

Nombre: _____ Email: _____
Celular: _____

Nuestra preselección es un poquito extensa porque en dicha campana que administramos con nuestro cliente y alianza en los EE. UU. un agente telefónico / gestión puede ganar entre \$500 hasta \$800 USD mensual después de su 3er mes o entre el 3ero hasta el 8tavo mes. Si después de 6 o 8 meses Ud. no esta ganando entre \$500 hasta \$800 dólares mensual, no le conviene ni Ud., ni a nuestra empresa, ni nuestro cliente en los EE. UU. Somos una empresa pequeña donde los ingresos son buenos y somos selectivo. Buscamos personas, pero no estamos buscando a todo mundo. Incluso tenemos un plan de capacitación y se invierte mucho en capacitaciones, los conocimientos que va a adquirir, y el desarrollo personal. Incluso para este puesto normalmente obtenemos entre 150 hasta 300 que aplican. Nosotros solo seleccionamos entre 4 hasta 10 para dicho puesto. Sienta se bien que le estamos enviando esto y que fue seleccionado preliminarmente.

1. ¿Cuáles son sus expectativas salariales? \$C _____ o \$ _____ USD

2. ¿Cuál fue su último trabajo y el nombre de la empresa con quien trabajo?

3. ¿Cuánto tiempo estuvo con esa empresa? _____

4. ¿Cuánto ganaba en su último trabajo mensual? \$C _____ o \$ _____ USD

5. ¿Porque se fue de su último trabajo?

6. Cuantas personas trabajan en la previa empresa, 10, 50, ¿100 o más? _____

7. Nuestra empresa solo tiene aproximadamente 18 personas trabajando internamente y 5 externo. Como te sientes trabajando para una empresa relativamente pequeña?

8. ¿Previamente a trabajado como agente telefónico o agente de ventas telefónico? SI NO

9. ¿En su previo trabajo tenía que cumplir con metas mensuales? SI NO

10. Si la respuesta es SI a la pregunta 7, cumplía con las metas mensual ¿ SI NO

11. ¿Qué es más importante para ti, ganar dinero o aprender? _____

12. Tienes dos opciones: Trabajo no 1: te ofrece ganar \$300 USD mensual y después de 2 anos solo puedes ganar \$340 dólares. Trabajo 2: te ofrece ganar \$150 USD mensual y después de 2 anos puedes ganar \$1000 dólares mensual. Cual de las dos opciones seleccionas el trabajo No 1 o el trabajo no 2: _____

13. ¿Qué te motiva?

14. ¿Has trabajado con Google drive o un CRM previamente? Si No

15. ¿Has trabajado en una campana de ventas o atención al cliente con los EE. UU. previamente? Si No

16. ¿Qué significa un KPI? _____

17. ¿Qué significa ACH? _____

18. ¿Cuál es la diferencia entre EIDL, PPP Y MCA en los Estados Unidos?

19. ¿En ventas consultiva cual es el enfoque? _____

20. Has visto el video "El secreto" ¿ SI o NO

21. ¿Cuál es tu nivel académico más alto? _____

22. ¿Que estudiantes o estas estudiando? _____

23. ¿En que universidad estudio o esta estudiando? _____

23. ¿Tienes hijos? [] Si o [] No

24. ¿Cuántos son tus gastos fijos mensuales? \$ _____

El motivo por cual preguntamos esto es para asegurarnos que nuestro rango salarial va a poder cubrir tus gastos básicos para que no tenga preocupación financiera.

25. ¿Tienes demanda civil, criminal, demanda alimenticia, juicios pendientes, deudas con acreedores que están en mora? *sujeto a investigación y verificación de nuestra empresa.

26. ¿Vives en Managua y que área de Managua?

27. Hay mas de 100 personas que aplicaron para este puesto. ¿Porque te deberíamos selección a vos a puesto a cualquiera de las otras personas, de los 100 que aplicaron?

28. Escuchas a otro trabajador en la empresa hablar mal de ti. ¿Qué hicieras?

29. Desarrollas una buena relación con otro trabajador, supongamos Maria. Te das cuenta de que Maria (tu compañera de trabajo) tienen conflicto con otro trabajador constantemente. Maria te cuenta siempre de dichos conflictos y incluso habla mal de otra persona. ¿Qué hicieras?

30. En esta campana se puede ganar entre \$500 hasta \$800 dólares mensuales ente el 3ero, 4to, 5to, 6to, 7tmo, o 8tavo mes. Pero las probabilidades que pasen eso en los primeros 2 a 3 meses de trabajo son casi cero. Que hicieras si después del 3er mes solo estas ganando el básico o poco entre \$200 hasta \$350 dólares y no llegas a ganar \$400, \$500 o \$600 dólares. ¿Te quedas o te vas? *Esta pregunta es muy importante, porque si vemos el progreso suyo en su actividad y otras áreas y después de 2 a 4 meses te decides ir, hay un incumplimiento de seriedad de su parte, falta de demostrar perseverancia, motivación, falta de ver oportunidad, y una persona no orientada al futuro. En el cual quizás no fuera buena la recomendación de trabajo si nos piden una para Ud. en el futuro. Esto es porque invertimos mucho en capacitación, etc.*

31. Hay una persona que su trabajo es meter la comida en la bolsa en un supermercado. Eso es lo único que tiene que hacer. Hay otra persona que se requiere que sea ingeniero y tiene que buscar como diseñar un cuete que va al espacio y que regrese a la tierra como en la NASA, o como SPACE X de Ellon Musk. ¿Quién cree Ud. que va a ganar más dinero?

32. Regresando a la pregunta numero 31. Que nos demuestra la pregunta numero 31. Que es mas importante ganar o los conocimientos. Que viene primero ganar dinero o aprender y la experiencia. ¿?

33. Ud. tiene un dolor de estomago y va a visitar un gastroenterólogo. El doctor le dice que no es un dolor de estomago que tiene un hígado grasoso y que tiene inflamación en el colon. El doctor le manda una dieta especifica y también le indica que tiene que tomar un tratamiento en el cual incluye tomarse 2 pastillas por la mañana, 1 por la tarde y 2 por la noche por 2 meses. Quien va asegurarse que Ud. cumple con la dieta y con el tratamiento?

34. Regresando a la pregunta numero 33, porque en el ambiente laborar agentes de ventas o telefónicos esperan que su gerente, líder, mentor u auxiliar le tenga que decir cuales son las metas, cuando le avisan de un inicio cuales son las metas que uno tiene que cumplir para ganar mas dinero via comisiones. ¿Quién tiene que tomar un interés en cumplir metas, auto medirse y asegurarse que Ud. está haciendo su trabajo?

GRACIAS POR RESPONDER TODAS LAS PREGUNTAS. SI FUE SELECCIONADO LO ESTAREMOS LLAMANDO.