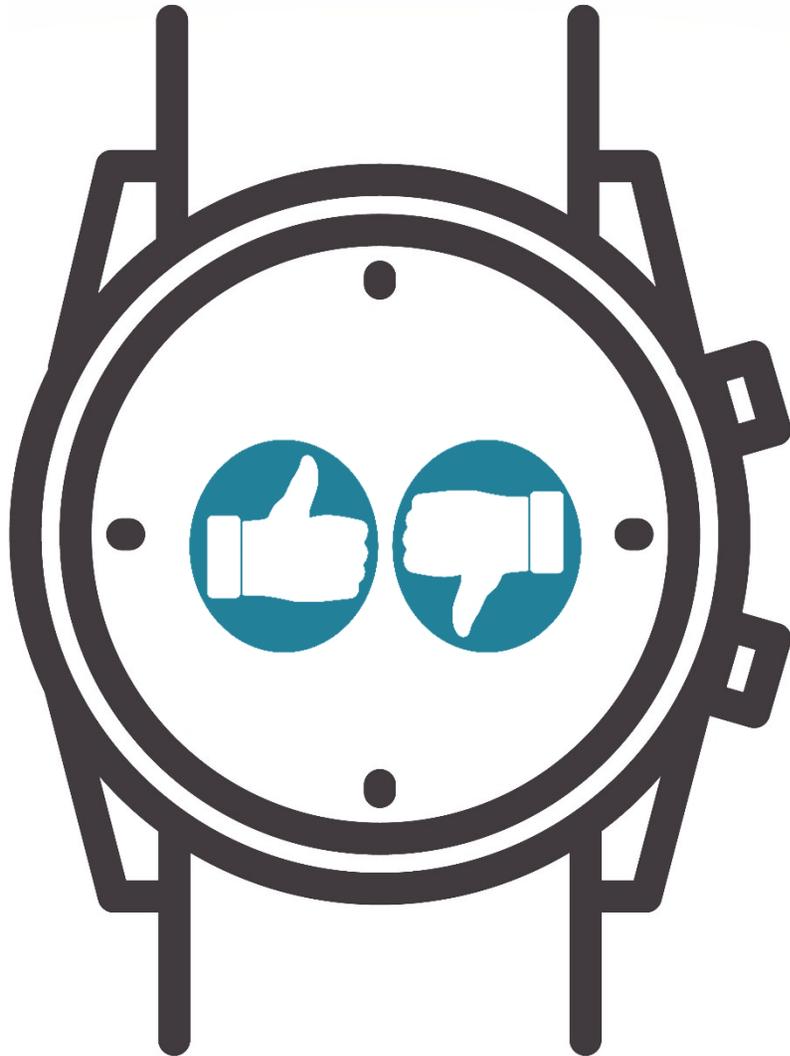


RIGHT *choice* SYSTEM

La différence entre
SuccessPredictor et
SalesPersona

La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona



SuccessPredictor est une évaluation des renseignements personnels qui mesure le succès potentiel d'un candidat dans ce secteur d'activité à l'heure actuelle.

La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona

Le succès repose sur des
renseignements personnels
comme :

- ★ Situation financière et objectifs
- ★ Expérience professionnelle et satisfaction
- ★ Exposition au secteur d'activité



La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona

L'évaluation des renseignements personnels porte sur les antécédents récents d'un candidat.

Les renseignements recueillis sont objectifs, mesurables et quantifiables.



La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona



La théorie qui sous-tend cette pratique est la suivante : la meilleure façon de prédire ce qu'une personne fera à l'avenir, c'est de s'appuyer sur ce qu'elle a fait dans le passé.



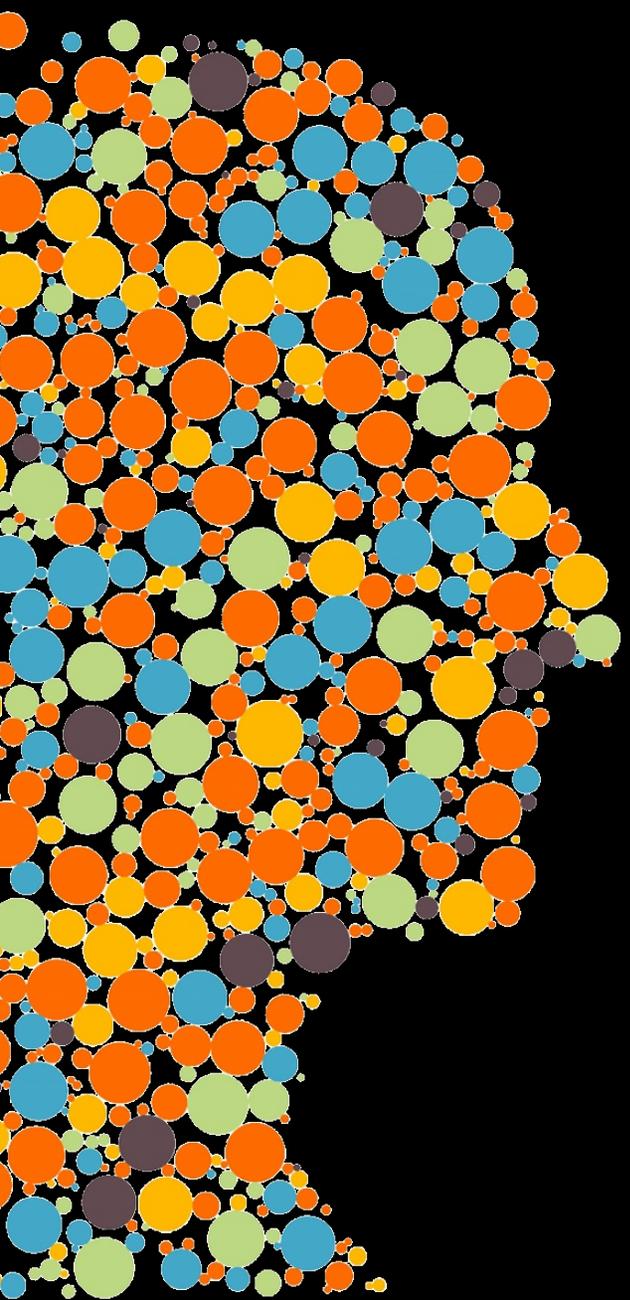
La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona

SalesPersona est une évaluation de la personnalité qui évalue un candidat selon trois dimensions pertinentes pour les ventes financières, soit la motivation, l'ouverture et l'authenticité.



La personnalité décrit ce qui « fait » qu'une personne est qui elle est..

La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona



Les tests de personnalité aident à mesurer le rendement d'une personne en fonction de ce qui suit :

Qualités relationnelles

Motivation et inspiration

Le rôle dans lequel elle peut exceller en raison de ses traits de comportement

La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona

SuccessPredictor et
SalesPersona se
penchent sur deux
aspects différents du
candidat :

Peut-il faire le travail?
Va-t-il le faire?

Considérez
l'information
provenant de ces
évaluations comme
deux pièces différentes
d'un casse-tête.
Aucune de ces
mesures n'est
meilleure que l'autre,
chacune apporte une
contribution unique.

La différence entre SuccessPredictor et SalesPersona

Parfois, les résultats des deux évaluations concordent, parfois non.

C'est pourquoi les questions d'entrevue comportementale sont si importantes.

L'entrevue aidera le gestionnaire à mieux comprendre le candidat.

RIGHT *choice* **SYSTEM**