

**АНКЕТА ДЛЯ СОИСКАТЕЛЯ НА ВАКАНСИЮ «МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»**

**ВНИМАНИЕ!!!** ПРОСЬБА ЗАПОЛНИТЬ ЭТУ АНКЕТУ МАКСИМАЛЬНО ЧЕСТНО. ЕСЛИ ВЫ ЕЁ ЗАПОЛНИТЕ НЕ ТАК, КАК ЭТО ЕСТЬ НА САМОМ ДЕЛЕ, ЭТО ВСЕ РАВНО ОБНАРУЖИТСЯ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ, ПОЭТОМУ ПРОСЬБА – ЗАПОЛНЯЙТЕ АНКЕТУ ЧЕСТНО!

ФИО \_\_\_\_\_

ВОЗРАСТ \_\_\_\_\_

КОНТАКТНЫЙ ТЕЛ \_\_\_\_\_

ЕМАЙЛ \_\_\_\_\_

ОБРАЗОВАНИЕ \_\_\_\_\_

ПРЕДЫДУЩИЕ МЕСТА РАБОТЫ \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

КАКИЕ КАЧЕСТВА ВЫ СЧИТАЕТЕ САМЫМИ ЦЕННЫМИ В СЕБЕ \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ЧЕМ ИЗ ТОГО, ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЛИСЬ РАНЬШЕ ВЫ ГОРДИТЕСЬ (ВАШИ ЛИЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ЗАРПЛАТА НА ПРЕДЫДУЩИХ МЕСТАХ РАБОТЫ \_\_\_\_\_

Сколько вы хотите зарабатывать? \_\_\_\_\_

Сколько хотите зарабатывать через 6 месяцев? \_\_\_\_\_

Сумма, с которой вы считаете можете начать работать? \_\_\_\_\_

ОПИШИТЕ КРИТЕРИИ ХОРОШЕЙ РАБОТЫ ДЛЯ ВАС \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

БЫЛ ЛИ У ВАС ОПЫТ РАБОТЫ В ПРОДАЖАХ? \_\_\_\_\_

*Если да, то ответьте пожалуйста на следующие вопросы:*

Сколько вы занимались продажами по времени (1-2-3 года)? \_\_\_\_\_

Что вы продавали? \_\_\_\_\_

Были ли это холодные звонки, активные продажи в магазине, продажи при встрече, продажи по телефону постоянным клиентам \_\_\_\_\_

Вы сами находили клиентов или принимали входящие звонки? \_\_\_\_\_

Каким образом вы сами находили клиентов? \_\_\_\_\_

Какая была стоимость продукта, который вы продавали? \_\_\_\_\_

ЗАНИМАЛИСЬ ЛИ ВЫ КАКИМ-ЛИБО СПОРТОМ, ПОБЕЖДАЛИ В СОРЕВНОВАНИЯХ (сюда так же относятся танцы) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## ОЦЕНИТЕ СЕБЯ ПО 10-БАЛЬНОЙ ШКАЛЕ.

<p><b>ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ.</b> В этом пункте имеется ввиду не просто умение общаться, а именно умение быстро находить общий язык с клиентами компании, заговаривать людей, умение продолжать разговор даже, если клиент говорит вам «нет», «не хочу», «не интересно».</p>	
<p><b>ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ.</b> В этом пункте имеется ввиду то, что в группе, к которой вы принадлежите, вы занимаете активную позицию, желаете показать результат, отличаться от других, сделать намного больше, чем другие и не просто хотите этого, но и ВСЕГДА достигаете, даже если приходится справляться с большими трудностями.</p>	
<p><b>ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА КЛИЕНТА.</b> В этом пункте имеется ввиду то, насколько для Вас важно, ЧТО вы продаете и какого качества, имеет ли для Вас это значение? 10 баллов здесь будет – да, мне важно то, что я продаю и насколько это полезно тому человеку, которому я это продаю. 1 балл или 0 баллов будет здесь то, что вам наплевать, что продавать, главное продать и получить свою зарплату за это.</p>	
<p><b>ЧЕСТНОСТЬ.</b> Насколько вы честны с людьми. 10 баллов здесь будет следующее – я всегда говорю правду и никогда не поддаюсь искушению соврать в своей работе клиенту или руководителю. 5 баллов здесь будет то, что да, я поддаюсь искушению соврать клиенту или руководителю, чтобы приукрасить свой результат (для руководителя), продукт, который я продаю (для клиента).</p>	
<p><b>ЛЕГКОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЖИЗНИ.</b> Здесь имеется ввиду, насколько быстро и легко вы справляетесь даже с тяжелыми проблемами повседневной жизни. 10 баллов здесь будет – да, проблемы есть и иногда приходится нелегко, но проблемы – это жизнь, они всегда есть и я с легкостью с ними справляюсь, они меня несколько не расстраивают и когда они появляются, мне становится интересно, так как теперь у меня есть, с чем справляться.</p>	
<p><b>НАПОРИСТОСТЬ.</b> Здесь оцените, насколько вы умеете «прошибать стены лбом», то есть несмотря ни на что все равно добиваться того, что вам нужно.</p>	
<p><b>НАСТОЙЧИВОСТЬ.</b> Здесь оцените, насколько вы не соглашаетесь с жизнью. Здесь напишите, насколько вы получаете в жизни именно то, чего вы хотите, а не то, что у вас есть. Пример – вы хотите иметь машину БМВ, но купить можете только ШЕВРОЛЕ – так вот – насколько в вас есть силы для того, чтобы не согласиться с тем, что вы можете купить только ШЕВРОЛЕ и сделать все, чтобы в максимально быстрые сроки у вас был БМВ.</p>	
<p><b>СООБРАЗИТЕЛЬНОСТЬ.</b> Как быстро вы соображаете, то есть как быстро вы реагируете на поручение, насколько быстро подхватываете то, что вам сказали сделать и насколько быстро, после того, как вы это подхватили, вы делаете это.</p>	
<p><b>СПОСОБНОСТЬ ДЕРЖАТЬ УДАР.</b> Здесь посмотрите, насколько вы устойчивы к проблемам. Сгибаетесь ли вы очень быстро тогда, когда у вас что-то не получается или, наоборот, пробиваете проблемы лбом, ничему не даете себя смутить или расстроить.</p>	

БОЛЬШОЕ СПАСИБО ЗА ЗАПОЛНЕНИЕ АНКЕТЫ!