

Анкета для претендента на вакансии «Менеджер по продажам»

фото

Дата заполнения анкеты «__» _____ 20__ г.

ФИО _____

Дата и место рождения _____

Семейное положение _____

Дети (пол, возраст) _____

Контактная информация (номер телефона, e-mail)

Образование (укажите учебные заведения, в которых вы учились)

№ п/п	Год поступления/ окончания	Наименование учебного заведения	Факультет	Специальность	Форма обучения, средний балл
1.					
2.					

Опыт работы

№ п/п	Дата приема/ увольнения	Наименование организации, сфера деятельности	Должность, функциональные обязанности, причина ухода
1.			
2.			
3.			

По каким критериям Вы выбираете компанию, в которой хотите работать?

Продолжите фразу: «Работа для меня — это...»

Что для Вас является наибольшим стимулом в работе?

Перечислите свои основные обязанности на предстоящей работе

Какие трудности Вы видите в предстоящей работе?

Какие Ваши личные (деловые, профессиональные) качества будут полезны в работе?

Занимаетесь ли Вы самообразованием, если да, то как именно?

Какие знания и навыки Вы хотели бы получить в ближайшее время?

Ваши хобби, увлечения

Какой литературе Вы отдаете предпочтение?

Какие книги вы прочитали за последний год?

Опишите, пожалуйста, свои основные недостатки

Есть ли у Вас вредные привычки (если есть, то какие)?

Кто может дать Вам рекомендации?

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Место работы, должность	Номер телефона

Ближайшие родственники
(супруг(а) в т.ч. бывш., отец, мать, братья, сестры, дети)

Степень родства	Ф.И.О. Дата рождения	Домашний адрес, телефон	Место работы, должность. Если пенсионер или временно не работает, укажите последнее место работы и должность.

Опишите своими словами, что такое «продажа»?

Какие основные этапы продаж Вы знаете?

«Менеджер по продажам» в своей работе постоянно сталкивается с отказами, как Вы оцениваете свою способность преодолевать возражения клиентов:

Напишите какими качествами должен обладать успешный продажник?

Выберите из трех ответов, самый верный по Вашему мнению:

1. Сочетание каких трех качеств менеджера по продажам важны для клиента на начальном этапе взаимодействия?

- A. Профильное образование, доскональное знание всех тонкостей продукта, привлекательный внешний вид.
- B. Заинтересованность проблемами клиента, компетентность, точность.
- C. Стратегическое мышление, энтузиазм, смелость.

2. Основная задача из сферы деятельности менеджера по продажам:

- A. Аналитика.
- B. Общение с клиентом.
- C. Продажи.

3. Отметьте общие черты между предпринимателем и менеджером по продажам:

- A. Менеджер по продажам воспринимает свой район сбыта так же, как предприниматель свою фирму.
- B. Стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу.
- C. Степень принятия рисков.

4. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:

- A. Продажа.
- B. Создание благоприятного впечатления о себе и своей компании.
- C. Достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

5. Демонстрационная папка нужна менеджеру по продажам в процессе общения с клиентом для:

- A. Унификации подхода менеджеров по продажам к процессу переговоров.
- B. Ссылок на различные документы и материалы, о которых может зайти речь в процессе разговора с клиентом.
- C. Продвижения своей компании с целью реализации ее стратегических целей.

6. В случае сравнения конкурентов решающее значение имеют два фактора:

- A. Соотношение цены и качества предоставляемых товаров.
- B. Соотношение цены и количества предоставляемых услуг.
- C. Соображения лояльности.

7. Позитивная роль конкуренции заключается в:

- A. Регуляции динамики цен.
- B. Стимуляции к развитию сервиса.
- C. Созданию атмосферы гонки.

8. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:

- A. Клиент не умеет считать свои деньги.
- B. Запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.
- C. Клиент пытается манипулировать.

9. Наиболее удачным ответом менеджера по продажам в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:

- A. «Вы не правы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».
- B. «Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов».
- C. «Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас – свои. Давайте поговорим о наших».

10. Какие свои психологические ресурсы менеджер по продажам должен задействовать в процессе работы с возражениями?

- A. Терпение.
- B. Напористость.
- C. Красноречие.

11. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?

- A. «Да, у нас дорого».
- B. «Да, вы правы, наши цены довольно высоки, причем это напрямую связано с высоким качеством наших услуг».
- C. «Ну что вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

12. Работа по возвращению клиентов – это:

- A. Умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.
- B. Умение приносить извинения за некачественную работу компании.
- C. Умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

(Ф.И.О.)

Спасибо за ответы!

(подпись)