

# 员工个人心得体会 门店员工个人工作心得 (模板10篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 员工个人心得体会篇一

今年\_月，我非常荣幸的加入\_\_\_，来到了公众客户中心做营业员，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在柜台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排

班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在\_\_月的时候，我在营业厅\_主任的安排下来到\_\_分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，\_\_二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢\_\_二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

### 一、业务学习和ibss操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

### 二、对于\_\_方言应进一步加强掌握

虽然在\_\_度过了自己四年的大学时光，但由于自己学\_\_话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来\_\_话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于

自己不懂讲\_\_话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中\_\_话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

### 三、有些服务规范做的还不到位

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

### 四、工作的条理性还应加强

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的我会改正不足，尽努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

门店员工个人工作心得4

## 员工个人心得体会篇二

20\_\_年初，我非常有幸的加入到\_这个大家庭中来，成为我校财务室的一员。转眼在有序的繁忙中来到了学期末，回顾这期间的工作，有成绩也有不足，我会在以后的工作中，积极进取，弥补不足，为我校的财务室的会计工作增光添彩，努

力提升自己，力创优绩。值此时，对这一年的工作情况予以总结。

## 一、加强知识学习，不断增强思想道德素养。

我一直将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，通过从书籍杂志、电视新闻、电脑网络等途径，丰富知识，提高思想道德素质，增强集体观念，努力做到\_所言：“真正把读书学习当成一种生活态度、一种工作责任、一种精神追求，自觉做到爱读书读好书善读书。”

工作期间，我以会计职业道德作为行为指南，遵守校规校纪，团结同志，热爱集体，服从分配，以积极热情的心态完成各项工作。在工作中不断地充实自己，完善自己，努力增强思想和道德修养，从而使自己真正树立正确的职业观和人生观。

## 二、笃实认真，增强专业知识，提高工作能力。

(一)在会计专业相关理论知识的学习方面，我根据工作安排充分利用业余时间，加强学习和培训。通过专业书籍以及相关刊物的学习，增强财务知识并及时了解相关政策法规;通过会计人员继续教育培训，使自己的会计知识得到更新和提高。

(二)在工作上，通过这些天的工作和同事之间相处，使我获益良多。我了解了学校财务工作的特点，对自己的会计理论知识有了新的认识，对人与人之间的沟通、团队合作、各部门之间相互协调有了新的体会。而这些都与领导和同事们的帮助密不可分。

财务部门整天与数字打交道，是一个要求细腻的部位。就出现了这样的情况，财务室都是女同事，男的只我一个，初来乍到，我心里多少有些紧张。但办公室的同事对我很和气，也很是照顾，她们耐心地向我介绍了学校日常工作的基本业务、会计科目的设置以及具体核算内容，并且对于如费用报

销标准，具体审批流程等我不熟悉的工作环节，领导和同事们不厌其烦，真诚耐心的指正，指导，使我及时高效的提升了自己的工作能力，并迅速的适应了这里的工作环境。非常感谢。

### 三、勤奋工作，敬业爱岗。

积极进取我在日常工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，尽职尽责。严格遵守学校各项规章制度，努力提高工作技能，没有迟到、早退的现象。认真做好本职工作和办公室卫生清理，接打电话，送交文件等日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，保持良好的工作秩序和工作环境，我认为，勤勉敬业应是对自己的基本要求。

### 四、尽职尽责履行好自己的工作职责。

我对本职工作和临时性工作能够及时完成，为学校的教育教学提供保障和支持。

对内严格执行财务手续，认真审核原始凭证(报销单，借款单等应做到字迹清晰、票面整洁，用途清楚，费用归口、金额不能涂改，签字齐全，原始票据真实合法，合同、通知书等相关手续必须完备)。根据工资管理规定严格正确的计算教职工工资，耐心准确地解释教职工对工资的各项质疑，保障教职工正当利益不受损。及时整理，装订会计资料及上级下发的各类文件。通过对实际运营过程中财务数据的统计和分析(如本学期对小学固定资产的盘点，账实核对，审核报废)，为学校各部门及决策层提供数据参考。

对外审慎完成财务报表，综合纳税申报表，个税代扣代缴申报表等各类报表，及时向资产公司，税务机关进行申报，并认真积极应对各部门的审查(如市教育局，部委，资产公司在今年\_至\_月分别进行的各类检查)。及时准确完成上级各部门

的统计。

这一年来，我围绕自己的工作职责做了一定的努力，取得了一些成绩，但还存在一些问题和差距，主要是：自己来到我校时间短，一些情况还不熟悉，对部分学校规定和 workflows 还没有吃透，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为做好各项工作任务而努力，使自己可以更好的为学校服务，为教职工服务。

## 员工个人心得体会篇三

style="color:#125b86">员工工作个人心得1

作为一个普通的质量检验人员，我知道诚信很重要，清洁工作关系在他的工厂的质量材料，公司的声誉和生存之间的关系。

一、加强学习。首先，我们必须加强政治理论学习，提高自己的思想和精神状态，树立正确的人生观，价值观，思维方式。其次，我们必须加强学习国家和我们的工厂的诚实的工作规定，严格遵守有关国家和清洁行业的规定，严格按照规定执行。一个人如果平时不学习，放松自我教育，逐渐会忘记自己的职责，认为可以慢慢放松警惕。学会一个人是非常重要的和必要的，通过学习可以提高人们的意识形态，陶冶人们的情绪，还经常使用的规定工厂自己报警。

二、必须加强道德建设。一个人如果没有良好的职业道德，不能做一个好工作，心境不工作，但如何试图为自己得到好处，图中所示，有欢乐，这种人最终会伤害自己，也对企业造成了很大的损失。质量检验人员，我们不能得到他们的工作作为资本的好处，毁了自己的贪婪。所以甜，只是从道德观念、道德诚信、严格遵守职业道德，生命不在乎名利，淡定面对一切，在工作中要致力于工厂的发展做一份好工作。

三、控制部分。保持他们的情绪和质量。

四、消除自身的贪婪。俗话说“埃皮克提图”，无私无畏”，一个没有自我的人贪婪、他的正直，和完整性，不是外人，不受他人，径直走，可以做他们的工作。

## 员工个人心得体会篇四

时间匆匆而过，在学院学生会工作已有一半年了.在这一年半的时间里，我收获了友情，收获了实践的经验。我和学生会里的“战友”从陌生到亲密，对于学生会的工作从无从下手到轻车熟路，最重要的是：通过从做一名学生会的干事，让我对做人的原则，做事的准则有了更正确地认识，更坚定的信念。

经过一年半的学生会工作，我对学习部已经有了深深的感情。学习部是一个很特别的部门。。

在刚进入学生会之初，摸不清头脑，工作也不知从何下手，经过各位师兄师姐的帮助，我慢慢的，找到了自己的方法，并运用到实践中，取得了有效的成绩.在学习部的一年半工作中，有紧张有快乐有忧愁，但无论什么时候我都告诉自己，要坚持，要努力.在这一学期中，我做了以下工作：

- 1、帮忙新生接待，下午帮忙了接待大一和研究生的新生，热情地带他们找到自己的工作并帮忙搬运行李。
2. 招新工作，那天晚上一直都在忙新生的签到和引领新生到面试地点，还帮忙解答了新生的一些问题，让他们更多地了解学生会和学习部。
3. 帮忙了一些名师讲座的盖章，这学期一共盖了三场。
- 4、负责了宣传栏的工作，改了上年度的工作方案，以到达我

们活动的要求，按工作方案比较成功地办成了学习部第二期的宣传栏活动。从搜查资料、整理编辑资料和打印资料和弄小册子、办宣传展板，都算有条不紊地进行着，成功地活跃了下面我们学院的学习氛围。

5. 在演讲比赛那晚帮忙布置会场，从下午六点到七点帮忙打汽球，完了还帮忙收场，把一些多余的垃圾扔到垃圾桶去。晚会取得了很大的成功。

经过一学期的工作学习，我得到了更好的锻炼，无论在认识上还是在行动上都有一定的提高。在肯定成绩的同时，我也清楚的看到自身存在的不足，我还须要进一步加强努力与锻炼。成绩属于过去，奋斗成就未来。我会一如既往地做好本职工作，自强不息，开拓创新，稳中求进，以饱满的精神迎接各项新的挑战。

最后，还是要谢谢学生会所给予我的一切，无论是快乐，痛苦，成长，挫折，都让我收获良多。谢谢对我无论是生活还是学习各方面的帮助和培养，让我更有一颗平常心去应对一切。谢谢“战友”们，让我体会了责任与友情的重量。

## 员工个人心得体会篇五

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会…，因为………。，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。

说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客



户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

## 一、要客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

## 二、知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。

如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

## 三、不断更新，不断超越———不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去

学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。

我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

当个人目标在组织里暂时无法实现，但又不能左右环境时，他们会及时调整短期目标，将个人目标与单位发展的目标有机结合，工作效果和状态都会获得提升。

#### 四、观察力：

环节观察：销售的过程中，其实有很多“点”把主题思想连接起来，而这个点就是环节。找准关键点，才能重拳出击。

结构观察：这里所说的结构主要是指人群架构，即客户类型。

流程观察：做衣要量身，运用什么样的流程，要依据店内客户类型。问题的关键是要随时检测流程的实施的合理性。

#### 五、分析力：

自我评估：过高评价自己能力会使自己丧失风险评估能力；过低评价自己能力，无法体会自信产生的能量。

客户掌控：客户的决定很大程度上取决于他的性格特点，所以分析客户的精准度取决于和客户日常的互动。

实施进程：时局会千变万化，但很多是趋于表面现象，莫因假象而自乱方寸。

六、执行力：

三流企业，一流的执行，会把企业快速推动到一流企业。

执行的标准就是在最短的时间内达到标准。

七、学习力：

二十一世纪的文盲不是没知识的人，而是不会学习的人。

学习乘以改变就等于成功。

学习才是最有价值的投资。

## 员工个人心得体会篇六

\_\_\_年在镇\_委政府的领导下，按照县会计局的精心指导下，我们坚持以科学发展观为指导，以服务基层，服务社会为宗旨，与时俱进，开拓进取，不断强化内部监督机制，加强内部管理，在全镇的会计核算中，积极规范会计基础工作，不断提高服务水平，大力强化会计审核和监督，为服务镇域经济做出努力，经过我们不懈努力，圆满完成了全年工作任务，现将主要工作情况总结汇报如下：

一、进一步完善规章制，规范会计集中核算工作。

今年来我们按照财政工作要求和各级纪委廉政建设要求，积极打造了文明窗口，构建人民群众满意的基础站所，进一步健全工作机制，为了规范各类会计业务工作，我中心制订了严格细致的会计操作规范程序，严明会计人员职责，用制度管人管事，坚决杜绝工作中存在的漏洞，防范资金运行中的

风险，确保国家资产的安全，为了更好地服务基层，我们完善了各项资金报账制度，坚决克服胡支花现象发生，严格按财产把律办事，不允许有违犯财纪律的事发生，力争为领导决策做好信息提供，在\_\_年里，我们以“为公理财，为民服务”为宗旨，以提高财政服务水平，管理水平，保障水平为目标，我们自来加压，自我约束，自我规范，自我完善，树立迎难而上的决心，发扬干则必成的信心，确保了全镇各项会计核算任务的顺利开展，真正将工作任务扎实落实到位。

### 三、廉洁自律，求真务实。

我们在工作中，提倡高效廉洁的工作思路，狠抓干部的思想作风建设，用先进的思想武装干部的头脑，教育干部树立正确的人生观、价值观，正确对待和行使手中的权利，努力做到全心全意为人民服务，要求在工作中热情接待所有服务对象，力争做到一张笑脸相迎，一把椅子让座，一颗热心待人，保证服务对象高兴而来，满意而归，为此我们在完善各项规章制度的同时，积极创造文明服务窗口，创建优质高效服务平台，在核算服务中，我们实行随时到随时服务，实行办结制度的服务承诺。在服务大厅内我们悬挂了各项岗位操作规章制度，明确了资金运作程序，各会计岗位的责任和要求，使整个会计核算中心工作形成了高效严密，快捷的工作环境，由于我中心内部制度健全，责任明确，从而确保了我镇会计核算工作和所有有核算单位的行为都有法可依，有章可循。实现高效廉洁，使各项工作进入精细化，科学化的轨道上打下了坚实基础，为高效文明的服务提供了有力的保障。

### 三、加强学习，提高监督水平。

目前，我中心纳入会计集中核算单位41个，村级财务管理\_个，面对日益增多的核算业务，我们树立与时俱进的思想，不断学习新法规，牢固树立工作学习两手抓的做法，寓学习于工作，在工作中学习，在学习中提高，我们把自学与上级组织学习有机地结合起来。

## 员工个人心得体会篇七

光阴似箭，日月如梭，一晃\_\_\_年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于\_\_\_年3月从\_\_四店调入\_\_一店，作为\_\_一店的店长，全面负责\_\_一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了长安大学的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出的贡献。

## 员工个人心得体会篇八

刚刚过去的一学年是我校教育教学深入发展的重要一学年，继续抓好把我校创办为我县甚至我市的优质初中学校发展起始阶段工作的关键学年。我们紧紧围绕区教育局的工作布置，结合学校实际规划，在学校班子的领导下，积极组织实施学年工作计划，大力推进学校的教学改革和发展，取得不少成绩，教导处的工作跨上了一个新的台阶。

### 一、加强学习，锐意进取。

本学年我们认真组织教研组长和教师学习了上级及教育行政部门会议精神。通过学习进一步提高了广大教师以“科学发展观”思想作为我们做好各项工作的指导思想，把一切为了学生的发展作为学校教育出发点自觉性的自觉性，提高了教师的师德修养和爱岗敬业精神，全校上下发出“永不满足，追求超越”的桐柏精神，努力工作，锐意进取，开创了学校教学工作新局面。我们还继续组织教师认真学习了二期课改的有关文件和精神，着重选学了有关研究性学习的文章资料，对研究型课程和研究性学习进行了深入地学习和探索，我们还要求各教研组长结合学科教学组织组内老师进行专题学习，各学科组在组长的带领下积极开展集体备课活动，努力配合县教研室积极在有效课堂教学方面进行探讨，虽然我校有效课堂教学的实施只是停留在初步阶段，但已逐步深入人心，相信通过我校全体上下的努力，我校有效课堂教学的实施定会取得令人满意的成果。

### 二、认真规范，抓好常规。

不断规范教学常规管理，健全教导处的质量监控网络是抓好学校教学工作、提高教学质量的关键。

本学年教务处继续规范、认真地抓好学校的各项教学常规，如教案检查、作业量检查、作业检查、教师的上下课礼仪、考试命题、试卷质量分析、学生座谈会、学生家长座谈会、补缺补差、中高考备考会等等。与此同时，教导处根据学校规划提出的学校教学管理工作重心逐步下移的部署，这学年进一步加强了年级组长、教研组长、备课组长在学校分层管理和过程管理中的作用，在教学质量分析上，我们制订了(任课教师、备课组长、教研组长、年级组长、教务处)五级质量分析制，并由年级组长组织的质量分析会，积极发挥年级组长在质量管理中的积极作用。为了更好地做好各级考试工作，我们制订了考试制度。

教务处不定期举行备课组长、各班班长学习委员工作研讨会，及时对学校教学工作进行检查、分析和交流，并为校长进行教学调控提供必要的依据和条件。教研组长、备课组长和年级组长的教学管理功能得到了加强。

针对初一新生不适应初中学习以及部分学生学习习惯差、学习能力低的状态，教务处还组织有经验的各科教师、学生为学生举办学习方法和学习心理系列辅导讲座，进行作业规范教育和学法指导，并为初一新生在初中阶段能顺利学习打下了基础。

### 三、课堂教改，注重效率。

本学年教导处以教科研为龙头，继续深入开展“优化教学过程，推进素质教育”为主题的系列课堂教改攻坚活动，积极发挥学校“课堂教改指导小组”的作用，进一步抓好“四个突破”在课堂教学中的落实工作，大面积提高课堂教学质量。

这学年主要做了以下工作：

- 1、认真组织安排语文组、英语组、理化生组进行“有效课堂”大赛活动。

2、加大对家常课的听课、评课活动。本年校“课堂教改指导小组”对课堂教改进行了有的放矢的研究和指导。

3、开展初三教学工作调研活动。重点采取各种手段认真抓好毕业班教育教学工作，对毕业班年级的教与学工作相对倾斜照顾，做好毕业班年级的教学考试调研和分析总结，提高质量，保证我校明年中考再创新高。

4、严抓课堂教学的常规管理工作，主要抓好备课、上课、作业批改、下班指导和辅导四环节，进一步提高课堂教学效果。

年度员工个人工作心得4

## 员工个人心得体会篇九

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、政治的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个项目过于耿耿于怀，你拿下了一个项目，不见得能够拿下这个客户的第二个、第三个项目；同样，你丢掉了这个客户的第一个项目，也不一定就丢掉后面的项目，而后面的项目有可能比前面的要大的多！因此，对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。



但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到!因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的!

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。范文五：

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，现在建行为进一步加强全行柜面服务管理，提高柜面服务质量，塑造建设银行国有商业银行良好的企业形象，推动和促进全行各项改革和现代金融企业建设上下了很大的工夫，又制定了全行柜面服务管理办法和柜面服务标准。看到建行发展的巨大潜力，增加了我们对自身业务发展的紧迫感。

下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法。

银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有了一颗追求完美的心。

有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，高贵典雅，端

庄大方，沉着冷静做到无可挑剔。这些是我们的服务规范，扪心自问这些规范我们做到了多少？客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

作为前柜业务人员，我就曾主任提出的几点不足做了反思，由于工作年限和年龄的关系，我很珍惜目前的工作岗位，在工作中自认为业务能力还算精通，能够快速熟练处理日常业务，能够做到细心和耐心，塌实肯干，努力与客户沟通，化解各类矛盾，有时难免遇到蛮不讲理的客户，能做到包容和理解他，最终也能得到客户的理解和尊重。不足的地方就是，站姿可能不够标准，今后工作中会时刻提醒自己加以改正。还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速的办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

我会在今后的工作中自觉加强理论学习，专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己特别是对公业务知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

提升自我洞察的能力，增强个人与团队成功的信念，发现自身的盲点与不足，增强对公司的归属感、事业的忠诚度，提高自身的工作素质、快乐工作方法，向优秀员工、执行力团队靠拢，是一个打造无障碍沟通、责任、节约、互信、高效、协作、付出、积极、进取、创新、奉献、感恩的学习型企业的优秀课程！

如果问大家，公司靠什么生存？大家一定会毫不含糊地回答：利润。

利润从哪里来?学过财务的人都知道: 利润=收入-支出。

那么影响收入和支出的因素又有哪些呢?从大的方面来说, 有营业收入、营业成本、管理费用、财务费用和销售费用等;再细化下去, 有产品创新能力、产品质量、原材料采购价格、安全管理、人力成本、设备维修成本等等。在我们参与生产的产品中, 质量是否达到了顾客的要求?有没有被退货?许多日常工作, 我们是否都做好了?是否存在经常被上级指正或批评?是否经常要返工?由于自己工作的失误, 有无给公司带来直接的经济损失?这些看似与利润无直接关系的事, 时刻都在影响公司的利润。

不管我们从事何种工作, 都必须确保工作质量, 以工作质量保证产品质量, 保证工作质量的前提是必须要树立良好的质量意识。

因为公司的产品质量好, 价格合理, 顾客才乐于购买我们的产品, 公司才会因此而获得利润, 并以此保障广大员工的生活和股东的红利, 公司才得以健康发展。以最低的价格获得更多质量优良的产品——这是顾客共同的愿望, 因此公司必须生产价廉物美的产品, 才能满足顾客的需要, 确保源源不断的利润。

如果一家公司的产品、服务等均比不上别家公司, 那么就不会有人购买它的产品, 更谈不上赚取利润, 而没有利润的公司出路只有一条——那就是关门。

质量良好的产品, 是每一个顾客所热切希望的, 同样, 质量良好的工作结果, 也是每一位上级所热切希望的, 因此, 我们要按照程序要求和正确的工作方法开展各项工作。

如果一件工作或一个产品做完之后, 才发现其质量不合格, 那不仅浪费了劳力, 也浪费了时间和原材料, 因此, 在工作进行的过程中能够及早发现质量不良的情形或先兆, 就可减

少或避免无谓的浪费。

在质量问题上对于顾客而言， $100-1=0$ ，也就是说 1%的微小质量错误，却可能带来100%的损失。

关于质量意识问题，我们不得不提海尔：海尔传播质量意识的第一个行动就是曾轰动全国，而后被广泛传为佳话的砸冰箱事件，用海尔人的话说，那不是砸烂76台冰箱，而是砸烂了原来低劣的质量意识(砸烂的76台冰箱不是不能用，而是存在缺陷，如外观有瑕疵，当时买冰箱都凭票供应，流向市场就是畅销货，因此有许多老工人希望能处理给他们，砸冰箱时他们都泪流满面。不过话又说回来，如果这76台冰箱当时不砸的话，也就没有今天辉煌的海尔)。以低劣的质量意识能够生产出优质的产品，这是不可想象的。

## 员工个人心得体会篇十

通过一年的不懈奋斗，总算是在这年底的时候将这一年的工作结束了，当然在这个时候我更是需要摆正自己的心态，真正的让自己对医生的工作有更好的认知，也对这一年的工作做更好的总结与反思。

### 一、工作态度方面

身为医生我始终都是在自己的工作岗位上完成好个人的工作，为更多的病人进行诊断治疗，努力地做好的工作，真正的去让病人能够恢复健康做更多的奋斗。在这一年中我始终都是在自己的岗位上做到严于律己，没有做下过任何的不好的事情，尤其是医护行业严厉禁止的收受红包之事，我都是有严格的抵制，真正的在自己所在的岗位上做好自己的医生的本职工作。当然在工作的时间我都是摆正自己的态度，给病人以较好的服务，对病人的身体做更好的诊断治疗，真正的在救死扶伤的行业中献出自己的一份力量。

## 二、工作能力方面

从我个人的角度来看，通过一年在一生岗位上的坚守，我已经是能够较好的做好自己医生的工作，并且还通过自己更多的学习与研究在医生的岗位上会有更多的成长。在工作过程中医院也是有较多的技能的培训，或是各项的医疗讲座，我都是积极的参与，希望能够通过这样的方式来促成自己的成长，更是提升个人的诊断能力。当然在平时的闲暇时间，我也是有更多的去了解医生的知识，在专业的领域去学习更多的知识，让自己真正的在医护行业上得到提升。

## 三、个人的不足

身为医生，我与病人的相处还是比较的生疏，没有给到病人较多的关怀，大部分都是让护士在进行病人的照料，这是我所需要注意的。再者就是在平时的一些诊断工作上我是有较多的欠缺，很多的病因都没有办法及时且准确的讲述出来，所以也是我个人的能力还需要更多地去锻炼，还需要花费更多的时间去学习。而我身为医生与护士或是其他人的相处上都是比较的生疏，大部分的交流也是比较的少，更是与人沟通的方式与技巧还需要更多地去学习与掌握。

对于即将要展开的新的一年，我也是会在个人的工作上去做更多的奋斗与努力，当然也是会争取让自己变得更加的优秀，我相信我是可以得到较多的成长，并给让我对自己的生活有更大的期待。对于下一年我会努力去改掉自己的坏习惯，努力地促成自己的成长，真正的在生活中让自己收获到更加幸福与美好的方面。我很是期待着在全新的一年中我能够有全新的成长。