

# PERGUNTAS DEFINITIVAS

**Para o processo seletivo de**  
vendedores de alta performance

 **SALESCLUBE**

© 2023 | [www.salesclube.com.br](http://www.salesclube.com.br)

Para contratar um excelente vendedor você primeiramente precisa conhecê-lo, bater um papo com ele e saber quais são os objetivos, valores e principalmente a afinidade dele com o perfil da sua empresa.

Não adianta contratar alguém que é muito gente boa, que você conhece muito bem, mas, que não possui objetivos de desenvolvimento similares ao do seu negócio. Quer alguém que pertença ao seu time, escolha alguém com perfil alinhado com os outros membros da equipe

e com a cultura da empresa.

Para ter sucesso em uma tarefa que parece tão complexa, separamos uma lista para nortear a sua conversa com o candidato a vaga. mencionar a importância da presença de alguém de Gente e Gestão, ou de Recursos Humanos, durante o processo, mas será você, gestor, que irá confirmar a presença desse novo membro no quadro de funcionários.

Então, prepare-se para surpreender o candidato e conhecer quais são as condições para dar ou não o próximo passo com o processo seletivo.

**Perguntas  
técnicas que vão  
dizer muito sobre  
o comportamento  
do candidato:**

**1**

**Quais são os  
requisitos para ser  
um bom vendedor?**

**2**

**O que te motivou  
a buscar a área  
de vendas?**

# 3

**Simule duas situações cotidianas da sua empresa durante o atendimento e escute o ponto de vista do candidato, questione como ele agiria.**

*Essa é a pergunta base, pois diz muito sobre o comportamento no dia a dia de trabalho*



# 4

**O que você faz quando sabe que não vai atingir a meta?**

*Fundamental para saber o grau de sinceridade e responsabilidade do seu vendedor*



# 5

**O que você faz quando o cliente insiste em pedir desconto para fechar a venda?**

# 6

**O que é fundamental  
para você conseguir  
bons resultados no  
seu dia a dia?**

# 7

**Descreva uma venda que deu errado, o que você faria diferente e quais são os pontos que você acredita que errou?**

*Essa pergunta dará uma boa percepção do que o candidato aprendeu com os erros e a ciência do que estava errado*

**Perguntas de  
habilidades  
comportamentais  
que você precisa  
fazer para conhecer  
o candidato:**

**1**

**Como você pode  
agregar para a  
nossa empresa?**

# 2

**Quais são os aprendizados que você pode tirar no dia a dia dentro da nossa operação de vendas e como busca, sair dela?**

# 3

**Conte um pouco sobre  
a sua história de vida e  
como chegou até aqui?**

*Essa é a pergunta que separa  
aqueles que querem estar ali e  
aqueles que estão apenas por estar*



**4**

**O que te motiva e o que  
te faz sonhar?**

**5**

**Qual a percepção errada que as pessoas mais têm de você?**

# 6

## **Por que eu não deveria contratar você?**

*Essa é uma pergunta bem específica e vai dizer sobre reconhecer erros e comportamentos que podem frustrar um dia mais agitado de trabalho*

# Como usar essas perguntas?

As perguntas acima podem parecer específicas, mas, na verdade, são uma boa forma de filtrar quem são os candidatos alinhados com a cultura da sua empresa e aqueles que não estão. Assim, você consegue saber com quem deve ou não dar o próximo passo no processo seletivo.

Essas perguntas podem ser usadas durante uma etapa mais técnica e já em uma conversa com o gestor direto ou líder da equipe de vendas.

Tal procedimento pode ajudar a saber quais são as habilidades que você precisa para essa contratação e entender o momento que o seu candidato está, para assim saber se estão em sintonia e iniciar o processo de admissão.

Caso não estejam alinhados, é importante saber quais são os pontos necessários para ocupar o cargo, alinhando principalmente expectativas e realidade, tanto do candidato, quanto as suas como gestor.

O processo seletivo precisa ser bem claro, a equipe de Gente e Gestão precisa saber o perfil que a empresa espera e entender quais talentos estão alinhados com a cultura organizacional.

Após alinhamentos como esses, fazer perguntas específicas ajudam a saber qual o nível de vendedores você está contratando e quais comportamentos podem ser esperados no dia a dia, trazendo mais previsibilidade e segurança durante a contratação.

Para saber como funciona  
exatamente um processo seletivo  
de vendas, inscreva-se na nossa  
próxima Imersão Sales Clube e veja  
seus resultados mudarem!



# PERGUNTAS DEFINITIVAS

Para o **processo seletivo** de  
vendedores de alta performance

 **SALESCLUBE**

© 2023 | [www.salesclube.com.br](http://www.salesclube.com.br)

**SALESCLUBE**