最新华为培训后的收获和感想(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

华为培训后的收获和感想篇一

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，*常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的

理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

销售渠道业务代表xx年年终工作总结

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新一年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

我作为渠道的首席业务代表，肩负着公司与六个城市的十四家经销商之间友好合作的桥梁。归结起来主要包含在以下几个方面：

200 7 年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表***开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，

顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1．信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2．员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给***公司做培训共计14次。

3．投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4．签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司xx财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5．财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6．地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7．内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，**七站、**站、**一站。以及**电脑的大型新品发布活动。“**”**新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“**”为主的**系列新品发布**站活动。

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。总结起来有两个方面：

1．凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2．观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度———》**厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从**的角度—》我公司对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除**之外（因我们维修方面的原因），渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得

有以下几点：

1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯

定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

华为培训后的收获和感想篇二

在我没有加入移动公司前，印象里服务最广的就是*客户群最大的移动运营企业。同时自己也是多年的*移动老用户，对移动公司的服务及通话质量也是相当的满意，一个偶然的机会，我成为了一名移动新员工。我热爱我的工作。我能在职场这条路上找到自己心仪的工作，跟我从工作历程中找到自己的特质：很有亲和力，不怕与人接触。我在工作中，仿佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司于工作的兴趣。

作为一名刚进移动公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进移动公司接受服务，感受移动公司上帝般的服务，而现在我要作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的人生挑战。我的工作主要是于客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户顺利使用移动业务的服务。移动的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好像所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，移动公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做导办的第二个星期，有位客户不太会使用自助终端机《要打印详单》，我很有耐心的教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋的跃起来了。

由于营业员的工作很琐碎，往往挫折感往往大于成就感，但一有成就感就会乐上好几天。做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是个比较自我的人，那就很难乐在其中。我觉得公司给我一个发展的工作舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，斤斤计较，那就太辜负用你的公司，也辜负了这个机会。

我自己*时在个人形象上没有太多的要求，什么自然啊、亲切啊、微笑啊，感觉不是那么的重要。进入移动公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表移动公司的形

象，通过自己的工作，让自己真正融入到移动公司，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件事：做好一件事不难，难得是坚持!说话时我们天天离开不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。“您好!欢迎观临!”、您好!交费是吗?您请坐，请问办理什么业务……“，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却代表了移动公司对客户的真诚与关爱!这也教会我要如何为人处事，如何做一个真诚的人!通过实习的这些日子，让我在各个方面的技能都得到提高，也让我感受到移动公司部光光是一个服务型的企业，他更多的是培养人才的摇篮，让进入公司的员工都能够更快的进入角色。

营业是公司对外的窗口，是企业形象的代表。从走进营业厅的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

华为培训后的收获和感想篇三

自6月进入公司开始工作，从前期市场摸底到办事处成立，办事处工作有一定了解，现对工作和市场操作做如下阐述：

一：前期摸底情况总结：

1：市级代理（意向代理商）

我区域主要是资阳、内江、自贡、乐山、眉山、雅安、宜宾、泸州，通过走访了解情况总结如下：

a□意向客户情况：意向客户有11家（分别为：天玖商行、铭仕商行、茗品商行、澳启商行、恒顺商行、金樽糖酒、欣怡商贸、广生商行、瑞丰、质德商贸、诺益贸易）。这些客户都是经营白酒为主、其中诺益贸易以进口食品为主。前期我们跑的都是做白酒的，对公司食品重视不够。也没有什么可

以拿给客户看的，只是意向客户聊得比较好的，在食品这块有个沟通。

b□通过了解，现在市场上的客户大多数都是以销售团购较多，传统的市场销售渠道都掌握在老一批的大型经销商手里。面临市场压货压力比较大。一批做团购的客户正在崛起。这也符合我们公司主要以做团购来带动销售赢得了契机。

c□市场客户都以专卖店的方式在经营，做的比较强势的在一个市能有好几家专卖店，其中以乐山、自贡、宜宾、内江居多。市场上还有很多的大型酒类加盟店在连锁销售。

二：公司门店工作

门店工作主要体现如下：

a□客户接待：专卖店工作是以提供高品质产品、服务为主体的，其中以良好的形象、服务、专业的知识来体现专卖店质量的高低、硬件设施我们已经具备。就像体现葡萄酒的好坏，是用客户在品完酒后的满意来决定。

b□*常的日常工作管理。

三：渠道建设和规划

公司现在已经开始启动食品，加上代理的红酒。在一个市场上要找一个经销商来代理产品不现实，涉及到销售渠道和产品特点的不统一。食品是个周转很快的产品，也有保质期的限制，固在市场上选择客户的反向要适应产品的特点。建议如下：

3、终端选择。前期我们可以要求代理商在渠道上选择比较好的团购零售商来操作，要零售商的质量，不要数量。

华为培训后的收获和感想篇四

南京移动公司迈皋桥手机卖场营业厅自建厅以来一直本着“以用户为本，服务至上”的原则，竭力以诚挚的态度、优良的信誉服务于广大用户，得到用户与领导的一致好评，这次的“三信三优”竞赛活动是促进经济、社会和人道的和谐发展的一项重要工作，是督促我们进一步完善我厅的一次契机。一直以来我们依照“价格诚信，质量诚信，计量诚信，优质服务，优美环境，优良管理”的评选标准管理着我厅的正常运营。

在各部门领导的关心支持下，我厅积极组织并参与各类“三信三优”活动，围绕创建“三信三优”先进单位这个目标，在我厅内高标准、严要求、创造性地开展工作。

利等不正当价格行为，认真遵循公*合法和诚实信用的原则。此外，我厅本着服务社会的精神，尽可能给予价格优惠，让利于公益事业，但必须依据公司的相关价格管理制。

诚信服务是我厅在营销实践中所体现的价值观，行为方式、制度规章等，它所体现的是对消费者的尊重，对真、善、美的追求，所以，在诚信服务建设中将不再只是简单的办理业务，而是在营销实践中致力于贯彻诚信的理念，致力于向用户展示企业诚实守信的企业形象与行为，做到货真价实，按照自己的承诺，来满足顾客的要求，最终使消费者放心接受企业的产品或提供的服务。经过我们不断的努力与进取，在同行业里也赢得了不错的口碑。

在狠抓服务质量，努力打造服务精品，提高整体管理水的同时，我厅还将“优质服务、优美环境、优良管理”作为工作重心。我们在认真做好工作的同时，还不断加强营业员的服务意识，以及服务规范知识的学习。为了提高我们的服务质量，我们还设立了意见箱，重点了解和掌握我们工作人员的服务态度、服务质量等方面的情况，通过不同方式，针对不

同层次征求群众意见，认真处理服务对象的抱怨，及时开展有针对性的教育，不断提高服务质量。我们优质的服务在很大程度上取决于优美的环境，优美的环境又依赖于优良的管理。因此，这三方面缺一不可。

通过开展“三信三优”活动，我们真正在企业管理、社会效益、经济效益上取得了丰硕的成果，企业发展一年上一个台阶。“三信三优”活动的开展为企业的长远发展打下了良好的基础，但我们也意识到还有很多地方有待改进，员工主动开展此项工作的意识还要加强。

在今后的工作中，我们将继续以饱满的热情和积极的态度投身“三信三优”竞赛活动，进一步认真学习《价格法》和价格管理有关政策、法规，不断增强员工的价格法制观念，巩固和保持竞赛成果，进一步增强行业的自律意识，大力营造“三信三优”、诚实守信氛围，更好地树立“三信三优”企业良好形象，打造诚信品牌，全面完成各项工作任务。同时我们将继续把“三信三优”的精神继续弘扬、活动深入开展，内强管理、外树品牌、使企业发展永葆勃勃生机。

华为培训后的收获和感想篇五

---学习情况作简要的总结汇报。

一、工作情况

怀着对人生的无限憧憬，我走入了通信实业分公司市区基站组。我是一名基站维护员，刚进公司时，对基站维护全然陌生，虽然以前的学习中接触过，但这次才是真正的近距离接触，虽然每天都会有很多自己不懂的东西，但从进公司开始，就有一种很神奇的感觉，一种找到了自我的感觉。每做成一件事情，每学到一点新的知识，都会特别新奇有趣，我感觉到已经找到了自己的方向，能感到自己是真正用心去工作，而不是为了单纯完成任务而敷衍了事。

二、学习情况---在做人做事方面我认为应该“低头做事，抬头做人”。

在这半年里，我参加了一次华为组织的bss基本知识培训。系统的学习了bsc和bts的基本构成和功能，使得对移动通信系统有了更进一层的认识，给以后的工作做好了铺垫。

从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，所以我要抓住每一个学习的机会，使自己更加充实，更好的完成每一项工作。

三、思想情况

此，我会以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

总结人： 蔡桂銮

时间：2016年12月7日

华为公司员工工作体会

华为公司员工工作体会

光阴似箭。眨眼间，在新公司已经到了要转正的时候。第一次煞有介事准备试用期转正报告还是2009年在华为，当时利用周末时间改ppt的场景至今还存留在脑海里。

这次的工作总结是参加工作以来写---别能在xx遗留的桶水项目里体会出来——目前在我看来，这种差别实质上就是谁为生产出来的代码负责的问题。“业务方的要求”至高无上么？如果抱着做项目的心态，大抵应该如此，因为项目归根结底还是交付委托方的。但如果从做产品、身为产品owner的角度看，就要更多考虑到业务需求的合理和内恰，“业务方的

要求”未必符合业务方自身的利益——可能他们自己也还没有想清楚。

华为公司一、从两万到千亿1、两万元神话这是一个今天很多外人都津津乐道的故事:1987年，43岁的退役解放军团级干部任正非，与几个志同道合的中年人，以凑来的2万元人民币创立了华.....