Simulado 03 - Atendimento Bancário

Concurso BANESE 2025 - CESGRANRIO

Tempo Total: 5 horas Total de Questões: 20 Controle de Tempo por Bloco: - Bloco 1 (Questões 1-5): 75 minutos - Bloco 2 (Questões 6-10): 75 minutos - Bloco 3 (Questões 11-15): 75 minutos - Bloco 4 (Questões 16-20): 75 minutos

Instruções Gerais

- → Leia atentamente cada questão antes de responder
- → Marque apenas uma alternativa por questão
- → Anote o tempo gasto em cada questão
- → Utilize o espaço para rascunho quando necessário
- → Faça pausas curtas entre os blocos
- → Monitore seu tempo usando o cronômetro

Dicas para TDAH

- → Use o método Pomodoro: 25 minutos de foco, 5 de pausa
- → Destaque palavras-chave nas questões
- → Faça anotações visuais
- → Elimine distrações do ambiente
- → Comece pelas questões mais fáceis

Bloco 1: Atendimento ao Cliente

graph	TD			
Α[Ater	ndimento]	>	B[Qualidade]
Α	>	C[Eficiêr	ncia	
Α	>	D[Persona	aliza	ação]
Α	>	E[Satisfa	ição]	

Que	stä	ăo 1	
Temp	00	Estimado: 3 minutos 🗘 Tempo Gasto: Revisão: 🗆	
Na pe	ers	onalização do atendimento bancário:	
b. c.	→	Use sempre o mesmo script Ignore preferências individuais Adapte-se ao perfil do cliente Mantanha distância profissional	
		Mantenha distância profissional Evite contato visual	

Dica TDAH: Imagine um atendimento sob medida para diferentes perfis.

Questão 2

Г еmpo Estimado: 3 minutos 🗓	Tempo Gasto:	Revisão: 🗆
-------------------------------------	--------------	------------

Sobre eficiência no atendimento bancário:
 a. → Priorize velocidade sobre qualidade b. → Ignore procedimentos para agilizar c. → Equilibre agilidade e qualidade d. → Atenda apenas demandas simples e. → Evite usar sistemas digitais
Dica TDAH: Visualize um relógio equilibrado com uma balança de qualidade.
Questão 3
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: Revisão: □
Na gestão da qualidade do atendimento:
 a. → Foque apenas em metas numéricas b. → Monitore indicadores diversos c. → Ignore feedback dos clientes d. → Evite registros de atendimento e. → Dispense treinamentos regulares
Dica TDAH: Imagine um painel de controle com diferentes medidores.
Questão 4
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: Revisão: □
O gerenciamento do tempo no atendimento requer:
 a. → Atender apenas um cliente por vez b. → Ignorar clientes em espera c. → Organização e priorização d. → Eliminar pausas entre atendimentos e. → Acelerar todos os processos
Dica TDAH: Visualize uma agenda bem organizada com diferentes prioridades.
Questão 5

Questão 5

Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: _____ Revisão: □

Para garantir a satisfação do cliente:

- a. → Prometa sempre resultados imediatos
- b. → Evite contato após o atendimento
- c. → Acompanhe e monitore a experiência
- d. → Ignore reclamações pequenas
- e. → Transfira todas as demandas

Dica TDAH: Imagine um termômetro medindo a satisfação do cliente.

Bloco 2: Relacionamento com o Cliente

<pre>graph TD A[Relacionamento]> B[Empatia] A> C[Comunicação] A> D[Confiança] A> E[Fidelização]</pre>
Questão 6
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: Revisão: □
Na construção da empatia com o cliente:
 a. → Mantenha distância emocional b. → Ignore contexto pessoal c. → Compreenda a perspectiva do cliente d. → Evite envolvimento com problemas e. → Use sempre linguagem técnica
Dica TDAH: Imagine-se nos sapatos do cliente.
Questão 7
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: Revisão: □
A comunicação efetiva requer:
 a. → Uso constante de termos técnicos b. → Clareza e objetividade c. → Omissão de informações negativas d. → Pressa nas explicações e. → Formalidade extrema
Dica TDAH: Visualize uma ponte clara entre você e o cliente.
Questão 8
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: Revisão: □
Na resolução de conflitos:
 a. → Transfira imediatamente a demanda b. → Ignore reclamações repetitivas c. → Escute e busque soluções d. → Evite registrar ocorrências e. → Culpe outros setores
Dica TDAH: Imagine uma escada onde cada degrau é uma etapa da solução.
Questão 9
Tempo Estimado: 3 minutos ⑤ Tempo Gasto: Revisão: □
Para fidelizar clientes:
a. → Foque apenas em vendas

- b. → Ignore histórico de relacionamento
- c. → Construa relacionamento duradouro
- d. → Evite contatos proativos
- e. → Priorize resultados imediatos

Dica TDAH: Visualize uma árvore crescendo forte com o tempo.

Oi	169	stã	O	1	0
\mathbf{v}	uc.	JLU	v		u

Tempo Estimado: 3 minutos 🖱 Tempo Gasto: R	evisão: □
O feedback ao cliente deve ser:	
a. → Sempre positivo	

- b. → Evitado quando possível
- c. → Construtivo e claro d. → Apenas quando solicitado
- e. → Delegado a outros setores

Dica TDAH: Imagine um espelho refletindo informações claras.

Bloco 3: Produtos e Serviços

```
graph TD
   A[Produtos] --> B[Conhecimento]
   A --> C[Adequação]
   A --> D[Transparência]
   A --> E[Pós-venda]
```

Questão 11

Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: _____ Revisão: □

Sobre conhecimento de produtos:

- a. → Memorize apenas preços
- b. → Ignore características técnicas
- c. → Domine detalhes e benefícios
- d. → Foque em um único produto
- e. → Evite comparações

Dica TDAH: Imagine uma biblioteca organizada de produtos.

Questão 12

Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: _____ Revisão: □

Na adequação de produtos ao cliente:

- a. → Ofereça o mesmo para todos
- b. → Ignore perfil financeiro
- c. → Analise necessidades específicas
- d. → Priorize produtos mais caros
- e. > Evite análise detalhada

Dica TDAH: Visualize um quebra-cabeça onde cada peça se encaixa perfeitamente.
Questão 13
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: Revisão: □
A transparência na venda exige:
 a. → Omitir taxas e custos b. → Informar apenas vantagens c. → Apresentar informações completas d. → Minimizar riscos existentes e. → Evitar documentação
Dica TDAH: Imagine um vidro totalmente transparente sem manchas.
Questão 14
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto : Revisão: □
Na venda consultiva:
 a. → Pressione para decisão rápida b. → Ignore dúvidas do cliente c. → Oriente e esclareça dúvidas d. → Foque apenas no fechamento e. → Evite explicações detalhadas
Dica TDAH: Visualize-se como um professor paciente explicando cada detalhe.
Questão 15
Tempo Estimado: 3 minutos ᠿ Tempo Gasto: Revisão: □
O pós-venda deve:
 a. → Ser evitado sempre b. → Ocorrer apenas em problemas c. → Acompanhar satisfação do cliente d. → Focar em novas vendas e. → Ignorar feedback negativo
Dica TDAH: Imagine um ciclo contínuo de atendimento e acompanhamento.
Bloco 4: Segurança e Compliance
<pre>graph TD A[Segurança]> B[Procedimentos] A> C[Sigilo] A> D[Prevenção] A> E[Controles]</pre>
Questão 16
Tempo Estimado: 3 minutos ⑤ Tempo Gasto: Revisão: □

Sobre procedimentos de segurança:
 a. → São opcionais em rotinas simples b. → Devem ser sempre seguidos c. → Podem ser adaptados livremente d. → Aplicam-se só a grandes valores e. → São desnecessários no dia a dia
Dica TDAH: Visualize um manual de instruções preciso e detalhado
Questão 17
Tempo Estimado: 3 minutos ⑤ Tempo Gasto: Revisão: □
O sigilo bancário:
 a. → É opcional em pequenas operações b. → Aplica-se a todas as informações c. → Vale só para contas ativas d. → Pode ser flexibilizado e. → Depende do valor envolvido
Dica TDAH: Imagine um cofre protegendo todas as informações.
Questão 18
Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: Revisão: □
Na prevenção a fraudes:
 a. → Confie em todos os documentos b. → Ignore sinais de alerta c. → Mantenha atenção constante d. → Dispense verificações extras e. → Aceite justificativas simples
Dica TDAH: Visualize uma lupa examinando cada detalhe.

Questão 19

Tempo Estimado: 3 minutos ⊕ Tempo Gasto: _____ Revisão: □

Os controles internos servem para:

- a. → Burocratizar processos
- b. → Dificultar o atendimento
- c. \rightarrow Garantir conformidade
- d. → Atrasar operações
- e. → Gerar trabalho extra

Dica TDAH: Imagine um sistema de engrenagens funcionando em harmonia.

Questão 20

Tempo Estimado: 3	minutos 🛈	Tempo Gasto:	Revisão: 🗆

Sobre normas bancárias:

- a. → São apenas sugestões
- b. → Devem ser sempre cumpridas
- c. → Valem só para gerentes
- d. → Podem ser ignoradas
- e. → São temporárias

Dica TDAH: Visualize um conjunto de regras formando uma estrutura sólida.

Distribuição dos Temas

- 1. → Atendimento ao Cliente: Questões 1-5
 - → Personalização
 - → Eficiência
 - → Qualidade
 - → Gestão de Tempo
 - → Satisfação
- 2. → Relacionamento com o Cliente: Questões 6-10
 - → Empatia
 - → Comunicação
 - → Resolução de Conflitos
 - → Fidelização
 - → Feedback
- 3. → Produtos e Serviços: Questões 11-15
 - → Conhecimento do Portfólio
 - → Adequação ao Cliente
 - → Transparência
 - → Venda Consultiva
 - → Pós-venda
- 4. → Segurança e Compliance: Questões 16-20
 - → Procedimentos
 - → Sigilo
 - → Prevenção
 - → Controles
 - → Normas

Gabarito Comentado

[Incluir gabarito detalhado com explicações para cada questão]