







.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....




评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
工作任务	客服前的准备 (20分)	20分	结构严谨、文笔通顺, 符合字数要求, 内容基本上能反映出服务的特色。	10-15分	
		5-9分	文句较严谨、文笔较通顺, 符合字数要求, 内容较能体现出服务的特色。		
		3-4分	结构一般、文笔不是很通顺, 符合字数要求, 内容不能体现出服务的特色。		
		0-2分	文不对题。		
		28-30分	目标客户明确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤(招呼、询问、推荐、议价、核实、道别、跟进)阐述明确		
	客户沟通技巧	24-27分	目标客户明确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了五点		
		20-23分	目标客户明确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了四点		
		15-19分	目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了三点		
		10-14分	目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了二点		
		5-9分	目标客户明确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟售前营销过程中七步骤提到了二点		
客户价值计算	25分	计算公式, 价值大小计算正确, 共18分 作用: 是否深刻理解客户终生价值对企业的重要性, 是否观点明确、表述、分析深刻且结合背景资料、见解独到等。按0/3/5/7分评分。			
	20分	反映现象描述完全正确5分, 如何看待该现象5分。 客户分级管理的意义4分, 高效的管理措施6分, 没有结合案例背景分析分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。			
扣4					
合计		100分			


评价内容	配分	评分标准	得分 1	得分 2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措辞与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
内容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			20分
内容	5-9分	工作任务 (95分)			30分
正确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	24-27分	客户沟通技巧			30分
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	20-23分				
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了四点	15-19分				
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了三点	10-14分				
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了二点	5-9分				
客户群管理	25分	客户分类管理			20分
现象分析扣4					
合计					100分


评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措辞与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
内容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (9.5分)			
		客户沟通技巧		30分	
		客户价值计算		25分	
		客户分类管理		20分	
案例分析扣4					
	合计				100分



评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措辞与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (9.5分)			
		客户沟通技巧		30分	
		客户价值计算		25分	
		客户分类管理		20分	
量分析扣4					
	合计				100分


评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措辞与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (9.5分)			
		客户沟通技巧		30分	
		客户价值计算		25分	
		客户分类管理		20分	
量分析扣4					
	合法				100分


评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (95) 分			
		客户沟通技巧		30分	
		客户群管理			
景分析扣4		客户分类管理		20分	
		合计			100分


评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			20分
内容	5-9分	工作任务 (95) 分			
		客户沟通技巧		30分	
正确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	24-27分	目标客户群 拟售前营销			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	20-23分	目标客户群 拟售前营销			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了四点	15-19分	目标客户群 拟售前营销			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了三点	10-14分	目标客户群 拟售前营销			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了二点	5-9分	目标客户群 拟售前营销			
		客户分类管理		20分	
景分析扣4					
	合计				100分


评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
内容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (95) 分			
正确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	24-27分	客户沟通技巧			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	20-23分				
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了四点	15-19分				
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了三点	10-14分				
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了二点	5-9分				
客户群管理	25分	作用: 是有效训练客户经理至关键对企业的意义在于有效明确、表述清楚!			
客户分析扣4		客户分类管理			
		20分			
		反映现象描述完全正确5分, 如何看待该现象5分。 客户分级管理的意义4分。高效的管理措施6分, 没有结合案例背1分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。			
合计					100分


评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (95) 分			
内容	5-9分	客户沟通技巧			
正确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	24-27分	目标客户群 拟售前营 拟售前营			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	20-23分	目标客户群 拟售前营 拟售前营			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了四点	15-19分	目标客户群 拟售前营 拟售前营			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了三点	10-14分	目标客户群 拟售前营 拟售前营			
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了三点	5-9分	目标客户群 拟售前营 拟售前营			
客户群管理	25分	客户群管理			
客户分析扣4		客户分类管理			
		20分			
合计					100分


评价内容	配分	评分标准	得分1	得分2	平均分
职业素养 (5分)	5分	注重工作场所的6S管理, 遵守操作规程、操作纪律; 沟通模拟中的用语礼貌, 注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
内容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)	20分	能较好地服务特色与优势概括出来。	
内容	5-9分			结构严谨、文笔通顺, 符合字数要求, 内容上能反映出服务的特色。	
正确, 列举了三到五个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	24-27分	工作任务 (95) 分	30分	客户沟通技巧	
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了五点	20-23分			目标客户群	
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了四点	15-19分			拟售前营销	
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了三点	10-14分			目标客户群	
正确, 列举了一到二个典型客户群; 模拟过程中七步骤提到了三点	5-9分			拟售前营销	
客户群管理	25分	客户群管理	25分	作用: 是有效训练客户经理掌握对客户的重要信息, 是有效明确、表述清楚!	
客户分析扣4		客户分类管理	20分	反映现象描述完全正确5分, 如何看待该现象5分。客户分级管理的意义4分。高效的管理措施6分, 没有结合案例背1分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。	
合计				100分	


--	--




\_\_\_\_\_






\_\_\_\_\_


--	--




\_\_\_\_\_





\_\_\_\_\_

OF

**V** **/** **E**



\_\_\_\_\_











\_\_\_\_\_





\_\_\_\_\_






\_\_\_\_\_





\_\_\_\_\_













































# 美味西点

[HOME](#) [LOGIN](#) [CONTACT US](#) [SITE MAP](#)

LVSEHPIN  
绿色食品

XISHIGAODIAN  
西式糕点

BINFENSHIJE  
缤纷世界



XI-SHIGANG  
西式蛋糕  
进入\*\*



Spaghetti



Cake



Wellbong




---



# Naturally Clean Skin

## 新品上市



## 护肤系列



## 彩妆系列



©版权所有 米婷日化







- 
- 
- 



www.bopu.com

# Hit Summer Design

WWW.HITSUMMER.COM

客服

关于我们 服务 价格 联系我们

www.bopu.com




# 普拉来装

首页 > 帆布鞋 > 运动鞋 > 休闲鞋 > 拖鞋 > 其他 帮助中心

9元起

抢

抢

抢

抢

¥225

¥199

¥200

¥199



~~356~~ ¥199




---



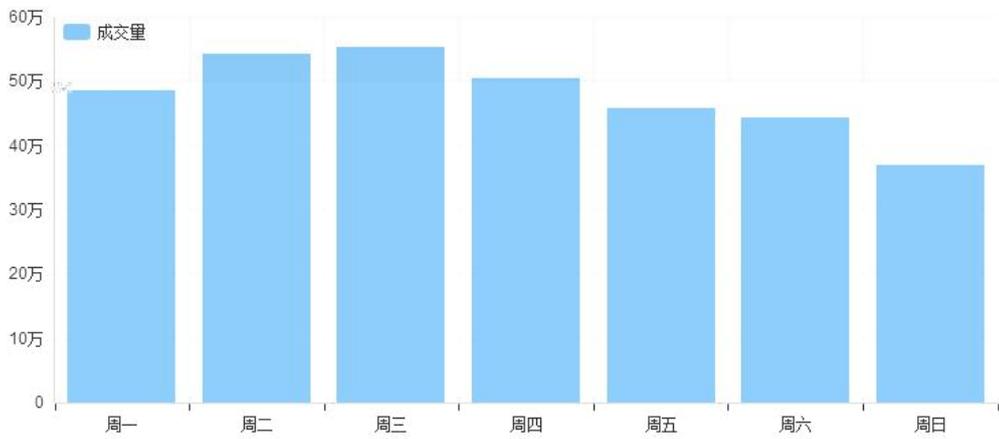







2016年05月上架时间分布

【女装/女士精品-连衣裙】[点击下载](#)










---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

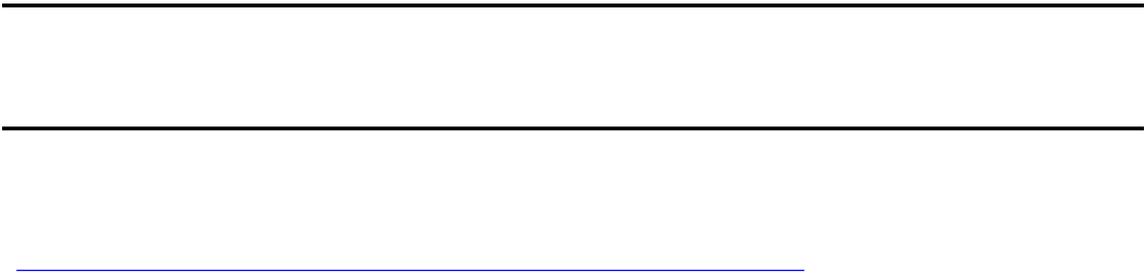

---

---



---

---



商城正品 铂金骑士V9健康电子  
烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价




---

---

---

---


---

---


---

---


---




\_\_\_\_\_



---

--	--	--	--

---

---

---

---


---

---

---

---

---



---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---


---

---

---

---


---

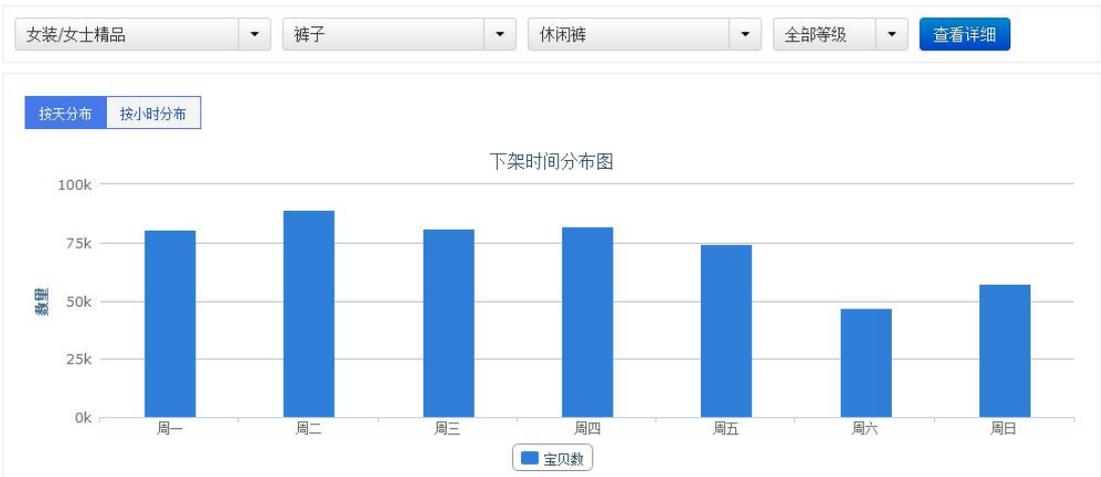
---

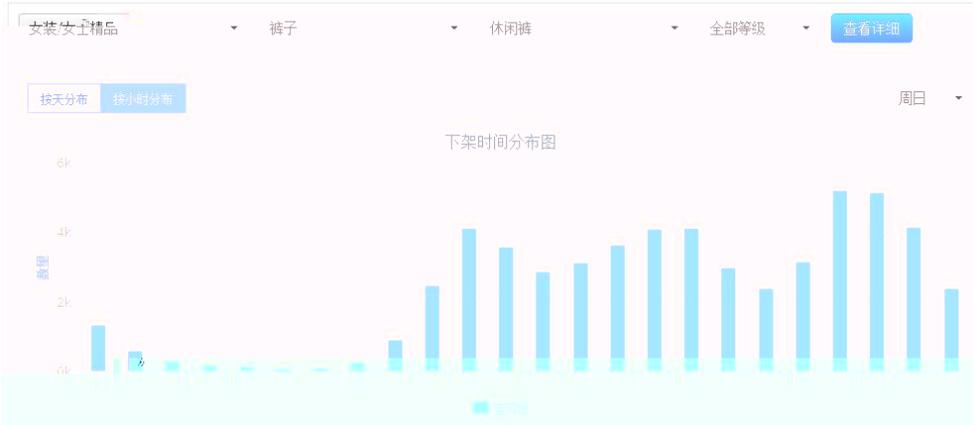
---

\_\_\_\_\_


--	--	--	--






---



---



---

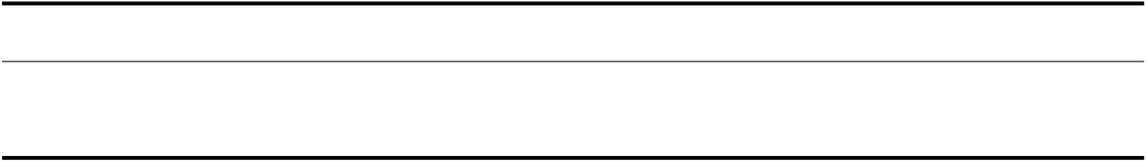


---









---












---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

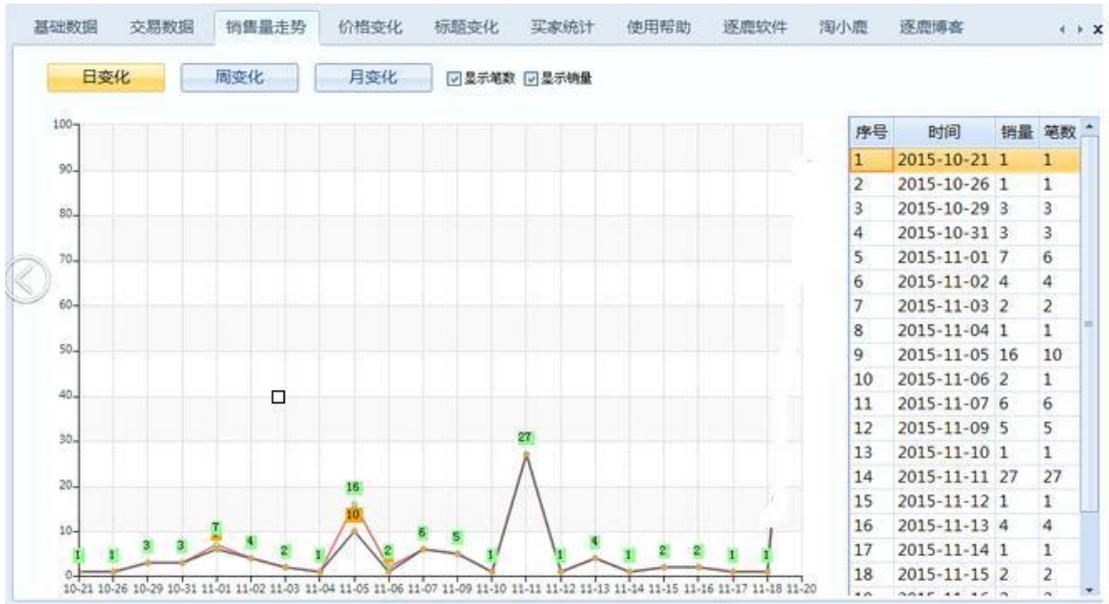
---

---

---








---



---



---



---



---



---

\_\_\_\_\_



--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--



\_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

\_\_\_\_\_







--	--










--	--	--	--

--	--

---

---

---

---

---

---

---

\_\_\_\_\_



--	--	--	--

--	--

--

--

--

--

--

--

--

\_\_\_\_\_

公司动态

新闻视频

行业信息



### 2017越南环境新闻峰会

带着与家人团聚的喜悦，带着对新一年公司发展的憧憬，2017年2月6日农历正月初十

### 法国驻武汉总领事馆商务处事务...

9月1日下午，法国驻武汉总领事馆商务处商务领事马修(Mathieu BUCHET)一行，在湖

### 越南环境入选“2016年湖南省..

根据《湖南省贯彻〈中国制造2025〉建设制造强省五年行动计划（2016-2020年）



			ba d		ALEXA

--	--









**XTE 兴元自动售货机**  
XINGYUAN 集生产、研发、销售为一体的专业从事自动售货机厂家

销售热线: 0731-81820822 全国统一电话: 400-100-2229

SALE

[网站首页](#)

[关于兴元](#)

[产品体验](#)

[渠道招募](#)

[云平台](#)

[经典客户](#)

[行业解决方案](#)

[联系我们](#)

[淘宝店铺](#)

点击咨询

**XTE 兴元自动售货机**  
集生产、研发、销售为一体的专业从事自动售货机厂家

热烈庆祝兴元新三板挂牌上市



			ba d		ALEXA

--	--




--





**化工溶剂技术引领者**  
20年专注化工溶剂技术，让世界更绿色

[查看详情](#)






			ba d		ALEXA






浏览量(PV) <input type="checkbox"/>	访客数(UV) <input type="checkbox"/>	跳出率 <input type="checkbox"/>	平均访问时长 <input type="checkbox"/>
24	24	100%	00:32:30



<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	






正  
正亚化工

Changsha Zhengya Chemical co. LTD  
长沙正亚化工有限公司

正亚首页 公司简介 行业动态 产品动态 技术支持 客户留言 联系我们

今天是2019年4月

在线咨询  
ONLINE CONSULTATION

行业动态


--	--


			ba d		ALEXA












--	--



			ba d		ALEXA







SEO








			ba d		ALEXA

--	--









您好，欢迎进入光华士科技有限公司官网！

智慧黑板 | 音响系统



光华士科技  
GUANGHUASHI TECHNOLOGY

400-999-3868

24h总监服务：13574889357

网站导航

在线咨询 (黄线) | 网站首页 | 智慧校园集... | 拼接显示系统... | 应用案例 | 技术支持 | 新闻中心

在线留言 | 给您回电



			ba d		ALEXA










MA

--	--


			ba d		ALEXA






浏览量(PV) <input type="checkbox"/>	访客数(UV) <input type="checkbox"/>	跳出率 <input type="checkbox"/>	平均访问时长 <input type="checkbox"/>
24	24	100%	00:32:30



<input type="radio"/>	
<input type="radio"/>	







--	--


			ba d		ALEXA


--	--	--	--	--




--	--	--	--	--	--	--








中华老字号

藥者當付全力 醫者當問良心



## 中华老字号

光大传统  
再造辉煌

1 2 3 4 5



			ba d		ALEXA











---




---




---




---




---




---




---




---




---




---



















**V**







