

# 最新家具展会总结心得体会(大全7篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。

## 家具展会总结心得体会篇一

正式的忙碌与辛苦起来。工作状态也从一个多月前的不知所措到现在的渐入佳境，和同事的关系也渐渐的亲密熟悉了起来，在一个轻松和谐的环境里面工作是一件快乐的事儿。同时也明白真正的挑战还未到来，但是我相信在艰苦环境面前倒下的那个人一定不会是我。

1、统计核对特装展位报馆的数量。

2、在组委会对接楣板信息及食博会其他相关的工作。

1、前期的培训运用到实际中来了，但是计划赶不上变化对于出现的突发情况及时向领导请示，对于不懂的地方多向公司同事、领导请教。每一项自己不确定的问题应该向同事或者领导询问一下在确认，不能盲目的回答任何问题。

2、通过在组委会工作的几天里，发现在自己在工作中还存在许多的不足之处，在和除公司同事以外的人讨论问题时，始终站在为公司争取最大利益和维护公司良好形象的原则上思考问题。

3、对于工作中的细节处理的还不够完善，需要学习的东西比较多。

1、在实际的工作中正确处理每一件事，三人行必有我师，保

持学习的心态来工作。

2、多学习，多练习以提高工作效率。

3、对于不确定的事儿不要盲目答应。

总结在一个多月的工作中，自己真的改变了很多，和同事一起聚会的感觉比较是开心的，工作中大大小小的事儿同事、领导给了我许多的帮助，非常的感谢！从而我也适应现在的工作环境，喜欢上了现在的工作状态。但是工作中还存在许多的不足之处，正学习着去改正。

## 家具展会总结心得体会篇二

在认真总结对接会展经验的基础上，吸收了相关方面的意见和建议，提出了对接会会展工作总体方案，进行了讨论修改，并逐步落实推进，为大会的整体筹备工作顺利推进起到了重要的作用。

根据工作分工，各接受任务单位，主要领导亲自挂帅，积极组织力量，利用各种工作渠道，组织大会招展工作，此项工作，任务重，要求高，难度大，时间跨度长，由于组委会和各单位领导的重视，参与人员负责任的工作，会展组圆满地完成了大会的招展工作。

根据组委会的工作部署和总体方案的要求，起草并多次修订了会展组的工作方案。对接会的展览风格、会议特色、功能分区进行了总体设计，并根据大会筹备工作进展及各工作组的具体情况，及时作相应的调整，保持与组委会的总体工作同步；保持与各工作组的工作交流和信息沟通，注意与各方面的工作衔接；会展中心就展馆租用、服务要求、价格优惠幅度等进行了多次磋商，经过多次协调、修改，完成了室外、室内展区的平面布置图和布展示意图，并对展馆的布展提出

了统一要求。

本次对接会设室内、室外展厅和会议区。室外展厅4000平方米；室内展厅20000平方米，设标准展位400个，450个参展单位；特装面积共8200平方米，设序厅及地市特别支持单位，国家创新型试点市展区、投资商展区、开发区县区展区、高校科研院所展区、高新技术项目展区、环保产业产区、人才交流展区及科技兴贸和国际科技合作展区。

按照组委会办公室的要求各功能展区的特装任务，全部对外进行招标，起草了招标文件和设计脚本，组织了特装设计招标评审会，对中标方案进行修改，报组委会办公室批准，监督中标单位严格设计方案，高质量制作。

高校院所的参展工作关系到整个对接会的项目水平，会展组高度重视驻高校院所的参展动员工作。在整体方案出台后，会展组即与各单位保持密切的联系，保持信息通畅。组织召开了高校院所参与对接会会展工作协调会，讨论有关高校院所参与对接会的会展工作安排，高校院所派代表参加了会议。会议向各单位通报了第六届对接会筹备情况，就有关高校院所参与对接会的初步方案做了说明。与会代表就各自单位的情况对有关参展问题进行了讨论，提出了不少建设性意见，并表示积极参与第六届对接会，充分利用这个平台，做好成果推介，扩大宣传。

10月20日，会展组进驻会展中心现场，开始接收各参展单位送来的标准展板，并对部分预订展位的参展商进行跟踪落实工作；10月25日，各特装参展商进场施工，会展组重点做好现场协调和质量安全监督工作，并根据总体进展情况合理安排加班时间，确保施工质量和进度；10月28日至30日，会展组的中心工作转移到现场管理和服务上，做好人员和展品展件的进出管理，及时协调解决现场出现的各种问题，尽可能满足参展商提出的各种要求，协调好领导巡馆、新闻采访等相关工作；10月30日下午，现场开展撤展，通过精心组织，

使整个撤展过程做到文明、安全、有序，圆满完成展会的现场组织管理工作。

参与了会议的协办或特别支持单位的邀请工作；积极参与大会的客商的邀请工作；利用各种渠道进行对接会的宣传，吸引更多的投资商参会，及时与他们保持沟通和联系等。

当然，由于部分参展商频繁改变计划、不遵守统一的时间安排以及信息沟通不及时等原因，展会现场组织工作的整体进度受到了的影响，也增加了额外的工作量，虽然这些问题最终得到了解决，但也值得在下次展览组织时给予重视。

## 家具展会总结心得体会篇三

### 一、加强整体规划和建设，努力探索后勤改革新路子

我校的环境和基础建设在随则着学校管理和发展的需要不断发生变化。目的是为全校师生员工创造更好的学习、生活工作条件。因为学校是全体师生的又一个家，美好的家园会让孩子们愉快安逸，精神本振奋。这一年我们采用“整体规划，分步实施”的原则加强基础建设与规划。

1、进一步规范了活动场地的平整、绿化和垃圾池的搬迁，同时翻新并安装了从市一中拖回的两幅篮球架。

2、利用假期突击完成了学生寝室、教室、食堂等维修改造，本年度共维修学生课桌凳100多套，床铺20多张，主水管道80多米，重新整理了男生寝室二、三楼的洗漱间和卫生间，维修了女生宿舍楼的屋面。

3、完成了白仓小学合并后的财产搬迁工作。

4、根据省、市文件精神在东宝区率先办起了“校园超市”。

5、完成了全镇校舍安全工程的测量、计算、统计、填写以及相关资料搜集、整理、上报等工作。特别是重新规划了校安工程的危房改造计划和改造工程的资金筹措的准备工作。

## 二、规范管理过程，实施目标责任制。

开学初，在校长室的领导下，后勤处先后与各块的负责人签订了岗位职责和安全责任书，主要有：蔬菜基地种植管理人员责任书、牲猪饲养员安全责任书、基建、公物、绿化管理人员目标责任书、门卫安全工作目标责任书、生活指导教师岗位职责、食堂保管员安全责任书、司炉工安全责任书、食堂事务长责任书、水电工岗位职责、食堂炊事员安全责任书等等。做到按制度办事，以制度管人。

## 三、抓好综合管理，为学校的发展做好后勤保障

后勤工作必须服务于学校大局和各项教育教学中心工作，因此我们后勤各部门的工作人员都能从学校整体工作出发，听取每条合理化建议，主动配合其他领导做好学校的各项工作。学校后勤综合管理的好坏，反映在学校财务工作，校产管理、食堂、安全管理等诸多方面。这些工作细致到位才能保障学校各项工作顺利进行。财会管理方面：严把财务制度关，从学校大局出发，千方百计增收节资，避免浪费。在资金问题上可花可不花的钱坚决不花，非花不可的钱尽量少花，采购物品要货比三家，为学校节约每一分钱。在校产管理上，做到工作细心，兢兢业业。为了减轻一线教师的工作强度，尽量不去拖累前线教师。

另外，我们把安全教育工作作为后勤工作重点内容之一，协助学校抓好校园环境整治和安全卫生工作。

总之，后勤工作还有很多不足，我们要不断努力，使我校的后勤工作更上一层楼。

## 家具展会总结心得体会篇四

一是优化组织建设方案，提高科学管理水\*。

1、如：\_住宅楼工程，建筑面积24022，总高度米，地下一层，地上十八层，钢筋混凝土剪力墙结构。质量目标是创建没有常见质量缺陷的优秀项目和示范项目。为保证工期，根据场地狭小、周边住宅楼居民较多的特点，原方案设计的基坑支护灌注桩将采用水幕封闭 $\square$ 12m共250根桩，支出93万元。而是采用圆形\*面布置的密排水泥搅拌桩，达到了支护桩和止水的作用。工期缩短36天，节约投资近46万元。经甲方认可，厚钢筋连接采用cabr螺纹钢套筒冷挤压连接技术，比压力电弧焊连接方法效率高三倍。

模板支撑过程中，原方案采用剪力墙模板，穿墙螺栓支撑杆为塑料管，无法拔出，太浪费。经过研究，我们自行加热穿墙螺栓的塑料管，制成大小头均可拔出的塑料管，凿片的设计破损率降低30%，节约成本万元。

2. 原模板采用小钢模板支撑体系，但在已开发的清水混凝土施工工艺和工程中，宜采用大模板钢木拼装体系支撑，以减小模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，取消抹灰层。经油漆装饰后，符合先进的抹灰数据标准和使用功能要求，节省抹灰材料和人工，减轻建筑本身自重，减少模板费用投入，避免因常见质量缺陷造成的大量修补费用。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具太多，占用时间长，租赁成本高。为了降低成本，我根据建筑的特点，使用了工具式的悬挂货架，安全、轻便，还省了不少钱。

二是严格质量管理，争创名牌工程

## 家具展会总结心得体会篇五

1 只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。在工作中不断学习日常管理事务，从中明白要做一个有责任感的人，要时刻铭记要做一名合格的管理人员，在这里我要感谢那些在我工作中给我快乐和鼓励的人。

2 只有公平处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好经营秩序，要求每个商户做到不准在营业场所吸烟，下象棋，赌博，扎堆聊天，串岗聊天等。要管好每个商户很难，要搞好各商户的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人可能会指责你，可见公平处事是何等的重要。

3 只有坚持原则落实制度才能提高商场形像。有时当我在巡场中遇到极其难搞的商户，明明她正在犯错可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词，或许你还会赏赐到一顿痛骂。虽然有时我的心里存在害怕，但与此同时我还会想到此时此刻的我是一名管理员，我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督她，因为她的行为正影响着整个市场形像。

4 只有保持良好的工作状态才能更好的完成工作。这一点可能做的不是太好，这也是我在以后的时间里应该努力改进的环节。

市场部部好比是一个充满激情的团队，在这个团队中，我会全心的做好市场。我会和这个团队一起并肩作战，最后一起分享战胜的喜悦，我会积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为了能更好的完成今后工作做好前期准备，最好的见证还要在日后的工作中去检检验。

1、敬业爱岗、忠于职守；；坚持原则、以身作则；

- 2、熟悉与工作有关的国家法律法规和市场管理员工作职责；
- 2、负责商场的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等；
- 3、积极做好市场宣传工作，扩大宣传力度；
- 2、本着诚信、双赢的原则，与各专柜商户保持互惠互利的业务关系；
- 3、解决商户提出的问题并向领导汇报；
- 2、确保商户与顾客保持紧密沟通，及时全面地了解顾客的需求和建议；
- 3、积极和稳妥地处理顾客提出的各类争议和纠纷；
- 4、妥善处理各类退换货及各种投诉；
- 1、完成领导安排的各项工作任务；
- 2、就工作中的问题与领导保持及时、全面和经常的沟通，
- 1、积极与同级管理人员协调、沟通，以保证协作工作的质量和效率；
- 2、在领导的安排下，完成同级部门要求的协作任务。
- 1、负责市场部的规章制度、通知等管理文件的签收、传阅和保管工作；
- 2、完成公司领导安排的其他工作任务。

最后祝公司领导和同事在新的一年里事业兴盛、身体健康、合家幸福、

## 家具展会总结心得体会篇六

\_\_\_\_年，全友家居在同行业整体下滑的情况下，依然逆势而上，阔步前行，引领行业发展。这一切的取得，是源于全友领路人张董事长的勤奋、坚定、仁厚、博爱的品格魅力，更重要的是张董事长所具有的超前的战略决策能力，孜孜不倦的学习能力，以及敢于创新突破的创新能力。此次营销年会上，张董事长发表激情洋溢的讲话，让整装待发的营销将士们又一次激情燃烧，热血沸腾。

张董事长强调：在过去的一年里，公司没有受到国家宏观经济的影响，以逆势增长的势头赢得了市场的肯定，赢得了客户的认同，赢得了消费者的口碑，赢得了美誉的传递，赢得了员工的信任。张董事长亲切称赞广大营销人员，“你们实在太可爱了”，并代表公司对全体市场人员以及后勤人员一年来的辛苦付出表示衷心的感谢和崇高的敬意，同时对在此次大会上受到表彰的先进集体和优秀个人表示热烈的祝贺和诚挚的谢意。

最后，张董事长深情地说：亲爱的同仁们，爱能战胜一切困难，创造无限生机。爱是信心，是希望；爱产生智慧，催生和谐，升华团队，凝聚激情，促进执行，推动创新，驱动超越。爱，让我们永争第一，用不放弃。在新的一年里，我们将以更加开放的姿态，拥抱变化，积极创新，务实推进，抓住一切可持续发展的机遇，绽放更大的辉煌。

此次营销年会，公司总裁办主任代表公司作了《科学规划、精准定位、创新领航、跨越前行，为开创2014年营销工作新局面而努力》的营销工作报告。报告回顾了\_\_\_\_年取得的辉煌业绩，分析了全友家居取得成绩的基本经验，指出了全友家居经营和管理中存在的问题，深刻地解剖问题的原因，全面确定了营销工作的总体思路，工作目标和措施。

总裁办主任指出：全体营销将士要牢记使命，聆听教诲，按

标照做，务实前行，做一个有担当的全友勇士，借助公司为我们搭建的宽广平台，营造良好的工作氛围，不辜负公司及董事长的重托。希望全体营销战士们，务必要认真学习会议报告，层层分解宣讲，处处进行落实，让大会报告精神根植于心，发扬于行。愿在公司的统一部署下，全体营销将士敢于承诺，乐于行动，为圆满完成2014年年度经营目标而共同努力！

销售公司副总经理助理代表销售公司向大会作《全友家居2014年营销工作规划报告》。销售分会、商务分会等十个分会结合当前具体市场情况分别召开培训研讨会议，学习转化年度总结与规划报告精神。他们还就市场上常见问题作了典型案例分析和经验交流，并对\_\_\_\_年的工作进行了总结，同时展开了2014年年度经营规划及工作安排部署。

9日晚举行的2014战略起航盛典，对荣获\_\_\_\_年度最佳进步奖、年度优秀个人奖、年度服务标兵奖、年度优秀客户经理奖、年度销售标兵、年度销售标兵奖、年度优秀管理者奖、年度优秀团队奖、特别感动奖的单位和个人进行了表彰和奖励。

## 家具展会总结心得体会篇七

在公司做销售这么多年，经常跟随公司参加国内各个行业举办的专业产品展示会，此刻的展览会已经不是简单好处上的展示产品、推销产品、购买商品的场所。现代展览会已经快速发展为交流和获得信息的中心。参加展览会也成为了企业整个市场拓展工作的重要组成部分，推广和宣传公司品牌展示企业实力和形象的绝好时机。

参加多次的产品展会，略有心得，期望与同事共享。

客户的邀请。展位确定下来后，其中很重要的一项工作就是遍发英雄帖，邀请客户届时参观你的展位。邀请函要注明展会的名称，时光，公司的展位号，参展人员及联系方式，顺

便也可附带一下最新推出的产品。邀请的时光一般在展会前一个月左右。这样做的好处有很多，首先，你告诉客户你参展了，是在传递你有实力参展的信息；其次，参展商由被动的等客户变成主动请客户，效果更加明显；再者，应对面的沟通要比电话或邮件沟通要容易的多。参展时公司往往配备专业的技术工程师，应对面的沟通更能了解客户的产品需求及应用，能获得事半功倍的效果。

产品知识再学习：对于参加专业产品的展示会，参展人员必须要对自我本公司的参展的产品知识有更多的了解，以便我们在会议期间正确的引导客户。我们公司与其他公司不一样，产品领域涉及比较广泛，所以要针对此次参展的重点来学习相关的产品。比如：光电展就多学习了解陶瓷插芯及陶瓷套筒方面的知识。上海电子展多学习片容片阻方面的知识。led展就多了解我们的led陶瓷基座方面的知识以及他们所有的应用等。

持续斗志：参展人员必须要注意自我在展会中的形象，站立迎宾，精神抖擞，良好的精神面貌不但体现了公司的活力和蓬勃向上的氛围，更能向客户展示自我的良好素养提升客户与我们合作的信心。

胆大心细：应对光顾展位的客户，不要胆怯，要主动打招呼，欢迎进来参观。可是专业性的展会会有很多同行参展，所以对于与竞争对手的交流，要做到有所保留，但更需要互相的沟通交流，尽力从对方的言谈中，了解到行业信息。做到知己知彼，方能百战不殆。所以参展也是对同行进行全方位了解和摸底的关键时刻。

接待老客户：

- 1、询问客户对以前使用的产品有何推荐。
- 2、询问客户将来需要的产品及具体的数量。

### 3、了解客户与三环后续合作的份额及规划。

**接待新客户：**了解对方是厂家还是经销商，主要生产产品，所需求产品的数量。因为在展会期间来访人员比较多，不会沟通很长时光。所以要留下对方详细的联系方式，若来访人员不是采购，请对方推荐并索取采购人员的联系方式，以便后续跟踪联系。

**资源收集：**销售人员信息渠道十分重要，所以在参展难得的机会中，建立后续行业信息来源的渠道。与媒体或客户互留产品宣传资料，索取样本。起到资源互补共享的效果。

**谨防探子：**展会上经常会碰到同行中的探子，他们会扮作客户来套我们的价格和我们的产品宣传资料及技术甚至客户资料，所以对此我们的参展人员要持续高度的警惕性。对于索取我们资料的人员，我们需要详细询问他的需求及他们公司状况，根据决定来分析是否后续的进一步接洽。

**客户分类：**根据展会上与客户谈判的过程及结果，将客户分为正式客户，潜在客户，无效客户。那里的正式客户是指老客户。潜在客户即指对我们的产品有明确的订购意向，只需进一步跟进，确定一些细节即可订货的客户。无效客户指仅在展会留下名片，没有进行过交流，且对方仅是收集一些资料的客户。将展会期间的客户记录进行梳理，与客户对应起来，再做进一步的沟通接洽。

**联系客户：**给客户发邮件，邮件中体现出参展的资料，感激客户的关注。对重点客户要重点联系，先联系重点客户，分清主次。若参展中有与客户的合影照片，顺便发过去，做为纪念。

**回复客户：**邮件发出去以后，陆续会收到一些回复。对这些回复要认真阅读，掌握客户的真实的想法，针对客户的回信资料及时复信。如果客户需要就某产品的报价，那就专门为

客户制作报价单。

再次跟进：如果客户对我们的产品及价格比较满意，我们就诱导他购买产品，按照公司销售程序，进行初期合作。如果我们发了邮件，客户没有反应，一个礼拜后再发一封与上次有所变化的邮件或电话询问结果。以便我们确定此客户后续合作的可能性。

公司参加专业性的行业展，不但能在同行业中秀出自我公司的产品实力，更贴近的服务于客户，也并能从相同参展的客户当中，看到自我的不足，不断完善自我。也许从某次的展会当中，不能立竿见影的见到成效，接到很多的订单。但我相信透过公司的大力宣传及推广，再加上后续开发工作的跟进，多与行业里各方面的信息融汇交流，让专业的展会真正的成为服务于我们的品牌的推广，产品的展示及公司实力的展现，所以让三环的品牌效应遍布中国，走向世界。