# 个人工作心得体会精选5篇

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-02-20

*在如今这个经济时代，大家一定经常使用到体会，心得体会是人人都应该会写的一种感受性的书面材料，小编今天就为您带来了个人工作心得体会精选5篇，相信一定会对你有所帮助。个人工作心得体会篇120xx年就快结束，回首年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同...*

在如今这个经济时代，大家一定经常使用到体会，心得体会是人人都应该会写的一种感受性的书面材料，小编今天就为您带来了个人工作心得体会精选5篇，相信一定会对你有所帮助。

个人工作心得体会篇1

20xx年就快结束，回首年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满期望的年就伴随着新年伊始即将临近。能够说，年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作状况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

（一）在年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，透过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标职责制。

（一）年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成状况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作职责制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了必须成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查资料之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（二）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限简单中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议

兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表此刻以下几个方面：

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些状况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，之后引起上级领导的重视，此刻工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

针对年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）用心搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，cssm大安防的明天更完美！

个人工作心得体会篇2

在实习这段时间，我有很深的体会。以前，我确实认为我所做的，对得起自己的工资就够了，因为公司不只是我一个人，虽然我也在努力的做，但是目的是：做的多就会被师傅或老板肯定。现在，我觉得我在冷气公司所做的一切工作，实际上是在为自己以后的路做铺垫。因为在冷气方面，我可以学到很多东西，向周围的人学习他们的长处，弥补自己的短处，三人行必有我师，择其善者而从之，其不善者而改之，能更加提高自己，向上看，更上一个个台阶，从而做的更好!而只有虚心，才能够倒空自己不好的，去领受好的东西。在这几个月的时间里，我学到了什么是工作精神，是内在的含义，而不是嘴边挂着的8个字，也努力把这8个字做为我做人的准则，一步步走向完美。

1.诚信 就是诚实，不做虚假的事，目的，是要得到别人的认可。在生意场上，也要讲诚信。而在这个充满诡诈欺骗的生意场上，要做到让人相信是很难的，或许在有些时候，会丧失自己的利益，但是久而久之，诚就会变成我们在社会立足的最佳磐石。也会给我们的对手，有效的杀伤力，或是致命的打击;信，我个人认为是对内外的，对自己要有信，相信冷气公司在设备上有保障，对外，客户相信我们公司的东西好，这是一个漫长而又烦琐的过程，但是一但我们做好了，我们走出去，别人对我们的评价会超越所有的同行，这，就是争创同行业第一。

2.敬业 也是心态问题。把工作当做是一种乐趣的人，他就一定是敬业的。比如玩游戏，喜欢玩游戏就会通宵达旦、废寝忘食的玩，而喜欢工作，就会没有双休和工作日之分，对待客户的态度也会有很大的转变。比如，冷气工程部敬业就会详细清楚客户的相关资料，分析客户，经常拜访、了解客户对我们的看法以及给客户详细讲解安装和检修冷气的细节，不断提高，从而做的更好，冷气工程部敬业就会设备保养的很好。。。。对客户的要求、态度都会积极端正的对待，敬业就会超越自我，用标准化的服务满足客户差异化的需求，每次比别人好一点点，从而做到争创同行业第一。

3.团队 一个人不能完成大使命，而团队正是一个取长补短的最佳方式。不但可以让私营企业快速成长，而且团队成员能够扬长补短的学到很多东西，让团队更加密不可分，(公鸡跟白蚁，一只会被公鸡吃掉，很多就会把公鸡吃掉，自然界的规律何尝不是社会的规律)虽然团队中会遇到很多问题，但是只要有团队的精神在这里，一切的一切都会迎刃而解，一旦我们互相的配合工作，外界对我们的攻击就会徒劳无益了。从而自然的达到创同行业优秀的目的。

4.创新 没有创新我们就会原地踏步。需要有以上三个前提，没有诚信，他不会想到要去创新，(有些创新或许是客户的意思);没有敬业，他也懒得去创新;没有团队，或许他的创新只是一个小小的发现，不能更加完善，团队会把创新做的更无可指责，也只有不断创新，个人才能够走上成功，私营企业才能走向辉煌。自然而然的变成同行业第一。

以上是本人在这一年时间中，所意识到的，也是以后该学习应用的，不论走到哪里，都是我学习的功课。也希望我们的团队能够做督促工作，让我可以做的更好。

金秋时节，月桂飘香，在这个充满着收获的季节里我们又迎来了——开学季，孩子们一个个都满怀期待和信心来到了美丽的校园，告别了温暖的港湾，回归到了温馨又严格的校园。而我作为一名新上任的小学教师也满怀期待地来到了这个曾经哺育我的土地，延续着这伟大而艰巨的使命——教书育人。

曾几何时，对于未来我是那么地迷茫;曾几何时，对于亲情我是那么地淡然;曾几何时，对于成绩我的那么地恐慌，幸好，我遇到了生命中最幸运的人儿——教师。是我的老师指引着我前行的方向，是我的老师教会我为人处事的道理，也是我的老师一遍又一遍地教着我处理那些难题……那多少个日日夜夜，让我梦想着长大后能够成为那样的你。

曾记得在我遇到难题时，您总能细心地察觉到并恰当地告诉我该怎么处理才更好;曾记得在我遇到挫折时，您总能适时地出现并在我的身旁鼓励我“现在辛苦一点，将来一定能幸福一点”;曾记得在我思想上迷路时，您总能指引着我走上知识的光明大道上来……一切的一切如今仍然历历在目，您那深铭肺腑的教诲将用于刻画在我的心间。

“十年树木，百年树人”，踏上了三尺讲台，也就意味着踏上了艰巨而漫长的育人之旅，怎样才能做一名好教师呢?

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。只有不断地更新教育理念，用先进的教育思想武装头脑;不断地掌握广泛的科学文化知识，更新知识结构;不断地学习现代教育技术，运用现代化的教育教学手段提高工作效率;不断地总结反思，在理论的指导下大胆实践、勇于探索，“我们的确不能懈怠，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”。

我认为，热爱学生，尊重学生是教师最基本的道德素养。教师必须关爱学生，尊重学生的人格，促进他们全面健康地发展。这种热爱，首先应该是温暖的，是充满情感和爱的事业。作为教师，应该多与学生进行情感上的交流，做学生的知心朋友、这种爱也需要教师对学生倾注相当的热情，对他们给予各方面的关注，从心灵上、思想上、身体上、学习上去关心、热爱、帮助，把教学中存在的师生的“我”与“你”的关系，变成“我们”的关系，爱更要一视同仁，持之以恒，面向所有学生。爱会使得我们在相互依存中取得心灵的沟通，共同分享成功的喜悦，分担挫折的烦恼。

“做一天蜡烛，就要发一天光;做一只春蚕，就要吐一寸丝。”是我的教育观和思想观。我不会有“当一天和尚撞一天钟”的逍遥懈怠思想，因为我深深地懂得：教师的工作是神圣的，也是艰苦的，教书育人需要感悟、时间、精力乃至全部心血的付出。这种付出是需要以强烈地使命感为基础的，是要以强烈的责任心做代价的!一个热爱热爱学生，尊重学生的人，是要甘于辛劳、甘于付出、甘于无怨。

现在我所任教的是小学六年级四班的语文，兼任六年级四班的其他科任老师，在开学初期的时候还不了解学生的知识状况及如何教学，后来在老教师的指导下也才慢慢开始走上正轨。

为了保证教学工作在四十分钟有条不紊地进行，在课后的时候我总是会先搜集整理好相关的教学资料，正所谓“台上十分钟，台下十年功”备详案是我们新教师的中心工作，只有做好了充分的准备后才能较好地应对课堂上出现的各种状况。俗话说“教学有法，教无定法，重在得法”为了更好地激励唤起学生的积极思维，变要我学为我要学，我将设计“情境教学法”让学生产生身临其境之感，“以读代讲法”来通过指导学生朗读让学生在朗读中培养学生的语感，以及多种形式的朗读法来让学生在读的乐园中进一步体会作者的情感色彩。为此，我让学生在课堂上感受到了一种亲切、和谐、活跃的气氛，教师成了学生的亲密朋友，教室也转变成为学生学习的乐园，学生再也不是僵化呆板的模范听众，而是师生互动，生生互动。

除了在教学中让学生能够学有所获之外，在日常的学习生活中也要让学生有所收获，教师既是良师也是益友，既要严格地要求学生规范学生行为习惯，也要对学生细心地呵护保护其成人成才。

教师不仅仅是在奉献、在燃烧，而且同样是在汲取，在更新，在升华。教师要付出艰辛的劳动，但是苦中有乐，乐在其中。教师最大的乐趣就是照亮了别人，充实了自己。正是这种成就感、幸福感，激励着千千万万的教师不辞辛劳地为教育事业献身。

长大后我就成了你，才知道那间教室，放飞的是希望，守巢的总是你;长大后我就成了你，才知道那支粉笔，画出的是彩虹，洒下的是泪滴;长大后我就成了你，举起的是别人，奉献的是自己……

实习将近三个月了，时光匆匆如流水。虽然在这过程中有苦涩，有抱怨，但也有快乐，有喜悦，最终在愉悦的心情中进行着自己的实习生活。这三个月的时光，给自己留下了很多的思考，我真正的感觉到了教育的失衡。

一、就是学生对老师的适应和老师对学生的适应。例如我现在接手两个班的语文学习。在和学生的交流中我明显可以感觉的到，学生不喜欢适应教师这种方式，他们抱怨，自己不停的适应新老师，适应新的教学方式，可是但每次当完全适应的时候，马上就要结束，又要适应新的了。

二、实习现阶段对于我们来说是不成熟的，实际上现在我们很多的条件，都不能和实习相配。我们对于学生的思维还有行为无法做到完全的了解，在一定程度上对他们好多的行为方式感到不解和困惑，以至于无从下手地解决，但是另一方面，因为我们是大学生，跟学生的年龄还有心理年龄比本校教师有优势，学生们乐于向我们寻求帮助，当然我也很乐意帮助他们，从这来说，我们对学生的了解会更细致入微。

三、还有就是实习老师对实习学校人文环境的适应问题。实际上每一个学校，在历史的前进过程中都慢慢的形成了自己学校的一些独特的认为环境，这些环境，让我们要有一个适应过程，就像学生说的，当我们适应了也就是要离开的时候了。有时，我们会听到实习学校老师对我们的评价，有好的也有负面的，说句心里话，有几个人不想把工作做好呢，可是有时候不是你想了就能完成的，因为还有很多现实的因素。例如在问题学生上。和很多的老师交流过，对于问题学生，我们都是无法全身心的投入。现在教育中的各种矛盾，一处理不好就会升级，特别是在教育问题学生方面，由于我们是实习老师的身份，在这方面更是特别的敏感，相对于教学成绩，在学生的管理上，我们都是抱着，希望自己半年的支教生活能平安的结束，不要发生意外，就是成功的了，在这些意外的面前，自保或许是最好的了，平安或许是我们最大的心愿了。所以在这个意义上，对于一些问题学生是不公平的。

岁月无痕，但我知道自己到现在为止，三个月的时光不会是没有痕迹的。因为它真实的在我生命中，成为了我的记忆。三个月是自己人生的一段历程，无论这中间，我有过这样的情绪，我都想认真的把自己的感受写下。

个人工作心得体会篇3

时光荏苒，我来公司已有将近四个月，作为一名新员工，十分感谢公司带给给我一个学习和成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的三个多月，公司陪伴我走过了人生很重要的一个阶段，使我学到了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示最衷心的感谢，有你们的关心才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮忙，才能令我在公司的发展上一个台阶。

我深知，不管在什么岗位，我都要努力做好自己份内的事。在过去三个多月里，我主要从测量的内外业两个方面来提高自己，力争做到更好、更精确。下面就我三个多月的工作状况向领导作简要的汇报。

一、努力学习，全面提升自身素质

作为一名新员工，我首先学习了公司的各项管理制度，适应了公司的工作环境，针对公司的主要承揽项目，重点加深学习了地籍测量方面的知识，从最基本的操作仪器、成图软件的使用、勘界的内外业技术规范和操作流程、数据的采集、修改到最终成果报告的编制。

2、努力工作，顺利完成各项任务

公司领导在会上强调，对于测量工作者，态度决定一切。这点我在工作中深有体会，尤其在处理数据的时候，稍不留神，一个小数点得错误可能给公司造成无法估量的损失，所以我在工作中，严格要求自己，以认真的态度完成公司交给的每一项工作任务！下面我列举近一个月的几例具体的工作向领导作简要的汇报。1、外业方面

由于公司目前的大部分外业数据采集都是透过南方rtk来完成，近几个月我认真学习了rtk的操作说明书，此刻能熟练操作仪器来完成外业数据的采集，包括仪器的日常检查，仪器的架设，仪器的连接，控制点数据的导入和校正，界址点数据的采集和保存等。

回顾进入公司的这三个多月，发现我虽能爱岗敬业、用心主动的工作，取得了一些成绩，但仍有许多需要不断改善和完善，还需我努力并力求做得更好的地方。这主要表此刻以下几个方面：

第一，在工作中由于经验不足，在修改图面时一些特殊的地物界线和符号等处理不当，造成图面累赘，影响出图效果。

第二，外业时对一些结构物和地物地貌的特征点把握不准，不清楚哪些点该采集，哪些点不用采集。

第三，在工作的认真态度上还需进一步提高，争取避免一些不必要的错误。

最后，请容许我对公司提一点点推荐，仅代表个人意见：第一、近几个月的工作中发现，公司的测量成果数据管理有些混乱，没有一个专门的管理资料和统计报表，造成数据存放混乱，经常是这个人电脑上一组数据，另一个人电脑上又一组数据，这样我们在查找和调用数据的时候很吃力，经常要一个人一个人询问，甚至有数据丢失的状况出现，在必须程度上影响工作效率。个人推荐，要用一台专门的电脑和专人来存放和管理数据，并建立数据台账，根据项目名称和成果报告类型分别存放，这样既方便数据的查找和调用，也能防止数据丢失，进一步思考，还有可能为公司下一步业务的拓展带给基础数据。提高工作效率的同时还能给公司节约成本。

第二、此刻是网络时代，人们越来越倾向于借助网络的力量，为了公司的长远发展，推荐制作一个公司的门户网站，这样有业务需求的客户可能会透过网络找到公司并和公司业务部取得联系，在必须程度上有利于公司的业务拓展。尽代表个人意见，因为我自己喜欢网络，经常会看一些网络方面的书籍，觉得借助网络的力量，网站在必须程度上会提高公司的知名度。

总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有职责心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心！做最好的自己！以上就是我近三个多月在公司工作的总结，请领导批评指正，期望我能迅速成长，为公司的发展作出更大的贡献！

个人工作心得体会篇4

一：出差前的`准备：

出差前与孙进国说明了出差目的，协助孙进国处开拓市场，对银川市场进行深入的了解，以更好的配合其做好银川市场的攻坚战，拓展品系，发展市区市场，顺利完成今年的销售目标。出差前对孙进国进三年的销售数据进行了分析，以更好的与孙进国进行沟通。

二：公司情况：

孙进国3月份从长城路搬入宁夏国际汽车城14—38号，有三层，一楼做商品展示，二楼为小夹层，做孙进国的办公室，三楼做业务员的办公室。孙进国处主要就做\_\_，之前会调些美孚、壳牌，现在也不再调货，是三区唯一一家只做\_\_的经销商。算上五月份的订货，已经有40万的销量，比去年同期增长24万，今年好好把握的确有望突破100万。宁夏国际汽车城是修理厂、大车销售、养护品代理较集中的地区，孙进国搬到汽车城注册公司意味着银川\_\_正式告别了之前的小打小闹，有了一般纳税人资格，实现了实质性的蜕变，为银川\_\_的二次发展奠定了基础。目前银川\_\_比较薄弱的就是团队基础了，目前公司只有孙进国和他小舅子(张谦)两人，张谦与孙进国年纪相仿，业务能力与孙进国相差较远，大部分的客户与销售均来自孙进国。团队建设上银川是比较薄弱的，也是应该引起关注的方面，就这方面与孙进国进行了多次沟通，他准备招一个店员，一个业务，今天跟他去了电话了解到已经招到一名男业务，25岁，有驾照，之前做过电器销售，孙进国表示还行，慢慢培养。银川\_\_目前只有一台小货车，到9月份做防冻液的时候准备配备一台大货车送货，上半年是积累的过程，公司注册、市场的积累、团队的建设，如果这几项工作在上半年做足的话，相信下半年会有更好的增长。银川市场的业务范围主要在左旗市、吴忠市、吴忠小坝镇、吴忠盐池县、石嘴山平罗县。市区很薄弱，只有20家左右客户，周边市场的销量占了近9成。

三：价格定位：银川市场部分产品的价格定位还是算较好的，因为需要做促销(积分送洗衣机、电动车、照相机等)，所以必须要有个较好的价格定位。sg15w4073—75元，sj15w4085元，sl15w40110元，自动排挡油22元，新排挡油26元，抗寒性排挡油28元，4l重负荷齿轮油80w9075元，4l中负荷齿轮油80w9038元，911制动液20—22元，金塑22元，900g高温20元，积碳净12元，cf—415w4072元，cf—420w5078元，雨刮水9—12元，18lcf—415w40286元(涨价前的一批货)，化清剂5、5—6元。

四：网络建设：

在网络建设方面银川还有很长的路要走，主要战场在周边地区，市区占的份额太少，基础薄弱。而在周边地区中又以吴忠、左旗地区的销量突出。在这两个市场我们有很多大客户，甚至有好几家修理厂只有在卖\_\_的机油，这得益于孙进国长期的市场积累和积分促销方案。在左旗，\_\_机油已经是一个品牌，影响力位列前三，很多司机都会主动提出要加\_\_机油，孙进国在左旗找了一些大型的修理厂，贴上机油海报，以积分促销刺激其主动推销\_\_机油，做好和修理厂的客情关系，统一修理厂的零售价，大的油品超市不供机油，只供其它护理品系，防止低价倾销，让大家都有利可图，一旦发现有修理厂低价销售的立即停止供货，这一系列的举措明显增强了修理厂的积极性，也让\_\_机油在短短的一年的时间里就成为这个市的主流产品，其中有家叫富贵的修理厂，是银川\_\_的核心客户，机油、排挡油、化清剂的量都很大，孙进国给他奖励了一台手提电脑、洗衣机、冰箱。在前期机油市场的开拓上，孙进国花的心思是很多的，投入的促销力度也非常大，每次从左旗回到市区都快晚上12点了，市场流的汗花的心血在市场得到了回报，有了今天左旗的小收成，这也解释了孙进国去年一直在问公司要促销方案的原因。吴忠的市场跟左旗相当，银川bp的代理商就在吴忠，成了我们的劲敌，加上道达尔、埃尔夫等，市场竞争激烈。bp搞10件送1件的促销活动，到了过节或年底还会采取会议营销的模式，对市场冲击明显，对我们的压力也较大。但吴忠市场有好些核心客户，使\_\_的量表现也不逊色，毕竟孙进国在当地做了好几年的美孚、壳牌等，已经把自己做成一个品牌。孙进国的营销思路是对接下来基础较薄弱的市场像石嘴山、乌海进行复制，争取年底开发成熟。但下一步市场的开发肯定不是简单的上述市场的复制，市场的经验告诉我们开发市场不能单靠一个品系，否则前行的压力较大，\_\_的综合优势不能完全发挥出来。同时，银川市区市场以及市内4s店应该是我们一块重要的主战场，孙进国对市区及4s店市场并不是很重视，导致到目前市区的客户只有20家左右，此次出差亦多次与其讨论到这个问题，刚开始孙进国表示不屑：市区的市场竞争太大，价格压得很低，没多大前景，而4s店只有咱把\_\_的名气做上来了才有机会供进去。后来通过几个回合的交流和实战，他也慢慢有些动摇，表示等公司注册下来就好好做做4s店。他也提出希望到时候可以联合公司一起做做市场促销，这样开发的进度肯定会更快。

五：品系拓展：

今年银川市场的品系拓展是个主题内容，此次出差也跟孙进国详细的谈了公司关于基本客户的基本业务量与基本业务内容的宗旨，这亦引起了孙进国的高度重视，他也希望今年银川能有个不错的收获，早点进入公司基本客户的行列。所以在今年的销售中亦加强了对制动液、排挡油的推广力度，今年的一个拓展的主题品系就是制动液，此次金塑制动液他也下了100件的订单，截止4月底制动液已经有5万的销售。孙进国今年对于品系的目标分别是：机油50万以上，防冻液20万，制动液15万，其他15万。就这个品系目标而言，今年的制动液有望达到预期的目标。从上面的价格定位可以看出孙进国处的品种是较少的，相信通过市场份额的增长其它品种也会慢慢跟上，当然，除了制动液，排挡油、化清剂也是需要关注的，但就今年的目标还是先把制动液提上来，一个品系一个品系的拓展，一步一个脚印，相信几年以后一定会有个均衡的品系结构。去年的防冻液做了13万的量，如果今年原材料稳定的话，努力一把，20万的量还是完全可以达到的。

六：相关信息：

银川和兰州都是属于西北片区，受市场地域性的影响，银川市场具体其它品牌的价位跟兰州的基本一致，bpsg15w4080—85元，道达尔、埃尔夫sg15w40的价位在78—80元，市内化清剂以车仆、保赐利和其它低价位的见多，车仆冷媒供23元，标榜1、5l的玻璃水为9元，刹车油也没有一个主流品牌，赛福特见得稍多，价位也是18元。

七：感想与建议：

总结起来，银川\_\_任重道远：品系从单一到多元化、周边其它市场及市区市场的开拓、市内4s店的开发，还有面临的团队建设问题等等。这一系列的问题都需要去解决，相对兰州市场而言，银川面临的问题反而更多，更需要公司的关注。但如果这些问题都能得到很好的解决的话，相信银川\_\_的前景是可观的，三区新增一个百万经销商指日可待。这正需要我一步一步的跟进，与孙进国随时保持良好的沟通，及时掌握他的想法与动向，以促进银川\_\_的良性增长。此次出差，孙进国跟我反复强调了产品方面的问题，让我一定要向公司领导反映，希望能查出原因，早日得到解决。就是市场上会出现加入sg或sl机油后车子的气门声音较大，而在换成其它牌子的机油时噪音就没有的个例。当然这只是个例，已知的在吉利帝豪、第一代进口富康等车型上出现过，正因为这项事情让孙进国丢失了好几个大客户，孙进国大为痛惜。所以他也反复强调，希望我可以向公司领导如实反映情况，以方便查明问题的真相，早日解决。就像去年年底的签合同的牛劲一样，孙进国把今年的任务还是定在120万，看得出他也是时时刻刻在朝着这个目标挺进，道路是艰辛的，只要方向正确，结果肯定美好，相信银川\_\_今年是艰苦的一年，也一定是收获的丰硕年!

个人工作心得体会篇5

光阴似箭，转眼间我们的新晋员工职业化培训已经告一段落，回顾这段时间，真是感想颇多。短暂的培训时日不仅磨练了我的意志，也为今后的职业生涯指明了方向。在这期间，每天和三十多个同事同聚一堂一起学习，感受着朝气蓬勃活力的同时，也使我对对部门对自己今天的职业生涯有了更大的信心。下边就其中几次的学习谈下心得体会。

1、完成你的工作

工作方式对于一个刚踏出校门的学生来说实在是太重要了，仅仅在校学习的理论知识是远远不够的，比如主管呼叫你的名字时用有朝气的声音立刻回答，带上记事本快速来到主管面前，不用“做什么”“什么事”等同辈的用语回答，不闷声不响地走向主管，这些在学校岂能学到?如果不是这次培训，又什么时候才能知道?\_\_的工作方式教会我们完成一项任务需要的条件，完成什么、何时完成、何地完成、谁来完成、为什么完成、可选条件，再加上方式、多少、经费，一整套的方式方法，如同通往成功道路上的路标，让我们前进的路上少走弯路，少入歧途。

2、企业内的人际关系

从进入第一天起，我们的环境有了改变，我们的角色也得到了转换，而如何处理企业内的人际关系，也成了我们首先要考虑的问题，而这期培训恰到好处的教会了我们如何处理企业内部的人际关系。我们过的是群体生活，每个人也就不能完全是的个体，因此如何处理好人际关系，可以从三个方面去出发：对自己，最重要的是学会自我管理，多站在别人的立场考量事情，主动地去关怀别人、帮助别人;对上司，首先要理解他们的立场，有事情要先向上报，工作到一个段落，也要先向上司报告，提供情报，提出自己的意见，依上司的指示行事，不要在背地说上层主管的闲话;对同事，要学会用建议代替直言，提问题代替批评，让对方说出期望，诉求共同利益，顾及别人的自尊。我相信做到这几点的人，在企业中肯定如鱼得水，绝不会因为人际关系而烦恼。

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！