

工作总结及策略心得体会(优秀5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

工作总结及策略心得体会篇一

20**年4月14日---23日，由电子工程系和软件工程系组成的毕业生就业市场开发拓展小组，先后对上海、苏州、无锡等地的不同类专业毕业生的就业市场进行了摸底、开发和拓展。

一、就业市场开发过程

出差工作期间，通过直接联系和间接关系与富士康科技集团、希捷国际科技（无锡）有限公司、江苏润世科技有限公司、无锡同创人力资源有限公司、苏州创高电子有限公司、台湾键鼎科技有限公司（无锡）人力资源、苏州西胜电子科技有限公司、苏州生缘信息公司、苏州各大企业代招部、无锡凤翔软件园、苏州聚贤科技有限公司等·12家企业进行了就业洽谈，其中与苏州西胜电子科技有限公司、苏州聚贤科技有限公司进行了深度就业洽谈，效果不错。

二、就业市场需求状况

电子类企业对人才的需求较大，但对员工的技能要求和工作态度、吃苦耐劳、思想素质、诚实守信要求较高。多数企业有3个月的试用期。在这3个月的试用期内，企业只与人力资源公司。

软件类企业对人才的需求是根据公司的计划和岗位的零时需

要进行招聘，每个企业（公司）如果需求量少，一般都把人才需求放到网上进行招聘；需求量大时，到实训基地招聘。一般不针对应届毕业生，只针对实训机构。

三、市场开发效果

本次市场开发，重点与苏州西胜电子科技有限公司、无锡凤翔软件园、苏州聚贤科技有限公司三家公司进行了洽谈，其中，苏州聚贤科技有限公司需要男性员工10--15人，工资和福利待遇按国家相关规定执行；苏州西胜电子科技有限公司需要20人，且该公司人力资源部门多次表示，愿意与我院进行深层次接触，给我院拓展就业空间。目前，与该公司联系正常。

四、软件毕业生就业工作构想

由于经济社会的发展，现在越来越多的企业不愿或很少与院校直接进行人力方面的合作，为减少劳务纠纷，更愿意与人力资源公司（劳务派遣部门）进行人员方面的合作。

人力资源派遣机构是随着经济社会的发展而产生的劳务派遣部门，实质上与中介机构相类似，它拥有社会各单位、企业、公司对各种人才的需求信息，所以，各用人单位有人才需求，也愿意到人力资源派遣机构进行需求洽谈。

软件类企业由于专业特殊的原因，用人单位都是根据计划和本单位岗位需求进行，如果需求量大，就到软件类实训基地招聘，需求量小就在网上招聘。

在市场开发过程中了解到，目前各高校软件专业专科毕业生，在正常教学期间，经常组织一定规模的毕业生到实训基地参加短期实训，实训基地为学生进行义务培训，食宿、路费等由学生自理。旨在让学生感受实训环境，培养专业兴趣。在第五学期就鼓励和支持学生到实训基地参加实训，每生支持

费用1000—1元不等，不参加实训者不进行补贴，毕业生就业问题由实训基地负责。

让毕业生顺利毕业，做好软件工程系毕业生的出口，才能吸引更多质量更好的学生学习软件，就能解决好软件工程系学生的入口。建议我院考虑软件工程系毕业生就业的特殊性，参考或效仿其它院校的做法，寻找出特色就业之路。

工作总结及策略心得体会篇二

自己从xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年12月24日□xx年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39%，货款回笼率为49%，销售单价比去年下降了15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52%和36%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、

切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内

电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、

明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

三、

正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、

认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求

确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，

如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、

电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深

入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

全面拓展市场、策略转型适应市场一

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

工作总结及策略心得体会篇三

上半年以来，在各级市场职责人员和各分厂、科室的配合下，克服了中石油内部机构调整。将这次调整对xx公司的影响降到最小化，使公司市场工作得以稳步发展。

一、xx公司上半年市场创收情况：

截止6月24日xx公司中标额万元。

累计发出商品（）万元

累计销售收入（）万元

累计货款回收（）万元

二、08年上半年各区域市场重点工作情况及业务协调：

国际区域市场：

1、国际区域市场上半年各项指标完成情况（楚蕊核实）

2、签订了中油技开的刚果钻机成套合同，并商定钻机成套合同价格。150万。

3、参加中油技开的印尼钻机项目招标会，并签订3套固控系统、3套液气分离器，共622万。

4、马经理带队参加了中油技开组织的固控、井电系统标准化研讨会，取得了良好的预期效果。

5、参加中油技开出国钻机总装联调工作研讨会，会议主要目的是规范统一联调技术协议，确定联调标准的试验大纲。

7、接待中油技开李处长来公司了解钻机成套进展情况。

东北区域市场：

1、东北区域市场上半年各项指标完成情况（夏严松核实）

2、协调东北市场办理吉林油田入网证相关手续。

3、马经理带队去辽河油田洽谈70d模块钻机配套相关事宜（协议签订、商务谈判、签订合同），签定移动模块合同的相关业务。并进行了客户回访工作。

4、完成了东北区域市场吉林、大庆油田市场前期回访工作。

5、办理吉林油田第一钻井公司70d集港费用。

6、随冯经理及相关领导的接待了，吉林油田井下公司及吉林油田设备处客人。

7、跟踪大庆修井公司动态；协调吉林xj350[xj650修井机试验事宜。

8、公司经理冯林先带领市场与技术主要负责人访问东北大庆油田市场。加深了双方的了解，达到了预期目的`。

9、公司副经理xx带领东北区域市场人员及钻修机、专用车制造厂负责人员对大庆井下作业公司进行市场调研。西北区域市场：

1、西北区域市场上半年各项指标完成情况（朱效忠）

2、西北区域市场人员于正月十五出差到吐哈递交投标材料并于长庆油田青海油等油田进行沟通。

4、通过，公关得悉青海油田设备购置计划已下达，其中，700型压裂车3台、150型修井机4台、250型修井机4台、450型修井机3台、750型修井机2台、500型泵撬3台，还有5、12吨随车吊、350热洗车各一台。为公司进入西部市场做进一步的铺垫。

5、与青海油田进行20xx年修井机及特种车辆技术交流，做招标前的准备工作。

6、5月上旬公司经理冯林先率技术、市场及相关分厂负责人前往西北，进行巡回产品推介。此次推介，为公司在西北市场有所突破做了充足的准备。

7、参加玉门油田输砂车议标工作，中标输砂车2台，金额99.6万元。

8、5月28日公司经理冯林先带领西部区域市场、技术主要负责人参加青海油田修井机的招投标。公司上下对这次打开西部市场的投标会非常重视，前期做了周密的策划，悉心准备了技术文件与投标书，在5月30日的招标现场，公司又适时运用了准确的投标策略与作价技巧，在与江汉四机厂、南阳二机厂、通化石油机械厂等众多强敌竞争中，脱颖而出，夺标3台60吨修井机。

9、5月31日，应邀经理冯林先带领市场与技术一行人到青海油田井下一公司敦煌办事处洽谈1500型压裂车改造事宜。紧张的谈判结束后，青海油田井下一公司表示：只要我方报价合理，愿达成1500型压裂车改造合作。

工作总结及策略心得体会篇四

出差总结(一):

出差人:xxx

出差时光:8月16—8月27日出差事由:细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上方，整体看来连云港11家店的“质量”比较好，对于下半年的跑量还是比较有信心的。

这次出差最大的意外收获就应是:灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景就应是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应:顾客来买了一条单品床单又退了回来原因:大面积的跳纱，对于产品质检这一块，推荐生产部这块还需加强一些，毕竟此刻我们在苏北那里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块必须得把握好，必须得在下半年把绣阳的品牌打出去。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边，我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。出差报告范文。

等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，期望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块必须得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，期望公司能做我们的坚强后盾!

出差总结(二):

一、时光:4月18晚至204月20日早上

二、出差地点:xx□

三、出差人员:xx□

四、出差目的:了解xx货源、行情,

五、出差主要资料及地点:

第一站、烟台环海市场:19号早上6点左右到达,市场不算大货源不多,3斤左右的黑鱼12、5元一斤,一共了解三家水产商户,根其中一家做了深入沟通了解,当地黑鱼很少,他们的货源主要是南京方向透过大客发到烟台,他是根据市场须求量发货,他说了南京货源充足,我们也简单谈了一下来的目的,也说出合作意向,他同意我们合作的规格和要求,也能保证货源和质量,双方都留联系电话,8点离开市场,打车去长途汽车站。

第二站,山东省安丘市(地区市)已是中午12点过,在车站大体了解了一下当地状况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后匆匆离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站;安丘市赵戈镇峡山水库,到达时光午时1点左右,透过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍,峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而构成,黑鱼养基殖地上万亩,年产黑鱼20000万斤左右,它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地,货源比较充足,也是山东最大的黑鱼养殖基地之一,山东人说话豪爽健谈,说了很多黑鱼方面的知识,包括全国各地发货途中黑鱼换水等等,说的很详细,同时也得到更多的黑鱼信息和行情,在交谈中说明了我们去得目的,透过我们的谈话,他也很原意和我们长期合作,保证我们的规格和质量要求,就是费用较高,此刻行情3斤以上单价13、5元1斤,2斤左右11、5元1斤、包塘大小一齐9、5元1

斤，我们谈到午时3点多他才开车送我们到车站。

第四站;山东潍坊市，到达时光午时4点左右，本来安排看看潍坊市场、思考到已是午时没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上11、30座船回到大连。

出差总结(三):

一、出差时光:20xx年xx月

二、出差地点:车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的:了解市场状况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

四、出差主要资料:

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。出差报告范文。

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，所以觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来超多的客户。所以在跑业务中给客户就应仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或推荐，做到让客户了解产品相信产品。

出差总结(四):

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展状况及各个市场开发过程中我们各有不一样的收获也从中了解到工作中的不足之处，下方以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资原也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下方比较好的地区的店铺资原都十分的有限。出现一店难求的状况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之差的差距不太能理解，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作比较，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到梦想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的

性，后期就很难把工作做好也难以得到梦想的效果。

3、工作中团队之关的合理沟通，作为一个团队我们就应相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不一样的市场工作会撞到不一样的问题，我们在沟通中就能够相互了解不一样市场的状况及学习不一样的工作方式。

三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做从好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自我，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感激上级领导工作上给予关心及帮忙。

出差总结(五)：

为期27天的出差结束了，此次出差能够说收获颇丰，同时也认识到自我还有好多东西要学。

作为见习业务员的我初次接触到公司业务，能够说一切是从零开始，可是我相信只要有颗爱学的心，只要谦虚的学习，肯定会在业务这块土地上生根发芽，长出不一样的精彩。现将出差期间主要的心得体会总结如下：

1. 关于与客户的关系，公司与客户是健康的共赢合作关系，正常状况下没有谁牵制谁，可是在众多客户中肯定会有部分

客户为了种种利益，难为公司，不好好配合。做为公司与客户的桥梁，我们业务人员，首先在保证双方利益的条件下，拉近与客户的关系，让客户对咱既有顾及但又不失情面。人际关系是一门艺术，这方面我想在未来的路上我要细心体会。

2. 关于业务，这次出差，主要是进行业务交接，对我来说还要熟悉地方的种植结构、用药水平、人情风俗，以及每个客户和背景性格等等，反正一切信息都是有效信息。再都就是，自我对产品的了解把握，目前来说起码要了解产品种类、规格、价格以及每个客户卖的产品，库存等。再进一步要掌握每种药在当地的习惯用法。当然这些我要好好学习，这是最基础的。我说我此刻只懂了业务的5%，因为前面的路还很长，没走过之前千万别说自我懂了。

3. 关于哈尔滨植保会，作为业务员第一次出差就赶上了东北农业盛会：黑龙江植保会。开会期间主要工作是接待客户与收发名片。总的来说体会能够分为三点：a. xx年的成绩大家有目共睹，公司在下边的名声还是不错的，来了不少零售商都有一些跟公司合作的意向，可是零售商有零售的缺点——量少且容易把市场搞乱。反过来说咱也不能放下作协一个有意向的客户，能够针对不对的客户，做一些适合的产品，尽量在产品差开的状况下增加销量；b. 收到的名片怎样处理？在接下来的几天陆续与名片上的客户进行了一些交流，在此也做了一点小结，以备以后参考，毕竟刚入行业，刚接触业务。首先，初次给客户打电话要正式一点，要清楚的说出自我是哪家公司的，要问客户对自我公司及产品的了解状况以便进一步沟通，要问对方以前都做哪家的产品、是否有空缺，这样给自我的产品找定位的时候能够参考以前做谁的，卖的啥多。其次，等了解差不多了再推荐咱公司的产品，要多说产品的卖点，或都直接说自我的产品有品牌、有市场。最终，要把客户对公司的影响，意向做一个评价，确定是直接定下产品，还是面谈或者再电话联系。跟他们交流过程中要尽量引导他们跟着自我走，不能光让他打听咱公司的价格政策，要注意不能透露其它客户及公司听重要信息，等等。

4. 关于冬储与预付，与去年相比，今年咱我区域内有了大客户称没钱做咱的冬储，直接导致今年的冬储量骤降。目前各公司出价参差不齐，有些客户在观望，而有些客户确实没钱做。在这场战争中我还没看出谁胜谁败。因为明白的这几家客户定哪个公司的都有，我要做好的就是多跟客户交流把我这片做好，多劝他快做咱冬储。预付仅有一个客户答应给打钱，说要等月底钱收的差不多了多打些。

5. 关于近期的工作，要多询问潜在客户意向，尽早定下产品；发包装物的单子，把包装物这块清完；不定时的询问冬储预付状况，多点是点；熟悉产品，要做到了解产品规格、价格、使用范围、使用方法、每个老客户那以前放的货的种类。

做为新人，要做事严谨、凡事多想、多学多问、尽快充实自己。

工作总结及策略心得体会篇五

即将结束，回顾一年来的工作，我们部门本着“诚信做人、认真做事”的态度，通过全体员工的努力，基本完成了公司分配的各项工作任务，现将工作情况作如下总结：

一、本部门日常工作情况：

部门不定期进行业务工作交流，学习新的业务知识，经过不断学习、交流，部门员工的素质得到不同程度的提高，为开展工作打下坚实的基础。

市场拓展部作为公司对外业务的窗口，我们部门的工作的态度，办事效率，直接影响着公司的形象。因此，我们部门每一个员工按照公司的规章制度严格要求自己，最大限度的服务好相关单位，一年来，我们做到了电信运营商和业务相关单位认可和一致好评，我们做到了不满意度和投诉为零的成绩。

二、市场主营业务收入情况

今年在管道租赁业务方面，取得了较好的成绩，各项工作开展顺利，受理租赁业务申请表168单，签署合同12项，其中成功续签合同2项。超额的完成了年初公司管道租赁增长三个点的目标任务。

今年新签管道合同收入金额为536.6964万元，新增管道租赁金额为314.3148万元。同比增长29.8%。