

# «MISE EN SITUATION»

(Questionnaire 2)



## ProfileSoft

Confiez-nous l'expertise de votre capital humain

140, rue Blainville Est, Ste-Thérèse  
(Québec) J7E 1M5

Tél. (450) 433-4710 Téléc. (450) 433-4720  
www.profilessoft.ca info@profilessoft.ca

### Identification

M.  Mme

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_

Tél. : Résidence : (      ) \_\_\_\_\_

Bureau : (      ) \_\_\_\_\_

Cellulaire : (      ) \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

En répondant volontairement à ce questionnaire, je divulgue et transmets de l'information qui peut constituer des renseignements personnels au sens de la loi. Je comprends que la responsabilité de «ProfileSoft» consiste à traiter les réponses ici données, pour les fins d'appréciation du potentiel.

Je consens à ce que «ProfileSoft», ses salariés/ées, cadres et mandataires puissent détenir et traiter ces dits renseignements personnels pour les fins d'appréciation du potentiel, et je les autorise à en transmettre les résultats, selon le cas,

#### Cochez l'option appropriée :

à mon employeur actuel   
ou à un employeur potentiel

\_\_\_\_\_  
Signature

\_\_\_\_\_  
Nom (en lettres moulées)

\_\_\_\_\_  
Date

### Choisir le rapport

**Profil de Sélection**  Q1  
**Sélection Vente & Marketing**  Q1 + Q2  
**Sélection Gestion & Supervision**  Q1 + Q2  
**Profil de Développement**  Q1 + Q2  
**Profil de Performance**  Q1 + Q2 + Q3

**Langue du rapport :** Français   
Anglais

Autre/s produit/s : \_\_\_\_\_  
(spécifiez)

Demandeur (entreprise) : \_\_\_\_\_

Nom du/de la responsable : \_\_\_\_\_  
(en lettres moulées)

Adresse de facturation : \_\_\_\_\_

Téléphone : (      ) \_\_\_\_\_

Télécopieur : (      ) \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_  
(code postal)

Courriel : \_\_\_\_\_



## «MISE EN SITUATION» (Questionnaire 2)

Répondez à **toutes** les questions au meilleur de votre connaissance comme **gestionnaire et/ou comme professionnel/le de la vente** OU comme si vous occupiez un de ces postes.  
Indiquez jusqu'à quel degré vous vous décrivez en accord avec l'énoncé...

- Répondez à **chaque** question.
- Encerclez **un seul chiffre** par affirmation.
- Répondez de façon spontanée, selon votre première impression, et une fois vos réponses données, n'y revenez plus.



### Je me décris comme une personne qui...



- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Connaît les produits et services de la concurrence  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Tarde à combler les postes vacants  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Exagère dans une conversation  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Forme la relève  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Connaît tous les types de clients
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Vulgarise/parle de ses produits/services avec confiance  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Investit des efforts selon les besoins de la clientèle  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Utilise la présentation pour communiquer  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Privilégie un produit ou un service  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Réussit à faire parler une personne indifférente
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Connaît l'impact financier de ses décisions  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Ses employés/es sont surpris/es lorsque réprimandés/es  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Saisit les expressions subtiles  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Est satisfait/e du délai requis par le personnel pour performer  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Recrute plusieurs types de personnes pour le même poste
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Accorde le mérite à qui y a droit  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Connaît les conditions pour être promu/e  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Alloue peu de place pour les erreurs  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Est reconnu/e comme un/e spécialiste, un/e expert/e  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Améliore le processus d'embauche



- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Est précis/e dans ses recommandations de sélection  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Obtient peu de collaboration des autres services  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Combat toujours les mêmes problèmes  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Obtient peu de collaboration des collègues/clients  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Se plaint des multiples demandes au travail
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Considère que le cycle est trop long (vente, production...)  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Peut améliorer la collaboration des collègues/clients  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 S'adapte à toutes les personnalités et professions  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Croit souvent à la «supposée collaboration»  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Connaît toujours les raisons d'un échec
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Répond avec confiance aux objections  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Peut augmenter la qualité des services rendus  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Ses sources de recrutement ne sont pas discriminatoires  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Sait comment réprimander le personnel  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Répond peu aux besoins potentiels de sa clientèle
- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Vend l'emploi au candidat en entrevue  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Résout les problèmes avec les autres services  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Est souvent en désaccord sur le choix d'une personne (sélection)  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Est influençable et commet des erreurs  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Oublie trop souvent les qualités des gens