

业务分享交流会 人力业务分享心得体会 (实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

业务分享交流会篇一

人力资源是企业管理中不可或缺的一环，而人力业务则是人力资源管理的重要组成部分。在我多年的从业经历中，我深刻理解到了人力业务的重要性，并积累了一些心得体会。在本文中，我将分享我对人力业务的理解和体会，希望能为同行们提供一些参考和启示。

首先，人力业务的核心是人才的开发和管理。人力资源是企业最宝贵的资产，而人才是企业最核心的竞争力。因此，人力业务的首要任务是挖掘、培养和管理人才。在实际操作中，我们应该注重人才的全面素质培养，提升其专业能力和团队协作能力，并通过激励措施保持其积极性和创造力。此外，我们还需要做好绩效评估和岗位匹配的工作，确保人才能在最适合的岗位上发挥出最大的价值。这样，企业能够充分利用人才资源，提升企业整体竞争力。

其次，人力业务需要注重员工的健康与福利。员工是企业的血脉，员工的健康与福利关系着企业的发展 and 长远利益。因此，我们应该关注员工的身心健康，并提供各种福利措施，以提高员工的工作满意度和忠诚度。例如，我们可以建立健康管理体系，提供员工的身体检查和健康咨询服务；组织开展各类体育活动，增强员工的身体素质和团队合作能力；建立完善的薪酬体系，设置合理的奖励机制，激发员工工作的积极性和创造力。通过关心员工的健康与福利，企业可以营

造出良好的工作环境，提高员工的幸福感和归属感。

再次，人力业务需要关注企业的内外环境。企业的发展不仅受企业内部管理的影响，还受外部环境的制约。因此，人力业务应该密切关注企业所处的行业和市场环境，及时调整和优化人力资源配置。在行业竞争日益激烈的情况下，我们应该注重人力资源的战略规划和市场分析，及时了解行业的发展方向和需求变化，为企业提供合适的人力资源支持。此外，我们还应该关注社会环境和政策变化，及时调整企业的人力策略和政策，以适应社会的发展和变化。只有紧跟时代的步伐，企业才能在激烈的竞争中立于不败之地。

最后，人力业务需要注重员工的发展与成长。员工的成长是企业的长远发展的基石，也是人力资源管理的核心任务之一。因此，我们应该注重员工的继续教育和职业发展，提供各种培训和学习机会，提升员工的专业能力和素质。同时，我们还应该为员工制定个性化的发展规划，帮助他们实现职业目标和自我价值的实现。只有关心员工的发展与成长，企业才能吸引、留住和激励优秀人才，保持持续创新和发展的能力。

总之，人力业务是企业的重要组成部分，它关系着企业的发展 and 长远利益。在实践中，我们应该注重人才的开发和管理，关心员工的健康与福利，关注企业的内外环境，重视员工的发展与成长。只有做到这些，企业才能真正实现人力资源的有效利用，建立核心竞争力，为企业的可持续发展奠定坚实基础。

业务分享交流会篇二

作为一名老师应该要博学求精。在学科知识上要不断的提高水平，还要在其他方面有所涉及。下面是小编为大家整理的，希望对大家有帮助。

随着时代的发展，如何做一名合格的教师，这是值得我用一生去思考的问题。合格的教师不是终身的。过去是“不进则退”，现在是“慢进则退”，不进将会很快被淘汰，昨天的合格教师，今天不一定合格。只有与时俱进，努力提高自己的业务水平，不断的学习、探索，才能成为一名合格的教师。寒假，我校组织广大教师进行了为期三天的业务培训，从教学技能的方方面面带来了比较科学的理念，让我受益匪浅。

教师是教育过程中的主导力量。教师道德品质不仅是教师自身的行为规范，而且还是作用于学生的教育手段。其高尚与否，关系到到素质教育能否得以正确顺利地实施。通过寒期的学习，我对师德的含义有了更深一层的体会。我认为，好教师必须有敬业精神，要毕生忠诚党的教育事业。要做到这一点，就应充分认识教师工作的意义，从而深深地热爱教育事业。现代的时代是一个竞争激烈的时代。国与国的竞争主要体现为综合国力的竞争，综合国力的竞争归根结底是人才的竞争，而人才的培养靠的是教育，靠的是教师兢兢业业的工作。只有深深地认识这一点，才能激发对教师工作的热爱，也才能把这种爱倾注到对学生的教育中去。“师者，所以传道、授业、解惑也。”教师的具体工作在于“传道、授业、解惑”，也就是说教师要通过自身的教学实践，给学生传授知识，培养学生的实践能力，使学生懂得、各种事理。这就要求教师应具有“学而不厌，悔人不倦”来开拓学生的知识视野，丰富学生的知识储备，并在此基础上，培养学生运用知识解决实际问题的能力。

教师必须有高尚的品德。教师职业的最大特点是培养、塑造新一代，自己的道德品质将直接影响下一代的成长。在教育活动中，教师既要把丰富的科学文化知识传授给学生，又要用自己的高尚人格影响学生、感化学生，使学生的身心健康地成长发展。因而教师必须要有高尚的思想境界，纯洁美好的心灵。在工作中，教师要安贫乐教，甘于奉献。必须耐得住寂寞，受得住挫折，将自己的所有精力全身心地投入到教学实践中去，正如著名教育家陶行知所说的“捧着一颗

心来，不带半根草去”。

教师对学生要有一颗慈母般的爱心。教师对学生慈母般的爱心应来自对教育事业的无限忠诚，对教育事业的强烈事业心和高度责任感。教师的母爱精神具有巨大的感召作用和教化力量，她能彻底地化解学生的逆反心理和对抗情绪，最大限度地激发学生的学习主观能动性。在日常教学中，教师如像母亲一样，无微不至地关心学生，帮助学生，对差生不嫌弃，不歧视，给他们多一点爱，就能极大地激发学生的积极性，使其在学习上有无穷的力量源泉。很多教师的成功经验都证明了母爱力量的神奇作用。必须热爱自己的教育对象——学生。教师应该是一位雕塑大师，能将一块坯材，用自己的思想与感情，将它雕塑成一件艺术精品。从本质上看，学生并不存在好与不好之分，“学困生”之所以“落后”，原因在于他们潜能被种种主客观因素所束缚，而未得到充分的释放而已。来自学生自身的主观因素和来自客观的影响。主客观的因素，都会严重束缚学生内在潜能的发挥，都会成为学生健康成长与发展的障碍。正因如此，我们教师对这些所谓的“学困生”，更应加备的关爱与呵护。在他们身上，我们要倾注全部的爱，去发现他们学习上每一点一滴的进步，去寻找他们生活中，品德上每一个闪光点，然后运用激励机制，加以充分的肯定和激励，恢复感到温暖，增强自信，从而缩小师生间心灵上的距离，使他们产生“向师性”。这样，才会在他们成长与发展的道路上有一个质的飞跃。

教师要不断更新充实自己的学识。做到博学多，博学多才对一位教师来说显然很重要。因为教师是学生心目中的偶像，教师博学多才，学生才会“亲其师、信其道”。所以教师必须有扎实的专业知识。它表现在精通与知新的方面。精通，就是对所教学科，要掌握其基本理论，了解学科的历史、现状、发展趋势和社会作用，掌握重点、难点。不仅要知其然，而且要知其所以然，抓住要领，举一反三，触类旁通，运用自如，激发学生学习兴趣。知新，就是要学习新知识，讲课要有新意。当代科学知识分化急剧，新陈代谢迅速，应用期

越来越短，知识的创新性越来越鲜明，这就要求教师要吸取新信息、新知识、新理论，不断充实自己，完善知识结构。专业知识的精通与知新，要求教师自觉坚持接受继续教育，始终站在知识的前沿。我们是直接面对学生的教育者，学生什么问题都会提出来，而且往往“打破沙锅问到底”。没有广博的知识，就不能很好地解学生之“惑”，传为人之“道”。但知识绝不是处于静止的状态，它在不断地丰富和发展，每时每刻都在日新月异地发生着量和质的变化，特别是被称作“知识爆炸时代”、“数字时代”、“互联网时代”的今天。因而，我们这些为师者让自己的知识处于不断更新的状态，跟上时代发展趋势，不断更新教育观念，改革教学内容和方法，显得更为重要。否则，不去更新，不去充实，你那点知识就是一桶死水，终会走向腐化。教育是一个发展性的职业，它要求从事这个职业的教师应坚持学习，永不间断，只有这样，才能不断的充实自己，做到“问渠那得清如许，为有源头活水来”的境界。因此，我利用业余时间自学，学习教育教学的新理论，新理念，新方法。与此同时，教师要有崇高的理想，完善的道德情操，坚定的信念，顽强的意志品质，并用它们对学生进行潜移默化的影响和熏陶。这样，才能培养出祖国需要的，全面发展的，能适应竞争形势的有用之才。

一个好教师还必须十分重视“言传”外的“身教”，要以自身的行为去影响学习，真正成为学生的表率使学生从教师身上懂得什么应为之，什么不可为。因此，教师的教学，待人接物，行为举止，一言一行都必须认真、稳重、规范、得体，切不可马虎、轻率、任性、不负责任。除此之外，教师还应和学生进行经常性的心灵沟通，向学生畅开心灵，既可以向学生谈自己从人生中取得的宝贵经验，也可以向学生坦诚地公开自己的生活教训，使学生真正感受到你不仅是良师还是益友。

通过学习，在学习中提高自身素质。俗话说“给人一碗水，自己就必须是常流水。”特别是在这个知识经济时代，知识

结构更新比较快，这就要求我们在日常教学及日常生活中加强自身学习，努力营造良好的学习环境和学习氛围。同时也决定了我们教师这个行业必是学习的一生，也只有在不断的学习中积累知识、丰富自己了才能提高自己，只有自身的素质提高了，才能更好地为教育事业服务。总之，只有做到与时代同步，才能培养出符合社会发展需要的人才，挑好肩上这付教书育人的重担。教师还应具备“柔性化的管理才干”和“相当的研究水平”等。教师只有具备教师的素质，才能出色的完成教育教学工作。

我们处在一个知识爆炸的时代，我们面临的教育对象是国家与民族的未来，教师惟有不断的自我发展、自我提高、自我完善，才能更好的履行教育这神圣的职责。“做一个现代人必须取得现代的知识，学会现代的技能，感觉现代的问题，并以现代的方法发挥我们的力量。时代是继续不断的前进，我们必得参加在现代生活里面，与时代俱进，才能做一个长久的现代人”，“我们做教师的人，必须天天学习，天天进行再教育，才能有教学之乐而无教学之苦”。教师要不断的更新教育理念，用先进的教育思想武装头脑；不断的掌握广泛的文化科学知识，更新知识结构；不断的学习现代教育技术，运用现代化的教育教学手段提高工作效率；不断的反思总结，在理论的指导下大胆实践、勇于探索，“我们确不能懈怠，不能放松，一定要鞭策自己，努力跑在学生前头引导学生，这是我们应有的责任”。

一名教师，应该是教学能手，更是科研先锋，这样的教师，才能可持续发展，才能更好的履行自己的职责。教师应该紧密结合教学实际，立足课堂，以研究者的眼光审视和分析教学理论和教学实践中的各种问题，进行积极探究，以形成规律性的认识。一名教师“只有研究和分析事实，才能使教师从平凡的，极其平凡的事物中看出新东西，能够从平凡的、极其平凡的、司空见惯的事物中看出新的方向、新的特征、新的细节，——这是创造性的劳动态度的一个重要条件，也是兴趣，灵感的源泉。”教师只要增强自己的科研意识，把自己

的课堂、班级当成自己的“实验室”、“试验田”，并投入精力去做，就一定能使自己变科研的局外人为局内人，变可能性为现实性，实现经验型向科研型的转变。当我们的教师走上了从事研究的这条幸福的道路，就会得到教师职业的成就感和自豪感，同时也为自己的职业生涯展示了新的希望。

本人认为积累丰富的教学经验是培养自己在教育中智慧性行动的不二法门。网络学习在确定树立教学风格，形成教学思路，预计教学问题的过程中不断丰富自己的认识和能力，积累有意的教学经验和教学方法。在情境教学中，根据已有经验对各种可能性进行猜想和假设，教学情境准备的意向框架越周全，即兴发挥就越敏捷，智慧性行动也就越自然、越高效！激情是教育智慧性行动的点金石，没有激情的教师即使再有智慧，再机智，也不能在情境教学中引起学生的兴趣，激发他们的参与意识。所以，只有通过教师不断的学习，才能展现自身智慧行动能力，表现他的机智和光彩。时代的呼唤，事业的使命，教育的责任，激励着教师们长期精心耕耘，终身学习，在教育这方热土，一位位教师，桃李芬芳，硕果累累，赢得了家长和社会的敬重，这真是教师职业的魅力所在。

我认真地读完了教师手册。通过认真细致地教师业务学习，我对教育教学工作的认识从模糊到清晰、从茫然到豁然，教学业务能力和水平有不同层次的提高。

我们处在一个知识爆炸的时代，我们面临的教育对象是国家与民族的未来，教师惟有不断的自我发展、自我提高、自我完善，才能更好的履行教育这神圣的职责。“做一个现代人必须取得现代的知识，学会现代的技能，感觉现代的问题，并以现代的方法发挥我们的力量。时代是继续不断的前进，我们必得参加在现代生活里面，与时代俱进，才能做一个长久的现代人”，“我们做教师的人，必须天天学习，天天进行再教育，才能有教学之乐而无教学之苦”。教师要不断的更新教育理念，用先进的教育思想武装头脑；不断的掌握广泛的文化科学知识，更新知识结构；不断的学习现代教育技术，

运用现代化的教育教学手段提高工作效率;不断的反思总结,在理论的指导下大胆实践、勇于探索,“我们确不能懈怠,不能放松,一定要鞭策自己,努力跑在学生前头引导学生,这是我们应有的责任”。

一名教师,应该是教学能手,更是科研先锋,这样的教师,才能可持续发展,才能更好的履行自己的职责。教师应该紧密结合教学实际,立足课堂,以研究者的眼光审视和分析教学理论和教学实践中的各种问题,进行积极探究,以形成规律性的认识。一名教师“只有研究和分析事实,才能使教师从平凡的,极其平凡的事物中看出新东西,能够从平凡的、极其平凡的、司空见惯的事物中看出新的方向、新的特征、新的细节,——这是创造性的劳动态度的一个重要条件,也是兴趣,灵感的源泉。”教师只要增强自己的科研意识,把自己的课堂、班级当成自己的“实验室”、“试验田”,并投入精力去做,就一定能使自己变科研的局外人为局内人,变可能性为现实性,实现经验型向科研型的转变。当我们的教师走上了从事研究的这条幸福的道路,就会得到教师职业的成就感和自豪感,同时也为自己的职业生涯展示了新的希望。

我认为积累丰富的教学经验是培养自己在教育中智慧性行动的不二法门。在确定树立教学风格,形成教学思路,预计教学问题的过程中不断丰富自己的认识和能力,积累有意的教学经验和教学方法。在情境教学中,根据已有经验对各种可能性进行猜想和假设,教学情境准备的意向框架越周全,即兴发挥就越敏捷,智慧性行动也就越自然、越高效!激情是教育智慧性行动的点金石,没有激情的教师即使再有智慧,再机智,也不能在情境教学中引起学生的兴趣,激发他们的参与意识。所以,只有通过教师激情演绎的情境教学,才是一个展现自身智慧性行动能力的平台,所表现出的机智也越光彩夺目。时代的呼唤,事业的使命,教育的责任,激励着教师们长期精心耕耘在教育这方热土,一位位教师,桃李芬芳,硕果累累,赢得了家长和社会的敬重,这真是教师职业的魅力所在。下面谈一谈我的体会:

一、我的收获

其一，更加深入了解到一些教育政策法规，教育模式和相应的教学策略。在教学实例中找到自己今后努力的方向，更新了知识结构和能力结构. 感受了新课程理念在教学中的渗透，懂得了如何更有效地实施教学。

其二，更进一步了解到，在当今知识经济时代，教师队伍的发展和素质的提高，不仅是教育事业发展的要求，也是教师个人幸福之所系。老师不能只是一桶水，而应是一条奔流不息的河流。要做一名合格的中学教师，既需要有扎实的学术根底，广阔的学术视野，不断更新知识、追逐学术前沿的意识，又需要把握教育的真谛，了解学生发展的规律，掌握现代教育信息技术，具备热爱学生、关心学生的创造性，培养学生健全的人格。教师既要做“经师”，又要做“人师”。

二、努力方向

其一，作为一名老师应该要博学求精。在学科知识上要不断的提高水平，还要在其他方面有所涉及。这对我们自己在教学方面也有帮助的。现在的教科书更趋于实用性和时代性。因此，要不断的提高自己各方面的知识水平。

其二，在教学中应该不断的学习新课程标准，在教师的不断成长的过程中要努力的完善自我，做受学生欢迎的教师，做个永远的好“学生”。

其三，我要克服的是自己的不足。作为老师首先要有诲人不倦的精神，才能很好的做到传道，授业，解惑。耐心是教师应该具备的职业道德。学生犯错误时迫切想得到的是理解、信任和帮助，而绝不是批评和惩罚。教师放下架子与学生面对面地平等交流，学生感到被理解和尊重，顾虑自然消除，有利于弄清事情真相;师生之间心与心的沟通，能让学生敞开心扉，坦陈自己的想法，我主动真诚地与学生交流。

其四，在教育工作中，我努力学习先进的教育教学理念、教学方法，全身心地投入到工作中去，勤勤恳恳，努力使自己在工作中多一点科学的方法、艺术的手段，让每一个孩子都展开笑颜，努力提高课堂实效，让每一个学生都有发展。

总之，孩子是明天的希望，而教师则是托起希望的人。他们的成功便是我们的成功，凝结着我们努力的汗水。他们是我们生命的延续，完成我们未能完成愿望。在教师这条道路上我们任重而道远，我要不断完善和提高自己的。但我也相信在这片天空里，我们能绽放出自己绚烂的生命之花。

业务分享交流会篇三

人力资源是企业发展的重要支撑和核心竞争力所在。人力业务的主要目标是通过合理的人力资源配置和管理，实现企业的战略目标。在实践中，人力业务需要不断总结和分享心得体会，以不断提高自身的能力和水平。本文将分享我在人力业务领域的心得体会。

一、提高沟通能力

在人力业务中，沟通是非常重要的能力。通过沟通，人力资源部门能够与企业其他部门建立良好的工作关系，了解各部门的需求，制定相应的人力资源策略和计划。同时，人力资源部门还需要与员工进行有效的沟通，了解员工的工作情况和需求，提供相应的支持和帮助。因此，作为人力业务从业者，我们需要不断提高自身的沟通能力，包括口头和书面的沟通能力，以及与不同群体的沟通能力。

二、注重员工培训和发展

员工是企业最宝贵的资源，也是企业发展的中坚力量。因此，人力业务部门需要注重员工的培训和发展。首先，人力资源

部门需要制定与企业发展相适应的培训计划，根据员工的需要进行培训。培训可以提高员工的工作技能和专业知识，增强员工的工作动力和归属感。其次，人力资源部门还需要关注员工的职业发展，为员工提供相应的职业规划和机会。通过合理的激励机制和晋升通道，激励员工发挥潜力，实现个人价值和企业目标的有机结合。

三、建立健康的企业文化

企业文化是企业的灵魂和核心竞争力所在。人力业务部门需要积极参与并主导企业文化的建设。首先，人力资源部门需要了解企业的核心价值观和文化理念，将其融入到人力资源策略和管理中。其次，人力资源部门需要通过各种方式和渠道，传播企业文化，增强员工的文化认同感。最后，人力资源部门还需要通过建立健康的企业文化，打造积极向上的工作氛围，提高员工的工作满意度和幸福感。

四、关注员工福利和福利

员工的福利和福利是人力业务的重要组成部分。人力资源部门需要制定合理的薪酬和福利方案，根据员工的贡献和能力，给予相应的薪酬和奖励。同时，人力资源部门还需关注员工的工作环境和职业生涯发展，提供相应的支持和关怀。员工的福利和福利不仅能够满足员工的需求，增强员工的工作动力，还能够提高员工的忠诚度和留存率。

五、注重数据分析和创新

数据分析和创新是人力业务的重要支持。人力资源部门需要建立健全的数据管理系统，及时收集和分析各类数据，为企业决策提供依据。通过数据分析，人力资源部门能够深入了解企业的人力资源状况和趋势，制定相应的人力资源策略和计划。同时，人力资源部门还需要不断创新，灵活运用各种人力资源管理工具和方法，提高工作效率和质量。

综上所述，人力业务是企业发展的重要支撑和核心竞争力所在，作为人力业务从业者，我们需要不断总结和分享心得体会，以提高自身的能力和水平。通过提高沟通能力、注重员工培训和发展、建立健康的企业文化、关注员工福利和福利以及注重数据分析和创新，我们能够更好地履行自己的职责，实现个人价值和企业目标的有机结合。

业务分享交流会篇四

人力业务是指以人作为核心资源，通过各种方式对人力资源进行开发和管理的一种商业活动。不论是人才招聘、培训、薪酬福利还是绩效管理，人力业务都发挥着关键的作用。在过去的几年中，我一直从事着人力业务相关的工作，并在这个过程中积累了一些心得体会。下面我将从专业知识、沟通技巧、团队合作、创新思维和细致观察五个方面进行分享。

首先是专业知识。在人力业务中，对法律法规、人力资源管理的基本理论和实践技巧的掌握是必不可少的。如何正确使用各种招聘渠道、面试技巧以及应对劳动纠纷的解决方法等，都需要有一定的专业知识作为支持。我发现，只有不断学习更新自己的知识，才能在人力业务中不断提高自己的素质和能力，为企业提供更好的服务。

其次是沟通技巧。人力业务工作中，与各种各样的人打交道是常态。与上级、下属和同事之间的顺畅沟通可以有效地传递信息、解决问题。尤其是面试时，善于倾听、积极发问和表达自己的观点是非常重要的。通过不断锻炼和学习，我渐渐掌握了良好的沟通技巧，并且能够更好地与他人合作、协调工作。

第三是团队合作。在人力业务中，团队合作是非常重要的。每个人的工作都相互影响，因此需要密切合作，形成高效的工作团队。我在过去的工作中有幸参与了一些项目，通过与团队成员的密切合作，我深刻理解了团队合作的重要性。每

个人的角色和任务清晰明确，相互协作、相互支持，最终完成了目标。团队合作不仅提高了工作效率，也给我带来了更多的学习和成长机会。

第四是创新思维。人力业务需要不断适应变化的市场环境和各种人才需求。在这个过程中，创新思维是非常重要的。作为人力资源管理者，要有拓宽视野、挖掘潜力和创新的精神。只有不断寻求新的解决方案，才能更好地应对各种挑战。在工作中，我经常思考如何通过改进工作流程和方法，提高效率，为企业带来更大的效益。

最后是细致观察。在人力业务中，对人的观察能力是非常重要的。通过观察和分析，可以更好地了解员工的需求和潜力，从而更好地进行人才开发和管理。我在工作中善于观察员工的表现、工作态度和困难，针对性地提出解决方案。这不仅帮助员工提升自己，也对企业起到了积极的推动作用。

综上所述，人力业务是一项需要不断学习和提高的工作。通过专业知识的掌握、沟通技巧的运用、团队合作的开展、创新思维的培养和细致观察的实践，我逐渐提升了自己在人力业务中的能力和水平。我相信，在未来的工作中，我将继续努力，不断提高自己，为企业和人力业务的发展做出更大的贡献。

业务分享交流会篇五

出差报告范文（十七）：

为期 27 天的出差结束了，此次出差能够说收获颇丰，同时也认识到自我还有好多东西要学。

作为见习业务员的我初次接触到公司业务，能够说一切是从零开始，可是我相信只要有颗爱学的心，只要谦虚的学习，

肯定会在业务这块土地上生根发芽，长出不一样的精彩。现将出差期间主要的“心得体会总结如下：

1、关于与客户的关系，公司与客户是健康的共赢合作关系，正常情景下没有谁牵制谁，可是在众多客户中肯定会有部分客户为了种种利益，难为公司，不好好配合。做为公司与客户的桥梁，我们业务人员，首先在保证双方利益的条件下，拉近与客户的关系，让客户对咱既有顾及但又不失情面。人际关系是一门艺术，这方面我想在未来的路上我要细心体会。

刻只懂了业务的 5%，因为前面的路还很长，没走过之前千万别说自我懂了。

3、关于哈尔滨植保会，作为业务员第一次出差就赶上了东北农业盛会：黑龙江植保会。开会期间主要工作是接待客户与收发名片。总的来说体会能够分为三点

a 今年的成绩大家有目共睹，公司在下边的名声还是不错的，来了不少零售商都有一些跟公司合作的意向，可是零售商有零售的缺点——量少且容易把市场搞乱。反过来说咱也不能放弃作协一个有意向的客户，能够针对不对的客户，做一些适合的产品，尽量在产品差开的情景下增加销量

b 收到的名片该怎样处理？在接下来的几天陆续与名片上的客户进行了一些交流，在此也做了一点小结，以备以后参考，毕竟刚入行业，刚接触业务。首先，初次给客户打电话要正式一点，要清楚的说出自我是哪家公司的，要问客户对自我公司及产品的了解情景以便进一步沟通，要问对方以前都做哪家的产品、是否有空缺，这样给自我的产品找定位的时候能够参考以前做谁的，卖的啥多。其次，等了解差不多了再推荐咱公司的产品，要多说产品的卖点，或都直接说自我的产品有品牌、有市场。最终，要把客户对公司的影响，意向做一个评价，确定是直接定下产品，还是面谈或者再电话联系。跟他们交流过程中要尽量引导他们跟着自我走，不能光让他打听咱公司的价格政策，要注意不能透露其它客户及公司听重要信息，等等。

4、关于冬储与预付，与去年相比，今年咱我区域内有了大客户称没钱做咱的冬储，直接导致今年的冬储量骤降。目前各公司出价参差不齐，有些客户在观望，而有些客户确实没钱做。在这场战争中我还没看出谁胜谁败。因为明白的这几家客户定哪个公司的都有，我要做好的就是多跟客户交流把自我这片做好，多劝他快做咱冬储。预付仅有一个客户答应给打钱，说要等月底钱收的差不多了多打些。

5、关于近期的工作，要多询问潜在客户意向，尽早定下产品；发包装物的单子，把包装物这块清完；不定时的询问冬储预付情景，多点是点；熟悉产品，要做到了解产品规格、价格、使用范围、使用方法、每个老客户那以前放的货的种类。

做为新人，要做事严谨、凡事多想、多学多问、尽快充实自己。

业务员出差工作总结优选

出差报告范文

出差述职报告

实习报告

实习报告格式范文