# 工程造价周记 工程造价实习周记(通用8篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-05-30

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧工程造价周记篇一实习第一个礼拜...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**工程造价周记篇一**

实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基矗可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是:多看，多问，多观察，多思考!

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

2

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

实习的第一周，并没有像我们想象的那样，有什么业务性的工作让我们着手。我们只是简单的分配到一些事务性的工作，如整理文档、记录一些旧的文案等等。然后利用中午休息的时间结识了一些新的同事，熟悉了公司的环境。

第二个星期——小有收获

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

第三个星期——初试牛刀

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

第四个星期——现场操作

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长，每天来公司上班就是整理昨天的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是今天重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时的泡汤。终于开始理解前辈们了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自己独当一面后，所要面临的第一关吧!繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是必须经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

第五个星期——意外的收获

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮助，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮助下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一块宝藏。

有了这一个多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。根据每个月的工作任务，开始给自己制定周计划，开始按章执行，对于自己的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多内容，一个工作计划必须是可实施的，每一个工作目标不是空话，必须是可实现的，这不仅仅是做给上级看的，更是做给自己看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。

3

实习中我主要做了看图纸、熟悉规范·定额，做简单的造价，预算，标书和在施工现场做材料员等实践。现在回头看，我还是做了很多工作。首先我简单的汇报一下，刚进公司我对规范，定额做了再次温故，详细的看了几个工程的投标过程，编写了一份标书。为了能更明白的了解设计者的设计原理，我将办公室里的图集看了个遍，对图纸进行了深入的研究，争取把每处不明白的地方都弄明白。看不懂图就不能做出合理的造价，所以看图确非常重要。然后我算了某个工程一部分的工程量，又对现行的工程进行了核量，虽然没有被采用只是试算。但我发现随着新的定额的推出、新价目的推出、新计算建筑面积规则的出现等，自己所学的专业知识用上的并不多，让我不得不重新学习新的计算方法。在这个信息爆炸的时代，知识更新的速度太快了，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须时时刻刻在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。但也是有很大收获。

之后我也下工地进行了实践，在书本上学过的理论知识，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，等到真正做出一套大楼的造价时，才会体会到难度有多大;也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。有时我空出一部分时间观察施工过程。该工程是框架剪力墙结构，目前在基础施工中。我对其钢筋和基础桩做了深入了解。如切割，坡口加工，断桩情况等。为防治断桩的主要措施是混凝土浇注过程中，应随时控制混凝土面的标高，提升要准确可靠，并严格遵守操作规程。严格确定混凝土的配合比，混凝土应有良好的和易性和流动性，坍落度损失应满足灌注要求。我在工地还做了材料员。不过我只是简单负责结构材料领发，根据工长签发的领料单，在额度范围内发料，并做及时记录。这次实习对我来说是受益非浅的。我就快毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作有帮助。

通过实习这两个月期间，我验证和巩固充实所学的理论知识，加深了对相关内容的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解了对本专业的需要。培养了独立进行资料收集和解决问题的能力，拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

**工程造价周记篇二**

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一直认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就应该结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个可以通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

第二周

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯常今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

第三周

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

**工程造价周记篇三**

这次顶岗实习大约二十二周，时间很长。对于这次实习我很期待，希望我能有更多的收获和进步。这次实习将理论知识跟深入地与实际相结合，突破了书本上的限制，考验我们的能力。同时这次实习也是我们大三毕业生在毕业前的一项必要的经历，意义重大，是我们离开校园步入社会的考验。现在仔细想想，自己在学校里学的东西还真的是挺少的，进入社会去实习吧，总能够学习到一些知识，所以要认真对待这次实习。

第一周实习呢，总的来说也没干什么，也就是先到公司熟悉环境之类的。第一次到实习公司的时候，心里还是有点害怕的，毕竟对那里的环境还是比较陌生的，人也都不熟悉，需要适应环境。而且，总感觉自己什么都不会，就是怕自己看图纸看错了或是算量算错了。不过接下来和别的同事多多接触，慢慢的习惯就好了。同事们看我小，对我都很好。我有不会的东西，他们也都教我。实习呢，是一个很好的锻炼我能力的机会，我正好可以趁这次机会多锻炼自己。让自己在这次顶岗实习中学到更多的东西。

这次的实习，我主要学的是预算方面的。像我在学校里学的有关预算的知识都是很浅显的，我刚开始主要就是看一些有关预算的书籍，了解预算的一些规则，掌握最基础的工程预算。比如，工程造价定额计价方法与工程量清单计价方法就有区别的：预算定额，是规定消耗在合格质量的单位工程基本构造要素上的人工、材料和机械台班的数量标准，是计算建筑安装产品价格的基础。而工程量清单是表现建设工程的分部分项工程项目、措施项目、其他项目、规费项目和税金项目的名称和相应数量等的明细清单。定额计价采用的是工料单价法，而清单计价采用的是综合单价法。其实，要想算量，必须要把图纸弄透，把工程量计算规则牢记。这样做预算才更快一些。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**工程造价周记篇四**

又是一周过去了，这单位已经实习了两个月了，一切都步入了正轨，就像一个真正的上班族，上班—回家，慢慢的开始适应这个社会，融入这个这个社会。

本周的我主要的任务是去现场测量，之后还是学习品茗软件。周一，我和同事去了水库测量数据。据说，这个岩石岭水库的重建工程去年就已经完成了，但是缺少图纸，工程款被扣了很多钱，所以找我们代理公司补图纸。因此我们去现场测量数据。周二，我和同事去了岛去测量道路绿化面积。这个也是以往的工程的但是业主把工程报到审计局，审计局派我们单位来审计，所以我们去测量绿化的面积，由于有些绿化的植物死了，因此对我们测量造成了很多的困难，同时绿化的面积不是规则的面积，我们只能当它是规则的面积估算。整整一天都在测量绿化的面积和数一些重要的植物。周三到今天我主要还是学习品茗软件为主，同时继续熟悉定额的计算规则。我经过现场测量之后，了解到了一些测量的小技巧，同时也了解一些重要的事项。这周收获良多，主要到现场去看得多学的多了。

努力，继续努力，加油，继续加油！为了美好的明天，奋斗奋斗奋斗！

**工程造价周记篇五**

大二下期期末的实习最后到来了，因为这次实习从刚入学的就听说了，所以对实习充满了害怕和期盼，害怕是因为实习的到来意味着我们大学生活的即将结束，期盼是因为实习的到来意味着我就能够踏入社会去开辟自我的天地了。这次实习是我们学习理论知识以来的踏入社会第一次具体接触现场事物，将理论知识与实际相结合，突破了书本上的限制;同时这次实习也是我们毕业生在毕业前的一项必经的考验，好处重大。

第一周实习，总的来说也没干什么，也就是熟悉熟悉环境、看看书之类的。第一次到实习公司的时候，，心里还是有点害怕的，因为要经过严格的面试和笔试、，毕竟我在学校主要学的是房屋建设方面，此刻让我做电力建设方面的，我还是比较陌生的，我想想自我平时在学校也没怎样学习，哪里会做呢?但想想就应造价都就应差不多，所以咬牙就在这呆下来了实习也是我第一次与专业有关的实习，心里挺感慨万千的。

这次的实习，我主要学的是土建预算方面的。像我在学校里学的有关预算的知识也不多，我刚开始领导给了我几本江苏省电力建设的地方定额，主要就是熟悉一下电力建设的`基本资料，了解预算的一些规则和套价，掌握基础的工程预算，同时也给了我一部分图纸给我结合书看。看了才发现电力建设和房屋建设的差别还是有很大差别的。

**工程造价周记篇六**

到目前为止，我已经在单位实习一个月了。但是说起来在单位里，除了学习到了一些实践的经验，还有人际的交往，再就是对待工作的职责心。其余感觉自我都是在对原先学校里学习到的知识的复习，子曰：温故而知新，能够为师矣。每次复习多有不一样的感受。

尽管这几天每一天在看以前学过的定额和价目表，单说定额是整个浙江省的平均水平，但价目表是随着市场不断的改变的，所以此刻我感觉在学习定额与价目表不单单的就看计算规则，就应学习怎样去套定额与价目表，在怎样的环境选取怎样的定额与价目表。虽然此刻有了各种各样的计价软件但是懂的这个还是基础。对于我们学习造价的人来说这是一种技能，对于掌握这项技能就要我们在实际中活学活用，以便我们以后应对各种状况。

接下来，就休息两天了，这样就减少了我的实习时间，我得采取别的办法，以丰富我的实习生活，不能像此刻一样，我要把被动改为主动。第十篇：转眼之间，又是一个礼拜过去了。这是在单位里第二个月的第一周，与前一个月相比，我自我觉得成熟多了，也理智多了。

在单位里，每一天与同事交流，待人接物方面变的圆滑多了，不像原先那样了。每一天看着专业书籍，同时感觉自我的专业知识又增加了很多。当然在单位里，照着与其他员工的职业准则，对待工作的态度也改善了。感觉实习的每一天多在进步。

在这个礼拜中，看书还是主流，在家里把大一大二的教科书整理了一下，带到了单位，一边巩固原先的知识，一边学习新发现的知识，同时对照师傅给我看的图纸，和电脑上自我找的结构图片，学习的很多也很扎实。只是此刻单位的工作还不能帮忙，所以感觉自我还是没有真正的融入到单位之中。

期望自我在接下来的时间里，早日融入到单位里，能在单位里做点事情，来发挥自我学到的知识!加油!

**工程造价周记篇七**

本周，在实习的这段时间，让我体会到从工作中再拾起书本的困难性。每天较早就要上班工作，晚上较晚才下班回宿舍，深感疲惫，很难有精力能再静下心来看书。这更让人珍惜在学校的时光。

此次毕业实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。特别是办公室文员的工作，积累了不少处理有关人际关系问题的`经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

我在实习过程中有不少的收获，实习结束后有必要好好总结一下。在工程部领导的教育和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的工作、学习等方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

**工程造价周记篇八**

经过一个月的锻炼，发现自我进步，完全没有时间思考其它事情。于是不知不觉的，就发现原先我短暂的2个月的事情就快要过去了。学到的了不少的东西，比如如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识。

展览是个很泛的概念，包含了很多很多的行业，展览最直系关系的是主办，承办，搭建(分主场搭建和特装搭建商)。旁系关系的有媒体，酒店，交通，饮食，医疗，农业，旅游等等。

这一周我没有去实习，我把我自我找的和家人介绍的单位多做了比较，思考我最终的去向。但是这几天我的情绪也是很激动的，主要是我要开始工作了，虽然上学期也有过实习的经历，但是时间很短还没融入到工作中去假期就结束。所以这次实习才是我正真好处上的实习，不明白工作中会遇到怎样的挫折，当然我明白这些担忧都是无用的，不管怎样这些都是我要经历的，只有靠我自我去努力了。回忆起在学校的日子，那里的压力没有在社会上的大，走上社会我们要应对的有很多，比如处理好于同事，领导之间的关系，在学校我们学到的仅仅只是一些理论知识而已，只有在社会上我们才学到真正的知识。虽然，我写的看似简单，但这就是我所想，所要做。因为我明白，自我若不拼搏永不会成功!

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。比如在接到一些投诉电话的时候，懂得如何安抚客户的情绪，如何进行前期的一个简单处理等等。而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你能够选取的时候，就要把主动权握在自我手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作资料、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要用心学习用心办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

在经历了一周的打杂工作，让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作资料也有了一个小变化，除了进行简单的客户资料整理，还开始负责对一些客户的回访工作，在这之前一向认为这是一个很简单的工作，因为在学校的时候都已经学习过电话营销的技巧了，但是在真正操作的过程中，发现中间还是有很多小细节需要我们注意的，比如在初次的回访中，尽量不要拖太长时间，一般控制在3-5分钟，就就应结束谈话，要不会让客户产生厌烦心理，同时在交谈的过程中，如何自报家门，如何进行一个产品的推介等都是一个小技巧，因为只有你站在客户的角度去思考问题的时候，客户才会愿意继续下次的谈话，如应明确你为它带来什么利益、做这件事对它有什么好处等，如有可能尽量约见见面的时间，因为很多时候，很多问题通过见面的交谈效果会比仅仅通过电话的交谈会好的多，一个能够通过面谈了解到客户的一个真实的想法，在一些问题的说明上更具说服力。

一周的电话回访，从陌生到熟练，从一个电话到n个电话的成长，每一天来公司上班就是整理昨日的客户资料，看哪些客户的信息是需要继续回访的，哪些是这周重点客户，要通知其他人员去实地拜访的，接下来就要开始一个接一个不断地电话回访，回访的过程是漫长的，结果是令人心寒的，也许你打了100个电话，只有一个客户是正面的消息，其他的客户都是委婉的在拒绝，有的甚至是态度恶劣，而那一个正面的客户也可能随时的泡汤。最后开始理解前辈们了。

经过一周的电话洗礼耳膜开始有了职业病的征兆了，也同时对于电话产生了恐惧心理，相信这是每一个电话营销人员在自我独当一面后，所要面临的第一关吧!繁杂、枯燥的电话回访，但是却又是务必经历的。只有在克服这个经历后才有可能有更大的进步。

时间飞逝而过，转眼间已经实习一个多月了。回首过去的几个星期，学到了很多，虽然中间有些小小的抱怨，但是功夫不负有心人，总算是没有白白浪费过去的光阴。这要感谢在我最困难的时候同事给予的鼓励和帮忙，让我克服了电话恐惧症。在他们的帮忙下，我学到了很多课本上所没有知识，相信这会是我今后生活工作中的一块宝藏。

有了这一个多月的业务接触，感觉在拿起电话来也比较上手了，也比较容易调整好心态了。根据每个月的工作任务，开始给自我制定周计划，开始按章执行，对于自我的每一步都做出了一个明确的规划。看似简单的工作计划，却涵盖了很多资料，一个工作计划务必是可实施的，每一个工作目标不是空话，务必是可实现的，这不仅仅仅是做给上级看的，更是做给自我看的，只有在实现了一个个目标之后，工作才会更有动力。

经过将近一个月的电话回访工作后，除了汇报之前的工作状况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务――跟老员工一起去拜访客户(而这也就是我们下一个阶段的工作重点了)。

在出发地前一天我们就要将材料准备好，不仅仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的资料要点，这次我们交谈所要到达的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规划。当然这些只是一些要点，更重要的是交谈的技巧等等。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户切开这个话题等等，只能通过几次旁听总结他们与客户在交谈时候的资料要点。在做足功课后，最重要的也就是实战的演练，因为只有通过不断地演练才有可能有一个进步，要不就只是简单的纸上谈兵了。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn