COCORECO

Compétences commerciales

Rapport de développement personnel

Participant exemple

06/11/2026

Explorez la clarification des besoins clients, l'adaptation de votre approche et le suivi des engagements. Pour les commerciaux, responsables de comptes et professionnels de la relation client. Votre rapport propose une synthèse et des expériences concrètes reliant valeur, confiance et suivi attentif.

Un outil de développement personnel à questions originales, inspiré de modèles publiés. Reliez les résultats à votre contexte professionnel et utilisez le rapport pour réfléchir, dialoguer et pratiquer de façon ciblée.

RAPPORT EXEMPLE · RÉSULTATS FICTIFS

Synthèse en un coup d'œil

Vos réponses montrent les pratiques que vous mobilisez davantage et les pistes à approfondir. Reliez les résultats à des exemples récents de votre quotidien.

Thèmes relativement plus présents

Communication adaptative (80.0/100) · Suivi et apprentissage (80.0/100)

Thèmes à approfondir

Doutes et objections (30.0/100) · Analyse des besoins (30.0/100)

Il s'agit de différences relatives à ce profil. Choisissez une priorité selon sa pertinence, le contexte et des exemples.

Votre première étape concrète

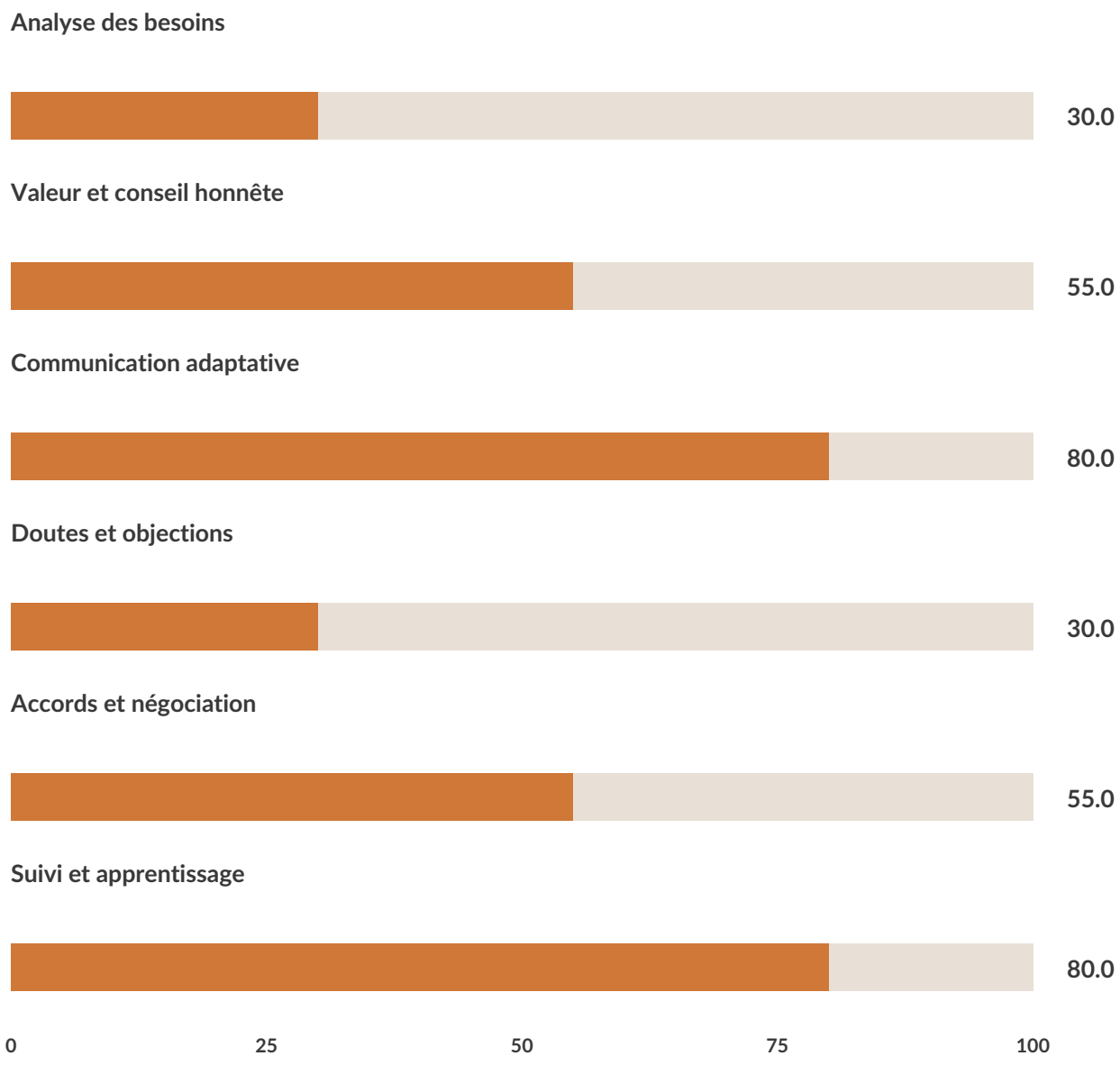
Posez trois questions ouvertes avant de proposer une solution.

Sous 7 jours : essayez une action. Après 2 semaines : examinez son effet à partir d'un exemple concret.

Question de dialogue : que reconnaissez-vous, qu'est-ce qui vous surprend et quel exemple apporte la nuance nécessaire ?

Votre profil

Réponses pondérées transformées de 1-5 en 0-100. Une autoévaluation, pas une mesure objective ou un percentile.



Approfondir chaque thème

Analyse des besoins · 30.0/100 · SD 10.0

Ce thème décrit votre autoévaluation concernant analyse des besoins.

Ce score descriptif repose sur vos réponses. Demandez un exemple concret et examinez l'effet du contexte professionnel.

Piste de pratique : Posez trois questions ouvertes avant de proposer une solution.

Valeur et conseil honnête · 55.0/100 · SD 10.0

Ce thème décrit votre autoévaluation concernant valeur et conseil honnête.

Ce score descriptif repose sur vos réponses. Demandez un exemple concret et examinez l'effet du contexte professionnel.

Piste de pratique : Reliez une caractéristique de l'offre à un besoin concret.

Communication adaptative · 80.0/100 · SD 10.0

Ce thème décrit votre autoévaluation concernant communication adaptative.

Ce score descriptif repose sur vos réponses. Demandez un exemple concret et examinez l'effet du contexte professionnel.

Piste de pratique : Adaptez un échange au niveau de connaissance du client.

Doutes et objections · 30.0/100 · SD 10.0

Ce thème décrit votre autoévaluation concernant doutes et objections.

Ce score descriptif repose sur vos réponses. Demandez un exemple concret et examinez l'effet du contexte professionnel.

Piste de pratique : Explorez une objection par une question avant de répondre.

Accords et négociation · 55.0/100 · SD 10.0

Ce thème décrit votre autoévaluation concernant accords et négociation.

Ce score descriptif repose sur vos réponses. Demandez un exemple concret et examinez l'effet du contexte professionnel.

Piste de pratique : Fixez une prochaine étape avec responsable et date.

Suivi et apprentissage · 80.0/100 · SD 10.0

Ce thème décrit votre autoévaluation concernant suivi et apprentissage.

Ce score descriptif repose sur vos réponses. Demandez un exemple concret et examinez l'effet du contexte professionnel.

Piste de pratique : Après livraison, demandez ce qui a aidé et ce qui peut être amélioré.

Trois suggestions de pratique du modèle

Proposition fondée sur les trois scores descriptifs les plus bas. Vérifiez l'adéquation avec votre besoin.

1. Analyse des besoins

Posez trois questions ouvertes avant de proposer une solution.

Quand : Dans les 7 jours, dans une situation professionnelle concrète.

Bilan : Demandez un exemple concret de l'effet et faites le bilan après deux semaines.

2. Doutes et objections

Explorez une objection par une question avant de répondre.

Quand : Dans les 7 jours, dans une situation professionnelle concrète.

Bilan : Demandez un exemple concret de l'effet et faites le bilan après deux semaines.

3. Valeur et conseil honnête

Reliez une caractéristique de l'offre à un besoin concret.

Quand : Dans les 7 jours, dans une situation professionnelle concrète.

Bilan : Demandez un exemple concret de l'effet et faites le bilan après deux semaines.

Méthode et sources

60 questions · passation individuelle

Orientation client et vente adaptative : Saxe & Weitz et Franke & Park. Items originaux ; aucune reproduction de SOCO ou ADAPTS.

Un outil de développement personnel à questions originales, inspiré de modèles publiés. Reliez les résultats à votre contexte professionnel et utilisez le rapport pour réfléchir, dialoguer et pratiquer de façon ciblée.

Franke & Park (2006) - Adaptive Selling and Customer Orientation

https://doi.org/10.1509/jmkr.43.4.693

Saxe & Weitz (1982) - Customer Orientation

https://doi.org/10.1177/002224378201900307

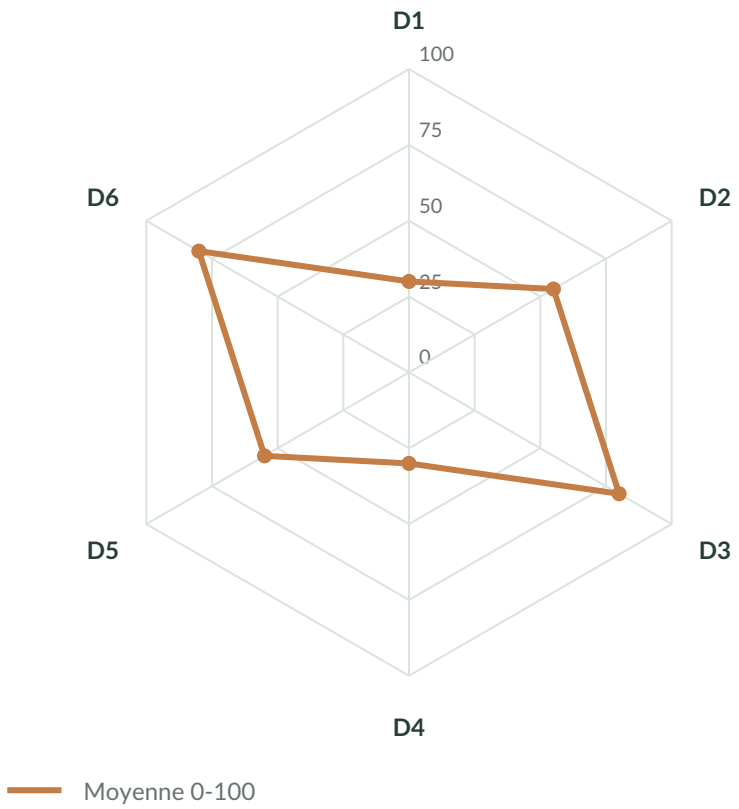
Appuyez les décisions importantes sur plusieurs sources et un accompagnement professionnel.

Profil global

n=1 | Échelle 0-100 | Modèle assessment-standard-60-v1

Invités: 1 | 100%

Lisez moyenne et dispersion ensemble, avec des exemples professionnels concrets.

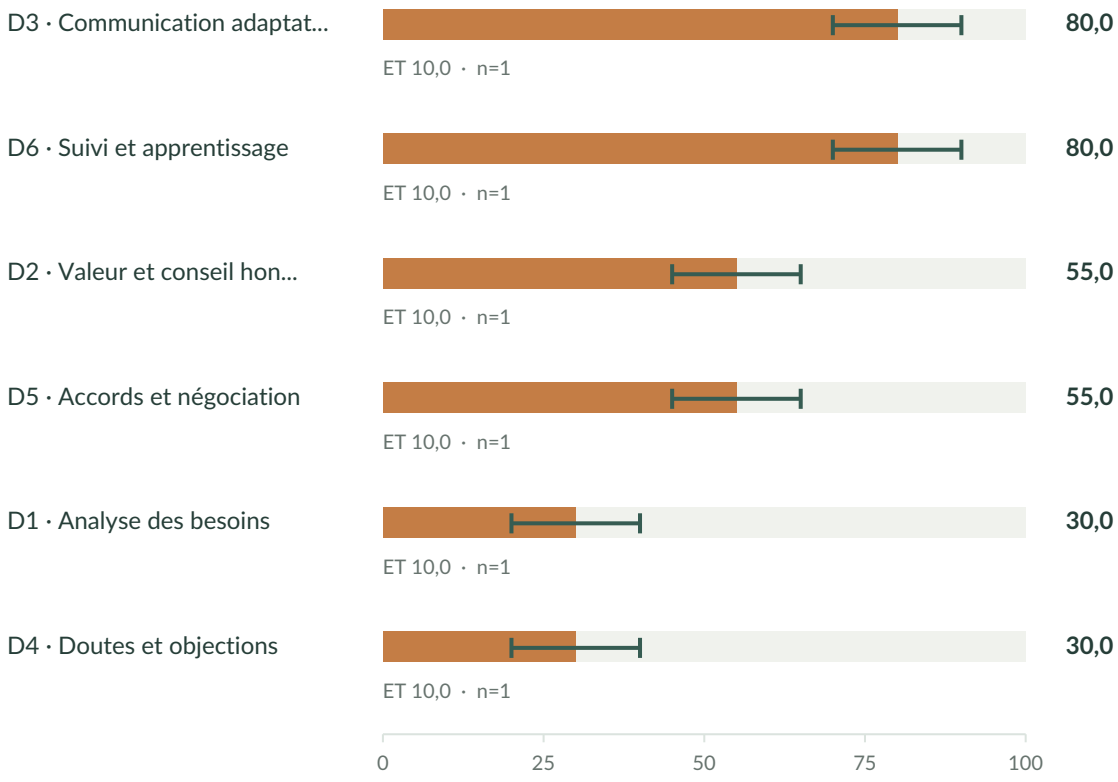


Ordre des axes fixe. Comparez les scores, pas la surface du radar. Codes D : voir le tableau.

Moyenne et dispersion par domaine

Code / domaine	Moyenne	ET	n
D1 | Analyse des besoins	30,0	10,0	1
D2 | Valeur et conseil honnête	55,0	10,0	1
D3 | Communication adaptative	80,0	10,0	1
D4 | Doutes et objections	30,0	10,0	1
D5 | Accords et négociation	55,0	10,0	1
D6 | Suivi et apprentissage	80,0	10,0	1

Points forts et développement



Moyennes décroissantes. Traits = moyenne +/- 1 écart-type, limités à l'échelle ; aucun intervalle de confiance ni test de significativité. Fort relatif ne signifie pas suffisant ; bas ne signifie pas déficit.

n = 1 personne. L'écart-type est la dispersion pondérée des items du domaine, pas entre personnes ni une mesure de fiabilité.

Répartition et dispersion



Couleurs 1-5 : réponses notées après inversion. Items, pas personnes.

Domaine	1	2	3	4	5
D1	0	8	2	0	0
D2	0	0	8	2	0
D3	0	0	0	8	2
D4	0	8	2	0	0
D5	0	0	8	2	0
D6	0	0	0	8	2

Différences de perspective

Sans objet : un participant et aucune évaluation d'autrui.

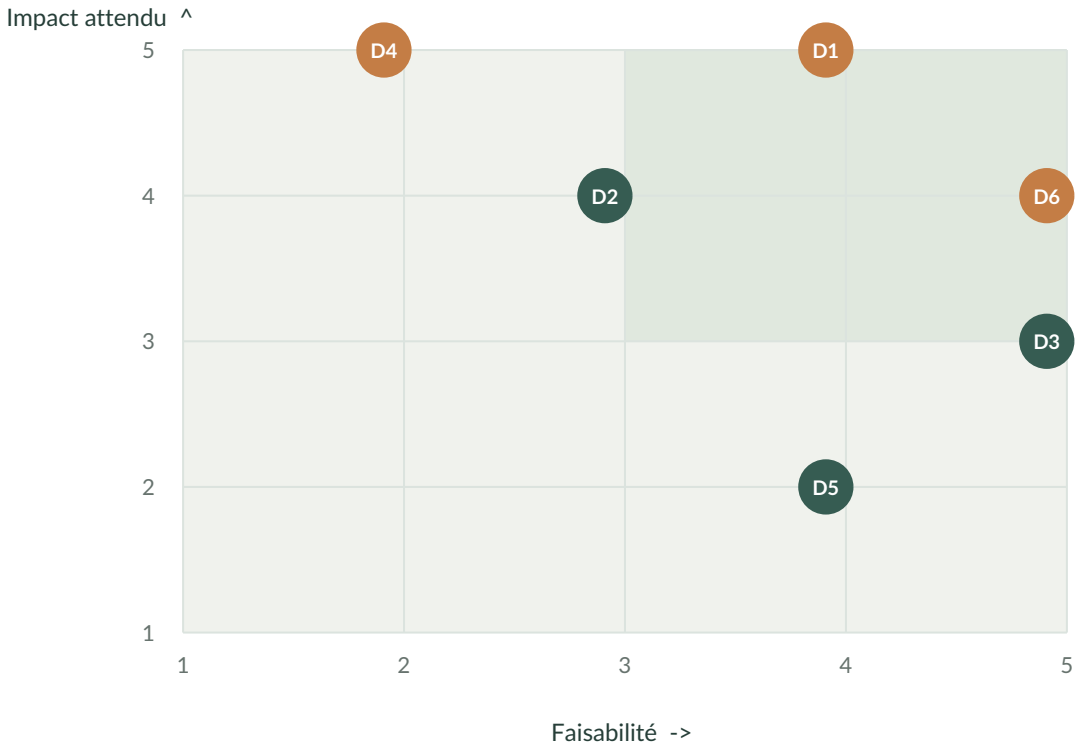
Évolution

Aucun suivi lié. Comparez uniquement les mêmes items et calculs, dans des conditions adaptées. Une répétition cognitive peut entraîner un effet d'apprentissage.

Matrice de priorités

Impact attendu x faisabilité, de 1 à 5. Estimations issues du dialogue, pas du score ni d'une prédiction algorithmique. Choisissez deux ou trois thèmes.

Priorités évaluées fictivement pour illustrer.



En haut à droite : impact et faisabilité élevés. Orange : sélection. Non évalué : non tracé.

Thème	Impact attendu	Faisabilité	Choisi
D1 | Analyse des besoins	5	4	Oui
D2 | Valeur et conseil honnête	4	3	-
D3 | Communication adaptative	3	5	-
D4 | Doutes et objections	5	2	Oui
D5 | Accords et négociation	2	4	-
D6 | Suivi et apprentissage	4	5	Oui

De la priorité à l'action

1. Analyse des besoins

Comportement concret: Posez trois questions ouvertes avant de proposer une solution.

Responsable: Participant

Date du bilan: 2026-11-05

Effet observable: Comparer trois situations concrètes avant et après l'accord, puis discuter de l'effet après deux semaines.

2. Doutes et objections

Comportement concret: Explorez une objection par une question avant de répondre.

Responsable: Participant

Date du bilan: 2026-11-05

Effet observable: Comparer trois situations concrètes avant et après l'accord, puis discuter de l'effet après deux semaines.

3. Suivi et apprentissage

Comportement concret: Après livraison, demandez ce qui a aidé et ce qui peut être amélioré.

Responsable: Participant

Date du bilan: 2026-11-05

Effet observable: Comparer trois situations concrètes avant et après l'accord, puis discuter de l'effet après deux semaines.

Après deux semaines, examinez ce qui a changé et gardez les pratiques utiles. Répétez uniquement avec les mêmes questions et calculs.