**销售服务过程确认表**

**JL-36**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序** | **确认项目** | **销售服务中按以下要求进行** |
| 1 | 为过程的评审和确认所需的准则 | 执行《销售服务过程控制程序》、《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国产品质量法》、《销售过程控制程序》等 |
| 2 | 特定的方法和程序 | 参加投标、展会，业务员主动拜访联系客户、介绍产品，老客户介绍，回头客主动联系、客户自动上门询价等多种方法 |
| 3 | 体育器材、工具的认可 | 销售服务中使用电脑、电话、传真机、打印机、产品介绍资料、要求使用完好状态的产品介绍资料。 |
| 4 | 人员资格的鉴定 | 公司销售人员要求有2年以上工作经历，高中以上学历，销售、贸易、市场专业。经过公司入职培训合格，对办公软件和销售行业相关知识熟悉、精通，语言表达能力和沟通能力较强；团结协作，乐于助人。公司销售人员：王树国、韩缘会等 |
| 5 | 记录要求 | 执行公司《销售过程控制程序》和销售人员服务规范中规定的销售、验收记录 |
| 6 | 再确认的要求 | 当国家相关法律法规、产品标准发生变化，公司组织机构变化，服务标准更改，销售人员更换等变化时应对以上要求重新确认。 |
| 确认结论 | 以上能力满足目前销售服务要求。 |
| 说明：对关键过程（销售过程）的原则上每年进行确认一次；确认方式：填写此表格中的确认内容.当以上条件发生变化时，要求重新确认。 |

 确认人：刘凯 确认时间：2020.1.3