# 访问员实习报告

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-14

*第一篇：访问员实习报告篇一：访问员实习报告企业实习报告系 别： 专 业：班级： 学 号：姓名： 成 绩：年 月 日篇二：电话访问员实习认知报告认 知 实习报 告系（部）名 称 学 生 姓 名 实习名 称2024/07/13—2024/08...*

**第一篇：访问员实习报告**

篇一：访问员实习报告

企业实习报告

系 别： 专 业：

班

级： 学 号：

姓

名： 成 绩：

年 月 日

篇二：电话访问员实习认知报告

认 知 实习报 告

系（部）名 称 学 生 姓 名 实习名 称

2024/07/13—2024/08/13

三十日

广州市公管教育科技有限公司实习报告

1、实习的意义

们最多就是生活在学校这一环境氛围中。因

了解一些社会生产活动，更难将这些内容与我们 加对社会各方面的认知与了解成为了此次实习活

名电话访问员的身份，在广州市公管教育科

作。这是我第一次在实践中进行在岗就职的实

实践中，让我体尝了很多平日学校里、生活中、和感知的东西；同时，让我对“电话访问”的艺 实习时 间 指 导 教 师 专 业 班 级

二○一二年 八月

一、实习目的

作为一名学生，我此，较少有机会去课本所学统一，增动的主要目的之一。今年暑假，我以一技有限公司参加工践，在这次的电访书本上都难以寻找术也有了更进一步

电话访问员

的认识和思考。

2、实习公司的介绍和发展

广州市公管教育科技有限公司成立于2024年05月，是以教育信息咨询、自考、成人教育、网络教育等为主要经营范围的综合性咨询公司。公司自组建以来，秉承“合作双赢”的企业发展理念。雄心、信心、决心、恒心、忠心”是每一位员工必须要谨尊的信条。

3、实习要求

实习过程中，我需要的是做好访问员的工作，了解落榜的高校生是否有意向参加继续教育，并向落榜生推荐广商华农联合自考招生办，吸引学生和家长到学校参观以及报名入读。

二、实习内容

1、招生办的工作

“您好，请问某某同学在吗？我是广东商学院自考招生办的，我们学院正在进行自考招生，某某同学报读了什么学校了吗？”

这样的“开场白”是我们在电访过程中不断重复的，却也是敲开高考落榜生“心声之门”的钥匙。广东商学院自考招生办的成立，目的在于提供高考落榜生学习的机会，给未来的人生道路多一点指导。

2、电话访问--值得细考深究的一门艺术

1）、闭门羹、无名火

拒访、中途挂断、父母诉苦、无故怒骂、调侃等一系列不成功因素常发生在我们这些电访员身上。面对这些电访中的“干扰波”，我们必须急中生智，各个击破。

【疑】你们什么学校，打电话干什么？

【解】耐心地重复“开场白”，对访问目的简略地加以拓展描述，以消

除被访者的疑虑。

【疑】你们怎么知道我家电话号码？

【解】我们是通过官方高考系统得到您的号码，请您放心，我们会对您的隐私保密。

【疑】你们是挂名广商，其实是私人办的学校吧？

【解】不是的，我们是广东商学院继续教育学院，是国家认证的。有空的话您可以亲自到我们学校参观，相关的证书我们也一并呈上。【疑】（访问过半）被访者提出有事很忙，要中断访问

这样的解答和解救的例子不胜枚举，起初我们并不懂得如何巧妙、从容地应对，做得多了，问题问得熟练了，脑子转得自然也快了，对于一些临场的、突发的情况，解决起来还是比较顺畅的，不轻易丢失一个考生。

2）、声音会微笑--努力营造和谐、融洽的访问氛围

进行电访时，眼、耳、口、手、心，五样俱全，一个都不能少。

眼睛要注视着访问机上的问题，耳朵要聆听被访者的信息，嘴巴要清晰地解释、问询，手指要及时记录相关内容，可谓边看边说，边听边写，边写边想，边想边说。

⑴、富有感染力的声音

热情适度，语速适中，音量适宜；表达清晰，准确发音，恰当地停顿。

⑵、灵活措辞

根据被访者的声音，大致判断其年龄层次和文化背景；倘若遇到年纪稍长或学历、感知能力稍欠缺的被访者，一些过于术语性的词汇可以稍加解释说明，以方便他们的理解，从而提高效率。

访问员在接听电话的时候，声音必须是坚定从容的，必须显出自信和沉着，这样才能应对被访者的种种疑虑，不断正确引导被访者回答相关问题。在问题的引导及过渡上，电访员必须采取积极主动的态度。一方面调动起被访者的兴趣和思考速度，另一方面也为招生的进程和效率提供了保障。

电话访问过程中，由于竞争对手比较多，竞争激烈，会受到其他团队的成员的攻击。但是电访员要始终秉着“客观”“务实”的态度--不该承诺的绝不承诺，与事实不符的绝不夸大。

三、实习总结或体会

初始，独自一人小心翼翼地寻寻觅觅，来到这里，没有对与错?? 明媚的清晨，绚烂的黄昏，深邃的夜晚，日子缓慢地流逝。每天都有新的朋友加入，旧的同事离开。一张张陌生的面孔，彼此擦肩而过，抑或相视一笑，有些只曾一面之缘就别离。或许自己也曾有过放弃的念头，但是这个念头很快被自己抛弃了。只因那句“要对自己的选择负责”，也因鸣人“勇往直前，决不放弃”的忍道所影响。

每天在同一个教室里打电话，打一百多将近两百个电话，和各种各样的人沟通交流，有时滔滔不绝，有时也难免语塞，但幸好会立刻反应过来?? 有的学生会有礼貌地接我电话，有些则会一接通就挂我电话，不过我也理解，想象着他们是在睡觉呢，还是在做其他事情没听到呢，又或是没带手机呢，难道是接电话接到烦了呢?? 有的家长接我电话很认真地询问，尽量为孩子找到合适的学校而努力；有的家长聊着聊着知道我是师范生，就说女孩子读师范好，男孩子读医好，还给我个建议说找另一半要找当医生的，我不知道这是什么观念，但是听一下也无妨，毕竟每个人的想法都不一样；当然也有些家长一接电话就态度很冷漠地说“以后不要打来了”或“你打他电话问他自己”然后就挂我电话了?? 除了有人接电话之外，当然很多是接不通的?? 首先，一天听到n+1次的“您好，您所拨打的电话已关机/过期”、“您所拨打的电话不存在/是空号”、“您所拨打的电话通话受限/未交电话费”、“线路正忙，请稍后再拨”等，每每此时，是多么渴望有人接电话，听到话筒那边传来的声音，哪怕得到的是拒绝的答复?? 其次，就是等到手机铃声响了52秒左右都没人接听而忙音，在这差不多一分钟的时间里，除了听到不想再听的提示音是很闷的之外，还是听到很多喜欢的歌曲，我们都一样、错错错、同一首歌、友情岁月、kiss the rain、红日、爱的贡养、卡农、11年、我的歌声里、好好恋爱等，当然还有些不知道歌名的；很多搞笑的铃声，譬如“您好！您所拨打的用户已喝醉，暂时无法接听您的来电，请稍后再拨。”、“喂，你是谁啊？说啊！你找谁啊？我不认识你啊？你到底找谁吖??”、“我就是不接你电话??”等；很多学校、店铺公司或城市的介绍，“欢迎致电\*\*学校??”、“您好！这里是\*\*公司，??电话正在接通中。”、“聆听阳江??”、“你我携手同努力，文明之花遍中山。路上有一些人??”等。

一如平淡的日子小河流水般流到了八月，实话说，这样的日子不是我选择到这里期待的那样。八月初某一天的下午，因为那个会议mr冯的那番话，突然之间有种期待，初始来这里的那种期待，亦有某种改变的想法。伴随而来的当然是“鸭梨”，多么渴望有个冷藏室，让我把“鸭梨”放进去，变成“冻梨”。有时候真的感觉很累很累，绝望到不能再绝望的时候又因一点渺茫的希望而抛弃“厌倦”去追求“激情”?? 这种激情与厌倦此起彼伏，感谢这个暑假，让我学到了很多，也明白了现在的生活多么来之不易，我会好好珍惜的。

篇三：电话访问员实习小结

电话访问员实习小结

这是很多天以前的事了，也是我最记忆犹新的一次面试！因为这是我下定决心想要去做好的一份工作——下关麦德龙的电话访问员！

那天一早，我们在优胜力一位工作人员的带领下，去了中山码头面试，记得那天优胜力的带队还鼓励我说不要紧张，声音很重要，说话要大声??真的也挺感动的，觉得优胜力的人，真的都还不错！

那天真的也挺开心的，觉得自己的表现还不错，而且还认识了两个新朋友！我家离工作的地方挺远的，要花两个小时，转3辆车！本来我已经做好了心理准备，打算每天5点多起床，6点之前准时出发，八点上班，绝对不影响工作！可是没想到我却因为家远没有通过！

那次，真的挺受打击的，太意外了！也是我第一次面试不过，我都做好了心理准备，尽力配合公司的安排！我也说了，我不怕苦，我觉得值得！可是没想到，还是没有通过！

那次真的郁闷了好久，因为有太多话想说，又不知道该怎么说，所以心得一直没写！不好意思，今天补上！

不过很快我就决定要振作起来，我决不能因为失败就放弃！所以之后我一直在努力的找工作，这两天都在忙着面试！今天的面试又是一个话务员，希望可以通过吧！

----------------终于熬到实习结束前一天了，好不容易压下自己常常想要逃的想法、坚持到现在了，整整一个月~~~其实一个月的工作一点也不算长，但是对我这个一直呆在学校，即使出去工作也是跟着老师，从来没在外头遇过任何不顺的人来说，上班生活真的转变很大，还好最后我也适应下来了，赞自己一个，呵呵

总结这次实习，有n多关键词：一圈钟、沙丁鱼地铁、羊城地铁报/地铁电视、中信广场、高跟鞋、厕所钥匙、超冷空调、饿肚子、高价饭盒、没午睡、电话访问员、加班、毕业论文??还有一些以后想到了再补：p 一圈钟

每天早上公司是9点上班，但即使我坐地铁也要最迟7点10分左右就起来，梳洗、吃早餐然后再快步走到地铁站赶地铁，到公司就差不多9点了，刚好开始上班；下午是5点45下班的，但一般我都要6点才能走，坐地铁回到学校吃完饭，再回到宿舍肯定已经7点半过了，整整一圈钟~~ 沙丁鱼地铁

从客村站到体育西、林和西这两个站都非常拥挤，很不幸的是每天我都要跟别人一起挤这一段路的地铁，每次下到客村站，去往体育西站的那边一定是最多的，而且人龙从站台的这头排到那头，黑压压的一片人，地铁管理人员常常要驾起铁栏分流人群，如果碰巧哪一天看到人龙短了很多，那一定会看到刚刚开走的列车，列车的拥挤程度一点不亚于公交车，每次上下车的乘客都像打仗一样挤来挤去，地铁管理人员拿着大喇叭大声喊也不管用，常常我都是被人群推着上地铁的，门关上以后，人被挤到贴着门也是常有的事情，而人多的时候等上两三趟车才能上也不奇怪

羊城地铁报/地铁电视

不知道是地铁公司体谅乘客候车无聊还是出于其它原因，反正每天到地铁站总会有人派发免费的羊城地铁报，重要新闻、八卦娱乐、生活常识、职场故事、人间冷暖、数码产品等等应有尽有，于是大家每天都在同一个地方读着同一份报纸，向着同样的目的地奔去~~~最佩服一些人在沙丁鱼地铁里还能优哉游哉地看报~~~而我坐车的时候只能看看地铁电视，娱乐八卦、体育新闻、潮流信息??还有我最喜欢的搞笑家庭录像和咖啡猫的动画，每次都笑到肚子痛 中信广场

在那里上班，自然不能不提一下现在这个还是广州地标的建筑物，公司在45楼，每次经过会议室向外看出去，就可以看到同样处于广州新中轴线上的体育中心、天河城、珠江新城、在建的琶洲塔以及天河cbd其他地方，以前看这些地方总是仰视，现在变了“一览众山小”，呵呵

高跟鞋

不知道为什么新闻老是报道“男多女少”，而在中信附近往往看到的都是“女多男少”，在全市顶级写字楼上班，众mm也是用尽各种心思打扮自己，以求自己的靓丽能陪得上这写字楼，无论老少，高跟鞋是其中一个必备的条件——每天出了地铁就听得“高跟鞋声一片”，加上大家都为在上班时间之前可以打卡而冲刺（即使中信每8层楼就有4部电梯服务，但是一到上班高峰期大家还是得排队等），高跟鞋声更响了，还好上班的地方铺有地铁，不然光是这些鞋噪声就够男同胞受了~~ 厕所钥匙

在去中信之前，我从来不知道在上班的地方去厕所都要钥匙的，跟文湄说的时候才知道香港很多写字楼都是这样的——好吧，我认我比较大乡里~~~由于我不是正式员工，也就没有那钥匙，每次去厕所只好到前台拿，刚开始由于比较生疏弄得我每次都不好意思~~ 超冷空调

既然收得各个用户昂贵的租金和管理费，中信也毫不吝啬地向各用户提供尽可能优秀的服务，但有些服务实在太过头了——比如空调，每天我进到公司都立即加上一件外套，穿裙子的话还要在膝盖上搭上一件衣服或者一条毛巾，不然肯定冷得发抖，第一天我忘带衣服冷得快呆不下去了，有时穿裙子忘带多一件衣服也同样遭罪~~怪不得写字楼老是被控诉耗电最多，怎么采用环保节能的方法都没什么改善

饿肚子

吃早餐吃得早，空调又冷，而公司的下班时间是12点45，再加上不停地工作，饿肚子便是常有的事情，有时候会饿到胃痛，后来虽然买了一堆徐福记回来，但我常常在上班之前忘了带

高价饭盒

中信所处的地方差不多是广州的“地王”了，连带着一系列必备的服务也跟着升价，中午在那里吃饭，最省的方法就是买10块钱的饭盒——那种在饭堂顶多4-5块钱的饭盒，要么就在都城或者真功夫吃更贵的快餐——在中信那一带，没有最贵，只有更贵~~~ 没午睡

我向来有午睡的习惯，哪一天不睡午觉下午和晚上的效率一定很低，但上班了就没办法了，12点45才下班，收拾完坐电梯下楼买饭盒再回到自己的位子，已经差不多13点10分了，吃完饭就肯定13点30过了，剩下十来二十分钟打个盹，如果哪一天碰上被主管叫去干什么事，那就连打盹的都不用想了，所以现在我都变了没午睡习惯了~~ 电话访问员

这是我最郁闷、最不想承认又不得不承认的一个词——这次我实习说是要帮忙找找资料，写写东西，但除了写了一些报告，我最主要的工作就是做电话访问了，打了多少个电话已经忘了，但脸皮好像没因此厚多少，看来在这方面我的投入产出比真是低啊——不过看那些刚进去的正式员工也是干着跟我同样没技术含量的事情，心里还是会平衡一点的，只是自己不断地在想是自己没摆正心态还是浪费人才?以后真正工作了就不会像现在实习那样，说走就走那么潇洒，再大的委屈也得忍下来，只是不知道那时候的我又是会怎样呢？ 加班

总的来说，我加班的时间不在每天，而在每个周末，这可能也只能怪自己做事慢~~而公司其他员工仿佛都不知道下班似的，每天都很自觉地加班，加多长时间我就不知道了，反正我走的时候大部分人都还在，晕?? 毕业论文

实际上我的毕业论文题目跟这次实习一点关系都没有，只是这次实习耗去太多时间了，每天回到宿舍我收拾完都已经九点过了，如果碰上刚好有什么其它事情要处理（比如去德国的事情），就耗得更晚，而且筋疲力尽，于是原本打算在假期开始准备的毕业论文到现在什么都没开始，想想这个假期的实习时间成本真得很高很高啊，无奈~~~ 写了差不多一个小时，终于写完了，其实这次实习除了做了些自己认为不怎么值得做的事情以外，也没怎么受气，主管一直是客客气气的，其它人也都还好，虽然开始很长一段时间都是孤零零一个人，但最后状况都有所改变：）而学到的东西虽然不多，但也算是一个历练，呵呵，经历就当福气吧，最起码以后我的简历又可以增加一项了 篇四：电话访问员实习小结2篇

电话访问员实习小结2篇

这是很多天以前的事了，也是我最记忆犹新的一次面试！因为这是我下定决心想要去做好的一份工作——下关麦德龙的电话访问员！

那天一早，我们在优胜力一位工作人员的带领下，去了中山码头面试，记得那天优胜力的带队还鼓励我说不要紧张，声音很重要，说话要大声??真的也挺感动的，觉得优胜力的人，真的都还不错！

那天真的也挺开心的，觉得自己的表现还不错，而且还认识了两个新朋友！我家离工作的地方挺远的，要花两个小时，转3辆车！本来我已经做好了心理准备，打算每天5点多起床，6点之前准时出发，八点上班，绝对不影响工作！可是没想到我却因为家远没有通过！

那次，真的挺受打击的，太意外了！也是我第一次面试不过，我都做好了心理准备，尽力配合公司的安排！我也说了，我不怕苦，我觉得值得！可是没想到，还是没有通过！

那次真的郁闷了好久，因为有太多话想说，又不知道该怎么说，所以心得一直没写！不好意思，今天补上！

不过很快我就决定要振作起来，我决不能因为失败就放弃！所以之后我一直在努力的找工作，这两天都在忙着面试！今天的面试又是一个话务员，希望可以通过吧！

电话访问员实习小结（2）：

终于熬到实习结束前一天了，好不容易压下自己常常想要逃的想法、坚持到现在了，整整一个月~~~其实一个月的工作一点也不算长，但是对我这个一直呆在学校，即使出去工作也是跟着老师，从来没在外头遇过任何不顺的人来说，上班生活真的转变很大，还好最后我也适应下来了，赞自己一个，呵呵

总结这次实习，有n多关键词：一圈钟、沙丁鱼地铁、羊城地铁报/地铁电视、中信广场、高跟鞋、厕所钥匙、超冷空调、饿肚子、高价饭盒、没午睡、电话访问员、加班、毕业论文??还有一些以后想到了再补：p 一圈钟

每天早上公司是9点上班，但即使我坐地铁也要最迟7点10分左右就起来，梳洗、吃早餐然后再快步走到地铁站赶地铁，到公司就差不多9点了，刚好开始上班；下午是5点45下班的，但一般我都要6点才能走，坐地铁回到学校吃完饭，再回到宿舍肯定已经7点半过了，整整一圈钟~~ 沙丁鱼地铁

从客村站到体育西、林和西这两个站都非常拥挤，很不幸的是每天我都要跟别人一起挤这一段路的地铁，每次下到客村站，去往体育西站的那边一定是最多的，而且人龙从站台的这头排到那头，黑压压的一片人，地铁管理人员常常要驾起铁栏分流人群，如果碰巧哪一天看到人龙短了很多，那一定会看到刚刚开走的列车，列车的拥挤程度一点不亚于公交车，每次上下车的乘客都像打仗一样挤来挤去，地铁管理人员拿着大喇叭大声喊也不管用，常常我都是被人群推着上地铁的，门关上以后，人被挤到贴着门也是常有的事情，而人多的时候等上两三趟车才能上也不奇怪

羊城地铁报/地铁电视

不知道是地铁公司体谅乘客候车无聊还是出于其它原因，反正每天到地铁站总会有人派发免费的羊城地铁报，重要新闻、八卦娱乐、生活常识、职场故事、人间冷暖、数码产品等等应有尽有，于是大家每天都在同一个地方读着同一份报纸，向着同样的目的地奔去~~~最佩服一些人在沙丁鱼地铁里还能优哉游哉地看报~~~而我坐车的时候只能看看地铁电视，娱乐八卦、体育新闻、潮流信息??还有我最喜欢的搞笑家庭录像和咖啡猫的动画，每次都笑到肚子痛 中信广场

在那里上班，自然不能不提一下现在这个还是广州地标的建筑物，公司在45楼，每次经过会议室向外看出去，就可以看到同样处于广州新中轴线上的体育中心、天河城、珠江新城、在建的琶洲塔以及天河cbd其他地方，以前看这些地方总是仰视，现在变了“一览众山小”，呵呵

高跟鞋

不知道为什么新闻老是报道“男多女少”，而在中信附近往往看到的都是“女多男少”，在全市顶级写字楼上班，众mm也是用尽各种心思打扮自己，以求自

己的靓丽能陪得上这写字楼，无论老少，高跟鞋是其中一个必备的条件——每天出了地铁就听得“高跟鞋声一片”，加上大家都为在上班时间之前可以打卡而冲刺（即使中信每8层楼就有4部电梯服务，但是一到上班高峰期大家还是得排队等），高跟鞋声更响了，还好上班的地方铺有地铁，不然光是这些鞋噪声就够男同胞受了~~ 厕所钥匙

在去中信之前，我从来不知道在上班的地方去厕所都要钥匙的，跟文湄说的时候才知道香港很多写字楼都是这样的——好吧，我认我比较大乡里~~~由于我不是正式员工，也就没有那钥匙，每次去厕所只好到前台拿，刚开始由于比较生疏弄得我每次都不好意思~~ 超冷空调

既然收得各个用户昂贵的租金和管理费，中信也毫不吝啬地向各用户提供尽可能优秀的服务，但有些服务实在太过头了——比如空调，每天我进到公司都立即加上一件外套，穿裙子的话还要在膝盖上搭上一件衣服或者一条毛巾，不然肯定冷得发抖，第一天我忘带衣服冷得快呆不下去了，有时穿裙子忘带多一件衣服也同样遭罪~~怪不得写字楼老是被控诉耗电最多，怎么采用环保节能的方法都没什么改善

饿肚子

吃早餐吃得早，空调又冷，而公司的下班时间是12点45，再加上不停地工作，饿肚子便是常有的事情，有时候会饿到胃痛，后来虽然买了一堆徐福记回来，但我常常在上班之前忘了带

高价饭盒

中信所处的地方差不多是广州的“地王”了，连带着一系列必备的服务也跟着升价，中午在那里吃饭，最省的方法就是买10块钱的饭盒——那种在饭堂顶多4-5块钱的饭盒，要么就在都城或者真功夫吃更贵的快餐——在中信那一带，没有最贵，只有更贵~~~ 没午睡

我向来有午睡的习惯，哪一天不睡午觉下午和晚上的效率一定很低，但上班了就没办法了，12点45才下班，收拾完坐电梯下楼买饭盒再回到自己的位子，已经差不多13点10分了，吃完饭就肯定13点30过了，剩下十来二十分钟打

个盹，如果哪一天碰上被主管叫去干什么事，那就连打盹的都不用想了，所以现在我都变了没午睡习惯了~~ 电话访问员

这是我最郁闷、最不想承认又不得不承认的一个词——这次我实习说是要帮忙找找资料，写写东西，但除了写了一些报告，我最主要的工作就是做电话访问了，打了多少个电话已经忘了，但脸皮好像没因此厚多少，看来在这方面我的投入产出比真是低啊——不过看那些刚进去的正式员工也是干着跟我同样没技术含量的事情，心里还是会平衡一点的，只是自己不断地在想是自己没摆正心态还是浪费人才?以后真正工作了就不会像现在实习那样，说走就走那么潇洒，再大的委屈也得忍下来，只是不知道那时候的我又是会怎样呢？

加班

总的来说，我加班的时间不在每天，而在每个周末，这可能也只能怪自己做事慢~~而公司其他员工仿佛都不知道下班似的，每天都很自觉地加班，加多长时间我就不知道了，反正我走的时候大部分人都还在，晕?? 毕业论文

实际上我的毕业论文题目跟这次实习一点关系都没有，只是这次实习耗去太多时间了，每天回到宿舍我收拾完都已经九点过了，如果碰上刚好有什么其它事情要处理（比如去德国的事情），就耗得更晚，而且筋疲力尽，于是原本打算在假期开始准备的毕业论文到现在什么都没开始，想想这个假期的实习时间成本真得很高很高啊，无奈~~~ 写了差不多一个小时，终于写完了，其实这次实习除了做了些自己认为不怎么值得做的事情以外，也没怎么受气，主管一直是客客气气的，其它人也都还好，虽然开始很长一段时间都是孤零零一个人，但最后状况都有所改变：）而学到的东西虽然不多，但也算是一个历练，呵呵，经历就当福气吧，最起码以后我的简历又可以增加一项了 篇五：专业实习报告

长沙新奥燃气有限公司城南分公司

专业实习报告

一．实习环境简介

实习时间：2024年3月

实习地点：湖南省、长沙市、天心区

奥燃气有限公司城南分公司

访问员

活是一块“试金石”，是加深对自我能力认识的重

上是教受理论知识，而缺少实践。我们

的储备，而是能力的积蓄。了解本专业

步提高自身的社会实践能力，积累更多

理论与实践的结合，以及增强我的社会

是我实习的直接动力。

新奥燃气有限公司成立于2024年9月8日，是由

投资有限公司与长沙燃气实业有限公司

外合资企业，至今为止已拥有星沙子公

城南分公司、河西分公司。

命线，秉承新奥燃气“361。”服务理念

标准，建立了一套安全可靠的燃气安全保

来，得到市委、市政府各级部门的大力

为“3.15消费者信得过单位”、“利税过

全国文明城市工作先进集体”、“长沙市

实习单位：长沙新实习岗位：市场部实习目的：实习生要途径。大学基本缺少的并不是知识的市场情况，进一的社会经验，做到适应能力，这些都公司简介：⑴长沙新奥（中国）燃气共同出资组建的中司、城北分公司、⑵公司视安全为生和“六个一”服务障体系。自成立以支持。曾先后被评千万企业”、“创建 守信企业”、“长沙市劳动保障诚信示范单位”、“湖南省a 级纳税先进单位”等荣誉称号。

⑶长沙新奥燃气有限公司作为专业的能源服务运营企业，致力于创新清洁能源，改善生存环境、提高生活品质。秉

承安全、理性和持续发展的战略思想，坚持客户为尊、诚

信敬业、谦和尊重、主动负责、自我驱策、坚忍不拔、团

队协作、学习创新的员工行为准则和以人为本、事求卓越、和谐共生的价值观，为造福星城人民而不懈努力。

二．实习过程

为了不断充实自身能力，增强社会实践经验。我不断的寻找各种兼职、实习单位等。寻找工作的经历是坎坷的，这就是现实生活。每次去参加面试的时候，都是满怀信心去，然后在着急中等待着结果，最后还是以失望告终。经历了太多的失败，碰到了太多的拒绝，开始怀疑是不是自己的综合能力有问题还是面试官的审人能力有问题。一次偶然的机会，经学长介绍，我争取到了长沙新奥燃气有限公司城南分公司市场部访问员的兼职工作。

这是我第一份能实地的参与到公司项目中的工作，我视之尤为重要。我的实习企业是长沙新奥燃气有限公司城南分公司，担任市场部访问员。第一天公司给我们做了一个简单的培训，介绍了新奥燃气有限公司的发展史，现今发展趋势，以及介绍我们在这兼职期内所需完成的项目、工作内容及人员分配等。

项目内容：为认真贯彻落实《长沙新奥2024年三一市场洞察调研方

案》，全面了解城南区域天然气市场规模、市场容量及用

户用能状况和潜在的市场开发潜力，洞察市场发展机会，为公司三一计划的制定提供客观真实的数据参考。

工作内容：1，以问卷的方式访问定点区域内还未使用天然气的民用

户及工商户对新奥燃气的需求，进行实地访问

2，反馈每天的访问数据及基本情况

3，撰写初级市场洞察报告

所有的访问员被分成了六组，分别负责六个定点区域。我被分配一号区域，我们的团队总共有三人，在王经理带领下，访问长沙市城南路以南，韶山路以西，南二环以北的区域。为了合理的利用有限的时间和高效率的访问我们的任务区域，我与我的团队在当天就明确了我们每一天的路线，以及制定了目标。

每天我与我的同伴拿着长沙市地图在马路上周转，从南门口到

黄兴南路到劳动西路再到雨花路到新开铺、韶山路等，访问了各种各样的商户，小到蒸菜馆大到酒店、宾馆、学校。每天晚上我把当天所访问的问卷及其他情况分类统计，制成电子档，反馈给经理。为期五天的访问很快就结束了，然而我们的工作还没有结束，我们以两到三天的时间撰写了一份初级的市场洞察报告。

三．实习的成果

通过这次在新奥燃气公司的实习，使我对新奥燃气公司以及燃气这方面有了一定的了解。我觉得长沙市新奥燃气公司有很多值得我、我们、甚至是企业学习的地方。比如说，长沙市有很多燃气公司，如长沙雪纳燃气公司、长沙百江燃气有限公司、长沙燃气置业有限公司等，然而长沙新奥燃气有限公司却在短短的几年内占据了长沙天燃气供量的二分之一，并在长沙建立了四个分公司。可谓其实力之雄厚。但综合此次实习的访问数据及在访问过程中的实际情况，我还发现了一些问题：

⑴长沙天然气还有着广阔的开发市场。在我们走访的区域只有一些大型餐饮、刚建不久的楼盘等使用了天然气之外，大部分的小型餐饮店、学校、工厂、其他居民区等都没有安装天然气，但这些被访问者大多都有安装天然气的想法。

⑵天然气还并没有完全深入人心，还有许多居民及小工商户对天然气不是很了解。

⑷有些了解天然气的户主，还对天然气存在一定的隐患，如不安全、价格太贵等。

⑶新奥燃气公司的宣传力度不大，很多企业、小商户、及居民还对新奥燃气公司不了解，有些甚至闻所未闻，从而表现出抵御的态度，但又不属于完全没有意愿去了解。

对于上述问题,我觉得新奥燃气有限公司可以从营销4p出发,并对市场做更加详细、更加合理的细分，不仅仅拘泥于地域细分，还可以从其他角度出发。我的建议如下：

（1）产品（product）,因为还有很多人对天燃气并不是很了解，新奥燃气公司应加强对天燃气及其公司的宣传力度，让新奥燃气深入每一个人的心中。可以通过一些大型回馈新老客户活动及制定节日活动、广告宣传活动等，宣传新奥燃气公司、讲解天然气的优点，向人们传递天然气清洁、环保、安全、实际等特性，让人们确实了解新奥燃气公司的规模及企业优势产品优势等。拉近企业、居民等与新奥燃气公司的距离。

(2)价格（price），在价格上天燃气相对其他燃料价格有着相对优势，所以新奥燃气公司应及时的让人们了解到天燃气的实惠性，根据不同客户使用燃料的价格及用量，帮他们计算计算和分析其使用新奥燃气的优势之处。

(3)渠道（place），新奥燃气公司应根据其客户聚集地，增设公司服务点，为客户提供方便、快捷的服务。(4)促销（promotion），新奥燃气公司可以多渠道宣传，可以通过多种媒体如广播、报纸、新闻等让新奥燃气深入人心。对于老客户要提供良好的售后服务及回馈服务，对于新客户应尽量满足其需求，给新老客户提供一个良好的平台。

（5）多角度进行市场细分；地域细分、行业细分等，新奥燃气公司应该更多的去开发一些新客户，如房地产商、学校、医院、大型娱乐场所、以及一些小而集中的餐饮店。

（6）面对竞争对手，新奥燃气公司稳住决定的优势地位。在未开发的大多数客户中极大多数使用的液化气和电力，液化气公司及电力公司是最大竞争对手之一，所以新奥燃气公司在竞争上应把握好利弊关系。

总之，当今时代，为避免日益严重的生态和气候灾难，减少温室气体排放，治理环境污染，发展低碳经济，已经成为全球共识。在此历史大背景下，天然气作为一种优质能源，在全球范围内得到了普遍发展。与发达国家相比，我国天然气产业仅处于发展初期，天然气资源总量大，勘探开发程度低，市场需求缺口大，天然气发展具有巨

大潜力和广阔前景。长沙市新奥燃气公司可以多角度定位，从生态环保的角度开发出更多的新客户，让天然气进入更多的企业，发挥其优势能源的作用。面对广阔的市场前景，让公司走向国际化道路。

四．体会

这次实习结束的时候，心里就有一种很渴望的感觉，渴望自己真能成为企业中的一员，渴望自己能满足社会需求。为期近一周多的实习，确实让我成长了不少，这次不再是以前钱难挣、路难走的简单经历，而是实实际际体验到一个企业营销活动的方方面面的难处，不管是站在个人的角度还是企业的角度，我认为一个企业的营销活动真的非常之重要，从市场调研开始了解客户需求，到迎合客户需求，从众多竞争中发展自己的品牌。

实习是一次经历，更是一个起点。实习已经结束，而我收获的不仅仅是回忆，薪酬，不止是知识面的开拓，能力的提升，更多更重要的是经验，是做人、工作的态度和道理。在公司，要懂得与经理沟通，在外边访问要见人行事，和不同的人沟通就要用不通的方法。总之，通过这次实习我真真正正认识到自己还有很多不足，与社会需求还有着很大差距。所以实习阶段既然提供了在踏入社会之前了解社会、尝试融入社会的机会，我就必须充分利用这机会，反思更多，获得更多经验。

尽管实习的意义很大，可以收获很多很多的东西但并不是所有的问题都能在实习中得到有效解决。我们应该在实习的基础上，再接再厉，弥补缺陷，实现自我提升，以便将来更好地踏入社会，适应职场。

**第二篇：电话访问员实习小结2篇**

这是很多天以前的事了，也是我最记忆犹新的一次面试！因为这是我下定决心想要去做好的一份工作下关麦德龙的电话访问员！

那天一早，我们在优胜力一位工作人员的带领下，去了中山码头面试，记得那天优胜力的带队还鼓励我说不要紧张，声音很重要，说话要大声&&真的也挺感动的，觉得优胜力的人，真的都还不错！

那天真的也挺开心的，觉得自己的表现还不错，而且还认识了两个新朋友！我家离工作的地方挺远的，要花两个小时，转3辆车！本来我已经做好了心理准备，打算每天5点多起床，6点之前准时出发，八点上班，绝对不影响工作！可是没想到我却因为家远没有通过！

那次，真的挺受打击的，太意外了！也是我第一次面试不过，我都做好了心理准备，尽力配合公司的安排！我也说了，我不怕苦，我觉得值得！可是没想到，还是没有通过！

那次真的郁闷了好久，因为有太多话想说，又不知道该怎么说，所以心得一直没写！不好意思，今天补上！

不过很快我就决定要振作起来，我决不能因为失败就放弃！所以之后我一直在努力的找工作，这两天都在忙着面试！今天的面试又是一个话务员，希望可以通过吧！电话访问员实习小结（2）：

终于熬到实习结束前一天了，好不容易压下自己常常想要逃的想法、坚持到现在了，整整一个月~~~其实一个月的工作一点也不算长，但是对我这个一直呆在学校，即使出去工作也是跟着老师，从来没在外头遇过任何不顺的人来说，上班生活真的转变很大，还好最后我也适应下来了，赞自己一个，呵呵

总结这次实习，有n多关键词：一圈钟、沙丁鱼地铁、羊城地铁报/地铁电视、中信广尝高跟鞋、厕所钥匙、超冷空调、饿肚子、高价饭盒、没午睡、电话访问员、加班、毕业论文&&还有一些以后想到了再补：p 一圈钟

每天早上公司是9点上班，但即使我坐地铁也要最迟7点10分左右就起来，梳洗、吃早餐然后再快步走到地铁站赶地铁，到公司就差不多9点了，刚好开始上班；下午是5点45下班的，但一般我都要6点才能走，坐地铁回到学校吃完饭，再回到宿舍肯定已经7点半过了，整整一圈钟~~ 沙丁鱼地铁

从客村站到体育西、林和西这两个站都非常拥挤，很不幸的是每天我都要跟别人一起挤这一段路的地铁，每次下到客村站，去往体育西站的那边一定是最多的，而且人龙从站台的这头排到那头，黑压压的一片人，地铁管理人员常常要驾起铁栏分流人群，如果碰巧哪一天看到人龙短了很多，那一定会看到刚刚开走的列车，列车的拥挤程度一点不亚于公交车，每次上下车的乘客都像打仗一样挤来挤去，地铁管理人员拿着大喇叭大声喊也不管用，常常我都是被人群推着上地铁的，门关上以后，人被挤到贴着门也是常有的事情，而人多的时候等上两三趟车才能上也不奇怪 羊城地铁报/地铁电视

不知道是地铁公司体谅乘客候车无聊还是出于其它原因，反正每天到地铁站总会有人派发免费的羊城地铁报，重要新闻、八卦娱乐、生活常识、职场故事、人间冷暖、数码产品等等应有尽有，于是大家每天都在同一个地方读着同一份报纸，向着同样的目的地奔去~~~最佩服一些人在沙丁鱼地铁里还能优哉游哉地看报~~~而我坐车的时候只能看看地铁电视，娱乐八卦、体育新闻、潮流信息&&还有我最喜欢的搞笑家庭录像和咖啡猫的动画，每次都笑到肚子痛

**第三篇：访问员培训计划**

访问员基础培训手册

宗旨：培训出对市场调研行业有热情并能够认真执行工作的访问员。

要求：严格按照培训提纲要进行讲解，但是不可照本宣科。培训督导的基本要求:

1、调动访问员的积极性，不要沿袭访问员在学校中养成的“填鸭”式的教育方式，此种方式往往事与愿违，因此在培训过程中培训督导要与访问员形成互动。

2、自己要努力记住部分访问员的名字，这样可以消除访问员和督导之间的陌生感，因为参加基础培训的人员都是新人，对公司的了解基本上属于空白，我们不但要在讲解过程中体现出访问员工作的重要性，还要在我们的培训过程中体现出我们对访问员的重视。

4、基础培训的最终目的是在我们的努力下使接受过我们培训的访问员都能够配合项目督导进行各种调研工作，因此，在上述要求的基础上，最主要的一点就是能够让访问员充分了解市场调研所涉及到的相关常识。我们不能认为访问员理解了一部分就是全部理解，必须要使所有访问员全部了解，这样才能达到基础培训的最主要目的。

5、访问员必须要做记录，否则很难达到预期效果。

6、督导所需物品：访问员基础培训签到表、抽样图、地址表、押金收据、接触率登记表等必须在培训前备齐，培训结束后要及时收回，妥善保管，为得损坏、遗失。

目 录

一、序言

1、行业简介

2、工作性质和内容简介

3、培训督导与访问员互相认识，收取押金100元及培训费10元。

二、行业介绍及市场研究流程介绍

1、行业产生的历史背景

2、行业发展趋势

3、公司简介

4、市场调研的涵义、基本原则、市场调研作用

5、市场调研流程图示

三、原始资料的收集方法及概述

1、定量研究方法及访问形式

2、定性研究方法及访问形式

四、访问员素质要求

五、访问技能及访问基本常识

六、访问基本常识

七、作弊情况的汇总

八、模拟问卷讲解

1、问卷结构讲解

2、问卷基本题型讲解

3、问卷半模拟培训

九、模拟问卷总结及答疑

十、公布管理条例，签订协议

十一、问卷试访及总结

一、序言：气氛导入【建议时间15分钟】

培训督导介绍：大家好！欢迎大家来参加我们的访问员基础培训，我是数字100调研公司的项目督导，我叫\*\*\*，今天由我来给大家做培训，在今天的培训中将会讲到访问员的工作职责、访问的形式、访问形式的特点及访问技巧、最后和大家做一下问卷的试访。在培训以前大家听说过通明调研公司吗？（互动）数字100调研公司是专门从事市场调查和研究的公司，我们收集受访者的想法和意见来帮助企业改进产品或改善服务。访问是市场研究中采集数据、收集信息最基础、最关键的环节。通常访问要在受访者在家的时候进行，即工作日的晚上或休息日（街头访问除外），访问员在访问时要依据公司提供的问卷进行，访问后要向受访者赠送礼品。所以我们访问员的工作没有任何的推销目的，他们的工作只是负责采集数据、收集信息，而且这些工作都是利用他们的业余时间完成的，为了方便他们的工作，公司会给受访者提供一些礼品.好，现在大家已经认识我了，下面的时间也请你把自己介绍给大家。

二、行业介绍及市场调研流程：（进入正题详细介绍行业）【建议时间10分钟】

前面我简单地介绍了我们的工作，下面我就详细介绍一下什么是市场调研、市场调研产生的历史背景。

1、市场调研产生的历史背景

市场调研的发展跟经济的发展密切相关，它伴随着经济的发展而发展。它是市场营销 的重要组成部分。

由于先进国家的生产规模不断扩大，商品竞争日益激烈，市场营销应运而生，由于它主要跟企业的赢利和客户联系有关，所以在现代企业里占有非常重要的地位。市场营销是指导生产以及联系生产和消费的一系列的经济活动。它不仅包括生产过程之前的具体经济活动，如分析市场机会、选择目标市场、制定产品计划等，而且还包括生产过程完成之后的一系列具体的经济活动，如制定价格、选择最佳分销渠道、做广告、推销、售后服务、信息反馈等。随着市场营销的深入发展，市场调研作为一种新的行业也随之产生。第一项市场调查是一项选举调查，由美国h.p报纸于1824年7月进行。第一家正规的调研机构在1911年在美国成立,其研究重点放在汽车工业上。20世纪30年代后期,市场调研开始进入美国的大学课堂。市场调研作为一门学科创立于20世纪50年代，并随着经济的发展稳步发展。在中国20多年改革开放的环境下，国内逐步引入了市场机制，在20世纪90年代，我国市场研究行业得到了迅速发展。

2、市场研究的发展趋势 在全球经济发展强国中，市场研究已成为一个独立的服务行业，2024年全球市场研究营业额为152.32亿美元。我国自1988年7月第一间专业市场研究公司成立以来，至今已发展到1000多家专业公司，2024年全国市场研究营业额约15亿人民币（1.81亿美元）。1998年9月设立在中国信息协会的市场调查分会筹备委员会正式成立，标志着我国市场调研行业正式迈入起步阶段。2024年4月在广州举行了全国市场研究行业协会成立大会，标志着市场研究这个新兴行业在我国已经初步形成，相信我国加入wto后，这个行业势必能够更加迅速的发展。目前，我国专业市场研究公司服务的客户，绝大部分是外资或合资企业，对于国内企业，除少数规模较大的企业外，对市场研究这一工具的作用尚未有足够的认识，正如人们所说：“当国内企业在日常的营销活动中普遍的使用市场研究时，那时候就是中国市场研究业的春天”。

3．公司简介

数字100市场调研有限责任公司成立于1997年。经过7年的发展，现已成为东北地区发展速度最快、最具规模的专业调研公司之一。公司以本地市场为依托，业已形成覆盖东北三省的调查网络。调查涉及家电、电信、计算机、网络、医药、食品饮料、烟酒、大众传媒、汽车、房地产等多个领域。在项目运作的同时积累了丰富的经验，并建立起完善的质量控制系统与执行规范。公司拥有北京市各大专院校近四百名大学生和下岗女工组成的训练有素的访问员队伍，并在大连、鞍山、锦州、盘锦等各市院校建立了访问员联系站。可以为客户进行包括定量研究与定性研究在内的全面的市场调查研究，如产品研究、使用与态度研究、品牌形象研究、顾客满意度研究、媒体研究、广告效果研究、零售研究、商业圈研究、促销效果评估、产品派送与dm派送，现场执行等。

4、市场调研的涵义、基本原则、市场调研的作用 大家以前接触过市场调研吗？知道什么是市场调研吗？哪位同学能说一下。（互动）

市场调研是指运用科学的方法，有系统的去收集和分析有关市场营销问题的信息，以帮助企业营销管理人员解决营销决策问题，它是消费者与厂商联系的桥梁。市场调研的基本原则：

① 科学性原则,是指市场信息必须是通过科学的方法获得的，它要求市场研究人员

从调查设计、抽样设计到资料采集、数据分析和统计处理等整个过程都必须严格

遵循科学的规律，特别是抽样设计、资料采集方法和统计方法的运用上，尤其要

加以注意；

② 客观性原则，是指在调查过程中，尊重客观事实，真实准确的反映客观情况，避

免主观偏见或人为地修改数据结果；

③ 保密性原则，在市场调研中保密性原则体现在两个方面：第一是为客户保密，第二是为受调查者提供的信息保密，不管受调查者提供的是什么信息，也不管受调

市场调研的作用可概括为：①了解消费者需求；②了解竞争产品市场表现；③评估、监测市场运营状况；④发现市场空缺和市场机会；⑤分析行业发展态势。

三、原始资料的收集方法及概述

1、定量研究和定性研究概述 定量研究是市场调研中普遍采用的方法，其研究的对象应具有一定的代表性，在数量上有一定规模。“用数字说话”是定量研究的前提。定量研究要求是一对一的访问，访问员和受访者要面对面的访问，也就是说不要让受访者看见我们的问卷。定量研究主要包括：即入户访问、拦截访问、电话访问、企业访问、自助访问（即邮寄访问和留置访问）、观察监测（即铺面观察、神秘顾客，人员流动监测）这几种访问形式。

定性研究的价值不在于得到精确的某一类群体的要求现状和趋势，而更多地是探索消费需求的深层心理原因，获得消费者对需求的表达方式及常用语汇。定性研究主要有焦点小组座谈会和深度访问。

定量研究和定性研究最大的区别在于，定量研究一般根据调查问卷进行调查，所获得数据大多是能量化的东西。而定性研究是调查员根据讨论提纲或讨论指南进行调查，所收集篇二：进场人员培训计划 五洲国际装饰城ab栋工程

作业工人进场安全教育

一、安全教育的目的和意义

安全是生产正常进行的前提，也是社会文明与进步的重要尺度之一，而安全教育又是安全管理工作的重要环节。安全教育的目的，是提高全员的安全意识，安全管理水平和防止事故，实现安全生产。“安全第一，预防为主”是我国安全生产工作的基本方针，写入了党的十三届五中全会决议和《中华人民共和国建筑法》这一切都充分体现了党和国家对保障人民生命财产安全的高度重视。因此搞好安全教育意义非常重大。

1、安全教育是提高全员安全素质，实现生产，顺利有序进行的基础。

2、安全工作是与生产活动紧密联系的，与经济建设、生产发展企业深化改革，技术改造同步进行，只有加强安全教育工作才能使安全工作适应不断变革的形势需要。

3、安全生产工作是一门科学。随着现代化工业的发展和科学技术的进步，安全科研系统的建立和发展已成为迫切的任务。安全管理、安全技术、劳动卫生技术标准系列化都要依靠科研、信息、检测手段。

二、安全教育内容

安全教育主要包括安全生产思想，安全知识，安全技能三个方面的教育。

1、安全生产思想教育

安全思想教育的目的为安全生产奠定思想基础，通常从加强思想

路线和方针政策教育，劳动纪律教育两个方面进行。

① 思想路线和方针政策的教育

一是提高各级领导干部和广大职工群众对安全生产重要意义的 认识。从思想上、理论上认识社会主义制度下搞好安全生产力的重大意义，以增强关心人、保护人的责任感，树立牢固的群众观点。

二是通过安全生产方针、政策教育，提高各级领导、管理干部和 广大职工的政策水平，使他们正确全面地理解党和国家的安全生产方针、政策，严肃认真地执行安全生产方针、政策和法规。

②劳动纪律教育主要使广大职工懂得严格执行劳动纪律对实现安全生产的重要性。企业的劳动纪律是劳动者进行共同劳动时必须遵守的规则和秩序。反对违章指挥，反对违章作业，严格执行安全操作规程，遵守劳动纪律是贯彻安全生产方针，减少伤亡事故，实现安全生产的重要保证。

2、安全知识教育

企业所有职工必须具备安全基本知识，主要有：①基本生产 概况；②施工生产流程、方法；③企业施工生产的危险区；④安全防护的基本安全知识和注意事项；⑤机械设备，厂内运输的有关安全知识；⑥有关电器设备（动力照明）的基本知识；⑦高处作业安全知识；⑧生产施工中使用的有毒有害原材料；⑨消防制度及灭火器材应用的基本知识；⑩个人防护用品的正确使用知识。

3、安全技能教育

安全技能教育就是先结合本工种的专业特点，实现安全操

作，安全防护所必须具备的基本技术知识的教育，每个职工都要熟悉本工种，本岗位专业安全技术知识。安全技能知识是比较专门、细致和深入的知识。它包括安全技术劳动卫生和安全操作规程。国家规定

建筑登高架设、起重、焊接、电气、爆破、压力容器、锅炉等特种作业人员必须进行专门安全技术培训，并经考试合格，持证上岗。

4、法制教育

定期和不定期对全体职工进行遵纪守法的教育，以杜绝违章 指挥，违章作业的现象发生。

三、安全教育的基本要求

1、领导干部必须先受教育，目的是为了提高领导的安全生产管理水平。

2、进场的劳动者必须经过上岗前的“三级”安全教育。三级教育指：公司教育、项目教育、班组教育。

3、特种作业人员的培训

主要为11种，目前我们工地主要有电工作业、起重机械操作、电气焊、机动车辆驾驶、建筑登高作业。

4、经常性教育

安全教育培训工作，必须做到经常化、制度化。

除以上四种安全教育外，还要根据建筑施工生产特点进行“五抓紧”的安全教育。

① 工程突出赶任务；

② 工程接近收尾； ③ 季节气候变化；

④ 施工条件好时；

⑤ 节假日前后。

以上这五方面都是容易麻痹，引发安全事故，必须经常抓，经常讲。

四、有关安全生产制度及安全纪律

1、十项安全技术措施 1）按规定使用“三宝”。

2）机械设备防护装置一定要齐全有效。3）塔吊等起重设备必须有限位装置，不准带病运转，不准超负荷作业，不准在运转中维修保养。

4）架设电线、线路必须符合当地电业局的规定，电气设备全部接地接零。5）电动机械和电动手持工具要设漏电掉闸装置。6）脚手架材料及脚手架的搭设必须符合规程要求。7）各种缆风绳及其设备必须符合规程要求。8）在建工程的楼梯口、电梯口、预留洞口、通道口必须有防护设施。9）严禁穿高跟鞋、拖鞋、赤脚进入施工场地，高空作业不准穿硬底和带钉易滑的鞋靴。10）施工现场的悬崖、陡坡等危险地区应有警戒标志，夜间要有红灯示警。2．施工现场“十不准”

1）不戴安全帽，不准进现场。2）酒后和带小孩不准进入现场。3）井架等垂直运输设备不准乘人。4）不准穿拖鞋、高跟鞋及硬底鞋上班。5）摸板及易腐材料不准作脚手板使用，作业时不准打闹。6）电源开关不准一闸多用，未经培训的职工，不准操作机械。7）无防护措施不准高空作业。8）吊装设备未经检查（或试吊）不准吊装，吊物下不准站人。9）木工场地和防火禁区不准吸烟。10）施工现场各种材料应分类堆放整齐，作到文明施工。

3、安全纪律

1）进入施工现场，必须遵守安全生产规章制度。2）进入施工区内，必须戴安全帽，机械操作必须戴压发防护帽。3）操作前不准喝酒。

4）现场内不准赤脚，不准穿拖鞋、高跟鞋、喇叭裤。5）高空作业严禁穿皮鞋和带钉易滑鞋。6）非有关操作人员不准进入危险区内。7）未经施工负责人批准，不准任意拆除架子设施和安全装置。8）不准带小孩进入施工现场。9）不准在施工现场打闹。

10）不准从高处向下抛掷任何物资材料；凡违反上述纪律，按规定给以处罚。

五、安全知识和安全常识

1、什么是“三违”

三违指：违章指挥、违章作业、违反劳动纪律。

2、“三保”、“四口”是什么？

三保：安全帽、安全带、安全网。四口：楼道口、通道口、预留洞口、电梯井口。

3、处理工伤事故的“三不放过”指的什么？

① 找不出事故原因不放过；

② 本人和群众受不到教育不放过；

③ 没有制定出防范措施不放过。

4、怎样正确佩带安全帽篇三：2024人员培训计划 2024年人员培训计划表 2024年人员培训计划表 篇四：2024年试验室员工培训计划

试验室员工培训计划

试验室培训工作主要针对刚刚从业试验员和质检员工作问题进行培训，其主要目的在于提高员工业务水平，提高对检验；检测工作的认识。加强操作人员的技术等级培训，不断提升操作人员的技术理论水平、业务水平。其具体培训计划安排如下：

一、组织领导

为进一步加强对质检员和试验员培训管理，提高业务水平，使每个从业人员更好将理论知识运用到实际操作中，经公司研究决定，制定培训小组，坚持培训人员、培训内容、培训时间落实原则。

二、培训计划及内容

（一）理论学习

1.应学习相关国家标准、规范，试验室相关文件等。1）.检测、检验标准和规范。2）.试验室程序文件、质量手册。3）各项检验、检测的原始记录及各试验报告的填写。4）试验室各种仪器、设备的操作规程。2.明确各员工岗位责任制。1）.质量负责人应对各项检验、检测工作进行监督检查，严把质量关； 2）.技术负责人应对取样和实验的各个环节进行指导，发现问题立即上报。3）.提升各人科学文化水平，增强员工整体文化素质。

（二）实践操作 1.由试验室主任、技术负责人、质量负责人带领试验员按照规范进行与混凝土有关的各种试验（砂、石、水泥、粉煤灰及外加剂）。2.实践操作应严格执行试验仪器设备操作规程（压力机、振动台、筛分析仪及负压筛等）。

试验室将高度重视此次人员培训，并制定切实有效的培训实施计划，实行指导性与实践性相结合的办法，从而提高培训人员业务水平。

**第四篇：市场调查访问员管理制度**

XX公司市场调查访问员管理制度

一、访问员培训制度

访问员必须事先参加访问员基础培训和项目培训。

（一）访问员必须完整地接受公司统一的“访问员培训课程”，并经考核合格，方可获得访问员工作资格。

（二）如由于访问员未能完整参与整个培训的，且没有事先申请的，取消该访问员资格。如果事先申请被批准的访问员须重新参加下次培训。

（三）访问员在基础培训后两个月内未参加项目的，应重新培训；

（四）项目培训中的管理

1、准时参加项目培训

当督导分配项目任务后，应准时参加项目培训。未经项目培训不得参加项目的访问。若迟到超过15分钟，取消该项目工作资格；未经督导同意而不参加者，取消该项目工作资格。

2、明确项目培训的要求

项目培训中要认真，留心，明确该项目的访问要求，若培训或试访过程中的表现未能达到规定的技术要求，不能参加项目工作。

二、项目过程中访问员的管理

公司以项目督导进行项目的管理，访问员应服从项目督导的统一安排，对所做的工作认真、负责，确保工作质量和工作效率。访问员的劳务费按照完成的问卷数量、质量以及工作态度进行考评核发。具体见访问员考核评分表。

（一）若项目培训后未能在督导指定的时间内交问卷，而又未能及时告知督导，征得同意者，如情节严重，而造成严重后果的，赔偿公司由此所受的全部经济或其他损失以及追究法律责任。

（二）项目培训后或项目进行中途，未经督导同意而擅自中止执行项目或无故退出者，取消访问员资格，扣发该项目的全部劳务费。

三、劳务费发放

（一）发放：劳务费按每个项目或项目节点进行发放

（二）时间：一般劳务费在每次项目或项目节点（依实际情况）结束15天内发放完毕，访问员在此期间内领取劳务费，逾期不再发放。若逾期原因为公司原因，则在1月内补发。

（三）负责：劳务费由行财部进行发放至项目督导，项目督导未经批准不得代领或私吞劳务费。

（四）领取：访问员每次领取劳务费需凭身份证或其他有效证件领取，并在首次领取劳务费时交上身份证及学生证复印件。

四、项目器材使用

（一）发放：按照每个项目或项目节点进行发放

（二）时间：在项目执行开始时进行领取，并且持续至项目或项目节点结束时交还

（三）负责及领取：

1、器材统一由督导在项目开始或项目节点开始时进行领取。

2、由督导统一收取相关访问员的器材押金，访问员统一登记、签字确认领取。

3、登记表及押金由督导统一交付至行财部确认器材领用，行财部根据登记表发放器材。

4、项目结束或项目节点结束时，督导负责汇总器材，并交行财部审核。

5、行财部发放相关器材押金，再由督导根据登记表统一发放押金，访问员签字确认。（器材审核规定）

五、访问员失真问卷的处理规定

为保证访问员访问质量的客观性，维护公司及客户的利益，特制定此制度：

（一）访问要求

访问要严格遵守访问员守则，严格遵守公司的访问要求，按规定条件对访问对象进行访问，按项目要求完整执行访问流程，访问过程中，要按统一的口径作必要的解释，如遇特殊情况，应及时向督导汇报而不能擅自处理。访问应如实逐题填写问卷或量表，对访问过程中没记清楚的地方，如有录音或录像的，借助录音或录像进行回顾，没有录音或录像的采用电话向被访者进行补问。

（二）所有访问员应向公司保证：所完成的问卷、量表，皆由本人依照培训规定作业程序和标准完成，绝对真实无欺，若查出有失真问卷，该访问员应主动交代其余问卷之真实情况，否则，若经过复核查出，将视为严重作弊予以处罚。

出现下列情况属真实性问题：

1、访问员根本未去访问，自己编造由他人代答/他人参与访问

2、问卷填写完整，但访问时间低于正常访问时间一半，按常规无法完成访问

3、不出示卡片、图片等访问工具

4、甄别条件不符或私自篡改被访者配额

5、不在规定地址访问

6、不按规定访问形式访问

7、自行决定分发问卷给别人代做

8、在被要求进行补问、补做时，不去补问、补做，自己填写应被问内容或只补问补做一部分

9、跳问/少问问卷内容

10、访问指定地址内非常住居民

11、自行截留应赠与被访者的赠品、礼品等

六、兼职访问员辞职规定

为完善访问员管理系统，稳定访问员队伍，对访问员辞职问题作出以下规定。

（一）正当辞职

1、访问员合同期满可提出辞职；

2、访问员因私人理由(如回原职工作等)可提辞职。

（二）不正当辞职/辞退

1、工作能力欠佳、消极工作、不负责任、访问员应自动辞职。

2、因作弊或技术问题而被公司辞退。

（三）辞职手续

1、上报所属督导，并交齐所领器材，交接好已完成问卷、量表，未完成问卷量表及项目相关物品。

2、访问员在离职前，要推荐相当人选作补充(不少于1人)。

**第五篇：访问报告**

访问报告

----网商交流平台主管

思路：访问报告要包括访谈对象，被访谈组的基本情况，访问提纲，访谈对话记录，总结和体会这几大内容，范文如下：

访谈对象：

网商交流平台主管

职务：二组主管

性质：兼职平台

被访谈组织的基本情况：

QT平台兼职：

淘宝方面

兼职

400左右

诚信兼职，多劳多得

访问提纲：

1.您认为，要成为一名优秀的管理者应具备哪些技能？其中最重要的技能是哪个？

2.平台的核心竞争力体现在哪一方面？

3.这样的管理模式有什么优点？

4.如何更好的管理员工，是否有相应的员工管理制度？

5.某一天的工作活动。

6.对于平台的长远规划。

访谈记录：

领导才能，质量管理。及时掌握信息，有组织能力，有敏锐的洞察力，在复杂的经济活动中，要有应变能力。其中最重要的是把握机会的能力。1、您好，很高兴能进行这次访谈活动。能不能简单谈谈您认为要成为一名优秀的管理者应具备哪些技能？其中最重要的技能是哪个？

QT平台兼职首先靠的是一定的人数，再加上有效地管理，诚信兼职，人员安排和培训上一定要把好关，这样平台才能持久。那么请问一下，您认为该平台的核心竞争力体现在哪一方面？ 2、会员们之间更具有凝聚力，更好管理。那么，这样的管理模式有什么优点使您更为偏爱呢？ 3、我们有自己的会员条例，赏罚分明。而且把自己当成一个会员，而不是管理者。那您认为，如何才能更好的管理会员呢？是否有相应的会员管理制度呢？ 4、也就是从会员的角度出发来考虑问题，这样比较有人性化。使会员产生一种向心力，从而逐渐使会员把平台一切工作当成自己应该做的。

总结和体会：

身为主管这一管理者，对象是整个平台，需要的不仅仅是深厚的行业认识，对于资金风险的承担，更多的是公司企业的运行能力——管理能力，尤其在概念能力上。通过本次课业的完成，对于管理者的职能权限和管理模式都有了更多地了解。

最后，管理不是凭空诞生的，是给予公司企业的基本情况，需要发挥人的主观能动性。一个平台如何发展，需要怎样的人才都是值得管理者深思的问题。

管理的模式和结构更不是一成不变，是需要不断“更新”和“补漏”的。通过本次的采访，让我更好地将理论和实践联系。而“管理”二字需要更多地体验和实践，是需要日后不断的探讨和研究的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！