

2023年良心生意心得体会(优秀5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

良心生意心得体会篇一

马良他自幼父母双亡，只靠自己砍柴割草过日子。他特别喜欢画画，有一次他经过学馆，想向里面的老师借一支笔来画画，可里面的老师非但不借还吐了马良一脸口水。不过马良是个有志气的孩子，从此他就每天用树枝在地上画画。后来他的画功有了相当大的进步，在地上画了一只小母鸡，老鹰就成天在上面打转。

终于，有天晚上马良遇到了一位白胡子的老爷爷，那位老爷爷给了马良一只神笔，这只神笔是无论画什么都会成真。他就专门帮穷人画画，谁家没犁耙就给别人画犁耙，没水牛就画水牛。可世上没不透风的墙，这事让贪心的财主知道了，就要马良画金元宝，可马良看透了有钱人的坏心肠所以就是不画，财主就把马良关进了马厩里。但马良毕竟是有神笔的马厩是关不住他的。

后来他又来到了另一个城市，不过马良不小心把一只白鹤画活了。这事传到了皇帝耳朵里，皇帝就要马良画摇钱树，马良答应了，因为他想借此机会把欺压百姓的坏皇帝干掉。马良他先画了一片茫茫大海，再在大海中央画了一座小岛，小岛上有一颗摇钱树，皇帝叫马良赶快画船，画完船后皇帝把娘娘、太子、公主和许多大臣、将军都带上了船，马良开始画风，风越来越大，皇帝都叫停了可马良还是装作没听见继续画风，海浪向船扑了过去，船翻了。

皇帝死后这个故事就传开了，但马良到哪里去了大家都不清楚，不过他永远留在人们心中。

这故事正是告诉了我们要做一个正直的人，而且学习要下决心，还要乐于助人，不要被坏人所利用。

良心生意心得体会篇二

我的小店开在河南省唐河县祁仪乡的一个小集市上，目前经营的卷烟规格有60多种。只要是烟草部门推出的新品卷烟，我的店里一般都会有。

摆放卷烟时，我会把新品卷烟摆在最显眼的位置，吸引顾客的眼球。

前不久，客户经理上门走访时说：“海存，这次又有黄金叶(万柿如意)等新品卷烟，要不你进几条？”“可以，进5条试试吧！”我随口答应了。谁知，新品上架不到10天就卖完了，回头客还真的不少。

“你还记得小学时学的那篇《小马过河》的课文吗？”我笑着说。

这个故事大致是说老马让小马把半袋麦子驮到磨坊里去，结果小马被一条小河挡住了去路。小马不敢过河，因为它不知道河水到底有多深。

小马想了想，决定自己走进小河试一试。当它走到河中时才发觉，河水既没有像小松鼠说的那么深，也没有像老牛说的那么浅。

“其实，我们做生意的零售户就是那匹小马，不下去蹚一蹚水，永远不知道商海到底有多深，会不会把自己‘淹死’。”我对朋友说。正如销售新品卷烟，有人说新品卷烟不好卖，容易积压，但是自己试了试，发现只要善推销，新品卷烟还是挺好卖的。

做生意就是这样，悲观者有悲观者的看法，乐观者有乐观者的心态，关键在于自己怎么看待未接触过的事物。

我们应该做敢蹚水的“小马”，勇于尝试，不怕失败。或许，你在尝试过程中，就能找到新的利润空间。

一、勤沟通。目前到我店里来的客户，对于拍下商品的客户，我如果在线会立即通过临时会话和他联系，发上这么一条信息：“你好，欢迎来到我的小店。”不管是不是真的想买，礼貌用语很重要，耐心的等待买家的回话，如果是要买的，可以问问买什么颜色、款式、码子、寄到哪里、什么快递可以到达。如果是误拍的，就可以关闭交易了。

二、要专业作个网店的掌柜也不容易。很多新手买家都不知道如何交易，支付宝是什么，在这种时候，如果卖家也不会，那么这笔交易很可能也泡汤。那么作为卖家如何快速提升自己的购物知识呢，问客服，发帖提问，这些都太慢。淘宝的买家和卖家都很多，很多人遇到的问题都是一样的，如何购买，如何支付宝这些问题，因此可以到淘宝社区里去查，在淘宝社区，输入想查找问题的关键字，比如想查询如何申请支付宝，只要输入支付宝三个字，那么在社区里关于支付宝的帖子都出来了，关于支付宝的各式各样的问题，淘宝客服都曾一一作过解答，我们拿过来用就是了。如果你懒一点，就直接把关于这个问题的帖子发给买家，让买家自己看，想自己更专业一些呢，就自己弄懂了后告诉买家。在我的买家里，有1/3以上的是第一次购物，我就是通过查贴子的方式教会了买家购物，同时自己的技能也得不断提升。

三、商品的质量要好这是最根本的一点。因为本身买家在未收到货这是看不到实物的，大家想赢得长期客户一定要销售品质过硬的东西。作为一个卖家，虽然这里没有质量监督局，没有工商城管人员来检查你，但是想作为一个长期发展的店铺，诚信是最重要的。我们拿到店里来销售的东西，一定要与描述的相符，不要为了短期利益而损害淘宝买家的利益和自己的信誉。

四、用真心对你的买家在现实生活中，做销售的有句话是：“销售产品即为销售人，人们只有在接受了你的人后才会接受你的产品”，在网上，我也是和很多买家成了朋友。有个买家当时买鞋时，鞋买小了一码，穿着有点紧。我积极给他换货，他说是自己的原因，来回的邮费要20多元，他主动承担邮费，我说我也有责任，我也要承担邮费，于是经过我们协商，他承担寄回的邮费，我承担寄去的邮费。虽然10多元的邮费挺心痛的，自己也卖得很便宜，我们在同一个厂拿货，有些卖得很贵，可我知道由于自己才开店，信誉度还有待提升，所以我觉得用心和你的买家相处，我们会收获很多。

所有问题家里查。淘宝大学顶呱呱，教会卖家教买家。淘宝购物不用怕，付款就用支付宝。真心感动众买家，卖家买家是一家，爱上淘宝我的家！

共2页，当前第2页12

良心生意心得体会篇三

我非常喜欢看意林系列的书籍，我每次去看书，借书时都有意林。它有理念，秉持，坚强，唯美，纯正，阳光，励志的精神理念。同时我也非常喜欢阿朱，鬼鬼，欧阳夏飞，皆无艾尔等作者。

意林有好多书，《蔷薇少女馆》，《盛夏的幸福时光》，

《萌侦探纪事》，《萌淑女驾到》等等，这些书都可好看了，没看过的你也来看看吧。

今天我看了《萌淑女，驾到》，很喜欢，写这本书的是皆无艾尔，她说女生分力量型，柔弱型，活泼型，漂亮型等，每个女孩都不一样。皆无艾尔是一名“淑女”，梦的起源。

确实，在这本书中，我感觉到了皆无艾尔心中的梦，那里充满欢歌笑语，友情，友爱。

这是一本“穿越”小说，更是一本充满欢乐魔法的书。三岁女孩度千寻神秘失踪，父母找满全国都没找到，过了十二年，度千寻才被找到，大人们说是神隐，父母给她办了一个盛大的生日聚会，可她却搞砸了生日聚会。他们请来了一个淑女老师，去淑女学校受三百名淑女的熏陶。在那里她遇到了肖月，白雪，花田高雅，罗莉莉，在那里开始了她的淑女之路。

因为爱，父母可以不顾一切，这是多伟大！找一个安静之处，来探索文字，找到心中的魔法，然后，挥起魔法棒，去创造更多神奇美好的欢乐吧！

良心生意心得体会篇四

做人与做生意做生意首先是做人。作为一名生意人，你对做生意有怎样的心得体会呢？下面是本站带来的有关做生意的心得范文，欢迎欣赏。

因为是家族企业，去年我开始接管学做生意，这对于我来说真是一个大地震。我没有经济概念也就算了，单纯善良的我把自己的性格也大大地影响了自己的亲人、朋友。不在此山中，哪里知道山深处啊！还有在与人交往中，也许是念文科的缘故吧，经常喜欢凭感觉去判断一个人的好与坏，把复杂社

会中的人简单分成了好与坏两等。而且还有一个致命的弱点：老是以第一印象去与人交往，在交往过程中也就免不了多多受伤了。第一年学做生意，让我学到了很多。使我能够从对人尽是凭感觉感知人家，上升到去分析深层次的东西了。有些人，看起来是你的故知，那只是你的感觉啊！时代在变，人的各方面知识也在变啊，当你面对着想和他合作的时候，你一定要把握住自己的度啊。生意场上无朋友，既然谈生意就是要追求利益最大化。因此你千万不要把自己的底细一股脑儿亮给他，千万不要认为他人好，不会怎样搞小动作，就全盘托出。如果你想得到谈判桌上的任何利益，记住一定要先把自己的信心注满，把自己的秘密守住。生意场上无朋友，生意场上都是充满竞争与火药味的。这也不能怪什么人啊！人类的竞争法则，也实在太残酷了：物竞天择，弱肉强食，你弱你就只能以失败告终。记得有一个好朋友经常告诫我一句话：要给人一杯水，自己必须装满一桶水。这句话中包含的道理同样也可以应用在生意场上的。也就是说，当你在谈生意时，一定记住为了让自己的利益最大化，应该把自己的眼前的占有部分先最大化，按桶水和杯水的比例进行操作。写到这里，我想起了巴尔扎克笔下的人物葛朗台倒是充满敬佩了，葛朗台吝啬狡诈，但是他的确是生意场上的胜利者啊！他把生意场悟透了，把握好了其中的度，因此屡屡得手了。

今年，我得到了一个一生让我忘不了的好朋友慷慨无私的大力协助。可以说是我生意场上的恩人，也是我生意场上第一个启蒙老师，在我最无助的时候是他给了我信心与鼓励，在这里我想真诚的说谢谢你，谢谢你一年来对我默默的支持与帮助，真诚的祝福你一生平安，幸福永远。

生意场上无朋友，生意场上满竞争。生意场上多风险，生意场上锻炼人。社会处处都是学问啊！

网络营销在做什么呢。在创造你的资产，当你正在建一个消费网络的时候，其实你正在建立一个消费商的资产，你的工作是在为自己生产消费者的事业添砖加瓦，这个是很人没

有明白的，在这里是想让你看到财富的大趋势，一个由消费者说了算的时代正在到来，一个通过消费和组织消费来赚钱的时代正在到来。

在这个生意中你是自己做自己的老板，你与供货商是一种合作关系，与你的合作伙伴及营销代表也是一种平等的合作关系。你完全应该具有创业、当老板的心态，而不是打工的心态，请把握创造财富的机会。大家想，如果消费者花钱，店铺赚钱，那么消费者必然寻找最便宜或实惠的地方购买商品，但如果转换一下思维方式，将店铺变成自己的店铺，让消费者在花钱的时候赚钱，让他们在自己的店铺里买东西，又会怎样呢？顾客在店铺里买任何东西都算积分，如果顾客介绍别人购买也能相应的比例得到积分，最后能得到奖金。这样可以积累巨大的顾客群，成了资产，顾客们在购买自己东西的时候也为自己创造资产，所以应该每一个人有一个启发。

网络营销正是把这种店铺的理论加以应用，让你在购买产品的时候创造自己的资产。网络营销能提供世界上最独特的产品与服务，这些产品服务能改变你的生活方式，使用产品的人即是消费者也是消费商，我们关键是要成为一个好的用户，在花钱的同时赚钱，建立自己的生意。你可以把产品分享或者推荐他人。你可以推荐他人加入你的行业，把你的产品推荐给顾客，顾客满意产品，他也可能会加入这个行业，要做好网络营销，要建立相关的原则和信念。网络营销是平等的，没有阶级，我们可以在学的过程中做，学的目的就是逐渐增长自己的能力，网络有史以来是最大的发展趋势，网络营销为什么有这么好的营销方式呢，因为你不用在外面跑来跑去，而且培训会花很多的相关费用，你在走路的途中不多不少都得花很多时间，要学会管理时间，富人是在拿时间换钱，而穷人，就是拿钱来换时间。

网络营销是在家的事业，你在家就可以把事业运作起来，网络营销，你只要一根网线一台电脑连接互联网就可以做一分属于自己的事业，这是人们理想的事业，所为的梦想生意的

事业。网络营销是未来的发展趋势，我们不成功都难，什么是趋势呢？手机是趋势吧，电脑呢，现在手机现在可以每人一部了，那是趋势吗，他还有什么趋势呢。电脑当然是未来的趋势了，因为电子商务目前还处在幼儿阶段，是我们所开发的一块蛋糕，心有多大，舞台就有多大。

心想事成是真的吗？但是，以前很多人都幻想能不能到月球上去呢，在那时很多人都认为这种想法是不可能实现的想法，都会被说成是疯子吧，如今这已经实现了，不足为奇了，已经实现了，当有很多人说你是疯子了，那你离成功的阶梯已经不远了，如今，为什么富翁产生的很多都属于浅文化阶乘呢，因为他们敢想敢做，学会建立自己的团队，一个人做想成功比上天都难，他们学会了分工合作。

为什么很多人整天忙忙碌碌的，但还是没怎么成就呢，那是时间的分配的问题，要做到时间的管理，富有的人都是从销售做起，他们找到了方法，这是他们的成功的原因，学会了建立了自信，网络销售，网络这是我们的创富工具，网络不仅提升了我们的生活，主要是成为了我们的创富工具，我们的成功不是由电脑型号决定的，那是我们的付出和方法不一样，我们是在和人做理想生意，善于沟通倾听，乐于助人，要有教育和培训能力，激励他人的能力，乐于分享热爱他人，同一台电脑，我们的收入差距为什么这么大，面对现在的通货膨胀，即使月薪5000我们也不能达到中产，实在太难了，梦想不是贵族阶乘的特权，普通人都自己的梦想，在家的事业的你可以花更多的时间来陪伴你的爱人，你的亲人，这是和谐家庭的保证，普通人也能创造自己的财富，网络营销如今飞速发展，你完全可以利用这个机会，在这个重要的经济繁荣时期重新给自己一个定位，互联网这是你实现梦想的地方，互联网你不许花多大的投资，这里有自由的平台，可以给你一个温馨的和谐的环境，要拥有事业，就得掌控全局，如今网络营销额在逐渐增长，在产生出相同的价值里，很多人用的时间是千差各异，对于普通人来说也能通过网络创造财富，创建自己的梦想公司，如今是网络信息爆炸时代，这

个梦想公司都是借助惊人的网络的魅力，要相信哪里有改变哪里就有机遇，如今我们不是为了自己成功，而是在自己的成功的基础上帮助更多的人成功，这是成功者的使命，我们都会改变。

假如你想成为一个音乐家，那么你自己不用去办理自己的学校，你直接去学校报名学习就可以了，网络事业也是一样，你不用去再建立自己的系统，你只要加入学习运作就可以了，所以你没有必要投资太多，那样对你有很大负担。没有谁会剥夺你的梦想，你的梦想终究会实现，用互联网的人数也急剧增长，有句话，我不喜欢富翁，但让我当一位富翁固然很好。

钱我们不是爱的它的本身，我们是用它的价值，钱最终能买到很多自由。如今传统的行业也没有多大的保障，只有建立自己的事业，我们要成为独立生意人，如何才能成为独立生意人，用钱来赚钱，其实你也可以选择另一条途径。什么是梦想生意，1被动的收入，2全球市场3自主性和销售力，4易于复制，5低投资地维护。在家创业是最为理想的事业。实现独立，网络是多么方便快捷，可以是自由的生活，我们追求的是梦想生意跟我们所带来的好处。网络作为人们的沟通方式，速度用秒来计，网络经济飞速发展，最终要我要感谢互联网，感谢它会给我一个平台，会给我一个丰满的生活。所以要找到了自己的位置，我想终究会有我的位置的。成功有两种人，1雄鹰，2蜗牛，但是你想做什么呢。

其实成功了，做只蜗牛也都值得的。蜗牛最终会战胜雄鹰，这就是前面我说的原因，亿万富翁会有如此成就，他们懂得了去坚持，蜗牛虽慢，蜗牛终有一天会爬到塔顶。因为现在很多人都看到了自己身边的成就，他们会放慢了步伐，对了，我不是说这些人，我只是说蜗牛也会成功，蜗牛主要的就是他永远不会得到满足，它会永远向前爬，而雄鹰呢，很多都会有满足感，这样我们要学会蜗牛那样，我们才会更成功。网络营销是真正的理想的生意，是建立管道的事业，有

时我们会觉得会比蜗牛的速度还慢，但是终究还是会爬到顶的，互联网是包罗万象的世界，值得我们去看看，值得我们去选择，互联网也是一样，值得我们去选择。主要是我们要把它当做自己的工具，以前我是用工具锻炼肌肉，如今我们是用工具来武装头脑，电子网络营销是不可多得的机遇，全球世界很多人都在打算用互联网来运作自己的事业，所以这是今后的发展趋势。

共2页，当前第1页12

良心生意心得体会篇五

“蟋蟀独知秋令早，芭蕉下得雨声多。”伴着秋天的雨，我安静地坐着看书，好不惬意！我在一本故事书里读到了《神笔马良》，合上书本后，我的思绪像一颗石子投入湖面，泛起一阵阵波纹。

马良从小喜欢画画，可是他穷得连一支画笔也买不起。有一天，一位神秘的老爷爷在睡梦中送给坚持画画的马良一支神奇的画笔，这支笔画出的东西能变成真的东西。马良高兴极了，天天给村里的穷人画画。谁家没有水车，他就画一个水车；谁家需要耕牛，他就画一头耕牛。天下没有不透风的墙，马良有神笔的消息被一个贪婪的大官听到了，要抓马良。马良绞尽脑汁逃跑，还是没能逃脱。大官命令他画摇钱树，马良被逼无奈假装答应。他画了一片大海，告诉大官：金山银山都在海的对面。大官两眼放光，二话不说就坐船去海对面。结果船被马良画的大风打翻，大官掉进了海里淹死了。

马良是个善良、有毅力的人。正因为这些优良的品质，他才拥有了神奇的画笔。他没有贪婪地给自己画大绿色作文网房子、大马车，而是去帮助有需要的穷人。我也要像马良一样拿着神笔去帮助别人。

如果我有一支神笔，我会给穷人画画。他们缺什么我就画什

么，让他们天天开开心心、幸幸福福。逢年过节的时候，火车站的车票总是买不到。我会画出一辆火车，送那些买不到车票的人回家。有一些人买了车票后没有钱再去买礼物送给亲朋好友，我会画出各种各样的礼物放在他们身边，帮他们点燃对生活的希望。

如果我有一支神笔，我要让环境恶劣的地方变美好。我会在新疆的沙漠中画上又高又壮的大树，抵挡无情的风暴。我会画出蔚蓝的天空和洁白的云朵，让人们呼吸的每一口空气都干净清爽。我会画上坚固的房子，让人们安居乐业。我还会画上崇山峻岭，让更多的生物有栖息的家园。最后我还会画上清凉的小溪流，让孩子们嬉戏玩耍，拥有一个快乐的童年。