







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

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

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

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




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。			
					116-20分
					10-15分
					5-9分
					3-4分
					0-2分
					28-30分
					24-27分
					20-23分
					15-19分
					10-14分
					5-9分
					0-4分
点明确、表述清楚分。					25分
例背景分析扣4					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					
				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				
表述清楚		客户价值计算 25分			
没有结合案例背景分析扣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 (55) 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
表述清楚		客户价值计算	25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			
没有结合案例背景分析扣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, 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。			
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 (55) 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				
表述清楚	客户价值计算	25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
没有结合案例背景分析扣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, 5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。			
内容基本	10-15分	5-9分	客服前的准备 (20分)	20分	客户沟通技巧	30分
	内容					
工作任务 (55) 分		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			
		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四点			
		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三点			
		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			
表述清楚		客户价值计算	25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		
没有结合案例背景分析扣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, 5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。			
内容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分	工作任务 (55)分			
		客户沟通技巧		30分	
		工作目标明确，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		
		工作目标明确，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		
		工作目标明确，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		
		工作目标明确，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		
		工作目标明确，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		
表述清楚		客户价值计算	25分		
		客户分类管理	20分		
没有结合案例背景分析扣4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		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, 内上能反映出服务的特色。						
内容	5-9分						
工作任务 (55) 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两点		5-9分					
表述清楚		客户价值计算	25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...			
没有结合案例背景分析扣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, 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。			
内容基本	10-15分	客服前的准备 (20分)			
内容	5-9分				
		工作任务 (55)分			
		客户沟通技巧		30分	
		客户价值计算		25分	
表述清楚		客户分类管理		20分	
没有结合案例背景分析扣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)	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 上能反映出服务的特色。
内容	5-9分						文构较严谨、文笔较通顺, 符合字数要求
工作任务 (55) 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					
表述清楚			客户价值计算	25分	作用: 是否深刻理解客户终生价值对企业的的重要性, 是否观点明确...		
没有结合案例背景分析扣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, 总分, 其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。		
			合计		100分		


--	--




\_\_\_\_\_






\_\_\_\_\_


--	--






\_\_\_\_\_





\_\_\_\_\_





\_\_\_\_\_













\_\_\_\_\_







\_\_\_\_\_






\_\_\_\_\_





\_\_\_\_\_














---




\_\_\_\_\_










---

















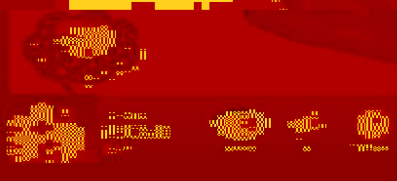



\_\_\_\_\_

LVSEHPIN  
绿色食品

XISHIGAODIAN  
西式糕点

BINFENSHIJIE  
缤纷世界






---





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

The image is a promotional graphic for 'Hit Summer Design'. It features a dark background with the company name and website URL. Below the header is a navigation bar with four colored buttons: blue for '关于我们' (About Us), red for '服务' (Service), yellow for '价格' (Price), and green for '联系我们' (Contact Us). Below the navigation bar are four vertical panels showing interior design photos: a dining table with a centerpiece, a bedroom with a bed and chair, a bathroom with a shower, and a kitchen with wooden cabinets. The entire graphic is overlaid with a repeating watermark of 'www.bopu.com'.





# 夏季 来袭



QQ在线

清凉人字拖  
时尚舒适 简约

9元起

抢 ~~599~~ ¥225

抢 ~~256~~ ¥199

抢 ~~599~~ ¥299

抢 ~~399~~ ¥199



~~356~~ ¥199






---




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

--	--

--	--	--	--

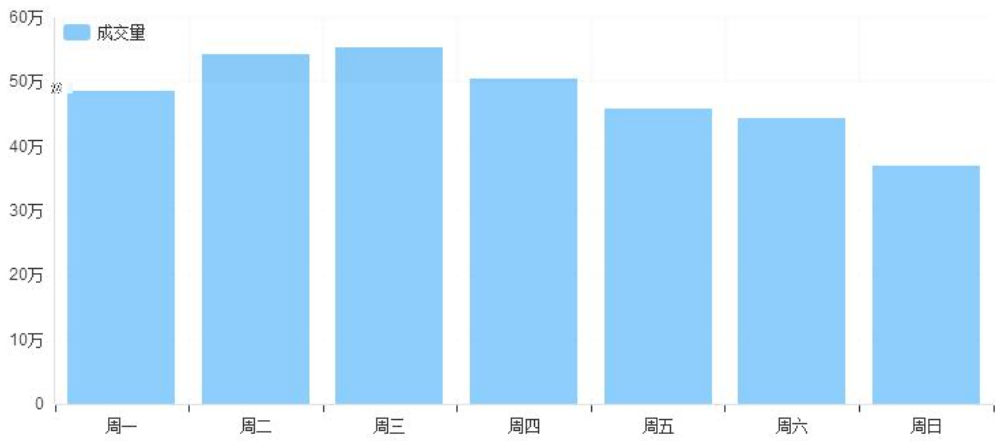
--	--

--	--

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

2016年05月上架时间分布

【女装/女士精品-连衣裙】[点击下载](#)







---


---

---


---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





---

---

---

---

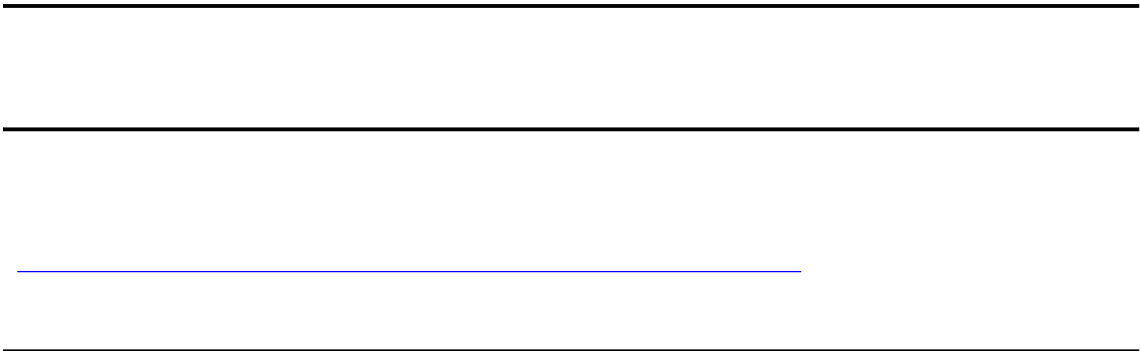

---

---



---

---



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




---

---

---

---


---

---


---

---


---







---

--	--	--	--

---

---

---

---


---

---

---

---

---







---

---

---


---

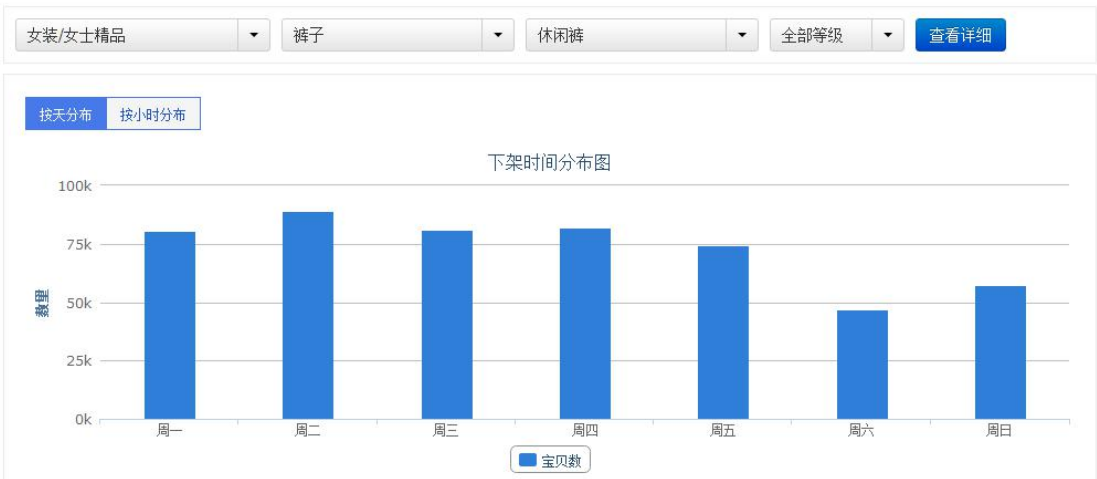
---

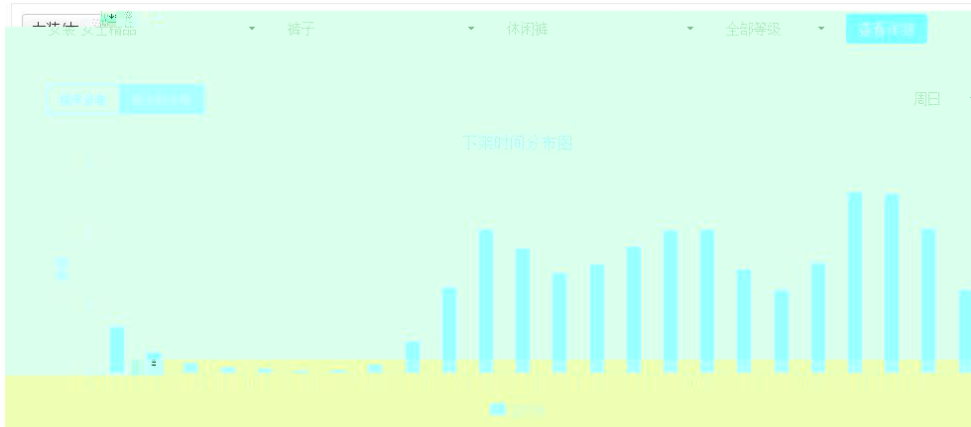
---

\_\_\_\_\_


--	--	--	--






---



---



---



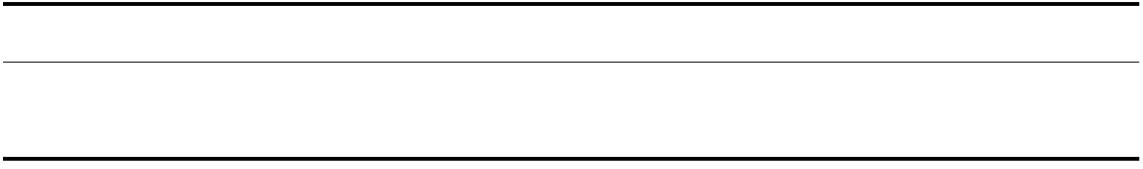
---


























---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---








---



---



---



---



---

\_\_\_\_\_









--	--






---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

--	--	--	--

--	--

--

--

\_\_\_\_\_



--	--	--	--

--	--	--	--

--	--

--

--

--











--	--	--	--

--	--

---

---

---

---

---

---

---

\_\_\_\_\_



--	--	--	--

--	--

--

--

--

--

--

--

--



\_\_\_\_\_

[公司动态](#)

[新闻视频](#)

[行业信息](#)



### 2017隴南环保新春年会

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

### 隴南环入选“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

--	--









**XUE** 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

**XUE** 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

--	--




--





### 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













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


--	--


			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



光华士科技  
GUANGHUASHI TECHNOLOGY

400-999-3868

24h总监服务：13574889357





			ba d		ALEXA







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

○	




E

O

--	--


			ba d		ALEXA
















--	--


			ba d		ALEXA


--	--	--	--	--




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








藥者當付全力 醫者當問良心







			ba d		ALEXA


--	--

t R' v w









---






---




---




---




---






---




---




---




---






---

































