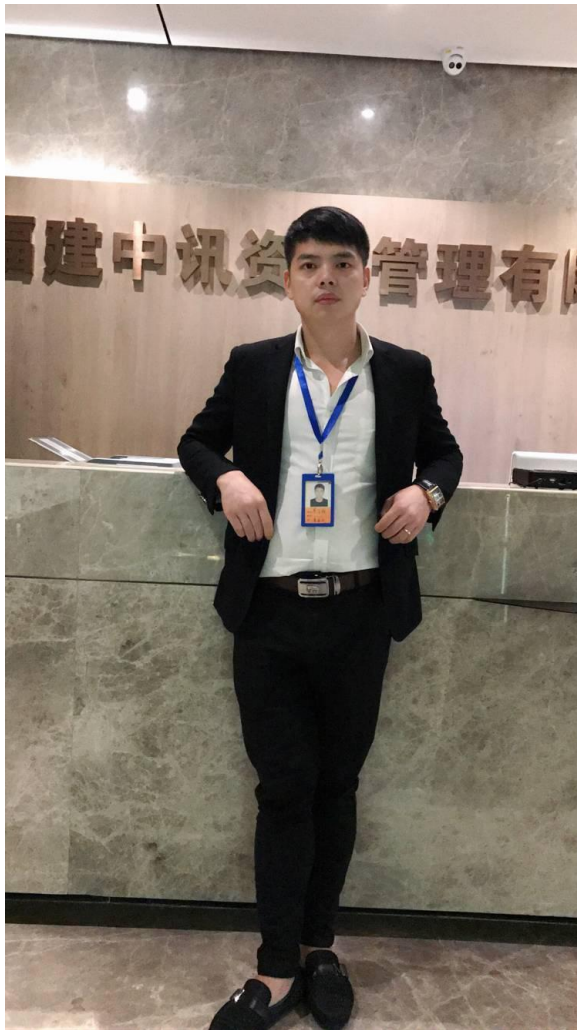


顽强的毅力可以征服世界上任何高峰

——李华辉

人生并非一帆风顺，有顺境，必然也有逆境，在人生的道路上越向上走，你越会发现它的挑战加大，也发现它的风景越好，有道是无限风光在险峰，人的成长亦如此。当人面对挫折时，就需要自信。自信反过来就是“信自”——相信自己。他就是带着这样的自信，用心服务客户，管理出一支优秀的团队，带领他们不断在这条充满挑战性的道路上向前迈进。

自信伴他走向成功



失败并不可怕，可怕的是消沉的意志，自信会使你在失败时重新看到光明，从而走向成功，造就一个又一个的成功者。他刚进入这个行业时，面临的是金融危机，但当他看到行业的前景，想到自身未来的发展，他就自信地告诉自己他可以做到，可以顽强地坚持下去。虽然在工作中途，他也有想过转行投资，但他最后还是选择来到中讯。在这里，他发挥出了自己的潜力，创造了优异的成绩。自信中充满了机遇，充满了挑战，充满了勇气，充满了不断的探索，所以自信，是迈向成功的第一步，但自信并不是空想，不能简单的说：“我相信我能行！”而不付诸实际行动。理想的实现需要满怀信心，也需要契而不舍的努力。他在通往成功的道路上也是

慢慢学习与总结经验，不断超越自我与成长，才做到了今天的成绩。

团队管理严格化

也许有的人是个明星业务员，但他可能不是一个优秀的管理者，对于他来说，他即是明星业务又是个优秀团队管理者。他对自己的要求很高，在他的工作中永远为自己设定参照物，永远盯住销售中的前三名，永远充满着向上的追求。除了向前冲外，他还是个理性擅长总结的人，若没有达到他自己的目标，他就开始反思自己的不足，不然后断改进，提升自己的能力，以达到自己的目标。在管理团队方面，他也将自己的高标准与严要求传承到团队管理上，用他自己独有的方式和方法来管理团队。首先，他用严格的制度来要求组员，并且用自己的亲身经历做为例子，从而激励组员，让组员们慢慢地做到自律管理；其次，作为团队的管理者，对比之前作为一名普通的员工，他面临的压力比之前要来得更大，所以他希望组员能快速成长起来。当组员们获得了好的成绩，他会进行适度的表扬，但一定会告诉他们要学会谦虚；当他们意志消沉的时候，他又会对他们进行鼓励，鼓励组员要拧成一股绳子，大家一起共同前进。特别对待刚进入这个行业的新人，他会更加细心地教导，用更多的耐心去倾听他们的疑惑与问题，再给予解答；最后，过硬的团队一定有过硬的思想做后盾，这种统一的思想，就需要管理者从大局出发，制定切实可行的激励机制，所以他会常常与团队成员们沟通共同的目标与想法，以此不断激励他们前进。当团队有了一个共同的目标，就让团队有了明确的方向，使得团队能够箭头齐发，为一个共同的目标而努力。

用心服务 真诚待客

若你想让客户把你当作倾诉的知心朋友，你就必须实实在在、用心地去对待你的客户。因为只有用心，我们才能站在客户的立场和角度去考虑问题；只有用心，我们才能关注和理解客户的个性化需求；也只有用心，我们才能做到超越客户的期望，想客户所未考虑到的问题，做我们应该做和替客户着想所需要我们做的事情。他说道：“中讯丰富的资源、实力超群的分析师团队，这些都是我们的优势所在，但在利用好优势的同时，我们在服务客户的过程中，也要做到热情待客，耐心解惑，更要把这种用心服务，真诚待客的心态贯穿服务的整个流程，让客户真正感受到我们的真诚与专业性。”当面对客户的困惑，他会以讲述道理与耐心解释的方式反馈给客户，让客户能真正学习到正确的投资理念。他对待客户时刻都像自己最亲密的朋友，无论客户的态度是平静还是高昂的，他始终都会摆清自己的位置，控制好自

己的心态，以亲和与冷静的态度去服务客户，真正地把客户当做自己的朋友。