

20 Preguntas básicas  
para entrevistas laborales  
en ventas.





¿Te pasa esto con frecuencia?





# Preparate para un gran cambio

- Prepara tus respuestas de forma práctica y precisa.
- Estudia la a empresa.
- Ensaya un speech ganador.
- Mantén la ventaja ante el entrevistador, conociendo tus respuestas.
- Sé honesto con toda la información que vas a suministrar.
- Disfruta del proceso.





## Preguntas básicas para ventas

Me gustaría me contará en primera persona su cv

En primera instancia haga un resumen de su curriculum, de manera que pueda hablar de tú experiencia de forma certera y breve.

- 1.- ¿Qué técnicas de ventas te resultan efectivas a la hora de negociar con un cliente?
- 2.- ¿Recuerdas algún problemas con algún cliente y como lo abordaste?
- 3.- ¿Qué obstáculos pueden existir para no acertar una venta?
- 4.- ¿Cómo te sientes cuando te rechazan una oferta tu portafolio de productos o servicios?
- 5.- ¿Qué actividades realizar de seguimiento luego de concretar una venta?
- 6.- ¿Qué opinas de la fidelización del cliente?





## Preguntas básicas para ventas

Preguntas para ventas:

- 7.- ¿Cómo te sientes más cómodo vendiendo o asesorando al cliente?
- 8.-¿Qué es lo que más disfrutas del proceso de la venta?
- 9.-¿Cuáles son los atributos para ti de un buen vendedor?
- 10.-¿Qué características debe tener un líder de ventas?
- 11.-Describe los pasos de venta que piensas que debe tener un tipo de organización como esta.
- 12.-Describe a tu líder de ventas ideal



## Preguntas básicas para ventas

Preguntas para ventas:

13.-¿Por qué elegiste ventas como profesión?

14.-¿Cuáles la fase de la venta que menos disfrutas?

15.-¿Qué es peor: no llegar a la meta de ventas cada mes o no tener clientes satisfechos?

16.-¿Qué curiosidad o interés despiertan en ti, los clientes?

17.-Intente venderme algo.

18.-Cuénteme una objeción que te haya costado contrarrestar. ¿Cómo lograste cerrar el trato?

19.- Si pudieras crear una empresa mañana, ¿cómo sería?  
¿Cuál sería tu producto estrella?

20.-¿Alguna vez ha tenido una mala racha? ¿Qué hizo para superarla?





# Asume una nueva postura para la próxima entrevista

- Practica frente al espejo.
- Estudia tus respuestas permanentemente.
- Visualiza el proceso de la entrevista.
- Mantente atento durante la entrevista.
- Agradece el espacio y a los reclutadores, por su tiempo.
- Disfruta del proceso.

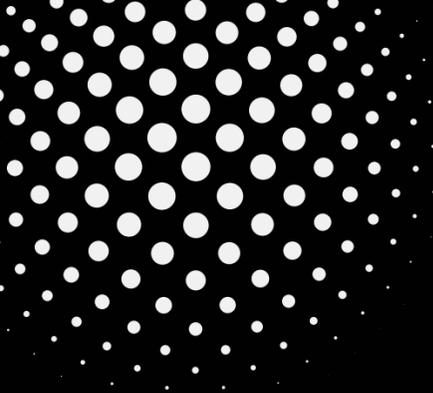


# Ca

## Sobre mí Carmen Amelia Marín



- Cuento con 19 años de trayectoria profesional en diferentes áreas de la organización, especializándome en administración de ventas y capacitación a través de RRHH.
- Soy especialista en Recursos Humanos; hoy en día mi carrera ha sido fusionada con mi entrenamiento formal en programación neurolingüística.
- Cuento con una RED de facilitadores en procesos de formación para el desarrollo de habilidades blandas, necesarias para la evolución de equipos y organizaciones.
- Mi mayor habilidad es ayudar a descubrir tu potencial a través de la activación de tus recursos disponibles con técnicas de programación neurolingüística.



# Me encuentras



Palermo, CABA Argentina



<https://carmenameliam.com>



54 9 11 667313549



Carmen Amelia Marin Rodriguez



@carmenameliam