

动感地带暑期实践 橙色计划各就各位!



移动热报

手机充值 现在鼠标点点就行了

从现在起,为您的移动手机号码话费充值又多一个途径了!中国移动浙江公司为您提供了网上银行在线充值移动话费服务,从此充值更加方便快捷!目前可提供此服务的只有中国工商银行,中国移动会在今后不断增加其它银行的服务,敬请关注!

详情请关注:<http://www.zj.chinamobile.com/paycenter/icbc.html>

网上选号 想要的号码自己选

如果你想要一个代表特殊含义的手机号码,比如自己的生日或者重要的纪念日,却总是没有机会得到,那么现在好办了,去中国移动浙江公司的网站,你可以根据自己的特殊要求选择号码了。甚至你还能轻易地选到一组情侣号码呢!

详情请登陆:<http://www.zj.chinamobile.com/index.jsp>

彩铃音乐本周排行

您通过选择各种彩铃音乐,可让对方拨打您的电话在接通等待时收听丰富多彩的音乐和语音,取代枯燥的嘟嘟声,展现您的个性风采!

业务特点:1.为客户提供个性化的回铃音选择;2.有多种开通及取消方式;3.需收取5元/月的功能费,如下载铃声需另行收取信息费。4.您可以根据需要设置多样化的播放方式,如:轮播、按来电号码、按来电时间播放等;5.您可以通过网站、热线等方式下载铃音。

更多精彩详情请查看浙江彩铃门户网站 <http://12530.zj.chinamobile.com>。

周排行榜

- 1.爱转角
- 2.爱情转移
- 3.恋东方
- 4.爱着你
- 5.迷迭香
- 6.该死的温柔
- 7.Doom
- 8.Ring Ring
- 9.宝宝版唐僧
- 10.小星星

现在你可以去 中国移动买手机啦

浙江移动在杭州地区试点网上手机销售业务,在<http://phoneshop.zj.chinamobile.com>购买手机,就可以免费获得相应的业务包和话费赠送等优惠。

- 优惠:
- 1.活动期间,免费送机到户,炎炎夏日,清凉购机。
 - 2.每款手机,均赠送话费和业务体验。
 - 3.部分品牌手机,另有惊喜好礼。
 - 4.活动暂对杭州地区客户。



如果说工作是接触社会最直接的方式,那么在走上工作岗位之前,最让年轻人感受深切的便是社会实践。也许他们踏出的第一步,也是所有人曾经踏出的重要一步。年轻人的朝气蓬勃,在一阵橙色风暴中激情体现,动感地带暑期实践也正在进行中。

文 / 徐秀琴

实践人:包晨

7月19日,是我在移动实习的第四天。今天我将和三位同学在移动公司的两位工作人员的陪同下,一起前往康桥,向康桥居民推销“农讯通”。

“农讯通”业务最适用于乡镇政府和村委,以及大中小乡镇企业。故我们选择了城乡结合部的康桥进行推广。

到了康桥我们摆下了摊位,我的任务是向路人分发宣传单,目的是要让市民了解以及向市民推销“农讯通”产品。

七月的太阳火辣辣,我的推销过程也出现了困难,因为“农讯通”

产品比较新,大多数人比较难以接受,这也可以理解,毕竟人们对新生事物都有一种恐惧感。顶着太阳,走了两条马路,发现康桥的许多市民都拥有固定电话和手机,虽然跟他们解释“农讯通”的优势,但面对50元的包月都感觉有点贵了。

途中碰到一位修车师傅,他对此业务比较感兴趣,但对一次性至少缴入300元包年费又望而却步,看来我这次推销并不成功。但这毕竟是我第一次做这样的工作,希望能从这次活动中吸收经验,在将来人生道路上走得更顺利。

实践人:方晓庆

炎炎烈日下,我们选择外出设点来完成这一天的实践工作。

说实话,摆摊设点,比坐在里面要辛苦。没有了空调没有了舒适的座位,但是这带给我们的新鲜感和真实感却远比坐在办公室里要感受得到多得多。

尽管我们并没有收到很大的成效,没有完成很多的目标。但却给自己带来了更多一次的真实的体验。

一天的实践活动很快结束,但留给我们的巨大影响却远没有消失。走出办公楼,走向社会,走上了

与实践相结合的道路,回想起来,发觉乏味中充满着希望,苦涩中流露出甘甜。

通过切实的外出实践,一方面,我们锻炼了自己的能力,在实践中成长;另一方面,我们也为工作做出了自己的贡献,完成了面对面的推广。诚然在实践中,我们了解到了自己很多的缺点,比如:经验不足,处理问题不够成熟等等。但也是因为这个,我们才能更加完善地改进自己的不足之处,得到更大的提高。

实践人:张卓

计划的始端来自于对于社会的实践生活的体验。酷暑的烈日给计划涂上一抹橙色的激情,体验之初我们揣着热情跟随师傅来到城北钢材市场,明确目的,采取分两组形式进行推广业务。对于推销产品毫无任何经验可言,仅有的一点借鉴就是敲门上来推销化妆品的。对于一个公司特别是像移动这样的世界500强企业来说,推销似乎很简单,可是似乎想象终究是想象,现实并不是很容易的。

我们的“橙色”队伍推开了第一家公司的门。顾客的表情是愕然的,“您好,我们是中国移动公司的……”自报家门是培训的第一步,顾客稍微平静了下,搭理我们一声,然后我们就说起我们的产品——“农讯通”,并将其特点和特色举例说明了下。然而顾客反应以摇头为主,他们觉得“这个电话机啊我们有了就不需要了”,所以这样的反应让我们无奈地一下子吃了个“闭门羹”。

耐心及细心的讲解打开顾客的心门,成了我们必须去学会的理念,不断重复及推荐其优点与电话弊端的对比,让顾客先慢慢地去接受新的事物,但矛盾也将滋生,她们会对你的推销有开心高兴沉默讨厌的表情,此刻间觉得有种失落和无奈的心绪。但换个角度去思考自己的行为,服务群众是作为一个推销人应当所具备的品质。

如今的大学生就少了为他人着想的品德,少了耐力及信念,所以在受到挫折后的第一步就是退缩,使得与成功的终点背道而驰。而一切的耐力和吃苦的精神就是在这一点一滴的小事中磨练着的,所以学会去为他人着想,换个角度去考虑他人,服务社会,及吃苦耐劳的精神在如今的社会也是必不可少的,最终我们在不断的努力和实践中得到了顾客的信赖也签下了第一份单子。有一种成功喜悦,那是一份努力而来的成功的硕果。“橙色”的激情洋溢在我们每个实践者的脸上。