

最新操盘手的心得体会(汇总5篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

操盘手的心得体会篇一

最简单的安全行车方法就是一个字：慢。比如，有时我在开车的时候会觉得心里有点没有安全感，因为当时车速有点快，这时我只要把车速放慢一点，我心里就觉得比较有安全感了。还有夜间与雨雾视线不清的时候，路况复杂的时候，没有十分把握的时候等状况。我慢慢的开车就是了。

合理使用灯光。这个不多说，有自动大灯的车就应始终放在自动位置上。转向灯必须要开，慎用远光、双闪和雾灯，个性是不能对行人和非机动车闪远光和按喇叭，这是下流的表现。

操纵方向盘，打多少回多少、少打少回、慢打慢回、大打大回、快打快回。熟悉各挡位置及档位间的切换。

调整好驾驶姿势，正确的驾驶姿势对安全行车是十分重要的，不但能够消除长时间驾驶的疲劳，保证良好的驾驶视野，而且还能够使驾驶动作更准确、迅速与合理。

不酒后驾车，不疲劳开车，不违章开车，不带病开车，不开有问题的车，有良好的心态，不急不躁的把握好手中的方向盘。

要有良好的心态，礼让行车，不与他人斗气，不开英雄车。不因为情绪失控而放松了安全意识，开车不能忘记安全第一。

操盘手的心得体会篇二

1、不要带太多现金。如果计划好拿三千你就不要带四千，这样能够强制性的有所控制；有的人说我带着不用，没有碰到特别中意的就不拿，但实际上你真到了那个地方可以说就身不由己了，你很可能会觉得难得去一次就产生多拿点想法，也很有可能一时被“环境”感染而“一时兴起”（别人都在疯抢自己手也痒了），也可能被批发商的巧言伶舌左右了你的意志~；所以从最根本的问题入手才可能解决这样的问题。

2、注意季节性。新手拿货一开始并不知道服装的季节时间一般会比市场提前两到三个月，所以你不要看现在是炎炎夏季，但批发市场的生产厂家们已经在忙着准备秋衫了；如果你不明白这个道理，还在大张旗鼓的进夏季尾货，还在为占了厂家清季而处理的便宜货得意时，偷笑的可是批发商，而你拿回来的货也可能会因转季打折卖不起价，或需求少影响到销售不理想的后果；所以看准季节时机慎重拿货也是一个方面。

3、不要失去主张完全被批发商意见所左右。有的新手去拿货因为一点也不了解和熟悉市场行情，所以看到别人拿什么就拿什么，批发商说什么好就按批发商的意见赶快掏钱，这样完全没有自我主张的进货态度往往造成货品混乱、不易搭配，更无从谈个人风格，所以去之前一定要分析好经营定向：是走底档还是中档路线？把握好店铺品味：是做休闲还是以小可爱淑女为主；但也别为这样那样的困难止步不前，是人都有失误和出错的时候，多经历几次以后，会慢慢成熟老练起来的~。

选择货源

店家拿货多数为两种途径：厂家和批发商。认为：像偶们这些刚起步滴小卖家，厂家是不屑与我们合作滴，即使你死乞白咧滴让人家同意批货给你，也会在服务方面有所欠缺（如果有朋友能帮忙的就例外了）。所以，厂家暂不可取。直接

去找批发商吧，现在的许多批发商将生意做到了网上，但是，当你面对诸多的选择，又在对对方的情况不了解的情况下，而且看不到实物，很容易发生货不对版的情况。所以，选择网上批发商时需慎重。

实战录

偶曾在批发市场里屡次受挫，几欲灰心时，幸得一朋友雪中送炭滴传授给偶“独门秘笈”，后经偶举一反三，大有青出于蓝而胜于蓝滴势头~（嘿嘿~先臭美一下）。

不再听信买家的一面之词了，不再轻易滴就将最实在的价格告诉第一次上门的客人，而是会用自己的经验和标准去衡量，然后才酌情开价。这无疑给我们这些毫无经验滴新手们增加了一些难度。

如果你确实在为以上的问题烦恼滴话，请接着往下，偶给你支俩招儿，嘿嘿~包你管用哦！

一、入行滴行头

据偶在各个批发市场蹲点的结果来看，拿货滴店主大致具备以下几个特征：

- 1、打扮入时；
- 2、手上一定挽着个黑色的大胶袋，更有甚者是拉着行李车滴；
- 3、表情都是一副“老谋深算”滴样子。

如果你是第一次去批发市场滴话，最好参照这三点来塑造你滴形象。这第1点嘛，没有固定的标准，穿得休闲一点就ok了。绝不能有明显滴“上班族”滴特征，套装更是大大滴不要！搞不好人以为你是个富裕滴小资白领，不宰死你才怪呢！

第2点极其重要，毫不夸张滴说，简直就是身份滴象征。偶就试过拿黑胶袋与不拿的效果，前者是进店后被店主招呼：“靓女，随便看啊~喜欢什么可以打个折给你！”后者则被招呼道：“事头婆（意为老板娘），随便看啊~刚到了好多新款，拿给你看看啊？”这黑胶袋滴威力，可见一斑啦！当然，这第2条是要结合第1条哦~别穿个西装拎个大黑胶袋，被人轰出来可别怪偶哈！

第3点，关于表情滴问题，可惜只能言传而不能身教啊~反正你只要紧锁双眉，任凭人家咋热情也要保持不变，翻看货滴时候要一副挑剔兼深谋远虑滴样子即可。有条件滴mm可对着lg多加练习，直至他突然变得勤快起来且表现出诚惶诚恐滴样子便可收手。注意：可千万别把这副德性带到公司，被人炒了后果自负。

二、与店主过招

1、问价格

衣服多少钱一件吖？”“这件怎么卖？”,,,其中原由不用偶说了吧。

2、问数量

一般情况下，拿货都要各种颜色或码数都拿齐了才会算你是批发哦，对于第一次上门滴客人，店主更会这样来控制了。如果你问滴衣服有n多个颜色n多个码滴话，不要被吓着，点头就是了，意思让她自己去揣摩吧，嘿嘿！

3、回答问题

一、进一步证实你店家的身份；

二、他们滴vip客人也分散在各个区，为了保护vip客户滴利益，

必须确认给你的价格不会和这类客户滴发生冲突。

三、拉下脸杀价

逛完一圈，心里应该有底了，挑出你认为不错的店铺，再对里面的货进行更仔细滴挑选，要认真哦~这回可是来真的了。

挑出来的dd摆在一边，此时，不论店主说有几个码、几种颜色你都默认，不要表示异议，即使她把所有的货都搬出来堆成小山状也随她去吧。待到全部挑完后，让店家给你算价格——这时她给的价格肯定是按照你拿齐所有的码或颜色来算的——她会一种一种滴报给你，记好了哦。报完后你可以开始杀价了。不过此时她开给你的价格会比较实在了，不要依照街边小铺砍价滴原则哦。这个具体得看你滴眼力，向着自己心中期望的价格去靠拢，如果相去甚远，建议放弃。杀价的功力不是一朝一夕就能练就，也不是凭借一段文字就能传授滴，但请谨记：此刻你的角色是一个店家，拿货滴价格直接影响你滴利润。脸皮厚一点吧，使劲全力去砍！

价格谈好后，店主会开始帮你清点数量、打包货物了。这时你就可以从那堆“小山”中拣出你不需要滴颜色和码数。

（初次拿货，没有找到商品滴合适定位，尽可能少拿，尤其同一款式。避免资金积压）呵呵~在你告诉她你不要这个不要那个的同时，你会发现店主的脸色马上会晴转多云，多云转阴，而且会告诉你加价。你要挺住，软磨硬泡，赞美她滴东东、表示你长期合作滴诚心、述说你开店滴难处,,,使出浑身解数，嘿嘿！这个时候滴店主已经被你折腾滴差不多了，货也搬出来了，价钱也告诉你了，进退两难啦！为了下次滴生意，纵然满腹劳骚，也会答应批给你滴。

哈哈！大功告成！！此时滴你啊，别忘了对店主展露舒心和感谢滴笑容哦~还绷着个脸的话，真怀疑你会被人家狂扁！

最后别忘了让店主给你开提货单哦，货号、品名、数量、价

格一个都不能少，便于自己备案，也利于下次补货。

服装店的经营中，进货是个重要的环节，能够找到合适的货源，下面的销售工作也就会顺利不少，下面就来看看，作为一名服装店经营者，在进货时应该注意什么问题。

一、一定要争取拿到好的批发价格

批发和零售最大的区别是：批发商卖单个商品的利润低，只有通过大量的出货才能赚钱，而零售商卖单个商品的利润高，但出货量要比批发商少。开店初期，大多经营者由于不想压太多的商品，因此他们会选择每种商品都只进一小部分作为样品，通过样品去渐渐了解消费者的市场需求。如果发现该商品的需求量很大，再决定去补货，因为这样做相对稳妥，风险要小。但这种方式也有一个缺点，就是当你向批发商提出购买单件产品时，要不就是没有人愿意给你货，即使给你货价格也要比批发价格高出很多。这样一来，你这件商品较高的进货价格加上利润，必然会导致你的价格没有竞争力，很多顾客都会放弃购买，无形中干扰了你对这个产品市场前景的判断。所以当你做之前需要深入了解客户人群的需求，对自己的选货眼光有绝对的信心，进货过程中给予批发商足够的诚意和信心，用数量来为自己争取拿到好的批发价格。

二、进货的数量要把控好

进货数量包括多个方面，如进货金额，进货商品种类，单个商品种类及数量等。进货商品种类第一次应该尽可能的多，因为你需要给顾客各种产品的选择。当对顾客有了一定了解的时候，你就可以锁定一定种类的产品了，因为资金总是有限的，只有把资金集中投入到某类产品中，你才可能增大单个产品的进货量，要求批发商给予更低的批发价格。当你锁定某些种类的产品时，单个商品种类的数量可以细分为陈列数量、库存数量和周转数量。从有多年经营经验的经营者得出的结论看，起码每个单品要有5个才能够维持一个比较良性

的商品周转。（价格比较贵的商品就不包括了）当你进了一件商品又出现了热销，你很快就需要为这个商品单独补货，这时无论从所花费的时间和资金上看，都是得不偿失的，而你不补货，又只好眼睁睁看着顾客失望地离开。但如果你进了5件同样的商品的话，在销售完这5个产品的期间其他的产品也很可能需要补货，这样你就可以一次性去补货来提高补货的效率，从而节约补货开支。

三、一定要获得批发商的支持

商对你的支持表现在一旦有新货会尽快通知你，而且可能下次进货的时候他会自动把价格调整下来。还有就是批发商如果认为你是重要客户，一般都会向你透露近期那类商品热销，了解这些行情会让你对市场和客户判断更准确。

四、批发市场的进货规则

1、不要在批发店慢慢检查你的产品

当你提到货后，只要把数量点清就可以了，一般回去发现产品有问题后再要求更换（当然离进货时间不要太远了）。若你提货后就蹲在批发店里面点货，会让批发商觉得你是个很麻烦的顾客，从而不愿与你打长期的交道。

2、不要指望通过批发商换货来降低风险

进货时，千万不要对批发商提出如果产品不好卖能不能换性好卖的商品这类问题，如果你这样问，会被批发商认定你以前没有做过生意的，是生意场上的新手了，接下来不用说你都猜到批发商会给你什么样的报价了。批发商没有义务为你承担进货的风险，他能够为你更换次品已经是很好的支持了。

3、批发市场里面价格的调整很小

前面提到，批发商单件商品的利润很低，商品价格的下调不可能像零售商一样，一般调整都在2%~3%，能够降个5%就已经很厉害了。如果你死缠着批发商要求在批发价上再打个8折，又会让批发商知道你很少到批发市场混了。另一方面，在批发市场里，一般货物的运输都是通过汽车或者铁路，因为运输成本比快递低得多，而且都是买家自己负责，碰上一个好的批发商的话，他最多愿意帮你去托运，但是搬运到货场的费用和运费肯定都是买家自己付的。

在批发商和顾客之间，创业者利用其间的差价来赚取利润，但利润并不是那么容易获得的，创业者要兼顾双方的利益，进货时，既要给自己留下足够的利润空间，同时，也要让批发商和顾客都能满意。

操盘手的心得体会篇三

结束了硕士研究生的学习生涯，我们步入一个新的工作和学习环境，要很好的适应这种角色的转变，每个人都需要一个过程。相信很多人都会跟我有一样的感受：非常感谢院领导和人事部门不辞辛苦的为我们新员工举办这次培训活动，让我感觉到集体的温暖、组织的关怀和中煤国际武汉院欣欣向荣的活力。

这为期五天的培训，框架合理，内容精炼丰富。宏观层面，有我院的企业文化和发展战略的介绍；技术层面，有我院质量体系标准；业务层面，包括有epc总承包项目招投标管理和矿井、选煤厂等工程勘察设计投标程序等；职业生涯层面，有《赢在起跑线》的职业规划；思想教育方面，有先进员工的工作经验交流。这些培训内容为我们又快又好的适应新环境，转变心态，更好的投入工作都起到了重要作用。

在此次培训的过程中，每门课程都给我带来了新的思路和知识，使我了解了院里的基本情况和自己专业之外的另一片天地。给我印象最深刻的，是吴院长关于我院企业愿景的展望：

以精湛的技术和优质的服务，将我院打造为国际的国际工程公司。我认为这样的愿景是极具战略性眼光的，顺应了我国经济发展潮流，符合国家产业政策导向。我国目前正在大力实践科学发展观，建立两型社会。节能减排，发展循环经济，优化产业结构和提升产业竞争力，是经济发展的主旋律。在未来的若干年后，煤炭、化工等高能耗产业极有可能向中等国家进行转移，为顺应这一潮流，我们的市场就有可能要拓展到国外，出于内外双因，这都将是我们要面临的一大机遇和挑战。目前我院正在步入一个快速发展的阶段，现在将愿景和目标定位到国际先进标准，是相当准确的概念，也为未来若干年我院发展和奋斗指明了方向，这令我不得不感叹院领导的英明和敏锐的洞察力。

作为一名刚进入职场的新人，我有以下几点感悟，以供大家共勉：第一，我深刻感觉到自己实践能力的不足和专业知识欠缺。在校园里我积累了一些专业和理论知识，但在实际的工作中，还有很多经验、职业素养和习惯，需要我去进一步学习和感悟。这就需要我在将来的工作中要谦虚勤奋，吸收优秀的经验，不断丰富跟自己工作密切相关的知识。第二，是如何发挥自己的价值，为我院贡献力量。我想，能够进入武汉院的员工，都是在校比较优秀的学生，都具有良好的知识背景、严格的纪律性和坚强的战斗力。如何将我们的活力和知识转化为现实和先进的生产力，如何为我院增添新的荣誉和价值，是我们应该深刻考虑的问题。第三，就是如何适应心理的转变过程。从学生到社会人，角色的转变是巨大的，我们将会面临来自工作和生活新的压力。如何适应新环境，抵抗压力？要求我们要勇于应对新的挑战，更好的提升自我，从严要求自己，努力为将来的发展打造更为广阔的天空。

操盘手的心得体会篇四

你在淘宝上逛一会就发现服装店是最多的，这说明什么呢？说明服装网店利润确实可观，所以有那么多人去做这行。但

是在开一个服装店之前，怎么在淘宝上开网店。那选好服装网店货源是个最关键的问题。你如果处理不好，到最后不仅不能赚钱还会赚到一大堆的库存。

1. 第一种、小额批发存货

可以自己一个人去批发市场上拿货，每个款式拿一些。自己专职来卖。这种方式的除非你的信用级别特别高，你的眼光也特别准，能把量跑起来，是可行的。但是往往我们没有100%的把握，拿到手的东西客户都喜欢，一旦服装货选的不好，退不了，那就得倒搭很多钱了。采用这种方式的最好去1688这样的小额网络批发市场进货，能够减少不少的进货风险。

2. 第二种、网店代销

这种方式目前比较流行，两头空，中间赚差价，办公室一族的最爱，赚到钱了美滋滋的。往往自己不需要大量的资金准备，只要找到一个好的服装代销商，做的好的话，会有一个不错的发展。但往往事情不是想象的那么容易，遇上精通的买家你的批发价就透出来了。一个问题就是，手里没有货，回答客户的问题心里比较担心，也不是很明确，为了把东西卖出去不得不编出一些答案来回答，到头来吃了差评。另一个就是库存吃不准，好不容易卖出一件衣服了，供应商说没货了，白忙一回，算了，交易关闭了吧。所以说各有利弊。中国货源大全上面这样的服装代理货源很多。

3. 第三种、跑勤经营

之所以这么叫就因为这种方式要经营跑动于批发市场。先拿好样衣，回来制作图片，有人要再去拿货。这似乎不错，存货很少，没有太大见险，也可以专心做网店。不好的地方是，要勤跑动，哪怕卖出一件货赚10元也得去，人比较辛苦。如果仅仅是这样还是可以接受的。更严重的问题是女装的更新

速度比较快，你没卖几天，你的上家换新款了，晕，又要重头再来编辑产品，好辛苦啊。

4. 第四种、伴实体店一起经营

这种方式比代销要好很多，可以看到物品，不存回答不了客户的问题，自己也很清楚自己的库存有没有。这种方式的投入比较多，一般开店的人都不会去做图片处理的，拍照的技术不会太高，店里的东西都比较难看，相片是网店的比较重要的展示方式，相片不好，网店的浏览量会比较少，成交量自然就高不上去。另外一个，实体店的掌柜往往是实体经营为主的，网上的客户经常会因为遭到“冷落”而离开。

服装开店如何找网店货源的常见进货渠道基本就是这4大类，还有一点不少卖家表示，在进货过程中容易被骗或者被忽悠了，因此笔者提醒各位想做服装销售的卖家在进货过程中一定要小心谨慎，不要贪便宜而误入骗局。对观察，多对比，这样可以很大程度的避免*受骗。由<http://>站长整理。

操盘手的心得体会篇五

白驹过隙，转眼间为期3天的__市万名社工培训已结束。专门为社工培训的机会并不多，所以这次难得的3天培训，使得每一名社工倍感珍惜。

培训中，每一位老师带来的讲授课程，从__x区社会建设及发展规划到加强和创新社会领域党建工作到中外社会建设理论概述，再到社会公共服务理论与实践再到加强和创新社会管理……每一堂课都很精彩，这次培训让我记忆最深的就是来自中国青年政治学院孙莹教授在讲到社区队伍与志愿者队伍建设。听了孙教授的一番讲解，让我很受启发，在社区工作看似不需要多高的技术含量，其实要想把工作做好需要很多的技巧，比如沟通技巧，团结协作技巧，以及应变事务的能力，我们知道了社区居民的理解能力和表达能力因为经历、

年龄、学识等因素而大相径庭，面对不同的人群要用不同的策略，要了解不同行为表现人群背后的心理因素，要善于站在居民的角度换位思考。因此在今后工作中，我们不能因为自己手上有事就草草打发来访居民，要耐心倾听居民诉说，让居民把情绪发泄出来，把不满诉说出来，从细微中洞察信息和居民诉求，了解事件背后的深层原因，才能更好的解决问题，为居民服务。

虽然培训内容与平日里在社区的工作有着有一定距离，但听后使我们更全面、详细的解了社会、政府对社区建设的重视，以及出台的相关政策；老师们用通俗易懂，言简意赅的语言和一个个生动、鲜活的例子丰富了我们对于社区建设理论知识的掌握。

时代在发展，每一个人都要不断进步，此次培训内容丰富，让我们跳出了小社区，跟着老师们从宏观方面了解社区建设今后发展方向及实施方法，我也深刻体会到要想做好社区工作，光有一颗赤诚的为人民服务的心是远远不够的，我还要不断完善自己具备社会工作专业知识，比如心理学、社会学、政治学、管理学、教育学、法学等多学科综合知识，熟练掌握与社区工作业务相关的法律、法规、政策知识及个案、小组、社区、社会工作行政等社会工作方法，理论联系实际，应用到社区工作中。用饱满的热情和自信面对社区工作。