

# 最新收手机的心得体会(实用6篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。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。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 收手机的心得体会篇一

又是一个阳光明媚的夏天,对于很多的人来说出外观光旅游的时候了,但我却选择在这个假日做一些有意义的事情,经过朋友的介绍,于7月20日我来到了贵阳市迅捷商店进行实习,然后店经理给我公司以及店里面的销售手机等情况,就安排我到现场观看,开始的时候我有点失望,好象不太适合我所学的专业类型,后来我才发现它和我所学的专业有着相关的关系,经过了一个月的实习我慢慢的了解如何卖手机以及服务等方面。

一 在社会上要善于与别人沟通,如何与别人沟通得好,这门技术是需要长期的练习,以前没有此类的经验,使我与别人对话时不会应变,迅捷公司是一个专卖手机的商场,在市里面有很多的分店,做为一个手机推销员,当今社会,招聘会上总是写着“有经验者优先”,而我们这些“一心只读圣贤书,两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢?我们只是把头埋在题海中。假期,也就成了我们唯一可以去参加社会实践的时间了。为了拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加个人在社会竞争中的经验,锻炼和提高自己的能力,我选择在着家店里做一个推销员。

实践,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践,那么所学的就等于零。一早就和老板打好了招呼,也是为了让自已有更多的时间去了解关于手机的一些行情。用了整整三

天的时间，游览了一些关于手机的网页。虽说平时也对手机也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。手机的价格我也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。7月20日，我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的，我住的地方跟店门面不远，但为了不迟到，7点40多，我和同伴已经等在了店门口，店还没有开。等了会，老板才来开门，这不是家规模很大的店，但客人也是络绎不绝，老板先让我们在一旁看她做生意。8点10分左右，来了位顾客，操着外地口音，是来买手机的。他在柜台里看了看，指了指其中一部，“这个拿来看看。”老板就把那部手机拿出来给他。他试了试性能，问道：“多少？”“700。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧，多少。”老板说。他放下手机，然后就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话，“你们谈生意的时候一定要心平气和的，不可以很大声，向吵架一样，不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了，气氛一下子轻松了许多。

在店里，有些客人一眼就能把我认成是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像老板一样好。

中午的时候，客人却愈发的多了，成群成群的来，使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候，老板才说，你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花，“无情”地丢下同事一人留守“阵地”，和同伴先吃起饭来。饭是盒饭，有荤有素，也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口，三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果，吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭，继续上“阵”。我在同事的帮助下，终于做成了一笔生意，同事说，赚了70净利润，不算多，也是一大进步。下午5点多，夕阳西下，客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要

我们打扫店面。5点半，准时“下班”。

二 产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技巧,从企业利益角度出发做好销售工作。销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机,同时结合手机功能介绍一些学习方法,比如下载学习资料等;当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的,并耐心地教他操作。总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们。

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习。我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。

坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助。我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高。

## 收手机的心得体会篇二

时光匆匆,转眼间已经离开xx市场10天有余了。回首xx市场,有太多的辛酸苦辣甜。我可以对xx市场说:“谢谢你让我更快地成长!” xx市场的三个月是我学习东西最多的三个月。我有时感觉我就是一棵小树,每天都有枝条被修理,虽疼无怨。客观地讲,在工作及生存方面我都受益匪浅。

工作方面：

我对终端造势有了更加深层次的了解。我们以前作快速消费品只讲究陈列。所以我在终端布置维护上面非常重视，做得也比较到位。但是在人气提升方面不足。以前听其他区域经理讲“搅和市场”，我不明白其中的真谛。通过5.1和5.17我可明白了“搅和”的妙处。5.1那天办事处经理领着咱们的10个漂亮临促到xx商场去了，其中有4个临促拿着已经录好口号的扩音器，有举牌的，还有发dm的。商场的那些经理也都高兴得手舞足蹈的。其实所谓“搅和市场”一是给顾客看的，二就是给经销商看的。那天我品牌在该商场的销量真是疯了一样。平时办事处经理总是告诉促销员对外宣传我品牌的销量如何如何好！卖两个说四个！不少商家和店员都非常高看我品牌。办事处经理在与经销商谈话是总说谁谁做托普赔了多少，谁谁做xx赔了多少□xx听说也不景气，我品牌有多么稳定等等，某某商家如何支持我，赔钱卖机器来支持我们我品牌。效果真的很好！真是假作真时真亦假，无为有处有还无！这都是终端造势吧？！

通过对市内的观察和思考，我渐渐明白了外县工作的.突破口。决胜在终端，终端看零售。一台手机的成功销售需要两个力，一个是拉力，一个是推力。拉力就是广告效应。我们能做的就是终端形象的建设。所以我每到一个外县经销商那里的第一件事就是和负责人一起拿尺到处量，做一切有效的形象。终端最有效的维护者是谁？促销员！没有促销员的上促销员，有促销员的加强其终端形象维护意识。

在促销员招聘方面我也是长了见识的□xx商场的零售量的迅速飙升得益于一个促销员。她与商场的关系非同一般，她不像有的促销员那样沦为“店员”，而是她周围的人都帮助她销售我品牌。她的销量直线上升。看来找个能让经销商支持的促销员实在是上上策。

办事处经理在处理乱价方面也是高手。一方面大张旗鼓地制

定各个直供机型的最低零售价，说谁也不可以乱价，否则以差价为额度进行罚款。另一方面实施的过程中乱价依旧。不过除了自家促销员由于客源被抢而抱怨外，商家基本没有意见。为什么？因为每个商家都有2-3款包销机型，有钱赚的。

在资源分配方面办事处经理对我说，新机型上市之前拿着机模都各家去转，只谈机器功能价位，不谈进货。看商家的反映。根据公司的相关政策指导从中选出一家作为1-2个月的包销商。事先讲好，若销量不好或者公司强烈要求，则一个月后直供。

在拱门帐篷等终端物料的分配上，办事处经理始终坚持一个原则：谁支持我，我支持谁。xx是压货大户，每次他们前的我品牌物料最多。当有的经销商要的时候，办事处经理就说，谁谁早已经找我定完了，下次。

办事处经理始终给经销商一个感觉：你家并非不可或缺。压货的时候，办事处经理到经销商那里说，你家什么什么没有了，进多少多少台。经销商很少有直接回绝的。于是办事处经理撤退，告诉我去盯款。他说这样有两个好处，一告诉经销商我办事处经理不指你出菜，如果办事处经理亲自去盯款就跌份了；二，建立我和经销商沟通的平台。办事处经理同时嘱咐我，经销商的钱是有数的，谁抢到就是谁的。另外，未防止夜长梦多，市内所有的经销商打款我要跟着一起去。打款、定单、记录一定要干净利索。有的时候压货需要促销员在商家耳边先吹两天风，然后我们再去谈货。

外县我跑地很勤，部分商家当时都同意进货，但就是迟迟未动。后来在我几番催促下打款了，但是进货量未达到预期效果。有一次，办事处经理对我说：“你信不信，你跑一趟，不如我的一个电话。你今天去拜访一个外县的经销商，他晚上会给我来电话说你来了，并问政策，问可行否。”是呀！我深知在xx市场工作两年的办事处经理的一句话胜过刚到两个月的我的一天劳作。运筹帷幄之中，决胜千里之外。

在治理经销商方面，办事处经理也是手法犀利。xx商场4、5月份的进货和零售都十分可怜，态度不积极。我请示办事处经理。办事处经理说开新户。新户开了，该商家炸了！当时就差骂人了。我当着办事处经理的面按事先想好的话说：你连续两个月进货太少，我月月开基本工资，办事处经理天天训我，这是无奈之举。办事处经理这时出来圆场，说两句我不易，然后给商家吃定心丸。两天后，商家主动给我打电话说要进货。办事处经理说了一个字“贱”！哈哈！太有意思了！这就是配合的乐趣！

那三个外县办事处经理从不直接插手，他说，他插手我就不好开展工作了！

整个xx市场地区，从盯款、打款、核库、报表、申请、终端、活动到接发货全有我来执行，虽然一天很累，虽然并未十全十美，但我充实，我为分公司卖命。现在这些我都拿得起也放得下。

### 收手机的心得体会篇三

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销“dell”新品牌，因为“dell”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“dell”及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这是我实习的第四个阶段。主卖“dell,联想”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售

后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4)售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话□ if you can dream it,you can make it!

## 收手机的心得体会篇四

手机是现代社会不可或缺的工具，人们随时随地都可以通过手机与亲友联系、获取资讯。然而，笔者认为手机不仅仅是一个联系工具，它还带给了我们很多方便和乐趣。在过去的几年里，笔者与手机的故事非常丰富，从刚开始接触到手机

的机遇，到最近的便捷和方便体会。在这篇文章中，笔者将分享自己使用手机的心得和体会，同时也会分享到一些注意点，让我们的手机使用更加智能、健康和友好。

## 第二段：方便

手机带来最直观的变化就是方便。在以前，我们需要带着电脑、相机等各种物品才能完成某些任务或者享受某些功能，但是现在我们仅仅需要一个手机就可以轻松搞定。无论是在街头拍照、网上购物、报名参加活动还是下单点餐，都可以通过手机实现，让我们的生活变得更加简单和便捷。而且，随着技术的不断进步，手机还可以通过扫码支付、在线视频等一系列功能让我们的生活更加智能和科技化。

## 第三段：娱乐

除了方便，手机还给人们带来了更多的娱乐方式。在休闲时光里，我们可以使用手机浏览社交网络、享受音乐和电影、玩游戏等等。这些都是帮助我们放松身心、增加幸福感的好方法。在繁忙的工作中也可以适当安排手机娱乐时间，以此来缓解工作压力，增加生活乐趣。

## 第四段：注意点

虽然手机给我们带来了很多方便和快乐，但是也需要我们注意一些使用方法。首先，睡前不要过度使用手机，可以在晚上关闭手机的蓝光以提高睡眠质量。其次，尽量减少过度使用手机眼睛疲劳和颈椎疲劳的问题，可以通过不断变化的方式来达到缓解效果；再者，我们应该避免让手机成为生活的主角，避免过度依赖手机，同时还要正确地使用手机，注意自己的权益和隐私。

## 第五段：结论



总之，手机是现代生活中必不可少的工具，它给我们带来了方便、娱乐和便捷体验。然而，在使用手机的过程中，我们也需要关注一些细节，保持健康的生活方式。希望通过这篇文章，可以让读者们更好地利用手机的优势、减少手机的弊端，让我们的生活更加智能化、科技化和便捷。

## 收手机的心得体会篇五

随着我们生活中对于电子科技的依赖增加，手机作为我们日常生活中必不可少的工具之一，却也给大家带来了许多麻烦和不必要的事情。因此，整顿手机应用程序成为了我们需要进行的一项重要任务。在整顿手机过程中，我们除了可以减少安装不必要的应用程序的时间浪费以及占用过多的手机资源外，还可以在整個过程中对于自己的需求进行重新审视，从而更好的规划人生之路。

### 第二段：启示

整顿手机对于我们的启示是非常深远的。首先我们可以从自己已经安装的应用程序中找到自己的兴趣爱好以及工作学习等方面的需求，然后针对这些需求去选择更好的应用程序。其次我们在整个整顿过程中也可以反思电子设备对于我们生活的影响，以及我们如何合理的使用这些设备。这些启示都会对我们今后的生活做出重要的指导。

### 第三段：清理垃圾应用

在整顿手机的过程中，最需要我们关注的事情就是清理已经安装但是不再会使用的应用程序。因为这些应用程序不仅不会对我们带来价值，还会浪费手机的空间和资源。在此，我们可以挑选一些没有什么帮助的应用程序进行删除，同时留下对于我们有利的应用程序。

### 第四段：整理常用应用

除了清理垃圾应用以外，我们还可以将一些常用的应用程序整理到一个文件夹中，从而方便我们日常的使用。这样我们就可以更方便的快速浏览自己常用的应用程序，同时也可以避免一些应用程序之间的混淆。这项整理的工作一定不会比我们经常寻找应用程序需要的时间长，而且还能让你的手机使用起来更加高效。

## 第五段：总结

总之，整顿手机是一项非常有必要而且对于我们日常生活的影响是非常深远的工作。通过整理我们可以找到自己的需求，从而更好的规划我们的生活之路。同时，我们也可以尽可能的减少不必要的时间浪费，提高我们手机的使用效率。让我们从现在开始，把整顿手机这项工作变为我们日常生活重要的一部分，让它带给我们更有效率的惊喜。

## 收手机的心得体会篇六

如今，手机已经成为了人们日常生活中不可或缺的一部分。无论是工作还是娱乐，我们几乎都要依赖于手机。但是，手机也会对我们的生活产生一定的负面影响，比如对眼睛的损害、沉迷于手机等，因此，手机整改已经成为了一件必要的事情。我在这次手机整改过程中，也有一些心得体会，希望能对大家有所帮助。

## 第二段：深入分析问题

在学校里，我们的手机出现了一些问题，比如经常打游戏、聊天等。这无疑会影响我们的学习和生活，因此，学校开展了手机整改活动。我们需要遵守一系列的规定，比如只在规定的时间使用手机、不得打游戏、禁止使用社交媒体等等。在这个过程中，我们不仅仅要了解规定，更要理解规定的背后。从根本上说，这不是对手机的禁止，而是要我们更好地掌握手机这个工具，让它发挥出更多积极的作用。

### 第三段：调整心态

手机整改期间，我们必须对使用手机的态度进行调整。我们不应该把手机当成一种玩具，而是当成一种工具来使用。我们应该更加珍惜时间，利用好手机的强大功能来学习和工作，使手机成为我们的助手，而不是我们的吸引者。同时，我们还应该意识到，手机对我们的身体和心理都会产生影响，我们需要把使用手机的时间控制在正常范围内，做到“科技服务人，人为主”。

### 第四段：培养良好的习惯

在整改中，我们需要养成一些良好的使用习惯。比如，定时放下手机、控制使用时间、遵守规定等。这些习惯不仅能够避免我们沉迷于手机，而且有助于我们更好地理解 and 掌握手机的使用。同时，在使用手机时，我们应该养成谨慎使用手机的习惯，比如不要在过马路、不要放在枕头旁边等。这些习惯能够让我们更加安全地使用手机。

### 第五段：总结

总之，手机整改是一项非常必要的事情。通过整改活动，我们能够更好地掌握手机的使用方法，同时也能够让我们更加珍惜时间。在此过程中，我们需要调整好自己的心态，养成良好的使用习惯。只有这样，我们才能够更好地发挥手机的作用，更好地服务于我们的生活和工作。