

## 拒绝模棱两可 实事求是做事

——温巍巍

由于家中舅舅的影响使得他选择离开温州来到福州打拼，毕业不久，他充满迷惘，也怀有憧憬，一个偶然的电话使他选择来到中讯，在此，便开始他的精彩人生。

### 坚持与成熟



四年前初见他，一个开朗青涩的男孩，四后再见他，则变成了一个稳定且富有责任感的青年，在中讯，他完成了从青涩到成熟的蜕变。现在的他，对未来的规划更加明确，富有了更多的责任感，他希望能在福州扎根下来，在做好自己本职的同时能够多学习管理团队的能力，并将协助主管管理好的团队，使自己离目标更进一步。

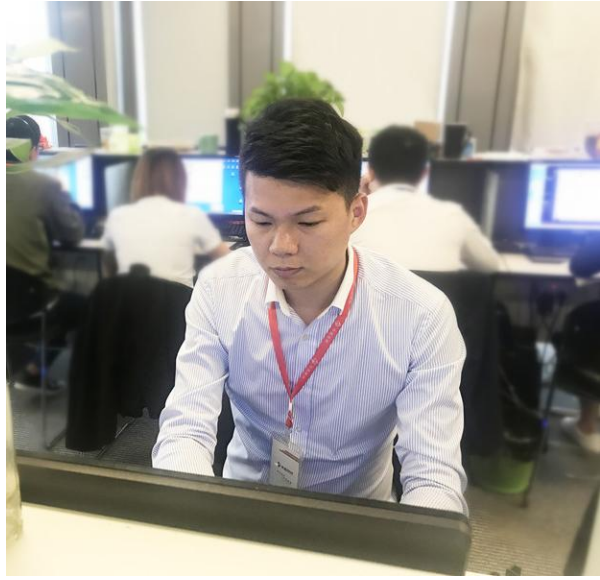
中讯是巍巍的第一份工作，2013 年毕业后，像无数毕业生一样期望找到自己感兴趣的工作，这种期望一晃就三个多月，这个毕业不久的应届生认为快过年了，需要花钱的地方很多，得先找份工作赚些钱准备过年，就这样机缘巧合加入了中讯，在中讯一待就是两年多，为了满足自己那颗两年多以来对大千世界按捺不住的好奇心，他在 2015 年底选择去到上海学习，但一年后的他仍然选择回到中讯的大家庭，他认为选择回来的原因，其一，他已经习惯在福州生活；其二，中讯大家庭中每个人的个人能力很强，响亮的品牌，悠久的历史，丰富的资源，实力超群的老师团队，都促使了他再次回到中讯；其三，他认为，今年已经 25 岁的他需要为了未来多做打算，需要为家庭承担更多的责任了。

在证券投顾四年多了，身为业务人员，总会遇到工作上的疲软期，也出现过开不出单的时候，面对不出单的业务员，一种会选择逃避压力的离职，一种会选择跨过坎坷的荣耀，他选择了后者，选择了接纳工作给予的挑战，选择了接纳自

已身上的不足，调整自己从新出发。与其说是他选择了后者，不如说是他无从选择坚持，就如他所说的，每当困惑时就会质问自己：“我不做这份工作的话，我还能做些什么呢？”是啊，人往往在没得选择时，才会逼自己一把，才能有置之死地而后生的决心，才能逼出自己巨大的潜能。

### 性格魅力征服客户

初见他时，便觉得他是非常幽默与开朗的，同时，他也将这种幽默带入到他的工作中去。他认为，要把客户服务好，先要让客户认可你个人的性格，并且你也了解客户的性格，彼此都了解，才更有利于开展工作。他从不严肃地对待他的工作，相反地，他用幽默的方式开展工作，甚至会和客户开开玩笑，真正地与客户成为朋友，完整地在



客户面前展现他的真我，他的真实展现获得很多客户信任。曾经他的一个客户，在前两年受过现货公司的伤害，由于现货公司的误导，和客户的不专业，将所有金融业包括证券公司一并摸黑，后因为信任他个人，长期关注公司的实力，最终与公司合作。

### 换位思考 乐于助人

作为一名销售人员，在享受销售带来的收获、荣誉、鲜花掌声的同时，在同样面临着同业的各项竞争，有些甚至是恶意的竞争，但他懂得真诚待人，面对客户，他勇于承认服务不到位的地方，真诚的与客户讨论投资的风险与机遇，也能接受客户提出的批评与建议，因为这样的态度，让客户感受到真诚的业务员及真诚的企业。不仅如此，他也是个“热心肠”，对待客户，他关心客户的动态，多与客户沟通，让客户感受到他的热情与关心。在团队中担任着小主任角色的他，帮助他的组员都是家常便饭。在部门中，他也常常与其他伙伴们分享他的工作上的技巧与心得，让大家一起发展与前进。