

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

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

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

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

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。			
准备 (20分)	20分	<p>结构严谨、文笔通顺, 符合字数要求, 能较好地服务特色与优势概括出来。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>文不对题。</p>	16-20分		
沟通技巧	30分	<p>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</p> <p>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</p> <p>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五点</p> <p>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四点</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>典型客户群不明确, 模拟售前营销过程中七步骤答题提到了一点</p>	28-30分 24-27分 20-23分 15-19分 10-14分 5-9分 0-4分		
价值计算	25分	<p>计算公式, 价值大小计算正确, 共18分</p> <p>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、表述清楚、分析深刻且综合背景资料、见解独到等。按0/3/5/7分评分。</p>			
分类管理	20分	<p>反映现象描述完全正确5分, 如何看待该现象5分。</p> <p>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扣4分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。</p>			
总分					

客服前部

工作任务
(95)分

客户

客户

客户

合计

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。			
基本内容	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
		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	24-27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五点	20-23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		
		客户价值管理			25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扣4分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。		客户分类管理	
100分		合计			

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。			
基本内容	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	
		客户价值管理		25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扣4分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。		客户分类管理	
100分		合计			

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。			
基本内容	10-15分	客户前的准备 (20分)			
5-9分		20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	24-27分	工作任务 (35分)	客户沟通技巧	30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五点	20-23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	5-9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扣4分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。	客户管理 (25分)			
100分		合计			

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。			
基本内容	10-15分	客户前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (35分)			
		客户沟通技巧		30分	
		客户价值计算		25分	
20分		客户分类管理			
	100分	合计			

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。			
基本内容	10-15分	客户前的准备 (20分)			
5-9分		20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	24-27分	工作任务 (35分)	客户沟通技巧	30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五点	20-23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				
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扣4分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。	客户管理 (25分)			
100分		合计			

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。			
基本内容	10-15分	客户前的准备 (20分)			
5-9分		20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	24-27分	工作任务 (35分)	客户沟通技巧	30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五点	20-23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				
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扣4分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。	客户管理 (25分)			
100分		合计			

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。			
基本内容	10-15分	客户前的准备 (20分)			
5-9分		20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	24-27分	工作任务 (35分)	客户沟通技巧	30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五点	20-23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				
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扣4分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。	客户管理 (25分)			
100分		合计			

--	--

--	--



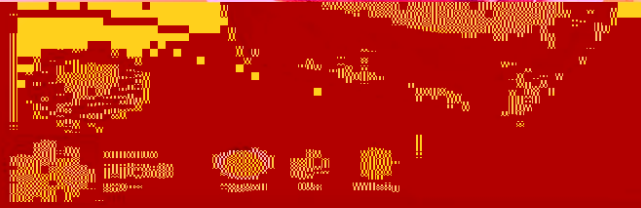
美味西点

1940cm2 * 200mm * 200mm * 200mm * 200mm * 200mm

LVSEHPIN
绿色食品

XISHIGAODIAN
西式糕点

BINFENSHIJI
缤纷世界



XIHHHSHIHAO

SHIJI

SHIJI

SHIJI

SHIJI

SHIJI

SHIJI

SHIJI

SHIJI

SHIJI



首页

关于我们

公司产品

联系我们

Naturally
Clean Skin



新品上市



护肤系列



彩妆系列



©版权所有 米婷日化





A website banner for "Hit Summer Design". The top section is dark with the text "Hit Summer Design" in white, and "WWW.HITSUMMER.COM" below it. A navigation menu consists of four colored buttons: blue with "关于我们", red with "服务", yellow with "价格", and green with "联系我们". To the right of the menu is a "客服" (Customer Service) icon. Below the menu is a row of four yellow-tinted photographs showing interior design scenes: a dining table with a centerpiece, a modern chair, a desk with a chair, and a living area with a sofa.

普拉 来袭



[首页](#) > [帆布鞋](#) > [运动鞋](#) > [休闲鞋](#) > [拖鞋](#) > [其他](#) [帮助中心](#)

QQ在线



清凉人字拖
时尚 舒适 简约
9元起



¥225



¥199



¥299



¥199



~~356~~ ¥199



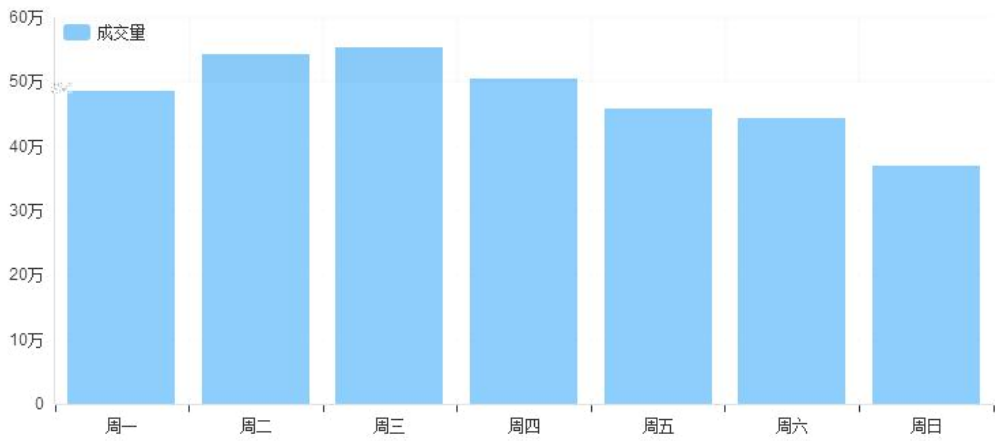


--	--	--	--	--	--

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

2016年05月上架时间分布

【女装/女士精品-连衣裙】[点击下载](#)

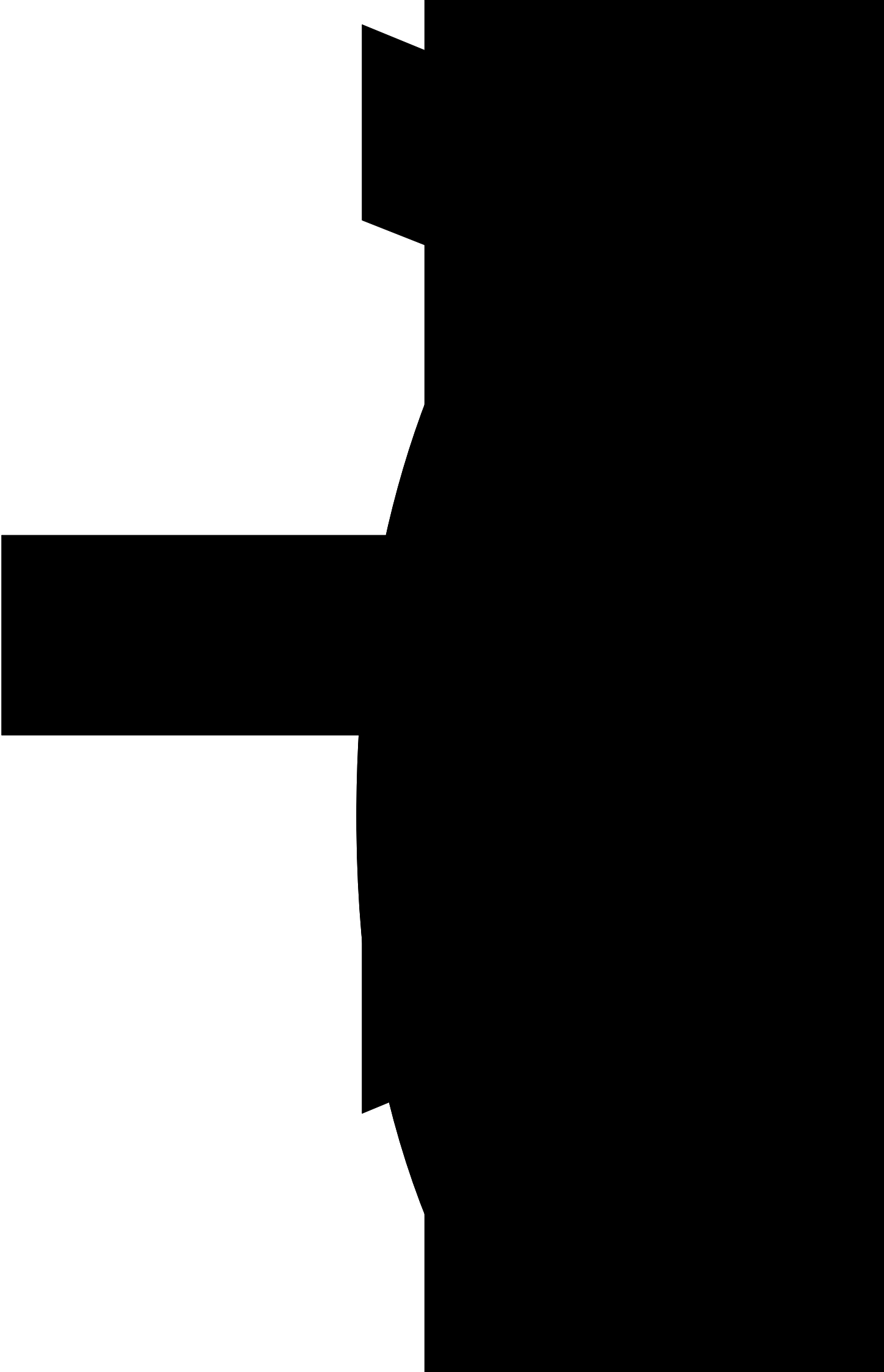






商城正品 铂金骑士V9健康电子
烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价





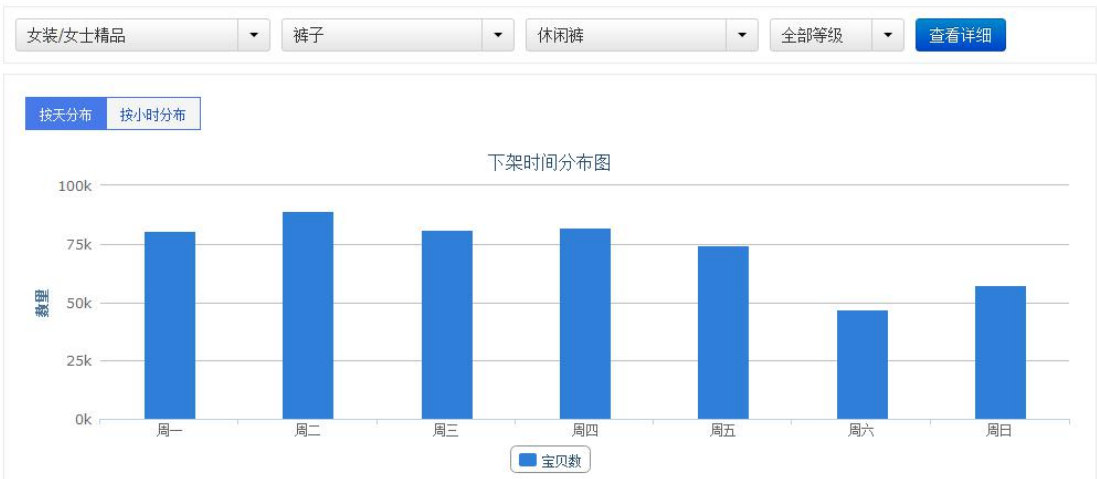
--	--	--	--

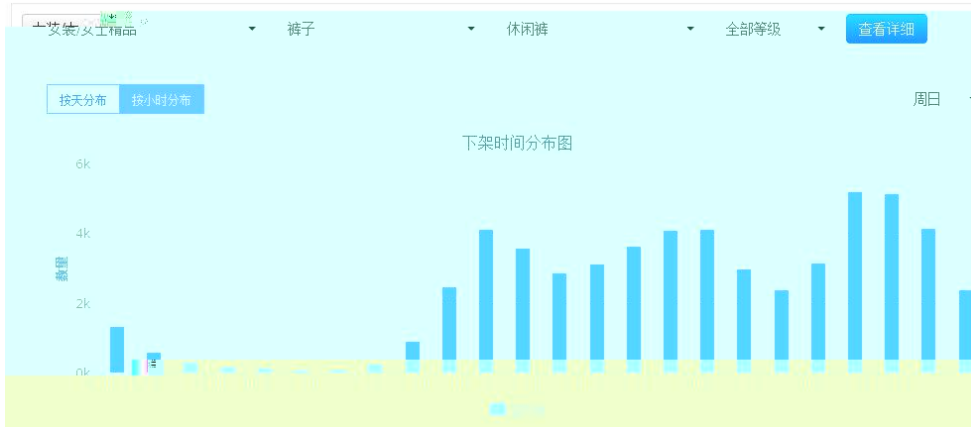
B

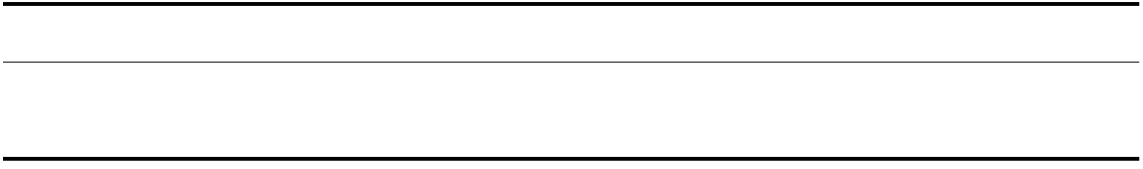
ç

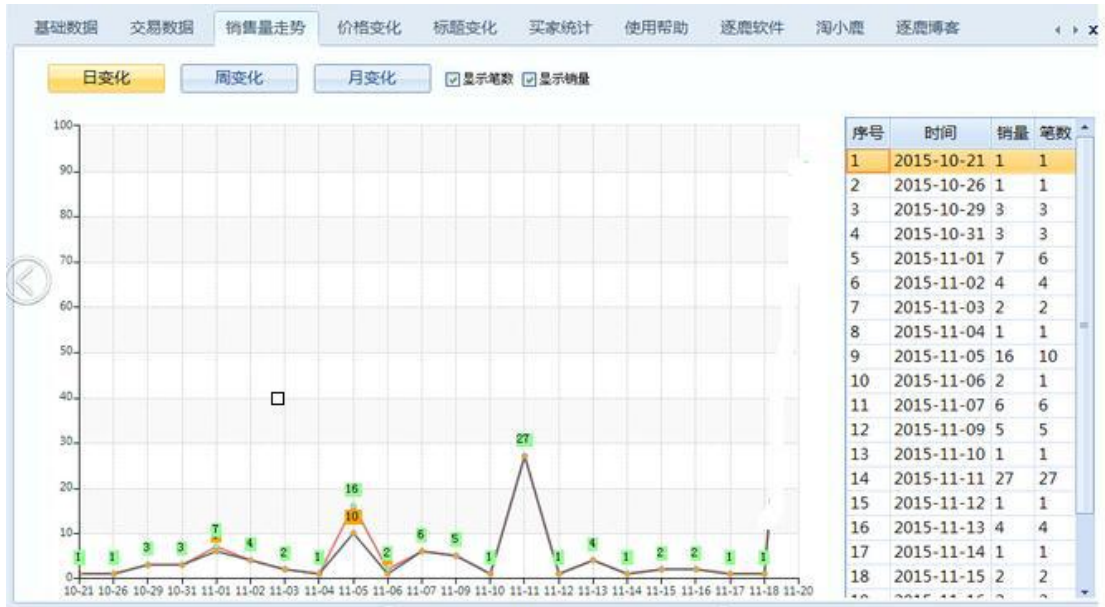
--	--	--	--

--	--









--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--



--	--	--	--

--	--

--

--

--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--



--	--	--	--

--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--

--

--

--

--

[公司动态](#)

[新闻视频](#)

[行业信息](#)



2017越南环保新春年会

法国驻武汭总领馆商务处领事

越南环境

			ba d		ALEXA

--	--

XUE 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

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

在线客服

在线留言

XUE 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

--	--

--

网站首页 走进江浩 产品展示 新闻资讯 荣誉客户 技术

江浩科技引领者
品牌专注化工涂料研发 | 世界更领先



			ba d		ALEXA

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

正亚化工

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

Bad ALEXA

			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



			ba d		ALEXA

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

○	

ERAME

27

ENIC'

--	--

			ba d		ALEXA

--	--

			ba d		ALEXA

--	--	--	--	--

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



大药房旗舰店 | 天猫旗舰店 | 京东大药房旗舰店 | 返回首页 | Eni

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

--	--
