

最新服装计划表 服装工作计划(通用7篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

改革开放简史心得体会篇一

光阴似箭，为期七天的汽车销售试岗结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售试岗期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是在培训如何和客户沟通交流，给我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什么？世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么？里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的

历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售试岗期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售试岗工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题；但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售试岗的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

改革开放简史心得体会篇二

转眼间，我来xx4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。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，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：

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，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

改革开放简史心得体会篇三

我是一个从事了多年的老教练了，在教学中对学员一视同仁，年小的是我的孩子，年长的是我的兄弟姐妹。学车时是师徒，学成后是朋友。

学车过程中，一丝不苟、严格要求。坚持两个爱谁谁一练车时爱谁谁，都要严肃认真，一丝不苟，绝不许聊天开玩笑；练完车后爱谁谁，嬉笑打闹开玩笑都无所谓。前提必须是练好车。要让学员真正掌握驾驶技术，除了认真传授外，还必须让学员多练车。

现在，许多驾校和教练员为了多招收学员，拼命压低收费标准。实际上学员们并不一定省钱，因为他们的练车时间为了省油被缩短了(为了把少收的钱找回来)因为练得少，勉强考出驾照还不敢单独上路驾驶，有的无奈只得再花钱请陪驾再练车。

有的硬着头皮提心吊胆的驾车上路，稍不小心就出事故或违章，又得花一大笔钱。所以，一点没省钱，反而多花了不少冤枉钱，还平添了不少烦恼。因此，学车别只盯着价格，重要的是找个好教练，交钱以前先去考察一下，观察一下教学水平。

考察训练场地，建议选择不很平坦的场地，那样的场地可训练刹车和离合器的控制。为以后的训练和实际操作打好基础，对未来的驾驶技术起着至关重要的作用。再就是和在学的学员沟通交流，通过他们了解教练的综合素质。

有人说学车找集体的不找个人包车的，实际上这是误解。

其实集体和个人包车各方面都一样，如：报名、考试和练车都一样，不同的是的练车时间比集体的灵活。

个人包车的练车时间是随着学员走，根据学员的时间安排训练，如：早晨、中午、晚上等等。

练车的场地除了桩也不同。

驾校一般的是在场地里练，而个人包车的在马路上练。

我就是在马路上练，先是在车流少的马路上练，然后在车流量大的马路上练。

这样学员学成后能在较短的时间里直接上路驾车，不至于因没有在车流大的马路上驾车的经验而惊慌失措，导致不敢驾车或出交通事故。

我的原则是：宁肯让你现在因我的严格要求而骂我，也决不让你将来因我教学不严出事故而恨我。

技术是为你自己学的，不是为了他人、不是为了单纯考驾照而学的！

朋友们，为了自己和家人，为了他人和他人的家人；为了自己的一生平安和幸福，请找个好教练，认真用心的好好学车，踏踏实实地练车吧！祝你们学好车练好车，不远的将来都是驾车高手。

祝你们一生平安幸福！

改革开放简史心得体会篇四

日前，大众汽车学院第三期公开课在北京751园区内的大众汽车学院培训中心成功举行，培训中心总建筑面积超过16000平方米，共有22个培训教室，包含7个理论与实操一体化的技术培训教室14个理论教室和1个it教室高大上的学习环境，充满艺术感的园区，每走一步都是一幅画卷。

本期公开课上，大众汽车学院院长申筱洁教授与学院的资深讲师通过趣味化游戏情景模拟角色扮演等新颖的混合式教学方式，让参与者全程体验了汽车销售售后和维修的服务流程培训，科学严谨人性化的混合式教育方式让我们感受到了大众汽车学院特色教学，令人印象深刻。

以客户为主的销售理念是销售培训的主导，依据测试分组，根据测试结果来制定不同的销售策略，我想这种销售依靠的不仅仅是口才。

五颜六色的颜料瓶混合出的精彩令在场嘉宾燃起了极高的兴趣，它的神奇在于固体的纤维状相互混合可以变出新的颜色。挡风玻璃的修复需要费些心思，却又令人兴致勃勃。车身小坑的修复也是机智的。用到了反光板找位置，没有遇到过这种情况的。我看到这些，还真有点打开眼界。伴随着讲师们专业的授课讲解，现场更多地通过小游戏以及多媒体的展示，让我们能够全程零距离参与其中，在实操中受益匪浅。

在此次公开课上，申筱洁教授也对大众汽车学院的发展和前景做了展望，她表示20xx年是业务拓展和培训质量进一步提升极为关键的一年，必须要不断完善和提高服务。据了解，目前大众汽车学院提供了12个课程模块，200多个培训课程，包括3000多份课件。自20xx年成立以来，累计培训人次超过200万，累计认证培训师超过1000人，始终保持100%的培训师认证率。并将继续为学员及员工提供最前瞻的技术最先进的教学设备及最严谨的培训服务体系，为大众汽车集团(中国)的发展输入源源不断的动力。

立足当前，着眼未来。20xx年以来，国内市场的汽车销售和存量都大幅增加，汽车产业的扩容使得对于专业类人才的需求上升。大众汽车学院旨在依照大众集团全球领先的培训标准，通过对员工提供完善高质的培训课程，储备优秀的人才资源，打造一流的培训师及服务团队，提升品牌价值，提高客户满意度及忠诚度，进一步巩固大众汽车在中国以及亚太地区的领导地位。同时，大众汽车学院将国际先进体系与中国汽车市场的发展现状相结合，不断寻求人才培养领域的创新技术及理念，力争成为国内乃至世界首屈一指的汽车行业培训机构。

改革开放简史心得体会篇五

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了做为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两天的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和蔼可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献

汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的销售人员，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。

汽车销售顾问培训心得体会汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不

是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的汽车销售顾问，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以说，现在的汽车销售顾问工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售顾问。

顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售顾问以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。

通过学习，让我认识到：做想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，面对不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有以下几点：

1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑经，想办法，

做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2. “信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务” / 价格=价值

一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么呢？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什

么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行汽车销售产品。

5.“f.a.b法则”

述的是产品的事实或特点；优势a是解释了特征的作用，表明产品如何使用或帮助潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

通过学习充分了解到，在日后我行汽车销售中，我们必须灵活运用fab法则，将我行汽车销售的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

我认为，所谓幸福不过是一种心情的感受，人生的每一个阶段都有他人无法取代的快乐。我希望汽车行业的老板们，能够多理解、关心一下自己的精兵强将，因为他们都是最优秀的，没有他们，公司不可能这么迅速地发展；我希望我们的上帝们对汽车销售顾问能够多一份理解、多一份沟通，我们肯定会设身处地为您提供最合适的产品、最优质的服务。最后，祝福汽车销售行业的朋友们，相信经过我们的努力拼搏，快乐和成功都会不期而至。

汽车电气教具制作培训心得体会

天祝职业教育中心宁匡之

20__年8月19日至20__年8月29日我有幸参加了汉斯·赛德尔基金会在酒泉职业技术学院举办的“汽车电气教具制作”培

训班。在整个的实习中我学习了很多的东西，感受颇深。

一、增加知识积累，提高动手能力

在十天的培训当中，我们实习了关于“汽车灯光”、“汽车点火系统”的教具设计制作。在这个过程中，我不仅见到了“汽车灯光系统”、“汽车点火系统”的实物及零部件，还简要了解了他们的工作原理。在制作教具时还用到了剪板机、台钻及钳工和电子电工工具，使自己的动手能力显著提高。

二、丰富了教学方法和手段

这次培训采用的是项目教学法，我参与其中，深深体会到她的魅力及与传统教学法的不同。

传统教学法在制约着老师与学生的发展，而项目教学法既能让学生真正地学到知识与技能，又能开拓学生的视野，锻炼学生的操作能力、交际能力、协作能力等，以适应社会需求，是师生共同完成项目，共同取得进步的教学方法。

三、创造了一个交流沟通的平台

实，更加成熟。

总之，经过本次培训使我的技能水平和教育教学水平又有了进一步的提升，对今后的教学工作多了一些方法和策略。今后我会将在这里学到的新知识、新方法尽快地内化为自己的东西，运用于教育教学过程中去。

在学期结束前，我们6个参加培训的同学早已开始结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车

电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让

我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧！

这是本人在这十二天培训后的心得体会，就写到这里吧，很感谢我的老师和师弟们。

改革开放简史心得体会篇六

转眼间，快实习两周了，这两周的时间已经让我体会到了职业人和校园人的区别，在学校，我们可以听到老师苦口婆心的教育；难受或是累了可以休息一下；心情不好还可以和同学诉说。可是当我们来到工作岗位时，却发现了很多的不适应，汽修厂的师傅不像老师那样有耐心为我们一一解答问题，更多时候需要我们去领悟。即使是这样，我也不会退缩，我会坚持，并体会到了我们要用两种身份去实习：

以正式工作人员的身份进行实习。我不能因实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和纪律，从小事做起，向装配工人或汽车修理工虚心求教，要尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际动手实践操作能力。

以学生的身份去实习。在实习的同时要认真系统复习所学习的知识，到实习单位要把老师所传授的知识与实际操作相结合，多对照，多思考，多问为什么，虚心请教，不耻下问。

我相信，我的第三学期会有很大的收获。

实的第三学期就要结束了，在这两月之久的实习阶段中，我们都受益匪浅。第三学期是我院的办学特色，主要是通过实践学习来提高我们的动手能力，将我们的理论知识得到充分的发挥和巩固。

在这段实习阶段我们也学到了很多在院内没有学到的知识，也体会到了很多没有体会过的生活。

我所在的专业为汽车整形技术专业，它的专业技术主要包括汽车钣金维修，汽车漆面修复以及汽车室内装饰。而我选择的是汽车钣金维修，在上次的第三学期中主要也选择了钣金修复，这学期也依然选择了这项专业技术，因为毕竟有了一次实习经验，所以在这次的实习当中不会有太多的坎坷和困难，在工作中也是得心应手。

钣金修复主要分为几个大框，其中有汽车车身钣金修复，汽车车架校正及其汽车的辅助系统的维修。在工作中，要想成为一个优秀的钣金修复师首先要有灵活的头脑和一双灵巧的手，以及一颗上进的心，这些都缺一不可。钣金修复属于一个技术含量大的工作，说是敲敲打打就干活，但是其中却少不了细心的观察，完美的计算，因为在这过程中要是有一个环节出了错误将会带来很大的损失，这样会使汽车失去原有的流线造型和视觉冲击，所以要认真对待每一项工作环节，这样才不会破坏汽车的完美外观。

在工作中不仅要对工作保持认真态度，还要对周围的人维持好良好的关系；不仅要灵活的去运用学到的知识，还要学会取长补短，尊重师长，团结队友。每一项都是必不可少的！第三学期就要结束了，我们也即将面临毕业，所以要认真的把这次所学到的知识和技术进行理解和消化，这样才会在以后的工作中如鱼得水。

第三学期即将结束，仔细回想起这两个月中自己到底学会了什么？忽然发现自己懂得了不少东西。在两个月的实习中虽然留下许多汗水，也受过点小伤，但那都不算什么，重要的是自己通过两个月的学习却是收获许多。回想起这些，就算自己再累也值了。没有付出，怎么可能会有收获那！

可也动手了，虽然只是简单的磨沙纸。就这样我慢慢地和师

傅学习。后来我转到机修车间实习，我对机修很感兴趣，机修的小师傅对我很好，我也学的很认真，他教会了我许多东西。我很感激他。

改革开放简史心得体会篇七

随着钟声的敲响，**年已然成为历史。这一年我的工作主要分为两个方面：

一方面是：1-9月份在保修工作上累计完成**元业绩。服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年奇瑞公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政策精髓避免保修件误判出现对公司造成不必要的损失。灵活操作非保修件的保修工作，争取公司利润最大化，从而提升个人工资水平。

其次在11-12月份由于公司工作需要，服从公司领导安排调入备件工作。克服自身备件业务能力的不足及种种压力，努力学习备件业务知识，提高自己业务能力水平，带动部门员工工作能力及思想素质。积极与备件公司进行沟通，解决之前定不了、定不回的备件问题，改变之前缺件、拆件现象，避免漏定、误定。

在大力压缩库存的情况下确保库存达标率提高周转率。杜绝因备件问题的用户投诉。两月累计订货**元，完成出库**元。将为持续压缩库存，消耗库存呆滞件而努力奋斗！

**年是不平凡的一年，也是机遇与挑战共存的一年。在欧美金融危机的影响下，在我国金融政策的调整下人们纷纷紧抓口袋、节衣束食，翘盼未来。汽车市场更是迎来了一个寒冷的冬天。在如此艰苦的环境中，公司在总经理的正确领导下，在各级领导及员工的努力下，公司迎风破浪，稳步发展。销售及售后业绩均较往年有所提升。

种植

**年工作计划主要针对配件6s管理：整理，整顿，清洁，清扫，素养，安全。配件部要保持定时的卫生清扫、货物处理、安全防范措施，做到整洁有序。另一面是配件进销存管理，储位管理，存货管理，经营管理。保持备件公司库存达标率与库存周转率的合理水平，既符合厂家考核要求，又避免资金过度积压，保持良好的配件周转及资金的合理利用。

改革开放简史心得体会篇八

在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的汽车销售顾问，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售顾问工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售顾问。

顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售顾问以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运

用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。

通过学习，让我认识到：做想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，面对不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有以下几点：

1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑经，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2. “信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务”/价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行汽车销售产品。

5.“f.a.b法则”

通过学习，让认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f(feature)和优势a(advantage)作为支持，把产品的利益b(benefit)和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描述的是产品的事实或特点；优势a是解释了特征的作用，表明产品如何使用或帮助潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

通过学习充分了解到，在日后我行汽车销售中，我们必须灵活运用fab法则，将我行汽车销售的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

我认为，所谓幸福不过是一种心情的感受，人生的每一个阶段都有他人无法取代的快乐。我希望汽车行业的老板们，能够多理解、关心一下自己的精兵强将，因为他们都是最优秀的，没有他们，公司不可能这么迅速地发展；我希望我们的上帝（客户）们对汽车销售顾问能够多一份理解、多一份沟通，我们肯定会设身处地为您提供最合适的产品、最优质的服务。最后，祝福汽车销售行业的朋友们，相信经过我们的努力拼搏，快乐和成功都会不期而至。

改革开放简史心得体会篇九

随着加盟汽车美容店的朋友越来越多，汽车美容店的竞争也越来越激烈了，要想在激烈的竞争中脱颖而出，好的管理是必不可少的。小编根据自己的亲经历和专业人士的一些建议总结出了，汽车美容店在管理中应该注意的八条注意点。

任何汽车美容店都会面临员工流失的问题，从业人员的工作

性质、加之对年龄的一些限制，是员工流失的客观现实，但是员工流失率过高会对销售产生很大影响。

汽车美容店对员工制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严肃、严格，这样才能使整个队伍有序规范，如日常的考勤、各项报表的提交、现场劳动纪律等，一定要遵照员工管理制度执行，对该处罚的'不可手软；但另一方面，员工也是常人，要对其思想动态加以关注，员工情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活中有困难的员工要加以帮助和关心，体现管理人性化。

员工每天工作时间在六个小时以上，工作做得好，也会让其产生成就感，没有哪个人希望自己是落后的，如果一个管理人员只会用处罚手段，那无疑是监工，适当的激励会让人从心底里接受并做的更好。

在一个店面中，店长的作用是不容忽视的，他是的店面核心。他要对店面的人员、货品、卫生、陈列、销售进行负责。因此，想要管理好各个店面，先要从管好店长这一环节开始做起。

一个汽车美容店，如果管理者不懂得授权，势必增加工作难度。

每天的早晚会总结前一天的问题，安排新一天的工作，这是早会的一个基本内容，但早会还要起到培训的作用，这个培训除了管理人员来做之外，还可以充分调动员工的参与！

单单晨会培训是不够的，除参加汽车美容店统一组织的定期培训之外，楼层管理者还要组织有针对性的培训，坚持每周进行一次，日积月累的培训会对员工的素质有所提高。

管理人员培训员工，首先要自己先明白，商品知识、销售技巧、商品陈列等，作为一个管理人员自身能力要强，除了定

期培训，现场管理也是一个培训指导的过程。

改革开放简史心得体会篇十

前几天我参加了公司为我们安排的销售技巧的培训，通过这三天的学习，我可以说是受益匪浅，让我感受到要想成为一名优秀的汽车销售员不是一件容易的事，不单单是只靠一张嘴就可以卖好车的。

人们都说销售只要嘴皮子利索，能把客户说到心动，这是一种很片面的看法，也可以说是一种误区，其实要成为一名专业的汽车销售人员，除了能说会道以外，还必须拥有正确的态度，丰富娴熟的销售经验，对市场的洞察能力，以及把握客户心理和需求的意识，这样才能走向成功。

在汽车销售界，销售人员至少必须具备两个条件，一个是业务能力，另外一个就是个人素质。关于业务能力，销售人员必须要有以客户为中心的营销理念，然后以适当的方法和技巧来满足客户的需要；关于个人素质，说的是销售人员必须具备端庄的仪表和良好的心理素质。

一是销售准备，良好的开端等于成功的一半；

二是接近客户，好的接近客户的技巧能带给您好的开头；

六是展示的技巧，充分运用展示技巧的诀窍，能够缩短销售的过程，达成销售的目标；

七是缔结，与客户签约缔结，是销售过程中最重要的了，除了最后的缔结外，您也必须专精于销售时每一个销售过程的缔结。每一个销售过程的缔结都是引导向最终的缔结。