

最新电力营销轮岗工作心得体会总结(实用5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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，我们一起来看看吧。

电力营销轮岗工作心得体会总结篇一

白驹过隙，我于_x年7月从大学毕业来到南网大家庭——_供电局工作已整整一年了。光阴似箭，一年的实习时间很快就过去了，我先后经历了严格而充实的新职工入企教育培训、省网公司集训、本局专业技术知识封闭培训后，又到线路管理所、变电管理所、电力设计咨询公司、城区供电分局四个生产部门实习，感受很深，收获颇丰。

回顾这一年的历程，在各级领导的教导和培养下，在老同志和同事们的关心和帮助下，在南网文化的熏陶下，我从一个懵懵懂懂、青涩的大学毕业生逐步成长为一名南网大家庭中的新时代员工，顺利地完成了从学生向南网职工自我角色的转变过程。在这一年的实习期里，不论在哪一个生产部门，我接触到的都是电力系统最基层的生产第一线职工，从他们身上我学习到了很多东西，不但有电力系统专业基础知识和生产现场实际操作技能，还有他们那种敬业爱岗、奋力拼搏、刻苦钻研、团结协作、优质服务、无私奉献……的南网精神，这些对我来说这简直就是一本终身受益的宝贵财富。

第一，经过对南网方略的系统学习后，我深感南网公司是一个大型的中央企业，优秀的企业文化并将南网公司打造成为经营型、服务型、一体化、现代化的国内领先、国际著名企业战略目标的基础。自己在参加工作之前，面对我国严峻的

就业形势，我认为只要参加了工作，好好干好自己的本职工作，解决温饱问题就算是一名合格的公民就行了。通过新员工入企教育培训和对南网方略的深入学习之后，我接触到了南网优秀的企业文化，它包含了公司的宗旨、使命、战略目标、发展思路、主题形象、企业理念等都是南网公司这个世界500强企业浓缩的各项管理精华，让我的思想也得到升华，更是通过学习具体的事例和工作的经历，使我深刻的感受到南网人的责任和义务，感受到南网方针“主动承担社会责任，全力做好电力供应”的内涵，继续深入学习践行南网文化是我今后工作的一个重要内容。

第二，我在实习期间通过与基层生产第一线电力职工的接触中，感受到他们那种敬业爱岗的精神值得我学习。敬业爱岗精神是无处不在的，它体现在线路工人翻山越岭、鏖战艳阳风雪，保障输电线路畅通；它体现在变电运行操作人员日夜监控、重复谨慎操作，确保电网安全运行；它体现在设计人员夜夜亮起的盏盏明灯，为加快电网建设步伐加班加点进行工程设计；它体现在电力客户服务中心职工扬起笑脸真诚地为千千万万的用户服务。它，是我心中燃起的小火苗，照亮我对工作的认知，激起我对工作的热情。现在我回想起20_年9月份多次跟随线路工人翻山越岭、烈日暴晒的实践，中午在山上肚子饿得咕噜噜叫，但是电力工人还在头顶烈日挥汗如雨的工作，他们没有丝毫的怨言，因为这就是电力职工最平凡的工作场面之一。那时刻我第一次被他们敬业爱岗的精神深深感动了，让我认识到什么是工作，什么是任务、什么是责任。而后其它生产部门的各个班组，我都体会到相同的感动，特别是在电力客户服务中心，面对几万户居民的电费缴纳和用电业扩工作，几名电力职工全年无节假日和双休日的倒班轮岗，常常忙了一上午连口水都忘了喝，让我体会到热爱工作、认真对待工作，其实是一件非常神圣和美好的事情，电力职工在认真工作的时候体现了一种特别美。敬业爱岗精神将是我一生受用不尽的宝贵财富，今后在任何工作岗位上都会将它发扬、继承下去。

第三，通过这一年的轮岗实习，我感受到学习将是我终生的课题。如何将自己在学校学习的理论知识运用到工作中，并且查缺补漏，苦学不熟悉的电力专业知识，这是我一直钻研的问题。由于我是学习文科专业的，在实习期间每到一部门和班组我都勤奋学习其电力相关的专业技能知识，认定学习是终身的事业，“在工作中学习、在学习中工作”一直是我坚持的理念。在跟随线路工人到现场实际工作中，我学习了很多电力设施基本的知识，认识了各种电杆杆型、了解了组成线路的各个部件等等知识；在龙山变电站，我通过查看资料及观察变电人员操作，了解了变电站的组成和设备，以及“两票三制”的重要、操作的安全措施和各种危险点预防控制措施等等；在设计咨询公司，通过实际描图和晒图纸，我学会cad软件的基本操作，体会了晒图机的操作以及设计工作的整套流程；在电力客户服务中心实习的半年时间里，更是认真学习书本上电力系统的基本知识，还有用电业务受理的专业技能知识，做到面对客户能够解答大部分的基本用电疑问，已能受理用电方面的基本业务接洽工作。但是我要掌握的知识还远远不够，需要学习的知识和技能还有很多，要做好今后的工作，就需要加倍的努力，只有刻苦学习、深刻钻研、并且多实践，才能更早的“出真知”。

第四，通过一年的学习实践，我看到了电力职工团结协作精神是干好各项工作的关键。团结就是力量，这句至理名言深刻的阐述了我们工作中一种重要的精神。任何工作都离不开大家的合作，所谓“滴水不成海，独木难成林”，南方电网公司作为世界500强之一的企业，更是需要所有南网人的努力，南网方略的团队理念就言简意赅的阐述了团结协作的必要性和重要性。我们一开始实习，首先就是学习领会南网方略，感受南网文化，对于团队理念就有了初步的认识，再结合我之前在学校学生会工作和大学在著名企业实习期间的体会，更加深刻的理解团结协作的重要性。在这一年实习中，每到一部门和班组，我都感受到这种和谐的团结精神，特别是基层生产班组，很多工作任务都是需要很多人协作才能完成的，比如在变电站生产现场的实际倒闸操作中，变电运行人

员必须进行唱票、复诵等程序正确无误后才能操作，正是这种团结协作、互相支持的精神鼓舞大家出色完成各项任务。

电力营销轮岗工作心得体会总结篇二

第一段：介绍营销轮岗工作及其重要性（200字）

营销轮岗工作是一种旨在全面培养并提升员工营销能力的轮岗制度。通过让员工在不同的岗位中轮流工作，他们能够获得丰富的经验和知识，提高对公司整体运营的了解，从而增强其在市场营销中的竞争力。营销轮岗工作是一种培养全面型营销人才的程序化方法，被越来越多的企业所采用。在这段论述中，我们将探讨通过营销轮岗工作所获得的实践体验和感悟。

第二段：市场调研岗位的体会（200字）

在我轮岗的第一个岗位是市场调研岗位。这个岗位要求我深入研究并了解目标市场的特点和需求，收集和分析市场数据，为公司决策提供有力的依据。在这个过程中，我学会了如何制定问卷调查和访谈的流程，收集和整理数据，以及如何进行市场报告和分析。我深刻认识到市场调研对于企业决策的重要性，同时也提高了我的分析能力和独立思考能力。

第三段：销售岗位的体会（200字）

接下来的轮岗中我被安排到销售岗位。在这个岗位上，我需要与客户直接接触，了解他们的需求并推销我们的产品和服务。通过与客户的磋商和交流，我学会了如何有效地沟通和说服他人，提高了我的销售技巧和人际交往能力。同时，这个岗位也要求我具备较强的抗压能力，能够在竞争激烈的市场环境中保持冷静和自信。这段经历让我深入了解销售的本质，并激发了我进一步发展的动力。

第四段：市场推广岗位的体会（200字）

在市场推广岗位的轮岗经历中，我负责公司产品的宣传和推广工作。我学会了如何策划推广活动和执行推广计划，如何利用各类媒体提升品牌知名度。这个岗位充满了创意和挑战，要求我具备很强的营销策划和执行能力。通过与供应商、广告公司和传媒公司的合作，我学会了团队合作和资源整合。这段经历让我对市场推广的重要性有了更深刻的理解，并在实践中提升了我的市场营销能力。

第五段：轮岗工作对个人发展的影响和总结（200字）

通过营销轮岗工作，我不仅提高了在各个岗位中的专业能力，也丰富了我的职业经验和知识。这种全面的轮岗经历让我能够更好地理解和适应不同岗位和团队的工作环境，提高了我的沟通和协作能力。此外，我也更加清楚了自己的优势和劣势，并通过不同岗位的学习和实践，提升了自己的能力和竞争力。总之，通过营销轮岗工作，我认识到不断学习和实践对于职业成长的重要性，也意识到自己的潜力和发展方向。我期待着未来在营销领域的发展，并将继续努力提升自己的能力和素质。

电力营销轮岗工作心得体会总结篇三

第一段：介绍轮岗工作的背景和目的（大约200字）

营销轮岗工作是指在营销领域中，通过不同岗位的轮换安排，让员工能够全面了解和掌握营销工作的各个方面。这种工作安排的目的是培养员工综合能力，使其在市场推广、产品销售、客户关系管理等环节都能胜任并取得良好的业绩。在我的岗位上，我有幸参与了一次营销轮岗工作，通过实践和经验的积累，我深刻地体会到了轮岗工作对于职业发展的重要性。

第二段：借助轮岗工作提升专业能力（大约300字）

在营销轮岗工作中，我先后担任过市场调研、销售推广、客户服务等不同的岗位。这样的安排让我接触到了不同的工作内容和业务领域，从而深入了解了营销工作的方方面面。在市场调研岗位上，我学会了如何进行市场调查，分析市场需求和竞争状况，为企业制定有效的营销策略奠定了基础。在销售推广岗位上，我学会了如何制定销售计划，开展产品推广活动，与客户进行有效的沟通和谈判，提高了销售技巧和谈判能力。在客户服务岗位上，我学会了如何维护客户关系，处理客户投诉和问题，提升了服务意识和团队合作能力。通过这些岗位的轮换，我全面提升了自己的专业能力，为今后的职业发展打下了坚实的基础。

第三段：培养综合素质和人际交往能力（大约300字）

在不同的岗位中，我与不同性格、不同背景的人打交道，这不仅锻炼了我的人际交往能力，还培养了我的团队合作意识。在市场调研中，我与同事共同制定调研方案，合作完成各项任务，通过大家的努力，取得了良好的调研结果。在销售推广中，我与团队成员密切合作，共同达成销售目标。在客户服务中，我与客户建立了良好的沟通和信任关系，有效解决了客户问题。这些经历让我意识到，团队合作和良好的人际交往能力是成功的关键要素，只有与他人合作并且相互协作，才能取得更大的成就。

第四段：总结轮岗工作的价值和作用（大约200字）

轮岗工作不仅培养了我的专业能力和综合素质，还拓宽了我的知识视野。通过不同的岗位轮换，我了解到了企业内部各个环节的运作原理和流程，对于企业的整体运营和管理有了更全面的认识。同时，轮岗工作也让我能够客观评估自己的优势和不足，及时调整自己的职业规划和发展方向。在今后的的工作中，我将继续努力，不断提升自己的专业能力和综合

素质，为企业的发展做出更大的贡献。

第五段：展望未来发展，并以个人经验总结全文（大约200字）

营销轮岗工作是我职业生涯中的一个重要阶段，通过这段经历，我深刻体会到了全面发展和提升综合能力的重要性。我将把这次经验作为启示，继续保持学习的热情，不断提升自己的专业水平和综合素质。我相信，通过持续的努力和不断的实践，我一定能够在营销领域中取得更好的成绩，实现个人价值的最大化。同时，我也希望更多的人能够意识到营销轮岗工作的重要性，为自身的发展铺就一条更宽广的道路。

电力营销轮岗工作心得体会总结篇四

一、主要经济技术指标完成情况

20_年1-11月指标完成情况：实现购电量5.49亿kwh;完成售电量5.31亿kwh□同期比增长16.03%;应收电费3.07亿元，实收电费3.04亿元，电费回收率98.9%，收取陈欠电费5万元;平均电价完成543.19元/kkwh□

20_年，受国民经济尤其是工业经济快速发展的拉动，全区用电量继续保持高速增长。全社会用电量53253.23万kwh□同比增长15.8%。其中：农业用电量3631.38万kwh□同比增加118.3%;工业用电量为36786.92万kwh□同比增长12.72%;非居民照明用电量为1666.69万kwh□同比增长8.84%;居民生活用电量8476.71万kwh□同比增长21.12%。农业、工业、非居民照明与居民照明用电比例由上年同期的7.76%：73.13%：3.43%：15.68%变化为7.09%：72.83%：3.3%：16.78%。居民生活用电比重有所增加。

二、主要工作完成情况

1、积极开拓电力市场，全面实现增供扩销

今年1-11月累计受理客户申请163户共42358kva□接火送电111户，送电容量共计26570kva,供用电合同的签订率100%，全面兑现十项服务承诺，客户评价满意率达到100%。新增电量1200万kwh,有力促进了公司电量增长。

2、全面加强计量管理

一是加大科技投入：今年公司投资40万元进行了计量中心改造，投资23万元建立了计量中心标准库房，投资14万元新购置三相多功能校验台一台，全面提升了公司计量管理标准和管理水平。

二是积极淘汰机械表：今年公司投资淘汰改造单相电能表1.5万只，三相电能表600只。

三是加强密封计量装置改造：积极贯彻市公司计量工作会议精神，积极推广密封计量装置新技术，采取以点带面，全面推广的方式首批改造计量装置50个台区，计划配合新农村建设改造和新增用户工程全面推广，重点加强对工业客户计量封闭管理。

四、电能表检定：校验单相电能表4481只，三相电能表2250只；电能表周期497只；计量标准器和标准装置的周期检定：送检标准电能表5只，互感器校验仪1台，周期受检率和周检合格率都达到100%；考核单相48表位计量标准装置并办理标准证书。

3、加强需求侧管理

建立客户需求侧管理，建立了高标准的需求侧管理中心。通过公开招投标选择了一家gprs生产厂家，到今年年底安装315kva以上客户变压器20台，计划明年对315kva以上客户

变压器全部安装完毕。确定了两名高素质的同志专门负责。

需求侧中心的建立，不仅实现了对大客户用电负荷情况的时时监控，同时对提高电网和客户负荷预测的准确性提供了第一手资料。

4、优质服务再上新台阶

一、建立健全了优质服务常态运行机制，根据省集团公司优质服务常态运行机制考评标准，认真对照落实常态运行机制建设标准，建立了优质服务常态运行领导小组，将优质服务全面纳入公司“十一五”发展规划和领导日常工作管理，健全了优质服务常态运行考评办法，与公司经济责任制考核相结合。

二、今年是电力营销优质服务进万家活动年，为进一步提高供电服务质量，强化服务管理，及时准确地掌握并迅速解决优质服务中存在的问题，我们制定了《供电优质服务工作例会制度》，规定每周五下午召开优质服务例会，对一周的优质服务工作进行梳理、考核，提高了投诉处理速度，拉近了公司与客户的距离，提升了公司服务水平。

三、充分利用95598系统，我们作为市公司95598系统分站，客户代表认真专研业务知识，规范服务、热情服务，对客户的投诉、咨询、报修等业务在规定时间内给予答复，到目前共处理工作单601份，其中：咨询查询工作单440份，故障报修工作单161份，没有出现超时工作单，客户统计满意率为100%。

5、深入开展优质服务“百问百查”活动

自国家电网公司推出优质服务“百问百查”以来，营销部积极贯彻落实公司工作安排，大力宣传“百问百查”活动意义，通过多种形式、多渠道，深入学习“百问百查”知识，为公

司牵头印发了“百问百查”学习知识手册和学习记录共两千份，密切联系工作实际，深入开展“问查改”，实行每天一查、每天一记录。对营销部全体员工进行了三次“百问百查”知识考试，切实提高了员工的服务意识，增强了责任感、紧迫感和主人翁意识，全面提升了公司优质服务水平。

辛勤的劳动，换来的是丰硕的成果：在市公司7月份组织的优质服务“百问百查”知识竞赛中，由营销部组成的竞赛小组取得了团体第一名；在11月份组织的营业抄核收技术比武中获得团体第三名。

6、全面做好重要客户和高危客户的用电安全检查

根据市公司工作安排，今年我们联合区经贸局、区安监局对管理的重要客户和高危客户集中开展了两次大规模、全面的用电安全大检查。建立健全了客户档案，重新核签了高压供用电合同。先后查处故障隐患63处，由区经贸局下达了书面整改通知，限期进行整改。对整改情况，责任单位书面上报区经贸局和供电公司。对高危客户的检查结果公司联合区经贸局书面上报给区政府。

通过检查，不仅确保了客户的用电安全，取得了客户满意，同时确保了电网的安全运行。

7、警电联手，严厉打击违法用电和破坏电力设施行为

当前，破坏电力设施和偷窃电现象屡禁不止，尤其偷盗破坏电力设施行为大有予演愈烈之势，从去年入冬到今年11月全区共出现偷盗破坏电力设施案件21起，造成10kv线路或分支线路接地17条次，损失电量38万kwh，直接经济损失近50万元，间接损失无法估算，严重影响了全区的经济发展和群众生活。针对这一现象，区委区政府高度重视，由区政法委牵头，联合公检法司等司法部门，我们全力配合，开展了冬季严打行动，并与区公安分局长期联合办案，不定期打击偷盗破坏电

力设施和偷窃电行为。

到目前为止，共破获偷盗破坏电力设施团伙两起，抓捕起诉破坏分子四人；破获窃电团伙一起，抓捕起诉两人；查处窃电行为14起，追补电量21万kwh□

8、全力保障创一流工作的顺利进行

今年，创建国家一流供电企业是我公司的一项重大任务。营销部着重抓好员工的经常性思想工作，营造了良好的“创一流”工作氛围。积极落实公司的布署安排，对照考核细则，细划资料体系，落实资料整理责任人，将一流工作与实际工作相结合，强化基础管理和细节管理，保证了各项工作正常有序地开展。

三、营销工作重点

认真贯彻市公司有关营销工作精神，围绕建设“一强三优”现代公司战略目标，以建设国家一流供电企业和同业对标工作为主线，以安全稳定工作为基础，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓营销管理，狠抓各项具体工作措施的落实，确保全面和超额完成年度各项工作目标任务。

1、强化安全管理，夯实工作基础

安全生产是建设一流的核心，是经济效益的保证，也是做好各项工作的基础。我们要认真学习、积极宣传安全用电常识，组织好安全培训和安全活动，使全体人员牢固树立“安全第一”的思想，安全生产“可控、在控”的观念。认真做好春秋检试验和各项安全大检查，杜绝人身触电伤亡，大面积停电和重大设备损坏事故，以“零违章”确保“零事故”，全面实现安全生产“可控，在控”。

2、增强营销管理，进一步开拓电力市场

以提高市场占有率为目标，加强市场调研分析，开展需求侧研究，培育新的用电增长点。密切关注政府招商引资工作，对新上项目、重大项目做好跟踪服务，超前介入。继续优化服务流程，构建方便快捷的服务网络和反应灵活的服务体系。实施综合检修，提高计划停电兑现率，减少重复停电。积极开展带电作业，努力减少停电时间。进一步严格岗位管理，严格内部考核，确保全面兑现服务承诺。

3、加强电力计量管理工作，确保计量准确

加强电力计量管理工作，确保计量准确。严格执行年度、月度计量电能表的轮换、现场校验和定检计划，并按照计划认真实施，积极开展pt二次压降测试工作。加强计量人员培训，培养一支知识化、年轻化的高素质计量管理队伍。加强计量管理、防窃电技术的学习、研究和交流，探索有效的防范偷窃电应用技术，提高相关人员的理论及应用技术水平。

4、继续加大营业普查和用电稽查力度

加大营业普查和用电稽查力度，通过营销mis与工商局工商户档案对比，杜绝低价高用等违约用电行为。要继续做好电力设施保护工作，贯彻“预防为主、打防结合”的方针，根据实际情况，采取相应的对策措施。加强封闭计量改造和加装无功补偿装置，坚持警企联手打击窃电行为，减少电能损失。

5、进一步抓好电费回收工作，确保电费结零

高度重视电费回收工作，继续发扬“三千精神”，加大催收力度，完善客户信用等级评估制度，定期召开电费回收分析例会，并找出共性问题 and 规律，及时制定应对措施。对部分恶意欠费的用户，要有效运用法律手段，通过电力行政执法来维护企业合法权益，确保电费月结月清、年底结零。

6、加强行风建设，进一步提高优质服务水平

建立健全优质服务常态运行机制，认真落实“三个十条”和“八个强化、八个严禁”，进一步提高电力优质服务水平。规范和完善客户服务中心建设，通过完善岗位设置，明确职责分工，进一步理顺和优化业务流程，实现客户服务中心的对外信息受理、发布中心和对内优质服务调度指挥中心的功

能。我们将认真贯彻落实市公司营销会议精神，以提高经济效益为中心，强化大营销、大市场、大服务理念，实施营销精细化管理，努力打造和谐营销环境，大力推进“一强三优”现代公司的建设，努力开创电力营销工作新局面。

电力营销轮岗工作心得体会总结篇五

第一段：介绍轮岗工作的背景和意义（200字）

营销轮岗工作是指在一个组织内，员工从事不同营销职责的轮岗工作，通过不同岗位的轮换，提高员工的综合素质和全局观念。轮岗工作不仅可以培养员工的多元化能力，更能促进团队之间的合作与交流，提高组织的整体运营效能。在我的工作经历中，轮岗工作让我受益匪浅，我通过轮岗工作培养了自己的团队合作能力、销售技巧和市场策略。

第二段：团队合作能力的培养（200字）

在营销轮岗工作中，我经历了多个部门的轮岗，参与了各种销售项目。这使我学会了与不同部门的同事合作、相互协调并达到共同的目标。通过与其他团队成员共同解决问题，我逐渐培养了团队合作的能力，提高了沟通和协作的能力。团队合作无疑是一个成功的营销团队的重要一环，通过轮岗工作使我意识到了团队的力量和互助的重要性。

第三段：销售技巧的提升（200字）

在轮岗工作中，我从事了一段时间的销售工作，学会了销售技巧的应用。通过和客户面对面的交流和沟通，我了解到了不同客户的需求和心理，掌握了如何向客户推销产品的技巧。同时，我也学会了如何处理客户的异议和投诉，提高了自己的解决问题和处理矛盾的能力。这些销售技巧对于我的职业发展具有极大的帮助，使我能够更好地与客户建立良好的合作关系，提升销售业绩。

第四段：市场策略的熟练运用（200字）

通过轮岗工作，我有机会接触到不同的市场策略并学习其运用方法。在市场部门的工作中，我了解到了市场调研的重要性和必要性，学会了如何进行市场分析和竞争对手的研究。同时，我也学习了如何制定营销计划和策略，如何通过市场推广提升产品销量。这些市场策略的运用在我的工作中起到了重要的作用，让我能够在竞争激烈的市场中脱颖而出。

第五段：总结轮岗工作的收获和意义（200字）

通过参与营销轮岗工作，我在团队合作、销售技巧和市场营销策略等方面都有了明显的提升。轮岗工作不仅拓宽了我的知识面，还培养了我的综合素质和全局观念。在今后的工作中，我将继续运用这些收获和经验，提升自己在营销领域的能力，为组织的发展做出更大的贡献。同时，我也会鼓励其他人参与轮岗工作，因为这种方式可以帮助他们发展多方面的能力，提高职业竞争力。

总结：

营销轮岗工作可以通过不同的岗位轮换，提高员工的综合素质和全局观念，对于培养团队合作能力、销售技巧和市场营销策略的运用具有重要意义。通过轮岗工作，我不仅学到了团队合作的重要性，还提升了销售技巧和市场营销策略的能力。在未来的工作中，我将运用这些经验和收获，提高自身的专业能

力，为组织的发展做出更大的贡献。同时，我也会推崇其他人参与轮岗工作，以提升他们的综合能力，增强自己的竞争力。