# 玩手机心得体会 手机的心得体会(汇总14篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-03-27

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。玩手机心得体会篇一随着科技的飞速发展，手机已经成为人们...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**玩手机心得体会篇一**

随着科技的飞速发展，手机已经成为人们生活中不可或缺的一部分。我也有幸拥有一部手机，多年来，我从手机中体会到了许多情感与感悟。手机，它不仅是一个通信工具，更是带给我无尽便利和启迪的好伙伴。在我使用手机的过程中，我深刻理解到了手机给人们带来的改变和影响。

首先，手机让我们的生活变得更加便利。以前，人们即使想要与亲朋好友沟通，也需要通过寄信或者约定时间碰面来达到目的。然而，现在我们只需通过手机拨打几个数字就能与世界各地的人们实时通话。手机的短信功能也使信息的传递变得更加迅速和方便。同时，手机的多功能还为我们的生活提供了许多便利。我们可以通过手机购物、日程管理、查找资料等，不再需要几天时间奔波在市场与实体店之间。手机使我们的生活变得更简单，更高效。

其次，手机的普及让我们的世界更加紧密相连。曾经，人们只能局限于家人朋友之间的交流，而手机的出现打破了这种界限。通过手机，我可以随时与身处异地的亲朋好友联系。我记得有一次，我因为外出旅行错过了好朋友的生日派对。然而，我通过手机拨通了她的号码，借助视频通话功能，我仿佛就在她身边，与她一同分享了这个特别的日子。手机让我感受到了距离不再是问题，与亲朋好友的联系更加紧密和便捷。

然而，手机的普及也带来了一些负面影响。首先，手机成瘾问题日益严重。许多人对手机上瘾，长时间沉浸在手机世界中，忽略了真实生活中的人际交往和社交活动。手机游戏、社交媒体等的过度使用已经成为一些青少年的心理健康隐患。其次，手机也让人们丧失了专注力。在我们的生活中，手机已成为一种干扰因素，导致人们在工作和学习时难以集中注意力。最后，手机的使用还带来了一系列的安全问题。不法分子利用手机进行网络诈骗、个人隐私泄露等，危害了用户的利益和安全。

总结而言，手机给我们的生活带来了巨大的便利和极大的沟通便利。同时，我们也应意识到手机的使用存在一些负面影响，我们需要正确看待并合理使用手机。在享受便利的同时，我们也要注意自我约束，提高自我保护意识，保护好个人信息和财产安全。让手机成为我们的好帮手，而不是心灵的枷锁。

**玩手机心得体会篇二**

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得·杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客”。什么东西能创造顾客？就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

销售人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

2/6。

在最后要订单的时候，销售人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。

当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！一语道销售以成绩论英雄的本质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么？我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

3/6。

路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去xx，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。精神状态较为的简单，也就是指一个人健康的体魄、完整的五官，还有就是我们的休息是否充足，许多同事喜欢熬夜，我们常说的夜生活丰富，狂欢调高歌到凌晨两三点才冲凉睡觉，生物钟混乱身体得不到正常的休息，第二天就是接到很有意向买手机的客人，自己也成交不了，就算平时你是一个销售精英，但是顾客看到两眼无神一边说话一边打哈欠的你，也会受到你的负面影响，购买欲望全无，避之恐不及了。人与人之间都是会相互影响的，我们销售员就是要去感染别人，用自己的满腔热情、激情去带动、感动顾客，临门一脚引导顾客下定决心实现购买行为。

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱！你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对公司失去信任，直接导致顾客流失。

作为一名即将毕业的大学生，参加实习是很有必要的。在学校的组织安排下，我来到了一家手机城实习，实习岗位是手机促销员，这对我来说是有一定挑战的工作，但是我并不会退缩，这对我来说是一次宝贵的机会，我要在实习中证明自己的能力，在实习中积累社会经验，为将来正式走向工作岗位奠定坚实的基础。

手机促销员实习让我这个大学生成长了很多，学会了很多为人处事的道理，是一次受益匪浅的实习经历。

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。我选择的工作是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。

所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感觉。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。

5/6。

让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物廉价美的手机，因此，都会选择压价。

作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。

但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

6/6。

**玩手机心得体会篇三**

手机贷已经成为了人们日常生活的重要一部分，方便快捷的特点让越来越多的人开始把手机贷作为可以快速获取借贷资金的一种方法。在我使用手机贷这种借款方式的过程中，我深刻地感受到了它的好处，同时也体会到了其中可能存在的风险。下面是我对手机贷这种借款方式的个人心得体会。

现在的手机贷逐渐成为了人们借钱消费的新方式，不需要拖着重重的文件去借贷公司或银行，只要掏出手机，就可以利用移动支付宝或微信等进行借贷还款操作，快捷方便极大地方便了日常众多的消费和资金需求。

使用手机贷的最大优势就是减少了各种繁琐的手续，大部分操作可以用手机完成，申请到借款的速度极快，省去了繁琐的审核，可以在一瞬间解决急需资金的问题。同时还省去了额外的借款成本，资金到账速度也大大提高，给消费者带来了不小的便利。

虽然手机贷有着显著的优势，但是它也存在一些风险，在不了解相关规定的情况下盲目的借贷，容易出现还款漏洞和逾期，影响自己的信誉。已经被贷款额度的限制，在使用手机贷的过程中也要避免因为借得太多导致导致还款周期的拖长和还款的高额压力。

第四段：如何使用手机贷？

使用手机贷的过程中，我们一定要谨慎、理性地对待。首先要根据自己的实际情况进行借贷，申请时必须填写准确的信息，认真阅读借款合同条款，选择符合自己实际情况的还款方式和周期，防止因借款额过大导致的无法偿还等问题。

第五段：结语。

在使用手机贷的过程中，我们一定要仔细阅读相关条款，严格执行合同约定。掌握正确的借贷技巧和风险规避策略是非常必要的。我们应该注重个人信用，切勿将手机贷视为生活中的常规支出方式，应当根据实际需要适度使用。只有在正确地使用这种借款方式的前提下，才能享受到它所带来的便利。

**玩手机心得体会篇四**

随着科技的不断进步，手机成为了人们生活中必不可少的一部分。现在市场上的手机种类繁多，功能各异，选购起来也越来越考验消费者的智慧。在我看来，通过参加手机介绍会，并谈及自己的使用心得，可以给选购手机的人们提供很多有益的信息和建议。以下是我的个人心得体会。

通过参加手机介绍会，我们可以接触到最新的手机产品，并听取手机厂商或专业人士的详尽介绍，了解手机的功能和特点。同时，现场还会有体验环节，可以让我们亲自体验不同品牌手机的使用感受并对比评价，更加了解手机的各种细节和区别。通过这种方式，我们可以系统、全面地了解市面上的手机产品，从而做到心中有数，选购时更加得心应手。

第二段：对不同品牌手机的评价。

手机产品市场名牌云集、各拥有优势，我在介绍会上接触到很多手机品牌，体验到了不少手机的各项功能与优劣。例如，有些手机的拍照功能特别优秀，可以拍出高清、细致的照片，更有些手机配备了顶级的处理器，可以轻松应对各种高效运行的软件。当然，也有些手机虽然在某一方面表现出众，但在其他方面可能就一般般了。面对如此众多的手机产品，我们需要结合自己的需求和预算做出明智的选择，找到最适合自己的手机。

第三段：了解手机使用中的问题。

有时候，我们并不仅仅是在关注手机的功效和效果，还要考虑一些实际问题。例如，手机电池续航能力、手机大小、手感、音效、手机屏幕分辨率等，这些都是使用手机中需要考虑的实际问题。在手机介绍会上，很多专业人士和用户也会提及这些问题，更有很多互动环节可以让我们针对自己的关注点提问，以便更加了解该手机的优劣之处。

第四段：发现自己的需求和喜好。

手机作为一种必需品，我们拥有的手机很大程度上反映了我们的需求和喜好。通过参加手机介绍会，我们可以更直观地体验不同手机品牌的使用感受和优劣之处，更好地发现自己的需求和喜好。如果你重视手机游戏性能，那么一款配置强大的手机就非常重要；如果你喜欢拍照，那么一款有好的相机的手机最适合你。总之，只有充分理解自己的需求和喜好，才能更好地选购到适合自己的手机。

第五段：参考意见仅做参考。

最后，需要强调的是，参加手机介绍会并听取他人的意见是为了更好地了解市场上的手机产品和自己的需求，但最终的决策权还是在我们自己手中。因为每个人的环境和需求是不同的，所以最适合我们的手机也可能不是别人推荐的那一款。别人的意见仅作参考，最终的决策权还是我们自己手中。只有充分了解市场和自己的需求，最终选购到性价比高并能满足自己使用需求的手机才是最好的选择。

总之，参加手机介绍会并发表意见和建议不仅可以帮助我们更好地了解市面上的手机产品，还可以帮助我们发现自己的需求和喜好。通过了解手机品牌之间的差别和个人使用的差别，我们可以更加明智地选购到适合自己的手机。

**玩手机心得体会篇五**

为期x个月的暑假销售实习工作已圆满结束了，在这两个月的实习中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的实习工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的\'转折点。

在这两个月的实习工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个实习过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星、oppo等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在实习中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次实习中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

**玩手机心得体会篇六**

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！一语道销售以成绩论英雄的本质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么？我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

很难相信一个对自己都没有信心的销售员能做出很好的业绩，做人也一样，一定要有自信，相信自己，自己就是最伟大的销售员，每天都要默默的告诉自己：我是最棒的，我是最棒的！如果没有效果，跑到洗手间叫出来，握紧拳头大声的叫出来，这个时候你的潜意识已经告诉你自己是最棒的\'了，你的思想主宰你的行动，行动上你也就会是最棒的，还有一个就是不要给自己留退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去xx，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。精神状态较为的简单，也就是指一个人健康的体魄、完整的五官，还有就是我们的休息是否充足，许多同事喜欢熬夜，我们常说的夜生活丰富，狂欢调高歌到凌晨两三点才冲凉睡觉，生物钟混乱身体得不到正常的休息，第二天就是接到很有意向买手机的客人，自己也成交不了，就算平时你是一个销售精英，但是顾客看到两眼无神一边说话一边打哈欠的你，也会受到你的负面影响，购买欲望全无，避之恐不及了。人与人之间都是会相互影响的，我们销售员就是要去感染别人，用自己的满腔热情、激情去带动、感动顾客，临门一脚引导顾客下定决心实现购买行为。

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱！你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。我们是卖手机的，对于手机的功能一定要熟悉一定要精通。许多新入职的同事总是迫不及待的问我应该怎么卖机，当然想卖机是好事，但是你连一些基本功都没有掌握，就让我去教你销售技巧，那样只会害了你自己，只会导致实际销售过程中手忙脚、丢三落四、漏洞百出，让顾客认为我们不够专业，购买欲望大打折扣，就算到最后给你买了手机，价钱也是可想而知了。份量少一半，价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

**玩手机心得体会篇七**

。

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧!

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销，“dell”新品牌，因为“dell”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“dell”及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这是我实习的第四个阶段。主卖“dell，联想”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱;。

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细;。

(4)售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

ifyoucandreamit，youcanmakeit!

每个群体内都存在着人际交往，而我作为一个手机销售实习生，更是迫切的希望通过人际交往来提升自己。

手机销售实习期间，店长是店里资历最老的，是他带我入门的，教会了我很多东西，但是他为人太过于严肃霸道，人缘似乎不太好;还有一个很搞笑的大男孩，平时嘻嘻哈哈的很喜欢玩乐没个正行，但是他推销起手机来却是一把好手，我心底还是蛮佩服他的;还个黑黑的小伙子，平时酷酷的不苟言笑，但是在面对客人的时候他就像变了个人似的，很会吹牛，吹的天花乱坠的，连我这个旁听的实习生都被他唬得一愣一愣的，不过他的成交率很高哦;还一个腼腆的女孩，同时主动性也很强，是个很双面的人，在接待客人的时候表现的非常强势，别人是别想抢走她的客人的;副店长是个时而亲切时而严肃的人，我平时会向她请教一些问题，也会和她聊聊天，她很厉害。不论是店里的事情还是店外的事情她都一清二楚，毫不模糊，向她讨教事情总能学到很多。

还记得刚来实习第七天的晚上，没有什么客人，我们一大伙人堆在一起玩数字游戏和猜谜，玩得不亦乐乎，笑声震天响的，那个时候真的是很开心。不过后来外出的店长回来了，我们被抓了个正着，大家都心惊胆战的，好在她只是瞪了我们几眼也没说什么。这一幕可真是记忆深刻啊。还有在我实习完，准备走的前一天晚上，店长请我们大家去唱k，为我践行，大家轮流向我敬饮料，超感动的，真的是很舍不得大家。

还有一个很黑暗，但是又很现实的问题，我在这次实习工作中也慢慢体会出来了。那就是，人际关系等同于利益关系，一旦利益发生了冲突，再好的朋友之间也会产生间隙。这虽然很难受很令人伤心，但却切实存在。所以说，人际关系最不好处理了啊。

通过这次的手机销售实习，我真的是获益良多。在工作的过程中也交到了许多朋友，同他们的交流也让我学到了很多;还学到了无论是在哪里工作，自己的表现是有人看的见的，不积极，整天发呆不会自己主动找事做的人往往会给人留下不好的印象，这样的员工往往是老板最不想要的;还有同上司之间的交流也让我明白了，上司之所以为上司是因为他们的能力确实是比我们强等等。

我相信，经过这次手机销售实习，我会变得更加成熟，对将来我正式踏入社会会很有帮助的。

想想自己刚来的时候还是冬天，到现在已经是夏天了，时间过得真快啊，这就过去了快五个月了，我也在这手机销售员的岗位上面做了快有五个月了。对于这几个月的手机销售工作我还是有不少的收获的，原本我大学里面学习的专业就是跟销售有关的，再加上我对手机数码这一块我是比较关注的，所以在手机销售实习中，我能够有出彩的表现，因此我就有更多的锻炼的机会，有更多学习的时间。所以这一次的手机销售员实习，从思想上、工作能力上、理论知识上和生活上我都有些或多或少的感悟和收获。

做销售的第一掌握的事情，我觉得不是多么高的销售技巧，多么健谈的口才，而是对自己销售产品的熟悉，对自己的产品熟悉了，才能够更好地为客户进行推销，才能够更好地回答他们的问题。所以作为一名手机销售员，在实习开始之前，公司就给了我们一份公司销售的主要手机的一些参数，让我们熟记，到时候好开始工作。作为一个比较关注数码圈的人来说，这些我还是比较擅长的，所以我在实习中开头的时候就比别人快了一步，也正是这样我在大家还在磨合话术的时候，我就自己销售出去了第一台手机。这个开头的顺利完全是凭借着我对手机的连接，因为那一个客户是比较挑剔的，要求比较高，所以我当时就直接根据他是需求给他找了台合适的手机，因为第一单达成，可见销售员了解自己产品是必要的。

我觉得第二重要的才是销售技巧，作为一个相关专业的学生，我是比较拖后腿的，我的销售技巧并不好，可能是性格有点外向吧。之前学校实训的时候，我们组在学校里卖笔和本子，我因为觉得比较尴尬销售记录并不好。现在到了实习岗位，我知道这样子是不行的，所以我开始磨炼自己的口才，让自己变得健谈起来。也许是一下子开悟了，觉得这有什么不好意思的，所以实习里面我开始变得外向起来，跟客户能够正常对话而不紧张了，到现在我已经能够做到客户进我们店的时候，我都能主动去跟客户聊了。

这次实习给我的收获远不止如此，还有就是让我体验到了跟学校完全不同的生活模式，让我知道了工作时非常艰辛的，但我们要想生活的好的话，又是必须要踏实工作的，所以就让我树立起了工作的态度，让我有了更强的吃苦耐劳精神。我相信这些都是我毕业以后需要具备的，我现在掌握了的，肯定会给毕业后的我带来很多帮助的。

大学即将毕业，我也已经实行快结束了，这次我是在手机店里进行实习的，做手机销售工作。我这次的实习让我收获蛮多的，尝到了工作的辛苦和快乐，甜和苦是各一半的，但总体此次实习还是比较顺利的，针对这次我实习工作，我对自己销售手机的工作有一点心得。

临近毕业，学校要求要实习，所以我也就来到离学校不是很远的一个售卖手机的店实习了。原也是为了迎合学校要求，也没有想很多，但是当我真正进入到工作中，我才发现实习是很有必要的，可以让我在工作中吸收到很多的实践经验。在手机店里我销售手机，开始的我真的无从下手，对来店客户，我都没有办法进行沟通，不知道怎么进行对话，在经过店长的教学，我才渐渐的进入工作角色，开始真正的销售手机。我这才知道沟通也是要技巧的，这不像我们日常的对话那样简单，我们对待客户，必须要应和客户的要求，不然很容易得罪客户的。欧文也是从这才明白，每一份工作在没有实践前，都不要轻易下评论，因为没有亲自接触，就不会知道它的艰辛。

我们这种售卖东西的工作，看的就是一个人的说话技巧，能不能让客户从我们的话中得到他们想要的信息，这才是销售的真正厉害之处。销售一个东西，我们还要对它有充分的了解才行，不然客户问我们，就是一问可能三不知，这是很忌讳的。我在这实习的时间里，得到很多在买手机时不知道的东西，我从这里了解了很多买手机的卖手机技巧。当我真正的把一部手机销售出去，那种成就感是无法言说的。我很开心在这里工作，让我明白了很多道理，知道了这个社会上每一份工作都是不简单的，更加懂得尊重的重要性了，未来我自己真正的进入到自己喜欢的工作中，我也会从这一次实习吸取很多教训和经验，努力做好自己。

虽然实习快要结束，但是我格外的珍惜此次的实习机会，每天都在努力学习销售的技能，不管未来我是否会在这个领域工作，都不会有坏处，只有好处。销售是一本很厚的书，需要仔细研读，更是很长学习的一个科目，要无止尽的进行探索，我的人生亦是如此，需要我勇往直前，不断前进才行，才能够得到自己想要的。我相信这次的实习，对我毕业以后帮助很很大的，知晓了很多生存的道理，未来一定会极其精彩的。

**玩手机心得体会篇八**

手机贷是一种新兴的借贷方式，可以让人们在手机上就能轻松申请贷款，非常方便。然而，在使用手机贷款的过程中，我也遇到了一些问题和感受。在这篇文章中，我将分享我的心得和体会。

第一段：了解手机贷款的方式。

在使用手机贷款前，你需要了解这种贷款的方式。它可以让你在手机上申请贷款，并很快得到借款。同时，它的还款方式、期限、利率等方面也有些不同，需要一定的注意。在使用手机贷款前，你需要仔细了解这些内容，选择适合自己的贷款产品。

使用手机贷款有许多好处。首先，它非常方便，可以让你随时随地申请借款。其次，它的申请流程非常简单，已经没有繁琐的手续和等待时间。最后，它的利息相对更低，这使你可以减少还款负担。总体来说，手机贷款提供了一种更加便利和高效的借贷方式。

尽管手机贷款有很多好处，但它也存在一些风险。首先，手机贷款市场上存在一些不合法的贷款平台。如果你选择了这些非法平台，就会面临很大的风险。其次，如果你无法按时还款，就会面临高额的罚息和滞纳金。因此，在使用手机贷款时，一定要选择合法、可信、有口碑的平台，并确保能够按时还款。

第四段：我的使用体验。

我使用的是一个知名的手机贷款平台，通过极简的申请流程，我迅速得到了借款。甚至连手机上都没有安装应用，一切在微信及本金资金池互联。在需要还款的时候，系统会提醒我，我只需要在规定的时间内还款即可。通过使用手机贷款，我在遇到资金短缺的时候能够快速的解决问题，减少了很多事情的麻烦。

第五段：总结。

使用手机贷款有很多好处，它可以为人们提供一种便利、高效、低成本的借贷方式。但同时，它也存在一定的风险，人们需要谨慎选择平台，确保能够按时还款。总之，手机贷款是一种很好的借贷方式，但在使用时需要特别注意，避免一些不必要的损失和麻烦。

**玩手机心得体会篇九**

在过去的这个假期应该是我到大学以来最难忘的一个假期了，因为我经历了以前的假期生活中从未有过的体验和实践，因为这个假期让我体验到了成为一个社会人的艰辛，也让我深深的体会做销售的艰辛与磨练，但是我也在这次的实践中学到了很多和成长了好多。

在这个假期刚刚开始时我和同学们约起来想要找到一份与我们所学的专业有关的工作做，可是经过了对酒店和旅行社的询问后我们的计划没有实行，但是这一切也没有打灭了我的决心，因为我觉得每次假期我们都只是回到家里帮忙做点家务活以后就无所事事，只能在家里面做无聊事对于我们大学生来说是没有意义的，我觉得我还是留在学校，离开父母的支持与帮助，然后靠自己的能力去找到一份工作，并且把那份工作给坚持下去是十分有必要的。所以我决心要留在学校，并且找到一份工作，最后把这份工作给坚持到底。皇天不负有心人，我在刚考完试的那天在街上四处寻找打工处时就在全球通信城的门口看到了一个招聘告示，我打通了那个电话，里面的人通知我说明天两点钟过来办事处进行面试，于是这通电话也给了我和我的同学们希望，第二天我就叫上了他们和我一起去面试，我希望我们都能面试通过后有一份工作，并且大家都留下来互相照应。

一、面试。

这次面试是我见过最特殊的一次，因为以前在学校里的模拟面试都只是模拟，与现实还是存在着很大的差别的，并且这次面试我们的是一个很厉害的人物，他的面试就让我产生了一个念头，我能跟着他混，一定能学到很多的东西。他的面试确实很经典，他给我的第一印象就是一个在校就读的大学生，我想他一定是哪个老总他儿子或弟弟来玩他的电脑，可是在我眼前的这个黄毛小子居然就是管理和培训我们的金立手机楚雄市区的业务(也就是行业内人事所称的“老大”)。他首先让我们自己自愿的起来做自我介绍，他问到谁要第一个做自我介绍时我突破了自己，我勇敢的做了自我介绍，他点点头让我过去他的桌子上把我的联系方式、姓名等留下，他又问到第二个呢?我叫我老同学起身做完自我介绍，第一轮的人有十多个，他最后只留下了我和我老同学两个人。当我们的第一轮面试过后又来了二三十个人进来进行面试，他用了很多很经典的折磨人的面试方式在我们身上，最后在那四十多个来面试的人里他只留下了我们七个人。我的同学们全部被他淘汰了，和我们同路来的只有我和我老同学是幸存者，我和我老同学能一直经历他的面试磨练的一个原因是因为我们听不起他说的一句话就是“你们师院的学生就这么一点水平啊?”我觉得即使不能留下也不能丢我们师院的脸，我们师院学生的水平不是说有限就有限的，第二个原因是像他说的我们是他选出来的精英，他不会看错人。在面试过后，我觉得让我感到安慰的不仅是我们是幸存者，而是他在面试过后用了很肯定的语气说：“在今天的面试中我最满意的是杨梅和庄云凤，他们是比较适合销售的，你们如果连销售都做得很好，那么以后在社会上也就没有什么是做不好的。”

**玩手机心得体会篇十**

近年来，手机成为了人们生活中必不可少的物品，而随之而来的是手机爆炸事件频发。当我们看到这些新闻时，总会感到震惊和惊恐，就好像我们身边的这个小小的必需品，也许会在任何时候突然冒出危险。对于这个问题，我也有一些自己的心得体会。

手机爆炸可能会导致人员伤亡，这一点让人十分痛心。而在避免这一点的情况下，必须先了解手机爆炸的原因。这样才能从根本上预防这种情况的发生。从根本上来讲，手机爆炸有两种原因，一种是手机电池发热，因为电路板和外壳之间可能会有间隙导致电池短路或老化，另一种是充电时电压过高。所以,我们在使用手机时要注意充电器的质量，不要使用假冒伪劣的电源和充电器，发现电池电量过低时及时充电，将手机放在通风处，避免长时间使用手机等,能有效地减少手机爆炸的概率。

第二段：售后服务很重要。

在手机爆炸的问题上，售后服务同样很重要。手机一旦出现爆炸情况，我们应该第一时间向相关部门进行反映，进行详细的报告和调查。手机厂商应该承担相应的责任，提供完善的售后服务和解决方案，让消费者在此过程中得到及时的补救和赔偿。这样，消费者才能从收到影响的手机中得到回报。此外，消费者也应该通过购买正规的保险，来保护自己的权益，从而避免可能出现的风险。

第三段：安全永远是第一位的。

在手机爆炸的问题上，安全永远是第一位的。手机爆炸事件重复发生，不仅能够让用户更加警惕，也提醒手机厂商更为重视生产安全。而作为消费者，我们在购买手机时，也要注意手机的品质和市场声誉，以本着安全第一的原则进行消费。如果我们想要保护我们自己和身边人的安全，就必须谨慎购买。

第四段：科技进步需要时间。

在科技发展的今天，手机的技术也在不断发展，许多消费者要求手机的功能越来越强大，功率越来越高。然而，在内在方面投入越来越大的同时，手机的外观和使用便携性也越来越高。因此，在这个风险下，消费者必须在购买手机时，坚持选择有好的品质和市场声誉的产品，即使有些产品无法满足我们的心理需求，我们也要用换来安全，它是至关重要的。

第五段：总结手机爆炸问题带来的启示。

在总结这些问题时，我们应该了解手机爆炸问题存在的根本原因，了解手机厂商在这些方面应付的办法，以及在方便性和安全性之间如何做出平衡而做出明智的选择。我们的安全必须优先考虑，因为几乎所有的手机爆炸事件都会给人们带来人身财产的损失。我们必须谨慎消费，非常甄选自己所需要的手机，并采取各种措施，以免手机爆炸给我们带来未知的风险和损失。

**玩手机心得体会篇十一**

第一段：

近年来，手机已经成为人们生活必不可少的装备。每个人的手机需求都不同，品牌、价格、配件等都有各自的选择标准。作为一名手机用户，我不断地接触各种不同品牌的手机，有了一些不同的心得体会。在这里，我想分享一下我对手机的了解和观点。

第二段：

在市场上最受欢迎的手机品牌中，苹果是一个极其热门的品牌。使用苹果手机的体验对于我的生活质量和办公效率提升有很大帮助。苹果手机的稳定性和安全性是其他手机品牌难以媲美的。苹果手机也非常直观和简洁。新手可以轻松了解其使用方法，也可以非常容易地学会更高级的用法，这使得苹果手机在市场上深受欢迎。

第三段：

此外，三星也是一个非常流行的品牌，尤其在亚洲市场上非常受欢迎。三星手机配备了大屏幕，许多用户将其当做主要娱乐媒介。三星公司的电池使用分割技术，可延长电池使用时间，而且它们的相机也是业内的佼佼者。

第四段：

华为手机是近年来最受欢迎的国内品牌之一。华为手机拥有出色的拍照功能和性能，其价格也非常合理。华为公司还开拓了5G市场，加速了5G技术的普及和发展，引导着全球技术和工业的发展方向。尽管华为最近受到了一些安全问题的影响，但相信在不远的将来会得到解决。

第五段：

综上所述，选择一个适合自己的手机品牌是非常重要的。虽然每个品牌有自己的优缺点，但首先应该考虑到自己的需求和期望。对于我来说，我更喜欢苹果手机，因为它们非常直观，安全，简洁易用。这不仅提高了我的工作效率，而且也节省了我的时间和精力。但是如果您追求拍摄能力，您会更偏向三星或华为这两个品牌。总之，保持开放和好奇心，不断探索和尝试新的品牌和型号，才能在茫茫手机广场中找到一个适合自己的手机。

**玩手机心得体会篇十二**

手机应用已经成为我们日常生活不可缺少的一部分，它们不仅提供了许多便利的功能，也带给我们许多乐趣。使用手机应用的过程中，我深刻体会到了它们的优势和不足，下面我将分别从便利性、娱乐性、安全性、沉迷性和隐私保护五个方面谈一谈我的心得体会。

首先，手机应用的便利性是我最为欣赏的地方。通过手机应用，我们可以随时随地查询资讯、购物、订餐、叫车等。不必再跋山涉水寻找信息，只需轻轻一点，就可以满足我们各种需求。手机应用帮助我们节省了大量的时间和精力，在我们的生活方式中起到了关键的作用。

其次，手机应用的娱乐性也是吸引我使用的重要原因。无论是游戏还是音乐、视频等娱乐应用，它们都能给我带来欢乐和放松。游戏应用的丰富多样性让我可以尽情享受游戏的乐趣，音乐和视频应用则提供了各种各样的娱乐选择，满足了我的不同音乐和视频欣赏需求。这些娱乐应用对于我来说不仅仅是消遣，更是使我享受生活的一种方式。

然而，手机应用的安全性也是我关注的问题。在使用手机应用时，我们需要关注应用的安全性，避免个人信息泄露和账号被盗等问题。一些不良的应用可能会通过恶意程序获取个人信息，因此我们需要选择信誉较好的应用，加强密码管理和隐私保护。同时，也需要时刻保持警惕，不随便下载来源不明的应用，以减少安全风险。

另外，手机应用的沉迷性也是我们需要警惕的问题。有些应用设计得极具吸引力，极易让人产生依赖和沉迷。过度使用手机应用可能导致时间浪费、社交能力下降等问题。因此，在使用手机应用时，我们应该理性对待，合理安排时间，避免过度依赖和沉迷。

最后，手机应用的隐私保护是一个备受关注的问题。我们的个人信息越来越容易暴露在各类应用中，为了保护个人隐私安全，我们需要加强隐私保护意识，审慎选择应用授权，定期清理无用应用和浏览器缓存。同时，也要关注应用程序的隐私政策，确保个人信息得到妥善保护，避免被不法分子利用。

综上所述，手机应用给我们的生活带来了很多便利和乐趣，但同时也存在着安全性、沉迷性和隐私保护等问题。我们应该以合理的方式使用手机应用，充分发挥它们的优势，同时注意避免它们的缺点带来的负面影响。这样，我们才能更好地享受手机应用带给我们的便利和乐趣，保护好我们的个人隐私和信息安全。

**玩手机心得体会篇十三**

十一月份，我经朋友的介绍，来到oppo公司做兼职。在这两个多月的实习期所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是大四毕业班的，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。

实习实践刚开始，oppo业务员就给我分配了一个任务：临促就是临时的促销员，工作内容就是负责在外面发传单推销我们的手机产品。说难也不算是太难，说易又不容易。也许是因为从学校到社会的\'大环境的转变，使我们觉得身边接触的人完全换了角色，所以相处之道自然而然就有所不同。学校里同学间的和谐融洽与社会上商业人士之间的商业关系形成了大大反差。在这样的转变中，我们可能会彷徨，迷茫，或者长时间不能适应新环境。也许我们会看不惯企业之间残酷的竞争,尔虞我诈，甚至于无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候都在觉得自己没有受到重视，甚至觉得所干的只是一些无关重要的杂活。因此，想到自己被遗弃，我们本身就以颓废的工作态度对待每一件事情。但我明白万地高楼平地起的道理，我不允许自己这样。

在实践的这段时间里，我忙着推销oppo手机，帮搭宣传手机做活动的帐篷，做宣传海报，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，要很自觉的做一些你工作以外但却是你力所能及的事情，例如店里清扫，在学校里老师会分配好，你才会去做。在工作中，你就要自觉的去做，真正融入公司，这样也会得到别人的肯定和好印象。做的每一件事都要尽力做到最好，效率也要很高，所有的雇主都一样，他们更喜欢用同样时间却做更多事情的人，所以工作效率高，会得到别人很高的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为了取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。当然，无论是在学习还是工作中都存在着竞争，我们一定要再竞争中不断学习别人先进的地方，还要不断学习别人怎样做人，办事，综合起来，使自己提高。记得老师曾经说过其实大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。而走进社会，接触各式各样的人，客户、同事、上司等等，关系复杂，但总是要硬着头皮去面对。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”这是我实践中最大的感受。有了认识，就要努力去贴合自己标准，这是我一直以来一直警戒自己的。因为知道自己学校里的知识远远不够社会的标准，所以我很努力的克服一切。就这样，我慢慢的克服了很多心里障碍，起初业务生疏的我，在最后也能很流利的介绍产品的功能，特点，性价比等，也得到了店长及同事的认可。

**玩手机心得体会篇十四**

世界级的管理大师彼得。杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客？就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

在最后要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时（今天）就是最好的机会。

销售人员需要清晰的知道，无论你怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。无论你怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应该是：“是的，只要我跟您说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。综合以上问题，门市人员可以通过观察顾客的谈吐、穿衣打扮、职业类型来判断顾客的收入水平，判断他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说平时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！