

# 最新换工作岗位的心得体会 工作心得体会 (模板8篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？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。

## 换工作岗位的心得体会篇一

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么？客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

- 1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果！”。

- 2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，

尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

5、以客为尊，巧对抱怨。在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢？首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决；如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，听完老师的课，感受颇多！小事成就大事，细节成就完美！对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，激情，自信！特别是在和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话

术！我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆”。王家荣老师说：“问题是我们最好的老师。”

## 换工作岗位的心得体会篇二

身上是橄榄绿，那是和平与希望的完美结合。拿橄榄绿是你们使命的象征，边防前哨是你们对和的坚守：戈壁黄沙中有你们拿矫健的军姿，昂首挺胸，钢铁般的腰杆是你们给祖国的希望。在训练场上，是你们教会我们如何站军姿，虽然我们的姿势没有你们那般完美；在训练场上，我们总是畏惧你们下军姿定型的口号，因为拿真的会使得我们全身酸痛。但我们依旧快乐，我们知道你们在教导我们抬头做人，昂首向前，无所畏惧。也许这就叫“痛并着快乐”。

轮流站岗执勤，仅仅是一个小时，却已经让我们感受到煎熬般的无聊与枯燥。而你们，无论刮风下雨还是烈日炎炎，你们依旧坚持；无论是多么的烦闷还是委屈重重，你们从不退缩。感谢有你，为祖国为人民夜以继日地驻守放哨，你们那矫健的军姿是我们不变的敬仰。

军歌的旋律在周遭徜徉，那歌声里渗透的是一笔笔感动。

“寒风飘飘落叶……”那是思念。如果说思念是一条线，那么这头是你，另一头是你的家人，即使你行走四方。直到军训时才懂你们对家的思念已经不是简单的泪流两行；直到军训后才明白你们心中的浓厚乡愁足以让人窒息。当听着教官诉说着他的母亲遭打他不知时；诉说着他父亲胃出血他不能守望时；诉说着他的奶奶过世他不能尽孝时，我泪花在眼里闪烁。望着教官脸上无奈的笑，我的心里不禁感慨你们的坚强。

“军中男儿也有情，也愿陪你走天涯，只因为肩负重任，只好把爱先放下……”那是英雄柔肠。

“儿为人民放哨站岗，一片兵心在天涯……”那是铿锵誓言。

## 换工作岗位的心得体会篇三

今年寒假，我在xx广告公司里实习了两个星期，09年金融风暴波及全世界，对我们的生活产生了巨大影响，日益严峻的就业形势，对我们面临毕业的大学生是一个巨大的挑战，也是一个很大的压力。

这次寒假实习，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。同时，不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送广告作品的任务，主要是一些平面广告作品，例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等，与工人们一起组装大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的同 时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是photoshop。因为广告公司里。许多广告平面设计和制作都是由photoshop来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了韦师傅来教我，师傅一开始并没有带着我工作，而是叫我先在photoshop上制作一件作品，仗着以前学过一点专业知识，我按着师傅的要求，兴致勃勃的操作起来，一个小时过去了，我却发现连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中却不那么好使，连连碰壁的我只好求教师傅，他对我说我：“很多大专甚至中专的学生都对photoshop了如指掌，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来韦师傅就是大专毕业，这让我对大专的职业教育有了新的看法，也让我更加意识到

现今社会竞争的激烈。后来，师傅手把手教我操作photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我在师傅身旁跟着他学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还不时的与客户保持电话联系，师傅和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了师傅的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

跟着师傅几天了，终于能让我自己独立练习了，先是模仿师傅以前的历史作品，然后是制作些简单的作品，例如铜牌、横幅、简单的海报，不过别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、字体等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。实习的时间过得真的很快，转眼一个星期过去了，第二个星期的星期一，我终于可以正式为客户制作广告作品了，这让我激动不已。任务是：制作一张婚宴座次排放表，样式没有特别的要求，喜庆吉祥就行。于是，我上网下了好几个婚庆模板，选择了一个的开始修改制作，利用photoshop做出花纹图案和桌子的简图，再将桌子按顺序一一排好，点缀上吉祥漂亮的花纹，再将背景修改一下，打上文字，最后就完工了。

## 换工作岗位的心得体会篇四

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习礼记相近；实践体会同经验总结相类。学习的方法每

个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。以下是由范文大全为大家整理的学习改造我们的学习工作心得体会范文材料，希望你有所帮助。

我是作后勤服务管理工作的，根据科学院的指示精神，现在正搞后勤转制工作。针对这项工作，各单位的想法不尽相同。有的认为没必要转制，事情总是要人干的，现在的模式很好；有的认为，后勤职工干了一辈子了，现在条件好了，就把我们剥离出去，不近情理；有些人认为就应该彻底转制，面向社会。我对此问题也进行了长时间的思考。经过慎重思考和对本所后勤工作的地位和特点，我认为以上看法都不对。从长远发展考虑，后勤转制势在必行，否则，研究所将无法轻装前进。但后勤转制又是一项相当复杂的工作，其成败与否，直接关系到研究所的稳定发展；直接关系到100多人的切身利益，不能草率行事。如何做好这项工作呢？通过学习，我有了一些粗浅的想法。

首先要进行广泛的调查研究。将后勤所属各部门现在所担负的职责搞清楚，将这些部门与高能所的发展的关系搞清楚。这些部门的现状如何？与单位的发展重要吗？与其相关的社会市场如何？是否具备自我生存能力？人员构成如何等。这是搞好后勤转制的前提条件。如果连这些都搞不清楚，只凭主观想象是行不通的。

再次，经过以上的调查研究和周密分析后，制定切实可行的转制方案。哪些部门可以彻底转制？哪些部门经过政策（人、财、物、市场）支持后可以转制。哪些部门经过几年的铺垫后可以转制。哪些根本就不能转制。不能转制的单位将来的去向如何？是必须留在研究所里，还是关、停、并、转？根据这些判断，制定这些部门的发展规划。

最后要做出转制失败的善后措施。重要是人员的安置问题。

经过以上一系列的调查、分析、制定政策，最后进入具体实施阶段。实施前还要作很多具体的工作，如：国有资产的划分，如欢迎访问何保证国有资产保值增值。转制单位和研究所的各种关系：人的关系、资产的关系、经济利益的关系等。总体的方针应是以有利于研究所的稳定发展为前提，不是简单的为了转制而转制，要积极稳妥。

## 换工作岗位的心得体会篇五

“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

学会聆听，把握时机。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”，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，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

对工作保持长久的热情和积极性。辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热

诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过



追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

## 换工作岗位的心得体会篇六

学校的行政管理专业好像和现实中的行政管理或是叫行政助理、行政干事、行政主管等等吧联系不大，在工作中用上的只是word、excel、ppt（这个我目前还没有用到），这些也只是最基本的办公软件。

再就是文字功底了，我们有时候需要给领导写总结、稿子之类的，所以要会用大话是真的，多看看党刊或是政策性报纸，看不下去不要紧，就看大标题就行了，也可以看看网上新闻的标题，简明扼要，排比对仗，把自己的观点表达出来就可以了。

办公用品管理很简单，但是能涉及到电脑这一块，我们行政管理人员对于整个办公区域的电脑和网络都要熟悉，哪里出了问题，你自然成为第一个去检查的人，所以在学校里，对于电脑硬件、软件、计算机网络都要好好学啊，我现在可是后悔了哦。其他的车辆管理，会议室安排，复印机，打印机，传真机，那都简单，一段时间就会熟悉了。

总结一下，就是文字、计算机基本知识（包括软硬件），这些是可以提前在学校里好好学学的。

上面说的都是行政管理工作的“硬件”，“软件”就是我们行政管理人员应该具备的软素质，即学会察言观色，这个用在这倒不是贬义，就是领悟性强，反应快，领导一个眼色，你知道该做什么，不过这个是一个境界，要和领导磨合一段时间或是很长一段时间，才能达到。

还有就是行政管理工作是个得罪人的工作，因为很多事涉及到部门利益、个人利益和单位利益的对立，我们是处于中间的角色，到底站在哪边，自己要把握住了，不过按章办事即使得罪一票人，也会受益应该受益的人，你的工作就圆满完成了。不用担心得罪了的人，因为在下次，下下次，他肯定会有受益的时候。

非常感谢大家阅读工作心得体会，更多精彩内容等着大家，欢迎持续关注，一起成长！

## 换工作岗位的心得体会篇七

透过学习文件和领导讲话精神，结合工作实际对照自查，我对个人进行了认真剖析，深刻感受到自己在学习、工作、生活中还存在很多问题与不足，现对自己在思想、政治、工作等方面存在的缺点和不足提出如下整改措施。

- 1、对党的理论知识学习不够，不深。在理论学习上存在浮躁情绪，在学习资料上，认为没有业务知识更实用。在学习的方式上，理论联系实际还不够，不能融会贯通到真正的在干中学和学中干。
- 2、在思想上还缺乏开拓创新意识。在思维方式上，有时习惯于凭经往常经验思考问题，大胆探索的方式方法比较少。
- 3、工作作风有时不够扎实、不够深入、处理问题有时有时还存在不妥之处，工作中还缺乏足够的用心性、主动性、创造性。自我思想有时还存在。

1、努力强化学习，不断提高思想境界，全面提升自身素质。自己越来越注意到在当今这个与时俱进、知识与信息不断更新的社会里，学习是提高自身素质的第一要务，充分认识到，在当前形式和环境中，只有不断的学习，才能不被这个社会所淘汰，这不但要学习应具备的相关业务知识和政治理论知识，还要学习更多的知识，目的就是为了今后游刃有余的工作打好一个坚实的基础。在学习的过程中更重要的是要不断的提高自身的修养问题，还要强服务意识和职责意识，努力做一个有德有才的大家认可的机关人员，做一个高素质的人。

2、不断提高和改变工作思路，增强创新意识，提高工作水平。我此刻从事的工作，会面临许多新问题，新矛盾和新资料，这就要求我们要不断地更新知识，丰富自己的工作技能和实践本领的同时要善于在工作中开拓创新，提出新的.思路和新见解，这样才能把良好的愿望和实际工作效果结合起来。只有这样才能在工作中争创一流。

3、要在工作中埋头苦干，求真务实，提高效率。在工作中脚踏实地地做好本职工作，模范地履行一个机关干部的职责。树立高度的职责感和敬业精神，尽心尽力把工作做好。在工作中克服华而不实，飘浮虚荣的工作作风，在工作中不讲条件，“埋头苦干、少说多做”，把每一项工作做实做细做好，全面提高素质。工作中还要深入实际，了解实际状况，做到心中有数；说实话，办实事，不做表面文章，不搞形式主义。把心思用在具体工作上，把精力放在具体干事上。经常反思自己，做到常学，常思，常用。总之要实实在在做人、高效率做事。

总之，今后我将在局领导和同事们的帮忙支持下，进一步提高思想认识，改正不足，提高自己，真正使自己的思想得到进一步净化、工作得到进一步提高、作风得到进一步改善、行为得到进一步规范。遇到问题多看多问多想，多向周围的同事请教；要用开拓创新，积极进取，灵活运用合理的方法和措施来开展工作，处理问题，把工作潜力提高到一个新的

水平。

## 换工作岗位的心得体会篇八

刚刚毕业，初入社会，受伤、彷徨、不知所措，等等等等，这一切的一切都是在所难免，但是，对于我来说，唯一不变的是，一直不灰心，始终对自己不抛弃、不放弃。我坚信：努力，有改变就会有进步！

从学校出来，就会面临很多问题，诸如工作，生活，找对象一类，都是要解决的问题，可是我们绝对不能盲目。我朋友小崔，他是个幸福的人，就要打算月底结婚了，这不是每个人都能做到的，得有实力，得有资本养得起家，我没有，所以我还要奋斗。

我的应聘真言是：我要的是工作，不是工资！

这样的信念使我很容易在这个社会上生存，所以，现在我可以到安徽一笑堂茶业公司里学习，公司虽然不是什么巨头，但是对于我这个初出校门的学生来说，同样可以学到相当多的东西，没有工资、更没待遇，这使我更加努力地学习，更加谦虚地向师兄师姐们请教，因为我知道，公司最终不会让一个毫无用处的职员留下。

很多时候，我个人认为我的一些同学、朋友在找工作的过程中走进了一些误区，总把工资、待遇放在最前面，而最先考虑的不是前途、发展和将来。这样完全不好，刚毕业，家里也不会指望自己挣多少钱，都是父母的骨肉，他们也能体谅的，更不是说一年带个多少多少钱回家才算是好儿子、乖女儿。

很多朋友不理解为什么我愿意在这公司这样被“剥削”，都说我是不是大脑不好使、脑袋进水了，都不明白为什么有些不错的公司让我去面试都被我以已经找到工作回绝了，都劝

我不要学了，其实他们完全不明白我想要的，我不愿意为了眼前的工资去放弃这样的学习机会，即使学习过后我还得重新找工作，那样我也会觉得值！

一份好的又前途的工作，比一份眼前的“高”工资好多了，我不是“富二代”，人生路怎么走，得靠自己，一笑堂的总监教会了我，做大脑勤劳的人更容易成就事业。

无论结果是什么样子的，我都是会努力的！