

FORMATO DE EVALUACIÓN ESTRUCTURADO

Nombre del candidato:

Evalúa de uno a cinco, con el 1 como la calificación más alta y el 5 como la más baja cada competencia.

Número de pregunta	Pregunta de la entrevista	Respuesta del Candidato	Evaluación (1-5)	Comentarios
1	Cuéntame sobre tu experiencia previa en ventas. ¿Cómo crees que te preparó para este papel de Gerente de Ventas?			
2	¿Cómo manejas las relaciones con los clientes cuando las ventas no van bien o cuando hay desacuerdos?			
3	Describe una situación en la que tuviste que superar una objeción de un cliente difícil. ¿Cómo lo manejaste y cuál fue el resultado?			
4	¿Cómo te has enfrentado a un desafío con un miembro del equipo de ventas que reporta directamente a ti?			
5	¿Qué técnicas utilizas para motivar a tu equipo y cómo mides su éxito?			

Comentarios u observaciones:

Nombre del Entrevistador: