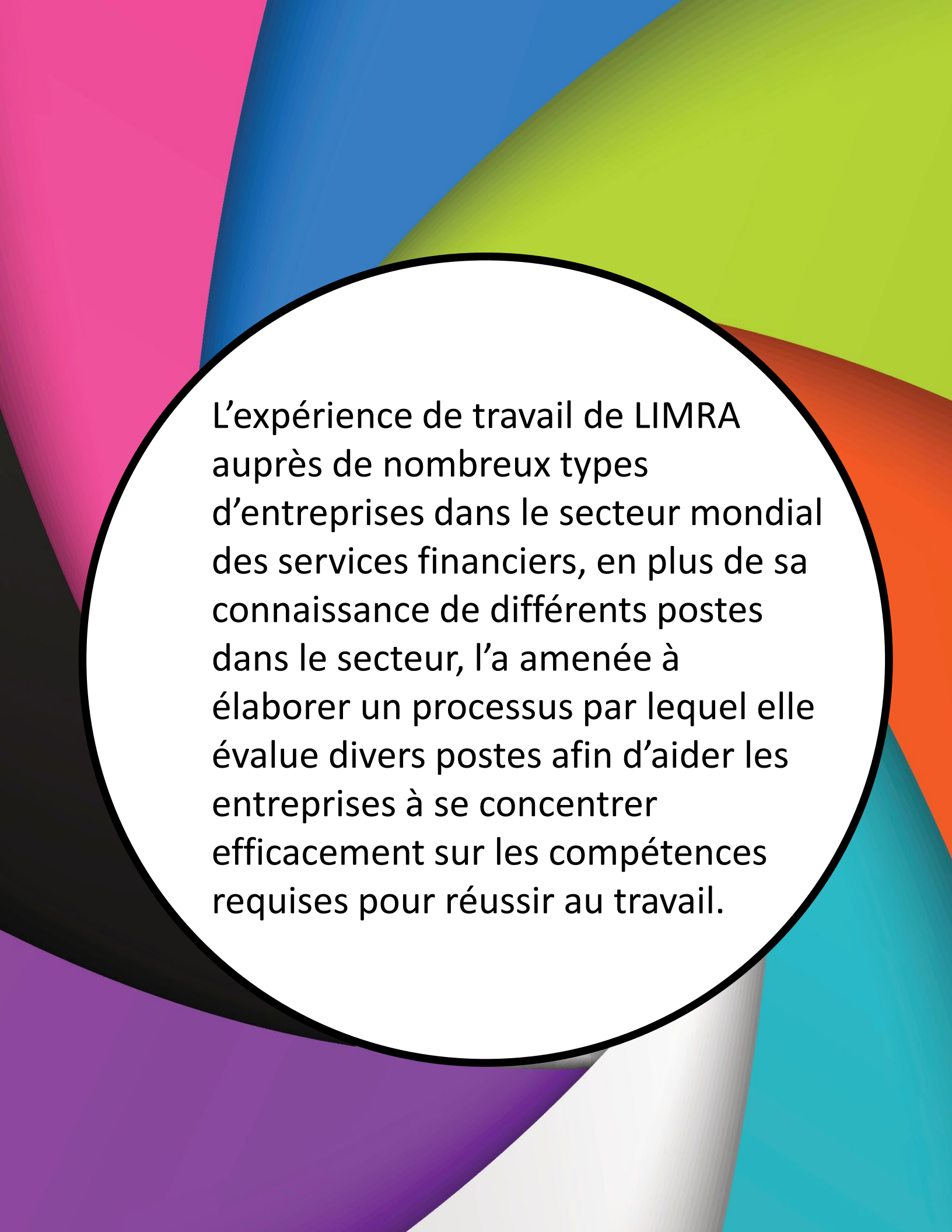


# RIGHT*choice* SYSTEM

## Profil axé sur le rendement





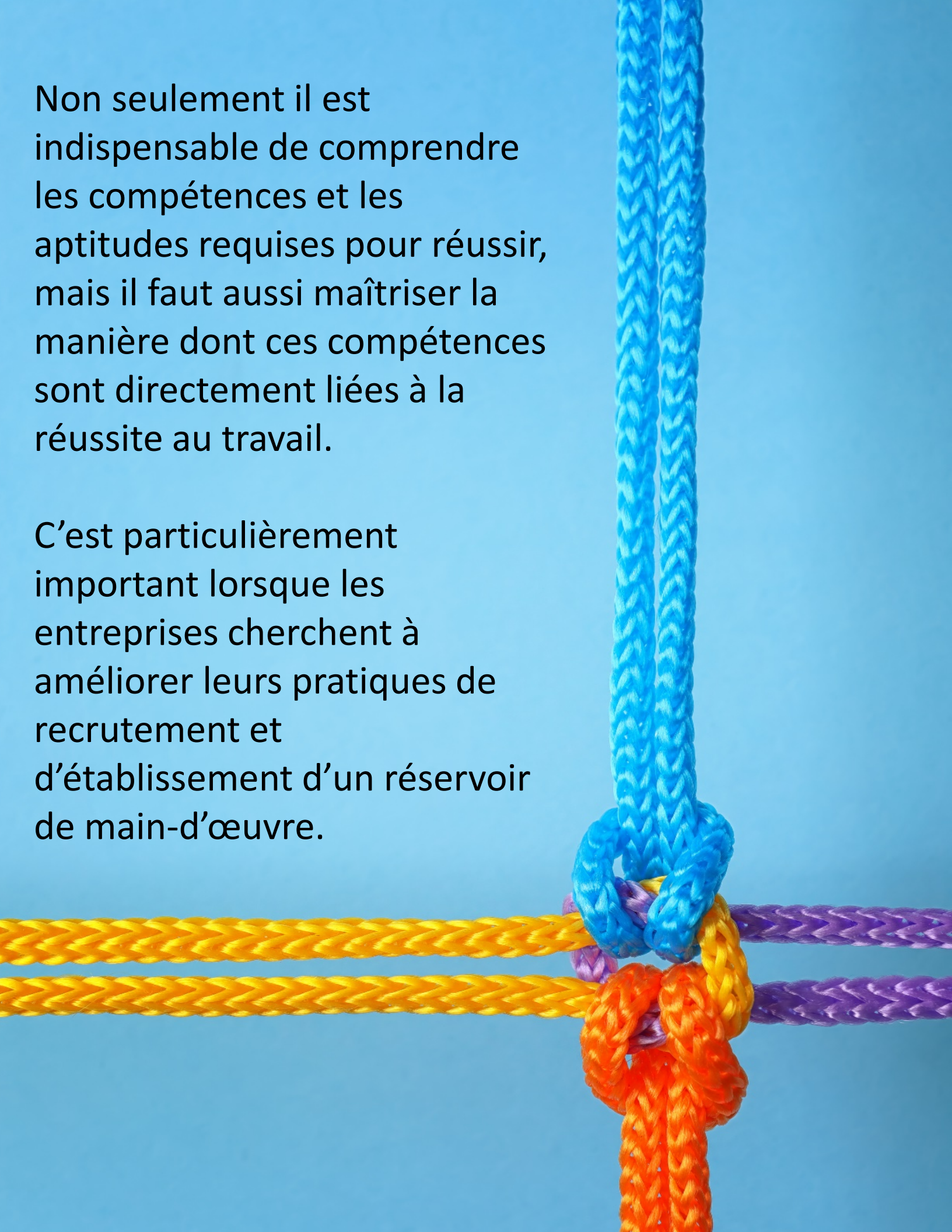
L'expérience de travail de LIMRA auprès de nombreux types d'entreprises dans le secteur mondial des services financiers, en plus de sa connaissance de différents postes dans le secteur, l'a amenée à élaborer un processus par lequel elle évalue divers postes afin d'aider les entreprises à se concentrer efficacement sur les compétences requises pour réussir au travail.



Le rôle de représentant commercial en services financiers est sans pareil et, pour réussir dans cet emploi, il faut vraiment comprendre les compétences et les habiletés qu'il exige.

Non seulement il est indispensable de comprendre les compétences et les aptitudes requises pour réussir, mais il faut aussi maîtriser la manière dont ces compétences sont directement liées à la réussite au travail.

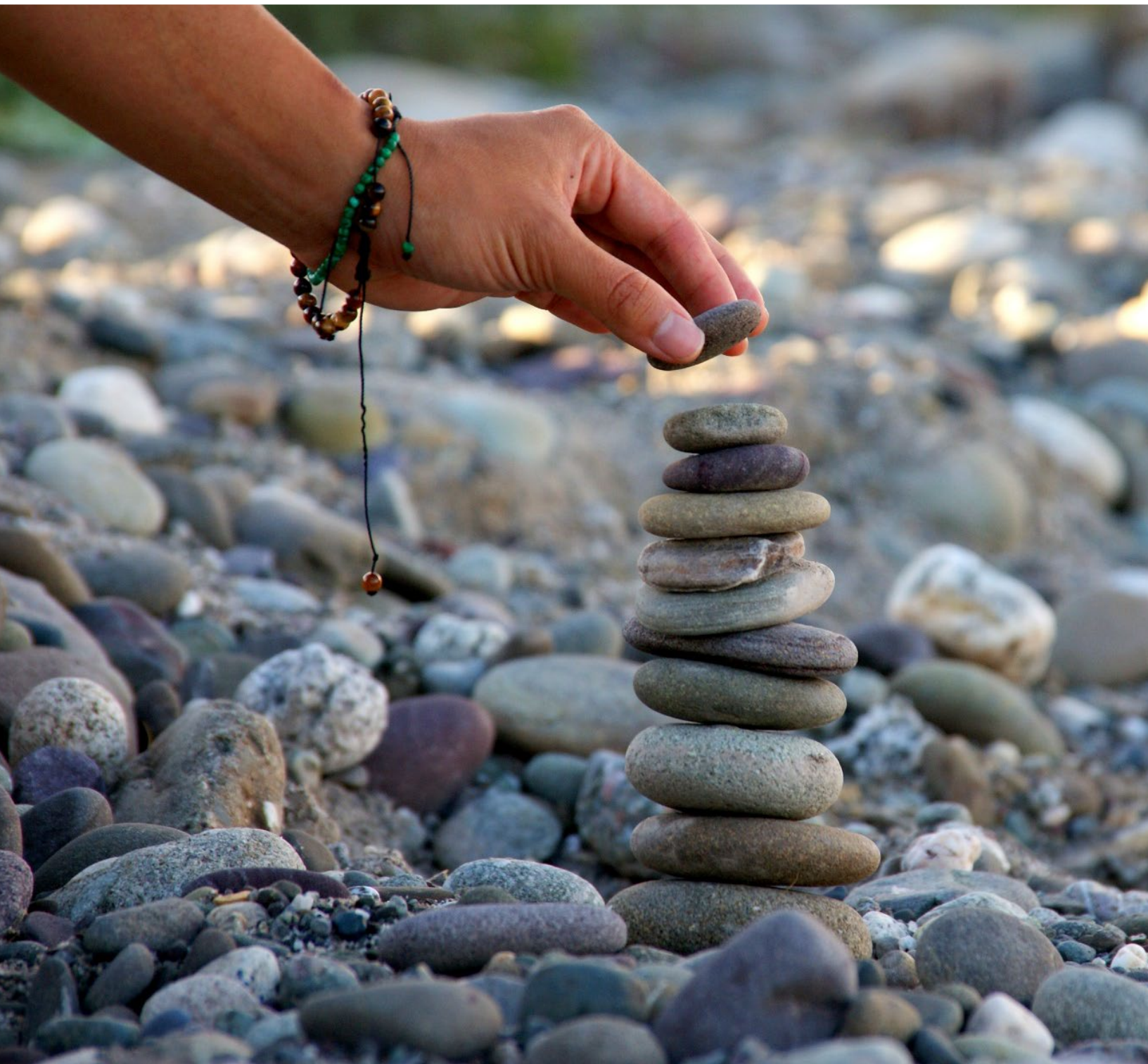
C'est particulièrement important lorsque les entreprises cherchent à améliorer leurs pratiques de recrutement et d'établissement d'un réservoir de main-d'œuvre.



Comment recrute-t-on et identifie-t-on avec précision les candidats ayant démontré des compétences qui stimulent le rendement?



Il n'est pas surprenant que la recherche de LIMRA soit fondée sur cette science exacte, c'est-à-dire comprendre les compétences essentielles nécessaires pour réussir dans le rôle et celles qui stimulent le rendement, puis tirer parti de ces compétences.





Dans notre pratique commerciale, nous utilisons un modèle appelé la pyramide du rendement pour déterminer les compétences pertinentes qui se rapportent directement aux objectifs de rendement, créant ainsi un profil axé sur le rendement. Ce dernier devient alors la base de la recherche, du recrutement, de la sélection et de l'évaluation de candidats.

Autrement dit, en commençant par avoir le résultat final en tête, nous pouvons mettre en place dès le départ une pratique de recrutement qui permettra d'attirer des candidats correspondant étroitement au modèle de réussite que nous recherchons.





De plus, les résultats de l'exercice d'établissement du profil mènent également à des **besoins particuliers en compétences et en formation** qui devraient être intégrés aux programmes d'intégration et de formation et de perfectionnement existants pour les nouveaux producteurs.





Skills

Ce que nous constatons habituellement en travaillant avec les entreprises, c'est la tendance à créer immédiatement une liste des compétences qu'une personne doit posséder pour faire « le » travail.



Vision

Team  
work

Success

Develop

Fit →

La plupart d'entre elles travaillent donc du bas de la pyramide vers le haut – ou, plus souvent, s'arrêtent à ce qu'ils considèrent comme des compétences et essaient d'embaucher en fonction de celles-ci.

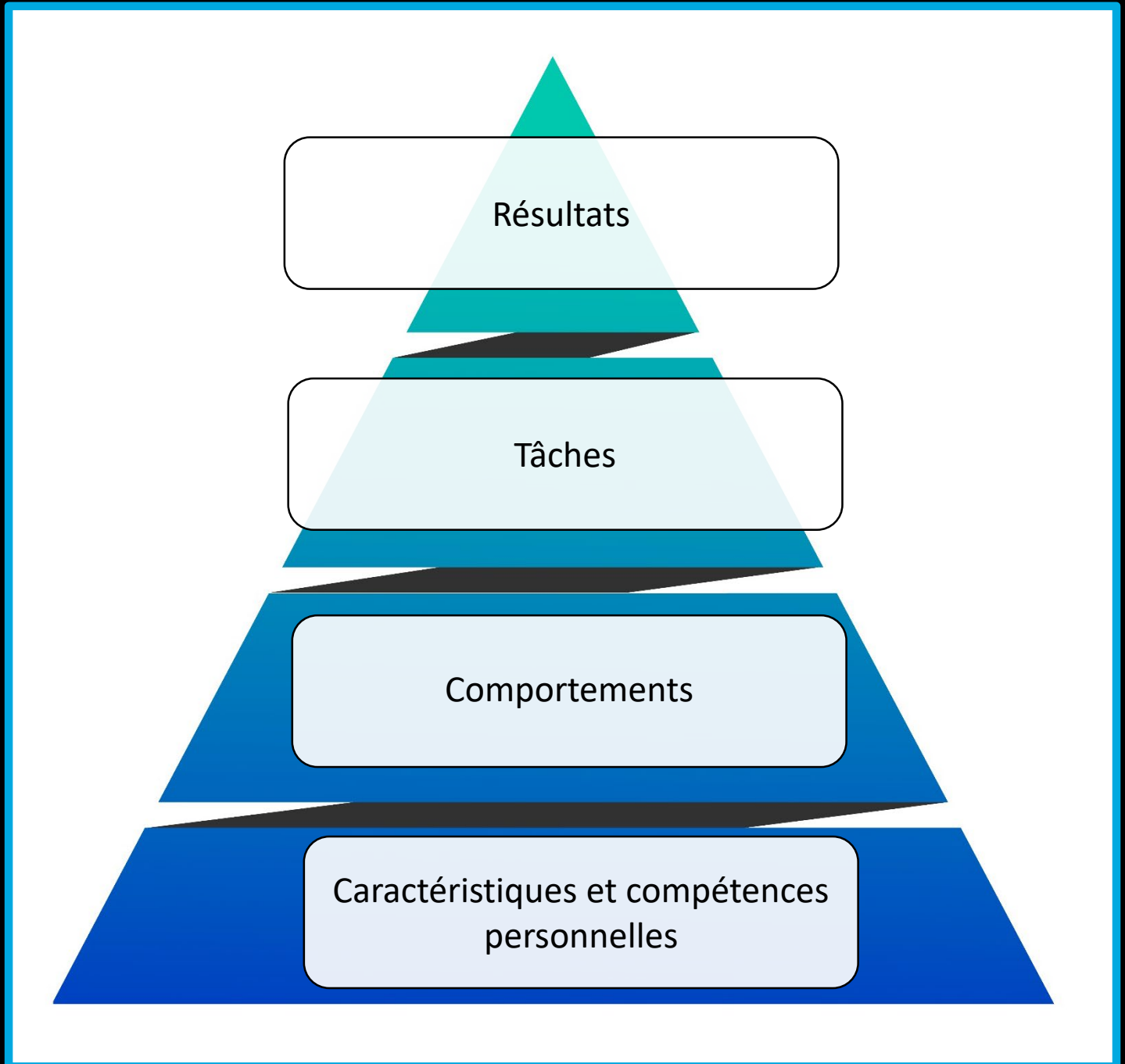




Selon notre opinion professionnelle, cela se produit en vase clos, sans lien direct avec ce qui est réellement nécessaire pour réussir au travail.



# Le modèle de la pyramide du rendement



# RÉSULTATS

La pyramide est fondée sur les principaux résultats exigés d'une personne en poste.

Par exemple, pour le rôle du représentant commercial, les résultats pourraient être définis comme suit :



- ✓ Atteindre un niveau précis de prime (mesuré en \$\$)
- ✓ Toucher un montant spécifique de commissions (mesuré en \$\$)
- ✓ Taux ou ratios de résiliation (quantifiés)
- ✓ Atteindre les objectifs en lien avec l'adhésion au club (quantifié)

# COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Une fois les résultats définis, la pyramide se concentre ensuite sur les tâches professionnelles que doit effectuer un représentant commercial pour atteindre les résultats souhaités ou les objectifs de rendement. Dans ce cas, les tâches peuvent comprendre :

- ✓ Faire des appels téléphoniques
- ✓ Obtenir des rendez-vous
- ✓ Conclure des ventes



# COMPORTEMENTS

L'élément suivant de la pyramide du rendement est constitué par les comportements. Autrement dit, quels comportements clés un représentant commercial doit-il adopter pour être en mesure d'accomplir les tâches et, en fin de compte, d'atteindre les résultats exigés pour le poste? Les comportements peuvent comprendre :

- ✓ Communication efficace
- ✓ Négociations fructueuses
- ✓ Planification détaillée et concise





# COMPÉTENCES ET QUALITÉS

Enfin, les compétences et les attributs sont les caractéristiques clés qui permettent aux gens d'adopter efficacement les comportements demandés. La pyramide se construit à partir de là jusqu'aux résultats. Les compétences et les attributs du représentant commercial peuvent comprendre :

- ✓ Marché naturel
- ✓ Persuasion
- ✓ Conscience émotionnelle
- ✓ Persévérance
- ✓ Résistance au stress



De façon générale, la pyramide du rendement peut être considérée comme un processus par lequel :

Nous *payons* des gens pour atteindre des **résultats**.



Nous *gérons* des personnes pour accomplir les **tâches** requises.



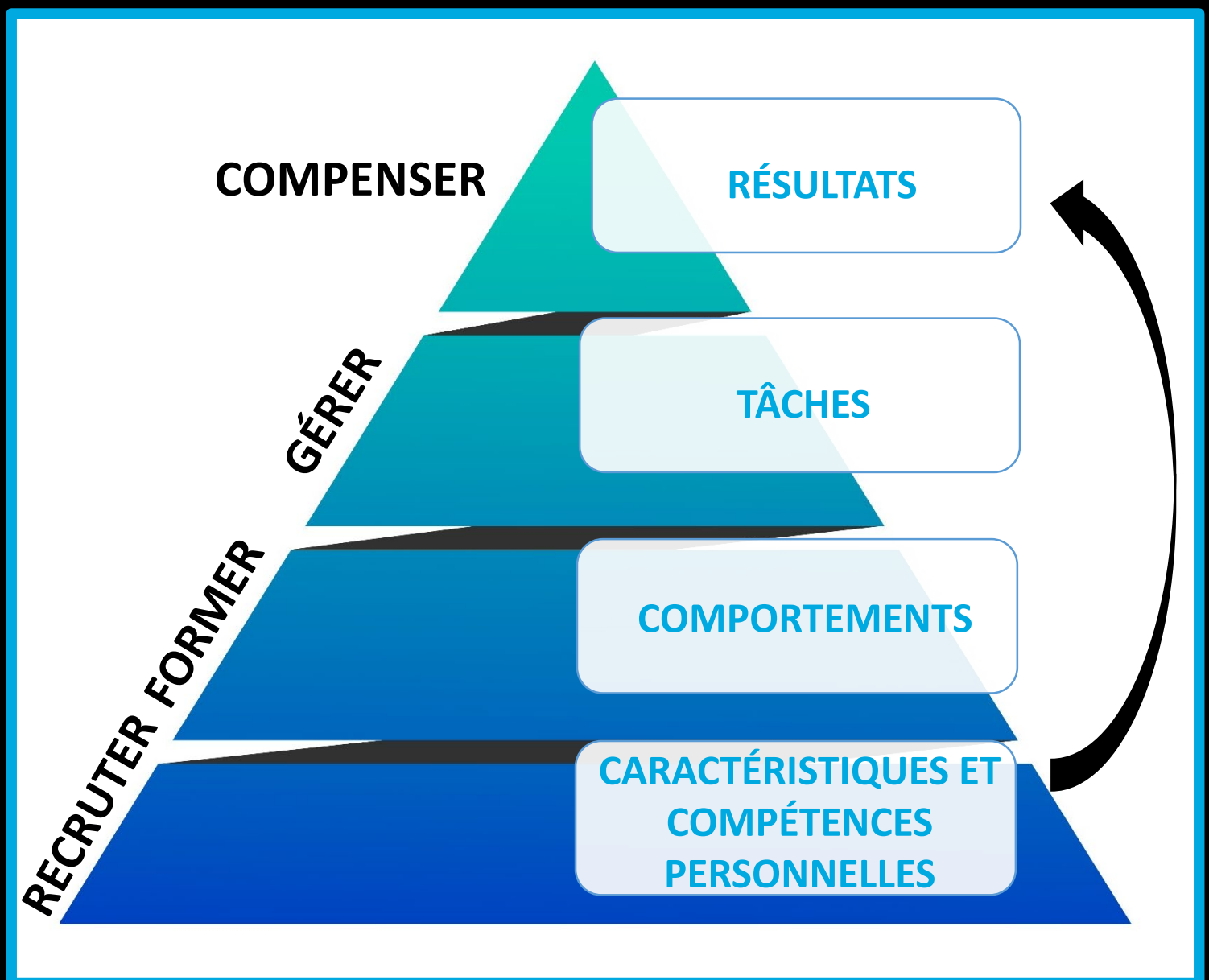
Nous *encadrons et formons* les personnes pour les aider à perfectionner leurs **comportements**.



Nous *recrutons et évaluons* les personnes en fonction des **caractéristiques personnelles** qu'elles apportent au travail.

En commençant par le haut de la pyramide jusqu'aux caractéristiques personnelles, nous pouvons être assurés que les caractéristiques personnelles identifiées sont liées aux résultats souhaités de l'emploi, ce qui améliore ainsi la prévisibilité et le succès du processus global.

Le diagramme suivant illustre le modèle de la pyramide du rendement dans son ensemble.





En utilisant la pyramide du rendement pour déterminer les compétences nécessaires à la réussite dans des postes de services financiers précis, nous mettons tout en œuvre pour devenir des experts dans la compréhension de divers rôles dans l'industrie, ainsi que des responsabilités de ces rôles en ce qui a trait aux résultats et au rendement attendus.

# RIGHT *choice* SYSTEM

Faites le bon choix en ce qui concerne vos outils  
d'embauche et de sélection.

Pour communiquer avec LL Global au sujet du système  
RightChoice, veuillez nous envoyer un courriel à :  
[talentsolutions@limraloma.com](mailto:talentsolutions@limraloma.com)

Consultez RightChoice dès aujourd'hui à :  
<https://www.limra.com/rightchoice>

