

# 最新团委办公室心得 心得体会学习心得 体会(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 团委办公室心得篇一

这些日子本人通过对各门课程的学习，让我受益匪浅，内心思绪万千，从学习中得到启发，并且内心深深的体会到。

1、通过对建筑工程的学习，了解建筑工程管理发展状况，得知了建筑工程有关新法律、法规、标准，熟悉了建筑工程施工的新技术、新工法与其应用。建筑工程在市场管理、施工质量、安全生产、成本控制四个方面的典型案例及解析，施工设计和施工监理，对注册建造师执业管理的相关规章制度解读，房屋建筑工程和装饰装修工程施工管理签章文件目录的表格示范，从而提高我们的综合素质和职业能力。

2、通过对《注册建造师执业指南》的学习，得知了一个建造师从事建设工程项目管理岗位，就必须懂理、懂经济、懂法规，既要有理论水平，还要有丰富的实践经验和较好的组织能力。

3、通过对注册建造师施工成本管理案例解析课本的学习，得知了一个执业建造师不但需要懂管理、懂技术、懂法规，更应该懂经济。在投标报价中既掌握好了投标报价策略，又把握好了投标报价技巧，大大获得了生存空间。了解施工管理的种类及内容、风险控制，了解施工成本的控制原则及内容和方法。熟悉了施工变更与施工索赔的一些核心知识点及工程变更、变更价款的确定、工程索赔与工程价款的结算。

4、通过对注册建造师执业法律案例的解析，得知了注册建造师教育证书可作为申请逾期初始注册、延续注册、增项注册和重新注册的富的案例资源，它在我们今后处理工程纠纷的工作中是一本最好的工具书。

以上是我学习的一点体会，收获是非常丰富的，它引发了我更多的思考，也让我收获了更多的知识，下一步从自身做起，从现在做起，立足本职岗位上。

## 团委办公室心得篇二

1月13日我们迎来了寒假，大家开心的不得了。当然，我也不例外。

在寒假里，我的时间在爸爸妈妈的指导下安排的非常妥当：早上八点钟起床，九点——十二点是作业时间。下午两点——四点务必完成早上未完成的作业，如还有时间就可以看点课外书。其余的时间就可以灵活安排了。

在这个寒假里，我学会了许多东西，也懂得了不少道理。打羽毛球——就是我印象中最深刻的事情。

一天下午，妈妈提议说：“我们去打羽毛球好吗？”“好呀！”我兴奋地叫了起来。可是，我还不会打羽毛球，怎么办？妈妈好像看透了我的心思：“没关系，到时我教你打，打羽毛球是很快就可以学会的。”到了羽毛球馆，妈妈先告诉我：右手拿球拍，左手发球，右手接着使劲拍过去球向上抛，手就用力拍过去。接球也一样。要估计它降落到什么地方，拿球拍一下打出去。就ok了。还要注意，不能压球。妈妈示范了几次，就让我练习。练习了几次，终于学会了！

这个假期我很开心，这次让我学会了也懂得了这个道理：只要多练习一定能成功！

## 团委办公室心得篇三

一直以来，我对军训二字都是心满畏惧的。对大学的军训，更是厌恶至极了，在军训之前，人人都说大学的军训是个地狱式的训练，很辛苦，很痛苦！而教官，对于我来说，是恐怖的！但在大学维持12天的军训告诉我，事实并非如此！

从小学到高中，我没进行过一次正正式式的军训，即使有军训过，也是站站军姿，蹲下，做做俯卧撑之类的，所以对军训二字认识不深入。但当我上大学第一次领取迷彩服，到穿上它，觉得神圣且压力甚大！

第二天军训，军姿，教官有好几次都帮我调整姿势，当时我再想，天呀，虽然身体不舒服，但我连站个军姿都站不好，有没有搞错！

由于我们站军姿站不好，身体总是往后倒，教官就想出一个办法，那就是要我们站在马路牙上站军姿，第一次站时，站没多久腿就抖啊抖啊，看到一个伙伴请假休息，我顿时也想请假休息，可是教官对我们说已经有个人倒下啦，我不希望出现第二个人，我就下定了决心，死就死吧，撑就撑到底吧，相信我可以的。当教官叫我们去休息时，我的腿都麻啦，左脚脚筋抽着抽着的，疼死我啦！该放弃吗？该请假吗？不！这是我心中所想的！

当我正抱怨过中秋节还要军训之际，我的朋友对我说中秋节快乐，家人也打电话过来，问我军训辛苦不？过得好不？收到他们的信息，顿时觉得，在异地过中秋也不孤单，中秋军训也不辛苦！

在军训之前，我给教官的定义是，凶的，扑克脸的，粗鲁的。可我，错了！

我们的教官脸上有两个深深的酒窝。刚开始军训，教官会给

我们找个凉快的地方训练，尽量让我们少晒太阳。他会叫我们多喝水，蛙跳蹲下完后，晚上互相拍拍腿，然后早点睡觉！

当军训到一半时，排里要选方块，我和我的一个朋友被选中，但我们都不想去，于是，教官就跟我们没去的和没被选中的人说，我们应该学会推销自己，抓住任何的机会来证明自己，人应学会自荐！教官也教育我们要待人有礼貌，曾几次我们没向师兄师姐或老师问好，教官就罚我们，让我们记得要有礼貌。

当然，在我们休息期间，教官也会跟我们聊聊天，开开玩笑，当我们见到教官脸红时，我们会笑他，他也会笑笑；当我们说他是高富帅时，他会回答我们哪里高？哪里帅？我是个穷小子；当我们知道他快要走时，我们都会舍不得他，对他说明年去他的老家找他。

教官，其实真的不是扑克脸，不是粗鲁的，不是恐怖的。真的不是！

12天的大学军训结束了，其实我们实际上训练的时间，并不够10天，中秋节到来，遇上了台风，碰到下雨，要不就不集合训练，要不就在室内站站军姿。而只有两晚时被拉去唱军歌的，第一次，我觉得老套的团结就是力量原来是很好听，军中绿花也让我感受到军人们为保家卫国而牺牲个人情感。原来，以前觉得老套军歌，经过大学军训后，让我觉得都挺好听的！

大学军训就这样子结束了，说真，真的怀念那些日子，虽辛苦，但也有快乐！军训是我踏入大学后的第一门课程，我很庆幸我当时选择坚持，要不明年补军训时就遇不上这么好的教官与伙伴们了。

大学军训并没有我们想象中的辛苦，教官也没想象中的恐怖！反而，我觉得教官们都很可爱，他们教会我很多东西。当我

最后一次穿上那套迷彩服时，觉得很伟大很神圣，而不是畏惧，有种不舍得感觉。而教官们那套制服的重量，不是谁都可以承担的！

我的大学军训生活，结束啦！我会把这段日子牢牢地记在我的脑里，这12天，我们在烈日下，挥洒着汗水，用坚持与毅力诠释着我们的青春！大学军训生活，再见啦！是再也不见啦！

伴随着似箭的光阴，我迈入了渴望已久的大学世界。这是一个花鸟交织，才华横溢的地方，这也是一个我背井离乡，毫无亲人的地方。

陌生是我头晚最深的感受，陌生的书桌，陌生的床，陌生的天花板，陌生的明天，把我深深困住了。勇气是我对自己讲得最多的一个词。拿出勇气面对新生活，拿出勇气面对新同学，拿出勇气面对新学业。

兴奋是我最激动的事。兴奋地闻学校的花香，兴奋地眺望远处的高山，兴奋地结识那来自五湖四海的新同学。

回头一想，这样的生活还是令我有点失望的。失望的是真的郁闷、迷失，失望的是那种似曾相识。之所以用似曾相识是因为太像高中刚开始的感觉：头天的兴奋，军训的劳累，盲目的期盼。问问自己大学到底是应该怎样？自己也无法回答自己，答案也许已经被现实所打沉了。

难道人生的每一次变化，答案都一样吗？初中如此，高中如此，大学如此吗？天的新生活感受真的很多，但也可以说十分的简单。

第一天的报到，体检是盲目的，后面那几天的军训是劳累的。军训是必不可少的，那也许是人生中最后一次军训，但在这样的烈日下真的没有必要，我们要锻炼的只是精神面貌，走出个大学生模样。但是在这样的天气下，只会让脑子里时刻

想着休息，少了那军训应有的也是最重要的意义。

提起那酸痛的手，握紧生硬的笔，含着泪，写着体会。眼皮已经千斤重，床是的港湾。

母亲的一声声的问候已经是世界上美的天籁，父亲的一句句指导把眼中的泪水不由自主的催化出来，同学、舍友的支持是必须继续的理由。

## 团委办公室心得篇四

开学的第一周，我们迎来了新学期里的第一堂课——电子工艺实训课。对于新学期里的新课程、新知识，我有种迫不及待的感觉。

在这一学期里，我们首先接触的是对电子元件的初步认识，还有电路的结构和布局。而这一实训课里最重要的东西便是日常生活里所见到的电焊。在课堂上，老师指导了我们对电焊的使用，由于在焊接过程中，加热的电焊是比较具有危险性的，如果使用不当会对自己或别人造成伤害。所以我们必须严格按照相关规定及正确的使用方法去使用电焊，避免烙伤事故的发生。

当我们初步掌握了电子元件的焊接方法技巧之后，便可以开始尝试焊接一些电路板元件了。其中电子元件的布局是很重要的。因为它关联到电路连接的方便简洁。

实训课已渐入尾声，通过这一次，我们又收获到了很多珍贵的知识，而这与老师的辛勤是离不开的。在此，我和全体同学对老师说一声谢谢！老师您辛苦了！

## 团委办公室心得篇五

伟大的实践，无穷的收获

自从进入大学以来就听师兄说我们回利用假期去参加社会实践，我当时真的不知道何谓社会实践，更不知道社会实践对我们，对社会有什么帮助，所以就没什么放在心上！直到大一结束时，班长通知我们说，学院规定所有的同学必须参加暑期社会实践，并且要写社会实践心得，真的，当时我听到这个消息心都凉了一大节，因为我不了解社会实践！我怕，我担心。，可着有用吗？对我完成这次学院硬性规定的任务，答案当然是否定的，所以我选择了积极“入世”，参加了青年志愿者协会举办的主题为“关注乡镇教育，扶助希望幼苗”的活动。下面就是我第一次参加的社会实践的经历与感想，希望能和大家一起分享。

提出了要求与希望，在此我对支持并参与其中的领导，老师表示感谢，从此刻开始该我们上场了。

在哪天是我们第一次接触到我们这次实践活动的对象-天全县希望小学的学生，他们给我们的第一印象就是可爱，天真，对知识充满无限的向往可由于各方面条件的限制脸上又充满无赖，在他们的脸上我们能看的出他们想要我们来并且能够给他们带来某些他们所不知道的，看到他们的脸我们感觉我们来对了并且感觉我们应该把这次社会实践活动搞好，从哪天开始我们带着肩上的责任，我们开始了工作，在11号我们准备了《自我介绍》，说实话在这个我们看来相当简单的一项工作，可在农村的小学生身上可是一件可怕的事情，他们由于锻炼的机会很少甚至没有导致了他们没有面对众多认得勇气，也就是俗话说的胆子小，在课上我们通过自己的带头作用，同时邀请部分胆子大的同学到上面起示范带头作用，最后我们用带有奖惩性质的方法，让每个同学自我介绍了，并且我们没有用任何惩罚措施，我们成功了，成功的让他们站在大家面前来展示自己，增加了他们的自信心与胆量但着不是一个人的成功，是我们全体支援者的成功，在这次课上我们很多支援者本来没参加这项活动的，有的根本就不是实践组的但他们任活跃在这课堂上，他们维护课堂次序，进行教学，活跃气氛。总之我们的不是一个人完成的而是由几十

个个怀揣梦想的的支援者来共同完成的，就这样我们相继完成了大部分任务，并且都是很成功的。

我们的活动也就结束了，在这天我们准备了才艺大比拼，在这个活动上同学们展示了这几天他们所学的英语，绘画，唱歌，跳舞。看者这些我们笑了，我感觉我们有所值，给渴望知识的孩子带来了他们所需要的而我们完成了社会实践的任务同时达到了锻炼的目的，更重要的是我们杂这次社会实践活动中互帮互助，齐心协力，志愿者之间建立了比较深厚的友情，我觉得这是最重要的，也是我这次假期社会实践活动最大的收获。

## 团委办公室心得篇六

今天军训了，从军训开营起，我就将成为一名老师口中的“小军人”了。

在初一年级中，我只是一名普通的“小兵”，但是，既然我进入了这个集体，就意味着我是这个集体中的一员，要心怀集体，与同学们团结友爱。

国旗和校旗是我们团队的象征，更是荣耀的象征；磨砺和挑战是我们强化的途径，更是激发我们斗志的利器，今天对于教官们来说微不足道的训练足以压垮我们了，所以我们要抓住这次训练机会，好好锻炼自己，让自己变得更强！

深处军营，才知道，想成为一个军人，不是随随便便就能成功的事，挑战自我极限，突破自己心中的目标是军训生活告诉我们的；在操场上醒目的一行大字：“掉皮掉肉不掉队，流血流汗不流泪，”告诉我：想成为一个军人，不止树立目标如此简单，更要不惧困难，勇敢追求；要敢拼敢做，跟上部队的脚步。把种种困难当作磨砺自己血性的尝试、锻炼，那么接下来的考验就不会给心理上带来太大压力，使接下来的考验对自己来说容易一些。



我还懂得了团队合作的重要性。许多挑战更不是一个人能完成的，队友的帮助十分重要，团结友爱，才是军训更深的意义所在。不要主动招惹别人而引起争执，在别人没有过分招惹你，挑起事端的时候，可以不必伸出拳头，不到实在被惹怒或语言的沟通无法解决问题的时候，切不可使用暴力。

整个班级的成功才算真正的成功，在接下来的训练里，我会团结同学，继续接受考验让班级绽放光彩，争取让班级的实力提升至，因为我们9班永远的目标只有一个————第一！

短短几天，深深记忆。脱下军装，我们依旧是军人；离开军校，我们依然在成长。

20xx年12月25日，老师就带领我们来到少年军校，还真应了操场上的那几个大字：钢一样的意志，铁一样的纪律，山一样的威严，风一样的行动。再往里面，整齐划一的寝室，纪律严明的气氛，严厉幽默的教官，让我们对这所不陌生的军校又多了一份恐惧和憧憬。上午开始入营式。响亮的口号，有力的步伐，让我对这儿的教官多了一份敬意。随着一声解散，我们就各回各的寝室，开始整理起内务来。这么大的寝室，让同学们一下子就慌了神。有的开始手忙脚乱地叠起被子来，有的开始琢磨这个用具摆设，整个寝室乱成一锅粥，进进出出，就好像一个个逃出来的蜜蜂。让我最觉得不可思议的便是下午的拳操训练，搞笑幽默的动作里面有不乏军人的严肃。羞涩的我们刚开始不好意思迈开步子，但随着教官的“凶神恶煞”之后还是迈开了步子。

接下来的日子里，我们开始打背包训练。随着老师的一声哨声，我们像往常一样冲出了门外，可看着老师愤怒的神情，我们才发现原来是防空警报。我们赶紧一窝蜂的冲回寝室，开始打背包。

## 团委办公室心得篇七

一个学期以来，学习《教育技术学》使我受益匪浅，我不光学到了许多有关于教育技术的理论知识，更为重要的，通过实践操作，我掌握了思维导图、photoshop、premiere等软件的使用方法。一些我在学教育技术学之前已经初步掌握的技术，例如制作ppt。在学习了教育技术学之后，我对它们的功能有了进一步的了解，这使我不仅限于“会”的阶段，运用起这些技术来更加得心应手。

在学习教育技术学之前，我对这门课程了解不多。我只知道老师上课所需要的ppt是教育技术的一部分。在学习开始之前，我通过阅读教材、搜索资料，对教育技术学有了一定的了解，也知道了其重要性。它的用处极大，当然不仅限于老师上课使用的ppt。下面是我对教育技术重要性的认识以及学习教育技术的过程。

作为一个师范生，教师是我将来最有可能从事的职业，为此，学习教育技术学对于我来说，是必要的。我们师范生通过现代教育技术的学习，可以了解现代教育思想和理论，掌握利用教育技术进行教学的技能，通过信息技术与学科课程的有机整合来实现理想的学习环境和全新的、能充分体现学生主体作用的学习方式，从而彻底改革传统的教学模式，培养大批具有21世纪能力素质的人才，提高师范生的信息化教学水平。所以在信息化社会，教育技术能力是每一个师范生应具备的基本素质，是当代教师必备的能力素养，也是教师从教的基本要求。此外，我认为，现代教育技术不仅是师范生、教师的必修内容，它对于其他人也是有所裨益的。因为这些现代教育技术不仅可以应用到教育事业中去，它还可以运用到学习、科研、一般工作等中去。如学生可以运用思维导图整理归纳自己所学的知识，有助于更好记忆；员工报告业绩ppt是常用的技术手段；而制作电子相册、编辑视频则是日常生活中常常需要用到的技术。

虽然已知学习教育技术是必要的，但是在初学教育技术的阶段，我因为不得要领、学得吃力而对这一门课感到厌倦。幸而老师总是对我们很耐心，在我们理解困难的环节上总是不厌其烦一讲再讲，我总算跟上了老师的步伐。在逐渐的学习中，我慢慢摸到了这门课的学习方法——把书本、老师的课堂教育和课后的自我练习结合起来。每次上新课之前，我总是将老师上节课已经布置下来的学习内容预习一遍，该下载的软件都下载下来，课上好好照着老师的方法进行操作，课后我再独自将课上学习的内容再温习几遍。这样下来，我在课堂上总是觉得得心应手，老师教过的知识和技能，也能牢记在心。

每当我看到自己制作的ppt通过photoshop美化处理的图片等等，我感到十分的自豪与愉悦。诚然，通过付出而获得的回报是最令人觉得心安、理所当然的。教育技术学就是这样一门课程，总是有付出就有回报。它不需要经年累月的知识的积累，也不要求人日复一日地艰苦练习，它能使人在相对短的时间里掌握一些技能。但它却不是“来得快也去得快”的，教育技术学包涵的内容，假如你学会了，它们可以被重复运用在日常学习生活中。不过需要注意的一点是，虽然现阶段的教育学具有相对的稳定性，但是它并不是永远一成不变的，它是有其新陈代谢的周期的。这不仅是教育技术的特点，是整个技术领域的特点。有时，当新的技术出现，旧的技术甚至会被取代，如黑板粉笔曾作为主要的教育工具，如今地位已经大不如前。教育技术的这些特点都要求我们要树立终身学习的观念，活到老学到老，紧跟时代的步伐。

这一学期的《教育技术学》学习即将告终。回望这一段时间，经过这一学期的学习，我已经掌握了不少教育技术，以后我一定好好运用这些知识。虽然这学期的《教育技术学》的学习即将告一段落，但这只是我一个阶段学习的结束，课程结束后，我一定会利用各种资源加固加深对教育技术学的学习。我相信，教育技术学的地位将日益重要，教育技术的作用也会越来越突出。我一定将在教育技术学这门课程上学到的东

西应用到实践中去。

## 团委办公室心得篇八

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

## 1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

## 2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事情的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

## 3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完

全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

#### 4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

#### 5、建立良好的沟通

建立良好的'沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人

留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客



走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这就要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己!到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你!你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。