目 录

1
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
52
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……

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

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	客户前的准备（20分）	20分	文构严谨、文笔通顺，内容清晰明了，符合字数		16-20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	
				文构较严谨、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	
				文不对题。		0-2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			
表述清楚				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、、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。			
分析扣4				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，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。				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]						
内容基本	10-15分					
[illegible]		客服前的准备（20分）	20分			
求，内容	5-9分					
[illegible]						
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	客户沟通技巧	30分		
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					
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					
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					
确，列举了一到二个典型客户群；模	5-9分					
[illegible]						
[illegible]						
[illegible]

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	好地把服务特色与优势概括出来。	
内容基本	10-15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。	
求，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（95）分	客户沟通技巧	30分	
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	目标客户明 拟售前营销	
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	目标客户明 拟售前营销	
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	目标客户明 拟售前营销	
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	目标客户明 拟售前营销	
确，列举了一到二个典型客户群；模	5-9分	目标客户明	

反映现象描述完全正确5分，如何看待该现象5分。		客户价值计算	25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	20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。				

好地把服务特色与优势概括出来。

内容基本 | 10-15分 | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，上能反映出服务的特色。

客服前的准备（20分） | 20分

求，内容 | 5-9分 | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求

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	目标客户明……拟售前营销
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	目标客户明……拟售前营销
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	目标客户明……拟售前营销
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	目标客户明……拟售前营销
确，列举了一到二个典型客户群；模	5-9分	目标客户明

工作任务（95）分

客户沟通技巧 | 30分

客户价值计算 | 25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	20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。				

		客服前的准备（20分）	20分	好地把服务特色与优势概括出来。
内容基本	10-15分			结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，上能反映出服务的特色。
求，内容	5-9分			文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求

确，列举了三到五个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	24-27分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分	目标客户明 拟售前营销
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	20-23分				目标客户明 拟售前营销
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了四点	15-19分				目标客户明 拟售前营销
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了三点	10-14分				目标客户明 拟售前营销
确，列举了一到二个典型客户群；模	5-9分				目标客户明

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、表述合理		客户价值计算	25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	20分
100分		合计	

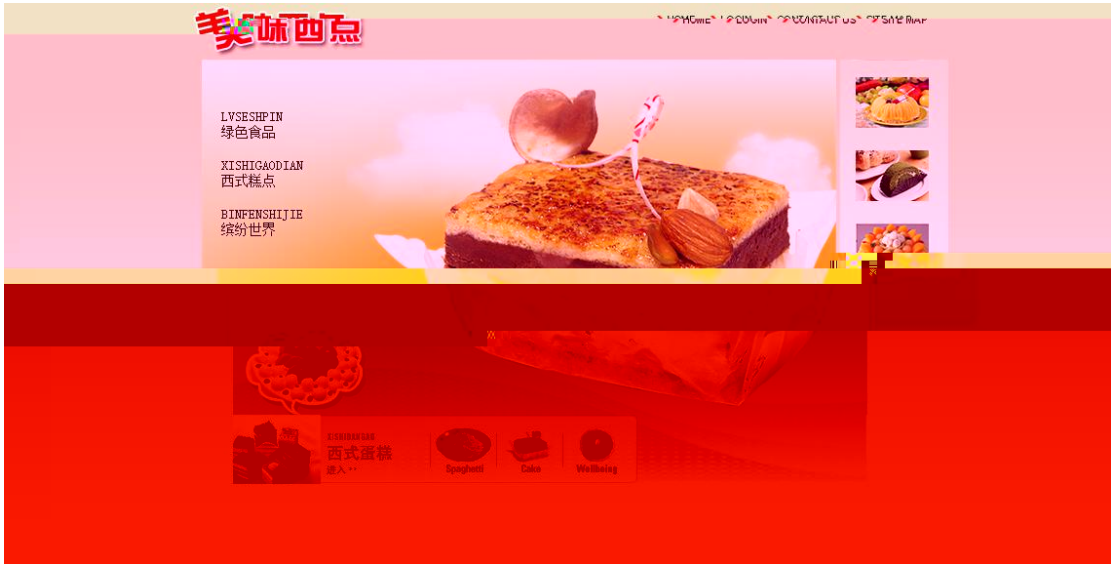
评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]						
内容基本	10-15分					
求，内容	5-9分					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
确，列举了三到五个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	24-27分	客服前的准备（20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

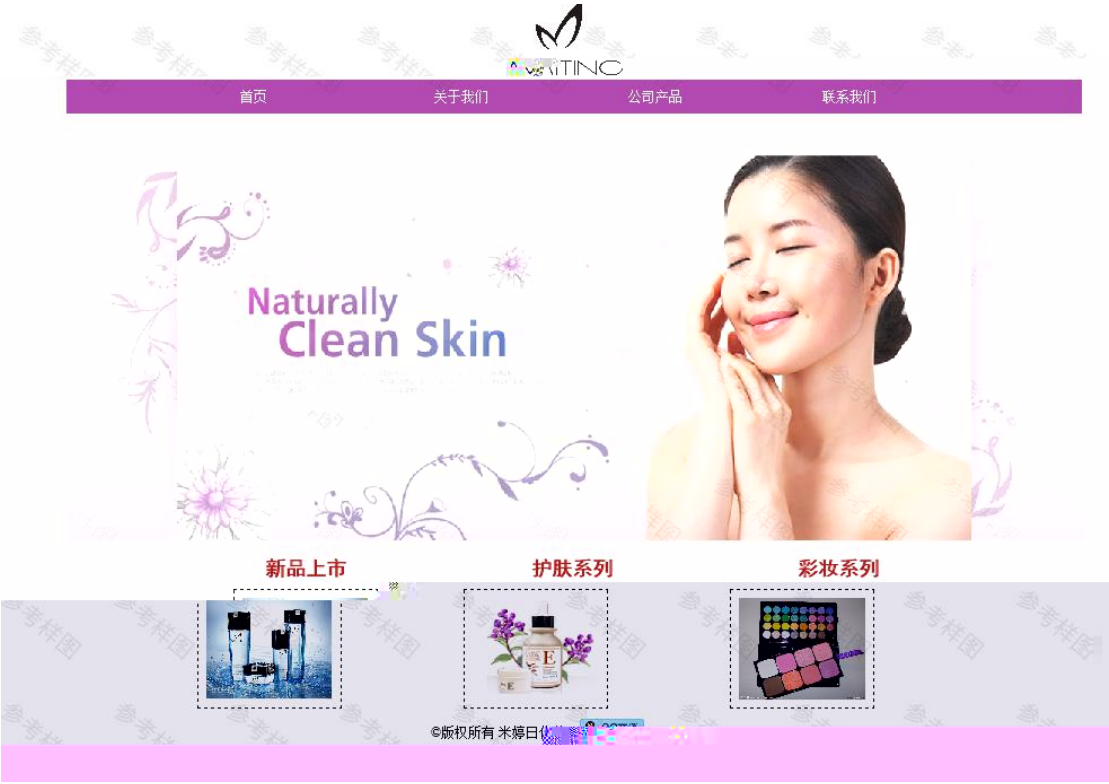
评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]						
内容基本	10-15分					
求，内容	5-9分					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
确，列举了三到五个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	24-27分	客服前的准备（20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

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。				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]						
内容基本	10-15分					
求，内容	5-9分					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
确，列举了三到五个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	24-27分	客服前的准备（20分）	20分			
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	20-23分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分		
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了四点	15-19分					
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了三点	10-14分					
确，列举了一到二个典型客户群；模	5-9分					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

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。				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]						
内容基本	10-15分					
求，内容	5-9分					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
确，列举了三到五个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	24-27分	客服前的准备（20分）	20分			
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	20-23分	工作任务（95）分	客户沟通技巧	30分		
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了四点	15-19分					
确，列举了一到二个典型客户群；模过程中七步骤提到了三点	10-14分					
确，列举了一到二个典型客户群；模	5-9分					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

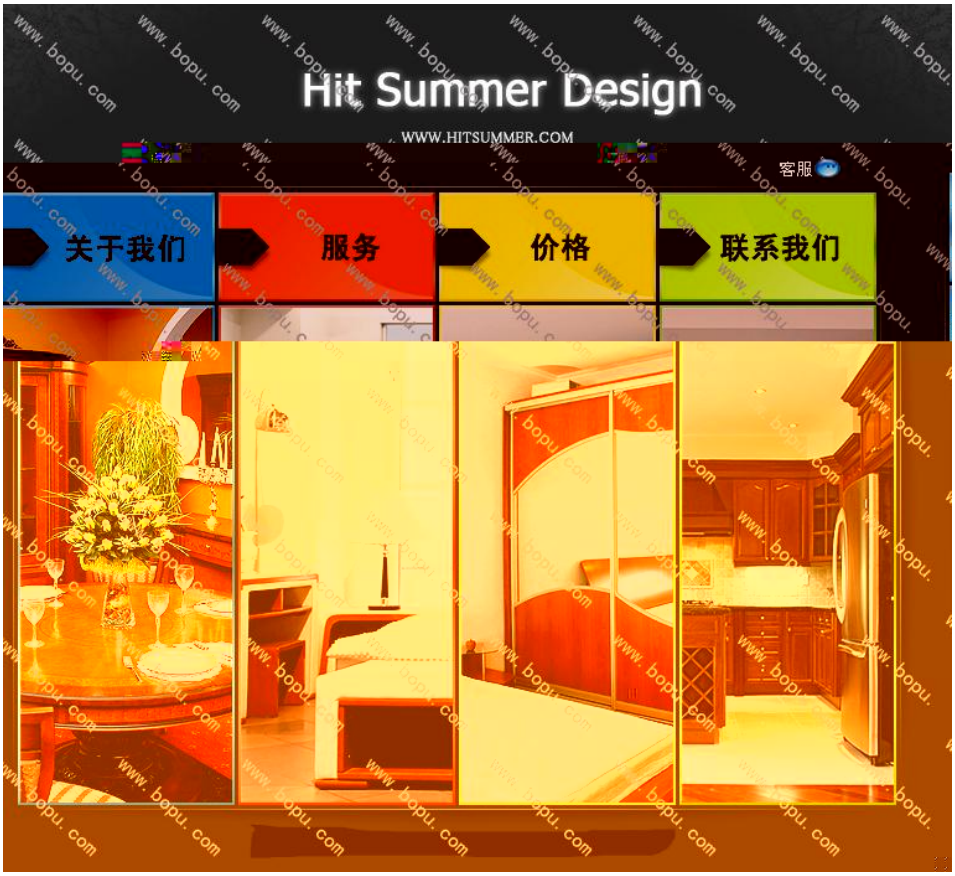
评价内容	配分	评分标准		得分 1	得分 2	平均分
职业素养（5分）	5分	注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
[illegible]						
内容基本	10-15分					
求，内容	5-9分					
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			
确，列举了三到五个典型客户群；模过程中七步骤提到了五点	24-27分	客服前的准备（20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


美味西点
LVSESHPIN
绿色食品
XISHIGAODIAN
西式糕点
BINFENSHIJIE
缤纷世界
西式蛋糕
Spaghetti
Cake
Wellbeing


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

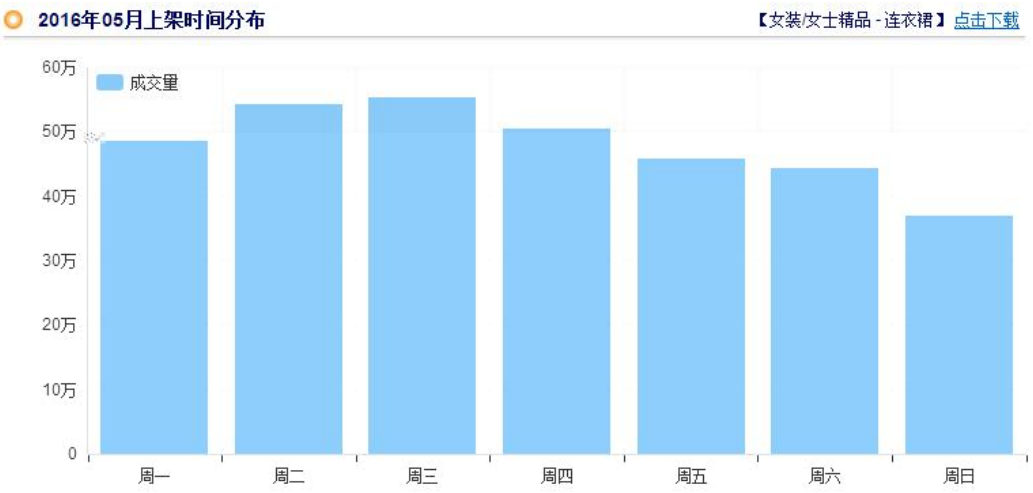
QQ在线

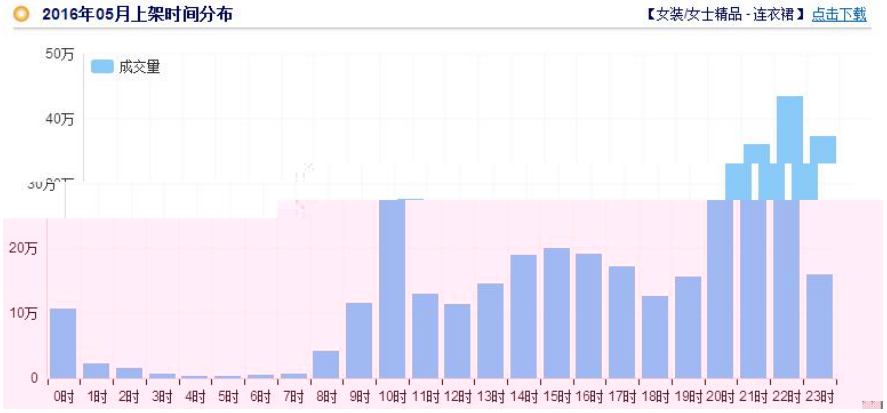
-
-
-


Hit Summer Design
WWW.HITSUMMER.COM
客服
关于我们
服务
价格
联系我们

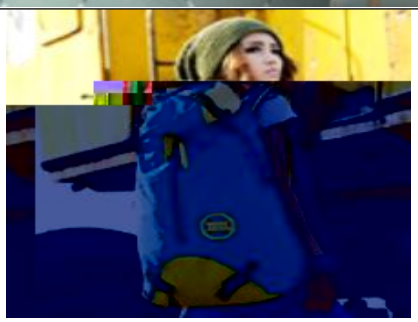
首页
>帆布鞋
>运动鞋
>休闲鞋
>拖鞋
>其他
帮助中心
拖
拖
¥225
¥199
拖
拖
¥299
¥199

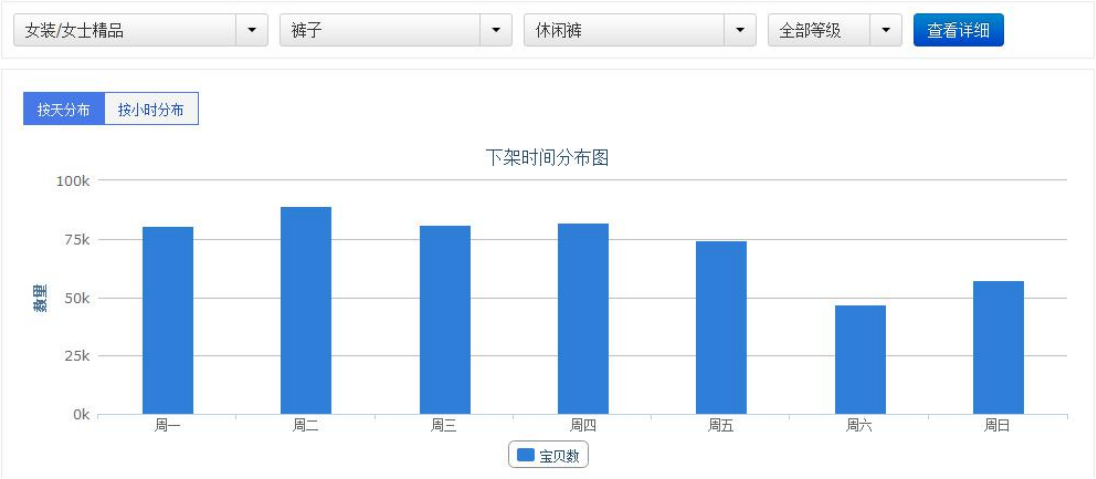
QQ在线


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
60万
50万
40万
30万
20万
10万
0
周一
周二
周三
周四
周五
周六
周日


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
50万
40万
20万
10万
0
0时 1时 2时 3时 4时 5时 6时 7时 8时 9时 10时 11时 12时 13时 14时 15时 16时 17时 18时 19时 20时 21时 22时 23时

	Aý

 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	
	

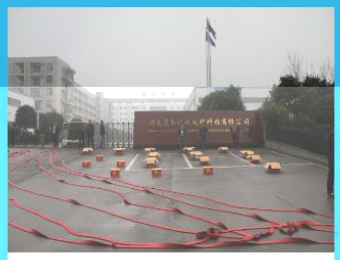

女装/女士精品
裤子
休闲裤
全部等级
查看详细
按天分布
按小时分布
下架时间分布图
100k
75k
50k
25k
0k
数量
周一
周二
周三
周四
周五
周六
周日
宝贝数

裤子
休闲裤
全部等级
查看详细
按天分布
按小时分布
周日
下架时间分布图
6k
4k
2k
0k
数量

基础数据
交易数据
销售量走势
价格变化
标题变化
买家统计
使用帮助
逐鹿软件
淘小鹿
逐鹿博客
日变化
周变化
月变化
显示笔数
显示销量
序号 时间 销量 笔数
1 2015-10-21 1 1
2 2015-10-26 1 1
3 2015-10-29 3 3
4 2015-10-31 3 3
5 2015-11-01 7 6
6 2015-11-02 4 4
7 2015-11-03 2 2
8 2015-11-04 1 1
9 2015-11-05 16 10
10 2015-11-06 2 1
11 2015-11-07 6 6
12 2015-11-09 5 5
13 2015-11-10 1 1
14 2015-11-11 27 27
15 2015-11-12 1 1
16 2015-11-13 4 4
17 2015-11-14 1 1
18 2015-11-15 2 2
10-21 10-26 10-29 10-31 11-01 11-02 11-03 11-04 11-05 11-06 11-07 11-09 11-10 11-11 11-12 11-13 11-14 11-15 11-16 11-17 11-18 11-20

怡清源
安化三砖

公司动态　新闻视频　行业信息



2017楚南环保新春年会

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

楚南环保入选“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）》

			bad		ALEXA

兴元自动售货机
XINGYUAN
0731-81820822
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
兴元自动售货机
热烈庆祝兴元新三板挂牌上市

			ba d		ALEXA

湖南江浩电子股份有限公司
江浩股份
HUNAN JIANGHAO ELECTRONICS CO., LTD
0731-22161288
网站首页
走进江浩
产品展示
新闻资讯
荣誉客户
技术
人才招聘
联系我们
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

今天
昨天
最近7天
最近30天
2012/04/17 - 2012/05/16
与其他时间段对比
按小时看
按日看
浏览量(PV)
24
访客数(UV)
24
跳出率
100%
平均访问时长
00:32:30
指标：
浏览量(PV)
分日
分周
分月
节假日

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
在线咨询

			bad		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
SMARTER CITY
BETTER LIFE

			bad		ALEXA

SEO

			bad		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

			bad		ALEXA

◯	

			bad		ALEXA

今天
昨天
最近7天
最近30天
2012/04/17 - 2012/05/16
与其他时间段对比
按小时看
按日看
浏览量(PV)
24
访客数(UV)
24
跳出率
100%
平均访问时长
00:32:30
指标：
浏览量(PV)
分日
分周
分月
节假日

			bad		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

			bad		ALEXA

ş Γ€Ąą