

《客户经理销售能力提升》培训调研问卷

尊敬的各位同仁:

为了更好地匹配您的工作职责与个人成长,使公司的人才培养工作更具针对性和实用性,特组织本次调查问卷,敬请惠予宝贵意见。我们将在对您的反馈进行认真分析,并结合公司战略、业务模式设计培训内容。您的信息、意见和建议将得到充分的尊重!

请于202年月日前填妥并提交,谢谢。

感谢您的协助与支持,祝您工作愉快!

第一部分 个人基本信息

1、您的年龄

25岁以下 25岁(含)-30岁 30岁(含)-40岁 40岁(含)-50岁 50岁(含)以上

2、您的学历

硕士以上 本科 大专 高中、中职 其他

3、您在公司的的工作的时间

6个月以内 6个月-1年 1-3年 3-5年 5年以上

第二部分 培训内容与设计

1、您认对于您现在的营销工作而言,您最需要提升的是:

理论知识 方法、技能 心态的调整 工作习惯的优化 其他

2、在政企营销工作中,您对客户的开拓方面:

非常好,完全能够匹配业务需要 还不错,有自己的方法,基本够用 有所欠缺,总觉得差一些
 不太好,影响我的业务开展 完全没有头绪,很成问题

3、在政企营销工作中,您对客户的分析上:

非常好,能快速分析出客户关键点 比较好,能有的方法实现整体分析 一般,分析总是不够完善
 不太好,不知道怎么分析客户 基本没有分析过客户

4、在政企营销工作中,您在面对新客户的破冰及切入环节:

非常好,能快速和客户互动破冰 比较好,通过一定的沟通能和客户正常开展交流 一般,总会觉得不那么顺畅,有时觉得比较归尴尬 不太好,总是磕磕绊绊的,不太能和客户搭上话 很难和客户打开交流,经常是见一面就没有下文了

5、在政企营销工作中,您在挖掘客户需求上:

非常好,快速清晰的挖掘出准确需求 比较好,能挖掘出需求,但有时不够清晰或准确
 一般,要花比较多的时间或者很多次才能明确客户需求 不太好,总是无法了解客户需求,把握不到关键点
 很难或者几乎没有真正的挖掘到客户需求

6、在政企营销工作中,您在呈现产品(方案)时:

非常好,能准确的激发客户的兴趣 比较好,能让客户了解到我们的产品或方案
 一般,客户听听就完了,没什么特别感觉 不太好,客户经常不会听我说完 客户几乎都不愿听我介绍

产品或方案

7、在政企营销工作中，您在解决客户问题和促进成交上：

- 非常好，能有效解决客户疑问，并快速推进成交 比较好，能对客户的问题有回答，解决客户疑惑
 一般，只能保证没有负面影响，无法有效推动客户 不太好，经常会陷入客户的各种问题 很难，遇到客户提问题就头疼，完全没办法推进业务

8、您在政企营销工作中是否面临其他特殊或有代表性的问题，请描述。