**Grille d’analyse pour le coaching   
commercial**



Pour vous aider à mener à bien votre coaching commercial en analysant les aptitudes des commerciaux, Appvizer met à votre disposition cette grille d’analyse de coaching commercial.

Plus d’infos : https://www.appvizer.fr/magazine/relation-client/activation-ventes/coaching-commercial

## Grille d’évaluation

### Informations

Prénom : Nom :

Poste : Date :

### Mode d’emploi

Lors des différentes observations de votre coaché, attribuez une note de 1 à 5 pour chaque compétence à évaluer.

Vous pouvez modifier les critères ou en rajouter de nouveaux. Pour créer un nouveau tableau, nous vous conseillons de copier-coller un tableau existant puis d’en modifier les informations.

### 

### Évaluation

|  | **Compétence n°1 : appétence à créer rapidement un lien** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Fait facilement le premier pas |  |  |  |  |  |
|  | Maîtrise les “small talk” |  |  |  |  |  |
|  | Se connecte émotionnellement à l’interlocuteur |  |  |  |  |  |
|  | Est sincèrement à l’écoute |  |  |  |  |  |
|  | Faire preuve d’une énergie positive |  |  |  |  |  |
|  | Est captivant dans sa manière de s’exprimer |  |  |  |  |  |

|  | **Compétence n°2 : influencer son interlocuteur** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Arrive aisément à faire passer ses idées et ses arguments |  |  |  |  |  |
|  | Utiliser des techniques de persuasion subtiles et variées |  |  |  |  |  |
|  | Énonce ses arguments avec clarté dans le discours et la voix |  |  |  |  |  |
|  | Sait mettre du rythme dans propos |  |  |  |  |  |
|  | Utilise un vocabulaire adapté, positif, et évite les répétitions |  |  |  |  |  |
|  | Utilise des exemples concrets et imagés |  |  |  |  |  |

|  | **Compétence n°3 : gestion des affaires** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | A des idées pour générer des revenus supplémentaires |  |  |  |  |  |
|  | Il trouve des solutions ingénieuses aux problèmes rencontrés |  |  |  |  |  |
|  | Élabore des stratégies efficaces |  |  |  |  |  |
|  | Met en place un plan d’action en toute autonomie |  |  |  |  |  |
|  | Fait preuve de persévérance |  |  |  |  |  |
|  | Va au bout de ce qu’il a entrepris |  |  |  |  |  |

|  | **Compétence n°4 : le dépassement de soi** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Essaie de se dépasser dès qu’il en a l’occasion |  |  |  |  |  |
|  | Ne reste pas dans sa zone de confort |  |  |  |  |  |
|  | Est un compétiteur dans l’âme |  |  |  |  |  |
|  | Capable de gérer l’affrontement |  |  |  |  |  |