

最新推销学原理与务实心得体会和启示(汇总5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

推销学原理与务实心得体会和启示篇一

家长是孩子的启蒙老师，孩子最容易模仿家长的言行，只有家庭教育和学校教育有机结合起来，才能收到最好的教育效果。在校每周五天的教育，老师都是有意识的培养孩子的性格、品行、意志和兴趣等等，孩子也易于接受和成长。可是周末的两天，孩子在家容易受到家长的溺爱，没有规律的学习和生活，把在学校五天培养出来的好习惯给忘掉了。只有家长意识到家庭教育的重要性，主动去做好家庭教育，孩子才能健康茁壮地成长，才能成长为可以遮风挡雨的参天大树，才能成为对社会有益的栋梁之才。

孩子需要养成良好的学习、生活习惯，这些受父母的影响最大。你让孩子不乱扔衣服，自己回到家后却随手把衣服扔在沙发上，还口口声声地让孩子把衣服整理好，孩子会照你说的做吗？不让孩子看电视、上网玩游戏，可在孩子做作业的时候，家长却目不转睛的看着放大音量的电视节目或坐在电脑旁忘我地玩着各种游戏，孩子的心里会怎么想，能感觉到平衡呢？所以，家长要以身作则，要求孩子不做的，首先自己不做。最好的方式就是陪着孩子一起写作业，或者孩子写作业的时候，家长看看书，读读报，轻声地做些家务，让孩子感觉到他（她）写作业时父母也没有清闲，这样孩子的心里会有一种平衡感，也愿意写作业了。

家长要多与孩子交流和沟通，哪怕再忙，家长也要抽出一定

的时间陪孩子一起说说话，聊聊天，给孩子讲讲故事。家长与孩子的沟通，要注意讲究科学方法：首先要善于倾听。只有倾听孩子的心里话，知道孩子想什么、关注什么和需要什么，才能有针对性地给予孩子关心和帮助，也会使以后的沟通变得更加轻松。孩子向您诉说高兴的事，您应该表示高兴；孩子向您诉说不高兴的事，您应该让他尽情地宣泄，并表示同情；当孩子向您诉说您不感兴趣的话题，您应该耐着性子听，表示您关注他的谈话内容。这样，孩子便乐意向您倾诉，父母也可以更多地了解孩子的内心世界。

赏识导致成功，抱怨走向失败。对孩子要多鼓励、多赞赏，不断培养孩子的自信、自强、自尊和自立。赏识是对孩子的爱，如果我们家长都能用爱的眼睛去发现孩子的优点，用正确的方式指出和改正孩子的缺点，“你能行”，“你真棒”，在家长的鼓励下，许许多多的孩子在快乐中改变，在快乐中成长。不要因为孩子一次考试成绩未达到高分就苛责孩子，而要鼓励他说“考得不错”、“考得挺好”，帮助孩子分析没做对或者没做出来的原因，找到做题的方法，下次遇到这样的问题就不做束手无策了。赏识孩子会给孩子带来快乐的动力、向上的自信，其奥妙就在于它卸掉了压在孩子心上自卑的巨石，于是孩子的潜能就象火山一样爆发了。

环境很容易改变一个人，尤其是对孩子很言。有人说：孩子的大脑是一片肥沃的土地，不种庄稼就会长出荒草。由此可以看出环境对孩子成长的重要性。夫妻恩爱、家庭和睦，才会使孩子感受到爱的存在，家的温暖。父母与孩子之间的亲情是任何感情都无法代替的，做父母的要好好珍惜这种亲情。和睦的家庭对孩子的影响是积极的，向上的，孩子只有生活在充满爱的家庭里才会有学习的兴趣和动力，才会懂得去爱别人、爱社会。家长要常读书、常读报，让孩子感觉到读书看报是件很快乐的事情，时间久了，孩子自然就会喜欢学习的。孩子是父母的唯一，做父母的有责任、有义务把自己的孩子教育好、培养好，不侈求孩子将来取得多么伟大的成就，只愿孩子健健康康、快快乐乐地成长，拥有自信自强的心态，

拥有独立的人格，对学习充满兴趣，对生活充满热情，对他人和社会充满爱。

推销学原理与务实心得体会和启示篇二

单片机原理课程是电气信息类专业学生的一门重要课程，是我院自动化、电子信息工程和通信工程专业学生的专业必修课程。单片机原理课程是一门面向应用的、具有很强的实践性与综合性的课程，它可以充分体现学生利用自己所掌握的知识解决实际工程问题的能力，在电类的专业课程中经常要用到单片机知识。单片机知识在电类专业整个课程体系中处于承上启下的核心地位，一般测控系统和智能仪器仪表的实现都离不开单片机与接口技术，在各种电子设计竞赛以及毕业设计中都会用到单片机，它是学生就业和攻读硕士学位的必备要求。单片机与接口技术是现代电气信息类专业学生必须掌握的一项专业技术。

合肥学院是一所应用型的本科院校[20xx年又被教育部列为“卓越工程师教育培养计划建设单位”，对学生应用能力培养的重要性不言而喻。针对过去的传统单片机课程的“重理论，轻应用，理论与实践不能紧密结合”的教学特点，我们必须重新定位《单片机原理》课程的培养目标，重点培养学生的实践动手能力，提高学生的综合素质，培养掌握单片机应用系统设计的应用型人才。

传统的单片机原理课程注重知识导向型，教学思路是按照教材的顺序，先讲单片机硬件基础知识，再讲指令系统和汇编语言编程，最后讲接口技术和一个单片机应用实例。学生只有在课程学习的最后才接触到单片机的‘实际应用系统，而在此之前的学习由于学习目标不明确，学生会感到学习内容枯燥乏味，因而学习的兴趣不高。

我们需要以知识为基础，以能力为核心，构建新的实践化课程内容体系，确保教学内容的合理性、实用性和先进性。建

立完善“以芯片为基础，以接口设计为主线，以系统设计为目的”的课程体系，以典型项目实例分解模块，可以考虑以一个简单的“智能电子钟（lcd显示）”项目实例引入，将实例分解得到相应的知识模块，将分解出来的知识模块按照循序渐进的原则分别放在芯片和接口设计部分中进行讲解，以各个模块构建知识，前后连贯，层层递进。最后，再将前述内容以系统设计应用来统领全局，进行综合，达到以“应用”为主线连接所学知识内容的目的。用典型的项目实例统领整个教学内容，让学生在学习过程中得到了反复性的思维训练，加深了对教学内容的理解和运用，增强了学生对单片机应用性的熟悉和理解，同时在这个过程中，学生由于会不断地获得成就感，可以更大地激发起学生的求知欲望和主动学习的兴趣。

在实际教学中，让课堂理论教学和实验室实践教学一体化，打破实验室和教室的界限，打破课堂理论教学与验证式实验教学的界限，教师讲解和实物演示（或proteus仿真演示）同步，让学生主动参与进来，实施以学生为主体、教师为主导的教学模式，真正做到理论和实践的结合，从而达到单片机原理课程的教学培养目标。

总之，这次网络培训学习，对我的单片机原理课程的教学内容和教学手段有着非常重要的指导作用，我会不断更新教学内容和优化教学模式，提高单片机原理课程的教学效果。

非常感谢二位教授的精彩报告和网络培训中心！

推销学原理与务实心得体会和启示篇三

读书使人进步。读书能够开导灵魂，提高和强化人格，激发人们的美好志向；读书能够增长才智和陶冶心灵。每个人当爱读书，读好书。对于全体党员干部来说，理论学习是党员干部的安身立命之基、干事创业之本。没有理论上的成熟就没有政治上的成熟，在新时代，我们每一名党员干部都要加强学

习，全面、系统、深入地读原著、学原文、悟原理，并视之为终身任务。

读书当读原著、原文。重视读原著是党的理论武装工作的好传统，也是一条重要历史经验。毛泽东同志历来重视干部对马列著作的学习，经常结合不同时期的需要提出一些书目，称作“干部必读”，要求全党同志学习。党的理论创新成果代表了最前进的思想高度，是最贴合实际的理论指导。研读党的理论文章也不是简单的文字相加，而是要精读、细读，下细功夫、苦功夫，读有所获。读原著、学原文、悟原著，加强理论学习，应是一种政治责任、一种精神追求、一种思想境界，全体党员干部要主动地学、自觉地学。在学习过程中听辅导作参考不是不行，但绝不能脱离原著只看辅导，究其原因，只有原文原著才是最能体现党和中央理论精髓、思想精髓、指导思想。

读书在于应用实践。论语有云：学而不思则罔。读原著、学原文，最后落脚到悟原理上。要带着问题学，在学习的基础上深入思考，做到深学深悟、常学常新，通过理论联系实际，发现事物间的内在联系，形成正确的判断，选择最佳方案，慎思而笃行。党的理论创新成果不仅要武装全体党员干部的思想头脑，更是为了提升他们为人民办实事的能力。用理论知识指导实践，同时在实践中总结经验教训丰富和完善理论知识，也查找自身需要继续增强的薄弱环节，使全体党员干部在不断学习中持续进步。

读书之法，在于循序而渐进，熟读而精思。所谓学而不思则罔。读书、学习是为了增长知识，提高认识，这需要将之前已经掌握的知识 and 当前的学习内容相结合，找准定位和侧重，逐步完善自己的思想体系。同时，要坚持独立思考，善于总结提升，努力把工作中零散的认识系统化、粗浅的认识深刻化。

总之，读原著、学原文、悟原理是我们党加强理论学习的好

方法，我们在读中思，在学中悟，把学习同思考结合起来，用理论指导实践，更好更快实现中国梦。

推销学原理与务实心得体会和启示篇四

通过参加推销培训，迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率，在此分享心得体会范文。下面是本站小编为大家收集整理推销培训心得体会范文，欢迎大家阅读。

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房地产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语；对区域内的项目有整体认识 and 了解；对所在项目规划，理念，风格，结构等了解；各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢?没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论；用行动牵引思想，用思想辅助行动；总结经验，分析原因，吸取教训。

“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

首先感谢公司给了我一次外出培训学习的机会，通过这两次的学习让我学到了不少关于销售，人生知识，相信在以后的道路上能给我指引方向，少走弯路。

传统意义上的销售，是通过一切手段把东西卖出去，把钱收回来，这里的一切手段包括坑蒙拐骗，所销售的业绩是短暂和偶然的，当然没有战术，没有方法的销售也是低效率的销售。如同拿挺机枪在马路上乱突，倒下的战利品，没倒下的也不知其所以然。

现实中，销售精英们往往是精准销售，有战术，有体系，有制度，有方法，如同战争里面的狙击手，往往是一颗子弹干掉一个敌人。

通过这次培训让我对销售有了更深的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，和个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

作为个人应该在遵守公司营销系统和营销流程外，努力提高个人沟通技巧，其中沟通技巧主要有两点需要注意，第一就是在销售沟通初期，能够把销售目标模糊化，客户信息清晰化；第二点是献殷勤，其中有个词语叫做感动，尽量多的给客户制造意料之外的事情。老师提到，营销有98%是经营人性，

只有2%经营商品。

如何提高客户满意度这一点老师也有全面阐述，服务好坏，满意与期望值有关，客户的期望值与承诺有关，所有要尽可能少的可以给承诺太多。结合到现实中，许多客户对我们公司的仪器设备挑三拣四，服务如何如何不好，仔细回想一下和当初的承诺就不难找到原因。

何老师认为每个业务都应该有自己独特的魅力，不管是正派还是歪门邪派，做业务最怕没个性，这点我认为很对，现实中个性业务太少，普通业务太多，太平凡，太普通，很难独树一帜，这样就容易引起客户视觉疲劳。在个性培养中我觉得还有很多地方需要提高。

石老师说人要弄清楚为何而生，才能明白人生的价值，这个问题是在是个很大的问题，我常思索这个问题的答案，记得周恩来曾为中华崛起而读书，而我们又是为什么而生活呢，希望做一个对社会有用的人，能够帮助更多需要帮助的人我想应该是我的梦想。

学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的生活中学以致用，不断提高业务技能，提升业务方法，真正发挥出学习的用处！

七月八号--七月十号深圳之行的学习，让我挑战了自己的极限，跨越了自我最低的心理防线。通过这次“我是销售冠军”深圳之行的培训，使我树立了正确的从业观念，具备了成为一名过硬的销售人员的意志和端正了我的工作态度。

这次“我是销售冠军”学习是由深圳xx公司举办的一次难得的学习机会，学习由主教练xx老师主讲，总教练是xx公司老总先生。

学习第一天晚上就布置作业给我们，要求策划好“野人销

售”的活动，那天晚上我顶着疲惫和我们二组成员在一起策划这次活动{因为没买到硬座火车票，我和同事是站在火车车厢17小时由安庆到深圳的}，策划、排练到凌晨五点才回房休息，清早七点钟就聚到一起整装，我担任小组的化妆师，把小组八名成员化妆成野人部落的男女，每个人身穿泳装，头上戴上夜晚采来的树叶编制的花环，用橡树叶绑在身上，越凌乱越出彩，脸上画满浓烈的油彩，每个人的样子都很惊人，很炫！五个小组的每个人都这样“盛装待发”了，这样不带分文，只带上爱慕公司的邀请函和文化衫在深圳街头发放和销售，凭借自己的能力售出文化衫换得饭吃和水喝，发出的邀请函多、售出的文化衫件数多，小组加分。对于我从没穿过泳装有点内向的人来说，如此这般销售真的挑战了极限、跨越了自己的心理底线。第二天是各小组准备节目演练如何疯狂销售床垫，主题是吸引人气，营造氛围，各小组为单元，全员参与表演，我们二组表演的是“美女与野兽”一见钟情后选中爱慕床垫结婚，突出的是夸张、搞笑，带动全场人员上台参与尝试床垫的舒适性和弹力，整个节目贯穿了激情的音乐，这个节目也是在晚间利用休息时间去准备的，尽管只休息了两三小时，但成绩是令人欣慰的，我们二组猎鹰队在这一环节取得294分，满分为三百分，仅氛围分就拿了个满分100.这中间离不开小组团队分工、合作和凝聚力，尽管小组成员相识很短，准备策划活动很辛苦，牺牲了睡眠时间，但都很开心。学习最后一天，我们在庾总的率队下参观了爱慕公司生产床垫的整个流程，在洁净的车间，我们看到了很多细微之处，值得我们学习和借鉴。在最后一天学习的晚间，我们的毕业晚会上，我们看到了很多我们着泳装在深圳街头邀请来的顾客参与我们的毕业典礼，晚会上有授奖、有现场签单、有相互学习、有激情共舞，气氛很高昂。两天三夜的学习很短促，临别时有太多的感动，有太多的收获的喜悦。

通过回顾学习的每个细节镜头，我总结了以下几点心得与同事们共同学习：

1. 热爱自己的工作，你就会快乐地更容易做好你的工作，热

情、真诚地接待每一个到我们馀庆家家居的每一位顾客。

2. 迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率。

3. 积极参与各种培训学习，只有进一步加强学习，强化自身素质，才能立足于市场。

4. 要有勤奋的精神，只有主动地工作，成功大门才能为你敞开。作为销售人员，不要畏惧每一次的调查市场、每一次的小区推广，只有打开市场，我们才能成功销售。

5. 要有自信心，“相信我能”。自信是最重要的东西，相信自己是最优秀的。

6. 责任，责任就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责，就是为顾客负责，给顾客提供优质的产品与服务。就是“敬无处不在”。即使没有人监督我们，我们也会认真地做好工作——这就是责任的表现。

7. 团队。这次学习分了五个组，小组在学习中有竞争，但体现更多的是团队精神，哪怕是任何一小组出现任何状况，大家都将心拧在一起共同完成培训。馀庆家公司也会需要具有优秀团队意识的员工共创辉煌。

推销学原理与务实心得体会和启示篇五

二、实训地点：26号楼财务管理计算机实验室

三、实训目的：

通过财务管理综合实训，使得我们能较系统地练习企业财务

管理会计核算的基本程序和方法，加强对所学专业理论知识的理解、实际操作的动手能力。从而对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论与会计实践相结合的目的。

四、实训内容：

企业模拟群体对抗赛、企业财务分析及其分析报告、进行模拟项目投资并且编写其一系列的报表。

五、实训心得与体会：

这学期开学伊始，我们专业就先进行了为期将近两个星期的模拟企业财务管理综合实训。这两周后，我们还将进行手工模拟实训操作。相信那个手工模拟对我们也会起很大的作用。

这两周的实训，虽然在我看来要比手工模拟实训相对轻松点，但是依然留给我丰富的经验和深深的体会。

第一阶段：

前三天是为期四个周期的群体对抗赛。这个实训的目的是要我们扮演一个企业ceo的角色。这是我的第一次真正意义上的实训，怀着一份新鲜又有那么一点紧张的心情，我开始了实训的第一天。电脑上会有一套模拟企业的相对完整财务数据。我们就需要对各种原材料的选购与买卖、生产线和厂房是否增加、如何处理各种管理费用和销售费用、如何提高员工的积极性、如何才能降低成本提高销售量来获得更多的企业利润等等，最后检测自己决策的那个企业的综合排名在以七人为组的群体对抗中的成绩。刚开始的前面两个周期完全不知道自己在干些什么东西，根本就几乎摸不着头绪。整天就只知道把一些数据改来改去，然后查看自己所认为的那个综合分数(后来发现完全不是)。每改动几个就去查看一次，如果分数高了就不改这个数据改其他的了，如果分数低了就继续

改那个数据直到分数高了。唯一知道的就是要提高企业的销售量，那就要购买好点的原材料，把价格定的低些，就是所谓的“薄利多销”来提高企业的利润。一天下来发现自己完全蒙了，就反思一个堂堂的ceo怎么会这样经营自己的企业。根本不考虑市场这个大环境，也根本不知道该在什么时候添加生产线或是厂房，该在什么时候购进原材料是质量好价格低，该怎样强占市场占有率。由于我的胡乱瞎改，我的第一、二周期的排名相当的低。第二周期还甚至跌到了第六。

经过这一系列的思考后，在第二天的第三、四周期我加进了对之前那些没考虑到的因素进行考虑，进行了自认为相对合理的决策。终于在最后一个周期我的排名上升到了第二。

这个群体对抗赛使我充分认识到做一个ceo的不简单，他需要考虑很多，而且需要慎重考虑，否则一个决策考虑失误就可能影响到整个企业的经营状况。

第二阶段：

第一个任务之后，接下来的四、五天是以小组为单位上网寻找一家上市公司近三年财务报表，并对该公司和其财务报表进行财务分析。我们小组找了华润三九这家医药上市公司进行分析。财务分析包括偿债、获利、运营、发展能力分析和杜邦体系分析。这部分的分析是在学过财务管理的基础上进行的，而且又是小组合作，相对群体对抗来说要稍稍容易些，不会有那种摸不着头脑的感觉。

我负责的是杜邦综合体系分析。这个相对与其他四个能力分析来说是我比较陌生的。可能就是因为我比较陌生，我才想提出来我来做。我想趁这个机会多了解一点，顺便补习一下自己学的不够扎实的那部分，结果我高估自己了。看着书本和通过上网查有关杜邦的资料，我才能基本完成。从这点可以看出我的基础知识还是不够扎实，理论还是不能够运用到实践当中来。不过这一路下来，我们能够比较顺利地这份财务

分析还是很开心和满意的。

第三阶段：

上机实训的最后一项任务就是项目投资。这项的目的是要我们根据一个企业的大致资料，自己亲自动手编写一套完整的财务报表并且根据报表的数据进行一定的分析。这个完整的报表编写其实在上学期上投资课的时候已经动手操作过。只不过那次是老师一边讲，然后我们一边编。而这次是完全的自己独立去完成。但是话虽如此，本来以为做过会简单点，不过经过一个寒假的洗礼，我似乎也已经忘得七七八八了。无奈的我只能把以前做过的报表再翻出来作对照，以便进行这次的编写。

经过这将近两周的综合实训，我觉得对我来说是受益匪浅的，这些实训都是书本上无法得来的。从中我明白到我的专业知识还是不够扎实的，且考虑问题不够周全，几乎不能将理论运用到实际当中来。这促使我以后还要不断地去实践，从实践当中去发现自己的不足。让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

财务管理原理实训心得体会4