2023年参观电信营业厅心得体会(优质5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

参观电信营业厅心得体会篇一

教育局组织我们各学校主抓教学的领导到重庆的学校去参观学习. 浓厚的教育氛围, 到处彰显特色的校园文化, 严谨的教学管理, 和谐发展的班级管理文化, 追求实效的教研活动, 异彩纷呈的教研成果, 现代化的办学理念. 这些都是这几天来参观xx市xx区两所学校给我留下的深刻印象.

一、先进的文化管理彰显学校特色.

走进校园, 一种洁净优雅的感觉随之而来, 他们的校园到处绿树掩映, 当我来到学校的教学楼、会议室、办公室、教室时, 随处都可以感受到整洁, 雅致、又不失个性, 学校的每一条走廊、每一面墙壁包括伟人雕塑、名人画像、主题活动图片、学生作品展、特色专栏, 甚至是地下踩着的地板砖都无不体现特色教学的文化氛围.

二、严谨细致的教学管理是提升教学质量的保证.

走进学校里, 见他们的教学井然有序, 办公室里, 老师在安静地备课批改;教室里, 同学们在认真地上课, 时时传来朗朗的读书声和优美的歌声;操场上, 师生在欢快地游戏. 展示课上, 教师生动实在的教学, 学生开阔的思维, 师生和谐的教与学氛围;音乐比赛课上, 学生动情的歌唱;走廊里, 学生那生动活泼而又精美的书画作品……无不显示着学校的教学质量是高水准的, 学

生的综合素质是高水平的. 经学校领导向我们介绍, 他们之所以能取得这样的办学成绩, 是因为他们有严谨细致的教学管理制度, 他们很重视常规检查, 每月进行一次教学常规检查, 学期末进行质量检查, 科科启动, 全面检查, 发现问题, 严格要求整改. 实行新老师教师挂钩学习, 注重提高教师的教育教学技能, 人人都要参加科研, 每学期每位老师必须参加一次课堂教学比赛, 年轻骨干教师每年都要参加区级以上的各项教学比赛, 以此为契机提高教师的教学水平和技能.

三、班级文化建设显现个性化理念, 放飞孩子们的梦想.

当我们走进他们的教室里参观时, 我被他们那富有个性化的, 鲜活的班级文化建设吸引住了, 每个教室里都展示着代表着本班孩子们的追求与梦想的班徽、班旗、班歌等, 这些来自于孩子们自己设计的班徽、班旗、班歌等, 不但体现孩子们的理想信念, 还体现他们的班风班纪, 更体现出他们的班级文化建设上升到了一种层次的文化.

四、教研氛围浓厚, 追求实效, 硕果累累.

在参观学习的过程中, 我们走进了他们的课堂教学——听课, 并听取了他们如何开展教研课改的讲座. 课堂上, 无论是语文课还是体育课, 他们的教学都很实在, 在课堂上注重培养学生能力的习得, 基础知识(技能)抓落实, 师生和谐交流, 收到良好的教学效果. 每个教师都各有风格, 关注学生的个体发展, 创设和谐课堂, 这些都能体现出他们的教师有着丰厚的文化底蕴和高超的教学技能. 听了他们的讲座, 参观了他们的科研成果展, 让我知道了他们的教研已经成效显著, “构建有效课堂”“构建和谐课堂”等教学研究已凸显成果, 从教师的教学设计, 教学反思, 教学案例, 教学论文, 教学展示等, 又从学生参加的“科技创作比赛”“书画比赛””等情况, 我们都能真切的感受到他们的成果是十分丰实的.

五、明确的办学理念为学校的发展指明了方向.

办学理念是一所学校发展的方向标,是办学特色的根本保证,当我看到重庆高新区第一实验小学教学的楼上几个醒目的金色大字“崇和尚美,一生相随”时,我就感受到他们先进的办学理念是何等的注重孩子终身的和谐发展.石新路小学是我们参观的另一所学校,它以“以服务求生存,以优质谋发展,以特色塑品牌.”为办学理念,它根据自己学校所处的地段和生源等实际情况,确定以办“大众优质教育学校”为目标,以自我管理和科技教育为学校特色.学校以“时时求真知,事事能自理,处处谋发展”为校训,重视儿童的科技教育,培养每一个儿童自立自强,自我管理,能够在小学阶段形成较强的自我发展意识,为终身学习与发展奠定基础.学校以科研为先导,科技为突破口,全面推进素质教育,培养学生的科学素养.

通过本次学习与考察,开阔了视野,增长了见识.使我真切地感受到了课改的方向,也让我们学到了他们先进的经验、思想和理念.感谢领导给了我这次大好的机会,在今后的工作中们要借这次参观学习的东风,再加压力、鼓足干劲,拓宽思路、脚踏实地的抓好学校的教学管理工作和、科研工作和特色教学工作,以进一步提高学校教学质量、促使学生综合素质和谐发展来感谢领导和同事们对我的信任与支持.

1.参观工厂心得体会

2.参观企业心得体会

3.参观监狱心得体会

5.参观反腐倡廉教育基地心得体会

6.参观制药企业心得体会

7.参观学习红旗渠精神心得体会

8.20参观廉政教育基地心得体会

9.参观工地心得体会有哪些

10.参观学习心得体会

参观电信营业厅心得体会篇二

今天还是搞活动时间，所以依旧很多人。现在开始怀念读书的生活了。然后竖着日子，还有多少天才可以解放。话说如此，但我还是越来越认真的工作，因为了解的业务多了之后，可以帮忙的地方越来越多，，虽然说还是些比较简单的内容，想帮客人自助缴费、介绍手机什么之类的。

在工作中我们这边有个大堂经理叫娜姐，真的很热情。她主要是负责大堂的一些综合业务，平时没有事情业务的时候，就会主动走出柜台，到厅前主动的亲切询问客人办理什么业务。态度友好，和蔼可亲的。像我们这些在厅里面的人员，真的要好好像娜姐学习。因为有些客人有时候进来直接拿了号码就会只坐在那里等，然后其实有时候是办理一些简单的业务，像叫电话费的话，我们就可以帮忙直接到自助缴费机去办理了。我们在厅前的服务人员，要热情的让客户感受到我们的服务。尽量让客户在最快的时间内办理完事情，不仅仅可以避免浪费不必要的时间，不仅仅是顾客的，还有我们前台工作人员的。因为每天办理业务的人都很多，所以有些时候一些不必要的可以自助解决的，也可以让我们前台办理业务的效率提高。不仅可以赢得顾客满意，更多的赢得顾客的信任，赢得对企业对组织好的口碑传播效应。

1.电信维护实习心得

2.电信分公司实习心得

3.认知实习实习心得体会

4.实习心得体会

5. 见习护士实习心得体会

6. 教师个人实习心得体会

7. 实习心得体会及收获

8. 优秀护士实习心得体会

9. 教师实习心得体会及收获

10. 实习心得体会

参观电信营业厅心得体会篇三

各位来宾、同志们、朋友们：

大家好！

xx电信营业厅今天隆重开业。首先我代表市有关部门对xx电信全新营业厅的开业表示热烈的祝贺，向xx电信的全体干部、员工表示亲切的慰问！

电信事业关系国计民生，是国民经济的重要基础产业。改革开放以来，我市电信事业的发展步伐明显加快，电信网络规模不断扩大，技术水平大为提高，服务质量日益改善，成为历史上发展最快、最好的时期。电信业的快速发展，改善了投资环境，方便了人民群众的生活，有力地推动了全市的改革开放和现代化建设。

在当今电信行业打破垄断，企业靠服务质量、靠网络质量赢得发展机会的今天，服务被越来越重视，甚至被提升到了关系企业生存发展的高度。可以说，服务是电信企业生存发展的关键，是立足之本，是永恒主题。“用户至上，用心服务”是中国电信的服务理念。我们希望xx电信通过真正的，

认真的实践“用户至上、用心服务”，以高水平高质量的服务赢得客户，赢得市场，赢得发展，从而为自贡地方经济做出积极的贡献。

今天，我们欣喜的看到了xx电信公司对服务的重视。为满足我们消费者的`服务需求,营造出了舒适轻松的服务环境，真正秉承了“用户至上,用心服务”,努力创造服务先机,实现企业品牌领先□xx电信这次全心打造檀木营业厅的举措，可以说直接反映了xx电信企业为更高质量、更高效率地服务于广大消费者所下的决心和努力。在此，我代表广大的电信消费者对电信公司所做的努力表示真诚的感谢。同时也祝愿电信营业厅红红火火、公司业绩蒸蒸日上，为本地的经济建设做出更多的贡献。

谢谢大家！

参观电信营业厅心得体会篇四

今天可以说是实习的第一天，主要是老师带我们去中国电信参加培训。

对我来说，这次的实习绝对是一场甜苦掺杂的经历，甜的是我能从中获益良多；苦的是工作辛苦不说，我还得天天晕着过去晕着回来，因为我晕车。果不其然，一上车就不舒服，下车就吐。唉，可见以后的日子是怎样的了。

今天的培训课上午主要是介绍中国电信的发展历程，有点无聊，差点被催眠了。下午的就要有意思一些，主要是介绍现在营业厅的一些套餐业务，特别是e6和e9两款套餐，然后培训老师有抽点同学去推荐业务套餐，觉得他们都很棒，我觉得很值得向他们学习，下完课之后，觉得对这些业务还是不是很熟悉，看来只能回学校再补习一下。

20xx年5月25日

今天本是在营业厅实习的第一天，然而当我们到达之后，经理考查了我们一些关于业务方面的问题之后，虽说不是很熟练，但我们还是能说出个大概。然后经理看着我们的着装，说我们的形象不合格，没有穿统一的服装，虽有电信统一配发的汗衫，但裤子与鞋子没有统一，而且女性更是需要化淡妆。我也知道个人形象对于服务行业来说是很重要，不过他们之前没有提，我们以为是不需要特别准备。所以没办法，经理只好再放我们一天的假让我们去购买服装、鞋子。回校之后，听说在其他营业厅的同学有继续在培训的，其实我也觉得再继续培训会更好一些，毕竟如果我们都一知半解，对顾客的问题回答不上来会对营业厅有所影响。不过，上班真的挺累，特别是今天第一次穿着高跟鞋上班，站了半天，脚很疼，差不多是瘸着腿回家的。

20xx年5月26日

今天终于在营业厅进行了第一天的实习，果然对业务还是不熟，听着上午班的同学说顾客专门问一些我们不知道的问题，有点忐忑不安。不过今天我们主要是负责在营业厅的自助缴费台帮顾客缴纳电话费，一来是因为快到月底人比较多，二来营业厅的自助缴费机开始实施的时间还很短，许多顾客特别是一些老年顾客不懂得如何操作，当我帮助他们缴费成功时，他们对我说着谢谢时，觉得发自心底的高兴。当然，还是有着所多时候对顾客的问题回答不上来，这时候我们就只好向老员工请教，不过她们对于我们的问题都会有问必答，对我们很照顾。而我也从中学到不少。不过当顾客问到一些套餐业务时我们还是不能很好的解答他们的咨询，所以也只好将顾客介绍给正式员工，她们能更专业的解答顾客的问题，从而使顾客满意。

20xx年5月28日

经过了前两天的实习，我们一般都只是在自助缴费机旁帮助顾客。而当顾客向我们咨询业务时，我们经常向正式员工询

问，对她们的工作也造成诸多不便，所以营业厅决定对我们进行再次培训，培训一些具体的关于业务办理方面的知识，培训人员是他们的正式员工，有着丰富的业务办理经验，她首先要我们提一些我们所不知道要怎么回答顾客的一些问题，给我们一一做了详细的解答，之后对我们一个个进行业务考核，我回答时比较紧张，虽没有其他同学那么棒，但能基本讲清，希望能在日后的实习当中实践。而且，经理也要求我们先自己找一个正式员工，在其身边学习怎样解答顾客的咨询，怎样去办理一桩业务。

20xx年5月30日

今天是5月的最后一天，营业厅有些业务活动将要停办，因为5月17日是中国电信日，所以相对来说5月份办理业务活动比较优惠，所以最近几天营业厅的人很多，办理业务一般要排很久的队，甚至可能前面有五六十号人。不过最近我们业务都有开张，也知道办理业务的流程，如新办理e9139元档套餐的流程：顾客决定办理业务—选取赠送手机所需的号码—携证件在柜台办理业务—赠送手机并帮顾客激活。办理完一桩业务后，觉得既高兴又满足，那种感觉真好。不过也还是有很多一些顾客，当你对他解释半天后，他虽然懂得了解了这些业务政策，不过后面又放弃办理业务，虽然有点失望，不过这说明我还有很多地方需要努力。

20xx年6月2日

最近两天营业厅人很少，特别是相对于5月份来说。在营业厅站着都无聊的差点睡着，不过还是坚持站在营业厅，为顾客服务，果然工作还是需要我们有毅力有恒心，不然真的很难坚持。就像好些同学多说有点不想过来，不过无奈还是必须得过来，这对于我们来说也是一种磨练，因为以后我们不可能都做着每天都有着刺激的日子，可能比这个更无聊，天天做着重复的工作。所以，我们必须借着这次的实习更好的锻炼自己，通过这次的实习接触认识社会，提高社会交往能力，

加强个人与社会的沟通，锻炼自己的实习工作能力，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力适应社会能力和自我管理的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

20xx年6月7日

今天是端午节后的.第一天工作，加上有一天轮休，休息了四天，不过觉得休息太久，人觉得更累，没什么精神。最近的业务办理人数还是比较少，由于6日是电信的结算日，今天来的主要是一些查帐单和缴费的顾客，所以最近的任务主要是帮助顾客这些业务，这些在经过十来天的实习，已经可以说是很熟悉了解，对顾客的提问能一一回答，基本无需再向他人请教。

20xx年6月14日

虽然开始认为导购不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间；我拓宽了视野；增长了见识；也体验到社会竞争的残酷；而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验。

参观电信营业厅心得体会篇五

周末休息了两天，今天又开始了实习的一周，刚开始觉得还是有点害羞，不好意思~半熟不熟的。不过渠道跟同事聊了一下，觉得好像也没什么~厅里面早上的时候好像都很少人，不过今天一早上就有个客人拿着手机气冲冲的进来了，因为没事，我就乖乖的在门口“迎宾”，看到这个大姐看起来气势汹汹的，自己赶紧的询问她是怎么回事，大姐本来讲话口气还是很不好的，但是我自己一直还是先静静的听她说，然后自己再礼貌的回答，可能是自己态度比较好，大姐的就变得

比较冷静了，在询问清楚后，因为大姐的手机才买了几天，手机就一直在通话中，但是其实他们是没有在带电话的，搞到她们家的生意都耽误了，因为他们小本生意，都是靠这个手机号码来接业务。我看看她手机，然后试了试，还真是这样，然后就赶紧跟看看她购机时，谁跟她结单的，然后叫她帮忙办理换机手续，自己后来就一直在一旁帮忙打理。弄下来也好一阵子，因为手续比较麻烦。

虽然这些不是自己的事情，不过主动帮忙解决问题真的好有成就感。哈哈~

看了“电信营业厅实习日记”的人，还看了：