

2023年售前沟通心得体会(优质10篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望对大家的工作与学习有所帮助。

售前沟通心得体会篇一

我们坚持以活动为载体，因地制宜，广泛开展适合青年团员特点的、形式多样的活动。并在活动中体现寓教于乐，提高青年教师的思想道德文化素质，增强了团组织的吸引力、战斗力和凝聚力。

一、党组织建设情况

村支部始终坚持发展经济是第一要务，抓好党建促发展是必要手段，以增强党的凝聚力。

1、注重学习。村支部在每次会议和各项活动中，注重对全体党员，村两委干部的学习，特别是加强对“^v^章”、“社会主义新农村建设”方面的学习，注重知识更新和能力培养，提高政治素质，理论水平和业务能力。

2、党组织发展工作。有了号召力，支部就有了凝聚力、战斗力，半年来村支部共收到优秀青年递交入党申请6份。

3、加强对村务公开的管理。村支成立村务公开领导小组，监督组，每季度定点、定时按照村务公开基本操作规程，向村民公开村级财务，群众普遍关心的事务等等，并将村务公开内容复印清单张贴到各自然村，接受村民监督。

4、党组织自身建设。村总支结合自身实际，在抓千名党员学科技的基础上，村两委干部每人联系1—2个“双培双带”对

象户，加强教育培训工作，提高示范户在养殖，建成一个蔬菜种植基地。强化帮扶作用，对确定为示范户的，由信用联社颁发贷款证，可以在资金周转困难的时候，提供3万元以内利率优惠贷款，对示范带动方面做得较好的发展能手，优先确定入党对象，提高他们工作积极性，村支部注重年轻党员向发展能手的引导，要求他们多学习致富技术和本领，积极带头致富。对年龄较高又无岗的党员，针对每个党员的特点设岗定职，让每个党员发挥自己的带头作用，设有政策法规宣传岗，民事调解促进岗，村组财务监督岗，守法经营诚信岗等岗位。

二、调整农业产业结构，积极发展农村经济

坚持面向市场，依靠科技，优化品种，典型示范，立足我村得天独厚的水面资源，鼓励村民进行渔业养殖建好垂钓中心。现我村95%以上的水面都进行了水产养殖。种植方面，我村积极宣传中央一号文件，引导村民进行土地流转工作，现我村土地流转面积已达2100亩，促使农业增效农民增收。

三、真正做好粮食补贴，良种补贴，粮食综合直补的登记造册和发放工作

国家从xx年开始全面取消向农村收取农业税，不仅如此，还向种粮农民补贴，包括粮食直补，良种补贴，粮食综合直补等等。我村认真组织实施这些惠农政策，认真统计上报信息，准确发放到村民一卡通上，没有出现一例错发漏发现象，工作受到政府和相关部门的肯定和认可。

四、加强和改善民生为重点的社会建设

1、大力加强出生人口质量，提高人口素质。我村按照谁包片谁负责，以计生信息员为主，大伙通力协作，对广大育龄妇女做耐心细致的引导工作，突出抓好计生突击活动。树立了“计划生育人人有责”的正确观念。积极调查摸底符合计

生奖励对象的老人，及时上报，及时发给奖励金，进一步提高了广大村民对计生工作的支持和赞同。

2、加大对村五保、低保户的争取上报工作。经积极争取，现我村五保户基本做到应保尽保，现全村25位五保户对象每年享受五保金1200元以上（其中在敬老院五保户达1620元）。

3、进一步做好我村“一事一议”和农民筹资筹劳工作，通过此项工作的开展完成了双塘、戴家、红庙、陈棚等村民组的砂石路面的修复。

4、认真组织实施好新型农村合作医疗工作，新型农村合作医疗利国利民，是为了防止农村居民因病致贫，因病返贫的有效方式，需要全社会广泛参与，我村认真组织，积极宣传，经过努力工作，我村村民xx年参合率达97%。

五、认真做好防汛抗旱准备工作

针对我村特殊的地理位置，务必做好防大汛抗大旱的思想准备，上半年，我村提前做好涵闸、斗门的检查，预备土及时到位，险埂要段除险加固，编织袋、桩木等防汛器材定点到位，并有专人看管，成立领导组，加强责任制，将责任落实到人，对排灌抗旱设备进行维修，遇大雨来临之际，埂段加强巡逻，村两委干部、各村民组组长及抽调的人员实行每天24小时开机待命，确保万无一失、安全渡汛。

六、加强社会稳定和综合治理工作，确保一方平安

1、认真做好村民来信来访工作，及时化解矛盾，调解纠纷。

2、进一步加强农民负担监督管理，严格执行并主动宣传农村税改政策和国家各种惠农政策。

3、时刻重视安全生产，强化安全生产责任制。

4、深入开展普法教育工作，广泛宣传国家各项法律法规，使法律深入人心，减少犯罪率。

经过半年的努力，村内的各项常规工作都能在党委、政府的指导下，认认真真开展，虽然与以往相比，取得了进步，但离上级的要求还是不够的，同好的兄弟村相比还有一定的差距，但我们我们坚信，只要大家齐心协力，通力合作，继续坚定信心，保持好的一面，老老实实做人，诚诚恳恳办事，我村落后的面貌一定会改变。

我____村党支部在办事处党委的正确领导下，认真贯彻、落实__大精神和“三个代表”重要思想，加强党的建设，坚持不懈地抓好“五好”村党支部建设和领导班子成员的思想政治建设，理顺“两委”关系，突出了党支部的领导核心作用。

一、开展了“党员承诺服务区”活动，充分以挥党员先锋模范作用。

1、党员担任区长后，党员感到自己肩上有担子、有压力了，更有了责任心，可是在开始成立服务区时，还有个别党员认为自己把自己管好就行了却忘记了一个员的宗旨是全心全意为人民服务。通过学习党章，使党员对承诺服务区有了进一步的认识，思想明确了，就有了为村民服务的自觉性，能及时把群众的意见反映上来，还能为群众排忧解难。对于安定团结，维护稳定起到了很好的作用。

2、在举国上下预防“非典”的战争中，我村党员与^v^高度保持一致，积极宣传防“非典”知识，发放各种防非宣传单一千余份，张贴防非宣传标语一百多条。党员还义务为村民各家喷酒消毒液，打扫公共场所的环境卫生。在服务区内，党员对各户进行排查，使防非知识做到家喻户晓，人人皆知，党员在防非工作中起到了带头作用。

3、成立“党员承诺服务区”有利于做好调解工作，在服务区

内有村民要拉自来水，或者要架动力电、照明电，邻里之间有争吵，就由区长和调解员在区内调解。今年二月份，郭成政兄弟三人因家庭遗产分割不均，要去法院打官司，区长得知这一情况后，就主动上门，做兄弟三人的思想工作，最后调解通了，使兄弟三人省下了四千多元诉讼费，兄弟三人都很感谢。“党员承诺服务区”活动的开展，使党员在群众中树立了良好的形象，增强了党支部的凝聚力，使党员的模范作用得到了发挥。

二、加强对党员、干部、入党积极分子的教育培训。

全面提高党员、干部综合素质，一是强化教育，在基层组织建设中，党员、干部培训达到了，入党积极分子培训率95%以上，村民培训90%左右。对入党积极分子严格按照发展党员的十六字方针“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的原则，培养发展年轻同志加入到党组织，使我村的青年优秀分子吸收到党组织中来。我村党员平均年龄由原来的55岁下降到现在的40岁，使党支部更有朝气、更有活力、更有战斗力。

三、坚持“四民主、两公开”，开展好民主日活动。

每月25日为党员代表民主活动时间，在两委班子有充分准备的情况下，当场解答党员、村民提出的问题，有解答不了的问题，及时向上级部门反映。通过“民主日”活动的开展，我村在近两年来无上访群众，有问题、矛盾解决在基层。只要我们急群众之所急，想群众之所想，就会得到群众的理解和支持，我们的各项工作才能得到群众的理解和支持，我们的各项工作才能得以顺利开展。村上残疾贫困户马生贵病了，书记就带领班子成员前去看望，并带去了清油、大米、面粉及日用品，单身汉张长新无房住，党支部就筹集资金为马生贵、张长新两户翻修了两间房屋，使他们有了安定的家。

为了能让全村60岁以上老年过好春节，村党支部就给每位老

人准备了一份过年的礼物，两公斤牛肉、葡萄、生活补贴金等，把物品一发到老人手中，使老人们喜在心上，感谢党对老人们的关怀。我村党支部每年都要为老人们举办老人节，资金都是由企业和各方捐助，使老有所养，老有所乐。

我村地处a市西郊，宁边西路从我村经过，由于城市扩容，给我村经济带来了新的机遇，但也给被征地后的村民就业带来了困难。对此，党支部领导班子成员对对劳动力转移进行安排。今年四月份，有15名村民得到了就业，有30名村民找到了临时用工单位。

在今后工作中，我们要更好地发挥村党支部的核心作用，坚持“两手抓，两都要硬”，使物质文明和精神文明更上一个新台阶。

一、加强团员的内部建设，提高团员的思想素质

我们开展了党团员结队活动，定期向党交流思想，定期向党组织上交思想汇报，为党组织培养和输送新鲜的血液。共青团务必坚持正确的政治方向，坚持党对团的绝对领导，努力把团的各项工作放到党政工作大局中去思考，去把握，去安排，才能在真正发挥党的助手和后备军作用。

认真学习“三个代表”的重要思想，坚持解放思想、实事求是的思想路线，求真务实、开拓创新，才能使团的工作既生动活泼又扎扎实实。

二、加强团员的教学建设，提高团员的业务潜力

1、针对大部分团员都是新教师这一状况，我们团支部结合业务开展了“岗位练兵”的活动，广大团员在这个活动中磨练了自己的潜力，提高了自己的胆量。并且我们还以一课三研、华考|zk168一课两研的形式让新教师提高自己的教学技能，在这样的过程中更快的理解教学的目标和含义。

2、我园年轻团员教师代表幼儿园参加了区科普情景剧的比赛，在广大团员中构成了很浓的爱科学学科学的氛围，影响到了每一位教师、每一个孩子。

三、加强团员的团队建设，提高了团员的凝聚力

1、我们团支部定期组织团员开展“团员一家亲”活动，大家聚集一齐畅谈心扉、聊工作、聊家庭、聊生活等，大大提高了团员青年的凝聚力和向心力。

2、青年团员用心参加广播操的排练和比赛，在排练过程中青年团员互相观摩，互相指正，在比赛时大家都以的状态用心应对，并取得良好成绩。

3、为了弘扬五四精神，营造良好的校园文化，全体团员观看科学幻想节目并用心组织青年团员探讨镇创意节目的创编。

四、志愿服务，服务大家

1、围绕“小红帽”活动，开展了一系列延伸活动，如：青年团员自由组合对幼儿园内外的设备进行检查，为校内的花草树木浇水、修剪枝叶，对花园死角处的垃圾进行清扫。

2、抓住儿童节和世界环保日的契机，我们举行了“坦直庆六一”文艺汇演活动，开展了“绿色天使”——控烟戒烟的活动。

一、加强班子建设，发挥党支部的战斗堡垒作用。

1、抓好精神的学习贯彻。20__年党支部进取扎实开展形式多样的学习宣贯活动，在形式上做到“四个结合”，在资料上做到“六个把握”，切实把精神的学习引向深入。

2、采取灵活的学习方法，提高学习效能。为了使学习收到实

效，改变了过去的学习方法。主动采取了集中学和个人学，通读文件与专题研讨相结合的方式，经过学文章听报告座谈会，写心得等，提高了学习效能，为进一步加强党的建设，做好新时期党的基层组织工作起到了进取的作用。党支部围绕提高党员的素质教育进一步加强党员政治理论学习，学习参加知识竞赛，选读好的文章等多种形式广泛开展了人身观的教育，学习先进，取得了好的效果。制定学习计划、坚持学习制度，为进一步抓好党员教育工作，按照公司党委的要求，年初我们制定了党员全年的学习工作计划、支部每月组织大家学习一次，并由其成员为党员和员工进行指导，领导干部的理论学习落到实处，使员工的思想觉悟得到了提高。

3、全面贯彻落实职代会精神。深入贯彻落实川维厂和物流公司职代会精神，利用各种会议传达学习职代会精神，讲透形势、讲清目标、讲明措施，增强员工的危机感、职责感和紧迫感，开展各项主题的大讨论，进一步统一思想，提高认识，牢固树立员工与企业，物流与主业的命运共同体、利益共同体意识。

4、深入学习领会从严管理活动要求。“11、22”事故发生后，党支部进取组织深入学习领会集团公司及川维厂从严管理年活动的一系列要求，经过座谈、讨论、撰写心得等方式统一思想，提高认识。切实把全体干部员工的思想 and 行动统一到从严管理年活动的各项要求上来。

二、加强基层党组织建设

1、党的生活是党组织对党员实施教育，管理和监督的最基本有效形式。厂支部严格按照上级党委的要求，及时传达上级和公司的指示、决定、文件和会议精神。引导和发动党员进取主动的去实践党员的模范行为来体现党的先进性，不断增强党性理念、支部听取党员的_。检查党员的工作、思想学习情景和组织交办的工作任务情景。认真开展批评与自我批评，关心群众生活、努力为群众办实事、办好事。

2、做好党员发展工作。认真做好党费的收缴管理和党员基本情景统计工作。预备党员情景:今年本支部共有3名预备党员,1名已按期转正,另2名尚在考察阶段。2名预备党员能按期向党支部汇报思想情景,发展情景较好。情景:今年以来,有_名员工向党组织递交了入党申请书,被党支部确立为建党进取分子的员工有_人,_名能按期向党支部汇报自我的思想情景,发展情景较好。

3、坚持“三会一课”和落实党员月活动日制度。每二个月至少一次党课,事先写好党课教材,支部领导亲自给党员上辅导课。年初还专门制定党员月活动计划,计划中既有活动主题,又有活动资料等,全年先后按计划开展活动有:一是思想教育,组织党员学习,并让党员交流心得,二是义务劳动,组织所有党员参加“夏日送清凉”活动。三是关爱老人,组织党员到生活困难的退休老员工家里进行慰问等。

三、围绕生产经营这一主题进取开展思想政治工作。

1、加强服务型党组织建设。坚持把发挥党员在生产经营、安全环保、服务质量、礼貌建设工作中的模范带头作用作为思想政治工作的一项经常性、基础性任务来抓,严格做到“班子建设以尽责为本、现场施工以安全为本、生产过程以质量为本、管理工作以人为本、队伍建设以稳定为本”。

2、持续深入开展党内主题活动。在“创先争优创一流我为物流争光辉”、“情系客户阳光服务”活动中,党员发挥吃苦在先的精神,带领大家进取响应公司号召,改善装车环境、规范装车流程、提升窗口服务水平。根据公司两级检查考核制度从服务、礼貌礼貌、工艺操作、hse管理、廉洁自律、工作本事、工作作风七个方面制订月度绩效考核标准并进行严格考评,评选和表彰先进个人。

售前沟通心得体会篇二

大家好！我是学生会主席高三一班的苗静乐。自20xx年x月我和我的团队首次通过竞选上任后，这一年中学生会从上到下负责了校内关于学生的许多工作，下面向全校师生对我们这一年的工作进行汇报。

20xx年x月份，学生会的主席、副主席及秘书长经过一星期的公开宣传后通过学生大会竞选上任。九月底由生活部负责收取了该学期的团费，并有详细的表格记录。

十月，由文艺部主办了名为“校园文化月”的系列活动。内容包括全校师生横幅签名、心情板留言、涂鸦征集和文明标语征集。首先，我、负责文艺部的副主席及文艺部部长对由于我们活动策划的不完善而导致的师生签名活动进行的不顺利道歉，同时我们认为这也是一笔宝贵的财富，为我们后期举办活动积累了经验。在我们设立的心情板上，有许多同学间互相鼓励加油的话，让人十分感动，涂鸦征集由于上交的作品太少而无法大规模展出，多少有些遗憾。而征集来的文明标语经过挑选部分已经张贴在校园了，随时警示大家文明举止。在为期一个月的活动时间里，副主席田媛媛、部长李想及全体部员随时留意活动的进行情况，对活动进行调整，贡献了很多。之后，体育部协助体育组的老师组织了篮球赛和足球赛。

接着，由学习部主要承担了第七届英语风采大赛的准备工作，在赛前由于报名竞选主持人的同学非常多，工作量很大，所以大多数学生会成员都参加了挑选各年级主持人的工作。之后由负责学习部的副主席安妮和学习部部长马望午进行了英风环节的创意，改变了原有的几个环节，增添了新环节，大胆创新，取得了不错的反响。在大赛过程中一直有学习部的同学在场以应对紧急问题，并有技术部的成员协助老师播放幻灯片。

十二月份学生会部长以上职位的同学一起前去蓝田县玉山中学进行一帮一的扶助活动，我们和他们学校的学生进行交流，并代表学校进行了捐款。

第一学年学生会进行的工作基本如上所述。

第二学年，首先一开学就由学生会高层们商议决定着力办好社团活动。文艺部部长李想发动全体部员进行新社团的创意，最后决定先由学生会开办街舞和动漫两个社团，再采取同学申请开办的方式开办新社团。之后由文艺部全权负责社团宣传、筹备、组织和开办各个环节的工作，成功地开办了属于同学们的社团，同学们参加的热情也很高，积极响应这次活动，令文艺部的部员倍感欣慰。之后经过学生会和学校的审批又成立了魔方社团和diy社团，但由于许多社团成员在上课时间玩魔方，最终没有给魔方社团成员学分，其他社团均和选修课一样得到学分。我们希望这些由同学自己管理的社团能继续开办下去，并且有更多新的社团能够开办起来。虽然在后期由于学习压力大，一些社团成员纷纷退团，但在此我们还是想呼吁大家，在完成好学习任务之余，积极投身于自己的兴趣爱好中，尤其是低年级的同学，可以利用课余时间，展现自己的才华，享受自己的青春，缓解学习的压力，让自己的中学生活增添一份光彩，也希望老师们能支持这些同学们自己的社团，爱他们就让他们锻炼自我、全面发展吧。

在开学后的一段时间里，生活部收取了第二学年的团费。之后汉语风采大赛拉开了帷幕，全体学习部的成员又行动起来筹备汉风，和上学期的英风一样，选拔主持人，创新环节，全权负责。

之后校运动会拉开帷幕，体育部和学习部共同策划了运动会上的趣味竞猜活动，由副主席米振浩和体育部部长赵阳负责实施这个活动，运动场上当运动员们休息时各班同学开始积极抢答为班级加分。同时体育部成员还负责了许多赛内组织工作，宣传部和学习部的成员在主席台上担任审稿工作，技

术部的同学利用电脑即时记录比赛成绩，生活部每半天检查一次教室内人员逗留情况，并记录扣分，校园小记者在赛场内进行采访并将采访稿交由广播站宣读。运动会中学生会各部门都贡献了自己的力量，完成了自己的任务。

在6月进行的社团汇报演出中，街舞社成员奉献了精彩的舞蹈，博得大家的好评，也证明了学生自己的社团也能取得很好的成绩。

在本学期刚开学，学生会和前高一各班班长负责了新生接待工作，报名当天我们在学校设立了四个询问台，并配有教室分布图，为新生及家长指路及回答他们相关的问题。并派有成员在学校各处流动站岗，及时解决了新生及家长的有关问题，为保证开学学校的秩序做出了努力。

最后纪检部和广播站两个部门我想拿出来单独说，因为这两个部门的工作是从开学到期末每天不间断的。纪检部是本届学生会新成立的部门，部长成诺及部员们主要承担学校平时的日常纪律检查工作及在学校重大活动中的纪律维持工作。每周值周班级交接时纪检部都要收取“执勤”袖标，两个大门的迟到记录表、周一至周五两操检查表、周五卫生检查表及记录值周班级值周情况的记录本。每周纪检部都派人监督值周班级的出勤情况，并进行优良中差的评价。在学校进行的几次大型卫生检查中，也由纪检部主要负责、生活部协同检查。在校运动会中纪检部协同各班班长进行每天纪律检查，并疏散场地内聚集过多的非运动员同学。每日统计各班的广播稿、纪律卫生分数及好人好事分数。并且在运动会期间为在我校举办的各校校长会议派出了执勤人员，管理各个大门的人员进出情况。

在今年x月中旬纪检部还和生活部一起进行了学生在校用餐情况的问卷调查活动。由主管纪检部的副主席安妮、纪检部部长成诺及纪检部部员在校食堂用餐高峰期展开调查，最后调查结果由生活部进行分析整理上传学校，并宣读文明就餐

的倡议书，为改善同学们的就餐环境做出了努力。广播站的日常工作由站长杜一飞安排，广播站的播音员并非学生会成员，但他们听从站长的安排，将每天早操广播及中午到校广播做的很丰富，节目内容各式各样，工作很细致周到。

以上就是20xx年到20xx年学生会的全部工作报告。在此，我想感谢在这一年中支持我们学生会工作的所有老师和同学，我们这届学生会是第一届由竞选选出并且活跃在大家视线中的学生会，我们尽我们最大努力做了大量的以前学生会没有做过的工作，树立了一个全新的学生会的形象。在这一年中我们各个部门各尽所能，相互协调，努力完成好各项工作，大胆创新，失败也无所畏惧。但还有一些设想和行动计划因为种种原因没能实现，我们感到十分遗憾，希望老师和同学能多多包涵这一年中我们做的不周到的工作。我们用整个团队的力量完成了应做的工作。谢谢这个团队中的所有成员，你们每个人都是学生会的优秀一员。

新一届的学生会马上就要开始他们的工作了。希望我们前一年的工作能为他们今后的工作起到铺路石的作用，也希望新人更有新干劲，吸取我们的经验教训，借鉴我们的成功之处，将师大附中学生会越办越好！为你们加油！

谢谢大家。

售前沟通心得体会篇三

今年已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近一年，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。

通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。在这一年的时间里我在公司领导和同事的关心帮

助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将今年的工作进行以下总结。

1、前台接待

接待人员是展现公司形象的第一人，入职以来，从我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，共计接待用户达xx人次左右。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发

认真接听任何来电，准确率达到98%；能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料遗漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、临时事件处理

饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸杯等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了会及时打电话给xx物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装；交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助xx解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订

项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免影响到出差人员行程；到目前为止累计订票xx张左右。对于来xx出差需要订房间的

领导或同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息；还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉xxx在发生日祝福，今年累计订生日蛋糕xx个。

2、文档归整及办事处资产登记

从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来；办事处新购买的书籍会让xx先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有xx本；其它的办公设备也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计

每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给xxx□

4、组织员工活动

每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档；协助营销部xxx□与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有

造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与__商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

2、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话；或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。

在过去的将近一年中，我特别要感谢__对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲，现在已是新的一年，在这一年里我要脚踏实地，认真地完成自己的工作，为公司发展尽一份自己的绵薄之力！

售前沟通心得体会篇四

20xx年8月31日，带着一份憧憬，带着一份喜悦，带着一份期待，有幸参加城乡教师交流活动，与其说是交流，不如说是去学习锻炼。自从踏入交流学校的第一天起，就坚定了一个信念，认认真真学习，扎扎实实工作，尽自己所能，发挥自己所长，创新性地开展工作的，出色地完成交流任务。不知不觉，半年时间过了，此次交流使我有机会尝试了在不同环境下，面对不同类型的学生如何实施课堂教学，让我认识到在不同

的学校环境下怎样开展工作，使我受益匪浅。

教委领导及学校的校级领导对我的交流工作很是关心，这坚定了我交流的信心。

二初中更是对我们无微不至的关怀，嘘寒问暖，积极解决我们学习、生活中的困难，把关心落到实处。

农村中学有自己灵活、独特、实用的管理和教学模式，虽然农村教育的师资和工作环境比不上城里，但这里大多数老师不存在一门课教一辈子的经历。来到二初中，我最大的感受就是这里的老师个个都是“多面手”，很多老师不只任教语文、数学、英语这些主要学科，同时还兼任音乐、美术、体育等多门学科，每位教师每天都上四、五节课，除了上课其余时间大都忙于备课，一备就是几个学科，但老师们脸上的笑容却是多彩的，这种无私奉献、苦干实干的精神很值得我们学习。

我看到了自己的差距与不足，增强了危机感和紧迫感，增强了主动学习的自觉性，平日除了搞好自己教学之外，在各方面对自己高标准、严要求。养成读书的好习惯，做好读书笔记，努力提高自身的文化底蕴。使自己的理论层次有所提高，同时加强学习各种业务知识及教育科研知识，及时积累、总结教学经验，不断反思，从而提高自身的执教水平。每天都想着怎样为邱家店镇中心小学的发展出谋划策，尽自己微薄之力。

1、深入教学。

搞好交流工作，首先就是要搞好教育教学，来到二初中，担任九年级英语教学，深入研究教材，让孩子打下坚实的基础。

2、搞好教研。

交流之初，在迎接教研室专项教学视导中，主动进行听课、评课，并以书面的形式向学校及教办提交了二初中在教育教学中存在的问题和今后整改措施及方案等。

把工作做细、做实，促进教学常规的落实。平日工作除了帮助教导处主动做好学校的学生学情检测、教师备课作业检查、教师学习笔记、反思检查等工作之外，主要制定和落实学校特色班级建设，介绍我们学校在此方面的经验、做法，力求这几项工作在二初中轰轰烈烈地开展并在年内见成效。在做好自己教育教学工作的同时，始终坚持与两位交流老师一起探讨、研究怎样搞好各项工作，根据制定的工作计划和配档表及时创新性地完成并总结，真正将交流工作落到实处，为实现打造教育共同体而不懈努力。

虽然自己身在二初中交流，但时刻没有忘记原来学校的工作，经常利用周末和晚上时间进行加班，为学校进一份绵薄之力。

交流工作是一项长远的、系统的、复杂的教育工程，在今后的工作中，在今后的工作中，我将继续立足实际，深入研究，积极探索，借鉴和总结经验，正视不足，不断增强交流实效。坚持优势互补、相互学习、共同发展的原则，研究新思路，采取新举措，扎实工作，在推进双方学校教育教学工作中尽自己绵薄之力，从而在此过程中不断锻炼自己，提高自己的各项素质。

售前沟通心得体会篇五

第一次踏入大学的校门，第一次进入校学生会，我学到了很多。

经过一个学期紧张的工作，我收获了很多。

对“全心全意为同学们服务”这句话有了更加深入的理解。我也不再因为学生会的活动而耽误自己的时间苦恼，每次的

活动不管大小，收获的都是无法用量来衡量的。当我自己真正的融入每次活动时，才发现，收获的永远比付出的多的多。也正是通过一次又一次的想不通到想通，不知不觉中自己的思想素质已经有了很大的提高。

也因为进入学生会而发生改变。从无所事事的状态变的紧张而忙碌，学习上我感觉到了一种前所未有的压力。也是因为这样，促进了我的学习意识，变被动学习为主动学习。同时学会了合理的安排自己的时间。虽然临近期末，但我合理的制定了学习的计划，利用有限的时间复习各门的知识。在生活上，我养成了规律的作息时间，不再是以前吃饱了睡的状态。以充分的休息来保证学习上和工作上的精力。

我也通过学生会锻炼了自己的品质，由冲动的个性逐渐的学会了忍耐，学会了冷静的思考问题。能正确的认识到自己的不足，弥补过失。学会周密的计划，踏实的干活，增强自己的团队协作能力。

售前沟通心得体会篇六

(2)我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2. 发展新客户，我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1)如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2)我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3)我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4)我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客信任是我们成功的基石。

(1)我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2)我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有亲身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听了他们对这些药的介绍后，我才充分了解了这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有了充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进了与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司

产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

售前沟通心得体会篇七

入职一个月以来，在领导和同事的帮助下，本人对客服工作有个较好的了解。现在就工作学习心得，及工作中出现的问题作一个阶段性的总结，以便更好的对自己的工作进行完善。

客服作为网店的一个重要组成部分。其重要性不可忽视。首先它是店铺和顾客之间的纽带和桥梁，一名合格的客服首先要做到认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客。其次是要有良好的语言沟通技巧，这样可以让客户接受你的产品，最终达成交易。再次，作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解和认识，这样才可以给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问。本人在这一个月的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性，工作中也在不断学习如何提升自己工作的技能，下面就是本人本人的一些见解。

售前流程一般分为八个步骤：

热情及时的打招呼：有活动的话，可做自动回复语，告知客户，如亲，您好好呢，欢迎光临美的微波旗舰店~我是客服kity~有什么为您效劳的嘛（可加表情）。

引导询问：热心的询问客户，尽量挖掘客户对产品的需求，如什么容积，什么颜色，什么效果，什么价位能接受等等。

推荐：推荐最适合客户的，发一些表情适当的赞美客户，如亲，根据您的需求，我推荐给您这款，链接，这款适合您的产品性价比是最高的哦，顾客反映很不错的哦~，有时间的话，可列出这款所对比的产品。

议价：可从产品质量和服务上面着手说服顾客，也可已退为进，适当送些小礼物，可适当幽默点，增加聊天的乐趣。如亲，相同的产品~图片产品~不一定相同的哦，不管我们从产品质量和售后服务我们都可以给您保证哦！亲，真的不能再低了，再低了话，少的钱就会从我的工资里扣的哦，请您谅解哦~这样吧，我额外送您个小礼物。

核实：核实收获地址。

我相信没有一成不变的事情，在工作中须灵活处理，随机应变，顾客爽了，我们就会爽！

售前沟通心得体会篇八

我是20xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年9月19日到20xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划□20xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

售前沟通心得体会篇九

时光如箭，岁月如梭，转眼我已经做客服快一年了。在这一年里有欢乐也有悲伤，有成功也有失败。在欢乐与悲伤、成功与失败的交错中，我逐渐的成长起来，业务技术水平也不断提升，理论知识得到充分实践。

客服的工作相对其他岗位有点琐碎。看起来很简单的工作，有时候也会出现错误，这就要求我们对工作认真负责，细致入微。

在嘀嘀嗒嗒的闹铃声中醒来，洗刷之后，新的一天开始了。打完卡和同事打完招呼后就开启电脑，然后就到传真机那里看看前一天有没有我的传真，拿到传真或其他资料后分轻重缓急分类处理。每天按照备件和坏件的变化做出前一天的《货品出入库报表》。

做《货品出入库报表》要注意的以下几点：

首先，要找到相对应的《客服本部入库单》，《发货清单》《清点科出库单》《电脑客户服务维修单》《销售保用单》等单据。认真核实单据信息和自己清点时记录的数据信息是否一致，如不一致立即认真复检一次，如发现问题及时和相关领导反映，把问题在第一时间解决掉，不留后患。

第二，要注意的是开单上报表的时候要查看下前天上过的报表。按照先后顺序上报表，保持单号的连续性，以便将来查找的时候能够马上找到。还有是在一些特殊的单号和明细后面添加备注或用我们公司规定的统一字符标识。

第三，要注意的是在统计金额的时候用求和公式加以验证，要保证数据的正确性。在上完《货品出入库报表》后千万要注意写上自己的大名和日期，再去找财务和经理签字。财务和经理签完字后，马上就传真给经管二部和备件科。并通知

对方查收。

首先，检查货品的外包装是否有被挤压破损的痕迹，开箱时要求物流或者货运人员一起开箱查看，如有问题立即联系服务站进行核实，协商解决。

第二，公司要求服务站的包装规范比较严格，要求对单个物品进行包装，并要求有独立的包装箱。不允许用公司彩页，烂报纸做为包装时的填充物，公司要求用货品原包装或者用物流公司专用的泡棉和泡材打包。对于发现使用公司彩页和烂报纸的服务站和经销商的，要耐心地对其进行说服教育，帮助查找原因、寻求解决方案。

第三，当你清点货品时先找到相应的《经销商发货清单》和与物品一起的《分公司退换货申请表》，同时做好《货品记录跟踪表》的记录工作。

第四，当我们发现有变形、露皮、缺件等现象时，立即联系服务站或经销商说明情况，共同查清原因，妥善处理。

第五，在清点整机和显示器的时候，我们不但要做好相应的记录，还要录入我们的《工厂管理系统》。在录入信息的时候千万要细致认真，不能出一点差错。这个是我们日常工作中接受客户咨询和机器查询的有力保障。一定要保证它的准确性，及时性，连贯性。

关于服务站申请备件发放及安全的注意事项：

第一，分公司客服必须保持自己库存的剩余量，及时申请备件，并确保常用备件充足，以防服务站急需时没有备件可发。

第二，分公司客服至少一周内清点一下实物，保持一个月和服务站对账2次，以保证我们的账目与实物一一对应。

第三，分公司客服切记公司财产安全大于一切，平时就多注意防火节电。货物分类、有序摆放，库房严禁烟火，下班及时关闭电源，节约用电。

第四，分公司客服不仅要注意公司的财产安全，还要保持良好的心态和敏锐的洞察力，保证工作高效有序。关于异常处理的注意事项：异常处理千万不要拖时间，因为我们的客户都希望自己的电脑能尽快修复、使用。这时候救需要我们基本业务的熟练，有效的沟通，减少异常处理时间，为用户提供贴心的服务。

有很多异常是关于磨损的。最常见的是外壳划伤和屏划伤，这就要求我们服务站的前台工作人员在接收客户的机器时，仔细检查机器的外观，与用户核对清楚，并加强保护措施，尽量避免此类现象发生，让用户放心。

总之，不管自己在哪，不管在那个岗位，都要认认真真踏踏实实地工作。敬业是我们的传统美德，更是我们的职业道德。养成良好的习惯，将会受用终身。态度决定一切，不管你是否能做好，进自己的能力去做。不仅是对自己能力的检测，还能不断地增加信心。

售前沟通心得体会篇十

多数学区、公办学校能够认识电教工作的重要性，学校结合教学实际制定了电教工作计划、校级信息技术培训方案、各专室管理制度等。在这次活动中，大部分校长都能积极准备，并随同调研或听课，对存在的问题进行现场办公，落实到人，绑定责任，收到了较好的效果。

随同调研电教设备的校长有：南东坊学区李学、香菜营学区张顺*、香菜营中学庞雪*、称勾学区冯艳军、倪辛庄中学韩玉彬、柏合学区李时涛、柳园中学陈庆荣、杜村学区左进、称勾中学申五瑞、第二小学郭爱云等；随同听课的副校长有：

王双英张海忠、张金锋、李耀彬、何景彦、王利光、梁书丽、刘江等。

大部分单位电教设备都能在指定专室使用，登记造册，纳入固定资产序列，指定专人负责管理。专用教室设备保护较好，使用率高，使用记录详实，最大限度地发挥了电教设备的作用。对电教设备进行编号排序，逐机登记建立“身份证”。多数单位电教教学资源能在原有基础上不断充实，利用率大有提高。专室管理人员的业务素质在工作中大有提升。

设备管理工作较好单位有：张村学区、南东坊学区、章里集学区、称勾学区、香菜营中学、柳园中学、兴凯学校等。设备完好率、使用率较高的学校有：第四中学、第四小学、砖营中学、西羊羔中学校等。设备完好率、使用率较高的学校有：第四中学、第四小学、砖营中学、西羊羔中学、有阁刘中学等。

绝大部分学校能够按照信息技术教学大纲要求，在三年级以上开设信息技术课。信息技术教师能够做到课程有安排，上课有教案，课后有练习。计算机教室有上机登记册并记录详实，与教学进度相符。课上学生们争先恐后的回答问题，小组合作，优带差等教学手段营造了良好的学习气氛。

信息技术课程开设较好的单位有：南东坊学区、章里集学区、西羊羔学区、张村学区、柏合学区、兴凯学校、第一小学、第四小学等。责任心强、业务能力好、上课效果好的教师有：南东坊学区育才学校张海山、香菜营学区回漳学校李越、孙陶学区韩村中学孟庆科、张村学区中学张春明、西羊羔学区西羊羔中学牛利彬、第一小学张艳丽、第二小学王改改等。

1、个别单位领导对电教工作认识不高，没有相应管理制度和措施。主要表现有：无工作计划，无专用教室制度，档案不齐全，记录不详实。对电教知识培训、电教设备运用重视不够、措施无力。有的领导或多或少存在着不会用、不敢用、

不让用、怕用坏、怕费电的现象。

2、个别学校设备管理不到位。如设备不在专室使用，有挪用、借用现象，专室卫生较差，甚至有的单位房顶漏雨，设备被“洗澡”现象。

3、个别学校在电教设备维修维护中，存在“等、靠”思想，损坏设备得不到及时维修，不能正常为教学提供服务。

5、少数管理员、信息技术教师专业素质偏低，基本功亟待提高。

各单位要结合本次活动，对照有关电教工作文件要求，认真总结，进一步提高认识，查找不足，重新完善电教工作的管理制度，采取有效措施，认真做好信息技术教学工作，保证电教设备能正常为教育教学服务，发挥电教设备在“强力提师能，创建新课堂”中的优势和作用，力争本单位的电教工作上一个台阶。