

評分記錄表(業界版情境演練)

課程名稱：銷售前準備計畫

自評 他評 評審

日期	評量記錄	
年 月 日	檢核項目	分數
	一、學習紀錄單(佔 10 分)-每 1 項 5 分 <input type="checkbox"/> 學習內容要項 <input type="checkbox"/> 學習心得回饋	
	二、自我準備 (佔 30 分)-每 1 項 3 分 <input type="checkbox"/> 心理準備 - <input type="checkbox"/> 自我心態 <input type="checkbox"/> 外表精神活力 <input type="checkbox"/> 工具準備 - <input type="checkbox"/> 名片、公事包 <input type="checkbox"/> 拜訪計畫表 <input type="checkbox"/> 合約書 <input type="checkbox"/> 筆記本 <input type="checkbox"/> 商品簡介 <input type="checkbox"/> 計算機 <input type="checkbox"/> 其他_____	
	三、充分認識自己銷售產品(佔 30 分)-每 1 項 3 分 <input type="checkbox"/> 產品特性與優劣勢 - <input type="checkbox"/> 分類 <input type="checkbox"/> 競爭對手 <input type="checkbox"/> 優惠特色專案 <input type="checkbox"/> 資訊與支援素材 - <input type="checkbox"/> 企業文宣手冊 DM <input type="checkbox"/> 照片、影片 <input type="checkbox"/> 優惠專案 DM <input type="checkbox"/> 預算表、估價表 <input type="checkbox"/> 擺設素材(如展示物品) <input type="checkbox"/> 其他_____	
	四、對客戶做好應有的準備(佔 30 分)-每一項 5 分 <input type="checkbox"/> 服裝儀容 <input type="checkbox"/> 資料整理 <input type="checkbox"/> 確認此行目的 <input type="checkbox"/> 排入行程 <input type="checkbox"/> 態度調整 <input type="checkbox"/> 排列行程 <input type="checkbox"/> 其他_____	
	總計	
	評量方式：口頭報告 4-6 人一組 20 分鐘	
評語意見		
學員姓名	評量者簽名	評量者評核
		評量分數 (滿分 100 分)
		備註 總分 80 分(含)以上通過 <input type="checkbox"/> 通過 <input type="checkbox"/> 未通過

測驗卷

課程名稱：1 銷售前準備計畫

學員：

得分：

一、單選題_ (每題 4 分，佔 40 分)

1. () 銷售前自我準備中哪一項為「心理準備」？(1)自我心態 (2)外表精神活力 (3)以上皆是
2. () 充分認識銷售產品的特性需認識 (1)競爭對手 (2)拜訪計畫 (3)以上皆非
3. () 銷售前需準備何種資料以適當推廣促銷？(1)公司簡介 (2)優惠專案 (3)以上皆非
4. () 哪一項是銷售前應備妥的身分證明工具？(1)合約書 (2)公事包 (3)名片
5. () 哪一項是銷售前進行拜訪客戶路線的規劃？(1)商品簡介 (2)拜訪計畫表 (3)名片
6. () 哪一項是銷售前進行洽談活動準備的紀錄？(1)合約書 (2)計算機 (3)筆記本
7. () 哪一項是銷售前推廣公司介紹說明？(1)公司簡介 (2)合約書 (3)筆記本
8. () 哪一項是銷售前估價的準備工具？(1)名片 (2)合約書 (3)計算機
9. () 成功銷售前的準備三要素，哪一項為非？(1)見面前的分析研究 (2)見面前的設定目標 (3)見面中的預備拜訪
10. () 將客戶的資料整理便於日後辨識重要程度的方法為(1)集中 (2)分類 (3)交叉

二、簡答題

1. 請簡要回答行銷業務進行銷售活動時，在銷售前「充分認識自己的銷售產品」準備相關資訊與支援素材有哪些？(佔 30 分)

答：

2. 請簡要回答行銷業務進行銷售活動時，在銷售前「對客戶做好應有的準備」有哪些項目？(佔 30 分)

答：