

## LE TOP 10 DES QUALITES POUR MIEUX VENDRE

### AUTO-DIAGNOSTIC

#### Objectif

→ Identifier vos points forts et vos axes de progrès

#### Grille de diagnostic

→ Ce Top 10 des qualités est issu de différentes études réalisées sur des commerciaux (notamment Martin Seligman & Steve Martin) et confirmé par mon expérience de plus de 20 ans dans la Vente et la Relation Client.

→ Pour compléter ce document, remplissez la case choisie avec une croix (X).

Sur une échelle de 1 à 4, évaluer le niveau de maîtrise que vous estimez avoir pour chaque compétence

1. Nul n'est parfait...      2. J'essaie      3. Souvent      4. C'est tout moi !

→ Le plus difficile dans cet exercice ? Etre honnête avec soi-même...

10 QUALITES	1	2	3	4
Etre authentique				
Identifier et mobiliser mes motivations internes				
Etre engagé				
Etre optimiste				
Etre curieux				
Adaptabilité				
Détaché de mon Ego				
Rester humble				
Etre méthodique				
Faire preuve d'intelligence commerciale				

**A partir de ce diagnostic, quel 1<sup>er</sup> objectif avez-vous envie de vous fixer ?  
Identifier 3 actions concrètes pour l'atteindre.**

PS : Conservez cette grille et revenez-y de temps en temps pour

- Capitaliser sur vos forces
- Vérifier vos progrès
- Identifier vos points de vigilance