

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

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

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

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

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 (95分)							
职业技能 (90分)		客服前的准备 (20分)	20分	按照规范, 思路清晰, 内容完整明了, 符合字数要求, 能很好地把服务特色与优势概括出来。	116-20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		
				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。	5-9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。	3-4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 (招呼、询问、推荐、议价、核实、道别、跟进) 阐述明确	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	
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	0-4分						
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、分析深刻且结合背景资料、见解独到等。按0/3/5/7分评分。				
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, 没有结合案例背景分析分, 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, 注意措辞与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。			
	客服前的准备 (20分)	20分	10-15分	5-9分	
		工作任务 (95分)			
		客户沟通技巧	30分		
		客户沟通计算	25分		
		客户分类管理	20分		
		合计	100分		

好地把服务特色与优势概括出来。

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。

文句较严谨、文笔较通顺, 符合字数要求, 内容

客户群; 模
客户群; 模
客户群; 模
客户群; 模
客户群; 模

24-27分
20-23分
15-19分
10-14分
5-9分

目标客户明确, 列举了三到五个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点
目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点
目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了四点
目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了三点
目标客户明确, 列举了一到二个典型

案例背景分析扣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, 没有结合扣分, 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。			
	客饭前的准备 (20分)	20分	好地把服务特色与优势概括出来。		
			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	
			文句较严谨、文笔较通顺, 符合字数要求, 内容	5-9分	
客户群; 模	24-27分	工作任务 (95) 分	目标客户明确, 列举了三到五个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点		
客户群; 模	20-23分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点		
客户群; 模	15-19分	客户沟通技巧	30分		
客户群; 模	10-14分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了四点		
客户群; 模	5-9分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了三点		
	客户标准化管理	25分	作用: 是台深刻培养客户忠诚度对企业的的重要性。是台规范明确、表述清楚!		
案例背景分析扣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, 没有综合得分, 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。			
	客饭前的准备 (20分)	20分	好地把服务特色与优势概括出来。		
			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	
			文句较严谨、文笔较通顺, 符合字数要求, 内容	5-9分	
客户群; 模	24-27分	工作任务 (95) 分	目标客户明确, 列举了三到五个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点		
客户群; 模	20-23分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点		
客户群; 模	15-19分	客户沟通技巧	30分		
客户群; 模	10-14分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了四点		
客户群; 模	5-9分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了三点		
	客户标准化管理	25分	作用: 是台深刻培养客户的经营理念对企业的的重要性。是台规范明确、表述清楚!		
案例背景分析扣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, 没有综合得分, 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。			
	客饭前的准备 (20分)	20分	好地把服务特色与优势概括出来。		
			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	
			文句较严谨、文笔较通顺, 符合字数要求, 内容	5-9分	
客户群; 模	24-27分	工作任务 (95) 分	目标客户明确, 列举了三到五个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点		
客户群; 模	20-23分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了五点		
客户群; 模	15-19分	客户沟通技巧	30分		
客户群; 模	10-14分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了四点		
客户群; 模	5-9分		目标客户明确, 列举了一到二个典型拟售前营销过程中七步骤提到了三点		
	客户标准化管理	25分	作用: 是台深刻培养客户忠诚度对企业的的重要性。是台规范明确、表述清楚!		
案例背景分析扣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, 高效的措施6分, 没有综合分, 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。			
	客服前的准备 (20分)	20分		10-15分	
		20分		5-9分	
客户群; 模	24-27分	工作任务 (95) 分			
客户群; 模	20-23分				
客户群; 模	15-19分	客户沟通技巧		30分	
客户群; 模	10-14分				
客户群; 模	5-9分				
	客户群管理	25分			
案例背景分析扣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。			
	客服前的准备 (20分)	20分		10-15分	
		20分		5-9分	
客户群; 模	24-27分	工作任务 (95) 分			
客户群; 模	20-23分				
客户群; 模	15-19分	客户沟通技巧		30分	
客户群; 模	10-14分				
客户群; 模	5-9分				
	客户和潜在客户	25分			
案例背景分析扣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。			
	客服前的准备 (20分)	20分		10-15分	
		20分		5-9分	
客户群; 模	24-27分	工作任务 (95) 分			
客户群; 模	20-23分				
客户群; 模	15-19分	客户沟通技巧	30分		
客户群; 模	10-14分				
客户群; 模	5-9分				
	客户群管理	25分			
案例背景分析扣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。			
	客服前的准备 (20分)	20分		10-15分	
				5-9分	
客户群; 模	24-27分	工作任务 (95) 分			
客户群; 模	20-23分				
客户群; 模	15-19分	客户沟通技巧	30分		
客户群; 模	10-14分				
客户群; 模	5-9分				
	客户和潜在客户	25分			
案例背景分析扣4		客户分类管理	20分		
	合计			100分	

--	--

--	--

УКРІЇ а

LVSEHPIN
绿色食品

XISHIGAODIAN
西式糕点

BINFENSHIJIE
缤纷世界



XISHIYANGCAO
西式蛋糕
进入**



Spaghetti

Cake

Wellbeing

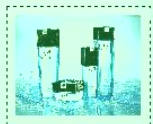


参考样图 参考样图 参考样图 参考样图 参考样图 参考样图 参考样图 参考样图

[首页](#) [关于我们](#) [公司产品](#) [联系我们](#)



新品上市



护肤系列



彩妆系列



©版权所有 米婷日化 米婷日化





Hit Summer Design

WWW.HITSUMMER.COM

客服

关于我们 服务 价格 联系我们

The banner features a dark background with the text 'Hit Summer Design' and 'WWW.HITSUMMER.COM'. Below this is a navigation menu with four colored buttons: '关于我们' (About Us) in blue, '服务' (Service) in red, '价格' (Price) in yellow, and '联系我们' (Contact Us) in green. To the right of the menu is a '客服' (Customer Service) icon. Below the menu are four vertical panels showing interior design photos, all overlaid with a semi-transparent yellow filter.

吉拉 来袭

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













抢 抢 抢 抢

¥225 ¥199 ¥299 ¥199

9元起



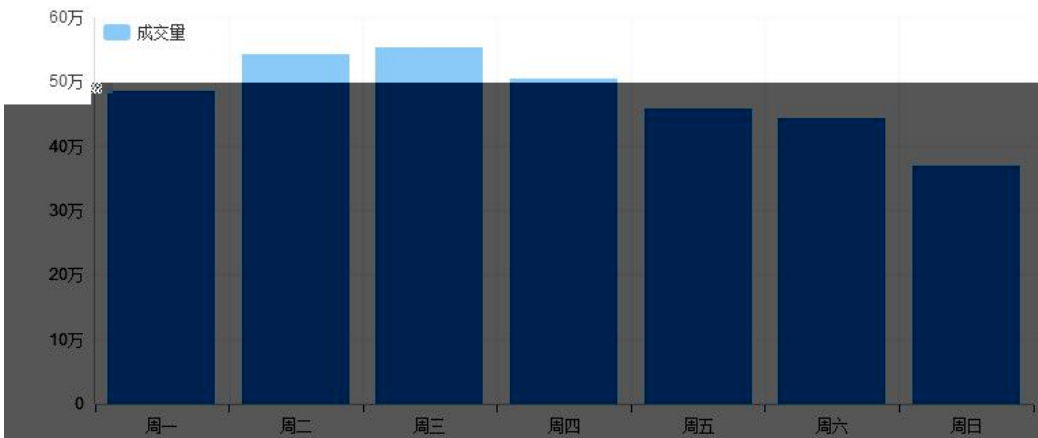
~~356~~ ¥199



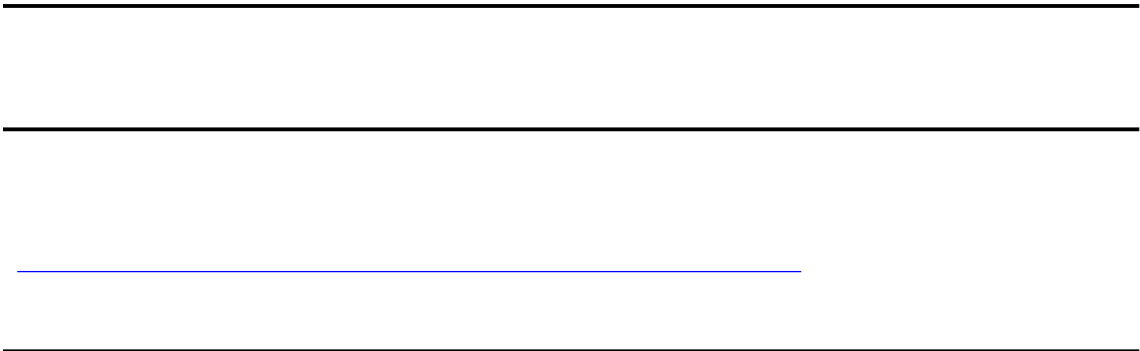


2016年05月上架时间分布

【女装/女士精品-连衣裙】[点击下载](#)





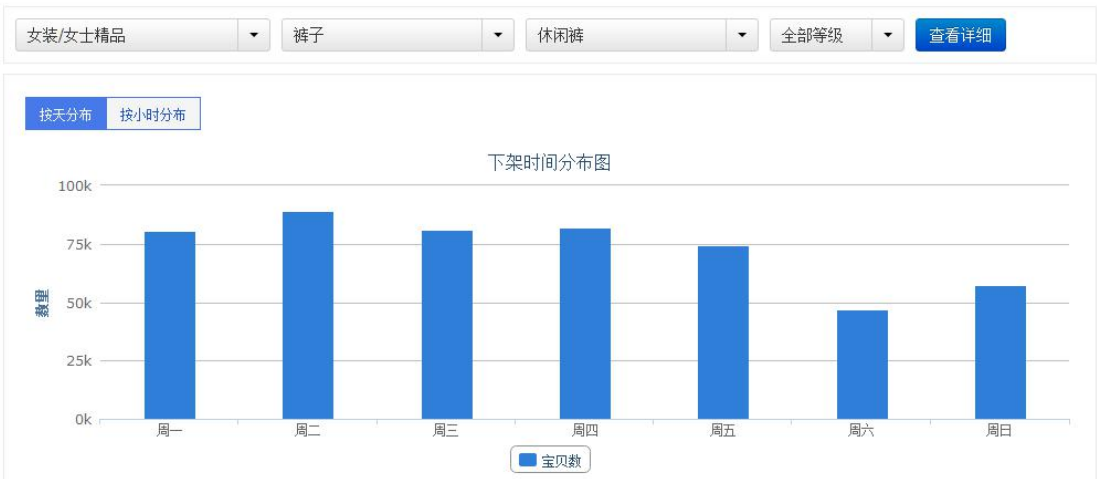


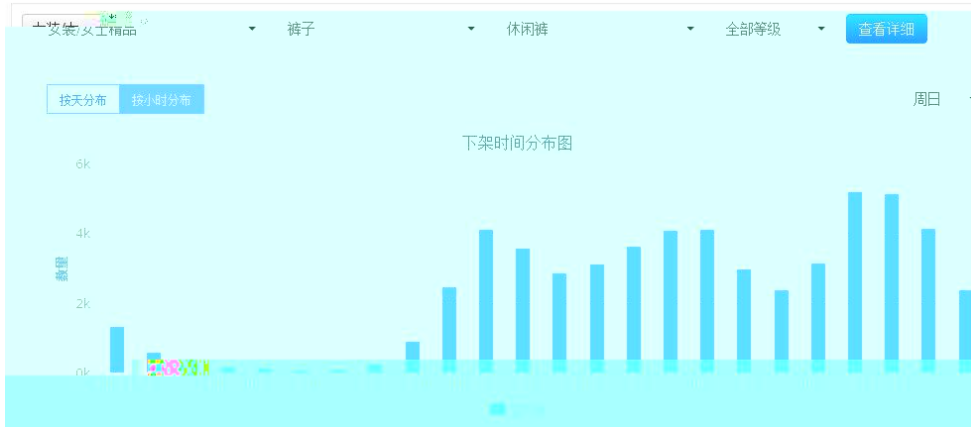
商城正品 铂金骑士V9健康电子
烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价

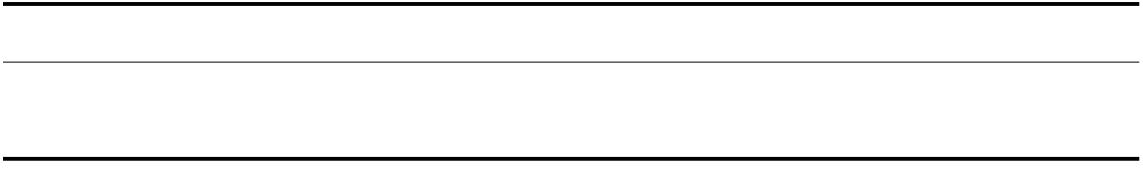


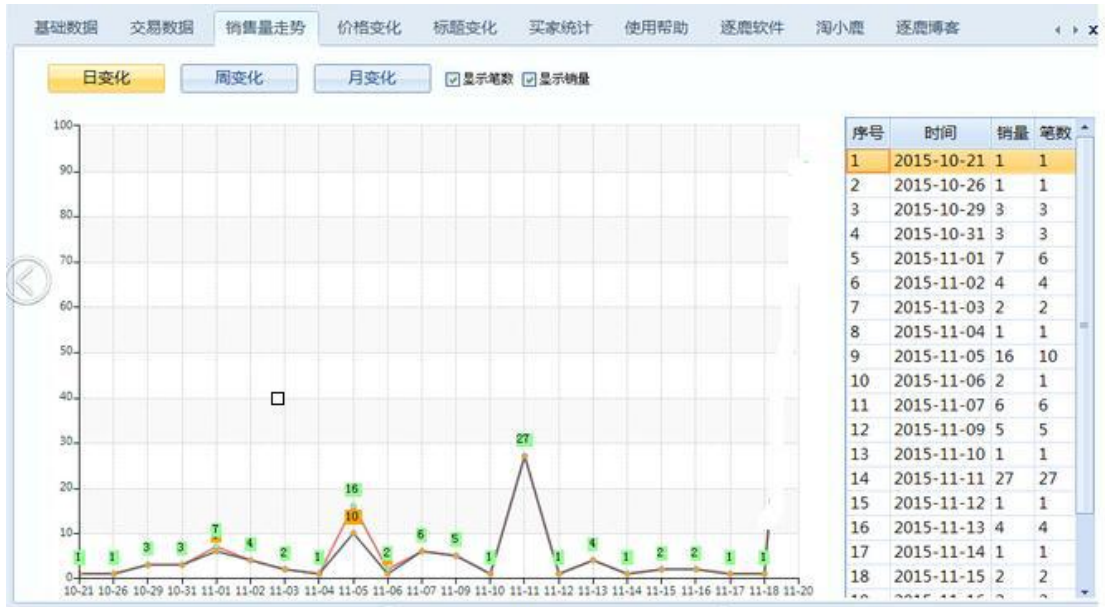
--	--	--	--

--	--	--	--









--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--



--	--	--	--

--	--

--

--

--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--



--	--	--	--

--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--

--

--

--

--

[公司动态](#)

[新闻视频](#)

[行业信息](#)



2017隳南环保新春年会

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领事..

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

隳南环入选“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

在线客服

在线留言

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

热烈庆祝兴元新三板挂牌上市

			ba d		ALEXA

--	--

--



			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

7

FEEDS

	/

		ED	ba d		ALEXA



湖南大麓科技有限公司
HUNAN DALU TECHNOLOGY CO.,LTD.

[首页](#)

[关于我们](#)

[技术研发](#)

[多元业务](#)

[新闻中心](#)

[人力资源](#)

[联系我们](#)



--	--

			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

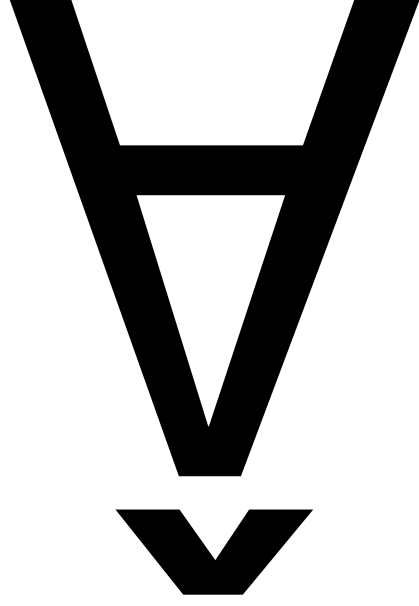


400-999-3868

24h总监服务：13574889357



			ba d		ALEXA



--	--

			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](#) | [En](#)

九芝堂

藥者當付全力 醫者當問良心



			ba d		ALEXA

~~W~~
s

V
s

Ĉ
ΞΕ

İ „K* 01Bİ , A. f2 0E. İ. İ. 0. B0.)20! 00 B 8 B 0

93 \$ ñ

