**[أسئلة المقابلة الشخصية لوظيفة تسويق](https://albanknote.com/interview-questions-marketing-position)**

**أسئلة المقابلة الشخصية لوظيفة التسويق التقليدي**

1. ما هو التسويق؟
2. لماذا تختار هذه الوظيفة؟
3. ما علاقة التسويق بالمبيعات؟
4. هل التسويق هو البيع؟
5. إذا كان لديك مشكلة في عدد العملاء لا يأتي الكثير لشركتنا كيف يمكنك حل هذه المشكلة؟
6. مار رأيك بموقعنا الالكتروني ومواقع التواصل الاجتماعي؟
7. ما رأيك بالخدمات والمنتجات التي نقدمها هل تحتاج الى تطوير؟
8. حدثنا أكثر عن نفسك.
9. ما الذي جعلك تهتم بوظيفة التسويق في شركتنا؟
10. هل تعتقد إنك ناجح في مهنة التسويق؟
11. ما الفرق بين المبيعات والتسويق من وجهة نظرك؟
12. كيف يمكنك أن تساهم إذا تم تعينك في قسم المبيعات مؤقتا؟
13. لدينا منتج جديد سنطلقه خلال 3 أشهر، كيف ستساهم في التسويق له؟
14. حدثنا عن جملة تسويقية ناجحة قمت بها.
15. أين ترى نفسك بعد خمس سنوات؟
16. اذكر لنا احدى مواهبك وكيف تقوم بها؟
17. ما هي نقاط قوتك ونقاط ضعفك؟
18. لماذا قررت العمل في مجال التسويق؟
19. كيف تتخيل يوم نموذجي في العمل؟
20. ما الذي يحفزك أكثر في هذه الوظيفة؟
21. ماذا ستفعل إذا كان لديك تعارض مع أحد زملائك من قسم التسويق؟
22. صف الموقف عندما تصل إلى هدف وأخبرنا كيف حققته؟
23. هل يمكنك العمل تحت ضغط؟
24. لماذا تركت وظيفتك السابقة؟
25. لماذا تريد العمل لدينا وليس لأحد منافسينا؟
26. لماذا يجب أن نوظفك وليس أحد عشرات المتقدمين؟
27. صف موقفا كان عليك فيه تحفيز شخص ما في العمل؟
28. أخبرنا عن وقت أظهرت فيه المبادرة في العمل.
29. صف لنا موقف أظهرت فيه إبداع أثناء قيامك بحملة تسويقية.
30. صف أكبر فشل في حياتك المهنية.
31. أخبرني عن وقت شعرت فيه بالارتباك من عبء العمل كيف تعاملت مع ذلك؟
32. ما الطرق التي تستخدمها للتواصل مع عملائنا؟
33. كيف تستطيع التسويق لمنتجاتنا؟
34. كيف تقنع العميل بعد رفضه للمنتج؟
35. أخبرني عن وقت كنت قادر على تغير رأي العميل عندما قال لك لا.
36. أي كتاب تسويق قرأته مؤخرا؟
37. أعطني مثال على استراتيجية العلامة التجارية أو خطة التسويق التي تراها ناجحة.
38. ما هي أعظم إنجازاتك خارج العمل؟
39. من هو عميلنا المثالي؟
40. كيف يمكن الوصول إلى العملاء المطابقين لهذا الملف الشخصي على أكمل وجه؟
41. ما هي أفضل طريقة لإضافة قيمة إلى حياة العميل أو شركتنا أو وظيفتك؟
42. كيف يمكننا التعبير عن قيمة المنتج للعميل في أقل من 15 كلمة؟
43. لماذا نحن أفضل من البدائل؟
44. ما الذي يجعلك مهتم بمجال التسويق؟
45. هل يمكنك التعامل مع جميع أصناف العملاء؟
46. هل لديك المهارة بالإقناع؟
47. يمكنك التميز في تسويق خدمة أو منتج معين يمكن من خلاله إقناع العميل؟
48. هل المظهر العام مهم لموظف التسويق؟
49. ما هو التسويق من وجهة نظرك؟
50. ما هي الأساليب المتبعة في التنبؤ بالمبيعات؟
51. ما الفرق بين الحاجة والرغبة والطلب؟
52. ماذا تتضمن البيئة التسويقية؟
53. ما الفرق بين المزيج الخدمي والسلعي؟
54. كيف يمكن كسب رضا العميل ثم ولائه؟
55. ما هي الطريقة المتبعة في تحديد واختيار العملاء الجدد
56. كيف تقوم بترتيب مواعيد جديده مع العملاء
57. كم تحتاج من الوقت لفهم المنتج واظهار ميزاته ومساوئه والتحسين عليه
58. ما الادوات والطرق التي تتبعها لفهم متطلبات وحاجات العملاء
59. ما الادوات والطرق التي تتبعها لدراسة منتجات المنافسين في السوق
60. ما مدى فهمك للعلاقات العامة؟
61. ما مدى اهتمامك في المظهر الخارج؟
62. كيف يتم فتح اسواق توزيع جديدة \*كيف يمكن الابداع فى عمل اعلان تسويقى مع شرح اعلان \*هل البيع بالسوق يكون حسب احتياج السوق للمنتج
63. أيهما تفضل تسويق منتج قديم معروف عليه طلب أم منتج جديد لا يعرفه أحد؟
64. ايهما تفضل راتب كبير بدون عموله أم راتب قليل مع عمولة توزيع
65. ايهما تفضل، تسويق منتج قديم معروف عليه طلب ام منتج جديد لا يعرفه أحد.
66. أيهما تفضل العمل مع شريك يقدم لك الدعم ام تفضل العمل الفردي؟
67. أخبرنا عن نفسك وخلفيتك ذات الصلة بالتسويق
68. ما مقدار المرتب المتوقع لك؟
69. هل لديك أي أسئلة؟