

# 产品质量的心得体会 产品质量培训心得 体会(精选5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。那么你知道心得体会如何写吗？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。

## 产品质量的心得体会篇一

经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不同的是：本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上9点多至下午4：30多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着联想文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到联想文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中通过学习来自九县的专卖店的同行的交流，使我认识到我们要想做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与联想文化保持一致，认真深刻及时的学习联想文化，跟上联想的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自己的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，通过这次学习我们更加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据联想话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员模拟演练，展开fab法则，认真学习并应用；寻找自己的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像王志方老师讲到的“研究员站柜台”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上

就感觉到了-----“不专业”销售员。真正让自己成为一名专业的销售员。提高我们定单的概率。

人员素质培养：我们注重人员的精神面貌，不断提人员的素质。我们坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信认，才会有更多的回头客。时刻体现我们联想人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自己的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改进和创新，只有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在联想的圈子里提升自己，成为真正的联想人。

### 参加产品销售培训心得体会

作为一名产品研发人员，平时工作更多的是和技术、机器打交道，对于产品销售、市场人员知之甚少，能够有幸参加为期两天的销售培训课程，深表谢意。销售课程是由著名的培训老师一金其庄老师进行讲授，其老道、风趣、幽默的语言，加之有些yd的行为举止，将两天的课程弄得有声有色，很是精彩。不得不佩服金老师，在销售知识方面的见解深刻，对组织销售的各个环节都分析得透彻，讲得也是深入浅出，使我这个门外汉也能听懂些许。

对于销售，根据目标对象不同，将其划分为个人销售和组织销售。对于个人销售的方式，更多的是一锤子买卖，能宰就宰，能成一单算一单，不需要太多的技巧，只要拥有三寸不烂的舌头，就离成功不远了。相比这种简单类型的销售，对组织进行销售复杂度就高很多。组织销售的复杂度来源于各个方面，如需要和一个组织里的多个部门打交道，将会面对更多的竞争队手，项目的周期往往跨越了较长的时间，销售的不只有产品还有服务以及信誉等等。

如何才能能在复杂多变的大型销售案中赢得最后胜利，什么才

是组织销售的关键因素?且听金老师娓娓道来，之所以用“娓娓”这个词，实在是金老师经常发出一些非常阴险的笑声，似男非女，非常邪恶。金老师也承认运气和个人关系是一个很重要的因素，但并非全部，在产品质量相差无几的情况下，正确的评估自身的位置，采取相应的战术策略，并对竞争对手进行必要的打压围堵，才更有机会将产品成功销售给客户。早期传统的销售，由于产品物质的缺乏，客户对产品、市场了解粗浅，模糊，市场更偏向卖方，采购的决策权往往就那么一两个人说的算，只要和关键人员搞好关系，就能够很快的将产品销售出去，特别要是拥有了红头文件，财源将会滚滚而进。

但现在随着市场的快速发展，技术的不断开放，越来越多的产品进入同质化的阶段，产品之间都没有太明显的优劣，这就意味着竞争将加剧进入白热化，甚至到了你死我活的阶段，市场转向了买方市场，客户也拥有了更多的选择权，我们需要一套有效的销售策略，能够快速有效的将项目向前推进到有利的地形下，为公司企业的生存发展赢得更多的空间。

金老师将多年的实战经验和理论修行，完美的融合在一起，总结出了对于个案的四个通用过程：分析现状、思考提升竞争力的措施，拟定行动计划，执行跟踪计划。可谓字字精炼，句句精辟，不愧为大师，说得真是浅显易懂。当然大师不单把口决心法传授给我们，还通过各种案例实战，增强我们的理解。

首先，对自身的现状进行swot分析，对于swot矩阵分析法，自己很早以前就已经掌握，所以这块的学习没有碰到什么困难。

其次，在对现状进行分析后，需要确定出当前的状况，通过直观的感觉将当前所处的境地表明出来，为了能够使“感觉”变得更加可靠，金老师提供了一个“感觉尺子”进行度量。在这个细分的尺子里大约有十个感觉刻度，分别表明了

对当前阶段情形的看法，如舒服，糟糕等。也许正因为每个人对一件事情的判断标准不同，感觉相差各异，才需要这么一把尺子进行衡量，并在一个团队内达成统一的认识。与此同时，通过这把尺子，前辈及大师可以进步纠正一线员工的判别能力，更精准的传授经验。

再次，在对当前的销售形势有了直观的感觉后，便可以对组织结构、关键影响因素进行更深入的分析。如果这个项目是一言堂，老板或高层有完全独立的采购权，那只需要集中精力向此人发攻，在恰当的时间恰当的地点，将此人“迷倒”，把单下了。

但绝大部分的组织销售，特别是大型销售往往涉及到多个利群体，所以事情就复杂多变。突然想到在软件工程领域，在面对一个复杂的问题，有个很重要解决问题的方法论，那就是“分而治之”，我想也同样适用于销售吧。果不其然，金老师将目标组织，进行分解，划分为“掌管经济拍板权的决策人物eb”“掌管技术影响决策的人物tb”“业务操作的使用者ub”以及“引进销售的关键人物coach”对这些关键因素进行分析检验，重新评估出当前的销售位置。

接着，拟定销售计划，有组织有计划的对关键点实施攻破，在实施的过程中，要不断的跟踪客户的反应状态，识别出客户是否真实拥有此需求，防止出现假单的情况，当前机会好不好，如果用户有需求，他想要谁的产品。为了能够更加精准的识别用户当前的反馈形态。金老师又提供可视化的四种图表，用于表明不同用户在当前形势下，所处的状态，分别是“成长形态”、“问题形态”、“平衡形态”、“自满形态”。通过这四种形态，识别出当前销售的可行性，并做出相应的评分。

最后，通过评分的结果再次重新测量当前的销售位置，再度拟定计划，在计划执行的过程中审时度适，关注周遭细微变化，在没有落单前，都不要掉以轻心，如同软件工程中

的“螺旋式”开发一般。

通过本次课程的学习，自己对销售知识也算了解了一些，发觉方法学、策略学在很多领域都是相通的，关键在于如何灵活应用，融合贯通，而金老师正是把这些绝学掌握得如火纯青，非常高兴能够参加这门课程。

## 产品质量的心得体会篇二

为了深入分析水电专业管理存在的问题及原因，寻找改进的方向，促进分公司水电专业管理的水平，分公司于xx年6月12日8：30~17：00在南昌项目部组织召开了水电技术质量培训暨管理研讨会。

大家对管理措施和经验，工作心得和平时工作中存在的一些问题展开了热烈的探讨。工作还不满一年的我，在管理经验和工作心得上也许并没有太多的发言权。更多的是听听前辈们富有项目特色的讲解。从工艺流程到施工方案，从技术交底到实际操作，从工程管理到与各班组之间的协调配合，都作出了建设性的探讨。在与各位前辈们的交流中，发现了自身的很多的不足。

首先在技术上，对验收规范没能完全的吃透，图纸的掌握程度不深。因此很多时候会被那些有些工作经验的工人唬住，在某些技术层面上做出了让步，对后期施工带来了不必要的麻烦。过分的轻视技术交底，没能把技术交底的内容落实到每个工人平时的施工过程中。在与工人打交道的过程中，只有身怀过硬的技术基础，丰富的工作经验才能在气势上压倒他们，让工人无条件的服从工程上的安排，技术上的落实。在今后的学习过程中势必加强规范图集的学习，并将学习到的知识恰如其分的跟进到平时的过程管控中。

对于质量，就新余项目部水电这块而言，确实存在着很多的不足。由于前期的某些原因，导致现在会有大面积的返工现

象，对现在水电质量的管理带来了很大的麻烦。就我个人而言，确实是有些力不从心。在与其他几个项目部水电管理人员的交流中，意识到有很多问题都是普遍性的。水电前期预埋，塑料线盒及给排水套管占据主要一大部分。对于严祝修提出的穿筋线盒，也是初次接触，而事实证明，穿筋线盒是可以解决线盒预埋过深（预埋普通线盒浇注混凝土时会让线盒变形）的问题。

而我们的2楼将线盒绑上两根横排钢筋固定在剪力墙上也是出于同样的道理。再就是对施工班组的管控力度不够，也对质量起到了决定性的影响。很多情况下是班组图省料省工，并不按你下发的技术交底施工。特别是那些隐蔽工程，像防雷接地，双面焊就很难落实。再有就是施工工期紧，各工种之间工序配合不协调，导致水电安装时间紧，质量上也很难保证。当然，在原则性的问题上，是不会屈服的。这一点在施工过程质量管理中是相当重要的，不能当老好人，对质检员这个职位负责，对公司负责，对业主负责，做出精品才是我们的质量目标。大家都对水电这一块各项目上的人员配备提出了人员偏少的意见，确实从分公司到项目部，对于水电技术质量还是没有足够的重视。虽然属于配套工程，但水电在使用功能上是决定性的。希望分公司今后加强水电技术质量的管理，让水电部门更加的完备，让水电管理制度也更加的健全，而我们也会尽自己最大的努力为此添砖加瓦。

而对于工程管理，作为总包，针对水电主体施工，都是随土建进度施工，因此没有更多的选择，一般都能跟得上土建的进度。只要在技术质量上把好关，不会有太大的问题，而临水临电成了各项目部工程上协调配合的重头戏。临水临电施工，集团公司有一套自己的技术要求，各地方也有临时用水用电规范。遵循安全文明工地的要求，基本上都能满足临设的布置及配备。但是地方价格上的差异，在某些地方会在技术规范的基础上打些折扣。像每层配备消防箱，就很难满足。这也是今后分公司及项目部在管理制度上改进的措施之一。而临水临电和主体水电由一家队伍施工也会对工程管理带来

一些麻烦。首先在临水临电管理人员上就很难配足，往往是干主体水电的工人会兼职做临水临电。其次干主体水电时与其他班组间的情绪会带到临水临电中来，不利于大包单位的协调管理。希望在今后签订合同时，多听听水电管理人员的建议，也能参与到合同的编制中去。让项目部及分公司的既得利益最大化的同时，也更方便平时水电方面的过程管理。

就分公司水电专业管理人员而言，今后的发展趋势必须是集工程、技术、质量、预算、合同制定于一体的综合型人才。就我个人而言，在安装预算这方面存在着很大的欠缺。平时也没能系统的学习，通过这次培训，也认识到平时的施工跟预决算和合同都是有直接利害关系的。如在预算中，防雷接地搭接和跨接是有几倍的价格差异的，而平时施工时却没有过多的注意这一点；还有如果能够先系统的算一算整个图纸的工程量，会让我们对图纸有一个全方位的了解，也能更加容易的发现图纸中的漏洞，这一点对施工技术而言也是很有必要的。

通过这次培训，更多的是意识到自身的不足，经验的欠缺还需要时间的积累，而技术上的薄弱更需要我们平时的深造。坦白说分公司及项目部目前的状况，对我们而言也是一个很好的平台。自身的努力就显得至关重要，也希望分公司提供更多的学习交流的机会，让我们能够多多的走出去学习先进的管理经验和技術流程。而目前的形势，也让我们对分公司充满了期待，让我们为分公司明天的辉煌尽自己的绵薄之力！

### **产品质量的心得体会篇三**

首先非常感谢湖北省公司领导刘总和张主办组织为期二天的质量管理员培训。通过这次质量管理培训，受益匪浅。我作为一名质量管理员，深深感到自己在学习理解质量管理标准方面的差距，参加这样的培训很有必要，不但要对质量体系文件学以致用，更重要的是带领各部门贯彻执行。两天的培训时间很短，但学到的东西却很多，加上第二天下午在复兴

路购物广场的实践对知识的消化，使我有如下体会。

随着市场化进程的不断深入，加快推进国际标准化进程，增强全体员工的质量意识与管理意识，明确各项工作的职责和程序，促使企业预防并控制不合格项的发生，降低企业质量管理成本，提高企业整体管理水平的质量监控能力。为企业实施全面的科学管理，提高员工质量管理理念和综合素质，主动学习并实际有效地运用到平时正常的工作当中去。为企业长远发展打下了坚实的基础，并围绕让顾客满意及时认真地处理顾客投拆或意见，不断满足顾客需求与期望，赢得顾客的信任，提高顾客满意度，提升企业的社会形象和市场竞争力。

一个好的监督考核体制能刺激质量管理体系良好的运行，将目标管理法与监督考核体制结合起来管理，部门的质量目标应依据公司的质量方针和质量目标，按规定的具体事项实施措施和实施计划，落实到每位负责人。

质量管理工作是一个长期而持续的工程。后期我将要不断的学习质量管理方面的专业知识，并把我所学到的知识向每位员工普及宣导，使所有员工增强质量管理意识。

## 产品质量的心得体会篇四

随着消费者对产品质量要求的不断提高，产品质量管理在商家竞争中显得越来越重要。近日，我参加了一场关于“产品质量法”方面的培训，得到了很多有益的启示和收获。在这篇文章中，我将分享我在培训中的心得体会，总结其中的重点和实践经验，供各位参考。

### 第一段：课程介绍和收获

这次培训的主要内容涵盖从产品质量法的法律体系介绍、产品质量管理意义、我国产品质量法律法规等方面。通过这次



培训，我深刻意识到了产品质量的重要性，以及加强产品质量管理的必要性。在培训的过程中，我学会了如何维护产品质量，如何应对产品质量问题，以及如何遵守产品质量法律法规，这对日后的工作和实践非常有帮助。

## 第二段：产品质量管理意义

产品质量管理意义深远，不仅是商家在竞争中的制胜之道，也是保障消费者合法权益的重要保障措施。一个好的产品质量管理，不仅会提高消费者对品牌和企业的信任度和认可度，同时也能够减少商品无效退换和多余损失，提升产品效益。因此，商家和企业应该高度重视产品质量管理。

## 第三段：严格遵循产品质量法律法规

在产品质量管理中，我们必须遵守相关法律法规，保证产品合规性。在实际操作中，我们需要认真学习和了解我国的相关法律法规，严格执行产品质量要求，遵守相关的生产、销售、质量保证标准和检测方法等。当然，在具体实践中，我们也应该积极探索适合自身企业的产品质量管理体系，以确保该企业按照标准生产和销售产品。

## 第四段：及时处理产品质量问题

在产品质量管理中，我们必须及时处理产品质量问题。当有用户发现产品存在问题时，我们应该及时进行处理，并记录和分析相关数据和信息，以便进一步完善产品质量体系。同时，在培训中我还了解到，在人员管理中，我们应该建立健全的质量管理团队，配备专业技术人员和完善的设备和技术条件，这样才能充分保障产品质量。

## 第五段：总结和建议

通过这次产品质量法培训，我深刻认识到良好的产品质量体

系和法律法规的遵守对企业发展的重要性。因此，我建议企业在产品质量管理中应加强职工教育和培训工作，提高工人对产品质量认识和相关法律法规遵守。建议企业建立完善的产品质量体系，开展品牌权益保护等相关活动，进一步推动产品质量管理发展和完善。

## 产品质量的心得体会篇五

### 一、引言（100字）

随着经济全球化的推进和国家对产品质量监管的不断强化，产品质量已经成为各个企业追求的主要目标。为提高公司员工对《中华人民共和国产品质量法》的理解和执行，笔者参加了一次产品质量法培训，并在此与大家分享我的心得体会。

### 二、培训内容（200字）

本次培训内容主要包括产品质量法的基本概念、法律适用范围、法律责任等方面。讲师以丰富的案例和实际应用为例，使我们能够更深入地理解产品质量法。尤其是讲解了一些实际案例，使我们深刻认识到如何预防和处理质量问题，有效提高企业质量。

### 三、学习收获（400字）

通过此次培训，我深刻地认识到企业要想发展壮大必须保证产品质量。优良的产品质量是企业得以持续发展，赢得市场和口碑的基础。此外，培训中传递的重要信息是合理利用法律规定，能够维护企业合法权益和消费者权益，避免因违法行为导致的令人痛心的结果。此外，我还意识到了加强内部和外部管理的重要性，不会只是质量部门的责任，每个员工都应该参与到质量管理工作中来，做好自己的职责，营造一种全员质量意识。

#### 四、进一步思考（400字）

在培训之后，我开始反思我自己的工作中是否存在质量盲区和不足。有效的质量管理应该是围绕“质量第一”的方针展开。作为企业的从业人员，我们不能仅仅将质量问题看成是一种具体产品的问题，应该将它作为企业发展的核心，并全算切实贯彻落实。同时，我认为，不仅“生产、监管、销售、管理”部门，各企业公司也要在经营方面注重质量问题。重视质量，注重质量问题，是企业持续发展的重要因素，也是企业保住市场和客户的唯一途径。

#### 五、总结（200字）

产品质量法培训是我一次非常有收获的学习体验。通过培训，我更加深入地理解和认识了产品质量方面的问题，对于提高我们的质量管理意识、规范企业行为、增强企业的合规性和法治意识起到了重要的推动作用。面对市场上的竞争和挑战，企业要想确保自己的利益和市场主导地位，必须加强质量方面的规范管理，积极探索可操作的解决方案，把握市场和经济机遇。期待未来，我将为进一步提高自己的法律水平和理解能力，积极参与新时代的法治建设，为企业发展和产品质量第一目标不断加油助力。