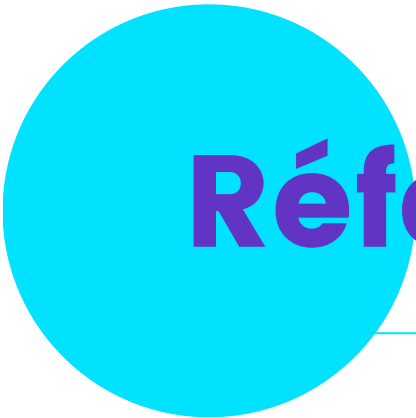




GUIDE

LE RÉFÉRENTIEL DES COMPÉTENCES DE CENTRAL TEST



Référentiel des compétences de Central Test

Central Test a développé un modèle de compétences scientifiquement approuvé, basé sur des algorithmes avancés, vous permettant d'évaluer 63 compétences clés en phase avec les défis de l'environnement professionnel actuel.

Avec l'introduction de notre Modèle Prédictif, notre référentiel de compétences sert de base commune aux évaluations et outils de Central Test tels que PROFIL PRO 2, VOCATION, 360 Feedback, Smart Interview, Talent Map, Talent Matcher, etc.

Organisé autour de 3 groupes de profils (Générique, Vente et Management), le référentiel fournit une cartographie robuste des individus au potentiel pertinent requis pour un rôle.

Le référentiel de compétences est régulièrement mis à jour afin de s'assurer qu'il reste adapté à l'évolution des exigences du monde du travail.

Le référentiel de compétences est actif par défaut sur les rapports des évaluations suivantes :

- PROFIL PRO 2
- CTPI-R
- EMOTION 2.1
- PROFIL VENTE-R
- VOCATION
- AVATAR
- MOTIVATION
- BF5
- SMART
- MYLAB - TEST DE PERSONNALITÉ
- MYLAB - TEST D'ORIENTATION
- MYLAB - TEST D'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE



Classification des compétences

63 compétences reflétant les aptitudes les plus pertinentes lorsqu'il s'agit de sélectionner et de développer des talents.

PROFIL GÉNÉRIQUE	PROFIL MANAGER	PROFIL COMMERCIAL
Comprend 47 compétences clés qui sont applicables à tous les niveaux et rôles.	Comprend 47 compétences génériques + 6 compétences managériales spécifiques au leadership et au management de haut niveau.	Comprend 47 compétences génériques et plus de 10 compétences de vente spécifiques aux profils/rôles de vente.



Glossaire des compétences

Nos compétences comprennent 10 catégories sous lesquelles nous définissons diverses aptitudes clés pertinentes dans l'environnement de travail actuel.

ANALYSE ET EXPERTISE	PLANIFICATION ET VISION	GESTION DE SOI ET CONNAISSANCE DE SOI	VALEURS ET INTÉGRITÉ	RELATIONS HUMAINES
Prise de décision Raisonnement analytique Agilité d'apprentissage Gestion des connaissances Prise de recul Partage des connaissances	Gestion du temps Sens de l'organisation Planification stratégique Gestion des risques Innovation - Créativité Vision globale Gestion de crise Gestion de projet Multitasking Sens artistique	Respect des instructions Gestion du stress Auto-évaluation Réactivité	Sens du devoir Humilité Ouverture à la diversité Discrétion Impartialité Respect des autres	Résolution des conflits Cohésion d'équipe Habiletés relationnelles Empathie Motivation d'équipe Assistance aux autres



Glossaire des compétences

COMMUNICATION ET INFLUENCE	ENGAGEMENT AU TRAVAIL	MANAGEMENT	APTITUDES COMMERCIALES	COMPÉTENCES PRATIQUES
Influence Communication stratégique Capacités d'écoute Affirmation de soi Esprit de synthèse Conduite de négociation Charisme	Orientation qualité Initiative Sens des responsabilités Combativité Investissement au travail Disponibilité	Mentorat Courage managérial Conduite du changement Délégation Gestion de la performance Leadership	Compréhension des besoins Finalisation Identification des opportunités Habiletés de prospection Réseautage Argumentation Ventes stratégiques Satisfaction client Énergie commerciale Ventes éthiques	Sens technico-pratique Activités Physiques / Extérieures



ANALYSE ET EXPERTISE

Recueillir, évaluer et utiliser des informations pertinentes pour comprendre l'environnement et agir en conséquence.



1	PRISE DE DÉCISIONS	Prendre la meilleure décision possible en fonction des informations dont on dispose et être capable d'en expliquer les raisons.
2	RAISONNEMENT ANALYTIQUE	Décomposer et examiner les problèmes et situations complexes afin de pouvoir déterminer des solutions appropriées.
3	AGILITÉ D'APPRENTISSAGE	Montrer un esprit investigateur, curieux, et un grand intérêt pour la nouveauté.
4	GESTION DES CONNAISSANCES	Suivre l'évolution des connaissances dans son domaine et se mettre régulièrement à jour afin de consolider son expertise.
5	PRISE DE RECUL	Prendre de la distance pour analyser les faits et situations de manière objective avant d'agir ou de décider.
6	PARTAGE DES CONNAISSANCES	Transmettre ses aptitudes et son expertise aux autres.

PLANIFICATION ET VISION

Cerner son environnement de façon à pouvoir organiser le travail de façon efficace, anticiper et faire preuve de créativité.

1	GESTION DU TEMPS	Prioriser les tâches de façon cohérente afin de respecter les échéances.
2	SENS DE L'ORGANISATION	Organiser son travail de façon méthodique et rigoureuse, en planifiant ses tâches.
3	PLANIFICATION STRATÉGIQUE	Anticiper et établir des plans d'action pour atteindre des objectifs à long terme.
4	GESTION DES RISQUES	Identifier les opportunités, les priorités et les risques, dans le but de minimiser la probabilité d'échec et d'augmenter les chances de réussite.
5	INNOVATION - CRÉATIVITÉ	Sortir des sentiers battus et envisager les choses sous de nouvelles perspectives.
6	VISION GLOBALE	Prendre de la hauteur pour saisir les choses dans leur ensemble.



PLANIFICATION ET VISION

Cerner son environnement de façon à pouvoir organiser le travail de façon efficace, anticiper et faire preuve de créativité.

7

GESTION DE CRISE

Anticiper une crise, y faire face et en tirer des leçons pour le futur.

8

GESTION DE PROJET

Accomplir toutes les tâches organisationnelles et de suivi menant à la réalisation d'un projet, de la conception à sa finalisation.

9

MULTITASKING

Capacité à gérer plusieurs tâches simultanément de façon performante, tout en minimisant les risques d'erreur.

10

SENS ARTISTIQUE

Être sensible à l'esthétique et savoir exprimer ses idées au travers du langage et/ou de créations visuelles/artistiques.



GESTION DE SOI ET CONNAISSANCE DE SOI

S'interroger de façon intentionnelle et pertinente sur ses pensées et actions et savoir les gérer de façon appropriée.

1 RESPECT DES INSTRUCTIONS

Respecter les procédures en suivant et mettant en œuvre les directives.

2 GESTION DU STRESS

Rester calme et gérer efficacement ses émotions dans les situations difficiles.

3 AUTO-ÉVALUATION

Porter un regard critique et lucide sur son propre travail dans un souci d'amélioration de soi.

4 RÉACTIVITÉ

S'adapter rapidement aux imprévus, aux projets et situations.



VALEURS ET INTÉGRITÉ

Suivre les normes et principes éthiques pour contribuer à créer et à maintenir un climat de travail positif

1 SENS DU DEVOIR

Suivre les règles et codes de conduite en restant authentique et fiable.

2 HUMILITÉ

Rester modeste en ce qui concerne ses capacités et s'apprécier à sa juste valeur.

3 OUVERTURE À LA DIVERSITÉ

Faire preuve de tolérance et d'ouverture à d'autres manières de penser, à d'autres cultures et valeurs.

4 DISCRÉTION

Respecter la confidentialité et faire preuve de retenue dans la divulgation d'informations.

5 IMPARTIALITÉ

Traiter les autres de façon juste et baser ses décisions sur des critères objectifs.

6 RESPECT DES AUTRES

Prendre en compte les sentiments, attentes et droits des autres dans ses propres comportements.



RELATIONS HUMAINES

Interagir efficacement avec les autres, favorisant la coopération, limitant les conflits et permettant à tous de travailler vers des objectifs communs.



1	RÉSOLUTION DES CONFLITS	Maintenir l'harmonie au sein de l'équipe en adoptant un rôle de médiateur dans les conflits.
2	COHÉSION D'ÉQUIPE	Encourager les activités qui créeront des équipes unies et productives.
3	HABILETÉS RELATIONNELLES	Interagir efficacement et nouer des relations harmonieuses avec des individus ou des groupes.
4	EMPATHIE	Se centrer sur son interlocuteur afin d'identifier ses besoins et ses enjeux de façon authentique.
5	MOTIVATION D'ÉQUIPE	Favoriser de bonnes relations dans un groupe, créer de la synergie et contribuer à instaurer un esprit d'équipe.
6	ASSISTANCE AUX AUTRES	Identifier et prioriser les besoins et intérêts d'autrui, et montrer de la détermination à aider.

COMMUNICATION ET INFLUENCE

Comprendre et être compris(e) en écoutant activement les autres et en partageant des idées et des informations de manière adaptée.



1	INFLUENCE	Promouvoir ses idées et convaincre les autres, en communiquant de manière assertive et tactique.
2	COMMUNICATION STRATÉGIQUE	Partager les informations les plus pertinentes et s'adapter aux besoins et niveaux de compréhension du public cible.
3	CAPACITÉS D'ÉCOUTE	Porter attention à ce que dit autrui et être soucieux(se) de bien en comprendre le sens.
4	AFFIRMATION DE SOI	Exprimer et défendre son point de vue avec assertivité, dans le respect de soi et des autres.
5	ESPRIT DE SYNTHÈSE	Relever les points clés et les présenter de manière cohérente et adaptée au contexte.

COMMUNICATION ET INFLUENCE

Comprendre et être compris(e) en écoutant activement les autres et en partageant des idées et des informations de manière adaptée.

6

CONDUITE DE NÉGOCIATION

Transiger efficacement, en étant diplomate et stratégique, afin de finaliser de façon profitable.

7

CHARISME

Utiliser ses mains ou des outils, des techniques et des machines pour exécuter des fonctions quotidiennes ou résoudre des problèmes avec précision et dextérité.



ENGAGEMENT PROFESSIONNEL

Démontrer un engagement sincère et adhérer pleinement aux objectifs communs dans le but de faire progresser l'organisation.



1	ORIENTATION QUALITÉ	Se montrer méticuleux et porter attention aux détails afin d'assurer le plus haut niveau de qualité et de service.
2	INITIATIVE	Saisir les opportunités et se montrer moteur pour créer ou faire avancer les choses.
3	SENS DE RESPONSABILITÉ	Prendre en charge des projets et assumer les conséquences qui en découlent, qu'elles soient positives ou négatives.
4	COMBATIVITÉ	Chercher constamment à exceller et à dépasser ses objectifs.
5	INVESTISSEMENT AU TRAVAIL	Mobiliser et déployer un haut niveau d'énergie et d'efforts pour atteindre les objectifs liés au travail.
6	DISPONIBILITÉ	S'investir pour l'organisation et être disposé à proposer son aide dès que possible.

HABILETÉS PRATIQUES

Effectuer des tâches de nature appliquée et pratique; qui peuvent impliquer de travailler à l'extérieur, avec des outils ou des équipements techniques.

1

SENS TECHNICO-PRATIQUE

Se servir de ses mains ou d'outils/machines pour exécuter des tâches quotidiennes ou pour résoudre des problèmes concrets, avec précision et dextérité.

2

ACTIVITÉ PHYSIQUE/EXTÉRIEURE

Evoluer dans un environnement exigeant qui nécessite de travailler régulièrement en extérieur et/ou de fournir des efforts physiques.



PROFIL MANAGÉRIAL

MANAGEMENT

Diriger une équipe en sachant déléguer et évaluer les performances, et communiquer de façon inspirante.



1 MENTORAT

Prendre la responsabilité du développement et de la progression des employés en les coachant et en les aidant à s'améliorer.

2 COURAGE MANAGÉRIAL

S'exprimer avec assurance et poser des limites lorsque la situation l'exige.

3 CONDUITE DU CHANGEMENT

Communiquer de façon claire et stimulante sur une nouvelle vision, afin d'engager la mobilisation de chacun.

4 DÉLÉGATION

Assigner les tâches et les responsabilités de manière appropriée, en fonction des capacités et des besoins de chacun.

5 GESTION DE LA PERFORMANCE

Contrôler et évaluer le rendement des employés afin de maintenir les standards et atteindre les objectifs.

6 LEADERSHIP

Fédérer un groupe autour d'un objectif commun en étant une source de motivation et d'inspiration.

PROFIL COMMERCIAL

COMPÉTENCES COMMERCIALES

Atteindre les objectifs de vente en convaincant les clients, en maintenant les sollicitations commerciales et en identifiant les opportunités.



1

COMPRÉHENSION DES BESOINS

Questionner efficacement pour cerner avec précision la demande d'un client.

2

FINALISATION

Orienter les négociations vers un but précis, avec une issue positive pour les deux parties.

3

IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS

Comprendre et connaître finement son périmètre de marché pour être en mesure d'identifier et de saisir de nouvelles opportunités commerciales.

4

HABILETÉS DE PROSPECTION

Développer un solide portefeuille client en étant à la fois relationnel, convaincant et tenace.

5

RÉSEAUTAGE

Créer des liens et tisser un réseau avec des personnes influentes pour de potentielles opportunités.

6

ARGUMENTATION

Construire un discours subtil et impactant en vue d'influencer ses interlocuteurs ou une audience ciblée.

COMPÉTENCES COMMERCIALES

Atteindre les objectifs de vente en convaincant les clients, en maintenant les sollicitations commerciales et en identifiant les opportunités.



7

VENTES STRATÉGIQUES

Capacité à gérer des ventes complexes, avec des interlocuteurs multiples, sur mesure, afin de déployer une démarche commerciale adaptée.

8

SATISFACTION CLIENT

Être réceptif et réactif pour répondre rapidement aux demandes du client afin de générer des expériences positives visant à le fidéliser.

9

VENTES ÉTHIQUES

Associer un code de conduite à la vente, pouvant être régit par des standards, privilégiant les intérêts du clients.

10

ENERGIE COMMERCIALE

Être stimulé(e) par les activités et challenges liés à la vente et être galvanisé(e) par chaque victoire commerciale.

Nous contacter



Support client: service.client@centraltest.com

Formation et Consulting: consulting@centraltest.com

Aucune reproduction, modification ou adaptation n'est autorisée sans l'accord écrit de l'éditeur Central Test.