

# 车省油的说说 心得体会社会心得体会 会(优秀8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？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 车省油的说说篇一

社会是一个大家庭，我们每个人都是社会中的一员。走入社会后，我们会遇到各种不同的人 and 事，这让我们不断成长，在成长的道路上积累了许多心得体会。今天，笔者将分享一些自己在社会中的心得体会。

### 第二段：适应环境

不同的环境，需要不同的适应。进入职场后，我们要适应不同的工作环境，适应不同的领导和同事。在这个过程中，我们应该学会与人相处并建立良好的工作关系，以此为基础进行工作。同时要注意自己的言行举止，保持一个良好的工作形象以及对自己的职业要求的不断提高。

### 第三段：与人相处

在与人相处的过程中，我们需要学会以诚相待，以善待人。尊重对方的权利和需求，充分发挥自己的主观能动性，在互利共赢的基础上，保持良好的人际关系。打破隔阂需要基础的信任和理解，与同事朋友建立深厚的感情，可以帮助我们成为更好的人。

### 第四段：勇于担当

在社会中，我们需要勇于担当。无论是在工作上还是在日常生活中，我们都应该承担自己的责任。勇于承担责任可以增强我们的责任感和主动性，不断推进自己的个人成长，为他人所信赖和依赖。

## 第五段：结尾

总之，社会是一个大熔炉，我们可以从中学习到很多。在社会的每个角落不断地学习、进步和成长，找到自己的位置，并为自己负责、为社会负责，这是我们的目标。没有什么比拥有一颗真诚的心，以及对自己和他人做好的客观评估更重要的。让我们以一颗平和的心态面对人生的挑战，继续发展和提升自身的素质，创造更美好的未来。

## 车省油的说说篇二

在当今互联网大潮中，心得体会网是一种备受追捧的网络平台。无论是为了自己成长，还是为了分享经验，心得体会网都是极佳的选择。在我使用心得体会网这段时间里，我深有体会，以下是我的总结：

### 第一段：心得体会网可以使你获得新的知识和技能

心得体会网中有很多关于各种技能、知识和生活经验的分享，可以使你获得新的知识和技能。尤其是在学习某种技术或专业知识时，我们常常需要一些实践经验，而心得体会网正是让你从别人的经验教训中获取学习所需的经验。

### 第二段：心得体会网能让你在工作中更加自信

在工作中，心得体会网的分享可以让我们了解前人踩过的坑，找到合适的解决方案，以及更好地理解业务。例如，如果你在销售行业工作，那么你可能会在心得体会网中找到一些关于销售技巧、销售经验分享的文章，可以使你更加自信和有

效地完成销售工作。

第三段：心得体会网能使你了解更多的文化知识和行业趋势

在企业、教育、金融等领域，心得体会网中不仅有经验分享，同时也分享相关的行业趋势和文化知识，帮助我们更好地了解这些行业和领域。这种信息能使我们在行业内更广泛地发展自己的知识和视野。

第四段：心得体会网能使人更加完善和提高自己的能力

在心得体会网上，不仅可以获取知识和技能传授，同时也可以更好地了解他人对于知识或技能的看法。人们可以从不同角度来分享经验和观点，来表达对于同一个话题的不同见解，由此加强自己的思维能力和抗压能力。

第五段：心得体会网能增强你的社交能力

通过在心得体会网上和其他人分享经验和见解，我们能增强和提升自己的社交能力。我们将会学习如何和他人交流并从别人的经验中学习和分享。同时，也可以为我们自己在职场和生活中建立广泛的专业和社交人脉。

总之，在使用心得体会网的过程中，你会发现，这个平台可以让你更好地了解自己的不足之处，也会让你获得更多的机会来补充自己欠缺的能力和知识。无论是在学习上，还是在工作和生活上，心得体会网都是一个备受欢迎的网络平台，它充满着实用性和交流分享的快乐体验。

## 车省油的说说篇三

首先，要明确“s”的意义。在这里“s”指的是个人的缩写，代表着自己。对于每个人来说“s”的体会是不尽相同的。但我认为“s”的心得体会，首先要体现出的是对自己的了解和认

识。

其次“s”的心得体会，需要通过不断的思考和实践，从现实生活中的事情中总结出一些经验和教训。比如说，在与人交往中，要学会平衡自我和他人的关系，做到既要能够表达自己的意见和要求，又要尊重他人的想法和感受。同时，也要学会控制自己的情绪，不要让自己的情绪影响到他人，更不要被他人的情绪所左右。这些经验和教训只有在不断的实践中才能够得出。

其次“s”的心得体会，还要包含对自己的认知。认识自己就是要找到自己的优势和劣势，做到以优势为主，弥补劣势。只有深入了解自己，才能够更好地利用自己的优势，同时也要学会如何调整自己的劣势，做到全面发展。而且，认识自己也包括了对自己的目标和方向的清晰认知，只有明确自己的目标，才能够更有方向性地去做事情，不会浪费时间和精力。

其次“s”的心得体会，也要注重自我提升。对于每个人来说，都应该不断提升自己的思维和能力，只有这样才能够不断的超越自己，迎接更大的挑战和机遇。自我提升可以从学习中得到启发，不停地学习新的知识和技能，可以帮助我们更好地探索和发现自己的潜能。同时，还要注重培养自己的软实力，比如说沟通能力、领导力、团队合作能力等等。这些能力可以使我们更加专业、更具竞争力，有利于我们在职业道路上更好的发展。

最后“s”的心得体会，不能忘记对自己的爱与照顾。对自己的爱，不仅体现在保护自己的身心健康上，还包括了对自己内心的关爱。要有坚实的内心支撑，在面对困难和挫折时，能够时刻保持对自己的信任和支持。同时也要学会自我调节，在面对各种艰难险阻时：内心一定要学会平静自若，不失控，有足够的耐心和信心保持冷静，充满着对未来的希望和信念。

总之“s”的心得体会，是一个不断发现、认识、提升和照顾自己的过程。要以积极和乐观的心态感受生活，用内心的力量驱动自己，用内在的自信支持着自己，相信自己可以征服一切困难，走向一个更加美好的未来！

## 车省油的说说篇四

虽然已经接触会计这门专业知识有三年多了，但是很惭愧我们对于实际怎么建账、填凭证等都还很不明白，许多细节方面的知识都不是很清楚。还记得刚开始实习的第一天，老师要我们首建立总账和明细账，大家都不知道该如何下手。准备好一些基础工作后，在老师的指导下我们才开始了最初的工作，建立总账、现金日记账、银行存款日记账和各种明细账，接着再根据模拟的会计资料录入期初余额。每位同学都做的很投入，顾不上与身边的同学闲言碎语，也顾不上擦去额头上流下的汗水，深怕一个不留神就把数字给填错了。最后再试算平衡，要求全部账户的借方余额合计等于全部账户贷方余额合计；总账借贷方余额要与下设的相关明细账户借贷方余额合计数相等，试算平衡之后才可以进行本期业务地登记。经过一两天地工作，大家都慢慢地进入了模拟实习的状态，我也发现了会计这项工作的确像别人说的那样很繁琐、很枯燥，需要有耐心，需要仔细认真。比如说建账的时候，我们不知道反反复复地写了多少个“期初余额”。

做完一些期初的工作后，我们进入了最主要的工作——填制凭证。总共有79笔业务，分三次完成。原本以为这会是比较简单的任务，只要通过原始发票判断这笔业务归属的会计科目，再根据实际发生的金额填上数字就可以了。可是实际操作起来却不像想象中的那么简单。比如说一笔涉及到两个以上的账户时，怎样把它写出复合地会计分录才是正确的，又比如说一些预提待摊的账户应该怎样分配金额；还有最麻烦地计算分配和结转一些辅助生产费用、材料成本差异等等。这些都要求我们对财务会计以及成本会计的知识掌握地很熟练，这样才能够更好地运用到实践当中去。每完成一批凭证

后，我们都会做一次科目汇总表，虽然比较麻烦，但是等做到最后把借贷方试算平衡后，我们的心情不知道会有多好。还记得第一次科目汇总的时候，由于自己的一些小错误，怎么也平衡不了，真的差点就放弃了，可是我告诉自己必须坚持。反复地和同学对照了几次，终于找出错误之后平了。于是我告诉自己，一定不能急躁，一定要静下心来，容不得有半点马虎。虽然没有一次就把账做平，但是心里还是挺高兴的。

在填完凭证之后便是登账了，必须根据每张凭证登记各种明细账、根据科目汇总表登记总账，虽然看上去有点像谁都会做的事，可重复如此大的工作如果没有一定的耐心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格要求的。例如数字写错了还得用红笔划去，再用黑笔把正确数字协商，最后还要签章。而且字迹还得清晰清秀，数字也不能写错方向。如此繁琐的程序真的让我不敢有一丝松懈，以致于每天在那坐上几个小时后汗水都能浸湿我的衣服。因为这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，要是在以后的工作中，这是关乎一个企业的账务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的账记好之后，接下来就是结账，印象最深的便是划两条红线，每一账页要结一次每个月要结一次，划红线划得手都疼了。而且结算那些数字是最容易出错的，必须反复地验证几次才能够确定是否正确。接着便是对账了，如果前面没有出现错误的话，这一步还害死比较简单的。

会计手工模拟实习心得 的延伸阅读——实习心得体会的基本要求

实习心得，就是把一个时间段的实习情况进行一次全面系统的总检查、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以实习计划为依据，订实习计

划总是在实习总结经验的基础上进行的。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

## 车省油的说说篇五

### 一、引言

语文是人类文明的一种表达方式，是人们交流思想的重要工具。它是我们日常生活不可或缺的一部分。学习语文并不是为了考试取得好成绩，而是为了更好地交流思想、表达情感和传达信息。今天，我想分享一些我在学习语文过程中所获得的一些心得体会。

### 二、语文的思维方式

在语文学习上，一定要有意识地了解语文自身所具有的思维方式。语文思维不同于数学思维和自然科学思维，它更注重情感和表达的美感。在学习语文的课程中，我们不能一味地只注重理解课文，更要去品味它的语言，理解其中蕴含的情

感含义，领略其中所传达的美。只有这样才能感受到语文的魅力所在，从而更好地理解课文，理解世界，和他人交流。

### 三、积极阅读

阅读对于学习语文来说非常重要，只有积累了足够的阅读量，才能更好地运用语文。每个人在阅读时的感受和思考都不完全相同，阅读可以丰富我们的视野、提升我们的词汇量，更重要的是，阅读能够帮助我们的表达更加准确和生动。因此，无论是在学校还是在生活中，我们都要抽出时间阅读，尽可能地丰富自己的阅读量。

### 四、多角度思考

在学习语文的过程中，我们还需要有多角度的思考方式。很多时候，一个词语，或者一句话，它的意义和背后的情感含义都不止一种。我们需要用多个角度去思考，去体会。只有这样，才能更好地理解课文和交流思想。同时，多角度思考能够帮助我们更好地从他人的角度去了解他们，更好地沟通和交流。

### 五、情感与表达

在语文学习过程中，情感是非常关键的。语文是一种表达情感和思想的方式，它比其他的科目更注重表达的艺术和感染力。为了更好地表达自己的情感，我们需要多加思考，多加练习。同时，我们还需要提高我们的情感表示能力，让我们的情感信息更准确、更表达出来。因为只有更准确的情感表达，才能更好地让他人更好地理解我们的感受，进而加强与他人的交流和理解。

### 六、结语

学习语文是一个充满挑战，但也充满乐趣的过程。学会语文

的本质在于我们怎样理解、抽象、思考和表达。一份真正有价值的语文绝不只是考试得高分，更多地是思考和情感价值。我相信，在我们的不断努力和探索中，我们可以不断地收获并且创造更多的价值。

## 车省油的说说篇六

读万卷书，不如行万里路。在如今这个满大街都是车子的状况下几乎人人都有一本驾照。自然作为即将走向社会的大学牲我也不能落于时代的后面吧，于是乎乘着还有空闲赶紧开始了学车之旅。

经过四个月的旷日持久地漫长等候，只能感慨学车的人实在是太多了，再不学你就out了。经历了一番艰苦斗争我最后跨入了有证一族，在欣喜之余，总结一下学习心得，巩固学习成果。

首先是学习道路交通安全法律法规和驾驶机动车的理论基础知识，毕竟安全驾驶从那里开始。透过学习能够了解道路交通过法和实施条例，以及驾驶机动车的基本理论知识等。毫不夸张的说，道路交通安全法律法规既是前人的经验总结，也是前人用鲜血和生命换来的规律和规则，我们务必学好，这是对自己负责，对家人负责，也是对社会负责。我透过反复认真的阅读《机动车驾驶员考试手册》，以及在网上题库的多次模拟考试后，顺利的透过了科目一理论考试。

接下来就是开始上车实战练习，第一次坐在车上是既紧张又兴奋，不知如何是好，好在教练王师傅很有耐心也很幽默，生动的为我们讲解，从离合器、刹车、油门的位置，到怎样踩，再到怎样控制怎样相互配合，方向盘要如何稳，循序渐进让我们慢慢消化，之后就是练习走直线，学会控制好离合器，让车走平稳，然后练习倒正库、倒反库、移库。在教练的耐心教导下，经过一周的学习与练习，倒库这关有惊无险地透过了。紧跟着练习走单边桥、侧方停车、定点停车、上

坡起步等，教练王师傅教得认真仔细，不时还个我们调整一下每个人的该注意的位置。虽然在练习场上顶着风顶着雨顶着万恶毒太阳的我们表现不俗，但是考试的时候却远比训练场来的复杂，首先车不是平时开的教练车了，车上的各种设施与平时开的教练车或多或少都有出入。另外坐在身旁的不是教练而是考官多少会影响学员的心理。而且还要留意注意细节。由于以上种种原因，我“光荣”考了两次才透过。但实际上只要功夫到家了，以不变应万变透过考试是很简单的。毕竟透过考试只是手段，真正的目的在于学好驾驶技术保障自己和别人的生命安全。

最后的这一项学习，是将理论付诸实现。在真实的环境里学习与练习。应对急弯，应对烂路，应对各式各样的新状况，在教练的悉心指导下我们从开始惊吓与不知所措慢慢转变成立刻采取应对措施，在实践中收获了经验，不会再起步停车就熄火，转弯转到对面车辆的车道上。从开始的会车就拼命向右打方向，到学会提前会车估测距离。如今已能做到勤观察，熟练地加档减档，平稳的转弯等等。

一分耕耘一分收获！从报名开始，到理论考试，再到场考倒库，场地练习，上路练习我无一例外地用心、发奋和认真地进行了准备、练习和总结。同时，在王教练认真、仔细和耐心地教导下，我的交通安全意识和经验有了很大地提高，驾驶操作技能也有了质的飞跃，在此，要真诚地感谢教练悉心教导。透过了驾驶培训，让我更深刻地明白了交通法规，并切身体会到了作为一名驾驶员务必遵守交通法规和安全驾驶是多么地重要。虽然取得了驾驶执照，但是，自己的经验和驾驶技能还很欠缺；对各种突发状况或者特殊路况的处理还很没有经验；对车辆的了解和操作还不够全面、不够熟练。我还需要不断地学习，不断地实践和总结经验，以提高自己的交通安全意识和驾驶操作水平。在今后的日子里，我必须严格要求自己牢记并恪守交通法规、遵守社会道德规范；在路上按规定行驶，尊重和礼让他人；在平时，做到酒后坚决不驾车，其他不适合驾车的状况都不驾车等。生命是可贵

的，而且只有一次，要珍爱生命，让车祸离我们远去！“安全第一”不是口号，而是要让它体现在此刻我们的举手投足之间！

最后，我要真诚的感谢王教练，在他的悉心且不乏幽默指导下我掌握了一门新的技能，有机会在学习中结交一群层次各异的车友，给了我一个新的人生体验。

## 车省油的说说篇七

在我们的成长路上，我们会经历各种各样的事情，大大小小的考试、比赛、失落和成功，每一次经历都会对我们产生影响，让我们成长。而对于这些经历，我们可以从中体会到很多东西，这些体会就是我们常说的心得。今天我想谈谈写重心得体会的重要性。

第二段：” 心得体会 “对我们有什么作用？

首先，“心得体会”可以让我们更好地反思自己的经历，从中提取出有价值的经验教训，更好地指导我们的未来发展。其次，“心得体会”也是我们思考和表达能力的锻炼，能够让我们更好地理解 and 表达自己的想法，更好地与他人交流。最后，“心得体会”还能让我们更睿智地看待世界，更好地适应复杂的人际环境。

第三段：为什么要写重心得体会？

然而，当我们发现自己有了一些心得体会后，是否就可以放心不管了呢？我认为不是。把心得体会写下来，尤其是写好它，对我们的作用更大。写下来能够让我们更好地消化自己的体会，形成更深入的认识，并且加深记忆。而写好它能够让我们更好地分享给他人，帮助他人更好地成长。

第四段：如何写好心得体会？

那么，如何写好心得体会呢？首先，要保持真诚和客观，不要夸大或缩小自己的经历和体会。其次，要注意结构和逻辑，确保文章的连贯性和条理性。最后，要注意文字的语言和表达，力求生动有力地让读者理解并感受自己的体会。

第五段：结语

总之，“心得体会”是我们成长路上的宝贵财富。而写重心得体会则可以让它们更有价值，更能够帮助我们成长，也同样可以帮助他人成长。所以，让我们坚持把心得体会写下来，让它们流逝在时间中的同时，也记录着我们的成长历程。

## 车省油的说说篇八

通过学习《领导力与执行力的提升》我想谈谈自己的一些想法和体会：

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

## 1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

## 2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

## 3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

## 4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

## 5、建立良好的沟通

建立良好的'沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能

从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这就要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。