**PHIẾU PHỎNG VẤN ỨNG VIÊN**

**Vị trí: Trưởng Phòng Kinh Doanh**

|  |
| --- |
| **THÔNG TIN CÁ NHÂN** |
| 1. **Họ tên ứng viên:** |
| 1. **Năm sinh:** |

|  |  |
| --- | --- |
| **CÂU HỎI THAM KHẢO** | **ĐÁNH GIÁ**  *(Đạt/Không đạt)* |
| **I – KINH NGHIỆM** | |
| 1. Bạn có thể chia sẻ về công việc gần đây nhất được không? |  |
| 1. Bạn có trách nhiệm gì trong công việc của mình? Trách nhiệm đó thể hiện như thế nào? |  |
| 1. Hãy nêu một khó khăn/ sự cố mà bạn đã giải quyết thành công. |  |
| 1. Thành tích lớn nhất/ấn tượng nhất mà bạn đã đạt được là gì? |  |
| **II – KIẾN THỨC & KỸ NĂNG** | |
| 1. Bạn có đánh giá gì về sản phẩm và tiềm năng sản phẩm mà chúng tôi đang kinh doanh? |  |
| 1. Theo bạn khách hàng tiềm năng của chúng tôi là những ai? |  |
| 1. Với sản phẩm này theo bạn những kênh bán nào là phù hợp nhất? |  |
| 1. Theo bạn làm thế nào để tiếp cận được những khách hàng mà bạn vừa kể? |  |
| 1. Yếu tố nào quyết định giúp khách hàng chọn bạn và sản phẩm của chúng tôi? |  |
| 1. Theo bạn chăm sóc khách hàng là gì, với sản phẩm, khách hàng của chúng tôi thì bạn có đề xuất gì để chất lượng chăm sóc khách hàng tốt lên không? |  |
| 1. Bạn có biết gì về đối thủ của chúng tôi không? |  |
| 1. Bạn có thể nói về cách mà bạn xây dựng một chương trình xúc tiến bán hàng thế nào? |  |
| 1. Sản phẩm của chúng tôi nên có những chương trình xúc tiến nào? |  |
| 1. Bạn dự kiến tổ chức, sắp xếp nhân sự phòng kinh doanh thế nào? |  |
| 1. Quy trình bán hàng bạn đang làm chỗ cũ và dự kiến nếu sang chúng tôi là thế nào? |  |
| 1. Cách bạn xây dựng đội ngũ kinh doanh như thế nào? |  |
| 1. Cách bạn tổ chức đào tạo nhân viên kinh doanh và hệ thống đại lý như thế nào? |  |
| 1. Hãy kể cho chúng tôi về cách bạn xây kế hoạch kinh doanh năm, quý, tháng, tuần ra sao? |  |
| 1. Một trưởng phòng Kinh doanh phải có tố chất nào? |  |
| 1. Nếu có một dự án mà có nhiều đối thủ cùng vào một lúc bạn sẽ hành động ra sao? |  |
| 1. Một số câu hỏi đo khả năng chịu áp lực, thể hiện sự cần mẫn: doanh thu tháng sau luôn giao cao hơn tháng trước, lương cứng thì cứ thấp dần, khách hàng thì khiếu nại chửi bới… bạn xử lý thế nào? |  |
| 1. Những câu hỏi tình huống xung đột, tranh cãi, lựa chọn… |  |
| 1. Hãy kể về lần bạn xung đột với cấp dưới hoặc cấp trên đáng nhớ nhất. |  |
| **III – MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP** | |
| 1. Bạn có mong muốn/kỳ vọng gì khi gia nhập Công ty chúng tôi? |  |
| 1. **Mục tiêu ngắn hạn**: Định hướng nghề nghiệp của bạn trong 2-5 năm nữa là gì? |  |
| 1. **Mục tiêu dài hạn**: Định hướng nghề nghiệp của bạn trong thời gian 5-10 năm nữa như thế nào? |  |
| **IV – THÁI ĐỘ** | |
| 1. Khách hàng/đồng nghiệp/bạn bè nhận xét về bạn như thế nào? |  |
| 1. Bạn đã bao giờ thất bại khi tuyển vị trí nào chưa? Cách bạn vượt qua là gì? |  |
| 1. Điều gì tạo động lực cho bạn? |  |
| 1. Bạn cân bằng công việc và cuộc sống như thế nào? |  |
| 1. Đánh giá kỹ năng giao tiếp, khả năng sử dụng ngôn ngữ, tư duy? |  |
| 1. Đánh giá kỹ năng xử lý tình huống? |  |
| 1. Đánh giá thái độ của ứng viên khi trao đổi với nhà tuyển dụng? (hứng thú/tẻ nhạt) |  |

**ĐÁNH GIÁ CHUNG:**

**…………………………………………………………………………………………………….**

**…………………………………………………………………………………………………….**

**…………………………………………………………………………………………………….**

**…………………………………………………………………………………………………….**

**…………………………………………………………………………………………………….**