

2023年推销视频心得体会总结(优秀5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

推销视频心得体会总结篇一

xx学年第二学期，我们学习了《推销与谈判》这门课程，而且很高兴，老师能够继续担任我们的任课老师。大二时候通过邹老师对广告学课程的讲解，让我对其课程相关知识有了更大的提高和了解。这学期，邹老师又带领我们走进了另一个领域——推销与谈判。我理解上的推销与谈判是一门理论性、技术性、实践性很强的课程。通过有关推销与谈判技巧的内容、技术和方法学习之后，培养、提高自身分析问题和解决问题能力，进一步提高自身动手能力和综合素质，全面掌握推销与谈判的技术技巧。

推销与谈判课程，顾名思义分为两个部分：1、推销；2、谈判。在推销与谈判课上，邹老师不止一次地对我们说，要想成长为一名优秀的销售人员，必须从基层销售做起。而且总是强调着一句话，“做营销工作就要从销售员起步。”我也逐渐了解了销售人员总是要面对许多压力和不理解，但是优秀的销售人员总能凭着自己点滴的经验积累，以理论知识为后盾，水滴石穿，百折不挠，最后步向事业的高峰，例如乔·杰拉德——世界上最伟大的销售员，连续12年荣登世界吉斯尼记录大全世界销售第一的宝座，他所保持的世界汽车销售纪录：连续12年平均每天销售6辆车，至今无人能破。

学了现代推销技术的课本知识后，纠正了我以前认识上的一

个错误。在以前的认知里，总以为推销仅仅是把产品或者服务出售，现在才了解到推销不只是将产品出售，还是一种互利互惠的活动。推销是营销组合中的人员推销。所以从这学到了：不能仅仅通过表面看现象，而要通过学习来了解、区别。

1、熟悉自己推销的产品的特点；

2、熟悉自己推销产品的目标客户；

3、熟悉产品的市场。推销产品时，要合理安排时间，要根据客户的购买习惯和地理位置进行合理的空间分配，要讲究方法和策略。销售的过程也是一个扩大人际交往的过程。通过这种活动，人际关系网会大量扩大，信息量也会大量增加，这些人际关系网络和市场信息将为进一步创业提供大量的机会。推销产品就是推销自己介绍自己，推销自己比推销产品更重要。任何时候任何地点都要言行一致，就是给客户信心的保证。客户不仅仅是买你的产品，更是买你的服务精神和服务态度。

谈判这一块的学习，则是先通过看视频，了解商务谈判中的知识、技巧和方法，然后通过班里分组实战性的谈判，让我们亲身经历和感受谈判，但其谈判中不免有磕磕绊绊、有不成功，究其原因：是我们没有完全掌握谈判的技巧方式方法。商务谈判是通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。而且我认为谈判是令双方能够双赢，甚至多赢的。而我们实践的时候则更多的是有辩论的成分，完全不能令自己公司受损。在此次谈判中，我担任的职务是总经理秘书，更多的是记录谈判时候的要点细点，所以在谈判中没有太多展示的机会，但通过理论和实践的学习，并且同学讨论时候的倾听，在应用能力上得到了有效的提高。

在这次谈判中，我感受比较深的有以下几点：

(1) 谈判是对每个同学的知识及综合能力的检验。

要想做好任何事，除了平时需要积累理论知识外，我们还需要锻炼自己的实际操作能力、动手能力等；此外，我们还需要学会与他人合作，取长补短。

(2) 此次谈判，我深深体会到了积累知识的重要性，在平时也要训练自己“说话”的能力。

由于平时对各方面的知识掌握得不够透彻，在具体实践中，经常碰到一些让自己觉得似懂非懂的问题。

(3) 谈判，让我了解到自己的不足，口才上要有一个提升。

通过这次谈判，知道了目前自己所存在的不足；但与此同时我也收获了许多，在这次谈判中，我第一次体会到理论知识对于实践过程中的帮助是不容忽视的，也明白了自己应该在平时注重对理论知识的学习及应用。要知道，以后进入社会后，仅仅依靠理论是不行的，不能纸上谈兵，要有实际的行动来证明。

这学期的《推销与谈判》的学习也已进入尾声，但我们不能忘了学习，要时时刻刻提升自己的能力和综合素质。

推销视频心得体会总结篇二

由于体育课大都是在室外进行，组织教学的目的就是要排除各种干扰，激发学生兴趣，从而完成教学任务。只有合理而周密地组织教学，才可能使学生从物质上、从心理上作好充分准备，从而保证体育教学过程的顺利进行。因此，组织教学是上好体育课的关键。

在初中体育教学中，教师要根据体育课是透过身体的各种练习，使体力活动与思维活动紧密结合，掌握体育知识、技能

和技巧以及室外上课的特点，行之有效地组织教学。

初中体育单元教学反思教学反思。尤其本节课依据新程标准精神及体育与健康课教学大纲的要求，坚持把“以学生发展为本”、落实“健康第一”作为指导思想，促进学生健康成长，在教学中注重，以学生为中心，重视学生的主体地位，同时充分发挥教师的主导作用，关注个体差异与不同需求，确保每一个学生受益，鼓励和引导学生在学习中用心动脑，互相协作，互相探讨，提高学生在学习过程中的感兴趣程度，使学生能用心主动地参与到课堂中，营造一个宽松、和谐、民主的教学环境。

从新课程标准所设置的学习目标来看，在义务教育阶段，应注重学生基本的运动知识、运动技能的掌握和应用，但是分追求运动技能传授的系统 and 完整，不苛求技术动作的细节。本节课我选取排球，而排球源于游戏，是一项深受广大学生喜欢的球类运动。

长期以来，我们在教学中更多地追求它的技术性，忽略它的趣味性、娱乐性、观赏性；忽视了学生的主动性，这样严重地挫伤了学生的学习用心性。随着新课程标准的实施，如何以人为本，全面关注每个学生的发展，真正把“健康第一”的指导思想落到实处；如何改变学生的学习方式，让学生成为学习的主人；如何使球类教学做到源于游戏，回归游戏，真正做到寓教于乐，是这节课力求探索的问题。

推销视频心得体会总结篇三

寒冷的冬天要来临了，基于市场需求我决定推销热水袋。用过热水袋的人都应该了解，热水袋的使用年限几乎是一年一换，而且它的价钱也不会很贵，价格大概是25-35元左右。我考虑到地域的问题，进货的渠道主要是网上购物，我一开始拿到的热水袋都是没有注水的，因此拿到的进货价格也是比较实惠的，平均大概是10元左右。

第一要善于分析，如果不重视市情行情，客户消费动机，习惯的分析，那么，业务人员便无法投客户所好，介绍客户所需要的产品。一个成功的推销人员，对周围环境的变化要具备灵敏察觉的本事。这样，才能由客户细微的表情变化，察觉出他的心理状况，进一步掌握契机，以达到说服对方，谈成交易的目的。

第二要善于接触，积极有效地发掘潜在客户。客户才是支付业务人员薪水的后台隐形老板。与客户“接触”的目的虽是“推销”，进行接触时心态却必须以“与客户建立友谊”为基础。换句话说，惟有与广大的潜在客户发展良好的人际关系，使客户喜欢信赖您，以致愿意倾听您的倾诉。

第三要主动出击，在推销人员的字典里“害羞保守胆怯”这六个字是绝对不能出现的。“战胜恐惧”是踏入这个行业的第一个座右铭。在您接近客户居处时，可能心跳加速，血脉膨胀，这时，不妨放慢脚步，做一个深呼吸。然后，轻轻告诉自己：“不必害怕，他一定会喜欢我的”再以一种造访好友的心情去面对。惟有建立自信，扫除恐惧，您才能主动出击，掌握时势。

第四要有利共享，我们要通过一个客户发展到几个客户，因此必须赢得客户的信任，让客户周围的潜在客户挖掘出来促成交易。或许，在权衡双方利益一致的情况下，业务人员必须牺牲一些利润，才能赢得对方的满意与信任。但是，若能将销售的眼光放远，便会发现这才是明智之举。总而言之，与客户“有利共享”是推销人员必须切记的。

推销视频心得体会总结篇四

随着社会的飞速发展，生活、工作的节奏也愈来愈快，汽车成了人们的主要交通工具，它给我们带来前所未有的方便与快捷，在人们充分享受科技社会给我们带了的美好生活、工作时，威胁也常常与我们面面相觑，使我们不得不敲响警钟。

为了我们的生命安全，为了我们的健康成长，我们更应时刻注意交通安全，不容忽视。

那一次，因为妈妈生病，爸爸带着妈妈来到汕头医院检查。街上来来往往的车很多，一位叔叔不小心，开车撞到了爸爸妈妈，这一撞，让爸爸的左手臂骨折，妈妈的左眼看东西模糊不清。这让我记忆犹新，时时刻刻提醒自己要遵守交通规则，珍惜生命。爸爸妈妈也经常教育我，要遵守交通规则，一旦出车祸，不仅可能会残疾，还会造成生命危险甚至死亡。至此，我们要遵守交通规则，珍爱生命。

交通事故在我们身边时有发生。我觉得”安全防范，人人有责“不应该只是一句口号，我们应该付诸行动，口动不如行动。

我们要注意交通安全，就应该改掉一些陋习，比如：酒后驾车，开车接电话，边开车边吃东西，开车时分心，还有禁止车内挂饰物，因为影响司机驾车。

人让车，让出一片温情，让出一片秩序；车让人，让出一片安全，让出一片理解。在这个世界上，只有人与车相互谦让，才能尽可能避免交通事故的发生，减少死亡的人数，珍爱宝贵的生命。

人的生命就只有一次，现在车辆越来越多，很多人死与非命。让交通法规在我们心中生根吧！让我们行动起来，号召更多的人，遵守交通规则，让我们的明天更安全，更美好！

推销视频心得体会总结篇五

以前，我从来都没有学习过舞蹈，对于舞蹈，没有特别深刻的了解，也没有像其他的女生一样，对舞蹈有一种由衷的热爱。去上_节课的时候，我的心里其实特别的忐忑，因为我不知道，有多少同学像我一样，是零基础的，也不知道，等待我的，是多大的考验。不过，几周上下来后，我感觉，对于

体育舞蹈，我有了一定的了解，并且渐渐地喜欢上了这项运动，体育舞蹈课，让我学到了很多。

1. 知识方面。起初，在我的认知中，一直都认为体育舞蹈就是健身操，可是到我真正的学了这门课，我才知道，其实非然。体育舞蹈其实是一种交谊舞蹈，其也称“国际标准交谊舞”，是体育与艺术高度结合的一项新兴起的体育项目。它集娱乐、运动、艺术于一体，是文明社会里的一种高雅活动，也是以男女为伴的一种步行式双人舞的竞赛项目。分两个项群，十个舞种。其中摩登舞项群含有华尔兹、维也纳华尔兹、探戈、狐步和快步舞，拉丁舞项群包括伦巴、恰恰、桑巴、牛仔和斗牛舞。每个舞种均有各自舞曲、舞步及风格。根据各舞种的乐曲和动作要求，组编成各自的成套动作。舞蹈产生于人类的生活、劳动和情感，是一种人体文化。舞蹈艺术居艺术之首，它随着人类的社会演变和文化进程而发展。研究表明，各种舞蹈都起源于原始舞蹈，体育舞蹈也不例外。体育舞蹈的发展过程经历了原始舞蹈——公众舞——民间舞——宫廷舞——社交舞——新旧国际标准舞等发展阶段。体育舞蹈，通过人体各环节有节奏的变化而塑造出不同难度的形体动作和造型，表现不同的情感和技艺，达到自娱自乐和增强体质的目的。另外，体育舞蹈在运动过程中要求参加者相互配合，在音乐的伴奏下翩翩起舞，从而很好地协调了彼此之间的关系。体育舞蹈运动的过程，也是一个追求美、创造美、实现美的过程，参加者在活动中可以表现美、欣赏美，获得美的享受。

2. 生活方面。体育舞蹈丰富了我的大学生活。作为会计的学生，课业的繁重常常压得我喘不过气来，除了上课和学习，我几乎抽不出时间来锻炼身体。体育舞蹈课的存在，给我提供了一个锻炼身体，强健体魄的机会。还记得_次上课，老师教我们打架琴，那个时候，我几乎是一分钟都坚持不下来的。可是，通过几周的训练，打一次架琴，我基本可以坚持两分钟左右，这就说明，我手部的肌肉能力得到了锻炼。不仅如此，这个学期因为有了这个课，可以做一些锻炼，自己觉得

身体也好了许多，不像原来一样，容易感冒生病。同时，通过体育舞蹈课，我也收获了友谊。原本，我与我的舞伴只是普通的朋友，可是因为体育舞蹈课，我们对彼此都有了更深一步的了解。她给予了我很大的帮助和宽容，有的时候，老师教的舞步，对于没有基础的我来说，有一定的难度，在这种情况下，都是她耐心的教我，在我出错的时候，她也从来都不埋怨我。这些，都使我们的友谊又加深了一步。

3. 精神方面。不记得什么时候，听过这样的一句话：舞蹈可以表达人的情绪，是人类情感宣泄的一种方式。对于舞蹈，我不是很精通，说实话，我也不知道怎么样把我的情感表达与其中，我可以做的，就只是把老师要求的，尽自己最大的努力给做好。但是，在跳舞的过程中，我的情绪的确得到了释放。每次在训练的过程中，舞蹈都会让我先抛开学习上的压力，专注的练习每一个动作。每每跳着升降的舞步，我都会感觉自己像飘起来了一样，那种感觉，很轻松。同时，还记得上个星期看的那个电影，男主角对舞蹈的狂热，强烈的震撼了我。愤怒时，他用舞蹈述说着他的不平与愤恨；喜欢时，他用舞蹈诠释着他深深的爱恋。舞蹈，就是他生命中，不可以缺少的东西。

以上，就是我学习体育舞蹈的一些小小的心得体会，这学期的舞蹈课程，真的让我收获了许多。