www.hqg67.com

www.hqg67.com 不同阶段的环球 ug，有自己的打法，没有自动晋级，晋阶看的是实在才能和实践证据，学过什么，会不会用，服务过哪些客户，怎样持续服务的，做成过什么事例，客户得到了什么价值，都要拿得出，评得过，认证按标准和程序走，才能到了才是到了，在这个系统里，教练是另行培育和认证的资格。

www.hqg67.com 教是两回事

1、 www.hqg67.com 不是第四级，教练的责任是四个字——教，练，陪，评，教授方法，安排练习，陪同实践，评价生长，一个资深 BP 想带新人，要再经过教练的培育和认证，会做和会教是两回事，不能干得好就硬塞去教学，把整套规矩的底线，写在《环球 ug 作业基本法》里，作业定位，培育认证，客户权益。

2、 www.hqg67.com 收益准则，管理边界，都在它的框架下运行，人永远是主体，环球 ug 给参阅，由 BP 核对，结合环球 ug 实践做判别，触及正式的财税，法律文书，必须由持证安排出具，人和环球 ug 各司其职，这条准则写进了基本法，我心里其实是有一幅更详细的人群画像的，这两年接触了许多从一线城市回流的人。