Réussir un entretien d’embauche pour un poste commercial

Études et carrière · 12 min de lecture · Débutant

Ce que vous saurez faire

1. Préparer l’entreprise, son marché et ses clients comme un rendez-vous commercial.
2. Présenter ses résultats à l’aide d’exemples précis et de chiffres vérifiables.
3. Réussir la mise en situation et poser les questions qui révèlent le poste.

Un entretien qui est déjà une vente

1 Le recruteur observe votre façon de faire autant que vos propos

2 Fil rouge : Léa, BTS NDRC, poste de technico-commerciale

Enquêter comme sur un prospect

1. Marché, concurrents, actualités et avis Google
2. Le profil de la personne que vous rencontrez
3. Une visite terrain pour citer un fait observé

Quatre histoires à préparer

1. Une réussite, un échec, une objection, une initiative
2. Situation, mission, action, résultat
3. Des chiffres vrais, car le recruteur va creuser

Trois questions presque garanties

1. « Présentez-vous » : deux minutes tournées vers le poste
2. « Pourquoi le commercial ? » : le métier réel, difficultés comprises
3. « Quel salaire ? » : une plage réaliste et préparée

La mise en situation sans réciter

1. Découvrir, reformuler, relier, conclure
2. « Dans quelles occasions écrivez-vous à la main ? »
3. Face à « c’est trop cher » : « Par rapport à quoi ? »

Les questions qui éclairent le poste

1. Nouveaux clients ou existants, portefeuille repris
2. Calcul du variable et réussite attendue à six mois
3. « Pourquoi ce poste est-il ouvert ? »

Conclure, puis relancer le lendemain

1. « Quelle est la suite, et quand puis-je revenir vers vous ? »
2. Un message court dans les 24 heures
3. Recontacter à la date annoncée

La répétition filmée

1. Présentation, histoire, vente d’un objet, questions
2. Une fois sans le son, une fois avec le son
3. Corriger une seule chose, puis recommencer

L’essentiel à retenir

1. L’entretien commercial est une démonstration en direct : préparez-le comme un rendez-vous client.
2. Enquêtez sur l’entreprise, ses concurrents et ses avis pour citer des observations précises.
3. Préparez quatre histoires vraies et chiffrées, car les qualités affirmées ne prouvent rien.
4. En mise en situation, posez des questions, reliez le produit au besoin, puis concluez.
5. Vos questions sur le portefeuille et le variable montrent votre sérieux et vous protègent.
6. Terminez en demandant la suite, puis envoyez un message court dans les 24 heures.

Aller plus loin

Je forme les écoles et les entreprises sur ce sujet, en présentiel autour de Lyon ou en visio.

Toutes les formations gratuites : maximbonnefoy.fr/formations-gratuites