

最新谈心得体会作工作承诺(汇总5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

谈心得体会作工作承诺篇一

今天怀着一副天不怕地不怕的心态，开始了我的寒假社会实践，回到家里，显然老家比宜宾要冷的多，而就在今天，天空中飘起了鹅毛大雪，呼呼的冷风吹在我的脸上，用句家乡话来说“清疼”。

“不管天有多冷，今天也要把那一排石头放好，”也就是“鼓堡坎”我爷爷说。在我没回家前，我就知道回来有什么等着我了，父亲在学校就给我分配了任务，我也答应了。农村嘛！怎么说也是长干活的，所以对我来说应该不难。早就想到是这样，带着一般的手套，拿着箩筐，弯着腰，捡石头，在听从他们的安排，将捡的石头倒在大的石头后面，我们把这叫“填函”。

早上很早就起床了，你总不能等到干活的人都来完了，你才起来，如果是那样的话，那就等着挨骂吧！吃过饭后把要用的工具全都拿出来，有铁杠，大锤，锄头铁锹。

在干活的过程中遇到了许多问题，都被我们解决了。在实践中生活中要发现真理，然而再去检验它，利用它帮助我们解决实际困难“姜还是老的辣”，这话一点也不假，因为他们有“实战”经验。

今天虽然干活有些累，但是有我在学校里学不到的东西，积

累一些常识性的东西，能让我变的更充实，忘却手机的烦恼。累一点，才能睡的早，睡的香，才能早点起床。

经过干了一天的经验，知道自己可以做些什么。就在昨天晚上，我们一共五个人扛着木板，去把挖掘机“接”了回来。我们去的时候很冷的，回来就很累了。因为挖掘机在马路上是不能直接走的，那样很容易破坏马路。老板想节约成本，没有叫拖车，幸好离得不是很远，就当做锻炼身体了。

还是那样，每天的那个时候就必须起床，换上脏衣服和早已很久不穿的破鞋，以最快的速度洗漱，在简单的厨房里帮着烧锅，等早饭吃过，就继续干我那简单的活。

与往日不同的是，今天有一个大大的好帮手，那就是挖掘机。开挖掘机的是一个年轻小伙子，比我大两岁，人很好。挺能为我们着想的，不会刻意得到多加时间，他在我们这个对做了有一年了。这儿的人差不多都认识他，都说他很行。当今这个社会发展的很迅速，经济对我们的影响越来越重要。可我们不能一味的注重金钱，我们还是要考虑实实在在生活的这一个环境。我们不能总为自己着想，不考虑别人的感受，那样只能增加别人对你的讨厌，背地里说你的坏话，所以做人，不能只为自己活着，适当的还要为他人想想。

今天跟往天一样，只是今天发生一件让我们后怕的事情。帮我们干活的胡爷爷，脚没踩稳，摔到有两米高的地里去了。幸好没有出什么事，下去的时候肩膀着地的，把我们上边的人吓的。

一想到那件事，哎···运气真的很好。但是我们做事不能只靠运气，只有把握事情的来龙去脉，加上自己的细心，才能把事情做的尽人心。

我们无论做什么事情，都要从整个集体来考虑问题，从而正确解决问题。

谈心得体会作工作承诺篇二

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，倒也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢！

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖（主要也是没有压力），等到拖不过去的时候（我刚开始是拖到十点半后打几通电话），但是越打会越顺手、到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好（好象和同事的交流更有话题了）。

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处（这些可得重点和难点，我还在总结中）。多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，（我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的）。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买（那钱也太好挣了），尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然

后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点（应该是连哄带骗），可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了（是不是有点不太厚道呀）。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。

谈心得体会作工作承诺篇三

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，

准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖

等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一

台也没卖出去，这要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

1.各类心得体会大全

2.心得体会范文大全

3.心得体会范文 大全

4.培训心得体会大全

5.读书心得体会大全

6.心得体会作文大全

7.心得体会题目大全

8.实习心得体会大全

谈心得体会作工作承诺篇四

今天军训了，从军训开营起，我就将成为一名老师口中的“小军人”了。

在初一年级中，我只是一名普通的“小兵”，但是，既然我进入了这个集体，就意味着我是这个集体中的一员，要心怀集体，与同学们团结友爱。

国旗和校旗是我们团队的象征，更是荣耀的象征；磨砺和挑战是我们强化的途径，更是激发我们斗志的利器，今天对于教官们来说微不足道的训练足以压垮我们了，所以我们要抓住这次训练机会，好好锻炼自己，让自己变得更强！

深处军营，才知道，想成为一个军人，不是随随便便就能成功的事，挑战自我极限，突破自己心中的目标是军训生活告诉我们的；在操场上醒目的一行大字：“掉皮掉肉不掉队，流血流汗不流泪，”告诉我：想成为一个军人，不止树立目标如此简单，更要不惧困难，勇敢追求；要敢拼敢做，跟上部队的脚步。把种种困难当作磨砺自己血性的尝试、锻炼，那么接下来的考验就不会给心理上带来太大压力，使接下来的考验对自己来说容易一些。

我还懂得了团队合作的重要性。许多挑战更不是一个人能完成的，队友的帮助十分重要，团结友爱，才是军训更深的意义所在。不要主动招惹别人而引起争执，在别人没有过分招惹你，挑起事端的时候，可以不必伸出拳头，不到实在被惹怒或语言的沟通无法解决问题的时候，切不可使用暴力。

整个班级的成功才算真正的成功，在接下来的训练里，我会团结同学，继续接受考验让班级绽放光彩，争取让班级的实力提升至，因为我们9班永远的目标只有一个————第一！

短短几天，深深记忆。脱下军装，我们依旧是军人；离开军校，我们依然在成长。

20xx年12月25日，老师就带领我们来到少年军校，还真应了操场上的那几个大字：钢一样的意志，铁一样的纪律，山一样的威严，风一样的行动。再往里面，整齐划一的寝室，纪律严明的气氛，严厉幽默的教官，让我们对这所不陌生的军校又多了一份恐惧和憧憬。上午开始入营式。响亮的口号，有力的步伐，让我对这儿的教官多了一份敬意。随着一声解散，我们就各回各的寝室，开始整理起内务来。这么大的寝室，让同学们一下子就慌了神。有的开始手忙脚乱地叠起被子来，有的开始琢磨这个用具摆设，整个寝室乱成一锅粥，进进出出，就好像一个个逃出来的蜜蜂。让我最觉得不可思议的便是下午的拳操训练，搞笑幽默的动作里面有不乏军人的严肃。羞涩的我们刚开始不好意思迈开步子，但随着教官的“凶神恶煞”之后还是迈开了步子。

接下来的日子里，我们开始打背包训练。随着老师的一声哨声，我们像往常一样冲出了门外，可看着老师愤怒的神情，我们才发现原来是防空警报。我们赶紧一窝蜂的冲回寝室，开始打背包。

谈心得体会作工作承诺篇五

毕业实习是每个学生走向社会、走上工作岗位必不可少的一个重要环节，通过实习在实践报告中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我以后进一步走向工作岗位打下坚实的基础。

作为学生的我，开始了我的第一份煤矿实习工作，如今，半年的实习生活已经结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。

第一天去上班的时候，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。我每天都坚持提前上班，可以在其他人到来之前，把每个办公桌收拾整齐，这样办公室的人一到来就可以立刻投入工作。其实，我一直认为每个人都有他自己的优点，而且都有发挥它的地方，而我的实习经历正应了我的想法。当然，由于刚到矿办公室，对工作惯例不熟悉，有些事情我也处理得不是很恰当，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了单位的办公。我知道第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在平时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，希望能够精益求精，更好地完成。

在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我知道，这不仅要打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的情况下，我能够完成接待任务。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

发现学习和交流的重要性的必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。另一方面一个人掌握的信息多、技能多，

能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。

独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己个在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。