

# 2023年捐赠衣服心得体会 换季衣服心得体会(大全5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。

## 捐赠衣服心得体会篇一

换季是一个令人兴奋的时刻，它标志着时尚风向的转变和个人形象的焕然一新。在经历了一个季度的时光之后，我们的衣柜中的服装没有适应新的气候。因此，如何巧妙地选择和整理换季衣服成为了重中之重。以下是我在换季衣服方面的心得体会，希望可以为大家提供一些有用的建议。

### 第一段：合理的换季衣服收纳

在新的季节到来之前，我通常会将上一季的衣物整理好。首先，我会检查每一件衣服的状况，是否有磨损、褪色或损坏的地方，如果有，就进行修复或丢弃。然后，我会将合适的衣物进行归类，比如短袖和长袖、轻薄和厚实等等，以便于下个季节取用。最后，我会将整理好的衣物装进真空袋或密封箱，以防止潮气侵入，并标记清楚每一件衣物的位置。通过这种方法，我能够清楚地了解自己拥有哪些衣物，并在每个季节的开始时快速找到所需。

### 第二段：审视已有的衣物

在整理好上一季的衣柜后，我开始审视自己已有的衣物是否适合新的季节。有时，我会发现一些过于老旧或过时的衣物，它们与我目前的个人形象不再相符。在这种情况下，我会毫不犹豫地将其拿出去捐赠或卖掉。而对于那些仍然适合我

的衣物，我会仔细检查它们的尺寸、颜色和款式是否依然符合时尚潮流。如果有需要的话，我会搭配一些新的饰品或配饰，让它们焕发新的生机。通过这个过程，我不仅可以节省购买新衣服的开支，还可以减少不必要的消费。

### 第三段：选择适合的换季衣服

当我确定自己所需的新季节衣物时，我会注重选择适合的款式和颜色。根据时尚趋势和个人喜好，我会购买一些流行的基本款，比如白色衬衫、牛仔裤和风衣等，它们具有经典的设计和耐穿的特性。此外，我还会选择一些与季节气氛相符合的颜色，比如明亮的色彩和柔和的调子。这样，我就可以在新的季节展示自己的时尚品味，同时创造出舒适、活力的形象。

### 第四段：合理搭配多样化的换季服装

搭配是换季衣服的关键，它可以改变整体的效果和风格。我通常会根据不同的场合和心情来搭配多样化的换季服装。在正式场合，我会选择干净利落的西装或连衣裙，用高跟鞋和配饰来提升整体的时尚感。而在休闲场合，我会选择舒适的卫衣、牛仔裤和运动鞋，可以随性自在地享受时光。此外，我还会根据天气的变化，选择合适的外套和配饰，以应对突然的温度变化。通过合理的搭配，我能够展现自己的个性和品味，同时也让自己感受到更多的时尚乐趣。

### 第五段：保持衣服的品质和整洁

最后，我意识到保持衣物品质和整洁是关键。为了延长服装的寿命，我会遵循正确的洗涤和保养方法。定期清洁和熨烫衣物，可以保持衣物的柔软和光泽。此外，我还会避免暴晒和长时间的烘干，以防止衣物的变形和褪色。在存放衣物时，我会注意通风和防潮，防止衣物受潮和霉变。通过这些细节的关注，我能够让自已的换季衣物更加耐穿和美观。

总结起来，合理的换季衣服收纳、审视已有的衣物、选择适合的换季衣服、合理搭配多样化的服装以及保持衣物的品质和整洁是我在换季衣服方面的心得体会。通过这些经验，我能够更加从容地迎接新的季节，展现自己的时尚风采，同时也在时尚的道路上趋于理性和可持续。希望这些建议能够对大家有所帮助。

## 捐赠衣服心得体会篇二

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽！

x年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。x年初，我做出了一个人生中最重要决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了申蓉大众，从此踏上了我的圆梦之旅！

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以兑兑现了当初的诺言。从x年x月x日到今天，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都

在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的x年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从20xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在20xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一

颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

x年中，我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。在x年中，此方面做的较为薄弱，尽管自己的工作热情很高，愿意为之牺牲自己的时间，但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之，在新的一年里应该将事倍功半转变为事半功倍。在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么的时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”！现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不平，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的！

### 捐赠衣服心得体会篇三

“我卖的不是我的\_\_汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——\_\_的至理名言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎

还沉浸在\_\_老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上\_\_老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的\_\_汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是\_\_老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。\_\_老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的了解一些理论知识在实际中的运用。

正如\_\_老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这一点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的\_\_汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客

户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

\_\_说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子是和尚的例子。

\_\_老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上的最好业务员吗？我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言？可是\_\_老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了\_\_老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种

产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

## 捐赠衣服心得体会篇四

一个星期有多长？也许不够做完一个生物实验，也许不够看通一本明清史，也许解释不清一个简单的经济学规律，也许就是证明一个数学定理的时间，也许仅仅能够了解一个原子反应的反应机理，但是\_\_年7月27号到8月2号这短短的一周，对于我们兰州大学赴苏宁电器(南京)“方太模式”实习团队来说，我们学到的太多太多。感谢苏宁电器南京总部的领导和同事对我们这一个星期的指导和照顾，让我们学到了在课本上永远也学不到的宝贵实习经历，是你们让我们领悟了什么是企业文化，什么是团队协作，让我们了解怎么处理人际关系，如何面对团队纠纷。短短七天，也许贵公司并无意让我们掌握某项职业技能，但是贵公司的企业文化和员工面貌让我们深刻领悟了“苏宁”两个在所有员工心中并不仅仅是一个企业的名，的是一种精神，一种激励他们不断前进，不断为之奋斗的信仰。七天中，苏宁让我感悟到的并不是这短短几千文所能表达的，但是再多的感受不用文表达出来，就没有办法让的人也能向我一样体会到苏宁精神的强悍的生命力，下面我就以我到苏宁的七天之行来简单总结一下我的实习感悟。

周一



今天是我们苏宁之行真正开始的第一天，昨天我们从兰州乘坐t118来到了古都南京，队伍得到了第一次完整集合，苏宁电器南京总部的人力资源管理中心的高为高部长到南京火车站迎接了我们，经过半天休整，今天我们真正开始实习。今天实习的内容主要是参观苏宁的产业。苏宁由空调卖场起家，现在已经发展成为了一个以电器连锁、房地产开发、酒店经营、百货、高尔夫五大产业为支柱的大型集团。郭明君部长带领我们依次带领我们参观了雨花物流基地，苏宁百货大厦，索芙特大酒店，高尔夫球场，以及苏宁电器商贸连锁店。整个一天跑下来，苏宁给我的第一印象就是，这绝不仅仅是一个主营电器的电器卖场，这就是一个跨行业的商业航母！苏宁的产业之大，涉及行业之广，以及经营产业之成功，绝不是可以按照常规思路可以想象的！我们从中也可以看到苏宁董事长张近东先生卓越的战略眼光和商业头脑，从每一个苏宁员工的脸上，我都能看到他们脸上的自豪和骄傲。每一个苏宁人身上都无形中透漏着一种奋进的精神，让人感到内心振奋。

周二 周三

今天是我们苏宁实习的第二天，按照公司安排，这两天我们要在雨花培训中心接受为期两天的苏宁新员工培训，与我们一起参加培训的还有来自总部的24名新报道员工，于是，我们29个人组成了本次培训班。培训班从早晨九点开始授课，中午休息一个半小时，下午五点半结束，周二上午给我们授课的是张玲老师，张老师给我们详细介绍了苏宁的产业结构和发展模式，以及近年来苏宁的发展规模和前进速度，除了震撼，还是震撼。下午，赵亮老师给我们做了苏宁企业文化和发展历史的介绍，在苏宁的企业文化中让我感触最深的是苏宁的管理理念：制度重于权力，同事重于亲朋。赵亮老师说的好：小企业是人管人，中型企业是制度管人，大型企业是文化管人。一个企业是如此，一个国家亦是如此。人管人，制度管人都是被动的管理，只有文化管人，才能渗进人的内心，让精神来指导人的行为。苏宁的价值观是：做百年苏宁，国家企业员工，利益共享；树家庭氛围，沟通指导协助，责任

共当。从中可以看出，苏宁是一个负责任的企业，国家企业员工，利益共享，这是一个企业对于社会责任的勇敢承担，财富来源于社会，同样也应该回报于社会，在这一点上，好多企业，乃至国有企业，都应该向苏宁学习，敢于承担社会责任的企业，才能赢得社会的尊重。“至真至诚，苏宁服务”是苏宁对于每一个消费者负责任的承诺，十年树木，百年树品牌，试问五百强的企业，哪一个不是靠服务征服了消费者，从中可以看出，苏宁，之所以会成功，很大程度上是由于当时张近东先生那超越二十年的发展眼光，让苏宁有了牢固的根基，才有这么大的基业。两天的培训，让我们深刻领悟到苏宁强大生命力的所在，有如此深厚的企业文化作保证，苏宁之所以如此的壮大，也就显而易见了。周三，周亮老师详细给我们介绍了苏宁的组织结构，依次详细给我们讲解了苏宁产业中的五大管理总部，八大地区总部，以及两个直属中心。下午周亮老师给我们介绍了部分公司高管的个人简历，以及公司整个人事分配状况。另外周老师还向我们教授了人事制度和工薪制度，并嘱咐我们要严格遵守公司的管理制度，苏宁的管理制度是相当严格的，同样公司给员工的待遇也是相当优厚的，各种基本社会保险以及多样的福利奖励也给了苏宁员工努力工作的动力。

## 周四

今天，公司安排我们与公司高管进行沟通，早晨九点整，我们准时来到苏宁大厦，接受我们采访的是苏宁电器南京人力资源管理中心唐小春副总监，唐副总首先对我们的到来表示了，稍后又给我们介绍了一些\_\_年企业的一些最新发展动态。之后，我们实习团队就自己所关心的一些问题如销售淡季和旺季的人力资源分配，苏宁选拔员工时所参照的人品优先如何判定，以及苏宁国际化的路程中所碰到的中外企业文化差异如何处理等问题依次向唐总进行了咨询，唐总详细耐心的对同学们所提到的每一个问题都进行了全面回答，唐总还额外向我们介绍了苏宁“1200工程”对于苏宁管理人才的巨大贡献。苏宁所有管理层的平均年龄不到三十岁，这是一个年

轻的团队，也是一个充满了活力的团队，他保证了苏宁能够跟上社会最主流阶层的步伐，跟上时代的脚步，这也是苏宁人才观得到实效的结果，由于唐总十一点还有重要会议，我们的沟通就暂时告一段落。下午给我们安排的是到苏宁电器新街口店进行实习环境的熟悉，新街口店不愧为中华第一店，不仅门面大，而且品种销售多，虽然不是周末，但是顾客依然络绎不绝。我和周平、彭慧婷被分配到五楼的vip客户服务中心做客服助理，而林琳和李爽被分配到一楼前台做助理。下午六点我们离开了新街口店，结束了今天的工作。

## 周五 周六

这两天是我们正式工作实习的开始，首先说下我们的分工，林琳和李爽在一楼大厅为客人包扎商品和提供咨询服务，而我和周平、彭慧婷则在五楼vip客户服务中心为客人提供会员卡办理和积分查询及兑换礼品服务，顺带帮忙打扫客户服务中心的卫生以及材料整理。一开始，我们对会员卡办理程序不太熟悉，多亏了服务中心的韩姐，她细心的教我们每一个业务的办理流程，以及客人经常会提出的有关会员卡的疑问以及如何解答。周平负责礼品兑换服务，周六的时候，礼品兑换的积分进行了调整，好多礼品都以很优惠的积分兑换给了客户，这也是苏宁回报客户的一个小活动。第一天晚上回去的时候，我们互相了解对方的工作的情况，林琳和李爽比较辛苦，因为一楼前台的客流量较大，需要咨询的顾客很多，而且有些顾客脾气很不好，此外苏宁根据国家规定有偿提供塑料袋，导致了客户的很多怨言。而我们相对轻松一些，毕竟我们客户服务中心位于五楼，客流量没有一楼那么大，空闲的时间还可以到各个柜台去学习一下苏宁员工的销售策略和接人待物的处事方法，其中有一个客户对柜台发火的事件给我留下了很深的印象。事情是这样的，一位客户当天买了惠普的笔记本，第二天系统就崩溃了，客户很生气，大早晨就过来要求退货，打开电脑仔细一看，由于客户对电脑知识的不太了解，任意删除了很多系统文件，导致了系统崩溃，我们的柜台销售人员一面帮助顾客恢复系统，一边向顾客解

释系统崩溃的原因，而这位客户认为这是笔记本本身的问题，态度蛮横，执意要求退货，在销售员的耐心解释和劝说下，这位顾客才意识到是自己的问题，而柜台服务人员早已是累的口干舌燥，可见，做销售也不是一件容易的事情，碰到这样的顾客，我们只能用耐心和诚意去说服他们。至真至诚，苏宁服务，通过这件事，我体会到了做到这八个是多么的不容易。

## 周日

今天是我们苏宁实习的最后一天，公司没有给我们安排其他的事情，给我们一天的时间让我们自由活动，让我们有机会去游览一下南京作为七朝古都的人文景观，队伍里面人人各有各的打算，林琳和李爽按照总统府—中山陵—明孝陵的路线来结束她们的苏宁实习，周平和彭慧婷由于家住南京，于是就回家团圆了，我对各个地方的大学氛围比较感兴趣，而且我在南京理工大学还有个好友在，所以我就去南京理工大学寻访好友。高为部长请我们吃了送行饭后，对我们再三嘱咐，要我们注意安全，林琳队长也很负责，回到家后依次确认大家的情况，苏宁之行就这么充实而短暂的度过了，很是不舍。

## 实习感悟

时间短暂而充实，劳累而快乐，让我们从学生变成职工再回到学生，这中间的变化只有经历过的人才会懂得。常言道：工作一两年胜过读书十多年。七天的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。具体来说：

### 1. 工作很辛苦

从我们住的万厦宾馆到苏宁电器新街口店，虽然不是很远，可是要在八点半准时赶到签到、开晨会、还要吃早饭、赶车，

这对于我们这些每天都是九点钟上第一节课的学生来说，也是一个挑战。

我们在客户服务中心还不是太忙，林琳和李爽对这一点要比我们三个有更深的体会，每次我们吃过饭，看见她们还在柜台前忙来忙去，很是歉意，但是分工有不同，这不再是机会均等的学校。辛苦也好，辛苦能够锻炼人的耐力和意志力，习惯了，也就无所谓辛苦和不辛苦了。

## 2. 与同事相处

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，加上工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。要想在各个不同的小集团中混的如鱼得水，也不是一两天的人际关系锻炼所能解决的。我们小小的五人团队中，还不时出现不和谐的地方，何况是苏宁这个拥有12万员工的商业航母，融入一个集体，比学会一门微积分要难得多。

进入一个环境就要学会适应一个环境，这是在大学课本上所无法学到的东西，也是当代大学生所最紧缺的东西。社会实践，恰好给我们补充了这堂成才的必修课，在这里要谢谢苏宁这位富有社会责任感的老师。

## 3. 自学能力

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。三百六十行，每行都有每行的规则，大家都在自己的规则里面经营，不能因为书本里面的教条如何，大家就要改变成书本里面的样子，初入行，自学是必不可少的一项技能，不仅仅是知识，更重要的是道道。自学能力，就是大学要求我们毕业生所必

须掌握的最基础的一门公共课。

其实感悟还有很多，可是都是自己的个人意见也不知道对不对，所以还是不拿来班门弄斧了，“执着拼搏，永不言败”是苏宁精神的实质体现，不仅适用于商业运作中，也适用于我们平常的为人做事之中。感谢林琳队长为申请实习做了那么多前期准备工作，感谢我的队友这几天与我的和谐相处！感谢高为部长、郭明君部长，这七天对我们的悉心照顾和指导！感谢苏宁电器给了我们这样难得的锻炼机会！我希望自己将来也能成为一名合格的、优秀的苏宁员工，为苏宁、为社会贡献自己的力量！

## 捐赠衣服心得体会篇五

收拾衣服是每个人日常生活中必不可少的一项任务。它不仅是一种整理物品的方式，更是一种整理思绪的过程。在这个过程中，我逐渐明白了一些关于生活的道理，也体验到了自我管理的重要性。

### 第二段：衣物分类的重要性

收拾衣物首先要进行分类。我发现将衣服按照季节、用途和种类进行分门别类，可以帮助我更快地找到需要的衣物。在这个过程中，我还发现了一些被遗忘的宝贝：久未穿的裙子或者夹克。第一组是季节未到，第二组是久未关注的品牌等。当我发现并整理这些被遗忘的衣物后，往往不禁对自己的草率和浪费感到困惑。

### 第三段：给衣物规划一个固定的存储空间

在收拾衣物时，我发现清理掉用不上或破损的衣物是很重要的。这样我可以给剩下的衣物规划一个固定的存储空间。我决定将常用的衣物挂在衣柜或者放在抽屉里，而季节性的或者不常用的衣物则可以用真空储存袋封存起来。这样不仅可

以有效地利用空间，还能保持衣物的整洁与干净。

#### 第四段：让收纳成为常态

收拾衣物不是一次性的任务，而是要让它成为生活的一部分，形成习惯。每次脱下衣物时，我会立刻将它们放回原位。这样即使繁忙之后再回来，也能轻松找到所需的衣物，不至于浪费时间和精力。同时，每季度对衣物进行清洁和整理，及时淘汰不再使用的衣物，也能让我有更多的空间来保存新的衣物。

#### 第五段：收拾衣物带来的好处

收拾衣物给我带来了许多好处。首先，我不再为找不到衣物而烦恼，每天穿衣打扮也更加得心应手。其次，整理衣物的过程让我反思自己对消费的态度，我开始更加珍惜每一件衣物。然后，收拾过程中的整洁感和宁静能够提高我的专注力和效率，使我感到更有自信和动力。最重要的是，收拾衣物的过程让我更加了解自己的品味和风格，通过衣物的选择，我可以对自己的一天给出一个好的开头。

#### 结尾：

通过收拾衣物，我深刻体会到了管理自己生活的重要性。衣物不再散乱堆放，我的生活也变得更加有条不紊。当我们给衣物一个合适的归属位置，它们也会给我们带来更多的便利与舒适。无论多么繁忙的日子，我依然可以从早晨开始时一笑而过翻看层层衣物堆，而不会为找不到需要的衣物而烦恼。这是一种心灵的整理与释放，让我享受到了更加宁静与平静的生活。