

■ Caliper Estratégias Humanas do Brasil

Av. do Batel, 1230, cj. 805

80420-090 Curitiba – PR

Tel. (41) 342-3400

Fax (41) 342-1504

DDG 0800 707 0304

www.caliper.com.br

Matriz

Princeton EUA

Outros Escritórios

Alemanha

Austrália

Brasil

Canadá

China

Espanha

Inglaterra

Japão

México

Suécia

Suiça

Taiwan

Sugestões de perguntas para entrevista Vendedor de Automóveis

1. Fale-me de uma situação na qual uma ação imediata de sua parte fez diferença positiva.
2. Conte uma situação em que você agiu rapidamente e conseguiu fechar a venda.
3. Entre várias atividades de um vendedor, quais as de que você mais gosta?
4. E quais as de que você menos gosta?
5. O que você considera ser sua qualidade mais importante para chegar ao sucesso em vendas?
6. Como você vê, hoje, o mercado para um profissional de vendas?
7. Como você se posiciona em uma reunião para defender seus pontos de vista?