

最新咨询公司实践报告 咨询公司实习报告 (模板5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

咨询公司实践报告篇一

xx年3月至今，我在西安唐汉商务咨询有限责任公司进行实习。担任职务为理财顾问。现将实习期间的具体情况书面报告。

西安唐汉商务咨询有限责任公司是陕西省工商管理局正式批准注册，并且是天津贵金属交易中心正式会员单位指定合作商，公司具有专业的市场团队，并聘有多位资深金融专家为客户解决理财过程中遇到的相关问题。公司集聚了最具专业化、责任化、市场运营化的客户服务团队，一切以客户的利益为导向。严格遵循“市场导向，专业经营，可持续发展”的基本原则，扶持并促进企业良性发展。公司与一批国内知名的金融服务机构和省内知名企业在前期的合作中结成了战略伙伴，拥有和历练了我们这样一支具有专业水准，高素质的专业化投资管理服务队伍和优化的专家体系。可为企业和有投资意向的个人及社会团体提供全方位的理财指导。公司设有：投资管理部、人事部，财务部等主要业务部门，公司的主营业务有：贵金属的电子交易，个人及团体理财投资方案的制定。公司严格遵循公开、公平、公正和诚实信用的原则组织黄金、白银等贵金属交易。

农历的新年过后，我就一直在想一个问题，我该何去何从。三月份的时候，我回到学校，面对空荡的教室和没人的宿舍，我才真正的意识到我该找份工作了。

我来到了西安，和朋友住在一起，我开始找工作。当时茫然，根本不知道自己想找个什么样的工作，不知道该入那一行，于是就在赶集网上投了份简历，想碰碰运气，看能不能找一份比较好的工作。我在网上投了简历之后，当天就有很多公司给我打电话，有很多，可是我自己去有点害怕了，才明白原来真的要面对这个社会的时候，才发现原来自己是这么的胆怯，我推了很多面试机会。不仅仅是胆怯，还因为一些综合因素如：离住的地方比较远、室外的等。最后经过筛选我决定去西安唐汉商务咨询有限责任公司，应聘的职位是理财顾问，主要的工作任务就是通过电话销售寻找新客户，维护老客户。

我最开始并没有想从事这个行业的想法，我只是想找一份冬暖夏凉，不用去室外工作的工作。可是当我真正投入到这份工作的时候，才明白自己的想法是多么的幼稚，没有一个公司会白养一个没有价值的员工。这个社会是一个“剩者为王”的社会。所以我决定真正努力工作，做一个有能力的人。争取做到将公司的利益最大化，并且在这个过程中将自己的能力不断地加强，来适应这个社会。

在经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待

客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20天谈成功了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

机会永远是留给有准备的人，公司正好赶上从新人中培养销售经理，而很幸运的是我和另外一位同事被选中，进行了管理方面的培训。对于一个新人来讲，这是一个很好的机会，可是这也是很大的挑战，我一个新人，难免会有很多做的不足的地方。而且从来没有管理经验，去管理别人是很惶恐的，不过在和指导老师联系后，我才明白是自己太不自信，公司会选我肯定是发现了我有这个潜力，或者在某方面我做的比较好，不过谁都不是一开始什么都会的。可是做业务和当经理不一样，经理不仅要做好业务，也需要管理和培训手底下的员工，让自己的团队变得更强。所以我在学习销售知识的基础上努力的学习管理知识，尽快的适应这个职位，尽快的扛起这个职位的责任。做好业务，带领好团队。

在刚开始的时候我很不自信，我甚至有点放弃，我不知道该怎么去管理和我一批来的新人。这突如其来的幸运让我手足无措，不过看着另外一个经理却还很适应，我慢慢的观察他的为人处世，学习他的优点，改善后再结合我的想法来引导下属。

每天早上我会先开早会，在早会上，我除了总结前天工作和安排今天任务外，我还安排了各种小游戏，而且每天早上都有奖励，我准备了胖大海，每天赢的那个人就可以得到。对于电话销售来说，嗓子很重要，所以大家也很高兴得到这个奖品。我始终相信人是感情动物，只有人性化的管理才能够达到众望所归的目的。慢慢的我发现我们组的打电话的氛围

比另外一组要好很多，而且我们组的员工精神都很饱满。我还经常鼓励他们，给他们讲我从网上搜集到的励志、哲理小故事。根据每个人的特点，给他们写一些鼓励的话，我原本只是想鼓励他们，可我发现大家都把我写的便利贴贴在了自己的办公桌前，眼睛随时都能看到鼓励，我心里很欣慰，而他们也很高兴。我给新人教的一些打电话方法，他们也能很用心的学习应用。我发现做销售需要有一个良好的心态，并且要学会倾听和不抛弃不放弃不离弃。做销售只有知道阻碍客户成交的问题在哪里，帮客户解决了问题，才能够促成交易，所以倾听很重要，沟通时不能一味的只说，要有效的沟通。我们每天都会打200到300个电话，遭遇90%的拒绝，这就要求我们具有很强大的内心，能够快速的调节自己的情绪。我将我总结的东西和大家分享，解决大家提出的问题，好在我之前已经把这些客户常用的问题整理出来并做出了相应的处理方法，才能够帮助到大家，让大家信服我。我们大家同时学习，一起进步，慢慢的大家都认可了我，而我也可以将领导的任务很好的执行。

在当了市场部经理后，我才发现原来管理人并不在乎你的年龄、资历或者是脾气。要学会沟通和引导，用实际方法帮到他们，即是解决他们提出的问题和顾虑，用自己的人格魅力来吸引他们，让他们从心里的认可自己，才能更好的配合完成工作，达到预期的目标。我始终相信，机会只会留给有准备的人。

对企业：我发现西安唐汉商务咨询有限责任公司存在一些管理上的漏洞，比如说管理不够人性化，应该将制度稍作修改。在培训的过程中应该更系统化，并且加上行政和规章制度的培训，这样才会从根本上解决新人触犯规章制度的概率。

对学校：学校开设的课程太少，如果可以再开设关于心理学方面和金融方面的一些知识会更好。建议学校可以多鼓励和组织学生举办一些有关配合的活动，让学生们学会怎样和团体合作，怎样配合别人。

在实习的这段日子里，我明白了很多道理，什么工作其实并不重要，重要的是你用什么心态去面对这份工作，不管什么工作都会让自己学到很多知识。我们刚上社会的大学生没有任何优势，有想法不会表达，有能力却不被看好，我想着一切可能源自于自己并没有认清自己的处境，而是一味的自我感觉良好，没能及时发现自身存在的一些缺点毛玻我得到的工作经验就是：既来之，则安之；既来之，则听之；既来之，则看之；既来之，则悟之；既来之，则学之；既来之；则改之。

结语：以上就是小编为大家整理收集的咨询公司实习报告范本，希望能够给大家带来一定的帮助，谢谢阅读！

个人作用

实习的作用有验证自己的职业抉择，了解目标工作内容，学习工作及企业标准，找到自身职业的差距。

1. 验证自己的职业抉择，当大学生在了解自我的基础上确定未来的职业理想时，需要以身试水，需要在真刀真枪的实际工作中检验自己是否真正喜欢这个职业，自己是否愿意做这样的工作。举例来说，如果你想做个文案的工作，但是当你在广告公司工作之后你发现自己不是很喜欢那种文字工作，那你就要反思自己的职业抉择了，这样就可以及时的纠正和反馈自己的职业发展轨迹。

2. 了解目标工作内容，在确定自己适合文案工作后，那你就明确文案的所有工作内容，文案的一天都要怎么度过，文案的核心工作是什么？文案的边缘工作是什么？文案要与那些部门打交道，文案的核心能力是什么？在了解工作内容后就要尝试着操作，争取在实践中把文案的工作都做了，也在操作中明确自己的优劣势。

3. 学习工作及企业标准，知道了文案工作都要做什么后，你就要了解企业及业内对每个工作内容的所要求的流程和标准，

这时你要以业内及企业的最高标准来要求自己，用这种高标准来要求自己时无疑就是向业内人物发展。

4. 找到自身职业的差距，实习不单是为了落实工作，更包括要明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，并在实习结束时制定详细可行的补短计划。当你从明确差距弥补不足的高度来看实习时，你会实习中得到更多。

企业作用

实习对企业的作用主要有：实习提供了观察一位潜在的长期员工工作情况的方法；为企业未来发展培养骨干技术力量与领导人；有利于廉价劳动力争夺人才；刚毕业的学员便于管理，这样不仅能降低成本，还能提高企业的知名度，有利于企业长远发展。

咨询公司实践报告篇二

本篇毕业实习报告由为您精心整理，希望能对您有所帮助，如果您觉得我们站不错的话，请把它加到您的收藏夹里面以便下次访问。

一、英语能力小结

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。

二、专业知识小结

三、学习能力小结

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

四、适应能力小结

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事！

总之，这一个月实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢鑫瑞投资咨询管理公司所有成员（特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事）对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

咨询公司实践报告篇三

7月7日至7月8日在沈阳市志同税务师事务所进行我的专业实习。在这几天里，通过受理企业纳税申报，企业所得税汇算清缴的工作，结合所学财政学专业理论，使我更加系统的掌

握了所学的专业知识，加强了对税务工作岗位的认知和认同，培养了对所学专业的兴趣和热情，激发了学习专业理论知识的积极性。这是一次考验我的机会。对我来说是一个新的开始，为我以后走向工作岗位和社会奠定了初步的基础。

沈阳志同税务师事务所是一家经国家税务总局批准的，在国家工商行政管理机关注册登记的，专门从事税务代理、涉税签证、组织服务咨询业务的税务服务中介机构。目前，此事务所由2名注册会计师、5名注册税务师、3名高级会计师及税务界业内资深人士组成，是集财务代理、税务咨询及商务代理等多项业务于一体的税务机构。

7月7日，到达实习税务所的第一天，在税务所的相关负责人员详细介绍了工作内容之后，我就投入到了工作中。工作的内容主要包括了解纳税申报的基本内容和审计企业所得税汇算清缴。

首先，纳税申报有国税申报和地税申报之分。地税申报主要应提供辽宁省地方税费表、营业税附表、个人所得税申报表、医疗保险和定单、单位代缴代扣的养老保险表一、财务报表等主要资料。国税申报则分为一般纳税人纳税申报和小规模纳税人纳税申报。一般纳税人的月报应提供增值税三张表、会计报表，季报还应提供除月报提供外的现金流量表和企业所得税报表。

其次，审计企业所得税汇算清缴是本次实习的重要内容。20xx年以前成立的企业，企业所得税归管地税。20xx年以后成立的企业，企业所得税归管国税。企业所得税主要表现在企业税后利润的分配上，企业所得税直接影响税后利润变化，从而影响企业的经营活动和经济利益。所以企业所得税是税收的一个重要税种，所以一定要做好企业所得税汇算清缴的审计工作。

在企业所得税汇算清缴时，内资企业应提供法人营业执照副

本复印件;国税、地税税务登记副本复印件;组织机构代码证复印件;验资报告复印件;公司章程复印件;12个月份的银行对账单复印件;12月31日的库存现金盘点表;企业基本情况表;如有贷款需提供贷款合同。外资企业还应提供外汇登记证复印件。此外,内外资企业都应提供会计报表。

谈到所得税汇算清缴,先要谈谈所得税。由于所得税涉及的面很广,所以审计的重点很多都是放在利润表上,收入是否确认正确,成本费用是否多记,值得关注的是工资福利费、职工教育费、以及固定资产折旧,无形资产摊销和多种资产的准备等。由于所得税汇算清缴有查账征收和核定征收之分,再加上外商投资企业的所得税汇算清缴的不同,所以所得税汇算清缴的具体审计也不同。以原始凭证为主是必要的,例如,实习过程中遇到这样的一种情况:此工程公司被审计出有三十多万的白条,即有收据没有发票,再加上其他项目的调增,一下子调增应纳税额100多万,所以万变不离其宗,一切都以原始凭证为主,所以本次实习我所学到的不仅知识,的是经验。

实习本来就是大学里必经的一个阶段,但是在实习期间我们以什么心态对待很重要,我们要面对真实的社会,工作是辛苦的,我们必须抱着一种学习的态度,以正确的心态去对待我们的实习,才能积极主动,有责任的完成任务。

咨询公司实践报告篇四

xx年3月至今,我在西安唐汉商务咨询有限责任公司进行实习。担任职务为理财顾问。现将实习期间的具体情况书面报告。

西安唐汉商务咨询有限责任公司是陕西省工商管理局正式批准注册,并且是天津贵金属交易中心正式会员单位指定合作商,公司具有专业的市场团队,并聘有多位资深金融专家为客户解决理财过程中遇到的相关问题。公司集聚了最具专业

化、责任化、市场运营化的客户服务团队，一切以客户的利益为导向。严格遵循“市场导向，专业经营，可持续发展”的基本原则，扶持并促进企业良性发展。公司与一批国内知名的金融服务机构和省内知名企业在前期的合作中结成了战略伙伴，拥有和历练了我们这样一支具有专业水准，高素质的专业化投资管理服务队伍和优化的专家体系。可为企业和有投资意向的个人及社会团体提供全方位的理财指导。公司设有：投资管理部、人事部，财务部等主要业务部门，公司的主营业务有：贵金属的电子交易，个人及团体理财投资方案的制定。公司严格遵循公开、公平、公正和诚实信用的原则组织黄金、白银等贵金属交易。

农历的新年过后，我就一直在想一个问题，我该何去何从。三月份的时候，我回到学校，面对空荡的教室和没人的宿舍，我才真正的意识到我该找份工作了。

我来到了西安，和朋友住在一起，我开始找工作。当时茫然，根本不知道自己想找个工作，不知道该入那一行，于是就在赶集网上投了份简历，想碰碰运气，看能不能找一份比较好的工作。我在网上投了简历之后，当天就有很多公司给我打电话，有很多，可是我自己去有点害怕了，才明白原来真的要面对这个社会的时候，才发现原来自己是这么的胆怯，我推了很多面试机会。不仅仅是胆怯，还因为一些综合因素如：离住的地方比较远、室外的等。最后经过筛选我决定去西安唐汉商务咨询有限责任公司，应聘的职位是理财顾问，主要的工作任务就是通过电话销售寻找新客户，维护老客户。

我最开始并没有想从事这个行业的想法，我只是想找一份冬暖夏凉，不用去室外工作的工作。可是当我真正投入到这份工作的时候，才明白自己的想法是多么的幼稚，没有一个公司会白养一个没有价值的员工。这个社会是一个“剩者为王”的社会。所以我决定真正努力工作，做一个有能力的人。争取做到将公司的利益最大化，并且在这个过程中将自己的

能力不断地加强，来适应这个社会。

在经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20天谈成功了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

机会永远是留给有准备的人，公司正好赶上从新人中培养销售经理，而很幸运的是我和另外一位同事被选中，进行了管理方面的培训。对于一个新人来讲，这是一个很好的机会，可是这也是很大的挑战，我一个新人，难免会有很多做的不足的地方。而且从来没有管理经验，去管理别人是很惶恐的，不过在和指导老师联系后，我才明白是自己太不自信，公司会选我肯定是发现了我有这个潜力，或者在某方面我做的比较好，不过谁都不是一开始什么都会的。可是做业务和当经理不一样，经理不仅要做好业务，也需要管理和培训手底下

的员工，让自己的团队变得更强。所以我在学习销售知识的基础上努力的学习管理知识，尽快的适应这个职位，尽快的扛起这个职位的责任。做好业务，带领好团队。

在刚开始的时候我很不自信，我甚至有点放弃，我不知道该怎么去管理和我一批来的新人。这突如其来的幸运让我手足无措，不过看着另外一个经理却还很适应，我慢慢的观察他的为人处世，学习他的优点，改善后再结合我的想法来引导下属。

每天早上我会先开早会，在早会上，我除了总结前天工作和安排今天任务外，我还安排了各种小游戏，而且每天早上都有奖励，我准备了胖大海，每天赢的那个人就可以得到。对于电话销售来说，嗓子很重要，所以大家也很高兴得到这个奖品。我始终相信人是感情动物，只有人性化的管理才能够达到众望所归的目的。慢慢的我发现我们组的打电话的氛围比另外一组要好很多，而且我们组的员工精神都很饱满。我还经常鼓励他们，给他们讲我从网上搜集到的励志、哲理小故事。根据每个人的特点，给他们写一些鼓励的话，我原本只是想鼓励他们，可我发现大家都把我写的便利贴贴在了自己的办公桌前，眼睛随时都能看到鼓励，我心里很欣慰，而他们也很高兴。我给新人教的一些打电话方法，他们也能很用心的学习应用。我发现做销售需要有一个良好的心态，并且要学会倾听和不抛弃不放弃不离弃。做销售只有知道阻碍客户成交的问题在哪里，帮客户解决了问题，才能够促成交易，所以倾听很重要，沟通时不能一味的只说，要有效的沟通。我们每天都会打200到300个电话，遭遇90%的拒绝，这就要求我们具有很强大的内心，能够快速的调节自己的情绪。我将我总结的东西和大家分享，解决大家提出的问题，好在我之前已经把这些客户常用的问题整理出来并做出了相应的处理方法，才能够帮助到大家，让大家信服我。我们大家同时学习，一起进步，慢慢的大家都认可了我，而我也可以将领导的任务很好的执行。

在当了市场部经理后，我才发现原来管理人并不在乎你的年龄、资历或者是脾气。要学会沟通和引导，用实际方法帮到他们，即是解决他们提出的问题和顾虑，用自己的人格魅力来吸引他们，让他们从心里的认可自己，才能更好的配合完成工作，达到预期的目标。我始终相信，机会只会留给有准备的人。

对企业：我发现西安唐汉商务咨询有限责任公司存在一些管理上的漏洞，比如说管理不够人性化，应该将制度稍作修改。在培训的过程中应该更系统化，并且加上行政和规章制度的培训，这样才会从根本上解决新人触犯规章制度的概率。

对学校：学校开设的课程太少，如果可以再开设关于心理学方面和金融方面的一些知识会更好。建议学校可以多鼓励和组织学生举办一些有关配合的活动，让学生们学会怎样和团体合作，怎样配合别人。

在实习的这段日子里，我明白了很多道理，什么工作其实并不重要，重要的是你用什么心态去面对这份工作，不管什么工作都会让自己学到很多知识。我们刚上社会的大学生没有任何优势，有想法不会表达，有能力却不被看好，我想着一切可能源自于自己并没有认清自己的处境，而是一味的自我感觉良好，没能及时发现自身存在的一些缺点毛玻我得到的工作经验就是：既来之，则安之；既来之，则听之；既来之，则看之；既来之，则悟之；既来之，则学之；既来之；则改之。

咨询公司实践报告篇五

20xx年3月1日--20xx年4月30日

湖南中盛教育咨询有限公司

公司简介

公司主要做自考、成教、考证培训；主要专业：工商企业管理、

会计

（一）实习岗位

电话咨询和客服专员

（二）实习岗位工作职责

电话咨询员工作职责：

2、通过网络的这个强大的宣传媒介，介绍本公司主要做自考、成教、考证方面的培训，主要介绍培训方面的优势，了解客户的需求以便更有效的促进客户来公司报名。

客服专员工作职责：

3、实施和操作客户关系管理系统、呼叫中心；

5、完善客服知识库和客服系统；

7、负责公司总经办和后勤办公室的卫生清洁，并保持整洁干净；

9、安排和主持公司的早会、午会和各种会议；

10、客户和老师的接待和应酬；

11□

会场追单和课后追单。

关于电话咨询员

因为胸怀梦想，渴望突破。带着激情与憧憬，只身来单位实习，走入了中盛教育。刚开始，我必须从最基层的电话咨询员开始干起，在此我领略到了众成是放飞梦想、挑战实力的最佳舞台，我受益匪浅，收获良多：

1、其实作为一名电话咨询员，无需掌握太多信息，只需要牢记三个关键词—资源、话术、状态！第一阶段就是要想尽一切办法获取更多客户资源，针对不同客户群体创新邀约话术，保持旺盛不衰的工作热情。其中头等重要的事情就是邀约话术，面对不同行业、性别及不同熟悉程度的客户要做好分类，在掌握基本话术的前提下再创新。众成家人有说我是天生干服务行业的料，因为我总有阳光般爽朗的笑声。每当与客户电话沟通时，只要他们一拿起电话，总能听到我开心愉快的笑声，而这也成为拉近我与客户之间距离的一种有效方法。电话营销业务员很多，大多数人可能每天都会接到几十个类似电话，厌倦感让他们渐失耐心。如何别出心裁，吸引客户，快乐的笑声是增进情感的最好方式。记得一位客户曾说过，他从不接培训公司的电话，可对我是个例外，在我看来，真诚微笑是赢得客户的第一步。

2、具备敏锐的客户辨识度能力十分重要，不仅省时，更能瞄准目标对象、适时主动出击、提高成交率。第一次跟客户作通话交流时，基本上要能判断出是否有进一步联系的必要性，再经过几次深入交流，就要确定对方是否为意向客户，最后对客户级别进行登记分类，制定专项服务计划，逐一跟进。而很多同事却忽视了这一能力的培养，为了最大化争取到客户资源，他们花费了大量时间跟进每一位客户，其中也包括了许多无意向客户，结果不仅出不了单、业绩不佳，自信心也受到了不小的打击。所以，要更懂得判断识别，该放手时就放手，下一通电话也许就是奇迹。

3、团队的力量是无穷的，在众成，我深深感受到了“1+12”的团结之力。当我服务客户遇到困惑时，很感激得到了青春队每一位成员的悉心教导，为我答疑解惑；当我第一次收单

时，同事坚持陪我在外等候客户3个小时；当我遇到挫折情绪低落时，是领导和家人们给与温暖的支持与鼓励，让我继续风雨兼程。只要你肯努力愿付出，整个公司都是你的资源，整个团队都是你赢得胜利的后备军。

4、很多时候会遇到这样的困惑：与客户关系十分融洽，甚至可以兄弟姐妹相称，但往往关系也仅止于此，成交变得遥遥无期。根本原因就在于对自己的定位不清晰，在与客户作交流时，时刻要谨记自己是众成一员，并坚定一个信念，一切行动都是为了帮助客户企业，而帮助的前提是成交，要让客户也明白这个道理。

5、寻找服务突破口：服务对象一定是企业老总吗？不一定，当大多数人由于工作繁忙而分身乏术时，我们更不能疏于对客户拜访，多走动，熟悉其公司的人员组织架构，多与各级各部门作沟通，了解企业目前存在的问题症结及重点突破的方面，对症下药推荐合适的课程辅导学习，解决企业的后顾之忧，当这一切在老总不知情的情况下已处理妥当时，收获的除了感激，还有弥足珍贵的信任与认可。

关于客服

“我们到底是要为客户服务的原则”这是我在三月客户服务中心培训会议上听到的一句话，让我深刻地体会到，企业初创最需要市场，需要服务客户，所以众成的每一个人用最大的热情投入市场拓展，赢得了市场的高速发展。然而众成不仅要拥有足够的市场份额，更加重要的是如何持续服务现有的老客户，拥有更多忠诚客户和朋友，如何为众成的客户创造更大的价值呢？这是一个如何用20年服务好一家客户的问题，所以需要更大的努力和热情来做好服务！

随着市场经济竞争日益激烈，企业创新进程的不断加快，知识新陈代谢速度的加快，企业历经市场经济的洗礼，广大企业经营管理人员，切身体会到自身素质的提升对创业的重要

性。知识改变个人及企业命运的观念已深入人心。做为培训行业的排头兵，时刻关注企业的成长，一切从客户利益出发，如何为客户提供方便、快捷、满意的、有价值的服务，早已成为现代企业经营所追求的目标，众成一直在努力探索着最佳的服务模式。结合市场的发展及现代企业发展的宏伟蓝图，创造性的服务思想和策略的探索。紧紧围绕客户，为客户提供差异化、个性化服务，使服务最终超越客户的期望。

“我们能为客户做些什么，直到满意！我们还能为客户做些什么，直到感动！客户的需求是我们全力以赴的事业！”——这是我们的服务理念。

服务的标准和法则是我们参与未来竞争获得巨大效益的系统工程，它向众成所有客户服务工作的我们提出了更加严格、具体的服务指导和要求，它要求我们扎扎实实做好本职工作，实现“做的比承诺更好”！

每一个客户都是一把名贵的小提琴，都具备完美演奏的潜质，之前和以后众成的不遗余力和努力，都是在为他寻找一把真正属于他的弦，惟其如此才不违背众成最初和最终的信念。我对于服务的理解便基于此，并由此延伸关于服务的定义即：专注、专心、专业，惟其以唯一性，并与客户做最充分的融合，众成所有人才能一起演绎出最完美的乐章！

正因为如此，我“秉持客户至尊的理念，以创造客户的满意为使命，以实际行动代替承诺，用服务回报社会，全力以赴，永不放弃”！

人生就像一个大舞台，每个人都是演员，在这个舞台上扮演着各种各样的角色。也许现在我什么还不是，也许只是一个跑龙套的小小演员，但是小演员身上也能发出璀璨的光芒，因为我心中有伟大的使命，有绚丽的梦想。

梦想的开始—自信。自信是事业的阳光，拥有自信，就能在

工作和生活中保持乐观的心态，把工作当成人生的乐趣。自信是需要培养和积淀的一种品质，有一个成长的过程，要从小事做起。每当成功地完成一件事情后，自信心就会逐渐增强。而经过无数次点点滴滴的成功后，强有力的自信心就能真正建立起来。

服务的真谛—用心。知识，创新的基础；学习，成功的捷径；用心，服务的真谛。“谦受益，满招损”，以虚怀若谷的心态去对待他人他事，才能博采众长，兼收并蓄。凡事从客户的角度出发，真正为客户着想，用自己的智力、心力和劳力为客户解决问题，绝不争功诿过。真心服务自然能引起客户的共鸣。

必备的精神—坚持。人生的旅途很难一帆风顺，有喜有悲，有苦有甜，要泰然接受。障碍是成功路上的弯路，要满怀信心迎接它的挑战。当精疲力竭时，要抵制一切能让我松懈下去的诱惑，乘势而上；在别人停滞不前时，我要继续拼搏，终有一天我会收得累累硕果。

最深的体会—感恩失败。人生中要感谢的事情有很多，感谢父母的养育之恩、感谢恩师的孜孜教诲、感谢亲人朋友的鼓励支持、感谢众成这个伟大的平台、感谢众成可亲可敬的家人、感谢生命中的每一位贵人……然而最最应该感谢的是失败。失败是一个大熔炉，把天真炼成成熟，把脆弱炼为坚强，把不谙世事炼为老练圆滑，把鲁莽行事炼为沉稳谨慎。如果没有失败，我便不会成长。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，有了失败的存在才能对照出成功的丽影。

一个人拥有再出色的能力，如果受限于舞台，永远无法跳出最优美的舞蹈；而一个人即使能力平庸，如果给他一个广阔的舞台，不懈努力之下，定能旋出最动人的舞姿。在此我深深地感谢湖南中盛教育咨询有限公司能在我人生转折点的关键时刻给我提供如此一个舞台，让我不断学习，不断成长直至成熟，并将舞出自己美好的未来！