

# 2023年矿山安全事故心得体会(优秀8篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。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。

## 矿山安全事故心得体会篇一

\_年\_月\_日来到了\_\_煤矿，作为学生的我，开始了我的第一份实习工作，如今，半年的实习生活已经结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。刚来矿实习时，我被矿上安排在绞车室上班，课本上的理论知识与实际相脱节，与实物对不上号，也不敢去亲自操作什么设备，只能看着师傅们的操作，但是我知道那是主要提升设备，操作时稍不留神就提升事故，直接威胁井下作业人员生命安全。我想任何工作刚开始，就应该踏踏实实的干好，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。记得在校时，有不少同学说实习比较累和无聊，而我不会，这也许是我一直有着对拥有工作的憧憬所致的吧！我利用此次难得的实习机会，努力学习，严格要求自己，虚心向师傅们求教，掌握了绞车操作要领，能够独立操作，可以总结为：绞车操作“一严、二要、三看、四勤、五不走”的具体内容。一严：严格执行《煤矿安全规程》和操作规程。二要：要手不离操作手把、精力集中。三看：启动看信号、运行方向、做到启动准确平稳；运行看仪表做到运行快捷；停车看深度指示器，做到停车准确，一次到位。自己操作提升机，就能把井下那么深的煤运送到场面上，我真的感觉好高兴的啊！实习期间，我努力将自己在学校所学的理论知识向工作实践转化，做到理论与实践相结合。在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、不早退，认真完成队长、班长交办的工作任务。没有经过实践烤炼的理论永远都是纸上谈兵，在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的

专业知识的匮乏，一旦接触到工作实际，才发现了自己的许多不足之处，这时才真正领悟到“学无止境”的含义，并对煤矿生产有了更深的了解。

三月份调到矿办公室后，第一天去上班的时候，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。我每天都坚持提前上班，可以在其他人到来之前，把每个办公桌收拾整齐，这样办公室的人一到来就可以立刻投入工作。其实，我一直认为每个人都有他自己的优点，而且都有发挥它的地方，而我的实习经历正应了我的想法。当然，由于刚到矿办公室，对工作惯例不熟悉，有些事情我也处理得不是很恰当，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了单位的办公。我知道第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在平时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，希望能够精益求精，更好地完成。在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我知道，这不仅要打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的情况下，我能够完成接待任务。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是我的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持和帮助。

时间一晃而过，转眼间实习已经结束了。回顾一下感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和同事们求教，认真

学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的专业技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察人员交办的工作，得到实习单位领导及同事们的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对煤矿井下生产有了更深的认识。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆，也体会到了煤矿工人的艰难和坚定，并对煤矿井下生产有了更深的认识。

经过这次的实习，让我对矿工这个职业更加肃然起敬，更想加入到他们的行列，成为一名优秀的矿工。这次实习虽然时间只有半年，但我觉得这样的经验却是很宝贵的。我零距离的接触到了煤矿职工的工作和生活，从他们身上我学到了很多的东西。了解到做一名好矿工的不易，每一吨煤、没一米进尺里都有这些矿工辛苦的汗水。有时为了井下生产连饭也顾不上吃，正是有了这些敬业的煤矿工作者的努力，才有了今天\_\_煤矿的强大发展。

甘肃煤炭工业学校是一个由学校到社会的过渡地带，它应当教会学生的不仅仅是知识，更是生存的本领和技巧。读了三年的技校，然而大多数人对本专业的认识还是不够，在校时，学校曾为我们组织过两个星期的见习，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想，去年刚开学，学校为了使们更多了解机电产品、设备，提高对机电工程制造技术的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，特意安排了我们在学校生产操作实习了一个月。而作为一名刚刚出校来煤矿实习的我，虽然尚不具备扎实的煤矿专业知识，对各种问题的看法更多的局限于感性认识的阶段，但是在生产实践的过程中我的的确确走

进了社会这个大课堂，体验着与以往完全不同的世界，增长了见识，开阔了视野，为今后一步步走进社会打下了基础！

在实习的这段日子里，总的说来，很有收获。我学习到了从课本上学习不到的东西，见到了一些不曾遇到的场面，也感触良多。这次实习带给我的不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。我深刻地体会到，我们不能在纷繁的社会生活中磨掉我们弥足珍贵的品质，包括我们的善良、正直、虚心和刻苦耐劳等等，这些品质将是我们未来立足社会和在社会中脱颖而出坚实的基石和筹码！

总之，我觉得态度是很重要的，态度决定着我们的工作成绩，无论在哪个单位，做什么事情，只要自己的态度端正和积极，我们总会找到辛苦工作的价值和乐趣。也许，我做得不是很优秀，但我对这次实习所付出的汗水和努力觉得是我内心的安慰，因为我一直在努力做的自己。在生产实践的过程中我的的确确走进了社会这个大课堂，体验着与以往完全不同的世界，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

## 矿山安全事故心得体会篇二

从刚开始对财政学的一无所知到现在的半知半解，从毫不关心到开始逐渐关注财经网中的政府活动及政策动向，财政学的学习带给我的不仅是对新知识的探索，更重要的是打开了我生活里从不曾关注的另一面，在老师的引导下，带领我们走进财政与金融的大门，让我们了解到许多有关财政与金融的知识，使我们获益匪浅。老师给我们讲了财政认知，财政支出，财政收入，税收政策一共四大板块。

第一章财政认知 通过这章的学习，我知道了财政的概念问题。这一概念从财政的产生与发展、特点、市场、职能及本质五方面作了表述，这不仅与本章其他内容的学习联系紧密，也是本课程的基本问题。通过与公共财政的异同对比，公共产

品的相关介绍，进一步深入了对国家财政概念的理解。市场经济和政府的干预在经济调控中起到了举足轻重的地位。

第二章财政支出 主要讲了财政支出概述。购买性支出和转移性支出 在这章中，我知道了财政收支的规模问题，尤其是财政收入在量上的客观界限。由这一公式涵义推断出其影响因素及适度财政收入的确定原则、财政支出呈现不断增长的规律及原因。同时也知道了个人和国家的各种支出问题的理解，以及政府的购买性支出对经济的影响。

第三章财政收入 本章介绍了我国的财政收入形式，财政收入规模变化趋势和原因以及说明了价格变动对财政收入的影响等问题。

第四章税收政策 这章是本书的重点，其中介绍了流转税类、所得税类、行为财产税类的11个税种，其中，增值税、关税、企业和个人所得税、消费税为重点税种，对其特点、作用及税制结构状况应有详细确切的把握。对于其他非重点的税种主要把握其税制结构所含内容，特别是那些独特的税制要素。同时，多数税种均介绍了相应的税额计算公式，其中尤对于增值税、个人所得税、关税的计税公式要重点把握。对于作为我国第一大税的增值税，首先应清楚地理解其设计原理和征管机制，否则难以真正掌握其理论内容及计算方法。关税进、出口的完税价格分别为到岸价格和离岸价格，在税额计算方法上亦有所差别，仍应以理解助记忆，将二者分辨清楚。在所介绍的税种中，计算公式最多的当属个人所得税，我国采用分类个人所得税制，区分不同所得给与不同的计税方法，因此记忆起来有一定难度，应多做练习。当然，除此之外，也不排除对其他税种如企业所得税、房产税等的计税方式的考查。

通过这几周的学习，我学会了一种关注的意识和习惯，学会了从课堂到生活中去关注财政学。随着中国经济体制改革的深入，市场在资源配置中的基础性作用得到增强，现正需建

立一个更加完善的宏观体系，弥补市场的实效，财政、税收体制改革、税收发生密不可分的关系，因而对政府收支活动规律的学习变得更加重要。

## 矿山安全事故心得体会篇三

我有一朋友在那里上班，有她在，事情办的顺利好多，只是有时候自己力所能及的事情，我不想麻烦别人，即使那对于别人来说只是鸡毛蒜皮的事。

中午回家吃了两碗半面条还有半碗稀饭，撑死我了。下午去信用社存钱，一万多啊，放在包里总感觉不塌实，直到存进银行了心里才算是平静了点，嘿嘿，没出息的样儿哦……然后又去保险公司拿昨天的单子，姑姑刚开始没说清楚，我也没理解清楚，多跑了一趟，在保险公司等了一下午给车入保险，总算在下班前搞定了。

因为刚开始接触这些东西，好多地方和程序我都是一无所知，人家办的时候我就只有在旁边干瞪眼，什么东西是该我带走的，什么东西是留在人家那的，我也不知道，唉，不过，刚开始应该都是这样的吧，相信，等我慢慢熟悉这些业务以后，肯定能做的好点吧。

虽然是两个月的时间，或许只有短短几天的时间，能帮公司做点事，帮家人分担点，也算是给自己一个锻炼的机会，多学一点东西吧。

## 矿山安全事故心得体会篇四

回顾四班20xx年上半年工作，综合总结如下：

1、抓业务技能，保费额增收

09年上半年在业务知识方面，我们充分发挥主观能动性，不

断学习好的工作方法和技巧，加强基础业务知识的学习，遇到难题，通过每轮班班组例会的形式进行讨论、学习、熟练掌握现场特情的处理流程，灵活处理现场各种突发事件，使班组综合业务水平提升一个档次，最大限度的保证费额任务的完成。

## 2、抓微笑京珠，保窗口形象

今年在去年的基础上，我们进一步深化微笑京珠升级服务，努力提升我们的服务水准，把微笑京珠的当作提升个人素质的一个载体，发自内心的为司乘服务，用真情的微笑，热情的服务迎接过往宾客，确实做到了来有迎声，问有答声，走有送声，今年我们将继续争当“微笑明星”。

## 3、抓班组建设，保道口畅通

20xx年在班组建设方面我们倾心打造团结协作，互帮互助的班组氛围，有困难大家一起面对，建成了班组博客，交流工作心得，谈工作体会，学习工作做法，打造了一个平等互助的交流平台。年初，在几次大的分流任务中，面对几辆外地车辆集体堵道起哄闹事，在大家配合协作之下，灵活的处理了堵道车辆，疏散了围观起哄人群，在处理收费现场各种矛盾时，我们做到灵活有序，最大限度的保证了现场的安全和畅通。

## 4、对外稽查，堵漏增收

在去年的基础上，加大对“假绿色通道”车辆的稽查力度，对于各类逃费车辆予以坚决打击，在工作中不断总结和摸索经验，查处了各类逃费车辆，净化了收费环境，严格执行管理处和管理所的各项规章制度，最大程度的保证了费额的流失。

## 5、岗亭风纪方面

班组成员都能自觉的遵守管理处和管理所的各项规章制度□20xx年上半年无一起重大违纪事件，无一起重大安全事故，无一起有理投诉。

20xx上半年的工作中，我们也存在很多问题，误操作偏多，班员年纪轻，情绪容易浮动，工作稳定性积极性有待加强，在基础业务和经验方面与老员工还有一定的差距，现场特情处理能力有待提高。

在以后的工作中，我们将继续努力，发挥团结协作的精神，用积极向上的心态来对待工作，稳扎稳打，把各项工作落到实处，争取在20xx年取得更好的成绩。

## 矿山安全事故心得体会篇五

建设一个和谐的社会，离不开一个良好有序的社会秩序，离不开一支城市管理的精英队伍——城管。为了进一步提高执法队员的城市管理水平和执法技巧，组织了为期三个星期的春季培训。这次培训不但从提高法律法规，业务知识水平上入手，还将强化“1%的执法，99%的服务”的执法理念。现就培训中获得的一些心得体会总结如下：

通过短短的一个月每天上午的军训，我深深体会到城管的半军事化作风，严谨的工作态度，下午的业务知识培训学习了行政强制法、城镇户外广告和店招店牌设施设置技术规范、如何规范一般程序案件的办理及优秀管理城市、示范路、示范社区标准及要求等。让我们进一步掌握业务知识的同时还能够拓宽视野，不但从执法的角度去了解城管这份工作，更加能够从被管理者的角度去了解我们的工作，做好我们的工作。

城市管理工作实质上是人对人的管理，在执法实践过程中，要坚持文明执法，把人性化管理贯穿于执法活动始终，处处体现“以人为本”。平时要不断强化思想政治教育、职业道

德教育、法律知识培训，提高自身的综合素质，在管理的同时要不断宣传法律法规，加强对市民的行为引导，努力营造和谐执法环境，从而在管理者与被管理者之间形成良性互动，推动城市管理事业蓬勃发展。

牢固树立权利就是服务的意识。我们要坚持把文明执法作为执法工作的生命线，积极倡导以人为本的理念，牢固树立为民执法、执法为民的意识，心为民系、难为民解，积极推行人性化执法。作为党员干部，我们更要带头履行职责，深入实际、深入群众，不断加强党风廉政建设，坚持用心、用情执法，积极发挥求真务实的工作作风，努力塑造良好的执法队伍形象。

最后在我们的工作中要注意城管形象，增强工作责任心和社会责任感，以身作责。从身边的事做起，从点点滴滴做起，以人为本，以争创“市民满意的城管队伍”为目标，认真履行工作职责。

## 矿山安全事故心得体会篇六

在\_\_年1月8日到15日我们在\_\_大学东校园进行了测量实习。主要任务是绘制实习位置的地形图。通过实习，巩固和加深测量基本知识，基本理论和基本方法的理解和运用。熟练掌握各种测量仪器的使用。培养学生能综合运用所学的测量知识去解决资源调查和矿业资源工程测量问题的能力，为今后从事相关专业工作奠定基础。

实习内容：

控制测量。我们的测区为西大东校园，控制范围为农学院以东至东苑餐厅，东苑路以南至农院路学校外墙。我们的已知控制点为位于鸪江路.留学生办处的点  
a124(7329.834□29926.465)□高程78.937m;鸪江路.动科院东路边的点a024(7462.967□29889.511)□高程78.447m;东苑

路/三角地的点a025(7487.626,30057.538),高程77.756m□我们这次主要运用了闭合导线测量。

碎部测量：

我们采用了全站仪和经纬仪观测，现场展点绘图。测量中我主要负则的是观测，其他成员记录、立杆、绘图密切配合。开始我们用的是经纬仪测量。经纬仪测站的高程是要计算的，因此，除了操作规范外还要正确的读出水平角、竖直角、下下十字线距离和中丝读数。因为工作比较繁锁，一天下来才得四五十个点，绘图工作也基本跟得上。

第二天我们用全站仪观测。因为全站仪只要在站点对中整平后，对准前视点安下程序就好了，因此测得很快，一天下来就测了两三百个观测点，绘图工作就相对跟不上了。而我们使用仪器的时间有限，因此我们就先把点位给测好，并在旁边标注点的性质，这些方面查找，又让画图者一目了然，知道该怎么画。部分测站上观测不到的区域，我们采了用角度交汇法和钢尺量距法测出数据把图画了出来。因为对测绘工作基本上手，所以在预定的时间内我们把测图任务完成了。

施工放样：

我们这次放样是将15\_20m的建筑画在图上空闲处，以一定的精度标定到实地上。我们用的是经纬仪放样建筑物的轴线。我们先在图上测出要放样的一点的坐标，然后运用已知点的坐标和方位角算出该点与已知点的距离和方位角。以此类推，分别算出另外三点与已知点的距离和方位角。

将经纬仪安置在已知点上，以控制点定向，定好方位，用钢尺量所需距离，在所算好的距离上定点。因为开始时我们计算我数据出了错误，所以在放样时校核不对，我们又重新计算过，用正确的数据放样。因为在最后一点实地有阻碍，我们用了角度放样得到了点。最后检测得到相对精度1/\_\_\_0达到

了要求(数据和略图详见表6)。高程放样我们用的是水准仪,已知高程a与需要标定已知高程的待定点b之间安置水准仪,精平后读取a点的读数a<sub>i</sub>则仪器视线高程为 $h_i = h_a + a_i$ 则放样已知高程为h的点b前视读数为 $b = h_i - h$ 组员每人操作一次。

心得体会:

我们的实习正好是期末,很影响考试的心理。同时全站仪数量太少对我们的测量不免产生了不少感叹。要是这些方面能得到解决,我相信我们的实习会更加愉悦。

## 矿山安全事故心得体会篇七

回忆起我20\_\_年6月24日进的公司一直到现在,已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨,并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解,成功合作的客户也是日积月累,同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可,并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处:

第一:沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁,说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二:针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来,虽然大的客户少之又少,但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户,并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了,之前感觉万事大吉了,其实这种想法是非常的不成熟,后来经过几个月的工作,再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难,但是对于已经成功合作的客户其实是比较

较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同

样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

## 矿山安全事故心得体会篇八

大学毕业就来泰盈工作，如今已有两年多了！现在恰逢行业低谷，很多人选择跳槽甚至转行。这使我想起了入行之初的情景，记得参加公司面试的前一天，意大利ac米兰俱乐部传奇球星马尔蒂尼退役了，马尔蒂尼之所以伟大，不仅仅是因为他的足球天赋，还在于他的忠诚和坚持。在转会如家常便饭的足球圈，在ac米兰一家俱乐部一踢就是24年，着实让人敬佩！而同样拥有极高天赋的伊布却被球迷戴上三姓家奴的帽子。销售工作流动性大，门槛很低，但是想做好并不容易。泰盈被称作家庭、学校、军队刚一进入公司就被她的企业文化深

深吸引，那时候就决定要好好坚持下去。虽然大学学的是市场营销，但是真正进入销售实战中才发现要学习的东西还很多。进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的这就是他对自己的一种肯定。

每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。在当前的市场状况下，我总结了以下几点销售心得，希望对大家有所帮助：

这里的意思是说，找一个新客户所花的成本相当于让老客户给你介绍七个客户的成本。如果平均在一个新客户上花的时间、精力、电话、广告宣传的费用是100元，那老客户介绍一个新客户来或者是回头客的成本是5元，也就是说在老客户身上花费很少的成本，就能有新的客户来，在老客户上花的钱一般是，逢年过节的卡片和小礼物，请吃饭，平时打电话关心，生日礼物，孩子的礼物等。好的置业顾问往往是成为了客户的朋友(对顾客的家庭，工作，子女，现在面临问题的了解是最好的方法。)

人际关系网络是最好的广告之一。一定要扩大我们的交际圈子，我们可以从朋友、家人、邻居、同事、朋友的朋友、老客户的朋友等等开始，你多认识一个人意味着你就多播下了一次种子，说不定那一天就会发芽，开花结果。

人分三六九等，好人很多，坏人也不少，如果你的客户很挑

剔，不愿意配合，你会很难做，很痛苦，甚至影响你的情绪，对你积极的心态造成伤害。(心得体会 )如果我们就这样被打倒，那岂不是很不划算。微笑，我们要时刻保持微笑，其实越能搞定挑剔不配合的客户越能让我们有成就感，挑剔客户是让我们先苦后甜，不断强壮的蜜瓜！

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆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经验来判断客户。一看客户，感觉这客户不会买房、这客户太刁，没诚意，这样导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。