Les déterminants de la performance du vendeur en situation de plateau de carrière (Document en Français)

Accès au(x) document(s)

Accéder au(x) document(s) :

https://docassas.u-paris2.fr/nuxeo/site/esupversions/3552f9f3-bb0c-4b18-8118-b32a23c7b10d

Ce document est protégé en vertu du Code de la Propriété Intellectuelle.

Modalités de diffusion de la thèse :

- **Thèse consultable sur internet, en texte intégral.**

Informations sur les contributeurs

Auteur : Perotto (Perotto), François
Date de soutenance : 21-06-2011

Directeur(s) de thèse : Dubois Pierre-Louis

Etablissement de soutenance : Paris 2
Ecole doctorale : École doctorale des sciences économiques et gestion, sciences de l'information et de la communication (Paris)

Informations générales

Discipline : Sciences de gestion
Classification : Gestion et organisation de l'entreprise

Mots-clés libres : Vendeur, Performance, Plafonnement, Carrière, Plateau de carrière, Esprit de compétition, Rigueur, Estime de soi, Efficacité personnelle, Effort, Recrutement, Formation, Evaluation de la performance
Mots-clés :

- Vendeurs - Orientation professionnelle - France
- Évaluation du personnel - France
- Personnel -- Motivation - France

Résumé : Les déterminants de la performance du vendeur ont fait l'objet d'un vaste courant de recherche dont il ressort que les variables personnelles sont les plus explicatives de la variation de la performance. Parallèlement, la recherche sur le plateau de carrière du vendeur qui est encore peu développée, propose des actions visant à éviter le plateau.Cette recherche propose un modèle structurel de déterminants de la performance du vendeur fondés sur certains traits de personnalité : l'esprit de compétition, la rigueur, l'estime de soi et l'efficacité personnelle et analyse les relations entre ces traits entre eux et entre l'effort et la performance. Cette recherche précise également la modération du plateau de carrière sur certaines variables du modèle.Il ressort de cette recherche la validation d'un modèle conceptuel de déterminants de la performance du vendeur fondé sur les traits de personnalité et, de la modération positive et faible du plateau de carrière sur les liens entre l'esprit de compétition, la rigueur et l'effort et,la performance, qui forment ces traits de personnalité.Cette étude met en lumière le rôle d'une triade composée de l'efficacité personnelle, de l'effort et de la rigueur comme variables explicatives de la performance des vendeurs performants. Une autre caractéristique des vendeurs performants concerne l'orientation deleurs efforts dirigés en efforts habiles, avec un haut niveau d'effort qui tend à devenir unenorme de travail pour les vendeurs performants expérimentés. Au contraire, les vendeursstandards ont une direction de leurs efforts moins habile.Une autre caractéristique des vendeurs performants concerne l'efficacité personnelle et leurcapacité à analyser leurs expériences d'abord passées puis présentes pour déterminer leurs expériences actives de maîtrise Les vendeurs performants sont rigoureux et, tout en restant centré sur l'objectif à atteindre, savent analyser la situation et adapter les actions et les moyens à mettre en oeuvre pour l'atteindre. Enfin, l'esprit de compétition agit en catalyseur de cette triade efficacité personnelle-effort-rigueur. Pour les vendeurs performants de 45 ans et moins, l'effort et l'efficacité personnelle sont deux variables essentielles et le relais est pris ensuite, au-delà de 45 ans par la rigueur et l'esprit de compétition.Le plateau de carrière des vendeurs performants est un plateau accepté notamment parce qu'ils vivent un enrichissement du poste. Cet enrichissement du poste est la conséquence du stress dans le rôle et des expériences positives.

Informations techniques

Type de contenu : Text
Format : PDF

Informations complémentaires

Entrepôt d'origine : star
Identifiant : 2011PA020016
Type de ressource : Thèse