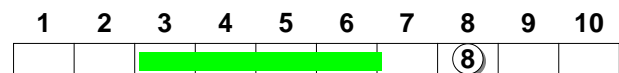
Docile / Assuré

Daniel Sample peut être une personne docile qui évite de se prononcer sur certaines questions. Il cherche rarement à assumer un rôle directeur. En cas de conflit, cette personne sera disposée à accepter un compromis.



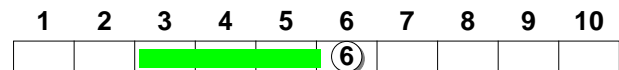
Spontané / Conscientieux

Cette personne a un sens moral très strict et se conforme aux méthodes et aux valeurs traditionnelles. Ainsi, Daniel Sample veille à respecter les règles établies. Un représentant des ventes de ce genre est très fiable et a un souci méticuleux du détail. Préférant bien se préparer, il a de fortes chances de s'adapter plutôt que d'innover.



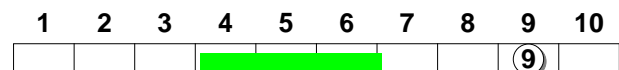
Innovateur / Conventionnel

Daniel Sample se perçoit comme une personne passablement conventionnelle qui aborde les changements et les innovations d'une manière équilibrée. Il préfère ne pas apporter des changements pour le plaisir de le faire. Cependant, s'il y a lieu, il peut s'adapter aux modifications qui s'imposent.



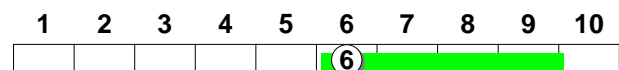
Réactif / Organisé

Cette personne est très organisée et méticuleuse, préférant planifier et réfléchir à toutes les possibilités avant d'agir. Un représentant des ventes de ce genre s'attend à ce que tout soit à sa place.



Introverti / Extraverti

Les personnes comme M. Sample font preuve d'un certain enthousiasme et d'une certaine vivacité, participant à l'interaction sociale sans trop attirer l'attention sur elles-mêmes.



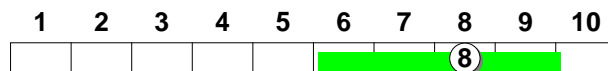
Traits individuels

Daniel Sample

Représentant des ventes

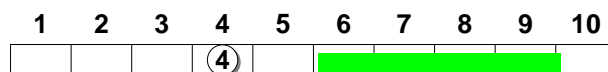
Autosuffisant / A l'esprit de groupe

M. Sample est une personne sociable qui recherche l'appui d'autres gens dans un milieu animé. Les moments de solitude et de tranquillité consacrés à la réflexion et au repos sont l'exception plutôt que la règle. De plus, les situations de travail comportant beaucoup de contacts avec d'autres gens lui apportent le plus de satisfaction.



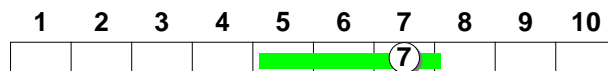
Réservé / Sociable

Bien qu'il soit à l'aise en compagnie d'autres gens, M. Sample ne cherche pas à attirer leur attention. Une telle personne peut être loquace et sociable dans certaines situations de travail.



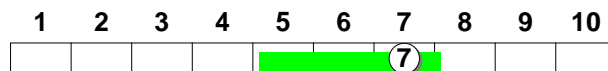
Émotif / Stable

En tant que personne détendue et accommodante, il peut faire face à la plupart des revers avec calme et facilité. Cette personne s'irrite ou se vexe rarement puisqu'elle se sent raisonnablement sécurisée et confiante, même dans des moments de stress normal.



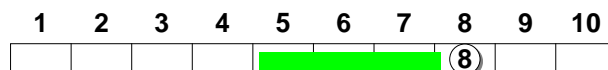
Irritable / Calme

Daniel Sample est une personne relativement calme et imperturbable. Un représentant des ventes de ce genre maintiendra son objectivité dans toutes les situations de travail, sauf les plus difficiles.



Nerveux / Détendu

M. Sample est une personne détendue et accommodante qui réagit bien à la plupart des pressions liées au travail. Il y a de fortes chances qu'il accepte la plupart des gens et, en règle générale, leur fasse confiance. La plupart du temps, les personnes comme M. Sample savent relativiser leurs problèmes et ne s'inquiètent pas indûment.



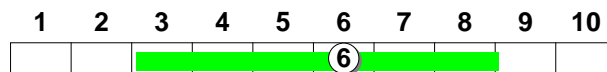
Traits individuels

Daniel Sample

Représentant des ventes

Désirabilité sociale

Daniel Sample se décrit comme une personne habituellement prévenante. De telles personnes sont conscientes des règles et des attentes de la société.



VALIDITÉ - INTRODUCTION :

- Les règles d'identification de séquences de réponses possiblement « invalides » dans la section « Personnalité » de l'Évaluation Prevue comprennent des séquences systématiques mais non significatives de réponses, des omissions et l'utilisation excessive de la réponse « B ». Des séquences de réponses systématiques mais non significatives surviennent lorsque la distribution de réponses diffère de la norme et est jugée inhabituelle. La règle de l'omission s'applique lorsque plus de trois réponses sont omises d'une échelle donnée, faisant en sorte que les résultats semblent plus près de la moyenne qu'ils ne le sont vraiment. Le nombre total de réponses « B » choisies affecte la règle de la réponse « B ». Pour chaque question dans la section « Personnalité » de l'Évaluation Prevue, le candidat avait trois choix, « A », « B » ou « C ». Le deuxième choix, « B », est toujours une réponse incertaine ou un compromis.

*COMMENTAIRE SUR LA VALIDITÉ :

- Le nombre total de réponses « B » choisies par le candidat en remplissant le questionnaire de l'Évaluation Prevue, y compris les questions sans réponse, était de 8.
- Ce nombre de choix « B » se situe dans des limites acceptables et les résultats de la section « Personnalité » de ce rapport contenaient des séquences de réponses significatives. On jugera donc les données présentées dans cette Évaluation Prevue exactes et fiables.

MEILLEURES PRATIQUES RECOMMANDÉES :

- **Besoin de surveillance** : L'Évaluation Prevue a été conçue pour être administrée dans un milieu contrôlé sous l'œil d'un surveillant. Une surveillance appropriée dans un milieu contrôlé assure ce qui suit :
 - La personne qui remplit le questionnaire de l'Évaluation Prevue est effectivement le candidat;
 - Les réponses d'un candidat aux questions de l'Évaluation ne sont pas affectées par la collusion avec d'autres ou par d'autres actes qui invalideraient l'Évaluation;
 - Le surveillant de l'Évaluation est en mesure de réagir à des conditions ou à des problèmes imprévus qui affectent le candidat et de prendre des mesures raisonnables pour que des candidats souffrant d'incapacités physiques puissent participer à l'évaluation;

Si l'Évaluation Prevue s'effectue sans la présence recommandée d'un surveillant, on ne peut assurer la validité de ce rapport Prevue. Si le rapport fait partie d'un processus de sélection finale ou de la prise de toute autre décision cruciale, on devrait songer à exiger que le candidat se soumette de nouveau à l'Évaluation Prevue dans un milieu contrôlé.

Pour de plus amples renseignements sur l'administration de l'Évaluation Prevue, veuillez consulter la section pertinente du Guide de l'utilisateur de Prevue affiché à www.prevuesystem.com.

- **Création du repère** : Le repère utilisé pour préparer ce rapport a été conçu selon une méthode autre que la méthode concomitante recommandée ou la combinaison de deux méthodes. Sauf s'ils sont créés par un professionnel, tous les repères devraient être conçus en utilisant la méthode concomitante ou en combinant la méthode concomitante et l'Enquête sur les descriptions d'emplois. Nous vous recommandons de communiquer avec votre associé Prevue pour mettre à jour le repère utilisé dans la préparation de ce rapport.

- **Pondération de l'évaluation :** L'Évaluation Prevue devrait compter pour au plus un tiers du processus total de sélection en ressources humaines ou de prise de toute autre décision cruciale. Le reste de ce processus, y compris les antécédents professionnels du candidat, l'entrevue et la vérification des références, devrait être utilisé conjointement avec les résultats de ce rapport.
- **Assurance d'équité :** À condition d'être administrée et utilisée correctement, l'Évaluation Prevue contribuera à assurer que les candidats sont traités équitablement, sans égard pour la race, la couleur, la religion, le sexe ou l'origine ethnique. L'Évaluation Prevue a été conçue et développée en conformité avec les prescriptions des meilleures pratiques et des lois sur les droits de la personne en vigueur dans les divers pays où elle est distribuée. Par exemple, l'Évaluation Prevue se conforme aux lignes directrices de l'EEOC, à l'Americans for Disabilities Act et aux normes en matière d'élaboration et d'administration de tests publiées par l'American Psychological Association, la British Psychological Society et l'Association of Test Publishers.



L'Évaluation Prevue est publiée par
View Assessments International Inc.
Pour signaler des violations du droit d'auteur, composez le 1 888 277-3883.