

最新化妆心得体会范文500字(优秀8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。那么你知道心得体会如何写吗？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。

化妆心得体会范文500字篇一

昨天上午，我们项目公司组织项目部全体人员学习了报告，会上夏总解析精神。我对、对企业、对自身都有了更真实的体会和更深刻的思考，感触颇多，受益匪浅。

的胜利召开，让国家的发展方向更加明确，为我们指明了努力的目标和前进的方法。通过学习及解析让我们对精神的理解更加深刻，下面我就谈一下我个人的学习体会。

一、报告本身就是一个回顾的过程总结的过程，通过第一部分的学习，我们可以清楚地看到最近十年来党和国家的发展历程，为我们以后的工作提供更加有效的参考。

二、通过学习，我深刻领会到只有坚持党的领导，坚持走中国特色的社会主义道路才是我们过家真正的发展方向，让我们一起为建设未来和谐的小康社会努力加油吧！

三、如期全面建成小康社会任务十分艰巨，全党同志一定要埋头苦干、顽强拼搏。国家要加大对农村和中西部地区扶持力度，支持这些地区加快改革开放、增强发展能力、改善人民生活。鼓励有条件的地方在现代化建设中继续走在前列，为全国改革发展作出更大贡献。

四、个人的生存离不开社会，而作为企业的一员，个人的发展更离不开企业的发展。十七冶从成立至今经历了风风雨雨，发展到现在的规模。深感今天成绩的来之不易，看到了企业

每一名成员为之付出的努力，更让我们深感肩上的重担。作为企业的一员，我认为为了企业的健康、持续的发展，首先就要统一思想，与企业共命运。企业兴，则员工兴。有“大家”，才有自己的“小家”；有企业的“大”成绩，才会有自己的“小”成绩。在工作上，应时刻以精神为指导，将企业利益放在首位，踏踏实实完成单位安排的各项任务，尽力做好本职工作在个人利益与集体利益发生冲突时，时刻以集体为重，顾全大局，发展自我。其次，要以企业为家，做企业的主人。作为企业的一分子，应发扬主人翁精神，主动关心企业的事和物。企业的一草一木，我们都要爱护；企业的每一项制度，我们都该执行，而在执行中，发现问题要及时反映，让制度更加完善。只要我们都肯为企业的发展出一点点力，企业的未来就一定会发展的更好。

五、众人的努力成就了企业，企业也为个人提供了展示自己的舞台。召开后，的春风吹遍大江南北，国家不需要蛀虫，企业不要落伍员工。此时此刻，个人的发展尤为重要，只有与时俱进，不断提高自己的思想素质和技术水平，才能实现自己真正发展。作为企业一名工程技术人员，首先要不断的加强学习完善自己业务水平，规范自己的行为，加强理论学习和业务学习，争先创优。其次，要做好本职工作，完成公司制定的各项指标。第三，提高与项目上下级沟通技巧，最后我们要立足本职工作，诚实做人，踏实做事。在此与同仁们共勉。让我们抛却心中的那份浮躁和私欲，静下心来，做好接下来的每件事。唯如此，方可最终实现个人的发展，实现自我的飞跃；亦唯如此，企业在大家的合力下方能走向辉煌。

化妆心得体会范文500字篇二

按照省委、州委的统一部署和要求，马关县委于4月底以来在全县范围内广泛深入地组织开展了以“解放思想、深化改革、扩大开放、科学发展”为主题的新一轮解放思想大讨论活动，中国大学网范文之心得体会：解放思想大讨论心得体会：以思想大解放作风大转变促进马关经济社会大发展。这次继续解

解放思想大讨论旨在牢固树立和全面落实科学发展观，进一步消除发展观认识上的误区，以创新的思维指导和推动改革开放，突破制约科学发展的思想观念和机制体制障碍，破解影响科学发展的难题。这一宗旨和目的就是要求我们在加快发展中不断开辟思想解放的新境界，强力推进扶贫开发、工业强县、基础设施先行、开放活县、科教兴县、可持续发展六个战略和城镇建设、创平维稳两项工程的进一步落实，促进改革大深化、开放大推进、工作大落实、经济大发展、社会大和谐，以思想大解放作风大转变促进马关经济社会大发展。

一、解放思想是历史发展的必然

党的十七大报告明确指出，“解放思想是发展中国特色社会主义的一大法宝”，并要求全党同志要“坚持解放思想、实事求是、与时俱进，勇于变革、勇于创新，永不僵化、永不停滞”。回顾我国的改革开放史，就是一部思想解放史，改革开放30年不断发展的历程，就是思想不断解放的历程。1978年关于真理标准的大讨论，冲破了“两个凡是”的禁锢，使人们从教条主义的精神枷锁中解放出来。1992年邓小平同志发表南巡讲话，使人们澄清了对“姓社、姓资”的模糊认识。党的十六大以来，以胡锦涛同志为的党中央顺应国内外形势的发展变化，提出了科学发展观、构建和谐社会等一系列重大战略思想，确立了“以人为本，科学发展”的发展理念。可以说，我们党在理论上的每一次重大突破，实践上的每一次重大发展，工作上的每一次重大进步，都是思想解放、观念更新的结晶。从马关近几年的发展来看，解放思想始终是推动发展的不竭动力。“十五”以来，特别是2003年以来，县委、县人民政府在进一步深化对县情认识的基础上，解放思想，求真务实，审时度势地提出了做大做强矿、畜两大支柱，全力实施科教兴县、工业强县、结构调整、可持续发展四个战略的发展思路，积极推进国企改革、农村税费改革、农村教育综合改革、招商引资、扩大对外开放等重点工作。经过几年的努力，经济社会摆脱了长期以来低速徘徊的发展局面，逐步走上健康快速发展的轨道。“十

“一五”规划实施以来，县委、县人民政府围绕全面建设小康社会的目标，正视马关与发达地区的差距，在全县范围内开展了以“落实科学发展观，实现马关新发展”为主题的解放思想大讨论活动。通过不断解放思想，强化发展意识，全县上下进一步形成了深化改革，扩大开放，聚精会神搞建设、一心一意谋发展的良好局面，改革开放不断向深度和广度拓展，先后引进了云锡、云铜、三鑫等大型企业集团到马关县落户投资，建立战略合作关系，激发了经济社会发展的内在活力。从绝对数上看，过去五年全县生产总值增长了2倍，工业总产值增长了4倍，固定资产投资增长了4.6倍，地方财政收入增长了3倍，主要经济指标翻了一番多。是改革开放以来马关发展速度最快、质量效益最好、人民群众得到实惠最多的五年。总结取得的这些成绩，根本原因都得益于历届县委、政府敢于结合马关实际，解放思想、更新观念、大胆创新，走出了一条符合马关实际的发展路子。历史的经验和现实的实践反复证明，解放思想是历史发展的必然，思想解放的程度，直接决定着改革创新力度，决定着经济社会发展的速度；只有不断解放思想，才能在复杂的环境中理清思路，把握发展规律，抓住发展机遇，从容应对各种挑战，我们的事业才能不断地前进。

二、解放思想是现实发展的需要

看不到差距是最大的差距，感觉不到危机是最大的危机。在更宽广的视野内来审视马关的发展，纵向比我们有进步，横向比差距还很大。就20xx年有关经济指标来看，全县人均生产总值、人均财政收入、城镇居民人均可支配收入、农民人均纯收入在全国、全省、全州仍处于下游水平，特别是在基础设施、产业发展、社会事业等方面也远远落后于发达地区。马关之所以发展相对滞后，除了历史的、客观的因素外，最突出、最本质的还是思想观念上的差距。当前，马关的发展正在进入关键时期，面对差距，面对群众的强烈发展愿望，我们没有任何理由松懈消极，更没有理由丧失信心和斗志，只有进一步解放思想，突破思想观念“瓶颈”，大胆“破

关”“立开”，发扬只争朝夕、时不我待、激流勇进的精神，毫不动摇、聚精会神地抓好发展，才能迎头赶上。特别是县十一次党代会和县十五届人大一次会议，立足于全面建设小康社会的新目标、新要求，提出围绕构建富裕、文明、开放、和谐马关，确保今后五年全县地区生产总值年均递增18%左右；固定资产投资年均递增20%左右；地方财政一般预算收入年均递增22%以上；城镇居民家庭人均可支配收入年均递增10%以上；农村居民家庭人均纯收入年均递增11%以上的发展目标。按照这个目标要求，经济总量、财政收入等主要经济指标都要再实现翻番。这一宏伟目标向全县各族干部群众发出了新一轮加快发展、科学发展、率先发展的动员令。面对新的发展要求，新的发展形势，我们只有坚定不移地继续解放思想，在解放思想中不断破解发展难题，在更新观念中不断转变发展方式，众多的优势才能被我们充分认识，良好的机遇才能被我们牢牢把握，丰富的资源才能被我们更好利用，建设富裕文明开放和谐马关的宏伟目标才能够顺利实现。

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](#)

化妆心得体会范文500字篇三

今年假期，我来到了__公司旗下的一家4s店进行实习，担任

的是汽车销售工作。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中构成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，理解住了时间对我的考验。店里的那些同事领导每个人都个性友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。

在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语；跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流就应怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意

识极为淡漠。随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。

目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生。4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。

4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它能够带给装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。透过4s店的服务，能够使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占份额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看，4s店的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则就应是售后服务。

在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。

这对于火爆的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有专家预测，销售服务今后就应向社区发展，构成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分思考到了该发展趋势，推出了“限区域特许连锁经营模式”，其核心资料也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非必须要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而此刻很多4s店不仅仅路程远而且收费较高。

计划要在一个城市必须的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费潜力到达必须需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就能够兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在这家4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着超多的知识是值得思考的，我们不就应眼高手低，而这恰恰是我们此刻大学生的通病。工作的时候要多思考，不但要问别人怎样做，而且要问问自己为什么会是这样做为什么要这样做呢为什么这么做就是好的而其他的方法不可行反正必须要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且明白自己学要在哪些地方补充，明白自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮忙很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮忙表示感谢！

化妆心得体会范文500字篇四

又是一个天还没亮的清晨，但今天我们宿舍5:30就起床了。我换上迷彩服和不合脚的鞋子。没错，我们这些“温室的花朵”的“噩梦”——军训来了。对于第一次参加军训的我来说，是新奇而刺激的。

当我们高一(8)班在操场集训地开始训练，烈日下，灼热的阳光如箭般一支支射在皮肤上，我们汗如雨下。严厉的教官教我们稍息、立正、站军姿。这些看似简单的动作，做起来容易，而要做标准，坚持下去却不是随便能做到的。站久了膝盖和脚都很疼，但看到我们蔡教官锐利的目光，我还是告诉自己hold住！

训练向左、右转的项目时，我们动作总是不齐，蔡教官试着让我们喊一、二的口号，可我们只把口号喊齐了，动作依旧“群魔乱舞”。蔡教官的一段话让我深有感触：“口号和动作要一致，说到就要做到！”对嘛，要做个说到做到的人！齐步走我们一开始的步伐也总不在同一个调上，本来四列的队伍，齐步走后就像解散了一样。教官让我们手圈着手，一列一列走。经过一次又一次的练习，才整齐了一些，这就是集体的力量啊！

别的不说，军训是挺累的。教官让我和黄子荧、周斯南出列时，我被吓到啦，以为我犯什么错误了。教官让我们三个把学的动作做给大家看后，说：“这就是标兵！她们三个做得最标准了！”“哇！”顿时所有疲惫和委屈一扫而光，我越做越

带劲了呢。

总之，今天很不错。我们班的同学们都坚持下来了，美好的开始就是成功的一半，相信接下来几天的军训会更棒，我们一定能坚持下去！

化妆心得体会范文500字篇五

_月_日晚，我参加了支行组织的化妆培训。我们支行请来了一位很有气质的小高老师，给我们培训化妆。在培训中，我不仅学到了关于化妆的知识，而且学到了严谨、细心的道理。化妆过的人都以一种精神抖擞的状态面对别人，让更多人关注自己，从而提高个人的气质、修养、道德。

小高老师给我们讲的很仔细，从最基本的卸妆开始，每一个步骤都深深地印在脑海里，并推荐我们用什么样的卸妆用品才对皮肤最不受刺激。又介绍了在什么场合下应该化什么样的妆，并教我们化基本的妆容，比如：眼线、眉毛、腮红、睫毛等。这些都是我们日常用到的，最实用的。最后，小高老师分析了我们每个人适合什么样的妆容，并且给我们每个人修了眉。

俗话说“没有丑女人，只有懒女人”，较好的面容不仅可以增进自信，同时也是一种尊重自己、尊重他人礼仪表现形式。身为职业女性，虽然平时不怎么注意化妆，但是也要学会其技能，以便在出席一些较正式场合时派上用场，尤其在以后职场上的活动中，化个简约、清丽、素雅，具有鲜明的立体感的妆容，既给人深刻的印象，也显得大方得体。

通过小高老师的化妆讲解，颇有收获，化妆可以让人变得更加漂亮，更加有气质，也可以给别人呈现一种最佳的状态。通过这短短学习，我认识到仪容对于一个人的气质和职场魅力的重要性，也让我意识到个人形象不仅仅只是个人问题，也会给工作中带来收获。这次培训课程对于我来说，真的非

常实用，我们只有将今日所学点滴实际运用，才能把最好的自己呈现出来，争取为我们的客户提供最优质的服务。

化妆心得体会范文500字篇六

从小开始，我就喜欢打扮。不仅仅是给自己梳各种发型，涂脂抹粉，而且还叫来表妹，仿着射雕英雄传里梳个黄蓉头，再拿来各种布裹出飘曳的裙子。那时是二十几年前吧，哪知道什么叫裹纱，也根本不会想到还会出现化妆师这个行业，只是做为儿时的游戏之举，看到把每一次mm打扮的漂漂亮亮的，听到别人的惊讶和赞美，就是一种满足。

也许是天份，从小我对化妆和编梳发型就有很高的领悟性，很多编发看了就可以模仿个七八分。而且我还自己想出各种的造型来(可惜造型这个词还没有出现)。由于年纪太小，有些发型自己梳不来，只能请妈妈帮忙。每次梳着自己设计的编发到妈妈的单位，总被妈妈的同事阿姨夸奖。阿姨们称赞我妈妈的手巧，我妈妈却说“我哪里会那些，都是她自己弄的。”阿姨们听后都不敢相信。

可惜的是，那时相机算是一件奢侈品，所以我从没有留下什么可以纪念的照片。现在的数码相机这么普及，每个小孩从婴儿时就开始留下照片，记录成长，是多么幸福的一件事呀。

成长后，上了中学，又上了大学，以为从此与童年的梦想无缘，没有想到，跟妆师这个行业又让我梦想成真。为了当跟妆师，我用业余时间报了化妆学校，又一步一步考取化妆师资格。虽然期间的辛苦要比那些专门学习化妆的同学要更多些，但是我认为值得，因为那是为了让一个不可能成为可能。而且由于原来就有绘画和美术以及化妆编发的基础，课堂上的内容对我来说并不难，上课是让自己进入专业的领域，而且让自己的理论基础更扎实。

看到新娘子的美丽从我的手中诞生，是我最快乐的事，没

有人会理解那种满足和自豪。我喜欢在酒店大堂里偷看着并排而立的几位新娘，心里默默比较着哪个好些，哪个不好，看到自己的新娘是其中最特别的一个，那种滋味甜到心里。

当过新娘的mm都知道，化妆其实并不难，很多跟妆师都能化好一个漂亮的妆面。但是一个好的发型的却是不容易，需要造型师的心灵手巧。有些新娘妆，就是因为发型让整体趋于平庸，无法出彩。

这条路还很长，但我有信心一路走下去，因为我知道那是我的兴趣、我的选择，是我一生的梦想。

化妆心得体会范文500字篇七

还记得，初三时，因为在一次月考的阅读节选了这本书中的一段，读罢觉得意义深远，加之老师又对它进行了一番介绍及推荐，于是便迷恋上这本书，这本充满着父爱的教子书。

再次翻出这本书，是因班级的作业，多了些许的强迫，不过也好，借此机会，重启《傅雷家书》，重新感悟，攀登这座雄峰，所谓“温故而知新”也便如此罢。

《傅雷家书》是由傅雷先生及其夫人写给儿子的书信编纂而成的一本书，摘编了傅家1954年至1966年5月的186封书信。字里行间，充满了父亲对儿子的挚爱、期望，以及对国家和世界的高尚情感。傅雷说，他给儿子写的信有多种作用：一、讨论艺术；二、激发青年人的感想；三、训练傅聪的文笔和思想；四、做一面忠实的“镜子”。信中的内容，除了生活琐事之外，更多的是谈论艺术与人生，灌输一个艺术家应有的高尚情操，让儿子知道“国家的荣辱、艺术的尊严”，做一个“德艺兼备，人格卓越的艺术家的”。

印象中，第一次读这本书，大体上都难以读懂，甚至觉得有些反常规，所以，记忆最深刻的，应是最浅显易懂的，所以，

初三时，读完这本书，这句话最通俗不过了，也就印象最深刻了。“在饭桌上，两手不拿刀叉时，也要平放在桌面上，不能放在桌下，搁在自己腿上或膝盖上。你只要留心别的有教养的青年就可知道。刀叉尤其不要掉在盘下，叮叮当当的！”

这是傅雷老先生对儿子的最细微的从细小的生活细节开始。很多小细节，我也经常会疏忽。从说话，待人到礼仪，风俗都能恰到好处，也是成熟的表现。

现在，读这本书要写读后感，着实不是一件易事。因为全书收录的这些家书，可谓篇篇精彩，字字珠玑，妄加评论或任何总结概括都有可能损害这部经典之作自己之精髓。所以，在读这本书的时候，我不像读其它书一样，在旁边记录下所思所悟，相反，只是记录一些读完之后有感触的句子。至于写这篇读后感，我只列举一两句罢了。

“比赛问题固然是重负，但无论如何要做一番思想准备。只要尽量以得失置之度外，就能心平气和，精神肉体完全放松，只有如此才能希望有好的成绩……倘若能常常想到‘文章千古事，得失寸心知’的名句，你一定会精神上放松得多。唯如此才能避免过度的劳顿与疲乏的感觉，最折磨人的不是脑力劳动和体力劳动，而是操心！”似乎，这一句有点一语惊醒梦中人的感觉，进入大学来，忙忙碌碌，每天忧心忡忡，压力山大，到头来，竟不知究竟在干什么，只知道，每天的赛跑不可属于他人，又怎能将得失至于度外，于是乎，操心过头，久了，也就累了。而下面这句话则给我这片渴望甘霖的干渴的大地降了及时雨。“下功夫叫自己心理上松动，保管叫你有好成绩。紧张对什么事都有弊无利。……存着”我尽我心“的观念，一紧张就马上叫自己宽驰，对付你的精神要像对付你的手与指一样，时时刻刻注意放松。”好吧，说实话，看完这句话并不能立马就解决你心中的一切问题，这当然需要慢慢品味，慢慢研读，或许，其中的奥妙才能解开吧。

傅雷是一个真诚的人，能有这样一个父亲，我想当子女的应该是荣幸的，因为他把子女看成是独立的个体，有错就认，而且非常真诚。在一九五四年一月十八日晚 / 十九日晚的信中写到：我良心上的责备简直消释不了。孩子，我虐待了你，我永远对不起你，我永远补赎不了这种罪过！这些念头整整一天没离开过我的头脑，只是不敢向妈妈说。人生做错了一件事，良心就永久不得安宁！真的，巴尔扎克说得好：有效罪过只能补赎，不能洗刷！十八日晚。我想任何一个看到身为父亲的写出这样道歉的话，不论受到多大的委屈都会释然的。

傅雷是一个有着丰富情感和博学的人，对音乐的分析 and 认识，都是令人敬佩的，不仅指导傅聪的对音乐的理解，而且还能指出孩子在艺术修养和音乐学习上的指导，包括对作品的理解，都让人敬佩。从对作品的理解到演奏技巧的提高，每一个阶段都会表达自己的理解，并传递给孩子。

化妆心得体会范文500字篇八

20__在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

一、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，__个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，___及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小

型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、20__年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个___，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。
- 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自

己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。