

RESULTADO PRELIMINAR

Assistente II – Comercial – Jurisdição: Natal	
NOME DO CANDIDATO	SITUAÇÃO
INGRID MIRELLE PEREIRA DE MATOS	9,4
ALICE BRUNELY LOPES ALVES	9,1
ANISIO SERGIO GOMES CHAGAS	9,0
WENDYLLA DANTAS BURITI TERCEIRO	8,8
JONATÁS RAFAEL DE MEDEIROS SILVA	8,5
IGOR MATHEUS GOMES DE CARVALHO	8,4
MARCOS AURÉLIO NASCIMENTO DA SILVA	8,4
VERONICA ROSA LAURENTINO DA SILVA	8,4
ALICE ANNE SOUZA GUIMARÃES	8,2
JEANE CARLA PEREIRA DE OLIVEIRA	8,2
JOSÉ OSIEL CARNEIRO CAVALCANTI	8,2
MAILSON GUILHERME ROBERTO CAVALCANTE	8,2
EUCLÉZIA JAKELINE DE SOUZA DIAS ANJOS	8,2
ADRIANA DE OLIVEIRA SOARES	8,1
ADSON RODRIGO DA SILVA BORGES	8,0
LAÍS LOPES DOS SANTOS BARROS	7,8
ANNE EMYLAINE MATIAS DOS SANTOS	7,7
MARIA JOSE DOS REIS ARAUJO	7,6
JULIANA SOUSA DE MEDEIROS	7,2
JULIO CESAR BARBOSA FERREIRA	7,2
FRANCISCA ALDENIZI DA FÉ	7,1
ALZO FRANCISCO DA SILVA NETO	7,0
ELIEZER ALVES	7,0
PAULO OTAVIO DA SILVA FERREIRA	6,4
VICTOR FELIPE GUEDES OLIVEIRA DE LIMA	6,4
WESLEYN LUIZ EVANGELISTA DA SILVA	6,1
ADRIANA DE CARVALHO SILVA	6,0
IRIS CARLA VASQUES TEIXEIRA	5,6
JEFFERSON LEVI DA CRUZ ARAUJO	4,7
JOANDERSON FARIAS BRITO	4,6
MARIA TERESA CORREIA DA SILVA	4,3
FERNANDA MEDEIROS COSTA VIEIRA	4,2
RAFAEL SITONIO CANUTO DE OLIVEIRA	4,0
VANESSA SOARES MARQUES DE LIMA	4,0

GABARITO									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
D	B	E	C	A	B	C	E	D	D

QUESTÃO 11

O Senac possui como um de seus principais serviços a oferta do curso de Idiomas Inglês. Suponha que você é assistente comercial da Unidade situada no Alecrim, e você precisa vender turmas desse segmento e, ir em busca de pessoas interessadas em se matricular. Quais estratégias de captação de novos clientes você usaria para oferecer esse curso? **(Cite pelo menos 3).**

Quais seriam os argumentos que você poderia utilizar para mostrar ao futuro aluno que a opção dele pelo Senac seria assertiva? **(Cite pelo menos 3).**

1. Visitação em escolas, consulta ao funil de vendas para contatar leads, ligações para ex alunos que não finalizaram o curso, visitação em empresas como aeroportos, empresas de exporta o, eólicas, etc.
2. O Senac possui o tradicionalismo no mercado de idiomas, escola de credibilidade no mercado considerada uma das melhores, testemunhos de um excelente aprendizado, melhor custo x benefício do mercado, etc.

QUESTÃO 12

O Pinline de vendas, ou funil de vendas   uma ferramenta bastante utilizada em sites de vendas. Explique:

1. O que é e o que faz um funil de vendas
2. Quais são as suas etapas
3. Por que ter um funil de vendas em seu negócio.

RESPOSTA:

1. O funil de vendas é um modelo estratégico separado por estágios, estruturando de forma visual toda a jornada de compra de um cliente em potencial. É a reprodu o do caminho natural que o usuário percorre até efetuar a compra de um produto ou serviço.

O funil de vendas visa converter os visitantes em potenciais compradores. Porém,   necessário que o visitante percorra todas as etapas, de entrar no seu site, conhecer sua marca, entender seu produto, adicionar no carrinho ou despertar interesse por compr -lo, e de fato comprar.



2. O funil de vendas tradicionalmente tem 4 etapas: Visitante, Lead, Oportunidade e Venda.

3. Porque o funil revela todas as etapas desde a atração do cliente até o fechamento ou declínio de compra, evidenciando para o time comercial as taxas de conversão, tempo de compra, e qualquer análise relacionada a performance da equipe de vendas e sinaliza indícios de necessidade de mudanças de estratégias e também criação de novas.

Natal/RN, 23 de novembro de 2022

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL – SENAC-AR/RN

Núcleo de Gestão de Pessoas