

厨师心得体会才最好 读书分享心得体会(大全8篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

厨师心得体会才最好篇一

闲暇之余，有人乐于下棋、玩麻将；有人喜欢打牌、酗酒、游山逛水；余独爱书。幼时即受恩师的“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉，书中自有盘中粟”的教诲和熏陶，以至于多年来一直对书情有独钟。书桌上有之，床头上亦有之，它简直成了我形影不离的伴侣。

开卷必有益。“书籍是人类进步的阶梯”；书籍是人类智慧的结晶；书籍是传播知识的载体。书海浩瀚无边，里面蕴藏着丰富的知识，知识是开启理想之门的钥匙；知识是无价的宝贵财富，知识只有靠读书才能获得。

读书的感觉真好。读书是一种享受，无论躺在床上随意浏览，还是在办公室伏案书海畅游；无论是在公共汽车上翻阅消遣，还是在茶余饭后静坐捧读、托腮沉思，都会使你进入一种兴趣盎然、不克言状的绝妙境界。

当心情愉快的时候读书，它会带给你更加舒畅的惬意；当心情消极悲观的时候读书，它会唤起你对未来人生的热爱和美好生活的向往；当你孤独寂寞时读书，它就像佳人乍到，给你送来了清新的问候和舒适的抚慰，使你心胸顿时豁然开朗，感到世界是那么美好，人间是那么可爱。

读书的感觉真好。读书可开阔视野，明了天下之大事；读书可

陶冶情操，使人心胸更加开阔；读书可醒脑益智，提高人的综合能力；读书可豪情满怀，使人精神更加振奋；读书可泣人泪下，它能净化人的心灵。每读到一本好书就像他乡遇故知、久旱遇甘霖一样，另人心旷神怡，从中获得宝贵的启示并能懂得人生的真谛及生活的意义。

读书的感觉真好！朋友，多读书吧！与我同乐

厨师心得体会才最好篇二

制定销售计划，按计划销售，这是完成销售任务的第一步，也是最关键的一步。销售计划的内容既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括在实际工作中如何努力完成这一目标的方法。每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。我每月的销售计划如下：在每月的一号早上就把本月的计划任务分解到每一天，每个人，然后再给自己规划一个更高的目标，在完成当天任务的同时，要努力去向高目标奋进，争取做好每一天销售。

二、维护老顾客，开发新顾客

进行顾客关系管理，意思就是与顾客保持良好的关系，从而有利于随时与新老顾客进行交流、沟通。如果对于有实力的顾客没有进行有效的跟进维护，就会导致顾客把你忘记，同时就会忘记你所销售的产品。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注、关心顾客各个细节，与他们成为朋友，建立信赖感。在销售领域，彼此没有信赖感是无法达成任何销售的，要以诚待人，以你最优质最独特的服务感动顾客。在实际工作中我是这样做的：当顾客在专柜成交后，我会留下他的顾客资料，当遇到天气转变、商场活动、或者新品到货，我都会第一时间给他们发送温馨短信及祝福，而且对于那些经常逛商场的顾客，我会细心地记下他们的姓名及特征，好能第一时间给他们打招呼，让他觉得你就像是朋友一样惦记他。

三、用积极的情绪来感染顾客

四、寻找准客户

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最后不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

五、了解顾客的需求。。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

六、勤快，脸皮要够厚

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不可以直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得一定要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自己：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。但是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧。

厨师心得体会才最好篇三

教学中，备课是一个必不可少、十分重要的环节。备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气

氛和课堂效率。明白到备课的重要性，每天我都花费大量的时间在备课上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。虽然辛苦，但事实证明是值得的。针对小学生爱动、人数过多的特点，整个教学过程我都以“趣”来贯穿教学始终。因为兴趣是最好的老师。当学生有兴趣时，他们学得最好；当学生能自由参与探索与创新时，他们学得最好。这样课堂教学中学生总是兴趣盎然、精神饱满，课堂气氛活跃。

培养学生学习语文的兴趣

语文是一门工具学科，对学生而言，既熟悉又困难，在这样一种大环境之下，要教好语文，就要让学生喜爱语文，让他们对语文产生兴趣。为此，在教学中，我非常注重增加语文学习的趣味性，比如尽量多讲一些文化生活故事，课堂语言力求简洁明快，生动活泼，幽默风趣，经常运用丰富多彩的直观教学用具，引进多媒体教学技术，开展与语文有关的各种有趣的综合实践活动……通过种种方式，让学生更加了解语文，更加喜欢学习语文。

注重拓展学生的知识视野

我深知语文教学必须重视积累运用，只有学生对知识有了一定积累之后才能运用。为了拓展学生的知识视野，我开展多种丰富多彩的语文活动：

- 1、优秀书籍的阅读。通过老师推荐，使学生主动进行课外阅读，学生阅读量增加的同时，必然收获了许多东西。
- 2、好词佳句的收集。在不断收集整理过程中，学生的词汇积累有了明显的增多。
- 3、开展各种语文活动。如辩论、演讲、小表演等等。学生在活动中增长了知识，训练了动脑、动口、动手的能力。

因材施教，教好每一个学生

因为语文学科的特殊情况，学生在学习中，会出现好差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气。因此，绝对不能忽视。为此，我制定了具体的计划和目标。对这部分同学进行有计划的辅导。

厨师心得体会才最好篇四

药品营销心得体会

第一，必须提高综合能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性，所有人都喜欢跟知识渊博，有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高！一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比xx年股票上

涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。药品营销心得体会（2）：

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

（一）药品的流通渠道：

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者

经销商

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房 医师——患者

（二）药品流通渠道的疏通

药品销售心得体会

从事药品销售十余年来，我的感受很多，我觉得，在销

有把这几样都做好，才能获得成功，即“勤奋+方法+客户的利益+专注=成功。”

药品时我就游刃有余了，不用一边翻本子一边介绍。正是因
少，我都能及时为顾客送去药品。另外，正因为我对药品很

了解，所以在药店售药时，我可以根据顾客的病情为他们介绍
合适的药品，使他们早日康复，这样为我赢得了一定的顾客。

另外，不同的人有不同的性格，由于顾客群的不同，一

些单体店的需要也不相同。这样，在推销之前，我先详细了

解每个店的情况和需要，然后再给他们介绍价格适合的药

品，这样，客户就越来越多了。

多年的药品销售工作让我深切地认识到了胆量勇气、方

时，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己

慢慢放弃，到最后只能是被淘汰。但是，万事开头难，如果

户，多与他们联系，用你的真诚、耐心去打动他，慢慢地，

他们就会尝试接受你的产品，从而成为你的固定客户。

以上就是我从事药品销售以来的体会，相信我的这些心

得会帮助我在以后的销售工作中越做越好。

第一，必须提高综合素质和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性，所有人都喜欢跟知识渊博，有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高！一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比xx年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的

方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离

其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。

厨师心得体会才最好篇五

3月19日，在xxx小学，有幸听到了来至xxxxx小学名师团队带来的新课程模式——分享式教学。几位教师用这种全新的教学模式让我们欣赏了三堂不同学科的课程。

这种分享式教学模式打破了我们传统的教学方法，整个教学过程中，教师只是向学生们传达合作、交流、学习的方法，课文中的字、词、句、段只字未提，完全放手让学生小组自学、交流、汇报，以达到学通课文的目的。整堂做到了有序、有趣、有效，课堂中，孩子们个个善于学习、乐于思考、积极展示。

创造有利于学生主动求知的学习环境，充分挖掘学生的创新潜能，大胆放手，让学生自行探知，做学习的主人，只有学生主动参与到学习活动中，才能有好的教学效果。

叶圣陶先生曾经说过：“教者之为教，不在全盘授予，而在于相机诱导。”教师只是学生学习的指导者、导师，因为学生不是“空瓶子”，他们是活生生的.社会的“生活体”，是有机的种子，本身具有萌发生长的机能。把课堂变成基本上由学生自学的课堂，是教育改革的出发点和归宿。

“会自学、会讨论、会发言、会倾听”是这种分享式教学课堂常规的重要部分，对提高课堂效率、保证质量非常重要，平时要下足功夫。培养学生能力要从低年级做起，学生的自觉能力不是一朝一夕形成的，它是在教学实践中反复训练、逐步培养起来的，又是在学习实践中反复运用不断提高的。同时，培养自觉能力要贯彻整个教学过程。

听完三堂课后，心中难免有些疑问：

1、这种课堂模式中，如何落实学生自学中没有学透的知识？

厨师心得体会才最好篇六

xx日，有幸聆听了任教授的股份式教学研讨会，并且观摩了两节课，接触到了分享式教学的一些理念和构建规则，有一些收获，也有一些困惑。

在整个分享式教学的课堂上，依稀能够找出我们日常教学方式的影子，只不过，我们并没有如此的系统化。这种教学方式，对于学生来说，有很多的好处，它的前景是美好的。

首先，它给予了学生自主学习的权利，把课堂还给了学生，学生是课堂的主要角色，他们学会了质疑，学会了提出问题，在独立的思考和合作交流中自主的解决问题，并且能够快乐的分享自己的成果，这样的形式，使学生的学习兴趣变得浓厚，增强了合作探究的能力，对于学生的表达能力不无裨益。

其次，它能够让学生自信，在自信的交流中学会倾听，学会补充，积极发表自己的观点，学会用自己的知识储备去解决发现的问题，在宽松自由的学习氛围中，在和同伴的交流与集体的智慧中共同取得一定的进步。

最后，这种教学方式，对于教师提出了更高的要求，教师是课堂的组织者和引导者，教师并不是按照自己的预设和备课

来组织课堂。他必须用自己丰富的知识和机敏的`课堂机智，依据学生的发散思维来构建自己的课堂语言，来引导学生在“无序”中走向“有序”，而不至于使学生偏离了方向，教师对于课堂的驾驭能力是非常重要的。

是的，学生需要的才是最好的。能够让学生分享自己的所得是一件相当快乐的事情。然而，对于这种教学形式，在现实的教学过程中，我觉得只能是取其精华，借鉴使用。全盘的“拿来主义”对于我们目前的教学来说是不现实的。有很多种方法我们都需要虚心学习，博采众长，因为教无定法。但是适合自己的，适合学生的才是最好的。对于这种教学形式，我们只是了解了表面的东西，对于具体的文本内容，具体到每一篇文章如何实践，依然模糊不清。例如：学生提出的问题如果没有价值性，而对于需要学生感悟的一些有价值性的问题如何解决呢？如果不以课文为例教给我们学生一定的表达方法，那学生如何进行读写的结合呢？有些文章是需要学生精读品味的，这样的文章又如何进行操作呢？总之，当我们无法解决困惑的时候，盲目的模仿只会让我们迷失了自己教学的方向。不过，对于任何有益的教学方式，都值得欣赏和学习，这确实需要一个过程。

许多事情，是有人在做，才会存在。而许多事情，是有人在思考，才会存在的更好。教无止境，学无止境，一边学习，一边思考，让我们的学生因为我们的存在而感到幸福。

厨师心得体会才最好篇七

为了提高我校教学质量，今天下午，学校在文体中心举行了“20xx-20xx学年教育教学质量分析会”，很多优秀的老师代表发言，总结自己的教学经验与心得体会。

重阳首先分享了自己的管理和教学经验，她把班里的每项任务都细化到每个人，大到每天的值日班长，小到擦玻璃窗台的学生和负责检查的同学。对于教学，她比较注重培养孩子

的兴趣，比如早读找学生领读或采取比赛的方法。她经常表扬孩子，给孩子正面积的鼓励，孩子们很喜欢她，还喜欢上她的课。由于孩子的基础比较薄弱，所以在教学生字时都是从拼音开始的，打好基础是关键。对于作业，她建议给作业本包一个书皮，这样不容易磨损。她还比较注重培养孩子的写作能力，鼓励学生多写，多阅读。

刘娟对她们班的孩子主要采取严格管理的办法，这样布置的学习任务才会事半功倍，立竿见影。作业、课堂新学习的生字词都是日日清、堂堂清。她们班的座位是一个优生带一个差生，可以进行一帮一，培养孩子的团队意识。她们班的成绩是两极分化比较大，她深入了解了后进生的家庭，发现他们大部分是单亲家庭，所以她今后将会更关注孩子们情感方面的问题。

黄素芝老师在课堂上比较注重培养孩子的倾听习惯。上天赐给我们两个耳朵、两只眼睛，而唯独赐给我们一张嘴，那是为了让我们管好自己的嘴巴。在课堂上，她注重让教学慢下来，不求速度，只求差生不掉队。孩子学习新知的时候往往是先入为主，所以我们在教授新知时一定要是正确的、清晰的。我们要把握好教学的重难点，理清教学思路，让学生学起来轻松又容易接受。

赵秀坡老师平时比较注重培养孩子的阅读和写作能力，鼓励学生多写、多读、多摘抄好词好句。李艳老师是一个非常有经验的语文老师，她觉得让学生喜欢上语文课是最重要的，她跟学生第一次见面时喜欢夸自己，是学生崇拜自己，从而觉得跟着李艳老师是一件比较幸运的事。在教学中，李艳老师喜欢调动学生的积极性，比如分层作业、奖励学生周末没书面作业、给作业划分等级等等。她每节课都留几分钟进行总结，使走神的学生牢记本节课学习的重点。她经常采用小组合作学习的办法，并评出优秀团队、优秀小组长进行奖励。在期末的时候还进行专项训练，讲课的时候由一篇课文延伸到一类文章的分析方法。

钦钦也赞同严格管班，先给学生树立威信。然后结合学生的心理特征，创设有意思的故事境，吸引孩子们的注意力，用拟人化的语言，带领孩子们学习新知，提高学生的学习兴趣。在课堂上鼓励学生多表达自己的想法，学会根据情境图提数学问题。对于后进生补习主要在于平时，学习过的新知都进行严格把关。李丽总结的很到位：抓住课堂，赢在平时。她平时就比较注重调控课堂，等完全静下来才开始讲课，要注重基础知识的训练和学生的课堂习惯的培养。一节课结束时出几道题进行检查，易错易混点严格把关。

俊方说的一句话我很感动：做学生生命中的贵人。我们要做一个负责人的教师，兴趣和分数同样重要，平时要多鼓励学生。在课前要让学生做好课前准备：书、钢笔、练习本、直尺。改作业是你了解学生学情的时候，所以作业一定要全批全改，必要的时候面批。在班里可以做一个评价表，给学生分成四大组，获胜的一组每个人都盖一个小印章。

小楠也是一个很有方法的英语老师，她每次吃完早饭就直接进班看早读。由于学生刚到校很没精神，她有一个小方法就是让所有学生都站起来，读书声音洪亮的学生就可以坐下，这样学生的精神头就很足了。有时候她还让学生自己领读，提高学生学习的积极性。中午午托的时候，她会找个别学生单独谈话，拉近师生关系。对于鼓励，她还有个小方法：大家表现都很好，老师给你们打80分，如果你们的声音能更洪亮些，老师就给你们打100分，你们想得到100分吗？学生的积极性就被调动起来了。下午补差，小楠是连着第三节课一起上的，当天的内容过关一个走一个。

任老师是一个非常有经验的老师，她把补差主要放在了中等生的身上，事半功倍。她觉得成全别人就是成全自己，她们班有两名学生都考上了郑州市外国语学校。在平时她比较注重上好每一节课，讲好每一道题，把握学习重难点，定好学习目标。她要求学生每道题都要写出解题思路，改学习资料的时候，先改学习好的，再让他们改其他学生的，这样很节

省时间。在期末考试的时候，给学生设定一个实力相当的对手，让他们比，分数高的有奖励。在平时注重做好和家长的沟通，希望家长理解与支持我们的工作。

今天的经验交流分享会我收获颇多，学到了很多管理和教学的经验与方法，对我今后的教学很有帮助。我们学校的老师都很用心，希望在新的学期里，我有新的收获与成长。

今天，我们学校教务处对上学年的教学在文体中心进行了一次教学经验交流会。会上，老师们各抒己见，发表自己的教学见解和经验。老师们的发言句句都很实在，体现了老师的无私奉献精神，老师们也毫不保留的把自己的经验说出来和大家一起分享。

老师的职责就是教书育人，一个老师如果不把心用在教学上，那就毁了学生的前途，从今天的教学质量分析会上可以看出我们的老师是多么的用心。很多老师都说要向课堂四十分钟要质量，在课堂上把学生的学习时间分配好，前十几分钟，学生的注意力比较集中，不管从那个方面来说，学生的记忆力是最好的，掌握好这个时间，让学生把难点学好、把知识分析透彻。学生的作业分配，学生的作业能在课堂上完成的就在课堂上来完成，课外尽量少布置作业。

低年级的老师说：“学生要养成好的习惯，如果没有一个好的学习习惯，学生今后的学习，可能就会受到很大的影响，如果学生养成不好的学习习惯，学生想改过来就很难，所以，低年级学生一定要养成好的学习习惯。”

我记得赵老师说教学经验是这样的，我是教语文的，我感觉，语文最重要的就是写作和阅读，赵老师举了一个例子：我有个学生写作文，刚开始的时候，他只写了一百多个字儿，我让他坚持一直这样写下去，一年过去了三年级的学生，他能写六百多字的作文，另外，还要让学生多阅读，语文知识靠的是知识的积累，只有多读、多看，这样学生的学习就会不

断地提高。赵老师用写作和阅读来上语文课，成绩也是提升的相当快。

有的老师说：“老师要做学生一生当中的贵人”，这句话我想了很久，老师就应该是学生一生当中的贵人。我们都说：“一个人在困难的时候，站出来帮助你的人就是你的贵人，贵人不是天天都有的”，我们就是学生一生当中的贵人，我们教育学生的每一句话，都有可能改变学生一生的命运。

时间过得很快，一位位老师的发言，都是那样的通俗易懂，每一位老师都把自己总结的经验说出来和大家一起分享，老师们在课堂上上好每一节课，教学生做好每一道题。

厨师心得体会才最好篇八

销售精英的销售经验分享心得体会

大家好!我叫刘加贺，是销售二部的销售经理，在任职的这些年当中，通过自己的努力，取得了良好的成绩。在此，和大家分享一下我的经验和成功案例。

顾客非常认同我的推荐，欣然接受。这个案例告诉我们，在销售过程中，换位思考，替顾客考虑，会赢得更好的销售业绩。

在与顾客交流中，我通常不会给顾客讲很多，我更善于倾听，掌握顾客的需求，解决顾客的疑虑，这样我才能有效的推销我所要介绍的产品，当店内货品缺少时，顾客的选择面会非常的少，需要通过掌握顾客的心理变化才能引导顾客购买我想要推荐的商品，例如：顾客要的一款货我们没货了，我立刻转移目标，介绍另一款，如果顾客可以接受并且开始问我一些问题，我会继续我的介绍，这样在货品不足的情况下，我依然可以完成我的销售目标。

供了优质的服务。

最后，我觉得最重要的一点就是，销售需要诚心，我就是带着这种诚心与顾客进行交流，当顾客明白我不是为了“销售”而销售的时候，我就获得了顾客的心。

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为???.，我的计划没完成，因为？”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：顾客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意 做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要路后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

心得二：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

心得四：不断更新，不断超越———不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为

一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位路。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

虽然只有一个月的时间，我真的成长了许多，也收获了许多，对社会、对人生又有了新的认识。我会在以后的人生道路上，不断学习，不断努力的。

销售心得体会

我用暑假放假时间去了成都，成为了一名玉制品销售员，我们的销售模式主要是以抽奖的方式挖掘潜在的顾客群体。他们虽然不喜欢玉，不了解玉，在我们销售员的讲解下，他们对玉有了一定的认识，也愿意买玉。

我们在卖玉给顾客时，就要揣摩顾客的心理，他担忧的是什么，如：玉的质量如何，玉的价格会不会偏高等等。为此我也制定了一系列的计划。

一、制定销售计划

二、维护老顾客，开发新顾客

三、用积极的情绪来感染顾客

四、寻找准客户

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最后不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

五、了解顾客的需求。。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求(来自：书业网:分享销售心得体会范文)求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

六、勤快，脸皮要够厚

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不可以直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得一定要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自己：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。但是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧，如你一味地给顾客介绍产品，顾客会厌烦，你不如转变一下话，如夸奖夸奖他们的穿着，夸奖他们的外形等等都可以。爱美之心人皆有之，这样不仅不会让顾客感到厌烦，还会让你事半功倍。

以上便是我工作一月所得的心得，这次经历对我来说非常珍贵，它不仅扩充了我的知识，还让我对自己有了明确的定位。

我相信在以后的人生道路中我会少走一些弯路。

销售心得体会

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为???.，我的计划没完成，因为？”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。