

Пример ситуационного вопроса	Зачем задается	Что делать соискателю
Продайте мне ручку	Выявляются способности убеждения и знания техник продаж.	Потренируйтесь дома в продажах разных предметов. Изучите основные техники продаж.
Что правильнее, слушать или говорить	Выявляются умение правильно выстраивать поведение	Если вопрос касается менеджера, специалиста по продажам – то правильный ответ «это зависит от этапа переговоров с клиентом».
Ответьте на возражение – мы уже покупаем такой же товар в другой фирме	Выявляется умение работать с возражениями	Изучите техники работы с возражениями. Уточните, действительно ли это возражение, единственное ли оно. Спросите, согласилась ли фирма стать клиентом, если бы другого поставщика не был
Вам поступили предложения работы от двух компаний, как вы будете делать выбор, на что обращать внимание	Выявляются приоритеты в работе, мотивация	Делайте упор на ту работу, в которой вы сможете наиболее полно реализоваться, которая интересна по каким-либо причинам
Ваша коллега на ваших глазах украла имущество компании. Ваши действия?	Проверяется степень ответственности	Правильнее будет сообщить о событии руководству компании
Клиенту доставили некачественный товар, он звонит по телефону и неадекватно ругается. Ваши действия?	Умение налаживать контакт с людьми, наличие и степень стрессоустойчивости	Изучите технику настроя на волну клиента, подготовьте фразы, которые смогут успокоить клиента в подобных случаях. Продумайте ситуацию.