

2023年高尔夫实训报告心得体会(模板5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。大家想知道怎样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

高尔夫实训报告心得体会篇一

销售就是沟通，沟通就是销售，一个专业的销售人员一定要反省自己是否有专业化的着装和专业化的语言。你是否在找正准备撰写“高尔夫销售实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、实习时间

20_年x月x日——至今

二、实习单位

_电脑科技有限公司

三、实习工种

_电脑销售顾问

四、实习内容

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

五、实习过程

我在_电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售_全系列产品，包括_服务器，_家用台式机，_商用台式机，_笔记本，_打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对_企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的

各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

六、实习总结

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

- 1、在说话时候还不够耐心；
- 2、对各行业的了解还不够深透；
- 3、对自己的学习激情还不够充足；

4、对自己的业绩还不是很满意；

5、积累下来的老客户不够多等等。

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。

今天我去卖了报纸，算不上顺利，可是还是想说一下自己的心得。在我看来销售最重要的一点是要有自信，因为自信能让你克服一切的困难，拿我来说吧，我刚开始很犹豫，总是在原地徘徊，后来是一个陌生人走向了我，问我是不是要卖报纸，我说是，然后他就买了，很庆幸有他，不然我真的没勇气继续走下去，现在他是我的好朋友了，呵呵。

第二，我认为要肯低下自己高贵的头，毕竟你是要别人买东西，而不是别人求你把东西卖给他，人都是这样的，喜欢别人说奉成自己的话，所以你必须想尽办法让别人心甘情愿的为你的东西买单。

第三，你必须确定这个人是不是你的潜在顾客。拿报纸来说吧，并不是所以人都会买，首先我们就应该排除一些不会买的客户，老人一般不会买，因为他们视力不好，但带着老花镜的老人买的概率很大，因为这些人以前一般是教师或与其相关的职业的人，如果向他们推荐的话，可以选择和国家有关的，比如时政要闻之类的。

第四，对不同的人说不一样的话，年轻人一般爱面子，可以考虑在这方面下手，成年人比较注重实惠和价值，老年人基本上就注重实惠了。

最后，我认为做销售这一行应该要能说会道，肯下功夫。毕

竟罗马不是一天就可以建成的。

请你相信即使很刁钻的人也会在你的诚心下投降，很心硬的人也会被你的诚心下感动，因为没有人天生就是那么心硬，只是因为被别人伤了，所以才会变的。希望你们可以珍惜自己所拥有的，不要到失去后才后悔！

转眼之间在金思维公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到金思维的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到金思维面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和菜市场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关的材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这面做的就不好，他们只是在

财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决方案，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环

境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧。

我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有什么事了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动

他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。

最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人

士的一句话;坚强,用心的力量来为自己打气;人的一生不可能是一帆风顺的,所以打从你有自我意识的那一刻开始,你就要有一个明确的认识,那就是人的一辈子必定有风有浪,绝对不可能日日是好日,年年是好年,所以当我们在遇到挫折时,不要觉得惊讶和沮丧,反而应该试为当然,然后冷静的看待它解决它。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通,进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等,尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力,以便提高自己的实践能力和综合素质,希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会,投入到自己的工作中。

虽然已经是大三,但对于实际社会工作还是茫茫然的,毕竟书本上的只是一个概念,具体操作并没有教你。难得的实习机会,我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情,但确实体会到了工作的辛酸,觉得自己在学校所学的专业知识严重不足,不能适应激烈的工作要求,像那些实际操作性极强的工作,我们这些刚出来没什么工作经验,而且本身就没好好学学校的专业课的人来说,根本无法和那些老手相竞争,有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司,但在这实习期间,我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等,都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼,因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习,但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力:学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石,检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会,也是我建立信心的关键所在,所以,我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了,在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的'心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

销售会计实习周记

销售文员实习周记14周

小卖部销售实习周记

水果店销售实习周记

物流销售实习周记

销售酒实习周记范文

汽车销售实习周记500字

网络营销的实习周记范文

农产品销售实习周记

销售类第七周实习周记

高尔夫实训报告心得体会篇二

经过了这么多天的训练，我对高尔夫了解了很多，也知道了很多，感觉自己很了不起，也觉得这个专业很好玩，也很有趣的，起码自己不是很艰辛的，只是南方的天气很热，很适合植物的生长，这对草坪管理好，比如说高尔夫是一种高雅的体育运动，它汇集了好多知识在里面，并且很有娱乐性，也是很有享受性的一种运动。并且我觉得高尔夫在我们生活中扮演着很重要的角色，它不仅仅是一种运动，更是一种艺术，在这其中我懂得好多道理，就比如说做人要诚实守信，讲信用，讲道理，并且有耐心，韧性才会取得更大的成功。

这一周的实习我还学会了怎样打球，比如说在发球台怎样将球击出去，而且让它飞的更加远一点。最高成绩比如老鹰、小鸟球。高尔夫中有比赛推杆的，所以打的高而且远是很重要的，而且你得方向不可以出错，一出错等于白搭。所以，作为初学者的我们必须要从基本动作做起，完善每一个动作，每次动作一定要做到位，而且还要考虑我们的综合因素，全方位提高自己的打球能力。

高尔夫中也有很多规则，如果触犯了这些规则，同样也是也要被处罚的，就是罚杆，一个错误点罚几杆，就这样计算成绩的，如果打的杆数越少的的话就会越接近成功的。

高尔夫是一项高贵优雅的绅士运动,打球时一定要注意一下特点:

一、安全：球员在挥杆之前，要保证挥杆范围内无人站立，或可能击起的石子，球等不会伤及别人。当前组球员未走出击出球的射程及范围之前，后组的任何球员不得打球。

二、禁声：球员在击球时，周围要保持安静，不可有谈话声或车辆声及其它干扰球员击球的噪音。

三、打球速度：为了大家的利益，球员打球时不得得延误时间，如果一组球员在球场上进行迟缓并落后前面的打球员整个一个洞以上，应该让后续的一组先行通过。

四、优先权：二人一组较三人一组或四人一组有优先权，并有超越这些组先行通过的权利，而这些组应请二人球组先行，单独球员无此权利而应让任何其它组先行通过。

五、球品胜于球技，以绅士风度享受高尔夫运动，让我们共享提倡高尔夫礼仪。别人打球，禁声勿动；落后一洞，礼让后组；练习挥杆，勿伤草皮；填平沙坑，人人有责；打球过慢，人人讨厌；注意穿着，保护果岭。除此之外：

1. 非球员不得进入球场(指球道)。2. 不得在果岭上跳跃或用力踢踏草皮。3. 打完沙坑球，应将足印及所打之痕迹铺平。

4. 打球速度不得过于迟缓，如因打球或其他不得已之情形，应礼让后组先打。

5. 绝对禁止在果岭、球道或发球台练球，避免伤害草皮。6.

在球道被球杆削起的草皮，应取回原处，由球童铺妥。7. 球杆规定为十四支以内，不得携带过重的物品。8. 为维持球场秩序及制止偷球不良风气，请勿在球场向球童或外人购不使用。

9. 遵守球场上先行权的规定，一人无优先出场击球权利。10. 同组不得超过四人。

11. 在标准杆三杆之球洞，当球上果岭后，应礼让后组先发球。

12. 球童服务态度，应于球童单上确实评分。

13. 在前一组球员没有离开自己球的可达射程范围时，严禁打球。

14. 打完一洞后要迅速离开球洞区。15. 在发球台上，不得两名球员同时开球。16. 练习挥杆时避免伤害草皮。

回想这学期，感觉时间过得真快，转眼一学期又快结束了，这个学期的高尔夫实习课程结束了！留给我太多的记忆和感慨！实训的目的是为了让我们更了解一个高尔夫球会运作的流程和增加个人的实践能力，丰富个人的工作经验，了解自己本身存在的不足，然后在以后的学习和生活中有意识的去寻找和补充自己的不足，让自己变得更全面。让自己能够意识到工作和学习是两个不同的概念。实训的任务就是把自己所学的专业知识能够熟练的运用到工作领域中去。主要任务是让大家对自己有个正确的定位，对以后出去工作的岗位能够有个清楚的认识和了解。在这学期的实训期间，本人没有任何迟到早退行为，遵守球会的规章制度，约束自己的言行举止，以工作的态度来端正自己，一切都老师说的的规章制度来打球。在这期间，我熟悉了球场人员构成，球童室接包流程，球包室存出入包的流程，球包室的管理条例等的工作策划与制定，认为这些东西必须得制定的在实际使用中不繁琐。经过此次实训，在思想上有了转变，发现工作中的很多东西书本上都没有，这全靠自己的能力去做。工作和学习是

两码事，不能混为一谈，工作期间不允许思想开小差，个人行为与企业的形象密切相关，很多时候，个人的行为影响着整个班级的形象。实习就是实习，任何一个自己认为微不足道的失误往往是一个重大事故的伏笔。比如说在挥杆时要时刻看着旁边有没有人走过，没有人的话再打球。生命是一瞬间会消逝，因此安全我也觉得是很必要的在这次训练中。这次实训让我学到的和得到的东西很多，这将是我在大学生涯中丰富而灿烂的一笔！高尔夫实训期间，我有看到过球童，球童的工作，这每一项都是辛苦的，都是要用心才能做好的。球童是工作的重点，这次我增加了许多的经验，这些在书本中学不到的东西是人生中的真理，关于本次培训，我的建议就是希望能够更严谨一些，工作期间不能和上课一样，工作就是工作，同学们就要遵守规章制度，要让每一个参加实训的人体会到动作中的艰辛与竞争的残酷，让每一个人都能意识到自己本身在哪方面的不足，看到自己更多的不足，然后让自己在以后的学习中有目标的去寻找补充自己的欠缺和不足，成为中国高尔夫行业里的翘楚。能够在将来从事自己所学的专业中，努力加油！

高尔夫实训报告心得体会篇三

高尔夫实习报告

王霞 120502126

实习时间：2015年10月21到11月1日

实习地点：学校高尔夫实训基地和美兰湖高尔夫俱乐部

实习内容：

1. 观摩上海宝马大师赛

10月25日我们一个个激动人心的来到美兰湖高尔夫俱乐部，驻足于高尔夫球场上，遥望远方，瞬间被美兰湖的美丽风景吸引。今天我们观摩的是**bmw**大师赛第二轮的比赛。

据最新报道，10月27号，美兰湖**bmw**大师赛西班牙33岁康斯塔诺凭借第17洞三杆洞的切球进洞确定胜利，逆转夺冠成为欧巡第一场总决赛冠军。

此次观看观澜湖高尔夫比赛，是一次近距离的看名人打高尔夫球，还记得第一次去看并没有那么深入，此次观看我学到了不少知识，不仅是观察名人打球的姿势，琢磨如何把球打准打远。同时了解了更多的高尔夫规则，把学到的理论知识联系到实事上，使两者融会贯通，对高尔夫有了更深入的了解。

我的重点观看的人物是格莱姆-麦克道尔，一开始，我并不认识那个球星，但随着慢慢的观察与搜索，我渐渐对他有了很深的印象。那天他与康斯塔诺和黄文义对赛。前几洞他都保持领先的位置，其中有些洞，可能有点紧张，试杆试了好几下，并且有一些精彩瞬间，有些推杆是一杆进洞赢得了大家掌声，有些洞推杆没推好也会让我们感到郁闷，球员的一举一动牵动着观众的心，许多观众锲而不舍得跟着走完18个洞，大家都很守高尔夫礼仪规则，对球员尊重，使他们在安静的环境下集中精神不受扰打球。

这次打球，外部环境并不是很好，天气一会阴天风很大，一会又出太阳。气候也会间接影响选手的心情。有几个场景特别让我记忆犹新，黄文义一开始状态还不错，但是到第八洞之后，状态越来越不好，推杆连吞好几个波忌，又一次差点打到水里，还有两次打到外道上，其中一次打到我们观众观看站的长草区上，他无奈地笑笑摇了摇头走到长草区，观众纷纷从围着他让开道，个个都屏气凝神，我知道那时候一定是他最紧张的时候，我当时屏住呼吸，也许我们身上流着都是中国人的血液，莫名的有种感应，心里默默地为他加油。

他试挥了几下，四周安静的只听见杆头刮到草地的声音，他集中精力顺利得把球打到了果岭上，四周掌声一片。打高尔夫最考验球员的心态了，其实我认为球员的实力差距并不大，要是球员处在紧张的状态下，会很容易受到外在环境的影响，从而打球状态受到影响。高尔夫就是一项亲近大自然，放松心境的，在一个轻松的状态下打球，也许能打出自己的好成绩。

我一直跟随着我的球员走完了18洞，走下来的感觉真的好累好累啊，顿时钦佩起高尔夫球员，他们又要走完18个洞，又要与其他选手比赛打球，内在压力不可能一点都没有，只要有实力的参赛球员都是想赢得冠军的。还要抵抗着各种的外在因素，包括今天的环境如此恶劣，一会风大，一会阴天，又一会晴天，还要经过四天连续不间断的比赛，我想他们需要内心多么强大，才能抵抗住这些外力。

我校于10月30日在校内高尔夫实训基地举办了高尔夫大赛，是检验我们平常练习球的结果，大家都积极踊跃参加，在此次比赛中，我们首先进行了挥杆，然后是沙坑杆和最后推杆的比赛。

我在前两轮打的还可以，但是推杆推得比较不尽如人意，5洞只进了2洞。但不管怎样，两周的辛苦练球，付出的努力是有收获的，相信一分耕耘一分收获。我还是克服了自己上场打球胆怯的心理，战胜自己并且超越了自己，以放松的状态发挥出自己满意的成绩。

比赛中，我们大家都欣赏了彼此打球的姿势和状态，时不时得为小伙伴们加油打气，此次高尔夫大赛，让同学们的心凝聚到了一起，团结合作，加深了同学之间深厚的友谊，友谊第一，比赛第二。打的好的同学，应该继续保持这种状态，勤练习。打的差的同学，应该反省自我一下，失败不意味着结束，不要气馁，赛后继续多加练习，相信努力会有收获的。这次比赛向广大同学展示了我们高尔夫球手的风采，不仅吸

引了更多同学去了解高尔夫，而且鼓舞了更多的同学参与进去，扩大了高尔夫学习的范畴。

3. 高尔夫教练现场指导讲座

vip教学中心教练进行现场指导，大家一个个上去先被机器测量仪测量自己打球各项指标，杆速，球速，球距离，然后再有教练进行依次指导，教练很有耐心，指出了我们错误的姿势。

我测出的指数是我的杆速大于球速，我的错误的姿势有，上杆的位置不对，重心不平衡，下杆时杆面碰到球时位置不对，收杆时有鸡翅膀出现。教练给我指出的错误，姿势的纠正，还需要自己花时间慢慢琢磨练习。

实结：

此次实习对我们起着重大的影响，通过观摩比赛，自由训练，教练指导，参加了自己学校的比赛，亲身感受了高尔夫运动带来的激情与乐趣。一年的实习中，我成长了很多，受到良好的专业训练和能力的培养，使我们在打高尔夫技巧上有很大提高，把书上和课堂上学到的基础理论知识和实践联系到了一起，对高尔夫领域的各方面的知识都有涉及，感触更深，对自己所修的专业进一步加深，对自己的未来充满信心。

高尔夫实训报告心得体会篇四

现在是我参加工作求职前的最后一份实习了，我带着多看多做，争取学到更多东西的心态，打算为自己之后的求职提前做好准备。现总结一下这4个月的实习（两个月的暑期实习+两个月的赛事实习）：我认真努力工作，态度积极向上，每件事情都争取高效完成；严格要求自己完成上级托付的任务，将所学知识与工作实际情况相互对照，虚心接受领导和同事

们的建议并学习他们的优点。我所在的实习部门是市场部，是一个非常繁忙的部门经常会因为活动策划、活动实施、发新闻稿等等工作加班，但确实又是非常能磨练人、提高个人工作能力的一个地方，我的实习工作内容与新媒体运营及活动执行相关。

实习的第一个月，主要还是适应公司的工作方式方法与节奏。入职培训时推荐了一本书——是稻盛和夫的《干法》并要求上交一份不限字数的感悟。因此在看完这本书后，我还结合自己的工作情况写了一些读后感。书中提到所谓的工作磨砺心志，完善人格，我总觉得书中的逻辑点很牵强。因为我觉得其实工作大部分时候都是琐碎的、甚至是重复枯燥的。但是同时在工作这个过程中，我们可以提高自己的耐性，发掘兴趣点，在与人沟通接触中相互学习，完善自己。而热爱工作对我来说是结果，完美完成一项任务所带来的成就感，这种心理满足是很多其他事情没有办法给予，这才促使我更喜欢自己现阶段的工作，所谓的“干一行爱一行”吧。在工作中做好规划。目标总是要设定的，时时反思，经常复盘，才能发现自己的不足，才有提高的可能。我在入职之后断断续续地记工作日志，记下一些要点、技巧，为的就是不要重复犯错，走到后面忘了前面，希望在自己实习结束后能够有溢出的实习收获。我很赞赏球会的实习生导师计划，每个实习生都会被分配给一个前辈，不管是工作任务的下达还是工作技巧的传授，她们都不藏私、明明白白的告诉你，整个工作环境很友好轻松；跟着前辈学习，我最容易发现的就是她的职业敏锐度，那是长期积淀下来的底蕴。我提交的工作她能一眼看出哪里不好、哪里不行，细节部分也抠的很多，字体大小、颜色的不同变化都能变成不同的主题表达，原来我都是大大咧咧、“差不多”先生，是她教我从一些忽略的小细节中去体现你所要表达的内容主题，幸而我也是对自己有要求的小小完美主义者。

在工作的间隙，我听从老师的建议，坚持一些提升自己的学习任务。我重新接触了冰山模型。在这里我用来评估自己现

在做的工作到底与自己匹不匹配？从而更深层的分析自己的毕业就业方向。冰山模型最底下的是价值观、性格特质、动机。性格特质考虑的是一份工作会不会让你觉得心累，这是个人的行为偏好。这个我觉得现在还挺难来确定的。而动机方面，分为成就动机，喜欢挑战；权力动机，希望影响他人；亲和动机则是在工作中维持好的团队关系。我应该更偏向于成就动机，厌恶高度重复性的工作，越有挑战反倒越能激发斗志。

我想先说说在赛事活动实施的一些感悟。两个月里面球会主办的赛事活动有6场，我最记得是的部门老大jojo说过的一句话：“我不管你们平时都在干什么、归谁管，活动当天一定要齐心协力把活动顺利办好！”，活动当天确实是最体现团队合作的，一般是上午在球员到达球会前在签到台准备手礼等物料，中午开球仪式时，要协助控场，引导球员到指定位置参与开球前准备。而最忙乱的是颁奖晚宴时刻，事情特别多。晚宴人员的一次次变动都要更改、可能会影响晚宴流程以及主持稿的修改，晚宴奖品的准备到位，第一时间获取比赛成绩，以及颁奖过程中各种临场应变的事情等等。我是不太适应这种节奏的工作，我有自己的一个工作节奏，主要比较专注的一个状态，一加快我总是没办法都兼顾到，临场时我没有想其他人一样一有什么变动都能及时注意到，我觉得这是自己的一个比较大的短板；当然在这几次的活动还是能够学到很多东西的，比如说根据主持人所说的话，我们在旁边一定要学会在适合的时间去做一些协助性工作，不要干扰到活动的进行并且还得注意镜头，不干扰到摄影摄像的工作。我在这整个活动还是学到非常多的注意点的。

我在实习一个月后，基本能做到一天完成一篇文章的编辑与排版，但很快，在实习满两个月的时候，我有点疲于应付了，整个工作成果也进去了一个瓶颈期。基本的一些内容都非常熟悉，包括佛山公开赛的赛事活动，主题元素；另一方面的，在修改稿子上的注意点也都明确了，各种名词都熟悉到位；在排版方面的技巧也是基本上都从尝试的摸索状态到应

用得非常熟练。于是开始在每一篇文章都挺相似的，在行文排版上都是我惯有的做法，没有什么改变，排版上没有任何让我有成就感的新意。我的内心每天都很焦灼，想要精进又不得其法。其实各方面要精进的还是在细节上的打磨，在了解赛事主旨核心后的创意发挥以及在排版上的小细节的改变与创新。

到第三个月，在新媒体运营这方面的工作任务就像上面说的那样，陷进了一个比较焦虑的状态，做出来的东西总不太合意。因为是半路子，这时候我就重新对新媒体运营的相关基础知识和技能进行系统的学习，希望在有了更深入的学习之后，能够对现阶段的工作成果有所突破，之前的了解都是比较表面的，现在则偏向于研究性的学习为什么是这样做、对应到它的什么主题等等，慢慢去盘活、去创新。比如说内容运营最基本的文案写作能力，应该树立的是用户思维，新媒体归根结底还是媒体，企业通过这些平台进行产品宣传推广，因此文案写作并不需要多么非凡的文采，更多的是从客户角度去讲述产品，写得逻辑清楚、写出来能直接看得懂，不需绕弯，最好写到用户读者的心里去。了解对于这个公众号的用户有什么特征，兴趣偏好是什么？从而才能够有针对性的制作用户喜欢的内容，探索出新的内容形式，针对这个不同的群体，才能更好的策划一些适合用户参与的线下活动，活跃现有用户以及带来新的用户。除此之外，我还总结了至此完成的推文类型，比如采访稿这一类的该如何写，如何措辞才能达到效果；而赞助商文就是介绍与赛事合作的赞助商，应该有注意合作方有什么要求，对方忌讳，应该能够非常好的体现双方的合作的正确性，体现两者的结合，对方的logo有变更一定要确认好，不然真的很影响后续的设计工作等等，一些专有名词、固定用法、以及数据等等都要再三确认，不可忽视，都是非常细节需要注意的地方。

实习是我们了解社会，真正走进社会的一个途径。在实习中，我们要处理好不同的关系，上下级之间的关系、同事之间的关系、与客人之间的关系等等，很多完全不像我们在学校那

么简单和直接。调整好自己的心态就很重要了，每天总觉得自己干了很多事情，自己这个乙方还总是被甲方挑剔各种工作的不合格，有时还会被领导训，的确挺磨练心境的。实习过程中，我们不会因为还是大学生而受到特别的礼遇，和其他的员工一样，从公司运营的业务等基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。该训的还是训，该罚的还是罚。最开始的迷惘、痛苦、退缩、抱怨，到不断地自我鼓励、坚持和忍耐。以后回想起来我为我自己的坚持与勇敢而感动。经过这段时间的实习，我觉得自己是经历了正在的成长，是一个成熟的社会人啦！

高尔夫实训报告心得体会篇五

高尔夫球会实习心得体会

这次在观澜湖高尔夫球会的实习对我来说是一个很大的考验。我的实习岗位是一名球童，球童每天的工作量和运动量是很大的。在打球旺季，球童有时候要一对二的服务，有时候一天要连出几场，有时候常常顾不上吃午饭，饿着肚子出场服务是常有的事。‘三更灯火五更眠’“戴月拖包归”也许是对球童一个生动的写照，有时，球童面对突如其来的狂风暴雨，我们的首要任务就是要保护好客人的球包；面对如火如荼的酷夏，即使是汗湿衣背也要咬着牙坚持认真的完成服务，我们依然要为客人擦拭好每一支球杆。每天要早早的到会所，然后顶着烈日走场地，几乎每天都累到饭都吃不下。脑袋总是一个念头就是放弃，真的很想很想……但是我不但没有，反而咬牙坚持了下来！呵——两个月后，我已经能够适应下来了。对我来说，这是一种学习，一种改变，更是一种突破！

球童是一份复杂而又细腻的工作。我们需要把18个洞的3000多亩近7000码的高尔夫球场牢记心中。一花一草皆相思，一枝一叶总关情，这句话虽然煽情，但却是球童的必备工作。我们需要牢牢记住每个洞的总码数，标准杆数，障碍区信息及球道区信息等，细化起来就包括；每个洞的t台数及每

个tee台对应的总码数，沙坑数目及从tee台到和过沙坑的距离，到或过水障碍的距离。球道两旁有没有ob桩，蓝桩 以及哪里有长草，哪里有隐蔽障碍物等等。

对于高尔夫的口语学习也是非常重要的，如英语，韩语，日语等多种语言。我很重视对英语口语和高尔夫专业英语的学习。此外，由于球场韩国客人比较多，我也加紧学习韩语并逐步掌握，能够在球场上进行简单的对话。通过这一年的实习，我觉得球童工作首先要技能要过硬，对于服务礼仪，球场概况。其次更要善于沟通。通过接触许许多多形形色色的客人之后，也逐渐学习处理各种人际关系，看待各种问题。我相信这些宝贵的财富将会永远伴随我的人生！

—骆安安 《高尔夫球会实习心得体会》