

# 2023年家居工作感悟及心得 家居灯饰生产工作总结(实用8篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。好的心得感悟对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得感悟以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

## 家居工作感悟及心得篇一

为了更好的掌握这一年来所学的专业知识和能够将这些知识融会贯通于实际工作中应用这些知识，我们班的同学进行了四天的实习。在这四天的实习实践中，不但让我对建筑经济管理这门专业有了更深刻的了解，也有了新的认识。在实习实践的这段日子里，我在现场的工作不仅使我在些小课堂上，学习的书本上的知识有了更深、更新的理解与认识，而且还让我学习到了学多不可能在学校里学习人与事的社会经验。建筑经济管理的相关知识。在施工现场实习生活，虽然能够学习到不少新的知识和许多我不知道的地，但并不是么天都有特别的事发生或是有机会学习到新鲜的事物与知识。大部分在施工现场的实习生活是用于将我在课本上学习的知识的深化巩固并使用化的学习实践过程。是将我所已经掌握的建筑经济管理技术的相关知识用于实践，在施工现场体验作为一名施工人员与组织者的现场实际经验。

6月11日，我们去了虎丘那里的建材市场，在知道老师的带领下我们了解了钢筋的品种、规格、价格和品牌等。在那里看到了一堆堆的钢筋，可分为以下几种(1)光面钢筋;一级钢筋均轧制为光面圆形截面。(2)带肋钢筋，有螺纹形。(3)钢线及钢纹线(4)冷轧扭钢筋。钢筋品种的分类为;一级钢筋hpb(q235)二级钢hpb335三级钢筋。下午，我们走访了建筑，安装和装饰工程公司，在那里我增长了不少的见识，对钢盘，龙头、立式洗脸盆、浴盆、立式小便器、蹲式大便

器、立式大便器、淋浴喷头、壁挂式小便等洁具有了更深的了解。那里还有精美的瓷砖，地砖等，我们也了解了建筑企业的经营，设计的相关知识。

6月12号，我们去了农科院，参观了那里的施工现场，并请了一位施工人员为我们讲解。在施工现场中了解到施工生产的各种工艺，技术等，如在砖砌体得到施工过程有：抄平、放线、试摆、立皮数杆、砌筑、清理等工序。并完成了一般的民用建筑或工程所需要的劳动品种。在深入施工现场生产的第一线的时候，结合了施工图的设计图纸与现场的现捣构件相对应，例如□(a)轴上的柱、梁是什么柱、梁(构造柱、框架柱、圈梁、过梁、框架梁等)，什么叫柱号，梁号、相关尺寸是多少等。现场参观了施工人员摆放钢筋，并向他们学习了如何摆放钢筋，板筋中的什么是正筋、负筋、马凳筋、分布筋等。梁、柱的钢筋又如何摆放等问题并学会了如何分辨出有没有搭接、焊接的情况，钉模板时与砼的接触面都有那些？二面、三面还是四面都要支模。哪个部位支模应该注意些什么问题，工程采用是用什么模板(钢板、木板)等问题都认识了。我们适当参加了主要部分分项工程(钢筋混凝土工程、预应力钢筋混凝土工程和结构工程等)的活动，(结合了动词实际，在实行指导教师的指导下)使课本中的知识与现实中的知识结合在一起，令我得到更多的领悟。

6月23号，我们去了中铁19局集团混凝土搅拌站，参观搅拌站与施工的各项工序、做法。在技术人员的讲解下，我们了解到了钢筋混凝土工程，外加剂的作用，钢筋的验收及钢筋接头连接。钢筋工：(1)钢筋类及外形特征。(2)钢筋的绑扎方法及质量要求。(3)钢筋的绑扎的搭接长度要求。技术人员还提到，在施工单位及工地先熟悉图纸，了解工程性质、规模生产过程建筑构造与结构体系(砖混框架、框剪等)。钢筋混凝土工程施工综合性强。由于施工过程中所下在施工前要做好充分准备，在施工中应合理组织紧密配合，否则会影响施工进度和质量，造成浪费。钢筋应有出厂质量证书，每捆(盘)钢筋应有标牌。进场时应按炉罐(批)号及直径(d)分批

验收。验收内容包括查标牌、外观检查，并按有关标准的规定抽取试样作力学性能试验，合格后方可使用。在技术人员的讲解带领下，讲解了搅拌站的各项操作相关知识与起他流程程序，如技术人员给我们讲解了外加剂的作用。区别作用是：改善混凝土或沙浆混合物的施工时的和易性；提高混凝土沙浆的强度及其他物理力学的性能；节约水泥或代替特种水泥；加速混凝土或沙浆的早期强度发展；调节混凝土或沙浆的凝结硬化的速度；调节混凝土或沙浆的含气量；降低水泥水化初期水化热或延缓水化放热；改善搅拌物的泌水性；提高混凝土或沙浆耐个种侵蚀性盐类的腐蚀性；减弱碱-----集料反映；改善混凝土或沙浆的毛细孔的结构；改善混凝土的泵送性；提高钢筋抗腐性；提高集料与沙浆界面的黏结力，提高钢筋与混凝土的握裹力；提高混凝土界面的黏结力改变沙浆及混凝土的颜色等。

6月24号，我们走访了富宁新兴苑，那里是新建住宅小区，及其特点是一厅两房的结构做法，属于框架结构，有的套房是78至85平方，有的是一百三十多平方，在房屋里面同时也堆积了一些砖砌体和混凝土小砌块，知道它们在建筑上的用途和做法，我们认识到了房屋之间的伸缩缝。在参观过程中，我们正巧遇到施工人员进行室内装修，在房屋里同时也堆积了一些砖体和混凝土小砌块。墙面装修，卫生间做了防水处理，墙面装修按其所处部位不同可分室外装修和室内装修。室外装修应选强度高，耐水性好，抗冻性强，抗腐蚀，耐风化的建筑材料，室内装修应该根据房间功能要求及装修标准来确定，按材料及施工方式的不同常见的墙面装修可分为抹灰类，贴面类，涂料类，裱糊类和铺钉类五大类。卫生间一般有较多穿过楼地面或墙体管道，平面形状复杂且面积较小如果采用防水卷材施工，因防水卷材的剪口和接缝较多，很多粘结牢固。封闭严密，难形成一个有弹性的正义风水屋，比较容易发生漏水事故。为了提高卫生间的防水工程量，通过大量的实验和实践证明，涂膜防水代替各种卷材防水，尤其是选用高弹性的聚氨脂免涂料防水等新材料和新工艺，可以使卫生间地方形成一个没有接缝封闭严密的整体防水层

从而确保卫生间防水工程质量。我们对其结构做法作用等有了更深的了解，通过参观现代化的建筑我们提高对建筑产品和建筑生产的特点的认识和了解。

首先说实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。他将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个星期的实习生活结束了，在这一个星期里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。首先，通过一个星期的实习，通过实践，使我学到了很多实践知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的建造过程，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识。

## 家居工作感悟及心得篇二

几年已经过去了，掐指一算，来到同程已经整整一年了，在这里我对我一年以来的工作情况进行简要的总结，算是对公司也是对个人这段时间的工作的一个交代。

### 一、个人工作总结

那天爸爸给我打电话的时候，我正在加班，爸爸说，怎么又在加班了，要注意身体。我告诉爸爸，不知道为什么我喜欢工作，喜欢那种充实的感觉，虽然有的时候回到家的时候真的很累，也会偶尔觉得自己活得有点辛苦，但是一旦自己真的闲下来的时候，反而觉得很不适应了。爸爸说，恭喜你，长大了，那至少说明你不是一个好逸恶劳的人。

我喜欢爸爸的评价，我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有

灵感，我知道我或许不是最好的，但是我一定是最有激情的。我真的很喜欢设计，我也不知道为什么，所以，我想证明自己，证明自己的能力和一颗真诚而执著的心。明天会怎么样，谁也不知道。至少今天我要对得起自己。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。

## 二、与同事相处

到了同程以后，要感谢的人真的很多…

在平台上工作的时候，感谢总监一直教导我，要不断提高自己的设计能力；感谢龚琳娜从我进公司的第一天起，就耐心的教给我很多我不懂的东西；感谢刘国平和邱小东，在我刚进公司对代码丝毫不懂的情况下，对我的热心的帮助。感谢有在平台上磨练的那段时光，正是那段时间激发了我的斗志和工作热情！

感谢每一个人对我的帮助和支持，感谢大家那么喜欢我(哈哈~~我脸皮是不是有点厚了啊!)我会继续努力的，让我们前进的步伐越走越坚定!!!

## 三、与客户沟通

虽然从大学毕业的时间还不到两年，但是，可能因为我是一个不太能闲得住的人吧，从大二开始我就在学习之余将自己的另一只脚正式踏入了设计行业。

在来同程之前，我也接触过很多各种各样的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过那些都是和客户当面沟通交流的，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。

因为一旦为一个客户开了先河，我就必须考虑到接下来该如何面对更多的客户，我必须为自己的一言一行负责到底；而有些时候，又必须对一些客户妥协，即使他们再怎么让我深恶痛绝，我还是必须认真的完成对他们的服务，因为不能因为一些小事，丢失掉一些重要的客户。感谢同程！让我从客观上对自己在以前所学的知识有了更加感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

#### 四、工作态度

### 家居工作感悟及心得篇三

尊敬的各位领导、各位同仁大家好：

昨天，我们欢歌笑语，共话公司收获的喜悦。今日，公司站在新的起点上，我们全体员工展望一同美好未来，心潮澎湃，激动不已。一年来，我庆幸，能与公司共同成长，共同经历风浪与辉煌。现在我从实际工作出发，就四海分公司20xx年的工作向大家汇报如下：

20xx年我们四海分公司在上级各职能部门及总公司的正确领导下，紧紧依靠团队力量，充分发挥四海建筑分公司部门的作用，团结干部员工一道攻坚克难、开拓创新、扎实工作，一年来，我们分公司员工一直认真贯彻和执行总公司下达的各项指标任务，以求务实的态度和勇于拼搏的精神圆满完成了预定的产值和各项责任目标[]20xx年共完成工程项目\*项；总产值\*万元，其中文留区域内工程\*项；工程总产值\*万元，文留区域外工程\*项；工程总产值\*万元，全年工程结算挂账\*项；工程总产值\*万元，本年度已竣工项目均达到安全生产无事故，已挂账项目合同竣工率100%，合同履约率100%，全年安全生产事故为零。

我们建筑企业是一个安全事故多发的生产岗位，特别是今年下半年在采油一厂高架计量站改造项目中，这些施工项目比

较零星，分布面广，安全管理比较困难，并且要求的施工工期比较紧张，但是我们分公司有效地控制了安全事故的发生。20xx年我们四海分公司未发生一起安全生产事故，圆满完成了公司下达的安全生产无事故的目标。这说明在大家的共同努力下，分公司安全生产理念和管理水平进一步提升。我就任分公司经理期间，将转变安全作风建设作为落实安全生产责任的重点来抓，确保分公司各部门重视点集中在安全生产上，项目负责人将以身作则、身先士卒，发挥示范带头作用。同时，我采取严格监督考核方案，严格追究问责，强化事故预防、处理能力。对待各类安全事故坚持“四不放过”的原则，达到弄清事故情况，查明事故原因，分析事故责任，吸取事故教训，整改存在问题，防范各类事故再次发生的目的。

在质量管理与服务方面，分公司一贯要求员工认真落实责任，加强质量监管，及时跟踪服务，排除隐患。比方说，今年我们文留镇扩增长拉内需的项目有卫生院病房楼、文留镇文化站、文留镇计划生育服务站，这些项目我们在濮阳县的同等项目中，我们的施工进度、质量安全管理、资料和竣工备案等，可以说在我们全县都是第一流的。20xx年，我们分公司在已完工程项目中，工程质量合格率100%的责任目标已完成。

20xx年，我们分公司将牢固树立以市场为导向、以客户为中心的经营理念，坚持生产规模化、技术装备现代化、队伍专业化、管理手段信息化的“四化”发展方向，树立高起点、高目标、高质量、高效率、高效益的“五高”标准，落实调整、改进、加强、提高八字方针，全面推进建筑分公司业务发展迈上新台阶。

迅猛不失章法，高速不失稳健，创新不失本分，激情不失理性，才能称上真正优质的四海建筑分公司。

新的一年，我们四海扬帆正起航！

## 家居工作感悟及心得篇四

今年以来，在县委、县的正确领导下，在上级业务部门和全体职工的共同努力下，我县项目建设工作取得了可喜的成果。我县工程建设在各级、的大力支持和广大群众的积极配合下，在各有关部门的共同努力下，取得了一定的进展。

项目建设是一项政策性很强的工作，我们在工作中，要以项目为龙头，以项目为龙头，加大工程建设的力度，以项目为龙头，以项目为龙头，以项目带动整个项目的建设。一是进取参加县、乡组织的各种培训和交流会，并在学习和工作中，提高自身业务水平。二是加大对项目的投资力度，在资金、技术上进取引导、鼓励和支持其他单位加快项目建设。三是做好项目资金的预算管理，加强对资金使用效益的管理。四是做好项目施工的管理工作，确保按期完成县委、县下达的项目建设任务。五是严格按照县委、县的部署，及时编制项目建设的总体规划，并按照各项目的规划进行规划管理。

### 一、项目建设的主要成就和经验总结、存在的问题

#### 一）项目的组织领导

项目建设是项目建设的重要组成部分。一是成立了项目工作小组，由组长、项目副经理任组长，各部门负责人任组员的项目领导小组，并把项目建设工作任务进行明确。二是项目管理人员定期召开项目工作例会，研究、部署项目建设工作。三是加强项目工管理人员的业务培训，进一步提高各项目的管理水平。四是加强项目工作的督导检查，加大各项目的质量监控措施，确保项目建设质量。五是进取参与项目建设的各项招投标工作，做到有计划、有安排、有落实。

#### 二）项目建设的具体做法

##### 1、加大工程建设的投资力度。

## 2、建立完善项目的建设管理机制。

项目建设是项目建设的灵魂，是一种管理，要求项目管理人员必须具有较高的业务素质，并具备良好的管理本事。为此，我们在各方面严格执行项目建设的工作标准。建立健全了项目管理各项规章制度和技术措施，加大了项目建设投资力度，项目施工进取性较高，质量控制有了较大提升。

### 三) 项目建设中存在的困难和问题

## 3、项目前期工作进展不够平顺，前期工作量较大。

项目建设时间紧、工作难度较大。我们必须在各方面严格按照县委、县和上级业务部门的要求，进取争取各项资金，努力提高项目建设工作的效益和质量。

4、项目建设中各方面的协调工作不够。我们必须加强各方面的协调，加强各方面的协调，努力提高各方面的服务水平。我们必须加大对项目的前期工作的督导检查，加大前期工作的督察检查，确保项目建设质量。

### 四) 项目的建设成功与失败

## 5、项目的成功与失败关键看项目的建设成功与否。

项目的建设成功，关键看项目成功与否。项目成功与失败的标志是项目的建设成功。失败的标志就是项目建设的失败。在前期工作中，项目建设单位的工程项目，由于各方面原因，项目建设进度较晚，工程进度受到制约，在一定的程度上会对项目建设带来不利影响，从而影响项目的正常建设和投资。在我办的项目建设过程中，经过多方面协调，项目建设工作有了明显的好转。我们必须在项目建设中，加强项目的前期工作，争取早日完成项目建设。

在项目建设中，我们还需要加大前期建设投资力度，争取在各项目建设工作中争取到一定的项目建设资金。比如，项目的前期工作是：

## 家居工作感悟及心得篇五

- 1、具有编审工程项目投资估算和项目建议书、可行性研究报告，并对工程项目进行经济评价的能力。
- 2、具有对工程项目设计、施工方案进行技术经济分析、论证、优选和优化的能力。
- 4、具有编审工程项目建设投资计划、在工程项目建设全过程中对工程造价实施控制和管理，编制工程结(决)算，处理工程造价纠纷和索赔的能力。
- 5、具有测定、收集、整理各类工程造价数据和编审工程定额的能力。

看到上面，你就该明白，造价人员是干什么的 平时的工作是什么。

第一点.这个东西说白了 就是叫你做个可行性研究报告 项目建议书什么的，你可以去很多 论坛下载个例子。看下别人的文章是这么写的，以后自己也这么写就好。评价方面，可以不 看做是入门的东西，先放下别看 第二点，这个更好对付，在我们的论坛里，去下个施工组织设计(就是表示里的技术标部分)，看懂了就可以。

第三点，前面就说过，做标书 其实一天就会的。所以你把别人的标书下下来，然后把它改 成自己要做的项目的东西，既然是说入门 尝试做一次就好。标书的商务部分，不要管，以后再学。

第五点，这个不是属于新手的入门技术，所以 抛开不谈~!以后说…… 看起来 你是不是觉得自己都入门了~! 按照上面的思路走一遍 你就知道了以后整个人生要 做的具体事情。

新手关于软件的建议

## 家居工作感悟及心得篇六

回顾这几年来的工作， 通过公司领导及同事们的. 帮助和支持下， 按照公司的发展要求并结合本人实际工作情况， 已完全融入到公司这个大家庭中， 虽然工作中还存在这样那样的不足之处， 但应该说付出了不少， 也收获了很多， 自己感觉到成长了， 也逐渐成熟了。 现就这段时间以来的工作情况总结如下：

在我看来， 商务部是公司运转的一个重要枢纽部门， 对未来公司的发展起到重要领衔作用。 销售额的提升脱不了与各个运作部门的配合； 业务开发的成功与否取决内部运作部门更多的支持！

我部门负责完成的工作如下：

a. 业务电话接听、 电子邮件查阅和信息的传递 ；

f.做好公司奖项申报方面工作；

g.公司及本部门文件的归档和跟踪落实处理 ；

h.跟踪工程进度情况， 及时催要工程款；

i.负责公司领导上传下达的工作 ；

j.处理业务部临时事务处理 ；

因商务工作需处理的事务较杂、较多，这就需要本部门人员的团结与协作。在这几年里，我都很积极配合做好本职工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，只希望把部门的业绩圆满完成。运作部门遇到相关问题来咨询或者要求帮助时，我都会在第一时间以饱满的热情来为大家服务。在业务工作方面也给我积累了不少的工作经验，总结为八个字：“收获颇多、受益匪浅”！正因如此，我将以无比的热情与努力争取更大的进步！

值得欣慰的同时，也发现了工作中存在的不足。工作中有时候信息传递不到位，直接影响整个部门的运作。作为业务部的一员，我是有责任在第一时间反馈出来的。

1. 工作中要严格认真，忙碌中更要时刻保持清晰的思路。
2. 对于公司、领导下达的工作事务，一定与各部门之间将各类文件信息传达及沟通到位，提高工作效率。
3. 加强团队合作精神，积极主动处理工作事务，从中提升技能，弥补不足。在新的一年，我部门会以全新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在部门中发挥更大的作用，取得更大的进步，同时也感谢公司领导对我莫大的支持！谢谢！

- 1、秦皇岛市委党校装修工程；
- 2、山海关综合高中实习实训综合楼工程；
- 3、卡尔凯旋办公楼重新装修工程；
- 4、盛华峰地产酒店装修工程；
- 5、市残联活动中心项目；

- 6、卢龙规划展厅内装项目；
- 7、河北省石油公司北戴河疗养院工程；
- 8、开发区车辆配件厂办公楼装修工程；
- 9、耀华宾馆外装工程；

## 家居工作感悟及心得篇七

2021年，在公司的正确领导下，我认真负责地做好了鞋柜专卖店的售前、售中、售后服务及派车送货和各种客户投诉处理工作，并完成了每月业务分析上报工作。我热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓，具备强烈的敬业精神，超额完成了年度销售目标。

### 1、加强学习，不断提高销售能力。

我注重家具有关知识的学习，熟悉所有家具的生产工艺、质量特点、功能、规格型号、生产周期、付货时间、库存情况；了解家具的使用方法、保养及维修知识，了解公司的销售情况及在各地区的销售网络；认真了解家具购买者的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求，了解家具市场的环境变化、顾客购买力情况，根据销售过程中所搜集的信息及顾客反馈信息进行市场分析；懂得家居文化、家具流行趋势，以根据与顾客交流中获得的信息了解其文化修养和审美情趣，有针对性介绍商品。

### 2、加强修养，不断提高服务水平。

由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我注重培养良好的修养，做到仪表大方、衣着得体、举止端庄、态度谦恭、谈吐有理、不卑不亢、有效运用身体语言传递信息，从而获得顾客信任，使

顾客乐于与我交流。

### 3、抓住时机，积极引导顾客消费。

在销售工作中，我根据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品；对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，耐心地为他们讲解本商品的特点，不急于求成，容顾客比较、考虑再作决定；对于已成为商品购买者的顾客，继续与客人保持交往，重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。同时，认真倾听顾客的意见，尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现。

### 4、加强联系，抓好售后服务工作。

每件家具售出后，我不仅做好送货上门，还继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，我充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，我能愉快接受，并及时采取改进措施。每次接到投诉后，我都以诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。不仅妥善处理了售后问题，也开拓了市场、开发了群体客户，树立了公司的良好形象。

### 5、认真负责，做好了每月业务分析上报工作。

每月底与会计核对出库单，并做好了记账工作。每月x日暗示写好本月的业务分析上报于公司。

一年来的销售工作虽然取得了较好成绩，但还存在不足之处。一是在售前方面，对家具市场了解还不深入，还需进一步加强市场调查；二是在售中方面，服务还不到位，还需进一步

加强专业知识和销售技巧的学习；三是在售后方面，对顾客的投诉还不及及时，还需进一步增强责任心和服务意识。

### 1、进一步提高销售技巧。

根据本专卖店家具的特点，进一步加强专业知识的学习，熟练运用各种技巧。熟知顾客的购买动机，善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客，创造成交机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户的形成。

### 2、积极引导顾客消费。

以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水平的建议。根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，以有效促成最终的成交。

### 3、加强关键客户管理。

关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在家具全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，作为重点公共关系对象进行营销。

### 4、进一步搞好售后服务。

通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料，掌握顾客对企业的产品提出的各种意见，切实抓好售后服务工作，为公司的持久快速发展作出自己应有的贡献。

## 家居工作感悟及心得篇八

加入xx家具公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，从xx公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。现对这一年工作总结如下：

不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。

通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶

意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。不在客户面前诋毁同行，揭同行的短，学会“进退战略”。