

# 最新业务人员培训心得体会 业务培训学习心得体会(大全5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 业务人员培训心得体会篇一

一、抓时间，抢速度，粮食储备库建设进一步加快 由于种种原因， 我市粮食储备库建设进度缓慢。

今年来， 尤其是六月份班子调整之后， 我局把大部分精力都投入到建 库工作上。重新调整工作小组，加强领导力量。局班子成员 经常深入到工地现场办公，督促施工单位加快建设进度，及 时解决第一期土建工程贷款续贷问题，并抓紧抓好附属设施 工程立项、招投标等工作，特别是积极争取市政府支持，把 附属设施建设资金列入财政年度预算安排，从而有力地保证 了整个储备库建设的顺利进行。目前，第一期土建工程 11 座仓库、1 幢生产综合楼已经完成，正待财政审核 结算。附 属设施工程建设全面展开，库区道路、环山沟、下 水道、围 墙、供水、供电以及地磅等正在施工之中，预计明年春节前 完成并交付使用。

二、数量足，质量好，储备油库存管理工作得到省检查1 组的肯定 6 月中旬，省第四工作组到我市对食用植物油库存情况 进行检查。为确保检查工作的顺利进行，我局成立了领导小 组，召开了迎检工作会议，制订出工作方案，并对承储企业 先行开展自查。经省工作组检查鉴定，我市储备油 225 吨在 统计时点会计账、统计账、保管账数据一致，达到账账相符；统计账面数与检查时点库存实际数一致，达到账实相

符;储备油管理制度健全，费用补贴到位，质量等级全部达到一级，处于安全稳定状态。我市储备油库存情况受到省检查组的好评。

三、早筹划，早动手，储备粮轮换任务提前完成 今年我市地方储备粮轮换任务达 5120 多吨，是粮食政策放开以来轮换任务最重的一年，而且由于今年早造华南地区遭遇前期旱灾、后期水灾，造成粮源紧缺，粮价上涨，给轮换收购工作带来不利影响。对此，市委、市政府高度重视，分管领导多次组织粮食、财政、金融等部门负责人深入到各粮库点进行调研，现场解决在轮换收购过程中遇到的问题。

针对时间紧、任务重的客观实际，我局制定了“本地为主、外地为辅”的收购指导思想，立足“早”字当头，做到早筹划、早定价、早动手，强化储备粮轮换的组织领导，一手抓好本地收购，一手组织外采小组到湖南及粤西等粮食主产区进行收购，同时加大查处非法收粮力度，保障粮食收购秩序，从而有力促进了工作的开展。地方储备粮轮换出库任务于 7 月 31 日完成，轮换入库任务于 8 月 20 日提前完成，储备粮质量比往年有较大提高，达到“数量真实、质量良好、储存安全”的要求。由于工作及早主动，抓住机遇入库，为政府节省收购成本 40 多万元。至于储备油，承储企业已采取动态轮换的方式进行，预计年底前完成 112.5 吨的轮换补库任务。

四、勤检查，严执法，粮食市场稳定有序 我局积极履行粮食行政执法职能，严格开展粮食收购资格、粮食收购活动、粮食库存质量的监督检查，不定期地组织行政执法人员检查全市各粮贸市场，严厉打击各种扰乱市场秩序行为，有效地维护粮食市场稳定。一是粮食库存的质量良好。全市国有粮食企业库存原粮合计 10700 吨，社会个体经营户库存贸易粮 2994 吨，均质量良好，没有虫粮、霉粮发生。二是粮食流通统计体系已经建立。全市 47 户粮食个体经营户都建立了粮食经营台账，并能按时向市粮食局报送粮食经营月报表。

三是粮价总体平稳。今年来，尽管面临 灾害频繁，物价水平不断上涨的严峻形势，但全市粮食价格 平稳，市场稳定。

六、强管理，适调整，干部职工队伍建设得到加强 一是结合创先争优、机关作风建设和纪律教育月活动，着力从制度入手，建立和健全了考勤、外出报告、财务财物 管理以及车辆管理等制度，促进机关纪律作风有了一个根本性的好转。二是有针对性地调整部分股室负责人，进一步理 顺和明确各股室的工作职责，较好地克服了过去互相推诿、 扯皮的现象，提高了工作效率。三是从有利于管理、有利于3 发展、有利于人尽其才的角度出发，对三家基层公司进行整 合，实行三套牌子一套人马，并对公司经理进行轮岗，对 57 周岁以上员工实行离岗休养，实现减员增效。

七、权为民，利为民，服务基层群众工作取得实效 在扶 贫“双到”工作中，坚持全心全意为人民服务的根 本宗旨，努力做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋。

一年来，对扶贫联系点高园村委会，支持资金 5000 多元帮 助村委会建设水利基础设施， 提高农业生产能力。

对李艳萍、 梁长庆等两户贫困户，每户落实解决 2 人就业， 增加家庭经 济收入，实现了脱贫。对梁均扶家庭两个老人在 20xx 年落 实了低保，解除他们的后顾之忧。与此同时，对 基层企业在 岗员工提出的增加福利待遇的请求，按照资金由 企业自筹解 决的办法，对不同岗位人员适当提高工资补贴， 初步缓解了 企业员工的生活困难的问题。此外，对局机关陈 旧的办公楼 内部，包括墙体表层、天花板、地板等进行维修， 并更新了 部分办公设备，为干部职工营造安全舒适的办公环 境。

一年来，我市粮食工作取得了一定成绩，但也存在一些问题： 一是班子调整后部分成员因接触粮食工作时间短，对 粮食的 政策法规还未全面掌握，业务还未十分熟悉；二是新 粮库附

属设施建设有待进一步完善;三是粮食仓储管理专业 技术人才缺乏，现有保粮队伍素质较低，与新粮库建成后储 备粮的现代化管理不相适应;四是基层企业员工的工资水平 较低，无法适应当前物价指数上涨较快的形势，生活有待改 善等等。这些问题今后要通过努力加以解决

4 20xx 年工作计划20xx 年， 是深入贯彻落实党的xx大和xx届六中全会 精神的重要一年，也是我市粮食工作承前启后的关键一年。

我市粮食工作的指导思想是，以科学发展观和市第十二次党 代会精神为指导，以确保我市粮食安全为目标，推进以“依 法行政、完善服务、有效监测、快速应急”为重点的全市粮 食宏观调控管理体系建设，推进以粮食储备库为重点的粮食 现代化基础设施建设，推进以提高粮食干部职工整体素质为 重点的粮食干部队伍建设，为建设幸福台山提供安全稳定的 粮食保障。

一要切实抓好学习，提高领导班子谋划粮食工作的能 力。重点是围绕推进粮食流通体制改革、加强和改善粮食宏 观调控、发展现代粮食流通产业、加强对全社会粮食流通的 监督检查、推进粮食科技和自主创新等方面的工作，认真学 习国家粮食方针政策以及有关经济、科技、法律、社会管理 知识，提高认识、把握、遵循经济发展规律的能力，提高谋 划粮食流通工作的能力。

二要切实抓好党务政务公开，促进党政建设。要紧紧围 绕落实市委、市政府的中心工作和决策部署，围绕服务科学 发展推动党务政务公开工作，加强党内监督和社会监督，进5 一步提高党务政务的透明度，推进党内民主建设和党风廉政 建设， 不断增强局党政领导班子的创造力、 凝聚力和战斗力。

三要切实抓好新粮库建设，力争明年春节前完成并交付 使用。建设新粮库仍是我局明年工作的重中之重。当务之急 就是把附属设施建设搞上去。因此，在保证质量和安全的前提 下，进一步加快建设进度，同时要抓紧配套和完善储备 库环流熏

蒸、检验化验、电子测温、运输及输送等机械设备，保证新粮库明年夏收时装上新粮。

四要切实抓好粮油储备管理，保证数量真实、质量良好、储存安全。继续实施储备粮油层级管理责任制，并把它纳入经理年度目标考核。要及早抓好储备粮油轮换出入库工作，按时按质按量完成年度储备粮油轮换任务。落实应急成品储备粮油计划，保证在应急状态下做到反应快速，响应及时。

五要切实抓好粮食仓储管理专业技术人才的培训和引进工作，提高储备粮管理水平。一方面要分期分批组织局机关有关业务股室人员和基层公司业务骨干到省内外先进的粮食储备库参观学习，或到有关大、中专院校培训，进一步提高粮食仓储管理专业技术水平；另一方面要从国内大、中专院校招收有粮食专业技术知识的毕业生，以及从外地引进这方面的人才，充实到我市粮食队伍，适应储备粮现代化管理需要。

六要切实抓好粮食市场管理，维护粮食生产者、经营者、消费者合法权益。严格执行《台山市粮食流通市场监管联合执法实施方案》，充分发挥我局粮食行政执法职能，协同有6关部门共同管好我市粮食流通市场。要稳步推进粮食流通监督检查行政执法工作，抓好内部工作制度和执法队伍建设，做到依法行政，依法管粮。

七要切实抓好粮食安全生产，坚决不留安全隐患。要从落实科学发展观的高度，提高对粮食安全生产重要性的认识，克服安全管理上的侥幸心理，增强忧患意识。要加强科学保粮、安全生产、防汛抗灾等工作。严格落实安全生产责任制，规范安全生产管理程序，健全安全生产应急预案。认真抓好储粮、药剂、车辆运输、物业资产的安全管理，确保安全无事故。

八要切实提高企业员工工资待遇，进一步改善他们的生活。要着手研究讨论两个基层公司共40名员工的工资补贴问题，

并初步计划明年实施升资，资金来源由企业自筹解决，具体标准要视企业经济状况及承受能力而定。

## 业务人员培训心得体会篇二

中央台以前有一广告：心有多大，舞台就有多大。高尔基说过一句话：一个人的奋斗目标越高，其所激发的动力就愈大。做为一个业务员一定要有良好的心态，不是因为打工而打工，而是趁着年轻气盛的时候好好为自己的将来打基础。你们现在不是在为别人打工，而是我公司提供了一个很好的平台给你们来发挥，给你们来锻炼，你们同样是企业的主人。做销售一定要有耐心与方法。因为做销售是从被拒绝开始的，没有谁做得那么一帆风顺的。只有被拒绝以后你才知道自己的不足，你才知道市场的需求，才能激发你的斗志。所以被拒绝对于做销售来说是谁都会经历到的，不要被拒绝而影响你的心情与目标。这就是决定你的心态了，有好多业务员被几个人拒绝后都没有信心再去市场或是没有勇气与人谈判了。

业务员形象培训——销售产品的前提是把自己销售出去，一旦客户看准了你，不管你公司的方方面面如何，他和你合作都是很愉快的。这也就是要发挥你的专长啦。人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力，但千万不要油嘴滑舌，油腔滑调，这样客户会反感，而且没有信任感的。虽说客户是上帝，我们一定要做到不卑不亢，不要一味地迁就客户，因为客户的要求是无止境的，但也不能说不着边的傲气话。总之我们要说出道理，以理服人，以德服人。

业务员的10条“营销圣训”：

销售，就象任何其它事情一样，需要纪律的约束。销售总是可以被推迟的，你总在等待一个环境更有利的日子。其实，销售的时机永远都不会有最为合适的时候。

在寻找客户之前，永远不要忘记花时间准确地定义你的目标市场。如此一来，在电话中与之交流的，就会是市场中最有可能成为你客户的人。如果你仅给最有可能成为客户的人打电话，那么你联系到了最有可能大量购买你产品或服务的准客户。

望在电话中讨价还价。电话做销售应该持续大约3分钟，而且应该专注于介绍你自己，你的产品，大概了解一下对方的需求，以便你给出一个很好的理由让对方愿意花费宝贵的时间和你交谈。最重要的别忘了约定与对方见面。

如果不事先准备名单的话，你的大部分销售时间将不得不用来寻找所需要的名字。你会一直忙个不停，总是感觉工作很努力，却没有打上几个电话。因此，在手头上要随时准备个可以供一个月使用的人员名单。

在销售时间里不要接电话或者接待客人。充分利用营销经验曲线。正象任何重复性工作一样，在相邻的时间片段里重复该项工作的次数越多，就会变得越优秀。推销也不例外。你的第二个电话会比第一个好，第三个会比第二个好，依次类推。在体育运动里，我们称其为“渐入最佳状态”。

通常来说，人们拨打销售电话的时间是在早上9点到下午5点之间。所以，你每天也可以在这个时段腾出一小时来作推销。如果这种传统销售时段对你不奏效，就应将销售时间改到非电话高峰时间，或在非高峰时间增加销售时间。你最好安排在上午8：00—9：00，中午12：00—13：00和17：00—18：30之间销售。

我们都有一种习惯性行为，你的客户也一样。很可能你们在每周一的10点钟都要参加会议，如果你不能够在这个时间接通他们，从中就要汲取教训，在该日其它的时间或改在别的日子给他电话。你会得到出乎预料的成果。

使用电脑化系统。你所选择的客户管理系统应该能够很好地记录你企业所需要跟进的客户，不管是三年之后才跟进，还是明天就要跟进。

这条建议在寻找客户和业务开拓方面非常有效。你的目标是要获得会面的机会，因此你在电话中的措辞就应该围绕这个目标而设计。

毅力是销售成功的重要因素之一。大多数的销售都是在第5次电话谈话之后才进行成交的。然而，大多数销售人员则在第一次电话后就停下来了。

对于业务员这一公司组织架构中最基础的部分，好像成功者对此基层讨论得不多，因为谭小芳是业务员出身，而且谭小芳老师作为营销、服务培训的讲师，所以对于业务员接触的比较。业务员是公司业绩创造的主体，如蜂巢之中的工蜂，蚂蚁中的工蚁，这种组织架构才能极大的保持着管理的良性发展。虽然他们人群众多，但是都处于架构的低层，除了做事之处还是做事。做一个普通业务员容易，但做一个最佳业务员，却非常不容易。在业内，大部分的业绩都是最佳业务创造出来的，最佳业务员与普通业务的区别就在于前者精于此道，以此为生，同时他们足够努力。业务员应具备的内功有如下：

一业务员应具备的能力

二业务员应具备的职业态度

三业务员应了解自己的企业

四业务员应了解企业的销售政策

五业务员应了解产品与服务



## 六业务员应善于管理好自己的时间

可见，能不能做好一个业务员，不是那么容易，有谚说，不想当元帅的士兵，不是好士兵。那么，好何才能当好一个士兵呢？一个好士兵才能是一个好元帅的前提。

销售人员最怕什么？你闭上眼睛也知道，销售人员最怕拒绝。因为怕拒绝，所以销售人员怕打电话，怕陌生拜访，怕回访，但是一个优秀的销售人员必须经过这些考验。任何一个推销循环都是从拜访潜在客户开始的。在确定了市场区域后，就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。如果不知道客户在哪里，那向谁去销售你的产品呢，事实上销售人员的大部分时间都用在了拜访客户上。

销售人员必须正视这个现实：没有主动的出击，永远都不会有支持你的客户。要想取得出色业绩，必须克服心理的困惑，勇敢地敲开客户的大门，把每一次拜访都当作一次新的挑战，不轻言放弃，不放过每一个可能的潜在客户。因为，冠军业务员的成绩就来自这些琐碎而平凡的努力。

## 坚持

炎炎酷暑去拜访客户？所以，在企业做业务不仅是体力与智力的双重付出，同时很多时候也要为了工作割舍感情，学会坚强。

通过这几天的业务学习，受益匪浅，感受颇多。现将自己的感受总结如下：

作为教师，我们除了要具备相关的专业技能以外，还必须具备相关的职业道德。

首先，作为教师我们要爱岗敬业，只有真心的喜欢这份工作我们才会用心的去做，才能做好。我们经常说的一句话“兴

趣是最好的老师”只有对这份工作有兴趣，才会有热情，才会努力。所以要想干好这份工作，就先让自己真心的喜欢它。

大发脾气，会对他们大吼大叫，总是用一种权力去约束学生。学生犯了错误我就会很生气，严厉的批评他们。事后仔细想一想又觉得很后悔。古人说：“人非圣贤，孰能无过？”允许我们大人犯错误，也应该允许孩子犯错误。我们应该冷静的对待学生的错误，在处理学生问题时，要学会尊重学生，注意维护学生的自尊心。要学会站在学生的角度看问题。对学生要宽容，要给学生解释的机会，真正俘获学生的心。新的学期我打算改变自己的管理策略，做到三不“不生气，不大声说话，不盲目批评”，真正实现关爱教学，不依靠压力和权力来逼迫学生学习，要用关爱去打动学生，让他们从心里佩服老师，真正做到“亲其师，信其道”。相信我的努力会有所收获，我很期待，也很有信心。相信我的关爱教学一定能成功。

俗话说“活到老，学到老”我们老师更应该如此，我们要给学生新鲜的水，

所以我们必须使自己成为源源不断的活水，我们就必须时刻学习。做一个成功的教学者，我们就必须树立终身学习的目标。我知道我们刚刚走出大学校门时，我以为自己的学习生涯结束了，走上工作岗位之后，我才发现自己的想法是错误的，工作也是一种学习，工作中更需要不断地学习。在这任教两年，我学到了不少知识，这些都是我在学校中学不到的。开学以后我将教五年，五年级的语文教学对教师的要求更高，要求教师有较高的语文素养。要求学生要广泛阅读课外书，同时也要求教师自身首先要有丰富的课外阅读量。因此在以后的工作中除了完成必要地教学工作外，我还要大量阅读课外书，认真学习，随时给自己充充电。让自己不至于知识枯竭，不要让自己成为一潭死水。

正成为学习的主人。此外，我还要时刻给学生增加自信，让

他们以饱满的精神投入到学习中，相信自信会创造奇迹。我要在教室里贴上这样的横幅“生命会因努力而精彩”。

杯子，而要成为一个湖泊”我觉得自己以前就不会控制自己的情绪，心情不好时我会很不耐烦，致使学生不敢靠近我。妨碍了师生之间的交流。今后我要努力做一个湖泊，学会优化自己的情绪，时刻做学生眼中的快乐的老师！

我班的成绩一直不是很好，我曾想到过要放弃，但是每当我看到那一张张纯真稚嫩的脸，我就不忍心放弃他们，听了陶老师的课以后，我更加坚定了，我决不放弃，哪怕我会再次失败，哪怕我会再一次失望，我也决不放弃他们，这是我作为老师最基本的道德。我和他们一起努力，相信我们会取得进步，哪怕很小的进步我们也会很幸福！“一分耕耘，一分收获”新的学期我会和我的孩子们一起加油，相信他们会让我成为一个幸福的老师。

## 业务人员培训心得体会篇三

一、跟货代联系订舱。

1，制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

2，索要进仓地址(送货通知)

二、制作银行交单所需单证(l/c)和客人所需单证(t/t)□

1，根据合同制作商业发票和装箱单。

2，和货代确认提单。

3，到商检局做产地证。

4, 根据信用证要求制作所需单证。

### 三、银行交单。

如果可以押汇，准备押汇合同，书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

### 四、核销。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1) 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重(不要显示成了净重)，体积，逐字核对。

提单确认好后，待货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传

真件付款，寄单。

2) 在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

3) 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

## 参考外贸业务员学习心得体会(二)

作为一名外贸业务员，我在深刻认识外贸业务员岗位职责的同时，也做好每一次外贸业务员工作总结。回想这即将过去的一年，我们这群外贸业务员，在领导的带领和其它部门同事的配合支持下，取得了一些成绩，当然也有不足。现将我的外贸业务员工作总结如下：

首先是个人业务能力表现在以下3方面：

- 1、变化一直是这个世界不变的规律，要想在激烈的竞争中制胜，就需要我们对目标市场和竞争对手进行了了解，随时根据市场的变化而制定相应的策略。
- 2、要想很专业的回答客户的问题以及消除客户的质疑，对公司和公司产品的了解是不可少的，不要没有确定目标市场在哪里，就盲目的寻找客户，这样不但效果不大，还浪费了时间。
- 3、外贸业务员的推销技巧很重要，客户会喜欢和专业人士谈生意，把自己的订单交给专业的业务员来负责客户也放心。所以，我们不断的总结外贸工作经验，通过长时间的实践培养自己的业务技巧，提高自己的专业水平。从了解客户的需求开始，做好顾问式销售。

其次是对个人业务素质能力的认识：

- 1、诚信是一切生意的基础，客户会喜欢和诚信诚实的人谈生意，特别是作为外贸业务员，诚信是最基本的素质。
- 2、只要对自己的工作充满热情，才会完全投入自己的精力。
- 3、外贸业务员要有耐心，因为有时会遇到长时间没有订单的情况。
- 4、自信是外贸业务业务员必备的素质，要有自信，善于发掘很多潜在的客户，相信自己一定会把业务做的很出色。

经典的外贸业务员学习心得体会(三)

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导

下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到

的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种



方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

年月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

## 业务人员培训心得体会篇四

教师是传道授业解惑的人，他们承担着培养学生的责任和使命。然而，要成为一名优秀的教师，并不仅仅需要有优秀的教育理念和教学技巧，还需要不断进行业务培训来提升自己。近期，我有幸参加了一次教师学习业务培训，通过这次培训，我收获颇多，对教师的角色和使命有了更深刻的理解。

### 第二段： 培训内容

这次教师学习业务培训内容十分丰富。首先，我们学习了最新的教育政策和教学要求，深入了解了当前教育改革的方向和目标。随后，我们学习了一些权威教育机构的教研成果，了解了如何运用新的教育理论和方法来提高教学效果。另外，我们还参观了一些示范学校，观摩了他们的教学实践，从中汲取了许多宝贵的经验。

### 第三段： 学习收获

通过这次教师学习业务培训，我受益匪浅。首先，我对教育

政策有了更深入的了解。政策是我们教师工作的指导方针，只有深入理解政策的初衷和目标，才能更好地将其贯彻到实际教学中。其次，我学到了许多新的教学方法和技巧。在培训中，我们不仅学习了理论知识，还进行了一些小组讨论和实际操作，这使我更加清楚地认识到理论与实践的紧密联系。最重要的是，通过观摩示范学校的实际教学过程，我看到了他们成功的教学案例，激发了我进一步探索和创新的热情。

#### 第四段： 应用实践

知识如果不加以实践，只停留在理论层面，很快就会遗忘。因此，我在培训结束后立即将学习到的知识应用到实际教学中。比如，在教学设计方面，我尝试了一些新的教学模式和方法，引入了更多的互动和合作，从而提高了学生的参与度和学习效果。另外，我还利用课余时间组织学生做一些实践活动，培养他们的实际动手能力和创新思维，这些活动得到了学生和家的一致好评。

#### 第五段： 结语

教师学习业务培训是提升教师专业素养和教学水平的重要途径。通过参加业务培训，教师可以不断更新自己的知识和技能，提高自己的业务能力。通过这次培训，我深刻地认识到教师的使命和责任，不仅要教书育人，更要成为学生的引路人和榜样。在未来的工作中，我将继续不断学习，不断改进自己的教学方法，为学生提供更好的教育。

### **业务人员培训心得体会篇五**

经过本次学习，在柜员工作上，操作风险存在于柜员业务的各个环节，柜员的风险发生后，往往会给单位和柜员个人带来一定损失。

柜员业务操作存在很多风险。临柜操作人员制度观念和自我

保护意识淡薄，有时可能为图工作便利，互相透露工作信息，产生一定工作风险。而柜员现金业务是一个手工点钞和电脑操作相结合的过程，需要专人复核，账实相符的有关规定。我行正处在各项业务蓬勃发展阶段，新业务、新知识不断更新，需要柜员能拥有相应的学习能力、适应能力。

所以，应把握好内控合规，防范业务操作风险，才能符合本次学习中的相关规定。

1、倡导和培育合规理念，形成良好的职业操守。加强业务知识、业务技能的培训，同时加强新业务、新技术、新知识的合规学习。

2、建立有效的激励机制，有效的合规奖惩制度是最直接实用的办法。健全稽查核查系统，在把握内控同时也同时应简化相应操作程序，得以达到双赢，提高工作效率。

3、要有效解决硬件系统及软件系统的各方面的缺陷。及时更新有效的硬件设备，建立更加人性化的电脑应用程序，适应配合的需要，从而提高工作效率。

两个办法的相关规定，需要各个岗位互相适应和配合，需要严格执行和遵守。

第一，要让业务员熟悉dm行业，毕竟真正了解dm的人还少，dm对其他媒体的优劣势要让他们清楚，产品报价要熟练掌握。

第二、客户常问的问题，以及对这些问题如何解答，对这些问题的解答要有固定套路并能有效复制，不要东一条西一条。“首先……其次……再次……”条理清晰，让客户感到我们的专业。

第三，业务员新手可能专业知识不够，那么就要他做诚恳的

人，我刚开始做业务时，经常因为我的真诚打动客户。

第四，新手谈业务，多数都会被拒绝，叫他们不要气馁，要越挫越勇，“拒绝再继续再拒绝再继续”勤奋可嘉，但方法不足。遇到挫折要善于总结，不要硬着头皮闯，要多想。

第六，新手即使敲不下单，也不等于没有贡献，要给他信心！跑业务时笔要勤，客户资料多记录和整理，即使效率再慢，一个月下来积累的资料也不少，整理后加以归类，对以后建立客户数据库很有帮助的，这是第一手、且是最真实的数据。

第七，多数新手上来就会跟客户切入正题。这种方法并不理想，首先要有针对性的恭维客户，让他从心里开心再切入正题，会比较容易接受。举例来说，到饭店了，首先夸店长：哎呀，一看咱们店面就觉得管理得特别正规，服务员的素质也都很高。或者：哎呀，咱们家的菜让人看一眼就想吃，咱们家生意不火都不行！这些都属于业务员基本方法，到哪里都行得通。

第八，遇到年长的客户，新手可以适当的摆出学习的姿态，毕竟谁都喜欢谦虚的人。另外客户看见新手这么好学，对你的印象会很好，即使不谈业务，也愿意和你多说几句，对业务开展有好处。客户有时候对新手作出指点，我们要及时感谢，表示今天学习到不少，深切希望以后能有机会再学习，以此为下次拜访创造条件。

第九dm业务员要准备好跑业务所需的资料：样刊、合同、收据等，如果能有读者数据库和详细的发行渠道就更好了，每一个广告商都希望自己的dm广告能送到最需要的人手里，光说没用，数据库是最有力的证明！

我们公司做的是综合性报纸类dm有一次我去跑一家新开的美容院，院长说看不到效果，我说我手里有周围四个住宅小区28—45周岁所有女性的电话号码，可以配合dm广告帮你

做短信广告，院长二话不说直接拍单，可见数据库的重要！

第十，要让新手业务员多少知道些印刷常识、成本等。我一次我跑一个房地产客户，我的对手说他印4万份，整版xx元，其实一算就知道，4万份的话他肯定赔钱，傻子才信！我立刻指明这点，客户认为对手首先做人就有问题，直接选择跟我签单，这也告诫我们，做事一定要讲信誉，不要把客户当傻子，傻子当不了老板。

第十一，要尽量显得专业，当然这要努力学习。要尽量多得为客户提供附

加值，让客户知道：我们卖的不仅仅是一份媒体，我们做的是个产业，提供的是服务。广告的营销、策划等，尽量为客户提供好的方案。方案尽量要书面化，带封面和封底的那种，两张纸没多少钱，先不说内容怎样，首先打眼一看就非常正规！而且这样也显得比较有诚意、也更专业！容易让客户信任，为我们的形象增分！

最后，让业务员没事多来咱们论坛学习，我的dm之路，就是从这里起航的。