2023年模拟炒股亏损心得体会 药店营业员心得体会(优秀10篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

模拟炒股亏损心得体会篇一

（1）我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

（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。

（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，顾客的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。这个好处我有切身体会，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，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。

模拟炒股亏损心得体会篇二

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

一、存在的缺失：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于_局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共

同进步。

模拟炒股亏损心得体会篇三

优质服务是服装企业的永恒主题。__商场积极推出新举措，把“微笑是的语言，优质服务从我做起”活动落到实处，为__购物中心增添一道靓丽风景。

为体现“顾客就是上帝”的服务理念，拉近与客户间的距离。“站立式服务”体现尊重客户和平等待人的深刻服务内涵，体现了服务观念的转变。解决服务观念问题，服务人员在服务上会真正以顾客为中心，想顾客之所想、急顾客之所急，围绕顾客开展各种优质的服务，实现“优质服务从我做起”的服务要求。

微笑是最美好的语言

微笑是热情和自信的人必不可少的一个有力工具，是给对方留下亲切、友善的好印象的头号策略。当一个人微笑时，表明她是友好的、热情的和坦率的。微笑一下非常容易，但它产生的魅力却是无穷无尽。世界上最伟大的推销员乔-吉拉德曾说，“当你微笑时，整个世界都在笑。”真诚的微笑服务会让客户觉得如沐春风如饮甘泉，“微笑是最美好的语言”。开展活动后，利用上班前的准备时间，在衣帽镜前进行微笑练习，为达到效果，让自己的微笑停留在最美的“三米微笑”，让客户感受到“真诚”。

积极主动，以诚相待

记得有一次，一名男顾客急急忙忙的走到我们精品羊毛衫厅，我急忙走过去向他打招呼，你好，过来啦，看看相中那个款我给你找一件你试试，他说“我前几天在这买的这个衣服缩水，你看怎么办?我忙问：你是不是放在洗衣机里洗啦?他严厉的说;没有，这是你们的质量有问题。

他说话的语气很不友善，我忙说给你换一件新的吧。他说不会再像这个一样吧。我微笑着说：你放心，穿着那不舒服你还拿来，他满意的笑了，_月__号，我又看到他我以为他的衣服又出现什么质量问题啦，走过去说:你好过来啦?看有我有什么能帮您的吗，他说你们的衣服穿上很舒服我过来帮别人带一件，和我的尺码一样，我高兴的点点头，他说：不合适我来调换，你们这的服务真好，在这买衣服有一种亲切感，就像到自己家一样，感觉很好，我下次还来买。我欣慰地笑啦。

微笑是一种精神状态，这种状态来源于上级对员工的尊重、关心和爱护，来源于对岗位的热爱，来源于对工作的责任感。

服务行业的管理者，大凡都会教导自己的员工：优质服务是从微笑服务开始的、微笑服务是服务员的基本功。

模拟炒股亏损心得体会篇四

不知不觉我已经在公司工作快9年了，从刚毕业什么都不懂到现在能够处理所有工作上的事情，能够为顾客解决问题，觉得还是很有成就感的，这些都要感谢周总，在我做错的时候能耐心的告诉我该从哪方面着手去学习去改变，才能有我的今天，真诚的对周总说：“谢谢“！

在工作中我深刻的体会到营业厅是移动公司的窗口。在移动公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

这些年来，我在各方面都有了很大的进步。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。也许是因为自己生了小孩又独自带了几个月，让我现在变得有耐心脾气好些了，以前脾气不是很好，现在更能站在另一个角度想问题了，工作中严格要求自己，保持

很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

在销售手机的时候，还有不足的地方，应该学学同事的微笑，这点我做的还不够好，其次就是产品方面的掌握还做的不够，学习的时候倒是能记住，但是过段时间懈怠了，又不去复习巩固，造成顾客在了解手机的时候除了基本的东西就讲不出来了，在以后的时间里我一定加强学习，就像来给我们培训的讲师一样，不管什么产品都说的出来它的优势和与众不同，我相信我一定能够做到。

自来到公司那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：只要干，就要干好，努力做出最优异的成绩，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我想我一定能成功。

我们有理想，所以我们自豪；我们有奋斗，所以我们快乐；我们有收获，所以我们幸福。在工作中不断学习业务技术和科学知识，提高个人综合素质。成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们共同努力，做出应有的贡献，与公司同发展，同进步，共同续写公司的灿烂和辉煌！

20xx年6月，伴随着栀子花扑鼻的清香，我走出了美丽的校园，满怀无限的憧憬与期待，走进了梦寐以求的中国移动。从初时找工作的彷徨到如今和同事们愉快的相处，时间已从指间悄然划过十年。

十年里，我陪伴着中国移动，十年里，中国移动陪伴着我。这十年，它是我生活的部分，这十年，它是我人生阶段宝贵的财富。我也知道，我会一直这样坚守在我的岗位，与移动携手一生，践行“执子之手，与子偕老”的承诺。花开花落，岁月更迭，新进的员工们，常对着我说：“哇，你都在此工作十年了，应该是老员工了，对工作该会是得心应手了

吧！”我总是抿嘴笑着说：“虽然相伴十年，但是我仍然严格的要求自己，不断学习和进步，这样才能适应万变的市场和创新的工作要求。在移动的十年，我内心沉淀，借着这“十年”，一个所谓的纪念日，说说我在中国移动的感悟。

曾经在学校里我就不断地告诫自己，要学会“先做人，再做事”。学会做人，才能游刃有余；学会做事，才能在工作中厚积薄发。中国移动给了我一把很好的钥匙——正德厚生臻于至善。虽只有短短八字，但意义非凡。正德厚生，即正身之德、厚民之生；臻于至善，即不断追求完美，是从优秀到卓越的有力体现。它让我明白了：“我是谁？我要做什么？我的目标是什么？”，更明确了我的工作责任、社会责任和自我责任。所以，我们移动人只有坚持以强烈的社会责任感为使命，对自己严格要求，并不断超越，才能打造中国移动卓越的运营体系，建设卓越的组织，培养卓越的人才。只有这样做，中国移动才能成为卓越品质的创造者。

看过梁启超的文章《敬业与乐业》，它要求我们每个人都要成为职业化的员工并做到敬业与乐业。不难体会，实际上职业化主要包括态度和技能两个方面，这就要求我们要有强烈的责任心和使命感。记得米卢大师曾经说过：“态度决定高度”。对我个人而言，我常常希望自己是一个艺术家，每一件工作都是我的作品，凝结着我的智慧和汗水，完成之后，带来强烈的成就感与满足感，让它们形成了我工作的动力。而较的工作技能更是一名职业化员工不可或缺的，比如：待人接物的技巧、提升工作效率的方法、统筹安排的能力、提高工作积极性的技巧。这些都要求我们在职业化的成长道路上不断地去积累和磨练，最终使自己成为一名职业化的现代工作者。

“人类最美的语言是沟通”我永远记得老师对我的教诲。在团队合作中，加强彼此的沟通是激发团队力量的主要途径，因为我们由木桶原理知道：只有加强沟通，才能发挥最短板的最大效应。“沟通”也很巧妙的与我大移动的服务理念就

是：沟通从心开始相契合。它告诉我们从内心去信任团队成员，并具备强烈的责任感。团队之间要大力、有效地沟通，讲究奉献和宽容别人，这样才能发挥出团队的巨大力量。

一是强烈的创新意识；

二是艰苦奋斗的精神；

三是尽善尽美的追求；

四是谦虚谨慎的态度。

由此可见，创新在企业的发展中占据着核心的地位，是一个企业不断进步的灵魂。

模拟炒股亏损心得体会篇五

通过营业员培训，在平凡的工作中，我逐渐体会到为顾客服务的乐趣所在，更重要的是学会了怎样与人沟通。下面是本站小编为大家收集整理的营业员培训心得体会，欢迎大家阅读。

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除

了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

我是一名超市收银员，天天与钞票和商品打交道，服务对象则是每一位顾客。对于这一行的酸甜苦辣，我有着相当多的体会，趁此机会说出来，希望更多的顾客能理解我们的工作，多给我们一些支持。

工作准则：顾客永远是对的

xx年的五一劳动节，是我上岗的第一天。虽然经过了正规培训，可突然面对排着长队、拎着商品的顾客，缺少“实战经验”的我头脑还是有点发懵。顾客不停地催促声让我的心里不停地打鼓，抬眼看看长长的队伍，我尽量稳定住自己的情绪，反复默念培训时的操作规程，心态一平和，手脚也渐渐麻利起来。

我们的职责不仅仅是简单的收付款，还要负责监督工作

防损：工作的重要环节

虽然收银员的本职工作是收付款，但同时也要执行重要的防损任务。比如商品实际价格与打印价格不相符时，要及时核对，知晓促销商品价格差异等。一次，有位顾客手提着一袋打好价签的苹果来收银台付款，我在用条码枪扫商品价签时，发现不对头，四斤左右的苹果，价格怎么才1元6角?我对顾客说：“麻烦您重新去称一下，这价格好像不对。”顾客十分不理解：“这价格不是已经打好了吗?难道你认为是我做了手脚?”为了打消他的顾虑，我耐心地进行了解释：我们的职责不仅仅是简单地收款，还要负责监督工作，希望您能够理解，并给予配合。最终，顾客平息了怨气，将商品重新复秤。

体会：服务于人其乐无穷

一个优秀的收银员要在工作中做到“忙而不乱”，这并不容易。特别是节假日，每天要接待几百名顾客，不仅要求收银员心理素质好，能灵活处理问题，而且还要准确答复顾客对各种商品价格的询问。两年的工作实践让我摸索出了一些收银窍门，如小孩交钱要仔细，青年交钱快又准，老年交钱有耐心，听到抱怨不要争等。

其实，干我们这一行挺辛苦的，工作显得枯燥又乏味。但在

平凡的工作中，我逐渐体会到为顾客服务的乐趣所在，更重要的是学会了怎样与人沟通。

职业准则收银员应做到“四勤”

口勤：平时接待顾客要接一答二照顾三，在接待顾客时有迎声，做到唱收唱付，及时回答顾客的疑问。

手勤：扫条码准、装商品快，迅速准确地完成每一次客单。

眼勤：对捆绑商品、促销商品了如指掌，一看便知;散装商品实物与价单是否相符一看便知。充分做好防损监督工作。

脚勤：顾客交款时需要更换商品，需要收银员提供帮助的，要及时给予更换。残留在收银台前的物品，应及时提醒防损员归还。

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造

一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”…….营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会

招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

模拟炒股亏损心得体会篇六

营业员是药店的核心之一,一个药店的好与不好,一大半就是看这个药店的营业员如何,药店大多数是做回头客的生意,而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋,要给病人以安全感..等等,药店的营业员可不是闹着玩的..要治好病的同时又要赚到钱,这个才是艺术营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂，营业员以微笑服务为主题。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业

员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢?察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛;是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中__出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧;当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品;衣着考究的人可能去买的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

模拟炒股亏损心得体会篇七

个人感言：一份耕耘，一分收获，员工是最大的效益创造者。

管理心得：注重细节并不是事无巨细都要过问，而是能够对各方面工作进行指导。

推荐理由：工作踏实，勤勤恳恳，成绩突出，在长期工作中积累了丰富的管理、经营经验。

看高春梅的简历，会发现，她的工作经历很丰富。自1984年她来到新华书店后，到1988年进入西宁大十字新华书店，再到20xx年青海省新华发行(集团)有限公司正式成立，她被调到互助县书店任经理，直到今年年初，她被任命为图书音像批销中心经理。

对于书店的营销工作，高春梅认为：“营销是企业实现市场功能的基本条件，在图书发行中至关重要。营销的对路，可以快速地扩大市场，增加销量。”对此，书店一方面充分发挥会员制的功能，通过推出会员卡了解读者信息。在每次举行活动时，书店都会根据会员留下的联系方式予以通知，虽然不能百分百地通知到，但还是取得了很好的效果，也使书店拥有了一大批忠实读者。她说到了一位老读者的故事：有一位青海省工商局退休的刘师傅，是个真正的“书迷”，退休前他就经常来大十字书店购书，退休后就来得更勤了。渐渐和大家也熟悉了，他经常会对书店书架的摆放、图书的陈列及员工的服务提出一些中肯的建议，对书店的工作有不小的帮助。现在，每天书店一开始营业，他就会进来看看书。另一方面在店面营销的举措上，书店注重培育店堂气氛，努力营造活泼的氛围。如日常经营中，店堂气氛以休闲、舒适为主;专题活动时则以不同背景、音响效果作为陪衬，烘托活动主题。

“作为一个多年的发行员和职业经理，我心中的书店不应仅是销售图书、音像制品和文化用品的场所，而应该是集阅读、购书、休闲、娱乐等多项经营为一体的综合卖场。”这是高春梅理想中的书店。她认为，实现这个理想需要更大的空间以及员工的理解和支持。尽管现阶段还可能不大现实，但她想到，通过中心书店的扶持，选择合理位置建立两三所专业书店的目标或许能够实现。毕竟，专业书店的存在会使整个书店的构成更加合理。

模拟炒股亏损心得体会篇八

世间万物之间的关系都讲缘。两年前，我从学校毕业时正好遇上郴州电信招聘员工，就这样，在朋友的鼓励下，我参加了当时的应聘，并幸运地成为郴州电信营业班的一员。

在平凡的工作岗位中，树立“用户至上，用心服务”的理念是电信公司对每一位员工最基本的要求，以生命中极大的热

忱去实现所热爱的事业同样是我郑重的承诺。我深深明白，干一行就要爱一行，爱一行就要专一行，专一行才能做出一流的工作业绩。一流的服务工作要求我们在加强服务理念，增强服务意识的同时，必须要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

富兰克林有句名言叫做：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你。”对于做好营业员的工作，我有十二分的信心，因为我有三颗红心，那就是：热心、责任心和进取心。

营业厅的工作，整天和业务受理、业务学习、服务礼仪培训打交道，枯燥乏味，如果没有细心认真、勤奋努力、无私奉献是不可能干好的。开始进入营业班工作的一段时间里，一切的新鲜感，被上班、吃饭、睡觉三点一线式枯燥乏味的生活所湮没，心头满是烦躁和郁闷。我也曾为工作中用户的指责与谩骂而哭泣，为回到屋子面对冷冰冰的墙壁而惆怅，我生命中第一次感觉到人生的每一步跨越是如此艰难。可是，一种强烈的责任感、使命感不允许我这样做，我不能在生活的道路上退缩，我更不能在起步时输给别人，输给自己。我开始以努力的学习充实我的生活，全身心地投入到每一天的工作中，一切都从最基本的做起。一张张考试卷，成绩从七八十分上升到九十多分，凝聚了多少汗水与心血;一阵阵练习打字时键盘的敲打声，打破了多少个静夜的沉寂;一本本写满了业务知识的笔记本，记录了多少个不平凡的日子。循环往复的操作规程，高强度的工作，不断磨砺着我的意志。就是这简单而又充实的工作，使我的心里充满了欣慰与满足。鞭策着我做到脚踏实地，干一行、爱一行、钻一行，时刻谨记“老老实实做人、踏踏实实做事”的做人宗旨，把真诚的微笑送给每一位客户。

“三人行，必有我师”，参加营销服务技能大赛的每位同事都是我最好的老师。他们身上都有我要学习的东西，我要认真地向他们学习，使自己每天都有提高，每天都在进步。

此时此刻，此情此景，如果有人要问我：“什么最美?”我会毫不犹豫告诉他：“不是夕阳、大海和玫瑰，而是我们心爱的电信，我那群营业班可爱的兄弟姐妹们。”如果有人问我“什么最爱?”我会毫不犹豫告诉他：“不是卿卿我我，不是纸醉金迷，而是平凡充实的忙碌，客户满意的笑脸!” 让生命在这里放飞，我无怨无悔!让生命在这里放飞，我默默耕耘!中国电信，为了你的明天我愿奉献美好的青春!

模拟炒股亏损心得体会篇九

时间不知不觉从指缝间流逝，是时候反思这一年的工作了。作为一个店员，在这一年的工作中，因为很多原因，在成绩方面，和往年相比，我们并不是特别突出。但是，在这样的情况下，作为一名销售人员，我正在积极采取措施加强自己，改善店里的情况，创造新的销售机会。

现在，一年的工作结束了。在此，我也总结一下自己一年来的工作，做如下总结，希望对自己以后的工作有所帮助。

作为一个店员，我们工作的任务就是把我们的产品卖给客户，最后让他们购买，促进消费。但是，“花都是红的”，顾客也有自己的喜好。因为这个原因，在我们的工作中，最容易听到很多拒绝的理由，比如“不太好，再看看……”。以前刚开始工作的时候，这些话真的对我影响很大，让我对工作失去了信心和动力。

但是随着工作的发展，慢慢开始看到这样的东西。我们不能让每个顾客都为自己的情绪买单。我们能做的就是更好的做好自己的工作，让自己把握住手中“可能”的机会!

在这一年的工作中，我从很多方面锻炼了自己，不仅通过一些自我激励的书籍增加了自信，也从工作失败中吸取了教训，让自己意识到自己的不足，并在以后的工作中做进一步的改进。

在这一年的工作中，我首先加强了对自己品牌的认识，从款式到颜色，从面料到设计。在这些细节上，我尽量去理解，在工作内外充实自己，让工作准备的更充分。

当然，作为一个店员，我不能让自己在工作中“目中无人”。所以我也通过网络了解我其他品牌的各种款式和服装，寻找自己品牌的亮点和优势，并在工作中积极突出。

在工作中，我注重自己的礼貌，坚持以良好的态度为客户服务好。同时认真锻炼了自己的’口才和沟通能力，让自己在向客户推荐时能更好的表达自己的想法和感受，让客户满意。

当然，我已经准备了很多方法来满足客户在意外情况下的需求，比如缺货或其他原因。虽然只能减少客户的不满，但也给客户留下了很多回头的机会。

总的来说，在这一年的工作中，我一直在努力提升自己，让自己能够面对客户，在最好的状态下工作！此外，已经取得了许多成果。在以后的工作中，我会继续严格要求自己，让自己变得更优秀！

模拟炒股亏损心得体会篇十

商场营业员服务心得

作为_____超市的一名员工，我感到很荣幸，通过这一年的接触我觉得我来的目的不仅是为了挣钱，更多的是责任和使命。记得刚来那会儿，我眼中的_____超市和其他超市没什么区别，但随着时间的推移，我才慢慢的明白我们是人性化的管理。员工与员工之间、领导与员工之间配合的是那么的默契，从报货、来货、退货，每一个细节员工们都能积极去完成，认真的落实，把大家的事当成自己的工作，把大家当成小家，有忙一块帮，有活一起干，久而久之形成了一种良好的卖场风气。

来_____超市至今已有一年多时间，就我个人而言我觉得我们的工资在同行业中占优势，从原来的400元到现在的700元。在没涨前我们大家都觉得不可思议，这幅度太大了吧?公司会落实吗?事情证明这是真的，公司既然这么重视，我们除了履行自己的责任还能要求什么呢?（本文转载/fanwen/1566/）对我们而言，既然拿了这份工资就要对得起自己得这份工作，我们应该本着努力学习、善于创新、热情友好、文明礼貌、真诚公道、以诚赢客、团结协作、顾全大局的职业道德等基本规范，努力把工作做的更好!

在_____超市这个大家庭里无论你是一名零售新兵，还是一名经验丰富的行家，只要你通过自己辛勤的努力和充满激情的工作，_____超市都会为你提供一个施展才华的平台，而此过程中你所学到的东西是用金钱买不到的。

纵观_____超市的发展历程，它始终秉承着"为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会创造效益"的经营理念，始终坚持以"顾客和客户都是我们的上帝"为服务理念，脚踏实地、勇于进去，希望通过我们努力，不断提高我们的经营业绩，不断增加_____超市的收入，让_____超市的连锁经营之路走的更宽更广!