

电力对标交流心得

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

电力对标交流心得篇一

- 3、做好与其他专业提资、接口及专业间配合工作；
- 4、配合设计进度要求，制定详细的作业计划，并按照项目要求完成设计工作，确保设计质量。
- 5、负责招标文件的编写、技术交底等方面的技术支持需求。
- 6、能适应一定程度的出差。
- 5、具有电气注册工程师、结构师资格者优先。

输电工程岗位

电力对标交流心得篇二

双方经充分协商，达成如下协议。

1. 运输货物： 。
2. 运输方法：

甲方现有内河船舶一艘，应乙方要求由 港至 南昌 港，按现行包船运输规定办理。

3. 启航联系：

乙方在船舶装货完毕启航后，即发报通知甲方做好卸货准备，如需领航时亦通知甲方按时派引航员领航，费用由甲方负担。

4. 运到期限：

船舶自装货完毕办好手续时起于天内将货物运到目的港。否则按货规第三条规定承担滞延费用。

5. 卸船时间：

乙方保证甲方船舶抵达南昌港锚地，自下锚时起于10天内将货卸完。否则甲方按超过时间向乙方交付滞延金每吨时0.5元，在装卸货过程中，因天气影响装卸作业的时间，经甲方与乙方船舶签证，可按实际影响时间扣除。

6. 运输质量：

甲方装船时，乙方应派员监装，指导工人按章操作，装完船封好舱，乙方可派押运员(免费一人)随船押运。甲方保证原装原运，除因船舶安全条件所发生的损失外，对于运送货物的数量和质量均由甲方自行负责。

7. 运输费用：

本航次运输费用面议。

8. 费用结算：

本合同经双方签章后，乙方应先付给甲方预付运费用3000元。甲方在船舶卸完后，以运输费用凭据与乙方一次结算，多退少补。

9. 附则：

本合同甲乙双方各执一份，如有未尽事宜双方协商解决。

10. 补充：运输费用凭据包括港建费、货物运单等票据。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

电力对标交流心得篇三

又是岁末了作为导游员的似乎还没能回味过来这一年的滋味，时间过的真快。适应这季节的变化，但是时间不等人，日月老人将要给画上句号了所从事导游工作，又经历了一个年头了喜欢这个工作，不论苦辣酸甜，总是一个“乐”字。现在把这几年工作的乐趣给归拢一下，从中总结经验，汲取教训以备来年奋马扬鞭，更好的带领我游客畅游在黄河上下，大江南北。

一、以导游为荣。

作为导游员的带团是首要任务。这几年，根据旅行社的布置。带过的旅游团队数量已经记不清了留在感觉里的——忙和乐。刚从云上飞下来，又从水上漂过去；才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响；才听罢东北的二人转，又尝到新疆的哈密瓜；才欣赏桂林山水的秀美，又看到大漠孤烟”壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求?这一切经常在眼前浮现，深深的感受到工作的意义所在从心里热爱导游这一工作。

二、学理论、学知识

一直严格要求自己，从业多年来。作为一个国内专业导游人员，时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，思想上紧

跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参与省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》历史地理文化知识、心理学》公共关系学》政策法规》认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，学习中坚持勤动眼，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

三、学技能、多实践

除了要求导游员要有广博的知识外，导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作。还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”游客出游，求知”愿望之一，而我导游就起着传达知识信息、传送审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必需科学、规范，传送的信息必需正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的求知”愿望，才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我导游员要有相当的组织能力和协调能力。再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣喜好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我导游员必需学会处置人际关系，学会善于和各种人打交道。旅游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我要学会独立分析的能力和独立解决问题的能力。实际工作中，十分注重留心学习，实践中不断的总结和提高自已的业务水平。时时提醒自己“勤动口”向专家请教先进的经验和方法，向同事学习、向民间学习、向旅游着学习，以丰富自己的学识；

勤动腿”常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，实践中巩固学到知识，不如手过一遍，勤动眼”大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料；勤动手”眼过千遍。把看到听到学到知识和方法，经验和技巧都动手一一记录下来；勤动脑”动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到收集到看到名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，工作实践中逐步的总结，不时的提高自己的业务技能和服务水平。

四、几点带团的方法

兵无常式”这一点运用到带团工作中也是十分的确切。带团过程中，掌握好游览的节奏。孙子曰：水无常形。导游员除了丰富的知识，生动形象的语言来为游客作好讲解服务外，更要学会掌握和控制旅游过程中的节奏问题。因为旅游者的年龄、体质不同，情趣喜好不同，情绪不同，一个人一天会有多种情绪的变化，做为导游员要随时掌握游客的这些现象，实施旅游计划中要作到有张有弛，劳逸结合”根据团队的实际情况安排有弹性的活动日程，努力是旅游过程既丰富多彩，又松紧相宜，让游客在轻松愉快的活动中获得最大限度的满意的美的享受。有急有缓，快慢相宜”具体的旅游过程中，要视具体情况控制好游览的时间、速度，根据游客的年龄构成，对老年人要走的慢一些，讲的慢一些，尽量减少剧烈活动的项目，要学会适合老年人的习惯语言，交流方法；对待年轻人，可以走的快一些，讲的节奏快一些，适当的安排一些年轻人喜爱的活动项目；对待青少年，游览的过程中要注意寓教于乐，要更多的把旅游和学知识结合起来，同时适当的安排一些适合青少年的娱乐活动。总之，导游员就是旅游活动的导演”根据不同的团队，从实际情况动身，安排好、组织好旅游活动，旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

一个旅游团队，处置好几个关系。即强弱关系、多数与少数

的关系、劳逸关系。实践中我都知道。人员组成是比较复杂的有身体好的精力充分的希望速度快一些，活动量大一些，而年老体弱的则希望冷静轻松，不愿意太紧张、太劳累。这时我就要根据实际情况分别予以对待，依照旅游者的体质、年龄划分成相应的小团体，讲明白游览的路径、集合的地点、时间，全陪导游和地接导游互相配合，或前后或穿梭在各小团队之间，对年老体弱的要重点照顾。这样既尊重了旅游者的愿望，又是各得其所，各取所乐。游览过程中经常会出现对日程安排意见不一致的现象，这是由于旅游者审美观点、兴趣喜好不尽相同所造成的一种正常现象。一般情况下本着求同存异的原则，寻找大家都喜欢、乐意的共同点，形成统一的选择，这是最理想的解决方法。如果共同点不容易找到则要实事求是给游客说明情况，请团队领队或德高望重的人物进行协调，寻找合理而可能的变通方法，动员意见不同的各方相互作出让步，本着少数配合多数的原则是旅游活动继续顺利的进行。当然在旅游过程中处置好劳逸关系也是十分重要的疲于奔命，象行军拉练一样的旅游会使游客的发生不愉快的情绪，肯定回影响旅游者的游兴。要合理安排日程，兼顾游览、娱乐、购物、休息，力争让游客在各方面都得到满足，从而游客对旅游服务工作的满意度。作为导游员，带团过程中处理好了这几个关系，就能带出一个和谐欢乐的旅游团队，胜利的完成一次旅游活动。

旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，多沟通、交朋友。沟通要从了解做起。另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却很重感情，一旦认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整战略方法，始终坚持和谐欢乐的团队气氛。旅游活动中，导游和旅游者不只是服务与被服务的关系，更是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才干顺利进行

并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼；导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

电力对标交流心得篇四

姓名□xx-x 所在分公司：输变电工程总公司第一分公司

十月，我们在项目部以施工安全作业学习为重点，同时学习基础理论知识并前往基础挖孔桩现场实习；十一月，以铁塔组立和架线工程理论学习为主，期间前往xx站解口线路施工现场实习架线工程；十二月进行架线工程及基础作业现场实习。

二、主要工作、学习情况

安全学习

我们来到项目部后首先学习的重点依然围绕“安全”二字展开，进行“安全生产大讨论”，要求将安全意识贯彻到实习现场的方方面面，从交通道路的安全，施工现场围蔽遮拦措施，用电安全和山区防火安全到每一道施工工序的作业安全，都要予以重视，明确个人的安全职责。期间，我们开始学习整理项目有关资料及图纸，初次面对成堆资料我们都显得有些无所适从，但是随着师傅的细心讲解我们逐渐学会了从纷繁的资料中筛选出重要的信息如塔材重量，基础类型等。同时，队长也及时开会通报广东电网和海南电网的突发事故报告，再次强调我们新员工要重视安全问题。在血的教训面前，我们深感日常规范操作作业的重要性，我们也应严格遵守

“四不伤害”的要求，不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害，保护他人不受伤害。

测量实习

在对现场安全作业有了一定了解和重视后师傅带领我们熟悉测量仪器的操作，我们使用的主要是电子经纬仪。在基本熟悉测量仪器的操作后，师傅带领我们来到107号铁塔处进行分坑放样，我先将仪器摆在中心桩位置对中整平后，瞄准方向桩然后按下置零键，再向右旋转45度并定下控制桩，然后由两位同事将皮尺沿中心桩向控制桩展放，再根据图纸计算出近点远点距离并做好记号即将1腿放样，依次完成2，3，4腿放样。在103号塔，我们学习使用电子经纬仪测量线间距。主要方法是先让人员在线路跨越交叉点正下方持花杆站立，然后将仪器大致摆放在两线路夹角平分线处，对中整平后瞄准棱镜，测出距离和仰角，再分别瞄准两线路，测出仰角，最后利用三角函数计算出线间距。

基础作业

首先在xx基地学习放线施工的理论流程，接着我们来到xx施工现场19号转角塔处牵张场进行实习，此处牵张场设置在路边一开阔地带，交通方便，场地布置有大张机和小牵机各一台，张力机正对着19号塔，方便牵张，同时保证对邻塔的出线夹角小于15度。指挥所设在张力机旁边，通视整个现场，张力机正后方摆放四个牵引绳线盘，线盘后打好地锚，线盘后停放吊车方便调运工器具。牵引场启动大牵机收卷导引绳带动大绳通过放线段放线滑车一拖四带动四根牵引绳悬空展放，展放到位将整个施工段的导引绳置换成牵引绳，再依次将各相牵引绳通过张力机上牵引四根导线悬空展放到位。后来我们来到4-6号铁塔学习放线段选择，施工段长度由牵张力的大小确定，同时应满足跨越物安全距离要求。施工段的理想长度为包含15个放线滑车的线路长度，最多不应超过20个。在4-6号放线段，因场地限制，牵引场位于4号塔至5号塔之间

平坦地带，造成牵引绳以较大弯角通过4号塔放线滑车，因放线段较短且处于山区，大型牵张机难以到达现场，故不采用一拖四放线方式而采用逐根导线依次展放的方法。

三、存在的问题和不足

欠缺总结归纳，同时对于资料笔记的整理不够；作为一个刚进入工作岗位的新员工，我们还是缺少很多工作经验，以后应该多动手，真正参与到施工过程里。同时每天应做好当天记录总结。

针对以上情况，根本办法是要做好工作计划和工作总结工作，同时严格按照计划执行，在现场也要虚心向师傅们请教问题，同时每日应做好当天工作记录总结。

四、下阶段的自学计划

下阶段的实习应以组塔工程为核心，因为组塔工程较为庞大且是高空作业，涉及诸多方面，过程纷繁复杂，所以应提前学习了解组塔施工理论知识，提前熟悉铁塔图纸，对不同施工方案研究分析并进行归纳总结，在此基础上提炼出施工工艺的基本原理，从而更好地去掌握线路施工精髓，提升个人现场组织管理能力。在对本阶段任务进行学习之余，也应抽出时间加强前一阶段学习内容的复习工作。

XX供电局 XX-X

电力对标交流心得篇五

回首过去的一个多月，我们每日与旭日同起，伴着皓月而归。生活充实而有规律。

在实习之前，我迷茫过，压抑过。要成为一个老师，除了知

识渊博，说话必会需要一定的魅力。但一直以来，我始终有个无法克服的缺点，在众人面前说话我常会紧张，或是声音颤抖，或是说话太快。因此越接近实习，我心里越紧张。到了实习动员大会上，我们院的指导老师的一句话，留给我很深的感受：实习，我们就是去失败的，去成功的。这句话让我释放了许多。

来到实习学校，见到穿着统一白色服装的学生，特别是第一天就听到一句很真挚的“老师好”，我的心里已平稳了许多，很自然的，接受了另一个身份。也开始了这不同寻常的八个星期的有着双重身份的学习生活。

一. 教学体会。

我任教初三级的美术。之前在学校的十节微格教学训练，在这里变得有点微不足道。

1. 基础技能课。

第一堂课，我抱着敢死的心态，没有紧张。声音自我感觉也比较响亮，而且教的内容是基础技能课，这样的课堂仿佛有个形去抓，目的非常明确。我结合我的经验和初学者易犯的错误，分步骤去教。同学们的专注的眼神不断地给我动力和勇气，这让我感觉很实在。

(1). 声调表情是控制课堂气氛的方向盘。

(2). 别想着一节课你说完了就了事，那是完了你的事，别忽略了学生。

(3). 尽早摸索到学生的实际情况，如接受能力，学习美术兴趣等。

(4). 别老在简单的问题上搞太多花样。

(5) 学生喜欢实际例子的引导。

于是，接下来的时间，我以这几点去要求自己，在课堂上多了几分自然，也渐渐加强了随意发挥的能力。而且在改了大量的学生作业之后，我才发现，原来批改作业的作用是如此的大。它让我更清楚学生的实际情况。在面对学生的时候，让我有个底。在上课之前，评论分析同学们的作业，可以让课程分阶段性，更加系统性。同学们学习的积极性更高。

2. 作品鉴赏课。

可以说鉴赏课是美术教育里面最难以把握的课堂，像水中月，雾里花，你知道她的美，却难以展现在学生面前。

在备课阶段，我尽量想象优美的语句，或搜索大师的一些幽默的小故事来渲染课堂气氛，我把课堂尽量设成我的想像中那样完美。

而到了真正的课堂上，才发现以上准备的这些，需要你的语言艺术，你的真正的感受去感染学生。但我的感觉是，我像是把刚发现的新闻报告给观众听一样。我放不开，无论是动作，表情或是语调。每一节课，我的指导老师颜老师都全程跟踪。颜老师意见比较简短，她让我注意与学生互动，像这种课留多点时间让学生去说。还有声调没有控制好，整节课就平了。

我抓住这两个意见，反思。的确，几节课，我都上得比较吃力，想尽量带学生进入那个大师的崇高的艺术境界当中去。却没注意到学生的感受。就像前面总结的别忽略了学生。

接下来，我尝试让学生去说大师的故事，或是怎么欣赏大师的画。有一个男同学给我的印象很深刻，他把达芬奇的画模糊地总结了一下，虽然听起来有点稚气，但着实让我产生了一点小佩服，课堂气氛也比较好，那是从他们理解的世界出发，

比较容易带动同学。课堂气氛也比较好。我也更加注意了什么时候用什么声调，适当停顿或留个空白，会让课堂更富有节奏感。

几节课下来，我多了点体会和一些思考。

(1.) 课堂就像匹野马，

需要你的点点积累去慢慢驯服。

(2.) 要想去感染学生，你必须要有真实的感受。

(3.) 教好美术，需要一种情感，这种情感包括你对艺术不断的探索，还有对学生的一份爱心，守护学生的天性并加以引导。

(4.) 把你对学生的爱融入到你对艺术的热爱。这样你的教学质量才能不断上升。

3. 手工制作课。

最后的一个星期是手工制作课，主要让同学们制作和设计家具模型因为前面的许多挫折，我很早就为这个课做好准备，我努力回想我在初中时对美术课的期望，和那个时候对房子装扮的一些幻想。搜索了大量而又精美的手工制作，我也事先做好了几个范品。我也想着让音乐融进美术课堂，音乐美术本相通。有些音乐就是有种无形的力量，激发着人的情感。

在真正的课堂上，效果都不错。我把初中时的一些幻想陈述或转为提问放在导入部分。这给课堂起了个很好的展开，在展示样品时，同学们的眼睛都亮起来了，气氛达到了预期的效果。在同学们的制作过程当中，我慢慢播放原先准备好的一首节奏轻松的钢琴曲，没有人发问我为什么播放音乐，我也没故意说明。整个课堂情境，轻松流畅。师生能得到较好

的交流。上完这个课以后，我发现和同学们的的感情更亲切了。一部分同学的作品都不错。看着她们的作品，我仿佛回到了我的中学时代。

艺术是一种语言，艺术探索的是人类情感的奥秘。在美术教育中我深深体会到：必须注重与学生心与心的交流，尽全力、用爱心唤醒和鼓舞学生对生活的感受，讲方法、抓契机引导他们用美术语言去表现内心的情感，丰富生活、陶冶情操，促进审美能力的提高，能够身心和谐地健康成长。

电力对标交流心得篇六

地 址：

法定代表人：

乙方：

地 址：

法定代表人：

一、运输方法：

乙方调派 吨位船舶一艘(船舶 吊装设备)，应甲方要求由 港运至 港，按现行包船运输规定办理。

二、货物集中：

甲方应按乙方指定时间，将 货物于 天内集中于 港，货物集齐后，乙方应在5天内派船装运。

三、装船时间：

甲方联系到达港同意安排卸装后，经乙方落实并准备接收集货（开集日期由乙方指定）。装船作业时间，自船舶抵港已靠好码头时起于 小时内装完货物。

四、运到期限：

船舶自装货完毕办好手续时起于 小时内将货物运到目的港。否则按有关规定承担滞延费用。

五、启航联系

乙方在船舶装货完毕启航后，即发报通知甲方做好卸货准备。如需领航时亦通知甲方按时派引航员领航，费用由 方负担。

六、卸船时间：

甲方保证乙方船舶抵达 港锚地，自下锚时起于 小时内将货卸完。否则甲方按超过时间向乙方交付滞延金每吨时 元，在装卸货过程中，因天气影响装卸作业的时间，经甲方与乙方船舶签证，可按实际影响时间扣除。

七、运输质量：

乙方装船时，甲方应派员监装，指导工作照章操作，装完船封好舱，甲方可派押运员（一人）随船押运。乙方保证原装原运，除因船舶安全条件所发生的损失外，对于运送货物的数量和质量均由甲方自行负责。

八、运输费用：

按国家规定水运货物一级运价率以船舶载重吨位计货物运费 元，空驶费按运费的50%计，全船运费为 元，一次计收。

九、费用结算：

本合同经双方签字后，甲方应先付给乙方预付运输费用 元。乙方在船舶卸完后，以运输费用凭据与甲方一次结算，多退少补。

十、附则：

本合同甲乙双方各执正本一份，副本 份。并向工商行政管理局登记备案，如有未尽事宜，按照《中华人民共和国民法典》及国家的有关规定处理。

甲方：_____

代表人：_____

_____年____月____日

乙方：_____

代表人：_____

_____年____月____日

电力对标交流心得篇七

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市场细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一

的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

电力对标交流心得篇八

在学生掌握商品流通学基本理论基础，培养学生的实际业务操作能力，为学生今后从事相关工作奠定技能基础。

二、实训要求

要求学生了解商品流通的全过程。在训练过程中，进行师生互动，要努力提高学生的分析问题和解决问题的能力。针对实践调查要求学生能提出自己的想法，将所学的知识运用到具体的实践中，培养学生团结协作的能力。

三、实训时间

17周周一至周五，为期一周。

四、实训地点

石桥铺人人乐超市和经管大楼

五、实训内容

1. 分组准备：学生自由组合3-4人一组，相互分工。
2. 调查准备：学生对即将去调查的企业进行相关资料收集。
3. 商品流通认知调查：前往流通企业进行调查。考查其商店选址、店堂布置、商品摆设、顾客服务等。
4. 总结评估：对活动写出心得体会，并撰写报告。

人人乐连锁商业集团股份有限公司前身为深圳市人人乐连锁商业有限公司，成立于1996年4月。公司主营业务为大卖场、综合超市和百货的连锁经营。截止2020年1月31日，人人乐已在全

国开设门店108家，网点遍布数十个大中城市，总营业面积超过150万平方米，20年销售收入超过100亿元，位居中国连锁百强企业第39位和中国快速消费品连锁百强企业第17位□20xx年开始入驻重庆，它首选石桥铺扎寨，是因为当地有规模、上档次的商家不多，而位于高新区中心的区位优势又决定了它的消费力较强，有资料显示，先期进入的新世纪已经尝到了甜头，提前进入盈利期，因此人人乐对安家石桥铺的信心十足。

1) 超市的选址

2) 商品价格

3) 经营模式

4) 商品的陈列情况

5) 自主品牌

6) 商品种类。

1) 超市简介

2) 超市的选址

3) 经营规模商品陈列情况：畅销的商品都放在最显眼的地方

4) 仓库管理

5) 商品种类

6) 自有品牌

7) 实训小结。

六、实训总结

我们结合着自身的购物体验，以及在人人乐超市实地调研的基础上，我们这一小组针对人人乐超市提出了相应的建议和意见。

1. 比如购物的时候，特别是节假日人流较多时，超市会显得很拥挤，而一些老年人或者残疾人购物就会很不方便。我们就建议在超市内增添老弱病残等特殊人群的专用通路，并安排人员对着这一特殊人群进行商品介绍、导购等服务。给他们一种温馨的购物环境。
2. 在超市内完善服务实施，导购牌，安全、厕所指向牌等等。
3. 人人乐超市里面没有设置商品价格查询机，有时价标太多挤在一块，上面的价格等信息又有些模糊，旁边又没有销售人员，就不能确定其具体价格是多少，就会导致流失购买此商品的顾客或在结帐时产生争议。所以我们建议在商品种类繁多的地方配置商品查询机。以满足顾客需求。
4. 在客流量高峰期，选购物品繁多与少件的顾客都在一起排队结帐，导致选购少件物品的顾客等待很久才能结帐，会导致购买少件商品的顾客因要排很久的队从而放弃所购买的商品，既流失了部分顾客，也加大了工作人员的工作力度。而我们根据这一弊端，建议开设少件物品结帐专用通道，提高购买少件商品的顾客的结帐效率。

七、实训体会

转眼，一周的实训就结束了，我很感谢学校安排实训这样的实训，以及老师的细心指导。实训把我们这一学期学习的内容集中的进行训练，提高了我们的专业水平，积累了实践经验。老师耐心指导，我们不会的问题，即使是讲过几次，老师还是会再次更详细地解说，提示我们一些重要的方法及技

巧。对我们做的调研内容进行评析，指出不足，也让我们了解到学习的重点内容。通过这次实训，我感受到了做任何事都应该提前做好准备工作。我们了解到实践得真知，一切学习的知识是要建立在实践的基础上。实训还让我学到了书本上学不到的东西，感受到了团队合作，增加我们的阅历，累积了实践经验提高了我们的实际操作能力和应变能力。在以后的学习中我们更知道我们应该学习和掌握的知识，并对以后工作有一定的知道作用。

电力对标交流心得篇九

我代表……做报告，请各位代表审议。

一、过去工作回顾

二、未来工作展望

通读全篇，我们可以发现工作报告有如下几个特征：

- 1、总结的客观性
- 2、措施的可行性
- 3、执行的约束力
- 4、明确的目的性

这几点，在以下的探讨中我们会有更深的认识。

在过去工作回顾这部分，常常谈及主要业绩、主要体会、存在的主要问题这三点。我们知道，只有认真分析总结经验教训，才能更好地为下一步工作提供参考依据。业绩是肯定成绩，鼓舞人心的；体会是交流心得，再接再厉的；问题是发现不足，予以改进的。

在未来工作展望这部分，常常是先分析形势，然后明确任务。分析形势是我国由来已久的、报告中不可或缺的一部分，它可以让员工知道当前的情况，增强他们的归属感。明确任务时一定要具体：首先是基本情况。需要对前期计划执行情况进行概要说明，从而根据下阶段的特点，找出当前执行计划的有利条件和不利因素，以确保新的工作计划建立在切实可行的基础上。其次是经预测和论证，客观地把工作计划分解到各具体部门，使之成为各部门的具体任务，包括对工作数量、质量、效率、经济效益等的要求。最后是步骤和措施。它要求写明“怎样做”的问题，包括指挥机构的建立、制度的形成、责任部门的分工协作、时间安排等。它要尽可能具体、详尽，便于检查，以确保工作计划在执行中环环相扣，衔接自如。

电力对标交流心得篇十

委托方：_____ (以下简称甲方)

地址：_____

法定代表人：_____

受托方：_____ (以下简称乙方)

地址：_____

法定代表人：_____

甲，乙双方为更好地开展运输业务，双方经友好协商，根据《中华人民共和国合同法》，《国内水路货物运输规则》等法律，法规有关规定，就甲方委托乙方作为代理人代理甲方进行货物的配舱，装船等一系列货运代理工作，达成如下协议，以便共同遵守。

1. 甲，乙双方均持有有效营业执照，并且严格按照营业执照中的营业范围开展业务。
2. 甲方同意将其揽取的或其生产经营的货物委托乙方代理安排运输。
3. 订舱时，甲方应正确填写由乙方提供的规定格式的订舱委托书，并加盖公章或订舱专用章(样本见附件二)，以书面形式传真或派人送交乙方。

订舱委托书中应注明所托运货物的名称，件数，重量，体积，包装方式，识别方式，装船日期，目的港及收货人的名称，地址，联系方式。

甲方对于货物储存，防护或运输有特殊要求的应在订舱委托书中注明，并随附相关文件；否则，由此引起的损失，责任，以及乙方因此所遭受的损失应由甲方承担。

甲方应于订舱委托书上注明本协议编号，以明确该订舱委托书是在本协议项下。

4. 甲方若要求更改订舱委托书的内容，或取消订舱要求时，必须书面通知乙方，并与乙方经办操作员书面确认后，乙方应及时按照甲方指示行事。甲方应承担由此产生的额外费用。但是，若是由于船公司的原因导致无法进行上述修改或取消，乙方不承担责任。

5. 乙方在收到船公司或其代理《配舱回单》后，应及时以《订舱确认书》的形式将订舱配载的船名，航次，运单号，运价等信息告知甲方(双方同意以乙方附于《订舱确认书》的传真报告作为乙方已告知的最终证据)。甲方对上述信息如有异议，应在收到乙方《订舱确认书》后一日内书面提出，否则视为同意。

6. 甲方委托乙方代办货物装箱的，甲方应当按照乙方要求的时间送货至指定地点交于乙方委托的装箱人装箱，并事先告知有关货物的基本状况；否则，由此所造成的损失及责任由甲方承担。

甲方自行装箱的，由于装箱不当所产生的风险和责任由甲方自行承担。

7. 甲方应当保证收货人在卸货港及时提货，由于提货不及时而造成的额外堆存费和滞箱费(按照公布的费率计收)应由甲方承担，上述费用必须在提货前直接支付给码头和船公司代理。

8. 双方同意按以下方式进行运输费用的确认：

(2) 双方订立在一定期限内的运输费用及费率，通过附件方式约定。

9. 费用结算：

经甲方要求，乙方同意按以下第_____种方式结算运费：

经双方协议按以下第_____种方式支付费用：

(1) 现金或银行支票，汇票的付款方式；

(2) 电汇，并及时把银行汇款水单送交给乙方；

(3) 采取同城托收无承付的办法结算各类运输费用。

10. 如果甲方违反第8-10条的规定，乙方有权随时通知甲方解除该协议并有权采取各种措施向甲方收回被拖欠的运输费用。

11. 甲方应当按照乙方提供的费率或者其他计费依据向乙方支付应由甲方承担的费用和报酬，双方另有约定的除外。

12. 如果甲方迟延支付或者不支付前款费用或报酬，乙方有权留置甲方的单证，货物或中止有关合同的履行。

13. 甲方授权乙方代领运单或者其它相关单证的，视为甲方同意将上述单证出质于乙方作为其应当承担的费用和报酬的担保。甲方应当保证其有权将上述单证出质，由于甲方出质不当造成对第三人的责任，由甲方承担。

14. 由于不可抗力事故，致使直接影响合同的履行或者不能按约定的条件履行时，遇有不可抗力事故的一方，应立即将事故情况以书面形式通知对方，并应在十天内，提供事故详情及合同不能履行，或者部分不能履行，或者需要延期履行的理由的有效证明文件，此项证明文件应由事故发生地区的有权机构出具。按照事故对履行合同影响的程度，由双方协商是否解除合同，或者部分免除履行合同的责任，或者延期履行合同。

15. 对确认属于货物延期交付的索赔，应以该部分货物所涉及的运输费用为限。对于延期交付而产生的间接损失，责任方不承担赔偿责任。

16. 对确认属于货物灭失，部分损坏的索赔，索赔方应提供相关的法定证据，如当地权威检验机构出具的检验报告等，否则另一方有权拒绝赔偿。属于保险责任范围内的，则向保险机构进行索赔。

17. 双方的任何索赔，应作为个案以书面形式解决，任何一方不得采取扣留或拒付或拖欠或暂扣运杂费等行动。

18. 本协议项下任何争议，应由双方友好协商解决；无法协商或协商不成的，双方同意提交乙方所在地的海事法院审理。

19. 本协议自双方授权的如下代表签字和盖章之日起生效，有效期_____年。本协议一式_____份，双方各

持_____份正本，具有同等效力。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

附件

附件一签约客户申请表(略)

附件二双方营业执照复印件(略)

附件三运输费用费率(略)