# 保健灸的心得体会5篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-24

*通过心得体会的写作我们是可以让自己的思绪变得更加灵活的，心得体会的书写能使自己的感受得到文字的记录，以下是小编精心为您推荐的保健灸的心得体会5篇，供大家参考。保健灸的心得体会篇1进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠...*

通过心得体会的写作我们是可以让自己的思绪变得更加灵活的，心得体会的书写能使自己的感受得到文字的记录，以下是小编精心为您推荐的保健灸的心得体会5篇，供大家参考。

保健灸的心得体会篇1

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二：产品渠道拓展后的总结

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了药品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路”。

三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四：自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议\_司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

保健灸的心得体会篇2

公司快三个月了,工作模式和状态也基本适应了，从一个护理人员的工作模式转变成了一种销售人员的工作模式,是一个漫长的过程.俗话说,隔行如隔山,这句话在我看来并不是说每个行业的专业性有多强，而是与此相适应的心态模式有多难转变，知识可以学，心态关乎到一个人的性格、价值观、人生目标，所以能不能在与之前完全不同的工作中寻找到支撑自己前进、激发自己源源动力的一个点非常重要。

离开医院，告别护士的工作是我一直以来的一个梦想，最终还是得偿所愿了，虽然过程有些曲折，所承受的压力也很大。原因很简单，一不喜欢熬夜，二从骨子里讨厌护士这个工作。做任何工作最重要的是，不说它能让你多快乐，至少不能让你多反感，否则这个工作你即使做下去也没法做好，同时苦了自己的心。有多少人一辈子从事着一项自己不喜欢的工作，原因无非几个：来着家里的压力;高薪的诱惑;习惯安稳害怕变动等等。但这些对于我来说都不是原因，我不怕压力即使因为工作会和家人吵架，我不求高薪只求快乐即使知道做本行工资会高很多，我不怕变动因为年轻没有什么不可以尝试，所以我选择了离开。这也就是说，我来康途最初的目的是为了逃避以前的工作。因为护士这行局限性很大，跟其他行业都几乎不沾边，来康途也是个偶然，当时的想法是，只要不做护士、不上夜班、不做酒店夜总会之类不正规的工作，其他我都愿意，即使再多困难。

进入\_\_的最初一个月，也就是培训通过后的第一个月，我一度很迷惘，因为工作性质和内容跟我想象的不太一样。而且一起培训的朋友一个一个地走了，让我觉得很郁闷。我也怀疑自己是不是选错了工作，但想想对护理工作的讨厌，我就坚持了下来，没有什么比让我回去当护士更痛苦的了，所以还有什么我不能坚持呢?

到了第二个月，基本上工作模式和内容我都习惯了，之前的不适应和挫败感虽然还有，但因为熟悉了的缘故，与此相对应的成就感增加了一些，这样就和之前的挫败感相中和，也就不那么难做了。但与此同时新的问题也出现了。我本身是一个重诚信、责任感很强的人，在产品销售的过程中，我尽可能地希望自己销售的产品能真正帮客户解决问题，但事实上并非尽如人所愿：

第一，大部分客户都是自身身体出了问题才想到用保健品，如何能在短期内用保健性的产品解决已经产生的功能性问题，是个难题，即使可以解决，也需要一个量变到质变的累积，而在这个过程中不愿意坚持的客户太多，与此同时产生的对保健品、对营养师的怀疑让我们对自身存在价值产生了一些质疑，对于这一类客户我也曾转变不过来，一度怀有很大的思想包袱，客户对我的信赖让我感觉责任重大，总觉得如果客户花了钱用了产品没效果会很内疚，这种感觉压得我透不过气来，但后来只要是我接手的客户我都会明确地告诉他这个产品对于他的问题的意义，或许有的客户会因此而犹豫是否购买产品，但更多的客户却因此而更相信我们，这样我觉得才是保健品行业发展到服务性质的一条长期发展、建立良性循环的道路;

第二，有些问题根本不是单靠保健品就能解决的，客户是盲目的不懂的，但我们是专业的懂得的，这个就需要我们怀有高度责任感的同时去处理好这个利害关系，比如一些细菌性炎症我们就有责任告知客户必须要应用抗生素消炎药才能解决，与此同时保健品可以作为辅助治疗促进炎症的改善，但有的销售人员为了能够卖出产品有意的隐藏了这一点，说只要服用我们的产品就一定能解决问题只是需要时间，这样一个不负责任的开始就酿造了一条越走越窄的路，这个就需要我们前端销售人员提高专业知识的同时提高职业素养;

第三，对于某些特殊客户，比如需要手术才能解决问题的，但客户不想手术于是四处试用保健品，这种情况我们还是要告知客户手术对于他的问题的重要意义，与此同时推荐给客户一些有利于其改善问题的产品;

第四，某些绝症客户，会抱着死马当活马医的态度服用一些保健品期望得到改善，这种客户其实并不期待保健品真正对他来说能起到多大作用，他们买的是只一种希望。这种情况，我们主要做的就是多关心客户，帮助客户树立信心、保持乐观的心态，这样这就好比癌症病人知道自己已经被下了死亡??书，但我们还是要不断告知其某某新闻又爆出某癌症病人因为心态乐观、意志坚强、坚持运动等多活了20多年或者到现在一直活着，这种情况虽然占极少数但我还是要提一下。

总体说来，工作中自己发现的问题和最终解决的办法就是这些，其他的关于客户挂电话、客户不理解之类的简单的问题，因为我比较能忍，基本不算是问题，主要是工作效率还有待提高，销售意识还有待加强。希望自己在接下来的工作中，能够学到更多，提高更多。

保健灸的心得体会篇3

20\_\_年上半年，我县妇幼保健工作在上级主管部门的大力支持和正确领导下，以贯彻实施《母婴保健法》为核心，开拓进取，加大了工作力度;以提高出生人口素质、保障生殖健康为重点;以为儿童妇女健康服务为宗旨，优化服务模式，提高了我县妇幼保健的服务本事降低了孕产妇死亡率、婴儿死亡率和出生缺陷率，拓宽服务领域，使妇幼卫生工作取得了必须成绩。现将20\_\_年妇幼保健站各项工作开展情景总结如下：

一、妇幼卫生重大项目工作进展情景

(一)规范农村孕产妇住院分娩补助项目，提高补助率。

在贯彻落实《自治区农村孕产妇住院分娩补助项目指导方案》(新卫妇发【2024】113号)的基础上我站制定了《若羌县农村孕产妇住院分娩补助项目实施方案》、《资金管理方案》及《住院分娩限价方案》成立了领导小组和技术指导小组，2024年10月1日该项目正式在我县启动并开始实施。实施过程中重点开展基层妇幼卫生项目工作：

1、加强妇幼专干对项目知识的培训，督促其在孕早期为孕妇宣传住院分娩的好处，以确保贴合政策的孕产妇及时享受政策补助。

2、动员各乡镇卫生院不断加大对项目的宣传力度，使党的这项惠民政策家喻户晓，努力提高全县项目补助率。

截至三月底我县农村产妇181人，享受补助113人，补助率达62.4%。补助金额约5.65万元。

(二)阻断艾滋病母婴传播工作

按自治区《预防艾滋病母婴传播工作实施方案》的相关要求，制定了以分管副县长为组长、相关部门负责人为成员的协调领导小组和技术指导小组，加强制度建设，制定了项目工作实施方案，建立了“逢孕必检”的工作机制。并按“实施方案”要求因地制宜的紧紧围绕婚前保健人群、孕妇及产妇等目标人群，开展了如下工作：

1、健康教育工作。

利用各种卫生宣传日、电视、广播及保健门诊大力宣传“预防艾滋病母婴传播”知识。发放各种宣传册、画报、宣传单等资料，经过县、乡保健服务单位发放到孕产妇手中，向孕产妇传递艾滋病母婴传播知识和信息。

2、供给自愿咨询与自愿检测服务。

——20\_\_年上半年hiv免费咨询212人，孕期hiv抗体检测129人，孕期梅毒检测127人，乙肝检测126人。

(三)农村孕产妇增补叶酸预防神经管缺陷项目

按照自治区的要求，我站制定了《若羌县增补叶酸预防神经管缺陷项目管理方案》同时成立了《若羌县增补叶酸预防神经管缺陷项目技术指导小组》。县妇幼保健站妇幼保健科作为全县项目技术指导核心。同时开展了以下工作;

1、加强项目的宣教工作。

加强项目宣教是“增补叶酸预防神经管缺陷”项目的重要资料。我站经过采取宣传栏，印发宣传资料以及利用电视等形式宣传准备怀孕农村妇女及孕早期妇女补充小剂量叶酸的好处及领取叶酸的程序。经过宣传提高了准备怀孕妇女对于孕早期服用小剂量叶酸知晓率。

2、加强妇幼专干对项目知识的培训，要求对辖区内的待孕妇女进行摸底造册，并组织发放小剂量叶酸片，做好发放登记及信息上报工作。

大力宣传小剂量叶酸增补相关知识，提高待孕妇女的优生优育的意识，尽量为减少新生儿神经管畸形出生缺陷的发生做好预防工作。截至五月底全县共发放待孕妇女及早孕妇女251人，发放叶酸片753瓶。

(四)新生儿疾病筛查

按自治区《新生儿疾病筛查项目工作实施方案》的相关要求，我站制定了以分管副县长为组长、相关部门负责人为成员协调领导小组和技术领导小组的实施方案。此项目工作在我县已正式实施。今年上半年在我站免费咨询新生儿疾病筛查相关知识的有159人，筛查新生儿疾病0人。

二、妇幼保健工作

(1)孕产妇系统管理

20\_\_年上半年三乡一镇产妇总数228人，活产数228人，产前建卡数224人，建卡率98.2%;，产前检查219人，检查率96.1%;孕早期检查109人，孕早期检查率47.8%;产后访视195人，产后访视率85.5%;住院分娩226人，住院分娩率99.1%;，高危产妇17人，住院分娩17人，住院分娩率100%;孕产妇死亡1人。

(2)儿童系统管理

儿童保健严格实行“4.2.1”体检制，重点加强对0—3岁儿童系统管理，儿童“四病”的防治及学龄前儿童体检工作。三乡一镇0—7岁以下儿童数为2301人，5岁以下儿童为1795人，3岁以下儿童为1256人，3岁以下系统管理896人，系统管理率71.3%;5岁以下儿童死亡5人，5岁以下死亡率21.9‰;今年4月初我站在县幼儿园的配合下开展了学龄前儿童体检工作。实查616人数，检查出佝偻病患儿84人，体弱儿19人，对体弱儿全部进行了专案管理。并给予健康指导。

(3)加强出生医学证明发放管理工作。与公安部门密切配合，坚持持《出生医学证明》入户，提高了《出生医学证明》发放率和管理率，上半年共办理出生医学证明45人。

三、加强项目培训，提高人员素质

为了加强基层妇幼保健人员的工作本事及业务水平我站进取开展培训工作，于2月14日-17日举办一期妇幼卫生项目培训班，参加人数30人。进一步加强了基层妇幼卫生专业人员对孕产妇产前、产时、和产后的保健服务以及重大公共卫生项目工作。

四、加大了项目宣传力度

为确保我县妇幼卫生项目工作能顺利开展，我站除继续采取用宣传栏，印发宣传资料以及和利用电视宣传等形式，宣传农村孕产妇住院补助优惠政策、预防艾滋病母婴传播、新生儿疾病筛查、农村妇女叶酸增补预防神经管缺陷4大项目，我站还于20\_\_年年初开通智能信息平台，利用发放信息息来加大我站各项工作宣传力度。进取参加红十字会组织的健康知识讲座免费义诊活动。我站还利用各种宣传机会，开展咨询、宣传服务。2月14日我站工作人员到铁干里克乡回族村进行入户宣传，共计宣传两次，发放宣传材料150余份。3月17-18日我站工作人员利用各级干部赴基层转变作风活动，到吾塔木乡依格孜吾斯塘村及若羌镇文化社区包联户家中进行应对面宣传，发放了宣传资料共计70余份。往政府网站上报信息10余篇。我站将会进一步加大宣传力度，普及保健知识，提高育龄妇女保健意识。经过宣传进一步提高了农村孕产妇对住院分娩补助政策的知晓率。

五、不断加强业务学习提高服务质量，拓宽服务领域。

进取组织参加自治区卫生厅和州卫生部门组织的各项业务培训班，于20\_\_年5月16日-18日安排儿保科和妇保科各一人参加自治州疾控中心举办的艾滋病扩大检测培训班，20\_\_年5月21日-25日安排妇保科及检验科人员参加自治区妇社处举办的预防艾滋病、梅毒和乙肝母婴阻断传播工作专题培训班。站领导还支持大家自学并鼓励单位职工继续教育提升学历和自身素质。并组织大家每周四的团体业务学习，大大提高了业务人员自身的技术水平。

经过半年来的共同努力，我县的妇幼卫生工作有了较大的发展，并且取得了一些好成绩，这都离不开各级领导的关心和支持。我们决心在今后的工作中要坚持以贯彻落实《母婴保健法》为核心，进一步推动妇幼卫生工作的全面发展。要依法加强妇幼卫生管理，提高妇幼卫生工作水平，放开发展，强化管理，提高整体素质，为全县妇女儿童供给更方便、更优质、更温馨舒适、更全面周到的服务，为我县的妇幼保健事业做出更大贡献，使我县的妇幼卫生工作上一个新的台阶!

保健灸的心得体会篇4

通过校自律会举办这次夏季养生与保健活动，我学到了很多，也体会到了很多。对夏季的饮食、作息、保健等方面的问题也有了更加深入的了解。例如：夏季天气很热，各种细菌滋生非常的快，所以食物放置时间不宜过长。

还有夏季应以清淡的食物为主，不要吃太过油腻的食物，这样不但对胃肠是非的不好，也不利于消化，而且容易上火。我们的作息时间也应该相应有所改变。冬季天冷，同学们没有早起的习惯，但是夏季我们应该早点起床，去外面呼吸新鲜的空气，清醒头脑，然后如果可能的话，中午可以小憩一会，这样一天的精神状态都会十分饱满，也能以更加充沛的精神状态投入到学习中去。万物在沉睡了一冬之后复苏，我们也要多参加锻炼增强我们的体魄。

作为一名大学生——祖国未来的栋梁，我们不但要有好的成绩、高尚的人格、我们还要有健康强健的身体。相信大家在参加这次的活动以后，一定会收获很多，这样活动的目的就达到了。好的生活习惯塑造好的身体，希望通过这次活动让大家每天都有一个饱满的精神状态，夏季养生保健让我们共同健康成长。

保健灸的心得体会篇5

前期主要是产品知识的学习，进入x月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的诊所，去了一些医院，药房，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

诊所及药房拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店。总体而言，顾客消费力强，但对药品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对药品不了解，对药品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司。所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端药品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了工惠大药房的采购，工惠大药房在昆明有三家店，主要经营广告药品和药品，价位主要在100到400的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了小西门康源大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了\_医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了\_\_医疗保健用品有限公司，对方在\_x街家乐福一楼有专卖店，主要经营药品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100-400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有药品专柜，所以后期会继续跟进。

总之九月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔.卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己!

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！