1. 自我介绍

说一下自己叫什么然后就说下面的

主要的工作职责是和销售去客户现场做项目的整体演示，介绍我们的产品及优势。深度了解客户需求，根据需求编写解决方案，去客户现场有针对性的讲解。对客户提出的问题做专业解答。如果客户对产品满意，我会安排部署试用，解决客户试用中出现 的各种问题，及时和客户交流，发现问题及时解决促成订单。（投标文档的东西准备好，如果他问就说，不问可以不用主动提起，除非自己准备的特别充分，文档的大模块细节都十分清楚）（去之前看下那个公司是招售前还是售后，如果招售后，就说我在公司售前售后都做，我们没那么清楚，刚说的是售前部分，售后主要是项目的安装部署，写培训文档，要知道培训文档的细节，对客户进行现场培训和项目演示，后期和客户的沟通解决他们使用中出现的问题，定期主动回访发现问题，产品有新功能上线的时候联系客户给他们推荐和他们想着的新功能）

2.为什么从上一家公司离职

我是3月份办的离职，疫情期间我们公司一直没项目，也没开工，工资只要到1月份，2，3月份都没发，我不想一直等着，所以就离职了。

3.为什么要开发转技术支持

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。

。

5.未来的发展

两三年内我主要还是强化自己的职业技能，多和团队中优秀的同事学习，自己也多看一些这方面的书，当能力到达一定程度的时候会考虑走向管理层，快速提升自己的能力，为公司创造最大的价值。（可能会问你你觉得自己哪方面需要加强？可以说以前主要是根据客户需求制定方案帮客户解决问题，后期可以多学习一些行业知识来扩展自己的视野，在沟通的时候帮助客户提供一些他没提出但对他有帮助的方案，如果功能类似引导客户直接选用已经有的产品。多关注同行业的发展，为公司的产品更新提供意见）

6.你上一家公司的工资

我们的工资是底薪加项目提成还有一些补贴（饭补每天20，节假日发300到500的购物卡不等），项目提成是根据项目走的，没有固定的比例。底薪是8k,平均下来是9k

7.如果我们公司给不了你之前的工资 你能接受最低的工资是多少？

工资其实只是一方面，我希望公司能更看重我的能力，我相信公司也想招一些有经验的快速进入工作状态，这样其实也是变相节约成本。如果公司资金方面确定有困难，我更看重公司的项目和长期的发展，也可以接受适当的调整（如果他非问具体的，就说7或者8）

8.你做过标书吗？

做过，对售前来说标书是很重要的一部分，我们是一个团队完成的，我负责一个模块，上个项目我主要负责招标书中内容模块的编写，重点包含项目背景，项目目标与功能介绍，因为我平时都给客户讲这些，对系统的功能模块都非常熟悉，所以负责这一部分

9.你们的标价一般是多少？

价格这一部分我没参与，我主要是负责功能模块那部分，而且这个价格也不是确定的，根据客户选择的功能模块不一样价格也不一样。

10.你觉得你有什么优势

我最大的优势和沟通表达理解能力强，对业务比较敏感，学习能力和适应能力都很强，可以快速适应新的环境，再加上我之前做过一段时间开发，锻炼了逻辑思维能力，做事比较严谨。

11.你能给公司带来什么

因为我之前一直做的都是这块，所以我能快带融入公司，了解使用公司产品，同时了解同行业信息，为客户提供优质的解决方案。节约人力和时间成本，促成订单。

12.你之前产品是做什么的？

项目采用云服务+移动端，支撑项目团队高效协作，项目有五大优势，可以解决矩阵型组织的人员调配困难，可以无缝对接ERP、CRM等系统，定制化配制，高度匹配业务流程，门户面板直观展示项目状态，实时推送预警通知和消息。项目核心功能模块有进度管理、工时管理、成本管理、项目监控和合同管理五大核心功能模块

**.问到有二次开发定制开发吗？**

我们主要以销售现有稳定版的oa系统为主，也支持二开，主要看现场客户的需求，如果客户要求的功能点我们系统中有类似的模块就会向客户推荐已经有的模块，这样可以快速部署并且节约开发成本。如果是我们完全没有的功能模块，我会根据客户的需求形成需求文档说明书，（这块要准备需求说明书大概有哪些内容，百度文库里面都有，根据自己的项目包装一个模块），把需求文档发到技术部，技术部评估开发周期和报价，我再整理成综合的文档发给客户，再次进行沟通。

1. **售前工作两大块，表达和写，写过什么方案（所有下面列出的文档都要知道文档中的大概模块内容）**

需求说明书，售前项目整体介绍ppt，定制需求ppt，投标文档中的一部分（项目功能模块介绍的那部分），售后培训文档，常见问题文档，针对客户在使用过程中遇到的问题录制一些操作小视频。

1. **对公司产品了解到什么程度？架构，技术和服务**

**这每个系统不一样，需要自己根据自己的产品深度了解，每人都要自己查完写出来。这是指比如用python的django框架，用mysql数据库，ngnix服务器等，linux操作系统，比如你是oa产品你去网上找一款然后进入公司网站找一下，如果没有找到可以问客服，客服会告诉你具体的技术。**

1. **职业规划？**

两年内还是希望提升自己的技能，提升各种文档的编写能力，向优秀的同事学习。多关注市场同类产品，了解同行业，把先进的理念带入自己的工作。当技术成长到一定程度时会考虑走管理层，当年这是两三年以后的事了，目前还是多积累经验，踏实的把眼前的事做好

1. **有什么想了解我们公司的吗？**

不要问福利待遇，是否出差，加不加班，工作几小时这种

主要问我想了解一下咱们的产品，我来了之后工作内容是什么

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

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。