

# 最新新手学车换挡 职场新手工作心得体会样板(大全7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 新手学车换挡篇一

毕业之后的我很顺利地得到自己的人生的第一份工作，而同时，我的很多同学还在东奔西跑地找工作，在严峻的就业形势下，公司为我提供了如此珍贵的一个工作机会，我倍感珍惜！

公司为了帮助我们这些新员工尽快适应公司环境与工作，特为我们提供了培训课程，通过这次培训和学习，我知道我们的公司是湖南广播影视集团指定的广告一级代理公司和节目发行公司，我们能够运用本身所拥有的优质媒体资源，无缝植入王牌节目，结合线下活动推广，凭借强劲的整合营销平台，帮助国内外企业更有针对性、更有效地进行大众传播和营销推广。我们公司改进了传统的广告投放模式，能为广告主提供全方位的整合服务。我们公司是一个充满活力、勇于创新团队。这个团队就像奔腾向前的骏马，正勇往直前！

通过培训，我还知道如何做到从学生到职员的社会角色转变。我认为在学校，我们的主要任务是学习，是为获取知识，提升自己，是一个索取的过程。走出学校，我们应该主动承担起为服务社会的责任！所以当刘老师问大家：有谁认为自己是打工的？请举手时，我反观自己，不是这种心态。不错，工作是我们获取生活来源的一种方式，但更应该是我们回报社会，感恩社会，并实现自身价值的一种方式。我们应该以一

种敬业的态度去把工作做好，当我们专心于自己的工作时，我们会得到一种愉悦的享受，这个境界离我们事业有成的人生目标也就不远了。所以说是工作，还是事业，取决于我们的态度，工作是谋生，事业是人生，态度决定命运！

这次培训之后，我感到收获到了一颗丰盈的心，培训课程结合了一系列的哲理故事，让我记忆犹新，受益匪浅。在这里顺便说一声：真的很感谢公司及\_\_老师！希望公司及\_\_老师能为我们提供更多这样的共同学习成长的机会！

半年过去，在\_\_经历的传、帮、带及部门同事的热心帮助与支持下，我能协助郑总做一些客户中心的日常工作，也初步了解了广告业务的工作流程。作为客户代表，我们的一言一行都代表这公司的形象，只有足够专业，才能够给客户留下良好的，深刻的印象。为了尽快将工作做好，有时下班后我会选择留下来看点专业书籍，我坚信努力就有机会成功！

作为一名\_\_集团，\_\_航空有限责任公司的新员工，很荣幸参加此次公司组织的入职培训，在为期六天的培训中，不仅学习了公司发展现状、企业文化、战略发展、部门分布、部门职责以及新员工从角色的转变等，还进行了艰苦精彩的军训。虽然六天的培训结束了，然而留给我的启发及思考却刚刚开始。

通过这几天的学习，在我的大脑里对日后的工作有了个大概的框架和思路，对以后顺利开展工作有很大的帮助，但是有很多具体的工作方法以及领导与前辈们的经验还需要自己在实际工作中慢慢学习体会。在酸甜苦辣的军训生活中，无论是教官的指导还是公司老员工的教诲，都让我看到了一种团队精神和力量。所有学员积极参与，无论是在平时训练和在进行各种游戏中，还是在最后的结训表演上，学员们都积极参加，努力的融入团队，并且很好的扮演好自己的角色，这让我体会到个人与团队的关系，没有团队，就没有个人角色的成功，只有更好的融入团队，承担责任，敢于担当，才能

实现个人与团队的双赢。

六天的时间，这个过程让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了变化。人没有高低贵贱，只有转变观念，端正心态，以努力换取肯定，用实力赢得尊重。学历不等于能力，没有低素质的员工，只有高标准的管理。做我所学，学我所做，树立正确的人生观，价值观是立身的本质，成才的导向。只有对未来一切具有强烈的责任感，以各种方式进行学习，提高自身修养。铭记真诚、勇于承担、懂得感恩、回报社会、塑造真、善、责、爱，的世界观和人生观。只有正确的人生观，世界观是不够的，只有加上吃苦耐劳的精神和心态，更加的努力，付出更多，才能正真的实现目标，才能为团队，为公司做出更多的贡献。

正如前文所述，培训内容详细，培训成果卓有成效，这六天的培训将对我的职业生涯产生深远的影响。感谢公司为我们提供如此形式的培训，最后引用一句话：认真做事可以把事做成，用心做事才能把事做好。在工作中我一定要学会做人，用心做事。

职场新手工作心得体会样板（精选篇3）

## 新手学车换挡篇二

主要用于起步。不要认为自己的车动力好，而盲目的用高档位起步。大型车辆的一挡是按满载起步设计的，因而在轻载时可以选择二挡起步，而多数小型轿车在设计时都是按一挡起步设计的。因此，小型轿车除非特殊情况外应该选择一挡起步。

主要用于通过复杂路面和处置复杂情况。如通过无特殊障碍的锐角弯路、人流密集的繁华路段、坡度较大的路段、坑洼路段等。

主要用于城市道路中低速行驶。视情况，加速可以方便的过渡到四挡，减速可以方便的减至二挡。

主要用于较长时间的高速经济行驶。多数车辆的最佳经济车速都会出现在四挡，即四挡速度区间的低段。

主要用于高速公路长途行驶。这里的“超速”指的是发动机的转速，即发动机在四挡速度区间的高端转速会很高，但动力尚有富余，如持续的保持过高转速，即废油又增加磨损。这时及时升至五挡，一则可以保持较高车速，二则可以使发动机接近最佳转速。需要注意的是，尽管五挡时车速最快，但却是扭力最小的。

## 新手学车换挡篇三

每个司机都是自己的驾驶习惯，就算在驾校学习也一样，教练也会把自己的驾驶习惯教导给学员。下面是本站小编整理的一些关于新手开车快速掌握换挡技巧的相关资料，供你参考。

对于手挡车来说，要想驾驶自如，离合器的重要性可谓首当其冲。在开车时除汽车起步、换挡和低速刹车需要踩下离合器踏板外，其他时间都不要没事踩离合，或把脚放在离合器踏板上。

起步时的正确操作。起步时离合器踏析的操作要领是“一快、二慢、三联动”。即在踏板抬起开始时快拾;当离合器出现半联动时(此时发动机的声音有变化),踏板抬起的速度稍慢;由联动到完全结合的过程,将踏板慢慢拾起在离合器踏板抬起的同时,根据发动机阻力大小逐渐踩下油门踏板,使汽车平稳起步。

换挡时的正确操作。在行车中换挡时,操纵离合器踏板应迅速踩下并抬起,不要出现半联动现象,否则,会加速离合器的磨损。另外,操作时要注意与油门配合。

为使换挡平顺,减轻变速器换挡机构和离合器的磨损,提倡使用“两脚离合器换挡法”。这种方法虽然操作较复杂,却是开车省车省钱的好方法。

在刹车时的正确使用。在汽车的行车中,除低速制动停车需要踩下离合器踏板外,其他情况下的制动都尽量不要踩下离合器踏板。

自动变速器的选挡杆相当于手动变速器的变速杆,一般有以下几个挡位:p(停车)r(倒挡)n(空挡)d(前进)l(or1即1速挡)。这几个挡位的正确使用对于驾驶自动变速器汽车的人来说尤其重要。

驾驶自动变速器的车辆起步后,如果希望保持较好的加速性能,可以始终保持较大的油门开度,自动变速器会在较高车速时升入较高挡位;如果希望平稳行驶时,可以在适当时候轻抬油门踏板,变速器就会自动升挡。使发动机在相同车速时保持较低转速,可获得较好的经济性和宁静的驾驶感觉。这时再轻踏油门踏板继续加速,变速器不会马上退回原挡位,这是设计者为防止频繁换挡而设计的提前升挡、滞后降挡功能。明白了这个道理就可以随心所欲地享受自动变速器带来的驾驶乐趣了。

新手开车快速掌握换挡技巧的相关

## 新手学车换挡篇四

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，而且会告诉你要加价。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成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。

## 新手学车换挡篇五

1、1档为起步档，与倒档齿比性能基本相同，故不宜持续高速运行。一般车动产生惯性后即可换入2档。

2、换挡时宜干净利落，不宜拖泥带水。

3、离合踏板踏下要快，离开要慢。避免换挡后发动机转速变得极低，遇此情况，应再次减档，甚至跳跃减档。

4、摘档时，先踩离合再收油门，否则发动机会拖慢行驶速度。

5、加档时，先预压油门再松离合。尤其高速行驶中的换挡。起步前，可预压油门少许，至发动机约1500转/分左右，无须转速表，只要凭感觉，同时再按照快、停、慢三步曲缓放离合踏板。

由于小型车都有齿轮同步器，故加、减档时理论上无须采用两脚离合操作，但在实际操作中，减档时使用两脚离合提高了操控合理性，对车辆是很有好处的。

作为经验和实际操作都明显不足的新手司机，应该保持一个严谨的态度上路，避免出现各种失误，并且要对照各种正确的操作方法来改正自己错误的方法。

## 新手学车换挡篇六

对于手挡车来说，要想驾驶自如，离合器的重要性可谓首当其冲。在开车时除汽车起步、换挡和低速刹车需要踩下离合器踏板外，其他时间都不要没事踩离合，或把脚放在离合器踏板上。

起步时的正确操作。起步时离合器踏板的操作要领是“一快、二慢、三联动”。即在踏板抬起开始时快抬；当离合器出现半联动时（此时发动机的声音有变化），踏板抬起的速度稍慢；由联动到完全结合的过程，将踏板慢慢抬起在离合器踏板抬起的同时，根据发动机阻力大小逐渐踩下油门踏板，使汽车平稳起步。

换挡时的正确操作。在行车中换挡时，操纵离合器踏板应迅速踩下并抬起，不要出现半联动现象，否则，会加速离合器的磨损。另外，操作时要注意与油门配合。

为使换挡平顺，减轻变速器换挡机构和离合器的磨损，提倡使用“两脚离合器换挡法”。这种方法虽然操作较复杂，却是开车省车省钱的好方法。

在刹车时的正确使用。在汽车的行车中，除低速制动停车需要踩下离合器踏板外，其他情况下的制动都尽量不要踩下离合器踏板。

## 自动挡换挡技巧

自动变速器的选挡杆相当于手动变速器的变速杆，一般有以下几个挡位：p(停车)、r(倒挡)、n(空挡)、d(前进)、l(or1)即为1速挡)。这几个挡位的正确使用对于驾驶自动变速器汽车的人来说尤其重要。

驾驶自动变速器的车辆起步后，如果希望保持较好的加速性能，可以始终保持较大的油门开度，自动变速器会在较高车速时升入较高挡位；如果希望平稳行驶时，可以在适当时候轻抬油门踏板，变速器就会自动升挡。使发动机在相同车速时保持较低转速，可获得较好的经济性和宁静的驾驶感觉。这时再轻踏油门踏板继续加速，变速器不会马上退回原挡位，这是设计者为防止频繁换挡而设计的提前升挡、滞后降挡功能。明白了这个道理就可以随心所欲地享受自动变速器带来的驾驶乐趣了。

除以上主要差别外，在操作技巧上也有差别。比如在汽车转弯时，特别是前轮驱动的车，在弯道里加油转弯比减油或滑过更安全易控。而自动挡的车由于在制动减速后的加油提速有一个短暂的滞后，所以驾驶自动挡的车过弯时应早一点制动，并将车速减得低一些，然后再加油让车在牵引力的带动下转弯。如果入弯过急，然后再踩刹车，车辆将发生甩尾或侧倾现象，非常不安全。自动挡汽车超车的技巧也是非常重要的，超车时的急加速仅靠变速箱电脑的能力是很难在短时间内完成的，所以此时应将踩油门的脚松一下，然后再猛踩下去，使发动机转速迅速提升，达到令车迅速提起速度的效果。

## 新手学车换挡篇七

新手开车必须要掌握好安全驾车的常识以及开车技巧。在开车的时候特别要注意后车保持足够车距，这种办法在夜间或

高速路上行车时非常实用。

新手通常最怕拥堵，离路口越近，车辆行驶速度越慢，行人和非机动车会乘隙通过，需要特别留心。

目前，像北京市这样的大城市都有许多高架桥，落差很大，新手下桥时容易控制不住车速，眼看撞到前车时，才猛踩刹车，这是很危险的。正确的作法应是间断踩刹车或换入低速挡，利用发动机牵阻力控制车速，切不可空挡滑行。

换挡是开车的基本功，虽然简单，但在日常行驶中却常见到有些驾驶员的不良操作习惯，比如用力过猛、硬挂、硬拉或用手心敲击变速杆球头等等。

正确的换挡方法应该是动作柔和、敏捷，目光注视行驶前方，勿向下看，左手稳握方向盘，右手掌心微贴变速杆球头顶端，五指自然伸展稳握球头，左脚踏下离合器踏板，右脚同时松开油门踏板，运用腕和肘部的适当力量，将变速杆换入所需的挡位即可，而且一定要注意挂倒挡时，必须在停车情况下进行。