# 销售工作心得感悟(实用11篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-31

*我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得感悟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。心得感悟对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得感悟呢？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学...*

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得感悟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。心得感悟对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得感悟呢？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**销售工作心得感悟篇一**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈。

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

在服装店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的\'。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别服装销售业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使服装店立于不败之地!

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在服装就像回到家里一样。

员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高服装店的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

以上是我个人在工作中的一些心得，总结出来，希望和个位分享!

**销售工作心得感悟篇二**

回顾近一年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。

自从我进入公司的那一天就开始了紧张和繁忙的工作，我的工作岗位职责是负责现金收付、银行结算、原始凭证的整理及有价证券的保管等重要任务。刚刚开始的时候，我认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作后，我才知道，我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不但责任重大而且有一定的学问需要好好学习才能掌握。就对一期售房收银工作来说，虽然工作基本圆满结束，但也有一定的失误和不足之处。根据一期经历总结以下几条：

1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。

2、对于特别优惠客户，要有优惠单(公司领导签字)方可优惠，否则以正常价出售。

3、根据以往经验，有个别客户在交首付款时，不能一次性交清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。

4、为了保证公司财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。

5、协助售楼人员引导客户办理银行按揭手续，确保按揭款尽早回到公司银行账户。

**销售工作心得感悟篇三**

作为一名普通的银行柜台员工，有幸被评为两节营销“营销明星”，万分感激。在长期的柜台服务与营销中，我有以下的几点心得体会供大家参考。

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息。柜台是银行的窗口，我们迎接客户时，微笑能拉近我们的距离，为我接下来的服务与营销创造了条件。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习潜力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，所以我们要透过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点和分析适用人群，向客户作个性化的推介，比如向中高端客户推介本外币通知存款、利得盈、信用卡等产品，向普通客户推介本外币一本通、借记卡、代理业务。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的潜力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，为进一步营销打下基础。

我们要树立“换位思维”的思想，从客户的角度出发，想客户之所想，急客户之所急，加强沟通。我们要做一个最佳听众，认真倾听客户的需求。从客户的角度出发，适时为客户提出贴合客户利益的理财推荐，这样才能与客户实现真正的沟通，为客户带给全方位的服务，让客户获得超出期望值的\'需求。

以上几点需要在平时的工作中日积月累，需要在平时的工作中训练及培养。因为此刻的银行已向营销型转化，营销是一个过程，是我们日复一日工作的一个目标。我们柜员只有做好了以上几个环节后，才能够更好的做好服务客户的最后一步。

营销中的“二八法则”告诉我们：企业80%的利润是由20%的客户创造的，而80%的其他消费者只创造了20%的利润。如何挖掘优质客户、留住老客户、争取新客户是当务之急。银行有着得天独厚的优越性，它掌握着超多的客户资料，我们能够根据顾客的年龄、性别、职业、收入、文化程度等状况进行市场细分，根据不一样顾客的不一样需求，带给差异化的便利性服务和支持性服务以到达优质服务的无差异性。

对待高端客户或老客户时，如果你能主动的招呼客户，准确地称呼某先生或某小姐，表示对客户的熟悉，使客户有被重视的感觉，这时再顺势推销新产品，相信有事半功倍的效果。又如，对第一次接触银行的新客户，应主动热情介绍服务品种、方式，适时为客户理财当好参谋，准确快捷地做好每笔业务，给客户留下良好印象。对异所大客户，能够向其介绍理财卡、信用卡、理财产品等，或问其是否住在我行附近，争取做好异所转存工作。当有人开户时，我们应用心介绍借记卡，在为其办理的过程中，适时推荐我行的电子产品，在推荐电子产品时应注意两点：第一，对于新开电子产品的客户，不要一开始只介绍产品的使用方法，因为他们不了解，办理时间有限，他们往往会拒绝。而要让他们对你所推荐的产品产生兴趣，比如上网购物、不用去移动厅交话费、淘宝网等等，给他办完了，再给他介绍怎样使用，或叫来大堂经理给他讲解。电子产品抓一个，办一个。但作为银行的生命线——存款，只能以人为主。我们只能以服务让每一位客户满意，持之以恒的服务好我们的客户，以我们的服务留住客户，已到达留住存款的目的。我们柜台人员还应学会从人群中分辨出那些是异所的优质客户，那些有可能是未来的优质客户。当然做到这些很难，因为无章可循，唯靠多年的工作，用心去发现，才有可能得到一些经验。以上便是我作为一名柜台人员，透过多年的柜台工作，用心去寻找银行柜台营销的一些心得。

**销售工作心得感悟篇四**

这学期学习了市场营销这门课程，虽然课本达六百多页，我认为核心就是一句话实现组织目标的关键在于正确确定目标市场的需要与欲望，并比竞争对手更有效、更有利地传送目标市场所期望满足的东西。正是由这句话展开，我们研究主体(企业与消费者)，分析环境，细分市场，制定定价与品牌战略乃至关注分销渠道的环节，都是为了以这种方法实现组织的目标。

学习市场营销的过程中，我时时感觉到市场营销不是一门单纯技巧性和理论性的学科，它既是一门科学也是一门艺术。原因是科企业在进行营销的过程中，首先必须把握营销的内在规律，了解市场需求的本质，这样通过预测市场供需关系的变化趋势，才可以顺利实现价值，完成营销活动。这是科学的一面。但是市场营销也必须应用一定的策略技巧，正如市场营销的核心：要比对手更有效地满足目标市场，这就需要创新与发散的思维，从而发掘对手遗漏的因素，利用有利的条件，为自己的营销增砖添瓦。比如针对不同文化的广告宣传应不相同等。这便是艺术的一面了。

对于本课程的建议：

1、我建议换一个版本的教材，或者自编讲义。

销公关。

2、本课程可以与管理学、项目评估、经济学等必修课程以及心理学、社会学等选修课程贯通与互相支持。可以将以上几门课并称为课程组，交叉学习。

3、开放bbs讨论版，不仅讨论课堂理论和实际案例，还可以交流各种有趣的市场营销知识。

4、组织学生走访一些企业的销售部，让学生了解市场营销实际的运作过程，从而学习起来更有动力。

转眼间，一周的市场营销实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是校园经济。 校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个符合我们目前状况的实训，现在的我们面临着找工作或创业的选择。通过这次实训我们可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每天面对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是现在的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的早点来早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们计划好了实训每天的任务，根据计划，我们在努力，每天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与预测，主要是问卷设计，接着根据问卷的填写意见，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有兴趣。跟据被调查人的意见，可以改良我们的产品，可以看清楚市场。面对回收的问卷，我们看到了很多诚恳的意见。我们对我们的市场充满了信心，甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信心十足，觉得当初我们的想法是可行的，而且大家都很重视早餐，只是有时由于时间的关系而放弃吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的根据市场确定下一步。紧接着就是营销策略组合，这步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行4ps分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，通过总结，可以看到我们面对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。

**销售工作心得感悟篇五**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈。

1、准备，即要随时准备好为客人服务

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

2、微笑

在服装店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

3、重视，就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

4、真诚，热情好客是中华民族的美德。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。 现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别服装销售业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使服装店立于不败之地!

5、细腻

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在服装就像回到家里一样。

7、精通，要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美

员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高服装店的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

以上是我个人在工作中的一些心得，总结出来，希望和个位分享!

**销售工作心得感悟篇六**

尊敬的公司领导：

首先我要非常感谢公司领导给予了我这样一次机会，让我进入这个大家庭、与都安鑫公司的团队共同进步，为公司的发展贡献自己一份薄弱的力量，我相信对我来说这一次机会对我来说是竞争是非常激烈的。所以能顺利的进入都安鑫公司，我会倍感珍惜这样的机会、在未来的公司发展中，我将会贡献出自己最大的努力。

根据这几天对公司基本情况的介绍，以及公司领导对我的教导。今日，提交入职报告一份。对即将开展的工作，以及对职业工作的理解及认识进行陈述。望领导对报告陈述中的不足进行点评，纠正!

2. 尽快的走入角色，对刚刚踏上工作岗位的大学生来说，尽快的进入角色是当前非常重要迫切的问题。原来在学校都是懒散惯了的，现如今如不尽快的走进角色那么努力工作，那么就会是今天工作不努力，明天努力找工作。

3. 低调做人，高调做事。作为一个刚刚走出校门的大学生，我们没有任何的工作经验，应该多虚心向别人请教，每个人都有他的优缺点，公司的每一位员工，都可以成为我的老师，只要我有虚心的学习态度，就可以从他们那里学到很多在学校没有接触过的知识。而这些知识，对我在岗位上工作则会有很大的帮助。

4. 要有扎实认真的努力工作。作为唯一一个在nba混的风生水起的姚明，姚明虽然运动天赋没有黑人和白人那没高，但是他经过自己的不懈努力和对篮球的热爱，对打篮球的态度，也在nba占领了他自己的一席之地。

5. 注意工作中的细节。回想在这几天的公司试用期阶段，每一位员工都经常说起工作中的细节问题，有时一个小小的细节，往往就决定了你和客户的关系融不融洽，也是对以后双方合作的重要问题。有句俗话说得好细节决定成败，这句话也体现在我的工作岗位上。

6. 意志力问题。在电话销售中，客户没有直接拒绝你，那么就说明还有成功的机会，那么我们就要坚持努力的，想尽一切办法的去打动客户的心。而不是遭受到一点点小挫折就放弃。 总而言之，统而言之，入职以来所见所闻所学，都让我深深地感触到，我进入的不仅仅是一家安防产品的公司，而是进入了一个充满人性关怀的大家庭，在这里，为我的自我发展提供了一个广阔的空间。在这里，我可以充分的发挥出自己的聪明才智。

销售工作心得与感悟4

**销售工作心得感悟篇七**

201x年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获;201x是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。 我于20\_\_年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识与技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。 自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

201x年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。20\_\_年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。 另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。 以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

三、 工作计划

201x年的工作规划(重点销售工作规化)

3：目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场)

4：与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5：不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

四、 近期项目

1：徐州奥彩照明工程公司 (户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认;

2：徐州汉晶科技照明中心 (户外亮化工程及led产品零售、批发)

楼体亮化项目：洗墙灯等 共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。(客户计划春节前后来我司访问考察)

3：连云港梦想亮化工程有限公司 (户外亮化照明工程类企业)

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上有合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。(客户计划春节后来我司进行考察)

4：徐州布嘉泽广告有限公司 (户外广告及亮化为主)

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高(客户要求使用低档低价产品)。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

**销售工作心得感悟篇八**

20xx年的房地产销售经受让我体会到不一样的人生，特殊是在xx的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向胜利，虽然不知道几时能胜利，但能确定的是我们正离目标越来越近。有了坚韧的精神，于是事半功倍。继续的工作，难免会令人疲乏，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往盼望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关学问，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应当是个好听众，通过倾听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的阅历来推断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应当通过客户的言行举止来推断他们潜在的想法，从而把握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xx公司的`那一刻起，我就始终保持着仔细的工作态度和主动向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必需要先充分的熟识自己的产品，宠爱自己的产品，保持热忱，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不行能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我仔细的工作和热忱的态度都抱以充分的确定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成果能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财宝，也是我最值得傲慢的。

每个人都有过状态不好的时候，主动、乐观的销售员会将此归结为个人力量、阅历的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们愿意不断向好的方向改进和进展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是埋怨、等待与放弃！龟兔赛跑的寓言，不断地消失在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追赶机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有阅历的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结牢固实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。假如领先靠的是机会，运气总有用完的一天。

始终以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚决的向着我的目标前行。

**销售工作心得感悟篇九**

如何成为一名优秀的销售人员？如何把销售工作做的更好？一句话：一个好的销售人员既要忠于公司又要忠于客户！以下是我的一点感受：

我把心态分为两部分，一个是我们自己的心态；另一个是客户的心态。心态决定销售人员的业绩和素质。态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。所以说，“态度决定一切”。

我们销售人首先要具备积极的心态，就是把好的正确的方面表现出来、表现给客户。在销售过程中难免会遇到这样那样的客户，有的是比较爽快的、有的是比较难缠的。一天之中我们的心情是复杂多变的，早晨起来是心情一般，当你出来见了第一个客户，工作进展的非常顺利，到客户那就有计划叫我们报价，我们报的价虽然高点，但是客户说可以，就按这个做吧，这时我们的心情真是无法形容、难于言表！事情都办的差不多了，该去拜访另一个客户，但这个客户相当难缠，不是挑你这个产品质量不好，就是说你们公司的产品价格比其他的厂家高很多，“如果你们公司在是这样做事的话那以后我们就不要在合作了”，这时你的心情是怎么样的？不用我多说，沮丧、气愤，但是你不能表现出来，因为他是我们的衣食父母，我们是要从他们口袋里拿钱的，所以只能听着、忍着；但是当客户发完牢骚后我们不能置若罔闻，要把他为什么这样说这样做搞清楚，究竟是什么原因导致他这样说这样做，是我们自己的原因还是这个客户本身就是这样爱挑毛病？公司领导经常这样指导我们，“不要因为客户的一句难听的话就与客户争辩，与客户对立，这时在心里要告诉自己‘坚持，坚持，再坚持’，不要因为一件事不开心就放弃，也许你在销售中遇到了很多困难，可是我们应该看到克服这些困难后的一片蓝天”。

我最初到公司，见的一第一个客户是一个供电公司安装分公司的经理，我见到他的时候他正在与几个属下谈要买一台仪器，我去了把我们公司介绍了一下，我们正好有他要买的仪器，但是当时我刚到公司，对公司的产品不是很了解，我印象中是有的，我把资料拿出来找到他说的那个仪器，大概是这个，我又打回来问了一下价格，我把价格报给客户，客户听了说不是这个，因为这个价格和他说的心里价位相差很大，说“你搞清楚在来”。我就出来了，但是我没有离开单位，我往回打电话，把客户的需求说了一下，问问公司是不是这个仪器，得到答复：是。我又去找那个客户，进去之前我把那个仪器的部分仔细的看了看，心里有个数就进去了。

后面我是这样的做的：我就慢慢的接触这个单位的其他人，见了两个副经理、一个专工（今年一个副经理升为配网的主任、专工升为安装公司副经理，从这点上说多拜访一些客户也就是在积累我们自己的资源，为后面的工作开展做准备），把产品跟他们介绍下；没过多久，其中有个副经理后来打电话给我，叫我把价格和资料在给他报一下，他要写个报告给局里，我想事情有了转机，我要继续跟踪。现在，计划已经在他们局里了。后来，我还是经常去那个单位，去得多了，那个经理的态度和我刚开始见到他的时候就不一样了，从最开始的对我态度很冷到现在的很热情让我体会到“坚持”的意义。后来我和那个客户的关系非常好，如果我要求请他吃饭他都反对，坚持他请我。截至去年年底他给局里报计划大概有十五万左右，今年执行。如果说我开始他那样对我，我心灰意冷的话，放弃他这个人这个单位，那我想以后不知道会损失多少损失什么。

积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五不一样。

公司去年发给我们每人一本“你为谁而工作”？这本书我看了两遍，收获很大。我个人的感想是：我们每个员工在工作的时候不要想着你在给公司打工，得过且过，公司的命运与自己无关，这样你不会把工作做好的。应该把你和公司想成是一个整体，自己就像公司的老板，要像老板一样的考虑问题，像老板一样的行动，具备老板的心态，这样就会考虑企业的成长，考虑企业的费用，想成是自己的事，你就知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的。

什么样的心态决定我们什么样的生活。唯有心态端正了，才会感到自己的存在；唯有心态端正了，才会感到生活和工作的快乐。才会感到自己所做的一切都是理所当然的。

客户的心态其实很好把握，我把客户分成两类：上层客户和下层客户。下层的客户他做的工作要对上级负责，如果是我们的产品造成了他们工作中的损失，那上层要找他的责任，严重者可能导致他的下岗，所以我在工作中要对他们做出保证，使得他们对我们有信任，而且我们所做出的承诺确实是事实在在的，他才会持续的与我们合作。另一个是上层客户，其实说起来高层有时比上层更好相处，他们的素质相对来说比较高，而且一般不会怎么刁难人的，他们希望我们把事情做好，能够对他们的工作起到作用，那么我们跟他做事的时候就要有学习的心态跟他们相处，真诚的为他们服务。

找出客户购买的价值观，顾客买任何一个东西都是为了满足他深层次的需求，作为销售，要找到客户的真正需求，并且在介绍产品的时候不断的强调这些需求的满足情况。

我从来不相信整天什么事都不做天上能掉下馅饼；勤能补拙，这个道理不管在那个行业都成立。

从我迈进销售这个行业，我心里就有明白，不能吃苦是做不好事的，既然我选择了这个行业就要坚信自己一定能做好。我第一天下市场，之前我也不是很清楚该如何着手，都是在前进中摸索着。

懒惰我们的天敌。如果说我今天累了不想出去拜访客户了，那在你休息的这段时间可能客户那边就有了购买意向，就被你的竞争对手拿走了，那损失的可不是你这个单子没拿到，有可能是你这个客户都可能丢了。一天上午，我已经去了两个单位，见了好几个客户了，没什么进展，这时已经11点多了，我也感到疲倦了，心想回去先休息一下，下午在继续吧，犹豫了好一会，我还是决定在去一个单位转下（不论你在哪个公司，你都要对公司负责，对你的老板负责，要对得起公司给你的薪水；同时也要对得起自己，因为追根究底你是在为自己工作），没想到我到了那个单位正巧赶上物资经理拿着购买计划上给主任签字，我无意中看到上面有我们的产品，我窃喜“还好我来了”，经过我后来的工作，最终我拿到了这个合同。反过来说，如果当时我懒一懒回去休息了，那我也就不可能拿到这个合同了。从这件事上我悟出了一个道理：只要我努力了、尽力了，肯定会有收获；只要我努力了、尽力了，哪怕我没有收获，我也无怨无悔，至少我付出了！当有一天你发现你的脚底被石子垫的疼了，你抬起腿看看脚下：鞋底漏了，我想这时你的努力和付出不言而预。

我始终坚信即使跌倒也要抓一把沙。意思是，销售人不能空手而归，即使推销没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。

销售人不可能与他拜访的每一位客户达成交易，你应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在电网系统，一个意向不可能是由一个人来完成的。购买意向一般都是从下到上一级一级的报上去的，那么每一级我们都要兼顾到，每一级的客户关系我们都要建立和维护。所以，在初级接触市场的时候我们要做的工作量比较大，这时考验我们的是毅力和耐心。

问一问任何一个专业销售代表成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。

我觉得作为一个销售人员，起码要对自己公司的产品大概了解，我们公司产品比较丰富，开始我也记不得那么多，接触多了，看得多了，自然而然就知道了，越往后就是不拿出资料就已经知道某个产品在哪页有什么基本功能。

礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源。据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销——首先是推销你自己。所以我们要从内在到外在全方位的提高自己，自身素质提高了，我们做事也就事半功倍。

如果销售人纪律松散，凝聚力不强，工作不努力，他们就会难以满足客户越来越多的要求。

优秀的销售人员总是善于制定详细、周密的工作计划，并且能在随后的工作中不折不扣地予以执行。其实，销售工作并不存在什么特别神奇的地方，有的只是严密地组织和勤奋地工作。一位成功的总裁如是说：“我们优秀的销售人员从不散漫和拖拉，如果他们说将在2天后与客户会面，那么你可以相信，2天后他们肯定会在客户那边的。”我很喜欢的做事风格：“雷厉风行”，无论做什么事，说到就要做到，因此，严谨的工作作风会保证我们做事的成功率。

销售人员最需要的优秀品格之一是“努力工作”，而不依靠“运气”或技巧（虽然运气和技巧有时也很重要）；或者说，优秀的销售人员有时候之所以能碰到好运气是因为他们总是早出晚归，他们有时会为一项计划工作到深夜，或者在别人下班的时候还在与客户交流。

这一点是真正体现一个销售人员的能力的。

在当今的关系型营销环境中，优秀的销售人员最需要注意的一点是：成为解决客户问题的能手和与客户发展关系的行家（未来的销售人员将不再是销售人员，而是客户的顾问），力求敏锐地把握客户的真实需求，事实在在的帮助客户解决他们的实际问题。

优秀的销售人员通常是这样的：他们全神贯注，很有耐心，细致周到，反应迅速，善于倾听，十分真诚；他们能站在顾客的立场上，用客户的眼光来看问题。把自己和客户看成是一个整体，“一损聚损，一荣聚荣”，客户喜欢这样的人。今天，客户更希望销售人员成为其“业务伙伴”而不是只知道把东西卖给他什么都不管，就知道从他们那拿钱，销售人员应该很清楚这一点。优秀的销售人员所做的不是去讨客户的欢喜，而是应该真正去关心客户的利益，关心客户的业务发展方向，关心怎样才能帮上客户的忙。只有这样你才可以成功的销售自己，销售你的产品和服务。

人与人之间是有差异的，有些人天生就有从商的头脑、敏锐的市场观察力和洞察力，但是这并不是绝对的，很多时候都是靠后天培养出来的。我们不要刻意和他们比，了解自己的强项并充分发挥。李嘉诚也不会从生下来会做生意。我学的是技术，和销售根本不搭嘎儿，我深知自己在这方面欠缺，我想改变自己，弥补自己在这点上的不足，所以，在毕业后我改变了的就业方向，我做了销售。

**销售工作心得感悟篇十**

为政之道，以厚民为本;治国之道，必先富民。民生问题事关广大群众切身利益，更关乎国家稳定和改革发展大局。毛泽东曾在《关心群众生活，注意工作方法》一文中指出：“解决群众的穿衣问题，吃饭问题，住房问题，柴米油盐问题，疾病卫生问题，婚姻问题，总之，一切群众的实际生活问题，都是我们应当注意的问题。假如我们对这些问题注意了，解决了、满足了群众的需要，我们就真正成了群众生活的组织者，群众就会真正围绕在我们周围，热烈地拥护我们。”毛主席把解决民生问题上升到保障革命取得成功的政治高度，指导着战争年代的革命先驱团结群众、依靠群众为夺取全面胜利而艰苦奋斗，更指引着新一代共产党人为让人民群众共享改革发展成果而奋勇前行。

扶贫工作就是一项解决民生实际问题，联系群众最直接最根本的工作。开展扶贫工作，实现贫困山区脱贫奔小康，离不开中央和上级力量关心支持，更离不开地方自身凝心聚力、不懈奋斗。于是，推进好扶贫工作，最需走群众路线，最应持之以恒践行“一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去”的群众路线，扶贫部署尊重群众、扶贫举措问计群众、扶贫实施依靠群众、扶贫成果惠及群众，充分汲取山区群众的不竭智慧，凝聚山区群众同步实现全面小康的强大力量，让“政策、机遇”这股春风，吹绿贫困山区的致富树，借“产业、科技”这块新砖，铺通贫困山区的小康路。

规划部署要尊重群众意愿。“凡涉及人民群众生活的事情，应当和群众商量，不能凭主观愿望办事”。越俎代庖、削足适履只会事与愿违、适得其反。扶贫开发始终是贫困地区群众自己的事业，贫困群众的所需所盼，群众自己最清楚。在确定项目前，重心下移接地气，深入拟安排项目村组，经过充分调研、论证、筛选，积极征求群众发展愿望，发现、总结群众在艰苦环境中长期生产劳作积累的致富经验和创新成果，结合村情民意，科学合理地为群众选出最急需、最实用、最可行的项目，群众才会把党员干部当作自家人，“掏心窝子”同想问题、共谋对策，探索出经济发展、产业建设的新法子、新路径。

措施决策要顺应群众期盼。不能一味听从行政命令怎么干，怎么发展还得由群众说了算。在扶贫开发过程中，坚持让群众参与，推动科学民主决策，将“参与”和“转变”理念贯穿于始终。政府“赋权于民”，由过去的管理型转向服务型，从操作者转变为辅助者，帮助贫困群众克服知识水平、操作技能、经验阅历和视角层次等方面的不足，引导群众全面参与、自主决定发展项目并主动参与到实施扶贫项目中来。通过自下而上的决策方式，才能增强群众“主人翁”意识，最终实现“要我脱贫”到“我要发展”的转变，为扶贫开发构建和谐社会提供更广泛的群众基础。

项目实施要发挥群众力量。“群众知道了真理，有了共同的目的，就会齐心来做。群众齐心了，一切事情就好办了。”实施好扶贫项目，要始终把贫困群众作为扶贫开发的主体力量，干部扑下身子“帮扶不包办”，群众跟上步子“肯干又能干”。通过政策引领、制度完善、目标制定、知识传授等方式，提升贫困群众认知境界，坚定群众自力更生脱贫致富信念，教育贫困群众掌握科学技术发展扶贫产业项目，引导群众积极主动参与水、电、路等基础设施建设项目实施过程，最终凝聚起扶贫开发的强大合力，推进扶贫向前发展。

共享成果要接受群众监督。一切为了人民群众的根本利益，是党的群众路线的出发点和归宿，扶贫开发亦然。让贫困群众充分享受到扶贫开发的成果，扶贫开发才有效绩可言。同时，好的大政方针必须以谦虚谨慎的忧患意识为思想前提，用健全有效的监督机制作保障。扶贫开发是国家的重点惠民政策，关联部门多、资金大、人员杂，只有强化责任意识和“为民、务实、清廉”的群众观念，以完善的项目公示公开、督查检查等机制，让群众进行监督，请群众参与管理，提高扶贫开发的透明度和公信力，才能把扶贫这台实事办实、好事办好，群众真正受实惠。

实践证明，在扶贫工作中，我们只有把对党负责和为民尽责统一起来，把坚持大政方针和通达村情民意统一起来，把体现党的主张和反映群众心声统一起来，竭力珍惜民力，有效保障民生，努力践行全心全意为人民服务的根本宗旨，扶贫开发才能真正成为为民、惠民、利民的民心工程。

返回目录

企业职工扶贫工作心得和感悟

我所在的贫困村扶贫取得了显著的成效，而我所做的还远远不够，精准扶贫工作任重而道远。在扶贫工作中我自身也存在许多不足：

一是对扶贫政策认识和学习不够，在今后还要加快学习相关政策和知识;

三是各项惠农政策认识不深，今后我要切实做到为百姓谋福利谋发展，把各项政策落实到每家每户，急群众之所急、想群众之所想。

四是科技知识缺乏，不能很好地为群众提供技术指导;

五是工作上欠主动性，只会完成领导交代的各项事务，不会主动的提前做好各项工作准备。

六是与基层群众交流不够，没有真正认识到群众群众之所想、所急。

我深刻的知道在今后的学习和工作中我应该积极上进，加强学习各项政策和知识，勇于实践，牢固树立全心全意为人民服务的思想。带着责任、带着问题、带着任务、带着情感真正深入基层、扎根基层把党在农村的各项方针政策落实好。加强与群众的交流，急群众之所急、想群众之所想。立足基层，尽职尽责，充分发挥自身优势，宣传农村的政策法规，促进党建工作。

返回目录

驻村扶贫工作心得和感悟

20\_\_年9月，按照县政府要求，我们驻胡家坨镇坨村驻村帮扶小组3名帮扶队员来到\_\_\_镇\_村，开展了驻村帮扶工作。驻村工作使我们既得到了锻炼，又助力了成长。

一、脚上沾的泥土多了，离农民的心更近了

怀着一颗爱民敬民的心，我们走进了坨村。驻村帮扶，我们的一言一行，不仅代表了个人行为，更是代表党和政府对坨关怀的具体体现。驻村干部如果对群众没有感情，不仅会损害人民群众的利益，而且会损害人民群众对党的感情，动摇党的执政基础。为此，我们与接触到的村民交朋友、“接地气”，实打实地给群众排忧解难，把这样的驻村帮扶当成一场走亲访友的“亲情之旅”，当成送关怀送温暖的实际行动。没有华丽的辞藻，没有虚伪的表情，我们脸上洋溢着最诚挚的微笑，带着党的关怀，走访了村里的老党员家庭，静心倾听了他们的心声。在走村串户的路上，我们和村民们结交了深厚的感情，努力为村里办实事，办好事。几个月来，街上的路好走了，土围墙换上了铁艺墙，村民广场还新装了健身器材等等，村里发生了翻天覆地的变化。积极践行“全心全意”为人民服务的根本宗旨，不断提高坨村群众们的幸福指数，是我们最大的心愿。

二、基层干部接触多了，对基层的了解更深了

驻村帮扶工作一边面要联系群众，另一方面也要和基层干部协调合作。与基层干部打交道的时间多了，通过他们也更加深入的了解了基层工作的艰辛和重要。通过与基层干部的接触，我们发现：

一是基层人员编制少，工作任务量大;

二是基层财政所保障水平低;

三是管理体制没有理顺，乡镇职能不对称;

四是乡镇财政缺乏自主财源，管理不规范;

五是农村公益事业发展建设落后，村民参与新农村建设的积极性没有调动起来;

六是乡镇财政是财政管理体系中最基层的一级，直接面对广大人民群众，业务量大，服务项目多，服务难度大。这次调研使我们对乡镇财政及基层干部有了更深入的了解，为我们以后更好地完成各项财政工作奠定了一定基础。

三、去田地里的次数多了，对土地更加热爱了

驻村期间，在村支部何书记的带领下，我们参观了我局帮扶的蔬菜大棚基地和机井地。到了蔬菜大棚，我们被眼前绿油油的蔬菜和长势可人的玉米地所征服了。这里的白菜、圆白菜、辣椒长势喜人，一片丰收的景象。在此期间，我们还参观了杏园基地，坨村有500多亩的杏园，还有50多亩杏园用于发展观光采摘，带动全村林业发展。我局工作队在外出打工农户闲置的院子里也培植了一个小蔬菜基地，有黄瓜、丝瓜、茄子、豆角、生菜、西葫芦，还有水萝卜、胡萝卜、西红柿，真是品种齐全、应有尽有。在仔细倾听村民和驻村工作队讲解拔草的动作要领和注意事项后，我们小心翼翼地拔起来，过了一会儿，大家就熟练掌握了拔草的技巧，做起来游刃有余。看着我们做起农活来如此利索，何书记称赞道：“没想到你们这些略带几分娇气的文弱书生，干起农活来，还真像那回事儿，像你们这样能吃苦、肯吃苦，将来肯定有出息。”我们听后，干起活来更起劲了。田间劳作不仅使我们在身体上得到了锻炼，而且升华了我们的思想，并知道“一粥一饭来之不易”，体会到了农民的勤劳、朴实、热情与艰辛。通过田间劳作，使我们更加热爱这片热土，在以后的生活中，一定会更加脚踏实地，艰苦奋斗。

四、心中的感触多了，从实践中收获的也更多了

通过这次驻村帮扶锻炼活动，我们理解了领导让我们来的意图，青年干部深入到基层一线进行帮扶锻炼，就是要学习基层先进经验，了解基层实际情况，“接地气”，体民情，提高自身适应新环境的能力，学习基层干部直接面对一线、面对老百姓，克服困难、排忧解难的能力，学习村民那种不怕吃苦、自力更生、纯朴善良的传统，通过锻炼，助力成长。

驻村期间，我们学习了锄草、浇地、对花、挖地、施肥等农活，亲身感受了农民的不易;对基层教育现状有了深刻的认识，对村干部“基层工作难”的心声有了切实的体会;对基层财政有了更深的了解，提高了做好财政工作的能力;通过和农民近距离的接触，实实在在地密切了干群关系。通过驻村锻炼，小组成员互相信任、互相帮助、互相理解，大家还收获了一份珍贵的友情。驻村时间虽然短暂，但大家收获颇丰，这些收获在我们的一生中都是弥足珍贵的。

返回目录

自愿扶贫者工作心得和感悟

帮助贫困群众摆脱贫困过上小康生活，是共产党人的天职，是我们义不容辞的责任，要像对待家人一样，以一种既有责任又有感情的担当精神，一户一户、一人一人地帮扶贫困户、贫困人口脱贫。认真贯彻党中央、国务院关于打赢脱贫攻坚战的决策部署，落实精准扶贫、精准脱贫基本方略，加大教育扶贫、健康扶贫力度，提高贫困地区群众文化水平和身体素质，对促进经济发展和民生改善有着重要推动作用和现实意义。

一、突出责任倒逼，落实各项部署。坚持以脱贫攻坚统揽经济社会发展全局，全面压紧压实全党全社会的共同责任。

一是强化一岗双责。市、县区、乡镇都成立了党政主要负责人任组长的脱贫攻坚领导小组，层层签订《脱贫攻坚责任书》，靠实各级各部门脱贫攻坚的主责主业，特别是落实各县区的主体责任、重点扶贫工程专项方案牵头部门的主抓责任、其余市级部门单位的参与责任，做到职能工作与脱贫攻坚同研究、同部署、同落实，形成“全党动员、全民动手，一岗双责、合力攻坚”的工作格局。

二是强化党建保障。实施党建扶贫工程，出台党建扶贫21条硬措施，选优配强基层党组织负责人和各级扶贫干部，特别是通过从严从实选配、从严从实履职、从严从实监督、从严从实考评全面加强第一书记工作，注重选派递进培养学员和后备干部担任第一书记，落实脱贫攻坚的组织保障和干部保障。利州区、青川县对每个乡镇增派1名扶贫副乡镇长。全市每个乡镇都落实了1名扶贫专干，每个贫困村都落实了1名第一书记，第一书记平均年龄38岁，其中后备干部占55%。

三是强化督查考评。加强跟踪问效，每月督查通报1次进展情况，及时落实脱贫攻坚目标任务。驻村干部考核情况与派出单位主要负责人考评挂钩。加强调查研究，及时总结经验，宣传推广好的做法、好的经验和典型事例。分类制定贫困县“摘帽”、贫困村销号、贫困户减贫的具体标准，精准考核扶贫成效。对完不成脱贫任务的县区和市级部门，年度绩效考评降低一个等次，对领导班子和领导干部评先评优实行“一票否决”。近期，结合“走基层”活动，我们按照省委、省政府的部署要求，集中对全市739个贫困村开展脱贫攻坚专项督查。

四是强化激励引导。落实激励政策激发集聚各级各方面推进脱贫攻坚的强大合力，对提前2年摘帽的县区奖1000万、提前1年摘帽的县区奖500万;对如期脱贫的贫困村贫困户，提升村三职干部报酬，延续产业扶持、技术培训、兜底保障等政策支持;对下派任职的第一书记，保留原机关工资福利，同时享受每月300月至400元的艰苦边远乡镇津贴;对长期在贫困地区工作、实绩突出的干部优先提拔重用;对参与脱贫攻坚表现突出的进行表彰奖励，营造全社会重视、参与、支持扶贫的浓厚氛围。朝天区对完成脱贫任务、达到小康标准的村三职干部提高补助标准，与社区干部享受相同报酬。

二、突出问题导向，补齐制约短板。在推进脱贫攻坚中，我市也面临资金投入不足、特困户扶持难、农村整体发展慢等问题，我们积极探索、创新机制、增添举措，正逐步加以解决。

一是以财政资金撬动金融资金社会资金增加投入。要全面完成贫困村贫困户减贫任务，5年大约需要硬投入250亿元，对于我们这个“吃饭财政”的市来说压力巨大，只能利用有限的财政资金撬动金融投入和社会投入，通过调整支出结构地方财政投入10亿元，对接省10个专项方案争取80亿元，金融投入100亿元(易地扶贫搬迁贷款60亿元、扶贫小额信贷30亿元、易地扶贫搬迁收益债10亿元)，吸引社会资金30亿元，群众自筹30亿元，基本可以解决扶贫投入的问题。60亿元的易地扶贫搬迁贷款项目已完成项目可研上报省农发行。贫困户扶贫小额信贷评级授信面达86%，授信额达26亿元。旺苍扶贫小额信贷经验全省推广。

二是以“三分红两保障”促进特困户脱贫。针对1.88万户无劳动技能的特困户，采取耕地林地产权流转入股分红、财政扶贫资金股权量化有偿使用分红、种植业托管养殖业寄养理财分红增加特困户收入，整合农村闲置空房保障特困户住上廉租房，实施十大救助制度保障对特困户的救助救济。旺苍县盘活闲置资产为特困户提供廉租房的做法得到了省委农工委认可。

三是以“两轮驱动”促进农村同步发展。针对我市北部山区农村发展整体水平不高，特别是同村同院落与建卡贫困户差距不大的临界贫困户，通过实施“精准扶贫、区域攻坚”两轮驱动战略，既大力解决水、电、路和增收产业等区域共性问题，又切实解决看病、住房、子女上学等农户个性问题，促进贫困地区农户共同发展。

返回目录

**销售工作心得感悟篇十一**

提升自我洞察的能力，增强个人与团队成功的信念，发现自身的盲点与不足，增强对公司的归属感、事业的忠诚度，提高自身的工作素质、快乐工作方法，向优秀员工、执行力团队靠拢，是一个打造无障碍沟通、责任、节约、互信、高效、协作、付出、积极、进取、创新、奉献、感恩的学习型企业的优秀课程!

如果问大家，公司靠什么生存?大家一定会毫不含糊地回答：利润。

利润从哪里来?学过财务的人都知道：利润=收入-支出。那么影响收入和支出的因素又有哪些呢?从大的方面来说，有营业收入、营业成本、管理费用、财务费用和销售费用等;再细化下去，有产品创新能力、产品质量、原材料采购价格、安全管理、人力成本、设备维修成本等等。在我们参与生产的产品中，质量是否达到了顾客的要求?有没有被退货?许多日常工作，我们是否都做好了?是否存在经常被上级指正或批评?是否经常要返工?由于自己工作的失误，有无给公司带来直接的经济损失?这些看似与利润无直接关系的事，时刻都在影响公司的利润。不管我们从事何种工作，都必须确保工作质量，以工作质量保证产品质量，保证工作质量的前提是必须要树立良好的质量意识。

因为公司的产品质量好，价格合理，顾客才乐于购买我们的产品，公司才会因此而获得利润，并以此保障广大员工的生活和股东的红利，公司才得以健康发展。以最低的价格获得更多质量优良的产品这是顾客共同的愿望，因此公司必须生产价廉物美的产品，才能满足顾客的需要，确保源源不断的利润。如果一家公司的产品、服务等均比不上别家公司，那么就不会有人购买它的产品，更谈不上赚取利润，而没有利润的公司出路只有一条那就是关门。质量良好的产品，是每一个顾客所热切希望的，同样，质量良好的工作结果，也是每一位上级所热切希望的，因此，我们要按照程序要求和正确的工作方法开展各项工作。如果一件工作或一个产品做完之后，才发现其质量不合格，那不仅浪费了劳力，也浪费了时间和原材料，因此，在工作进行的过程中能够及早发现质量不良的情形或先兆，就可减少或避免无谓的浪费。

在质量问题上对于顾客而言，100-1=0，也就是说 1%的微小质量错误，却可能带来100%的损失。关于质量意识问题，我们不得不提海尔：海尔传播质量意识的第一个行动就是曾轰动全国，而后被广泛传为佳话的砸冰箱事件，用海尔人的话说，那不是砸烂76台冰箱，而是砸烂了原来低劣的质量意识(砸烂的76台冰箱不是不能用，而是存在缺陷，如外观有瑕疵，当时买冰箱都凭票供应，流向市场就是畅销货，因此有许多老工人希望能处理给他们，砸冰箱时他们都泪流满面。不过话又说回来，如果这76台冰箱当时不砸的话，也就没有今天辉煌的海尔)。以低劣的质量意识能够生产出优质的产品，这是不可想象的。

销售工作心得与感悟2

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn