

QUESTIONARIO VENDITORI



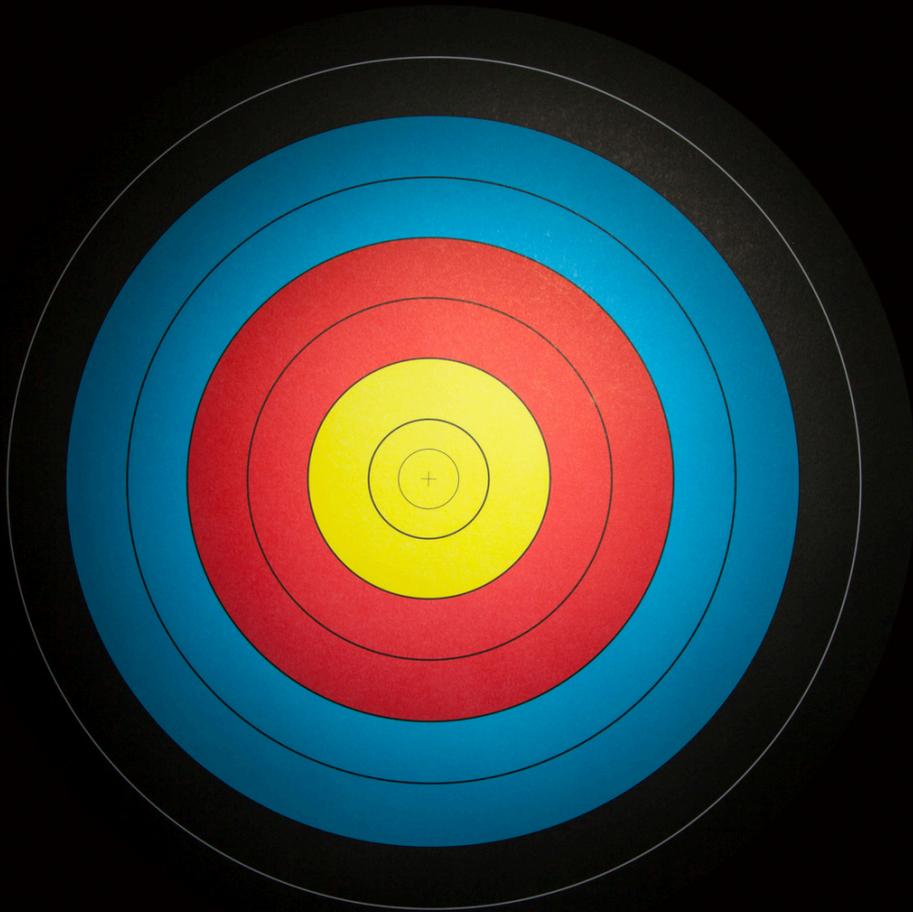
BENVENUTO



PRENDITI TUTTO IL TEMPO DI CUI NECESSITI PER RISPONDERE ALLE SEGUENTI DOMANDE. RICORDATI CHE NON CI SONO RISPOSTE GIUSTE O SBAGLIATE. E' IMPORTANTE CHE TU SIA SINCERO/A NELLE RISPOSTE CHE DAI E CHE NON TI FACCIA PRENDERE DALLA FRETTA NEL RISPONDERE. OGNI DOMANDA È A RISPOSTA APERTA, PUOI UTILIZZARE QUANTI CARATTERI VUOI PER DARE LA TUA RISPOSTA.

TI CHIEDO CORTESEMENTE DI NON UTILIZZARE INTERNET PER RISPONDERE ALLE DOMANDE.

BUONA LAVORO, CRISTINA.





QUESTIONARIO VENDITORI



COSA TI PIACE FARE NELLA VITA?



USA TRE AGGETTIVI PER DESCRIVERTI





QUESTIONARIO VENDITORI



TI CONSIDERI UNA PERSONA ANALITICA?
DOPO AVER RISPOSTO DESCRIVI IL SIGNIFICATO DI ANALITICO.



SAI QUALI SONO I TUOI DIFETTI? SE SÌ, DESCRIVILI.



QUESTIONARIO VENDITORI



SE TI DICESSERO CHE TI RIMANE QUALCHE MESE DI VITA, COSA FARESTI PRIMA DI MORIRE?



PERCHÉ VUOI FARE IL VENDITORE/TRICE?



QUESTIONARIO VENDITORI



COSA SONO I SOLDI PER TE?



COS'È PER TE LA VENDITA?



QUESTIONARIO VENDITORI



COSA SIGNIFICA PER TE LAVORARE?



QUALI SONO I TUOI OBIETTIVI NELLA VITA?



QUESTIONARIO VENDITORI



TI PIACEREBBE FARE CARRIERA? SE SI, PERCHÉ?



COSA VOLEVI DIVENTARE DA PICCOLO/A?



QUESTIONARIO VENDITORI



QUALI COMPETENZE HAI E QUALI VORRESTI SVILUPPARE?



COS'È PER TE IL SUCCESSO?



QUESTIONARIO VENDITORI



CHE TIPO DI REALTÀ LAVORATIVA VORRESTI TROVARE NEL LUOGO DI LAVORO?



PREFERIRESTI UN FISSO CERTO TUTTI I MESI O DECIDERE QUANTO GUADAGNARE IN BASE ALLE TUE CAPACITÀ?



QUESTIONARIO VENDITORI



TI CONSIDERI UNA PERSONA AMBIZIOSA? SE SÌ, PERCHÉ?



HAI DEGLI HOBBY? SE SÌ DESCRIVI COSA TI PIACE FARE



QUESTIONARIO VENDITORI



TI CONSIDERI UNA PERSONA VANITOSA O PREFERISCI NON DARE TROPPO NELL'OCCHIO?



AMI STARE AL CENTRO DELL'ATTENZIONE O PREFERISCI METTERE AL CENTRO CHI HAI DI FRONTE?



DARE PER AVERE O DARE SENZA ASPETTARSI NULLA IN CAMBIO?



TI CONSIDERI UNA PERSONA CHE SA GESTIRE LO STRESS?



QUESTIONARIO VENDITORI



COSA TI DA FASTIDIO DEGLI ALTRI?



SE POTESSI DIRE QUALCOSA AL TE DI CINQUE ANNI FA, COSA GLI DIRESTI?



QUESTIONARIO VENDITORI



SAI COSA È IL COPY-WRITING? SE SÌ, DESCRIVI A COSA SERVE



TI SONO FAMILIARI LE PAROLE UP-SELLING E CROSS-SELLING ?
SE SÌ, DIMMI COME E IN QUALE CONTESTO LE UTILIZZERESTI.



CHE COS'È IL MARKETING DIRETTO?



CHE COS'È UNA TRATTATIVA?



QUESTIONARIO VENDITORI



TI VA DI RACCONTARMI UN EPISODIO CHE TI HA PARTICOLARMENTE COLPITO NELLA TUA VITA?



RESPONSABILITÀ: COSA VUOL DIRE PER TE QUESTA PAROLA?



QUESTIONARIO VENDITORI



TI PIACEREBBE PIÙ LAVORARE IN UN GRUPPO O LAVORARE DA SOLO/A?



QUALI SONO LE 5 RESPONSABILITÀ PIÙ IMPORTANTI CHE HAI IN AZIENDA COME VENDITORE?



QUESTIONARIO VENDITORI



ALL'INTERNO DI UN GRUPPO, TI SENTI PIÙ IL LEADER O PARTE DEL GRUPPO?



COSA VUOL DIRE ESSERE UN LEADER PER TE?



QUESTIONARIO VENDITORI



TI PIACE PARLARE DEI TUOI SUCCESSI CON GLI ALTRI?



TI CONSIDERI UNA PERSONA TIMIDO/A?



QUESTIONARIO VENDITORI



COS'È UNA OTO?



PER COSA STA L'ACRONIMO LTV E A COSA SERVE?



QUESTIONARIO VENDITORI



PER COSA STA L'ACRONIMO CAC E PERCHÉ A TE SERVE SAPERLO?



TI CONSIDERI BRAVO/A CON I NUMERI?



PENSI DI AVERE AUTOCONTROLLO?



COSA VUOL DIRE ESSERE UNA PERSONA DOTATA DI PROBLEM SOLVING?



CHI È PER TE L'IMPRENDITORE E COSA FA?



CHI È PER TE IL CLIENTE E COME PUOI AIUTARLO?



FAI SPORT? SE SI CHE SPORT FAI E PERCHÉ?



COSA VUOL DIRE L'ACRONIMO CTA?



QUESTIONARIO VENDITORI



QUANTO SONO IMPORTANTI PER TE LE PERSONE CON CUI LAVORI?



COSA SEI DISPOSTO A FARE PER AVERE SUCCESSO NELLA VITA?



QUESTIONARIO VENDITORI



TE LA SENTI DI DIRMI COSA VORRESTI CAMBIARE DI TE?



COSA TI SPINGE AD ANDARE AVANTI NELLA VITA?

GRAZIE PER AVER DEDICATO IL TUO TEMPO NELLE RISPOSTE,
TI RICORDO CHE IL QUESTIONARIO VA INVIATO ALLA SEGUENTE EMAIL:

CANDIDATURA@DIRETTORE VENDITA IN AFFITTO.IT

