注意：在面试的过程中尽是采用真实的案例来回答，不要说可能，也许 ，差不多这样，这样就是自己没做过，有经验的人一听就是包装的，就会问的更深，要注意话术。

自我介绍？

说的不错，基本没什么问题

涉及到技术对接吗？

这块可以说一下我以前做过开发，主要做的是python后端开发，以写接口为主，所以技术对接这块如果是接口相关，我都可以独立写接口文档，包括接口定义，传入参数，发送的请求以及返回的数据。还有部署这一块，安装软件所需要的环境，比如mysql,nginx的安装,查看错误日志这些基本操作都可以

为什么转技术支持？

开发是一直呆在办公室写代码，我的性格比较开朗，善于沟通，表达能力强，喜欢和人打交道，技术支持这个岗位需要经常出差，接触很多人，可以学到很多东西，正好和我的兴趣匹配，也能发挥我的优势。

技术支持和开发的区别？（和你如何看技术支持这个岗位什么的是同一个问题，大家要懂得变通，技术支持这种是和人打交道，不能太死板，应变能力要强）

售前是从更加专业的角度去展示自己的系统功能，销售具备沟通能力，但是对技术和细节不了解，技术是会写代码，按分配好的模块根据需求写，沟通的对象也基本都是公司内部的产品经理，前端，或者项目经理，和客户沟通的比较少，面对不同客户能力欠缺，售前正好弥补了这两个的不足，也同时具体他们的能力，从专业的角度分析给出解决方案，并具备良好的沟通和表达能力。同时技术支持的应变能力也要强，针对客户现场提出的问题快速答疑。

技术注重的是指定时间内实现需求，优化代码，测试修改，以写代码为主

技术支持注重的是产品的功能，使用，优点，了解行业，市场，了解客户的真实需求，根据客户的喜好做出相应的方案，让客户为产品买单

哪块体现沟通技巧？（这些都要举例说明，用自己实际工作中的例子来说明，不要就光说我表达能力强，没法体现）

我举例来说明吧，就是我们去现场演示的时候有的客户比较在意价格，他就会说哪家的系统比你们的便宜呀，能不能优惠呀这样，我就会介绍我们系统的优势，我们系统是模块开发，根据客户的需要安装，每个模块收费不一样，可以按需要选择，不需要购买整个系统，因为有些功能是自己暂时用不到的，而且我们的功能全，后期如果有需要也可以再安装，不影响前期的使用，还有我们的产品会定期更新，优化流程免费为客户升级。当然我也会力所能及的向公司给您申请优惠，其实市场价都差不多，我们应该更注意产品本身和后期的服务。我们后期的服务也比较好，定期现场培训，解决客户实际中的问题。

再就是有时候客户提出一些新模块开发的要求，其实和我们系统的某些功能很类似，我就会大力推荐我们已经有的模块，告诉客户完全可以实现他需要的功能，并且还做了优化，这样可以尽快部署试用

培训注重哪方面？

主要有两方面

一方面是培训文档要具体，细节要明确，常见问题要重点标注，而且最好做图去展示，直观明了

第二方面是培训过程中要注重语速要慢，表达要清晰，同时要注重客户现场的反应，及时提问，对不理解的要实操。

问到用户一些简单的问题怎么处理，也要去现场解决吗？

我一般都是先电话给客户指导，让他按每一步操作，也会录一些小视频发给客户，也会根据这一问题写一个操作文档，标识出具体的操作。

技术支持最重要的点（这个上面那个技术和技术支持的区别里有，直接按那个说就可以）

客户痛点是什么

这个要根据自己的项目来，不一样的项目痛点不一样，每人编一个和自己项目相关的真实案例。

举例说明产品的定制？

项目中一般出现什么问题？

这个也需要按自己的项目定制，比如oa系统，百度搜索 oa系统常见问题