

最新销售规范流程心得体会 销售心得体会 (通用7篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。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。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

销售规范流程心得体会篇一

- 1、顾客是最好的老师，同行是最好的榜样，市场是最好的学堂。取众人之长，才能长于众人。
- 2、信赖感大于实力。销售的97%都在建立信赖感，3%在成交
- 3、力不致而财不达，心不善而福不到。销售，就要积德行善！
- 4、拒绝是成交的开始。销售就是零存整取的游戏，顾客每一次的拒绝都是在为你存钱。
- 5、要从信任、观点、故事、利益、损失、利他六个方面，创造让顾客不可思议、不可抗拒的营销方案。
- 6、销售是信心的传递，情绪的转移，体力的说服；谈判是决心的较量；成交是意志力的体现。
- 7、当你学会了销售和收钱，你才是销售的入门，但是，更重要的是你会服务！做到这三点，你不想成功都难！
- 8、一定要给顾客讲有含金量的东西，一定要学会创造价值，为顾客创造他需要的价值。

9、所有的一切事物，都要学会去链接。情感的关系大于利益关系和合作关系，要与顾客有深层次的情感交流。

10、顾客买的不仅是产品本身，更买产品相应的及额外的服务。成交后，服务才刚刚开始！

11、人脉就是钱脉，人缘就是财缘，人脉决定命脉。

12、你永远没有第二次机会给顾客建立自己的第一印象。

13、销售等于收入。这个世界上所有的成功都是销售的成功。当你学会了销售和收钱本领时，你想穷都穷不了。

14、做业绩千万不要小看每个月的最后几天，这好比是3000米长跑，当你跑完2700米时，最后的300米犹为重要，最后几天是最容易创造奇迹的时刻。

15、没有卖不出的产品，只有卖不出产品的人；没有劈不开的柴，只是斧头不够快；不是市场不景气，只是脑袋不争气。

16、一流推销员——卖自己；二流推销员——卖服务；三流推销员——卖产品；四流推销员——卖价格。

17、销售时传递给顾客的第一印象：我就是你的朋友，我今天与你见面就是和你交朋友的，所有顶尖高手都是会把客户当家人的人。

18、随时随地都在销售，把销售变成一种习惯。成长永远比成功重要，你可以不在销售中成交，但你不可以不在销售中不成长。

19、只有找到了与顾客的共同点，才可能与他建立关系。销售就是建立关系，建立人脉。

20、选对池塘才能钓大鱼，顾客的品质一定要好。你的选择

大于努力十倍。如果你为穷人服务，你将变得越来越穷；你可以把自己定位为珠宝店老板，也可以把自己定位为收破铜烂铁的小贩；你服务十个破铜烂铁不如服务一颗钻石。

21、小事情就是一切，煮熟的鸭子为什么会飞掉？是你的细节失败了，让顾客不爽了。

22、销售不变的法宝——多听少讲，必备多问少说；服务的最高境界——发自内心，而不是流于形式。

23、销售等于帮助，一切成交都是为了爱！爱他就成交他吧！收到钱是帮助顾客的开始。

24、销售员必备的乞丐精神——面对“顾客”首先微笑，每天被拒绝多次还是一如既往。

25、对待老顾客要像对待新顾客一样的热情，对待新顾客要像对待老顾客一样的周到。

26、销售是信心的传递，谈判是决心的较量；销售就是建立感情，销售就是获取信任。

27、顾客买的更多的是种感觉——被尊重、被认同、放心。

28、因为熟练，所以专业；因为专业，所以极致。只有专业才能成为专家，只有专家才能成为赢家。任何顾客都不会和业余选手玩，因为他们深知业余没有好结果。顾客永远只相信专家，专家代表权威和被信任。

30、天上不会掉钱，要赚钱找顾客拿。买和不买永远不是价格的问题，而是价值的问题。要不断的向顾客塑造产品的价值。

31、看自己的产品就像看自己的孩子，怎么看怎么喜欢。热

爱自己，热爱自己的产品，热爱自己的团队，热爱顾客。

32、销售真大的敌人？不是提成多少，不是升职，不是增加了炫耀的资本，不是完成任务，不是对手，不是价格太高，不是拒绝你的客户，不是公司制度，不是产品不好，最大的敌人是：你的抱怨！你的借口！你的懒惰！

销售规范流程心得体会篇二

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到“洋为中用”才能奏效。

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”（《晏子春秋》）。

下面仅就我参加集团“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员

做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是

代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔·吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。3、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮

你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售人员保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

销售规范流程心得体会篇三

开心！今年换了这份服装销售的工作，可以说是我最开心的一件事儿！终于我每天都可以跟我喜欢的漂亮衣服待在一起了，也可以和每一个来我们店的爱好漂亮衣服的人交流和沟通了！可以说，这份工作是我这个人量身定制的工作，别人为此工作苦恼销售业绩的时候，我忙着在跟我的顾客交流装扮心得，这是每一个爱好穿漂亮衣服的人所应该来从事的工作！她们一定都会像我一样，每天都沉浸在自己的快乐中。

能够来到这里做服装销售，真是机缘巧合，要是没有这巧合，我根本不会想到我花在穿衣镜前的时间不是浪费时间，而是为自己这份工作打下良好的基础！从第一天到这里来工作起，我就明白我以后再也不用愁自己的工作无法让自己每天绝大多数的时间能够花得值当了。在这里的每一天，我都是在研究如何自己穿得更好看，帮助别人打扮得更好看，过去我是一个人在镜子前臭美，现在终于有人陪我一起在镜子前臭美了，而且这样臭美下来还能够给我的生活提供物质基础！我在这里的销售业绩已经远超我过去在别的地方的销售业绩了，

如果说别的地方拿到的销售业绩是辛苦获得的，那么这里的销售业绩真的可以说是“唾手可得”的了。

在我从事这份服装销售的过程中，我结识了很多有钱有闲爱穿衣打扮的好姐妹，也结识了很多忙里偷闲来这里想把自己变美的好姐妹，和她们的接触中，我不仅卖出了衣服，而且还了解到了怎么样可以让自己让别人都变得更加好看！可以说是在百分之百的享受中挣到了财富，还收获了我一直追去的美貌以及才华。何乐而不为呢？连我的销售经理都被我的快乐所感染了，她以前可以说是为了生活而来进行的服装销售工作，在我的带动下，她现在也慢慢沉浸在爱美的氛围中，既卖出了衣服，又把自己变得更加美更加有才华更加有钱了！

如果可以，我会一直一直做下去，我愿意卖一辈子衣服，也愿意在卖衣服的过程中和那么多志同道合的姐妹们一起切磋学习！这是一份最最好的工作，是别的不懂装饰打扮的人所体会不到乐趣的工作。我在接下来的工作中，我还想自己开一个公众号，专门给爱美的姐妹们提供穿搭灵感，让所有的人都能够沉浸在自己的快乐中生活。

做服装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。服装销售的过程也是从买卖商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好服装销售工作，你需要做好以下八个方面。

销售规范流程心得体会篇四

- 1、负责与客户保持联络，发掘潜在客户，扩大酒店市场范围，为客户提供服务。

- 2、严格遵守酒店各项规章制度。
- 3、充分了解掌握酒店的经营政策、价格体系，及对外销售制度，积极开展对外销售工作。
- 4、协助负责处理酒店的公共关系事务，与新闻媒体、关系单位、业务部门建立并保持良好的公共关系。
- 5、协助负责酒店会议、团队业务的洽谈及接待，对外促销酒店客房，餐饮、各项配套设施及各项服务，与重要客户建立长久良好的合作关系。
- 6、协助负责酒店vip客人的接待。
- 7、协助负责酒店各类大型活动的宣传与促销。
- 8、了解市场信息与竞争对手情况，对市场前景做出预测，及时上报上级主管及决策部门，以便决策层做出准确的市场判断及决策。
- 9、负责协调酒店与客户的关系。
- 10、按时按量完成上级及部门交给的拜访任务及各项工作。
- 11、每周及每月按时以文字的形式向部门上级汇报本周或本月的工作情况。
- 12、大力拓展网上订房，电子商务业务。

销售规范流程心得体会篇五

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们

为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有一——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业

明天的销售业绩、明天的市场。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

我相信我们的明天会更好！

销售规范流程心得体会篇六

做为一名医疗器材销售客服经理，一年的电话销售经历让我对销售的认知发生了巨大的变化。经过半载的努力与奋斗，我经历了很多很多。有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。也深刻体会到客服的几点必备因素：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。此外，从我个人而言，我也体验到在销售过程中的推销信心和服务态度的巨大作用。

刚开始的时候，拨通电话，刚刚开口介绍套餐，就被客户三言两语拒绝了。一次又一次的失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得有点消极了。后来师傅得知此事，她找我聊了许多，她告诉

我：“一名合格的销售员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。

这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。有了这个拿起电话介绍产品的勇气。我知道我剩下的就是要注意一些沟通中的细节了。一开始，我急于将我们的产品介绍出去，而忽略了与客户做其他方面的交流和沟通。导致我在销售过程中功利性太暴露，客户很容易产生防御和厌恶心理。

慢慢的我开始思考，在同事们的帮助和建议下，我开始尝试与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。让客户切身体会到我所推荐的产品，完全是出于为客户带来便利，让他们真心接受我所推销的产品，让我们的产品赢得客户的倾心。

常言道：“失败乃是成功之母”！在销售过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事物的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是销售技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

销售规范流程心得体会篇七

一、3月15日消费者权益日，我们配合市、区两级工商部门，在文峰大世界门前举行的大型主题活动中，制作了大量的宣传牌，进行现场宣传和咨询服务，受到了市民和有关部门的一致好评，起到了很好的社会效果。

二、6月6日爱眼日，商会组织了包括四县、区几十家的会员单位，在市农行门前广场举行了大型的全国爱眼日现场免费咨询活动，我们结合今年爱眼日的主题“预防近视，珍爱光

明”，制作了大型的宣传画牌为背景并印制了大量的宣传彩页向市民散发。特别是由几十家经理举行诚信经营的宣誓把整个活动推向了高潮，宣誓结束后大家在诚信经营的条幅上郑重的签上了自己的名字，市电视台和报社也对这次活动作了相关报导。活动中咨询人员不厌其烦的向市民讲解如何正确使用眼镜、如何保护眼睛、如何配戴保养眼镜，从很多专业方面向咨询者讲解相关的知识，充分展示了眼镜行业从业人员的专业素质和对社会的奉献精神。

三、9月10日教师节，我们商会专门制作了精美的贺卡，结合新浦区教师节的表彰会，在会场门前派人给老师赠送贺卡，并对在教师节受表彰的新浦区老师赠送礼品，受到了区政府、区教育局和老师的高度赞扬。教师节期间我们冒雨组织商会领导班子成员到南城小学为全体老师验光并免费为全体戴镜老师配镜，更是让他们感动不已，平时的老板此刻全成了服务员，验光、登记、修理、咨询整个教室里充满了激动和热情，当我们把三十几副眼镜交到校长的手里时，感觉到了校长眼里的盈盈泪光。教师节在全体会员的心目中早已成为自己的节日了，为回报老师和提高整个行业的形象，我们将一如既往的把这项活动开展下去。

商会在做好以上三个主要工作的基础上，坚持“服务立会”的宗旨下，服务本会的会员，维护会员的合法权益。

今年商会为一些经营规模较小的眼镜店，也成功的申办了生产许可证。特别是今年工商部门对隐形眼镜市场进行检查时，商会在得到信息后，第一时间赶到了现场，和检查人员进行协商，并及时和上一级工商管理部门负责人取得联系，争取了宝贵的延缓查处期限，商会在短短的半天时间内通知了全体会员结合自己的情况进行整改，避免了损失服务了会员，商会以后的工作中还将继续努力，为维护会员各方面的权利尽心尽力。

今年商会还联系和联合劳动和技术监督部门，邀请省内知名

的视光学专家为会员授课，通过理论和技术的考核后，所有会员都获得了相应的职业资格证书，受到了会员的热烈欢迎。因为我们知道商会生命力在于活动，活动的内容在于服务，商会只有在坚持“服务立会”的宗旨下，才能永葆青春。

20xx年眼镜商会将围绕继续抓好三个主题日即3.15消费者权益保护日、6.6全国爱眼日和9月10日的教师节活动在提高从业人员自身素质，扩大商会社会影响，健全建立协调机制上开展工作。

一个行业只有所有从业人员的素质提高，才能提高整个行业的威望，做好会员的培训工作，邀请视光学专家为会员授课，提高眼镜从业人员的业务技能是我们商会今年急需做的工作。

二是在依法经营、诚信经营方面，我们将邀请技术监督、药监、工商、劳动等相关部门就进一步规范行业经营等方面进行一系列的培训，商会也将进一步加强和这些部门建立良好的关系，在次基础上建立健全一个成熟的协调机制。

三是继续发展新会员，提高他们对产品质量和服务质量的认识，加强会员间交流，积极的鼓励他们参加商会的各项活动，加深对商会的理解和认同，从而自觉的为社会作出更大的贡献。

四是扩大对外交流活动，商会计划组织会员赴外地参加眼镜行业展示会，到外地组织学习和交流，拓展会员的视野，为我市眼镜行业能和国内外同行业保持同步发展，做出应有的贡献。