# 业务总结心得8篇

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-02-14

*写心得体会是我提升自我修养的有效途径，在写心得体会中促使大家明确自己的人生目标和追求，为我们的人生增添意义，下面是小编为您分享的业务总结心得8篇，感谢您的参阅。业务总结心得篇1来源:检察日报担任镇党委书记特别是升任副县长后，被告人商界的“朋...*

写心得体会是我提升自我修养的有效途径，在写心得体会中促使大家明确自己的人生目标和追求，为我们的人生增添意义，下面是小编为您分享的业务总结心得8篇，感谢您的参阅。

业务总结心得篇1

来源:检察日报

担任镇党委书记特别是升任副县长后，被告人商界的“朋友”越来越多。8年间，他为他们提供便利，自己也得到“好处费”2024余万元——

一名副县长的沉沦

姚雯/漫画

2024年5月初的一天，海南中部山区白沙县爆出一大新闻：“副县长邢诒仪被海南省监察委办案人员带走了，肯定是出事了。”人们的猜测很快得到证实，海南省监察委决定对邢诒仪立案调查。此案由海南省监察委调查终结后，移送该省检察院第二分院审查并向法院提起公诉。

近日，海南省第二中级法院经审理作出一审判决，被告人邢诒仪犯受贿罪，判处有期徒刑十三年零六个月，并处罚金350万元；对其退缴的赃款赃物由扣押机关上缴国库；对邢诒仪违法所得978.72万元继续追缴，上缴国库。

一审判决后，邢诒仪未上诉。目前，判决已生效。

群众举报

牵出受贿案

邢诒仪受贿案卷宗材料显示：他受贿时间不短，共8年；受贿币种不少，有人民币、美元、澳元、新加坡元、加拿大元；受贿数额较大，合计折合人民币2024.72万余元，年均受贿260余万元。

在邢诒仪的受贿“生涯”中，他将手中的权力发挥到了极致，在任职白沙县邦溪镇党委书记、白沙县副县长兼邦溪农林产品加工与交易基地管委会书记期间，那些为征地拆迁施工建厂的公司老总、工程建筑商都成了邢诒仪的“客户”。

邢诒仪2024余万元受贿款是怎么来的？这要从他2024年4月当上了白沙县邦溪镇党委书记，手中掌握了实权说起。

邢诒仪任邦溪镇党委书记不久，便规划了工程总造价650余万元的白沙县邦溪镇政府保障性住房项目。工程尚未发标，工程承包商邢某通过朋友关系找到了邢诒仪：“邢书记，听说镇里有个保障性住房项目，我想做这个项目，工程质量您绝对放心。如能给我做，定会重谢您。”

为保证邢某挂靠的公司拿到工程，邢诒仪明确告诉邦溪镇党委副书记洪某，将保障性住房项目交给邢某做。后来，邢某委托林老板挂靠的文昌市第二建筑安装工程公司顺利中标，并具体施工。为感谢邢诒仪的帮助和支持，邢某通过他人转送邢诒仪10万元现金。

这是邢诒仪2024年4月任职后收的第一笔好处费。当晚，他思绪万千，内心忐忑，是福是祸，他心中也没底。但他很快安慰自己，“这事只有天知地知”，便逐渐平静下来。就是这第一笔贿款，让邢诒仪大开了眼界，彻底领悟了权力与金钱的特殊关系。正当邢诒仪凭借职权屡屡受贿、数额节节攀升而得意忘形之际，他不曾料到的事情发生了。

2024年5月初，邢诒仪因群众举报被海南省监察委办案人员带走了，省监察委很快对其立案调查。不久，邢诒仪被检察机关决定逮捕。

邢诒仪到案后，面对办案人员的审查，不仅交代了办案机关已掌握的收受个体商人邢某540万元的犯罪事实，还交代了办案机关尚未掌握的收受邢某20万澳元、10万美元及收受海口绿海成园林工程有限公司法定代表人钟某等11人贿赂的犯罪事实。

办案人员根据邢诒仪的交代，对每一笔受贿事实都予以多番查证，并让其写下亲笔供述。

官商勾结财源滚滚来

自从邢诒仪担任了邦溪镇党委书记，追随他的商人、工程老板蜂拥而至，工程也成了他发财的主渠道。邢诒仪与这些老板之间就是权钱交易，双方相互利用，各有所图又各自得益。

在邢诒仪数起受贿行为中，收受贿款最多的是个体商人邢某先后12次送的人民币540万元，20万澳元、10万美元。

“我在任白沙县副县长兼任邦溪镇党委书记及邦溪农林产品加工与交易基地管委会工委书记期间，从2024年下半年开始，我让以前认识的朋友邢某来邦溪镇，把邦溪镇一些工程项目交给他做，还为他承揽了邦溪镇供水管网工程项目、市政照明工程、农林产品加工与交易基地基础设施项目道路照明工程等。邢某为了感谢我，先后12次在海口市现代花园及紫贝堂会所送给我共计540万元、10万美元及20万澳元。”邢诒仪在接受办案人员审查时交代了上述受贿事实。

几年来的借权敛财生涯，使邢诒仪贪敛钱财的胆量越来越大。2024年8月中旬，广东省高州市建筑工程总公司代理人甘某，听到邦溪政府干部周转房项目已经立项，通过朋友找到了邢诒仪。二人窃窃私语了一番，甘某匆匆走出了邢诒仪的办公室。紧接着，在邢诒仪的全力支持下，甘某的公司很快中标了多项工程项目。甘某也兑现了承诺，先后送给邢诒仪350万元现金及一套价值12万元的花梨木家具。

任职八年

受贿两千余万

邢诒仪是海南文昌人，案发时已过知天命之年。其收受贿赂发生在2024年至2024年5月任职的8年中。用他自己的话说，此前在文昌市担任招商局副局长等职，没有多少人与他往来。自从担任了邦溪镇党委书记，与他交往的人明显增多，特别是提升为副县长兼任了邦溪农林产品加工与交易基地管委会书记之后，与他交往的商人更多了。“他们看中的是我手中的权力。”邢诒仪不无感慨地说。

事实也正是如此，从行贿者的自白中，我们可以清楚地看到，自从邢诒仪任职之后，那些商人、工程老板就将目光紧紧地盯住了他。这些商海“骄子”，对于经商之道有着独到的见解：权力就是金钱，用钱买权，再从权力那里赚钱。

2024年2月初，邢某从建行支取了90万元现金送给了邢诒仪。3月，邢诒仪受贿的线索进入了海南省监察委的视线。两个月后，邢诒仪被省监察委立案调查。

在被调查留置期间，邢诒仪回想起自己的所作所为，感到十分后悔。他忏悔道：“当自己被办案人员带走调查后，才知道从此失去了自由。从那时起，我才真正体会到了‘一失足成千古恨’的真正含义。这一失足，不仅失去了自由，毁掉了我原本美好的前程，也伤透了亲人的心。”

为争取主动，邢诒仪不但交代了监察部门已经掌握的涉嫌受贿犯罪的事实，也交代了另外11起收受贿赂的问题，并交代了赃款的隐匿场所，主动申请并联系亲属积极退赃，其中，邢诒仪妻子分六次代其退缴赃款291.24万元。至案件调查终结前共退回赃款538.1万元人民币、6万澳元、4万新加坡元、1万加拿大元。退回赃物有起亚、奥迪、沃尔沃三部小轿车和一套房产。退缴赃款、赃物折合人民币1110万余元。

曾经先进

现入牢狱

公开资料显示，邢诒仪先后获得多项国家、省、市、县荣誉：2024年以来被评为海南省文明生态村建设先进工作者，2024年共青团海南“五四”奖章获得者，2024年被评为“四五”普法先进个人，2024年被评为白沙县优秀党务工作者……曾经的他是一名值得大家学习的党员干部，但他没有坚守初心，最终走上了受贿犯罪之路。

2024年11月15日，邢诒仪被海南省检察院第二分院决定逮捕。该案调查终结后，移送海南省检察院第二分院审查起诉。据办案检察官介绍，由于该案案情复杂，涉及多起受贿事实，涉及受贿数额2024余万元，单是调查卷宗就达10余册，审查证据工作十分繁重。为此，海南省检察院第二分院公诉处安排办案经验丰富的检察官和检察官助理组成办案组，集中精力、时间，全力以赴投入审查工作。

办案组全面严格审查证据，既注重案件定罪证据的审查，也注重量刑证据的审查；既注重实体证据审查，也注重程序证据审查。在全面深入了解案情的基础上，及时全面审核相关证据，规范核证行为。办案组检察官在案件的每个环节都坚持严格依法、规范办案，充分保障犯罪嫌疑人的合法权利，在提起公诉前主动约请辩护律师就案件证据、定性以及量刑等方面进行交流，充分听取辩护人意见。

在审查邢诒仪受贿案的一个月里，办案组提审犯罪嫌疑人10余次，对犯罪嫌疑人主动交代监察机关未掌握的受贿问题及退缴赃款赃物的法定从轻处理情节进行梳理，对受贿犯罪数额反复核对，为法院准确定罪量刑打下了坚实基础。

2024年12月4日，海南省检察院第二分院对邢诒仪受贿案提起公诉，海南省第二中级法院开庭审理该案。

庭审中，控辩双方围绕是否构成自首、是否应当从轻减轻处罚等焦点问题进行了激烈辩论。辩护人认为：邢诒仪主动交代收受钟某海等11人1386.56万元的犯罪事实，应当认定为自首。但检察机关则认为：邢诒仪是被留置调查后，才主动交代受贿问题，依法不构成自首的要件。法院判决认定，辩护人提出的自首的意见，于法无据，不予采纳；但辩护人提出其主动交代的情节属于可对其从轻处罚的量刑情节的意见，符合法律规定，予以采纳。（江舟 洪记）

业务总结心得篇2

作为一名公司业务员，我现在将业务员实习报告总结如下。虽然一直不知道这份实习报告怎么写，甚至一度想过去网上摘抄实习报告范文，但我最终还是决定自己亲自动笔。也许写得不好，但也算对得起自己的这段实习过程。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。

我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。

其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始!

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看，也参考了部分同事的个人工作计划，希望从他们的工作中掘取经验。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两单生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转;

(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转;

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

以上是我的实习报告，实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?

业务总结心得篇3

转眼间，2024年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自我一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作总结：

一、工作方面

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

二、自我剖析

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

三、工作设想

依据销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，对于老客户和固定客户要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

四、工作中出现的问题及解决办法

不能正确的处理市场信息，缺乏把握市场信息的本事，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，可是却没有抓住;缺少处理市场信息的本事，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何确定信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?应对多次失败的教训，查找自身原因，找出了自我的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身本事。缺乏计划，缺少保障措施。对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性，并同时确定你对产品的熟悉程度;如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

业务总结心得篇4

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。从入职到现在，是一个从旧年到新年的过程，也是一个不断成长的过程。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里经理和同事们在工作上给予了我极大的帮助，在生活上也给予了我极大的关心。在感激公司各级领导和同事们的亲切关心的同时，也让我为自己有机会能成为盛宝的一员而感到自豪。在这三个月的时间里，在经理和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，自己正在一点一滴不断的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过日常工作的积累让我对盛宝有了一定的认识。

记得刚入职的时候，自己对于盛宝和漆包线的认识是一片模糊，只是从公司的网站获取了一些相关的信息，本以为盛宝只是一家小型的工厂，而我的工作地点可能是在离工厂比较远的一处写字楼。入职之后我发现一切和自己相像的都不同。盛宝是一家拥有出口经营权的集团企业，更是苏北地区一家有名的实业公司。得知了这一点后，我的工作热情和积极性都有了进一步的提高，让我觉得我应该好好珍惜这个来之不易的机会。之后在质检将近一个月的学习，更让我对盛宝的漆包线的了解达到了一个更高的层次。从漆包线的生产流程，到质量检测，再到包装出货，虽然看似简单而又机械，但其中却蕴含着盛宝员工们的认真，谨慎和日日夜夜的细心守护。我想这就是我们盛宝的竞争所在，这就是我们盛宝的品质所在。

二、在经理和同事们的指导下充分熟悉了业务流程。

在刚接触工作的时候，本以为自己在学校里有过一些相关课程的学习，会很容易的上手，可是真正到了实际应用的时候却发现和自己相像的大为不同。作为一名外贸新手，对产品的不了解，对业务知识的不熟悉，再加上刚开始没有任何的客户资源积累，刚开始的一周，各种焦躁和困惑缠着自己，让自己变得心浮气躁。后来在有着丰富的外贸经验的经理的指导下，我慢慢开始熟悉了业务的流程，如何操作

阿里巴巴平台，如何通过关键字寻找个客户，如何分析客户，在空闲时间经理也会给我们两个新业务员做一些培训，让我们更加了解外贸的流程。还有两个前辈也都会细心回答我们的困惑，教会我们如何操作公司里的一些常用系统，让我们对整体的业务流程有了一个清晰的了解。之后通过日常工作的积累和应用，我也渐渐的熟悉了整体的工作流程，我相信只要通过我的不断积累和坚持，不久之后我也会拥有属于自己的业务。

三、认真学习外贸知识使自己的工作能力得到提升。

经过了经理和同事们的指导，我的业务知识得到了一定的提升。然而，职场是一个大课堂，没有人会主动来教你做什么，所以利用工作的闲暇之余我也会浏览一些比较有名的外贸论坛，向众多外贸前辈们学习他们分享的经验和教训。同时认真研究和学习以前业务员留下的资料，积极地寻找客户。在将近三个月的工作积累中，自己的对于一些常用的办公软件操作变得更加熟练，外贸知识也不断地得到巩固和提升，和刚开始的自己相比，我确实发现自己工作能力在不断的提升。

四、不足和规划。

虽然工作了将近有三个月，但我知道自己依旧是一个菜鸟，很多不足不是三个月就能得到改进的。对于产品和流程依旧只是停留在知识储备阶段，对于英语的口语交流还要不断的加强，真正应用起来还是会有很多的不足。作为一名外贸业务员，客户和产品永远是两大核心，在新的一年里，在完成经理下达的任务基础上，我要更加勤快的寻找客户，更加深入地学习产品知识，不断提升英语和外贸业务能力。在20\_\_年，我相信只要自己不断地努力，一定会有所突破和收获，为盛宝的发展贡献出自己的力量。

业务总结心得篇5

2月29日，\_\_博物院宣教部组织的关于秦文化知识和讲解技巧的培训学习，在我们的恋恋不舍中敲响了结尾的钟声。对于这一阶段的培训课程，我想我只能用受益匪浅、影响终生来形容了。老师们的博文广识、生动讲解、精彩案例无不在我的脑海里留下了深刻的印象。在为期两个月的时间里，我们每天都过得紧张而充实，学到了很多，也有很多的体会。下面，我将自己在这段时间的培训学习谈谈我的一些心得和体会。

第一部分，做为讲解员，应该不断充电学习，提高自身素养。我加入讲解员这个队伍已经五年了，从刚开始的懵懵懂懂到现在的堪堪入门，从第一次讲解的磕磕绊绊到现在的出口成章，我取得了长足的进步，但是，我不能满足于一成不变的出口成章，而要进入更深层次的实施和成熟阶段，熟悉掌握讲解内容，了解讲解环境，因人施讲，具有良好的观众驾驭能力。在讲解之外，还要刻苦专研，发掘和文物有关的深层次的知识点，丰富自己专业知识量，仅仅是靠刚进博物馆时候的那一点讲解词那点内容是完全不够的，否则在讲解时候就是反复在重复，造成讲解内容呆板、枯燥、乏味。幸运的是，这次培训中，中国社会学院赵超老师、\_\_博物院田静副院长、陕西师范大学的严艳老师、谭钱学老师和\_\_博物院的党士学、郭向东、马生涛老师，\_\_考古队张卫星、许卫红、蒋文孝、刘占成等老师从各个方面给我们讲解了“秦文化”及相关文化知识，开阔了我们的视野，充实了我们的知识，为我们的讲解注入了新鲜的血液，正弥补了我的短板。作为一名\_\_博物院讲解员，我们不应局限于学习秦俑方面的知识，而且还应该了解更多关于“秦”的其它知识，也要及时了解了\_\_考古新动态，把这些新动态的情况增添到自己的讲词中，以丰富讲解内容，提高观众的兴趣，以达到灵活多变、因人施讲的目的。

第二部分，作为讲解员应该充分运用讲解技巧、肢体语言吸引参观者的注意力，努力将自己所掌握的知识点深入浅出的、引人入胜的传播到观众们的脑海中。讲解是一门知识和语言(包括肢体语言)高度结合的综合艺术。需要讲解员做到语言组织、表达能力较强，达到观点鲜明，内容准确，言简意赅，系统完整的要求;更要史物结合，注意声调节奏，追求有亲和力、声情并茂的讲解效果，增强吸引力和感染力;因人施讲，会针对不同职业、民族、年龄、性别、文化水平的各种观众，组织不同的语言。但这些还是要融合到实际工作中，自己不断和实践相结合，做个有心人，更多的总结经验才能达到。

通过著名播音员海茵老师和东方航空公司赵婵雯老师的讲课，让我掌握了这项工作的技巧，但更需要我躬身践行。通过学习，我深刻的认识到，一名讲解员，首先普通话要标准，在吐字发音、语言表达方面要清晰、明了、态度亲切，这是最基本的要求。讲解员的一颦一笑都会给观众留下深刻的印象，行为举止运用都要规范、适时、准确，待人接物符合礼仪的要求。所谓“台上一分钟，台下十年功”，在以后的工作中，我会利用这次培训学到的方式方法，勤学苦练，扎好基本功。讲解稿是讲解工作中极为关键的一部分，好的讲解稿会让观众的兴趣大增。我每一次讲解工作后都会及时修改、添补内容，丰富讲词。这是对自己所学知识的提炼和总结，同时也能根据自己的实际讲解风格整理出适合自己的讲解词，使我的讲解更具有个人风采和亲和力。

第三部分，我的讲解员的梦。

首先，做一个合格的、优秀的讲解员。既专业又亲切----这是我首先要达到的目标。通过学习，提升我的文化素质，通过微笑，表达我的良好修养。让我的观众体会到“宾至如归”的感觉，同时却又收获颇丰、不虚此行。其次，做一个专业化、知识化的讲解员。讲解员这个工作，不能再以吃青春饭为理由，能干到什么时候就什么时候，而是应该看成是自己的终身职业，不断地加强学习各相关专业知识，做到有问必答、答之必对，要有为讲解事业奉献终身的理想。

最后，做一个学者型、教育型的讲解员。在最后几天的培训中，老师们从讲解员业务工作拓展和博物馆社会教育方面进行了积极的探讨。我意识到，我的思想还是狭隘了。讲解员工作是博物馆对外宣教的纽带，平时在做好讲解工作的同时，也要扩展自己的工作空间，可参与到博物馆宣教活动策划中，在课程中讲了非常多的有关于宣传教育活动策划和实施的细节，课程十分具有启发性和实用性，一些国外著名的博物馆和兄弟博物馆开展的对外宣教活动丰富精彩，都是很好的学习和借鉴的实例，在此基础上注重创新，结合我馆的实际情况，也可以开展适合我馆的内容，以真正体现博物馆最重要功能----社会教育。

总之，通过学习，了解到自己还有很多不足，学到了很多以前模糊不清和不知道的知识，对自己的工作有了进一步的扩展和定位。博物馆讲解员是一份看上去很美、做起来很累的工作，是\_\_博物院的形象大使,是服务的执行者，是文化的传播者。我会让我的微笑留在客人的心中,使他们可以记住那次愉快的参观。我会让我的讲解印在客人的脑海中，让她们再把知识传播到身边的其他人。我相信，在未来的讲解工作中，我一定会好好利用这次难得的学习机会所学到的知识，去指导自己今后的工作。我也相信，通过自己的努力，一定会实现心中那个讲解员的梦。

业务总结心得篇6

健康教育工作是保障健康、促进健康的治本措施，是贯彻“预防为主”工作方针的先导和基础性工作，是提高人们自我保健能力的根本途径，也是解决当今社会主要卫生问题的首选策略，是关系到中华民族兴旺发达的一项社会事业。为了搞好我镇的健康教育工作，不断提高社区卫生服务站及乡村保健医生的健康教育工作业务水平和实际工作能力、并统一他们的思想认识，提高他们搞好健康教育工作的自觉性与主动性。因此，我镇于20\_\_年\_月\_日下午对村社区卫生服务站长和负责健康教育的乡村保健医生进行了一次业务培训，现将培训情况小结如下：

一、认真负责，充分做好培训前各项准备工作。

培训工作由分管院长季秀芳同志亲自负责，为了把本次培训工作搞好，事前我们做了认真充分的准备工作，以《健康教育手册》和《健康教育与健康教育促进教程》为蓝本，进行认真细致的备课工作，书写了达6000字的业务培训讲稿，选择了健康教育概述、健康心理与行为、健康教育与健康促进、社区健康传播、农村社区健康教育、健康的相关行为等十多个章节的内容，为了检测培训效果，事前还认真准备了测验试题，待培训结束后现场测试。总之，把培训前的各项准备工作做到充分和完善。

二、参训人数足，课堂纪律好。

5月\_日下午是预定的培训日期，医院三楼会议室座无虚席，出席培训的各村服务站长和乡村医生坐满了会议室，应出席对象全部出席到场。部分村的乡村医生全部到场，所有参加培训人员都准时出席，讲课开始后大家都能神情专注，聚精会神地认真听讲，并不时地做好课堂笔记，课堂纪律十分好，培训结束后进行了测试，参训人员都能按时做好试卷。

三、试卷测验，培训效果满意。

培训结束之后，所有参训人员全部参加了试卷测验，本次共参训46人，参加考试46人，最高分97分，最低分71分，平均分为87.7分，其中90分以上20人，80分以上22人，70分以上4人。因此，通过积分可以看出，本次培训达到预期的目的，取得了满意的效果。大部分同志对健康教育知识都能有所了解与掌握，从过去一个陌生的概念到现在能够将健康教育知识正确的贯串于工作之中，可以说是一个质的飞跃。但在工作中也存在着不平衡现象，有些同志对健康教育工作认识不足，应付培训，应付工作，不能正确对待，在市场经济条件下，一味的追求经济效益，而忽略社会效益，导致健康教育工作在部分村停滞不前，针对这种情况，我们在以后的\'工作之中，将采取分类指导，突出重点，切实解决部分人的思想根源，以经济为杠杆，奖优罚劣，促进全镇工作平衡发展。

业务总结心得篇7

对于一名即将毕业的大学生来说，实习是非常有必要的，它是我们学生生涯以来的最后一堂课。通过实习，巩固所学的专业知识，把理论知识充分的运用到实践中去，慢慢褪去学生的稚嫩，真正走向社会，是成长的一大步。今年暑假，我选择了在一家汽车销售公司实习。

回想在汽车销售公司实习时的点点滴滴，一个暑假的实习经历教会了我很多东西，都是书本上学不到的东西，对我以后的人生路有积极的意义。

实习期间的感触很深，总的来说就是要认认真真的做事，做人低调勤奋，对自己负责，对工作负责，在汽车销售公司实习让我明白了很多，下面就说说我实习期间的心得体会：

一、在复杂的社会环境下，我们要坚持做自己，保持真我

如今的社会很复杂，什么样的人都有，对于刚出社会的大学生来说，很容易随波逐流，这样是很不好的，在汽车销售公司实习时，看见很多同事因为一些销售额明争暗斗的，看起来很假，这些都是我无力改变的，我能做的就是坚持自己，不要有样学样，这样我们的人生才更有意义。

二、学会独立，不要指望依赖任何人

作为一个实习大学生，我们不能因为这个借口而对别人产生依赖，就连指导老师都不行，我们要学会独立自主，要学会选择，社会竞争激烈，没有谁会让你依靠一辈子，不能独立自主，一定会被社会淘汰。所以，我们一定要摆脱依赖，慢慢学会独立，对自己负责。

三、在实习工作中要积极主动。

作为一个初到汽车销售公司实习的大学生，在新的环境下，做事要勤快，要积极主动，因为我们只是一个实习生，没有任何的社会阅历和工作经验，俗话说的好“勤能补拙”，所以我们只有在实习工作中积极主动，勤奋好学，让自己尽可能的进步。

四、学会为人处事的道理，和他人友好相处

做销售这行最主要的就是人脉了，要能说会道，先把自己推销出去，才好更好的销售出产品。所以我们要搞好人际关系，在工作中和同事和睦相处，有困难的时候大家才会帮你。一个人的力量毕竟是小的，团队的力量才是强大的，我们要相信这点，好好的处理人际关系，良好的关系网也是以后发展的必要准备。

业务总结心得篇8

（续上期）

第三，工具的约定，一般需要约定要求承揽人自备，承揽人无法自备的，需要向定作人借用。这个特征，是区分雇佣关系还是劳动关系的一个重要因素，因为雇佣关系及劳动关系，基本都是雇主或用人单位预备；

第四，劳动（工作）时间的约定，承揽协议里不能含有定作人对承揽人有劳动时间的约束，即不能规定与要求承揽人具体的工作时间。根据法理，雇佣关系中的雇主，劳动关系中的用人单位，才购买的是劳动者的劳动时间，才可以对劳动者有具体工作时间的约束；而承揽关系中的定作人，购买的仅是承揽人的劳动成果；可在承揽协议里明确约定定作人过问承揽人的劳动进度，即可以对劳动成果完成进度进行约定；

第五，劳动成果的质量考核的约定，承揽协议可以要求承揽人交付的劳动成果质量，需要根据什么技术标准考量质量，即要求承揽人对劳动成果的质量提供保证；而雇佣及劳动关系中，劳动者不需要对劳动成果质量承担保证责任；

第六，材料供应的约定，承揽协议里可以约定辅材由承揽人提供，但主材也可以要求承揽人代理采购，或者承揽协议里直接约定向承揽人购买材料。而雇佣关系或劳动关系中，材料一般均为雇主或用人单位预备，劳动者不会介入材料供应事务；

第七，劳动报酬约定，承揽协议里忌出现“工资”字样，可以使用“承揽报酬”类字样。因为，“工资”二字一般是专门应用于雇佣或劳动法律关系的场景中，如果在承揽协议中直接使用“工资”，就相当于在协议里确认是雇佣或劳动关系了。承揽协议的劳动报酬结算，一般建议按进度，或劳动成果交付进程支付，不宜按日、月、季等形式支付；

第八，加工图纸的约定，一般情况下由定作人提供图纸，也可以由承揽人设计图纸，由承揽人提供图纸时，同时可能构成设计承揽合同关系。

第九，要求定作人提供协作约定，承揽加工关系中，定作人提供协作，对于及时完成承揽成果的交付十分重要，有必要设计定作人提供协作的条款。

第十，对于转承揽的约定，所谓的转承揽，就是承揽人揽下承揽业务后，交由第三人完成，这必需要承揽协议里有明确约定，尤其在约定转承揽的后果。

第十一，对安全事务的约定，雇佣关系中的安全后果，法律规定是原则上由雇主承担后果，当雇员有过错时适当分担责任；劳动关系中，无论劳动者有无过错，均由用人单位承担后果；承揽关系中，定作人是不对承揽人承揽过程中发生的安全后果承担责任的，为了强化定作人不承担安全风险责任后果，可以在承揽协议里明确约定“定作人对承揽加工过程发生的安全后果不担责”类字样，并建议将此类内容用黑体字标示。

以上内容是一份当企业与自然人签署承揽协议时，必须要考虑的不被否认承揽协议性质的关系要素，也是本律师的一些心得。但是，在应用时，必须条款细节，及逻辑合理与匹配有关系，这些均需要一定的实务经验才能实现最终目的。

（未完待续）

吴跃飞律师2024年7月22日于广西桂林

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！