# 公司年终感想

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-07-19

*第一篇：公司年终感想以前在电视上播出过谁是最可爱的人，有广大的武警战士，有敬爱的人民教师，有马路清洁卫士环卫工人，有朴实的农民，„„他们有一个最显著的特征那就是他们都是用自己勤劳的智慧和双手在谱写自己的辉煌，当然了在抒写辉煌历史的还有我们...*

**第一篇：公司年终感想**

以前在电视上播出过谁是最可爱的人，有广大的武警战士，有敬爱的人民教师，有马路清洁卫士环卫工人，有朴实的农民，„„他们有一个最显著的特征那就是他们都是用自己勤劳的智慧和双手在谱写自己的辉煌，当然了在抒写辉煌历史的还有我们——大张人，我称自己为最可爱的人。

2025年七月底来到大张工作，从物流中心到大张盛德美店，自从来到大张，我才体会到零售行业的艰辛。虽然才半年，但是是最忙碌的半年，从

十一、中秋黄金周，到元旦，然后一直到年底。让我从一个实习员工不断的成长为一个合格的员工，过程是艰辛的，但是回想起来还是那么的意犹未尽。

最初被分配到物流园里，进行拣货工作，很累，每天要拉着液压车对大张所有门店的配货工作，配货工作很考验体力和细心。没有细致的工作在配货过程中就可以出现很多差错，没有好的体力可能配货你就是最慢的一个。过了一个多月，我被调到大张盛德美店精肉科进行工作，一切从零开始。对于我来说，超市是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。刚开始很抵触，慢慢开始适应，适应新的环境，新的人。因为要分割，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展，提早成为合格的操作人员。

曾经有一回，记得那时在快到过年时候，因为人员的调动，我分到了打肉馅，在这里接受了一个任务，领导交代要我将库存压制到最低，我在那段时间里天天加班。领导看不过去了说，今天还要加班啊，准备加班到什么时候，你不觉得你天天加班是有问题么，是自己速度慢还是工作中有问题。我也不好意思回答，回头想了想，确实是自己没有安排好自己的工作，每天只知道完成当天的任务，备好第二天的货，而不知道将第二天的货量尽可能压缩到当天去，这样第二天的库存就可以少一点，这样的话，价格也可以适当调高。慢慢的，自己就将这个办法运用到工作中，自己加班次数少了，效益也体现出来了，领导看到也高兴了。

快到过年了，人越来越多，工作量越来越大，有句话说，“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的人一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，想着明天的工作，想着可能我一个人的努力，能换来千家万户都能够买到想要的商品，顿时就振作起来。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，充实自己。从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，我感到我的付出可以在别的人身上显现出来，我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。在新的一年，面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标！我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。最好的理货员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是大张的员工，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，大张才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值、我深信，大张将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与大张同呼吸共命运，携手共筑大张的美好未来。

**第二篇：公司培训感想**

OTO百货公司总部

——培训感想

首先感谢公司给我这次学习的机会，我感到非常地荣幸，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。周总您的发言，不仅向我们介绍了公司目前的情况，使我对公司更加了解，还为大家展示了公司的未来发展前景，让我们深受鼓励。

这次培训，伙伴们的专业的职业技能，标准的服务礼仪，热情的服务态度，敏锐的观察能力，良好的表达能力和周到的处理能力都给我留下了很深的映象，众所周知，服务是公司的核心竞争力之一，建设公司品牌就好比是建设一栋高楼大厦，优秀的服务人员就是这栋建筑的一块基石。如今，在这林林总总的品牌竞争中，每一个导购员都是精准销售，有战术，有制度，有方法，但是，每当竞争再上升一个程度的时候，为了自己的销售业绩，往往都会用尽办法的把东西卖出去，当然，这未必不可行，不过，这样所销售的业绩是短暂和偶然的，因为不是所有的顾客都会轻易的被你蒙混过去，我们应该用良好的服务，优质的商品为品牌树立口碑，从而得到一个又一个的回头客......以后我们会再服务上下足功夫，提高我们的综合素质，争取做到：有求必应，亲切有礼，宾至如归。

而且，通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

在服装销售过程中，导购提升自身的销售服务技巧，最为有效的方法就摸透客人的心理，摸透了客人的心理，就是事半功倍，牵住了牛鼻子。摸不透客人的心理，就是事倍功半，拉住了牛尾巴，客人死活不跟你走。中国服装经营网认为，研究销售、提升门店销售业绩、营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

鹰王重生给我深深的震撼，鹰如此，人又何尝不是如此呢？其实，人生就是一个不断涅槃的过程，经过理性的思考后选择一个痛苦的重生以求卓越，并开始放飞新的梦想。我们就像它一样，要想在这充满竞争的行业生存下去，就要不断地变强大，就要谦虚的学习，不断地提升自己，让我们越挫越勇，创造一个不可能出现的自己.“结束 这不是结束只是开始”结束时为了更好的开始，虽然这次培训结束了，但是我们的工作，我们的公司，我们的未来会有一个更新更好的开始。最后，再次感谢公司给我这次的机会，我想到了很多，我的工作、生活也随之变得更加充实了，它不仅是理念上的交流，还是促进个人能力提高的一次良好的机会。

**第三篇：公司实习感想**

实习报告

学院名称 经济管理学院 指导教师 刘保平班 级 工商管理102班 学生姓名李媛媛

2025 年 12 月 26 日 题 目 雁峰酒业有限公司实习感想

学 号 20104910203 雁峰酒业有限公司实习感想

带着既崇敬又好奇的心情，我们来到了湖南雁峰酒业有限公司进行实习，这是我们第一次实习，也是一次非常有意义的实习。

实习过程分成了三个阶段。

一、第一个阶段：聆听专业人员的演讲

我们由工作人员带领来到了会议室，在这里，有专业人员为我们讲解了雁峰酒业的企业背景，企业文化，产品以及一些关于饮酒的常识。作为一名女生，很少接触酒，所以对酒有很少的了解，所以那些酒桌上的常识就真的更不用提了，通过今天的学习，我真的是学到很多，我们可以不会喝酒，但是我们不可以不懂得不了解，这也使我下定了决心去认真地了解一下酒文化。

另一方面，通过这次讲解，我也对雁峰酒业了解了不少。

首先，是他的发展历史：1958年,四十六名创业者怀着酿造衡阳美酒的理想,从分散在市内各生产点来到远离市区的周家坳。在河边沙滩上安营扎寨，拉开创业的序幕，并立志凭借自己的双手将“雁峰”这个品牌打造成“中国名牌”；1959年，雁峰老窖池酿出第一批白酒；1962年，“廻雁峰大曲”被评为湖南省名优白酒第一名，从此雁峰酒誉满三湘；2025年8月，衡阳市委、市政府大力发展本地经济，振兴传统品牌战略，成功引入以酒类运营和品牌打造见长的华泽(金六福企业)整合运营“廻雁峰酒厂”，并将廻雁峰酒厂更名为湖南雁峰酒业有限公司。

然后了解了雁峰酒老窖池群，这些建于1958年的老窖池群，共有126座，总容量约2025立方米，持续酿酒50多年的雁峰老窖池群，已经形成了庞大而不可探知的神秘微生物生态体系，据专家化验分析，在雁峰窖泥中，至今生活着600多种、数以亿计的神奇微生物。2025年，雁峰老窖池群成功获批成为衡阳市首个“近现代文化遗产保护单位”，雁峰酒酿酒工艺同步成为衡阳首批非物质文化遗产。

最后，是雁峰酒厂的产品的介绍，雁峰老窖所产之酒，窖得复合优雅，酒体绵甜爽净，香味谐调，入口舒畅，余味无穷。正合《酒品》中“酒以淡为上，苦洌次之，甘者最下”之说。如此独特的魅力，也使得雁峰酒酿造技艺已列入“衡阳市非物质文化遗产名录。

二、第二个阶段：对雁峰酒厂进行了参观

在工作人员的带领下，我们对雁峰酒厂进行了参观，闻着酒香，听着工作人员的讲解，不禁觉得自己已经深深的融入到了这种悠久的文化当中，感受着他的古老与神秘，而且对老窖池的参观给我的印象更是深刻，走进窖池，那缕缕幽香真的是让人陶醉，沿着那幽幽的灯关进去，映入眼帘的就是那一个一个的方格子，工作人员说，那池子里面埋得就是酒，要经过六十天的发酵才能取出，我当时真的觉得好神奇，我们还对刚酿出的基酒进行了品尝，这趟真的是没有白来。里面有的地方是采用人工，有的地方是采用机械化的，不管是哪里都是那么的井井有条。接下来去参观了流水线的装配，只可惜因为是中午饭时间大家已经下班了，所以同学们只能站在玻璃外面听一下工作人员的讲解，但是看着那些静静站在流水线上的瓶子还是有些遗憾，下次有机会一定要好好的感受一下。工作人员还对一些房子进行了讲解，看着那些不算华丽的建筑，一种崇敬之感油然而生。

三、第三个阶段：大家合影留念

对整个雁峰酒厂参观完毕之后，整个实习也接近了尾声，蒙蒙细雨中，大家激情不减，所有人合影留念记下了这令人难忘的瞬间。

通过整个实习，觉得自己忽然间长大了不少，虽然时间并不长，但却让我们亲身感受到了一些我们从没有感受过的东西，也让我明白了，好多东西不是我们学不会，不是我们不明白，而是我们缺少去感受，去体会甚至是去接受的心，或者是一种动力，一种实践。不是所有的东西都与我无关，而是你想不想与这种东西有关。所以，以后我会去试着接受，了解更多自己不懂得东西。而且最重要的是我对酒文化有了深深的了解，而且深深地体会了一下整个酿酒的全过程，好多我从前不知道的程序，好多我从来都不了解的神奇，今天真的是大饱眼福了。最后带着无比激动和恋恋不舍的心情离开了这个神奇的地方。

**第四篇：公司会议精神感想**

通过对公司《2025第二十八周例会》的学习，充分认识到总裁站在一个决策者的高度上，针对国内外大的发展形势，进行了全面而准确的分析。不仅着眼于国际国内现状，还展望了未来，将公司置身于世界的发展中，对我们公司各部分及每位员工提出了期望和要求。

对此我有几点感想

1、企业的发展需要一个科学的、人性化的、健全的体制来保障 总裁在会议中举了一个发生在他身边的真实例子来说明一个国际经济改革的重要性。一个国家需要丢掉包袱轻装上阵，才能取得长足的发展。这个道理应用到企业的发展同样适应，尤其，是对于我们这种新兴的新能源企业，更加需要丢掉包袱轻装快跑，这样才能是企业做大做强。

现在企业与国家的经济一样，不能再走“摸着石头过河”的老路子了。一个企业要取得长足的进步就需要有一个科学的、人性化的、健全的体制来进行保障。现在公司的体制是不健全的，这就是摆在我们面前的困难，因此我们必须要齐心协力克服摆在我们面前的困难。积极的推动公司体制的完善。

以前的企业都是人管人，这种管理理念已经过时了，在当今社会，企业必须树立制度管人的理念。因此，更加需要我们公司有一个科学的、人性化的、健全的管理体制。这样，我们企业才会有执行力。

2、产品的竞争力需要不断的创新，及成熟完善的工艺水平和生产体制。总裁提到，在电动车这个行业，我们起步比西方早，但是发展却没有西方国家迅速与全面。从这其中，我们不难发现造成这种现象的原因：工业水平低、自动化生产程度低、制度不健全等，这些原因无一不拖慢了我国电动车行业的发展。因此，要想我国电动车行业加快发展就必须变革。同时，产品的竞争力对与企业的生存至关重要。如果，一个企业的产品没有竞争力，那么这个企业是走不长久的，是不长寿的。那么我们作为陆地方舟其中的一员该如何来确保我们生产的产品在市场上有竞争力呢？

2.1产品需要有创新，如果我们的十年八年只能卖同一款车型，那么我们企业早就倒闭了。因此，我们需要开发不同的车型，同时，在我们的核心技术方面有所突破。

2.2一个产品单单只有创意是远远不够的，因为只有创意，没有实际，那么创意只会永久的停留在概念阶段。所以，我们在有创新的同时需要有一个成熟的、完善的工艺体系。只有拥有成熟的、完善的工艺水平，我们才能将研发部门的创新应用到我们的汽车上，否则都是空谈。比如，现在我们公司规划了完整的四大工艺，大部分的生产使用机器人来进行生产，使自动化程度大大提高。由此一来，我们公司的产能将会提高不少。

2.3的生产体制是我们的根本。总裁提到公司现在的人力成本和一些间接费用偏高，这就牵涉到我们的工艺以及生产了。因为，如果生产时工艺执行不到位。工人随意性强是很容易出现次品和材料浪费。所以，我们要建立一个成熟完善的生产体制，严格按照工艺部门制定出来的工艺进行生产。

3、成本控制至关重要。

企业成本控制的好坏。将会对企业效益的高低以及企业的兴衰造成直接的影响。随着电动汽车企业成本的不断攀升，为了有效控制成本，确保企业经济利益的持续增长，很多的企业采取最大化消减内部成本的做法．这样的传统成本控制方法对于企业而言，其成效不大，冈为该方法所提供的成本降低空间太小，而且不利于电动汽车企业的长期发展，随着成本的不断上升，电动汽车企业的经营状况会日显紧张，对电动汽车企业成本控制方法进行深入研究，这对于电动汽车企业生存和发展具有非常重要的现实意义。

3.1成本控制，是确保企业完成既定成本目标的重要手段目标成本的完成必须要借助成本控制这一手段才能得以实现，通过成本控制，企业生产过程中成本指标与预定指标所存在的差异便可及时显现出来．这样就能便于及时对于加以纠正，从而确保完成既定目标。此外，通过成本控制，不仅仅是为了确保既定目标的完成，其更重要的是要能使成本计划能超额完成．以实现更好的效果。

3.2控制成本，是企业降低成本、提高经济效益的重要途径，经济效益是在市场经济条件下企业生产运营所罔绕的中心点，而有效控制成本费用是能够提高经济效益的有力措施，对于电动汽车企业而言也同样如此。成本过高是制约企业盈利的一大瓶颈，降低成本已成为众多企业生产运营的重点。科学、有效的成本控制，不仅可以节约企业物资，降低成本，从而增加企业的盈利水平，同时，还确保了企业财产物资的安全完整，避免发生浪费丢失、计量不准等现象。

结语：通过对总裁会议精神的学习，我作为陆地方舟的一员切身地体会到，公司的发展与壮大离不开全体方舟人的不懈努力。我们应该将总裁在例会上讲的几点精神充分落实到自己的工作当中。尤其在现在公司正在起步阶段，我们每个方舟人任重而道远，每个方舟人都需要有奉献精神，在总裁的带领下为陆地方舟的发展添砖加瓦。

**第五篇：装修公司感想**

想法！

裝修設計公司，要有自己獨特的經營方式以及大眾化裝修理念。分別包括裝修設計方案的擬定，平面圖的規劃，現場的勘測，與客戶的溝通，出图，签订合同，签付定金，工期制作，完工竣工验收。这当中有设计团队和施工团队的合作，客户与自己的沟通，方方面面谨记要以客户是上帝的观念，与客户进行沟通，退一万步讲，即使这单生意初步谈下来，亏了，这个时候不要打退堂鼓，首先要做起来肯定要有得有失的，慢慢的做出自己的品牌效应了，才可以去注意这个收益问题。近几年的舟山装修设计这块，发展的并不是很好，问过几个相关的朋友，相对来说，要做的好做的出色站稳脚跟，的确是蛮困难的。但是不试过怎么会知道呢？一开始的公司，肯定是非常艰难的。无论是经济方面还是人缘方面，总体来说都是有困难的。比如一开始肯定很多繁琐杂事，例如营业执照的办理，办公场所的选择，办公用具的采购，工作团队的招聘等等。我们要有自己的招牌，自己的创意工作室名称。

设计师，顶端人物，日常包括业务的设计跟客户沟通以及修改 CAD绘制专业人员，直接接替设计师的完成草稿，进行绘制出图 主管管理公司的一切，打点一切。其次业务员。

我们可以通过在在相关的刊物上刊登广告做广告，报纸上的广告等，这是很随机的，但阅览量大。（这个暂时不能考虑）。也可以考虑网络推广，这是花钱最少，但效果最一般的。员工有事没事可以去同城论坛各大论坛灌灌水，推销自己。有接着就要树立口碑了，自己开了设计公司了，身边的朋友，同学，同事，甚至家人，都要来回的宣传，不耐其烦地告诉他们你在做什么，能具体做什么（具体点）。这是不花成本的宣传。在他们面前一定要把你对设计的决心，专业，热情传递过去，别忘记给他们名片。在间隔一段时间，就请你认为有业务介绍可能的朋友一起吃饭，说说你公司的好消息，花不了多少钱的。别怕烦，并做个公司的主页，包括简介、业务、结构一系列的问题。其次业务员推广，这是没办法的办法，很多都是这样开始做起来的，但很多经营者在没业务来的时候第一个考虑的就是这个办法，但开公司不是为了存在而存在，业务员制度难以让公司随着时间而沉淀什么。退而选之。（重点考虑）同时面临业务员业务的拓展知识培训等，需要做前期很充分的准备。如果允许可以进驻各新建小区，熟识物业分发装修资料以及报价，也可以同时业务员分发广告进行宣传。假如有一天业务来了，很突然的来了该怎么办呢？

好了，通过上面的手法，已经有客户找到你，我们怎么做？

1、电话中就需要先了解客户的基本情况

客户电话来咨询业务情况时，我们一定要明确客户的需求，电话里要了解清楚这么几点：一是客户的联系方法，有时候挂了电话才发现没写下他的姓，等你打过去，发现要拨分机，一个业务就这样死了，是最低级的了。二是要明确客户要设计什么项目，别带错资料。三是可以试着了解客户的职位，问他负责什么的，（明确其权力），四是尽量约时间上门见面，这个是非常重要的，你可以说自己上门展示自己的作品，扩大你们的选择范围，可以说我们可以根据你的要求，结合我们的经验，提出些建设性的意见；也可以说，即使生意做不成，还可以交个朋友，等等话题。五是如果客户问你能否做主，或主动留下了私人的手机号码，8成是希望要回扣。得灵活对待。

2、充分了解客户

在与客户电话完毕之后，第一时间就是上客户的网站，浏览其公司的基本状况，这样才能与客户交流时，有足够的话题，也让客户对你们有好印象。

3、拜访客户

拜访客户要尽量安排设计师和负责人前去，一方面，可以让设计师介绍公司的设计理念以及一些新意，二是负责人可以就自己当地的业务水平或者价格优势服务质量充分的展现给客户，让客户觉得真诚

但人多不能显得乱，主要还是要一个人说，其它人做补充。

4、拜访客户之前需要主要的几点

一定要注意形象，不能太随意，注重自己就是重视对方。

一定要准时，最好能早到个10分钟，为了避免交通堵塞造成的意外误时。

5、我们需要带什么资料去客户那里

公司介绍资料（宣傳冊），最好能留在客户那里的，公司资料一定要制作优美。，然后可以带相关知识介绍的资料，因为毕竟很多客户是不了解设计的，你可以多带点样品畫冊，将基本知识整理好，耐心为客户上一课，（只要客户不赶你走，你就继续加深印象）。另外，可以考虑以往做过的价格相对高点的，或比较有分量的企业的合作合同，给客户做对比，用事实说话。

6、客户见面后的洽谈

客户的正式洽谈中一定要庄重，多倾听，多记录，当客户需要你做公司的口头介绍时，尽量介绍出公司的亮点，语气要肯定，自然，积极欢迎客户到公司参观。对专业知识要显示自己的熟练，热情。在轻松时刻，可以问点客户的私人情况，如老家何处，在公司的负责事务等。为以后的客户交流打下深刻基础。

7、如何展示公司的作品，突现公司的优势

在展示公司作品时，一定要注意客户的反应，积极揣摩客户需要了解的元素和段落，然后展开说明。在客户反应不积极时，我们依然积极耐心讲解，展示作品速度不宜过快。

8、价格如何洽谈

价格是砝码，不能太快地定价格，因为设计行业的价格是根据对方的消费能力定的，如果定得太早，就丧失了抬高的机会。在客户一定要说出价格的时候，我们心里其实都有个最高价格，和最低价，我建议可以先说出最高价，呵呵~~（当然是要灵活看情况而定咯）

9、需要了解，记录客户的什么资料

一般无论我们做什么设计，都需要了解客户的企业文化，企业精神，了解对方公司经营范围，以及市场活动等，以便我们的设计能符合企业的规模，行业特征。

这也是设计公司的乐趣所在，能接触很多企业的经营之道。

其次，根据项目需要，能观看企业的资料画册，写下他们对本次项目的要求等等。

10、如何给客户写策划/价格方案

当从客户那里离开后，回到公司需要写一分有针对性的反馈文字是很有必要的，或策划书，或价格书，我建议内容可以将本次洽谈的结论写上去，比如（本次）项目背景，客户公司的介绍。客户对本次项目的要求，然后再写下我们的价格，项目进展时间安排，我们的参与人员组织，付款方式，以及自己公司的介绍附上。

策划书内容尽量详细，毕竟如果你前面洽谈得不好，这策划书可以弥补。前面交谈得好，这个策划书可以加强。尽量多花时间，多有针对性，能解除客户的疑问。其实以上的各个步骤都是可有可无的，生意来了一定要把握好，然后接着就是签合同了。

遇見你在那個熟悉的夜裡 想著你是多么的慶倖

這回憶淡不去 記憶難消去 只怪自己愛上你

那個暖暖夜裡 曾經相擁到天明 如果你不是說你要離去 我想我永遠守著你

誓言難忘記 現實太在意 你我不能再一起 只能夠流淚說離去 希望能夠在相聚

一轉眼過了若干年 熟悉的場景又重現

你依舊是你 我依舊是我 才發現身邊多了一個人

好後悔當初沒有想你說明白 那時候的心難忘記 你說你愛我 我也愛你 一起相擁到天明

離開后沒法忘記你 心裡記起那一個你 曾經說一起走人生的路 卻如今相隔兩地

在轉角的那一家飾品店 曾經有過我倆的身影 每次前去 裏面的侍應生總會 把我推向你

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！