



HR Consultinglab

Tel. 373 78 031 321

21 de întrebări pentru interviu telefonic

Înainte de a invita un viitor angajat pentru un interviu, efectuați un mini interviu prin telefon. Acest lucru vă va economisi timp și veți avea posibilitatea să testați candidatul de la distanță.

Cunoașterea și identificarea cerințelor candidatului

1. Povestiți-ne puțin despre dumneavoastră.
2. Spuneți-ne despre experiența dvs. în vânzări.
3. Ce știți despre compania noastră?
4. La ce salariu vă așteptați?
5. Care sunt criteriile pentru examinarea propunerii?

Calitățile de lider și munca în echipă

1. Cum a-ți descrie stilul dvs. de lucru?
2. Povestiți-ne despre provocările recente la locul de muncă. Ce va plăcut cel mai mult?
3. Care este cea mai mare realizare a dumneavoastră în afară muncii cu care sunteți mândru? Cum ați realizat acest lucru?

Profesionalism și competitivitate

1. Dați un exemplu în carieră în care ați excelat și ați obținut rezultate bune?
2. De ce ar trebui să vă angajăm în locul oricărui alt candidat? Ce puteți oferi companiei pe care alții nu o pot face?
3. Care este rata medie de conversie din ultimele 12 luni?
4. Lucrați cu scripturi de vânzări?

5. Spuneți-ne despre un produs pe care îl vindeți sau pe care l-ați vândut anterior. De ce este valoros și în ce fel este diferit de cel al concurenților dvs.?
6. Ce obiecții întâlniți cel mai des? Cum le depășiți?

Dorința de muncă

1. Care este cea mai importantă abilitate de vânzare pe care ați dezvoltat-o?
2. Ce puteți să-mi spuneți că nu este în CV-ul dvs, dar important să știm?
3. De ce lucrați în vânzări?
4. De ce ați ales compania noastră?

Perseverență și organizare în muncă

1. Care sunt obiectivele profesionale?
2. Ce vă motivează?
3. Cum vă organizați programul de lucru? Vă faceți o lista de organizare?

31 întrebări de interviu F2F

1. Care moment considerați decisiv într-o negociere?
2. Descrieți abordarea dvs. în momentul decis. Ce spuneți de obicei la sfârșitul unei conversații?
3. Care sunt semnalele de oprire din procesul de vânzare care sugerează că vânzarea nu mai merită?
4. Ce întrebări puneți, dacă un client ezită și întâmpină dificultăți în luarea unei decizii de cumpărare?
5. Care sunt primele tale trei întrebări deschise pentru un apel inițial al clientului?
6. Ce dezavantaje aveți în procesul de vânzare? Cum vă descurcați cu ele.
7. Descrieți o situație cu clientul în care ați făcut o greșeală. Care este concluzia?
8. Spuneți-ne despre cea mai proastă lună din vânzări. Ce greșeli ați făcut și ce concluzii ați făcut?
9. De ce credeți că un manager ar putea să nu îndeplinească planul de vânzări și cum a-ți face față situației?
10. Ce abilități credeți că sunt cele mai importante pentru succesul vânzărilor?
11. Ați observat o schimbare a comportamentului consumatorilor în această industrie în ultimii ani? Dacă da, care ?

12. Credeți că procesul de vânzare pe care îl știm astăzi se va schimba în următorii cinci ani?
13. Descrieți ziua ca manager de vânzări.
14. Ce înseamnă pentru dumneavoastră „cerința de identificare”?
15. Ce valori privind vânzările urmăriți?
16. Ce știi despre previziunea vânzărilor și ce instrumente folosiți?
17. Ce relații aveți cu echipa și colegii dvs.?
18. Cum v-ar descrie colegii pe dumneavoastră și munca dumneavoastră?
19. Care este relația dvs. cu liderul echipei / managerul de vânzări? Îi aplicați sfaturile și feedback-ul pe care îl oferă?
20. Dacă cineva din echipă nu ar fi suficient de eficient, cum l-ați ajuta?
21. Ce faceți de obicei atunci când un potențial client nu vă sună înapoi sau nu ridică receptorul?
22. Ce faceți atunci când un client spune că prețul este prea mare?
23. Ce faceți atunci când un client spune „Trebuie să mă gândesc”?
24. Ce faceți atunci când un client spune „Trimiteți-mi informații prin e-mail”?
25. Ce faceți atunci când un potențial client vă spune să sunați mai târziu?
26. Spuneți-ne despre contractul de care sunteți cel mai mândru.
27. De ce doriți să lucrați pentru compania noastră?
28. Ce faceți în afara muncii pentru a vă dezvolta abilitățile de vânzare?
29. Ce cărți citiți sau ce videoclipuri vizionați despre vânzare?
30. Care sunt obiectivele dvs. personale pentru anul următor / trei ani?
31. De care 3 abilități aveți nevoie pentru a avea succes în _____ (numele companiei dvs.)?

3 situații de rol pentru un manager de vânzări

Testați competența candidatului în practică. Pentru a face acest lucru, jucați o conversație telefonică cu el și rugați-l să vă vândă un anumit produs. Există 2 roluri în aceste jocuri: vânzătorul și clientul. Iată 3 situații pe care le puteți utiliza:

1. Managerul vinde un curs de engleză. Clientul cere în mod insistent o reducere, dar este imposibil să o ofere. Cum va gestiona managerul conversația?
2. Clientul părăsește conversația, pierde timpul, cere să trimită informații prin poștă și spune că nu are timp. Cum va gestiona managerul conversația?
3. Alegeți orice film. Lasă-l pe manager să încerce să vă convingă să urmăriți această capodoperă.

10 întrebări de test pentru lucrul cu recomandările

Dacă doriți să cunoașteți mai bine candidatul, luați o recomandare de la un fost coleg, lider de echipă sau manager de vânzări. Iată 10 întrebări pentru a vă ajuta să vă formulați gândul. Cu răspunsurile acestea, veți primi informații detaliate despre viitorul angajat.

1. Cine a fost (___ candidat numele) și cât timp a lucrat pentru dvs.?
2. A arătat inițiativă în munca sa?
3. Cât de repede învață ceva nou?
4. Ce fel de relații a avut în echipă?
5. Unde a excelat și ce domenii credeți că ar trebui să le îmbunătățească?
6. Puteți vorbi despre munca acestei persoane ca manager de vânzări? Cât de des a îndeplinit / nu a îndeplinit planul?
7. Ce a făcut candidatul, când nu a îndeplinit planul de vânzări? Cum s-a descurcat în extrasezon?
8. Există vreo problemă, despre care credeți că ar trebui să fim conștienți înainte de a angaja această persoană?
9. Cum a reacționat la critici? A urmat sfaturile conducerii?
10. Dacă ar exista o oportunitate, ați angaja din nou acest candidat la locul de muncă?