# 最新手机培训心得体会总结 手机培训心得体会(实用11篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-11-23

*我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。手机培...*

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**手机培训心得体会总结篇一**

手机已经成为现代人生活中不可或缺的一部分，它不仅是我们的沟通工具，还能帮助我们进行各种活动。然而，很多人只是用手机进行基本操作，对于手机的其他功能并不了解。为了充分发挥手机的潜能，我参加了一次手机培训课程。通过这次培训，我对手机有了更深入的了解，同时也体会到了手机在生活中的重要性。

首先，培训课程让我对手机的功能有了更全面的认识。在过去，我只是用手机打电话、发短信和上网，但原来手机还有很多其他的功能。通过培训，我学会了如何使用手机拍照、录像，以及如何下载和使用各种应用程序。现在，我可以随时随地记录美好的瞬间，并通过应用程序进行日常活动的便捷。

其次，培训课程让我意识到手机在工作中的重要性。在过去，我从未考虑过手机在工作中的应用，我只是把它当作一种娱乐工具。然而，通过培训我了解到手机可以作为一个办公工具，它可以帮助我们管理时间、处理文件以及与同事和客户保持联系。现在，我可以随时查看邮箱、利用手机软件进行文件编辑和处理，这为我节省了大量的时间和精力。

此外，培训课程还让我认识到手机在学习中的重要性。在过去，我从未想过用手机进行学习。然而，通过培训，我了解到手机上有许多教育应用程序和学习资源。现在，我可以通过手机随时随地进行学习，不再局限于传统的学习场所。手机不仅为我提供了更广阔的学习空间，还能让我根据自己的节奏进行学习。

最后，培训课程让我认识到手机使用的注意事项。在过去，我对手机使用的安全问题并不关注。然而，通过培训，我了解到手机上的个人信息和数据容易被攻击者窃取。现在，我明白了手机的许多安全措施，比如设置密码、使用防病毒软件和不随便点击链接。这样，我可以更好地保护自己的手机和个人信息安全。

总的来说，手机培训课程让我对手机的认识有了很大的提升。在过去，我只是将手机简单地当作通讯工具和娱乐工具，而现在，我认识到手机在工作、学习和生活中的重要性。通过学习手机的各种功能和应用，我能更好地利用它，并且注意手机的安全。现代人离不开手机，而通过手机培训的学习，可以让我们更好地理解和使用手机。

**手机培训心得体会总结篇二**

时光匆匆，转眼间已经离开xx市场10天有余了。回首xx市场，有太多的辛酸苦辣甜。我可以对xx市场说：“谢谢你让我更快地成长!” xx市场的三个月是我学习东西最多的三个月。我有时感觉我就是一棵小树，每天都有枝条被修理，虽疼无怨。客观地讲，在工作及生存方面我都受益匪浅。

工作方面：

我对终端造势有了更加深层次的了解。我们以前作快速消费品只讲究陈列。所以我在终端布置维护上面非常重视，做得也比较到位。但是在人气提升方面不足。以前听其他区域经理讲“搅和市场”，我不明白其中的真谛。通过5.1和5.17我可明白了“搅和”的妙处。5.1那天办事处经理领着咱们的10个漂亮临促到xx商场去了，其中有4个临促拿着已经录好口号的扩音器，有举牌的，还有发dm的。商场的那些经理也都高兴得手舞足蹈的。其实所谓“搅和市场”一是给顾客看的，二就是给经销商看的。那天我品牌在该商场的销量真是疯了一样。平时办事处经理总是告诉促销员对外宣传我品牌的销量如何如何好!卖两个说四个!不少商家和店员都非常高看我品牌。办事处经理在与经销商谈话是总说谁谁做托普赔了多少，谁谁做xx赔了多少，xx听说也不景气，我品牌有多么稳定等等，某某商家如何支持我，赔钱卖机器来支持我们我品牌。效果真的很好!真是假作真时真亦假，无为有处有还无!这都是终端造势吧?!

通过对市内的观察和思考，我渐渐明白了外县工作的突破口。决胜在终端，终端看零售。一台手机的成功销售需要两个力，一个是拉力，一个是推力。拉力就是广告效应。我们能做的就是终端形象的建设。所以我每到一个外县经销商那里的第一件事就是和负责人一起拿尺到处量，做一切有效的形象。终端最有效的维护者是谁?促销员!没有促销员的上促销员，有促销员的加强其终端形象维护意识。

在促销员招聘方面我也是长了见识的。xx商场的零售量的迅速飙升得益于一个促销员。她与商场的关系非同一般，她不像有的促销员那样沦为“店员”，而是她周围的人都帮助她销售我品牌。她的销量直线上升。看来找个能让经销商支持的促销员实在是上上策。

办事处经理在处理乱价方面也是高手。一方面大张旗鼓地制定各个直供机型的最低零售价，说谁也不可以乱价，否则以差价为额度进行罚款。另一方面实施的过程中乱价依旧。不过除了自家促销员由于客源被抢而抱怨外，商家基本没有意见。为什么?因为每个商家都有2-3款包销机型，有钱赚的。

在资源分配方面办事处经理对我说，新机型上市之前拿着机模都各家去转，只谈机器功能价位，不谈进货。看商家的反映。根据公司的相关政策指导从中选出一家作为1-2个月的包销商。事先讲好，若销量不好或者公司强烈要求，则一个月后直供。

在拱门帐篷等终端物料的分配上，办事处经理始终坚持一个原则：谁支持我，我支持谁。xx是压货大户，每次他门前的我品牌物料最多。当有的经销商要的时候，办事处经理就说，谁谁早已经找我定完了，下次。

办事处经理始终给经销商一个感觉：你家并非不可或缺。压货的时候，办事处经理到经销商那里说，你家什么什么没有了，进多少多少台。经销商很少有直接回绝的。于是办事处经理撤退，告诉我去盯款。他说这样有两个好处，一告诉经销商我办事处经理不指你出菜，如果办事处经理亲自去盯款就跌份了;二，建立我和经销商沟通的平台。办事处经理同时嘱咐我，经销商的钱是有数的，谁抢到就是谁的。另外，未防止夜长梦多，市内所有的经销商打款我要跟着一起去。打款、定单、记录一定要干净利索。有的时候压货需要促销员在商家耳边先吹两天风，然后我们再去谈货。

外县我跑地很勤，部分商家当时都同意进货，但就是迟迟未动。后来在我几番催促下打款了，但是进货量未达到预期效果。有一次，办事处经理对我说：“你信不信，你跑一趟，不如我的一个电话。你今天去拜访一个外县的经销商，他晚上会给我来电话说你来了，并问政策，问可行否。”是呀!我深知在xx市场工作两年的办事处经理的一句话胜过刚到两个月的我的一天劳作。运筹帷幄之中，决胜千里之外。

在治理经销商方面，办事处经理也是手法犀利。xx商场4、5月份的进货和零售都十分可怜，态度不积极。我请示办事处经理。办事处经理说开新户。新户开了，该商家炸了!当时就差骂人了。我当着办事处经理的面按事先想好的话说：你连续两个月进货太少，我月月开基本工资，办事处经理天天训我，这是无奈之举。办事处经理这时出来圆场，说两句我不易，然后给商家吃定心丸。两天后，商家主动给我打电话说要进货。办事处经理说了一个字“贱”!哈哈!太有意思了!这就是配合的乐趣!

那三个外县办事处经理从不直接插手，他说，他插手我就不好开展工作了!

整个xx市场地区，从盯款、打款、核库、报表、申请、终端、活动到接发货全有我来执行，虽然一天很累，虽然并未十全十美，但我充实，我为分公司卖命。现在这些我都拿得起也放得下。

**手机培训心得体会总结篇三**

手机已经成为了现代人生活中不可或缺的一部分，它不仅仅是用来通话和发短信，更是一个集娱乐、学习、工作为一体的智能设备。然而，许多人在使用手机时仅仅停留在表面上，对于手机的各种功能和应用了解不够深入。因此，我报名参加了一个手机培训课程。下面，我将分享我在课程中的学习心得。

首先，在课程的第一部分，我们学习了手机的基本功能和操作。这部分内容包括拨打电话、发送短信、设置闹铃等。虽然这些功能使用起来很简单，但是通过系统的学习，我才真正了解到手机的各个按钮和功能的用途。比如，我之前根本不知道手机屏幕上的按键是可以自定义的，现在我可以根据自己的需求设置各种快捷键，非常方便。

其次，在课程的第二部分，我们学习了手机的拍照和摄像功能。我们通过实际操作，掌握了如何调整光圈、快门速度和ISO值等拍照参数，以及如何拍摄美丽的风景照、人物照和微距照片。我之前只是简单使用手机拍照，而且拍摄出来的照片色彩不鲜艳，清晰度也不高，现在有了这些技巧，我可以拍出更加专业的照片了。

然后，在课程的第三部分，我们学习了手机的应用软件和互联网功能。我们了解到手机可以下载各种应用软件，比如支付宝、微信等，这样就可以通过手机进行支付和聊天了。我之前并不了解这些应用的使用方法，但是经过课程的学习，我已经能够熟练地使用支付宝进行转账和缴费了。而且，我们还学习了手机上的浏览器和搜索引擎的使用方法，这样就可以随时随地获取信息了。

最后，在课程的第四部分，我们学习了手机的节能和安全知识。手机的电池寿命如果不好，就会导致手机使用时间缩短，我们学会了如何延长手机电池的寿命，比如关闭一些不必要的背景应用程序、降低屏幕亮度等。同时，我们还学习了如何保护手机安全，比如设置密码、安装杀毒软件等。这些知识对于保护个人信息和手机的安全至关重要。

通过这次手机培训课程，我不仅仅提升了对手机功能和操作的理解和掌握，更重要的是，我意识到手机作为一种工具，它具有更多的可能性和用途。我可以利用手机进行学习和工作，通过手机的拍照和互联网功能，我可以记录生活中的美好瞬间并与他人分享。手机不仅仅是一个工具，更是一个将人们连接在一起的纽带。

综上所述，手机培训课程让我充分认识到了手机的重要性和多功能性。通过系统的学习，我对手机的各种功能和操作有了更深入的了解和掌握。同时，我还学习到了手机的节能和安全知识，这为我更好地保护个人信息和延长手机使用寿命提供了指导。我相信，通过不断学习和探索，我会在手机的世界中发现更多的惊喜和可能性。

**手机培训心得体会总结篇四**

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销，“dell”新品牌，因为“dell”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“dell”及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这是我实习的第四个阶段。主卖“dell,联想”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

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，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱;。

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细;。

(4)售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

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?信奉在哈佛广为流传的一句话：ifyoucandreamit,youcanmakeit!

**手机培训心得体会总结篇五**

十一月份，我经朋友的介绍，来到oppo公司做兼职。在这两个多月的实习期所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。

实习实践刚开始，oppo业务员就给我分配了一个任务：临促就是临时的促销员，工作内容就是负责在外面发传单推销我们的手机产品。说难也不算是太难，说易又不容易。也许是因为从学校到社会的\'大环境的转变，使我们觉得身边接触的人完全换了角色，所以相处之道自然而然就有所不同。学校里同学间的和谐融洽与社会上商业人士之间的商业关系形成了大大反差。在这样的转变中，我们可能会彷徨，迷茫，或者长时间不能适应新环境。也许我们会看不惯企业之间残酷的竞争,尔虞我诈，甚至于无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候都在觉得自己没有受到重视，甚至觉得所干的只是一些无关重要的杂活。因此，想到自己被遗弃，我们本身就以颓废的工作态度对待每一件事情。但我明白万地高楼平地起的道理，我不允许自己这样。

在实践的这段时间里，我忙着推销oppo手机，帮搭宣传手机做活动的帐篷，做宣传海报，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，要很自觉的做一些你工作以外但却是你力所能及的事情，例如店里清扫，在学校里老师会分配好，你才会去做。在工作中，你就要自觉的去做，真正融入公司，这样也会得到别人的肯定和好印象。做的每一件事都要尽力做到最好，效率也要很高，所有的雇主都一样，他们更喜欢用同样时间却做更多事情的人，所以工作效率高，会得到别人很高的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为了取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。当然，无论是在学习还是工作中都存在着竞争，我们一定要再竞争中不断学习别人先进的地方，还要不断学习别人怎样做人，办事，综合起来，使自己提高。记得老师曾经说过其实大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。而走进社会，接触各式各样的人，客户、同事、上司等等，关系复杂，但总是要硬着头皮去面对。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”这是我实践中最大的感受。有了认识，就要努力去贴合自己标准，这是我一直以来一直警戒自己的。因为知道自己学校里的知识远远不够社会的标准，所以我很努力的克服一切。就这样，我慢慢的克服了很多心里障碍，起初业务生疏的我，在最后也能很流利的介绍产品的功能，特点，性价比等，也得到了店长及同事的认可。

**手机培训心得体会总结篇六**

作为一个新时代的年轻人，手机与我们的生活息息相关，几乎成为了我们身边必不可少的伙伴。而作者也意识到，手机的功能日新月异，掌握好手机的使用，对我们的生活和工作都有着极大的帮助。因此，在网络上找到了一家手机培训机构，经过一段时间的学习，深感手机培训的意义重大，为此特地写下这篇主题为“手机培训的心得体会”的文章，分享自己对于手机培训的思考和认识。

随着科技的发展，手机成了我们生活中必需的物件之一。手机的功能已经越来越多，我们经常可以看到各种类型的APP出现在我们的手机上，可以满足我们的各种需求，例如：购物，教育，游戏等等。但是，大多数人却仅仅是把手机当做市场上一款普通的产品，极少有人会去了解和掌握手机的实用功能。手机培训则可以帮助我们解决这一问题，它可以使我们更全面地认识并掌握手机的用法，让我们可以更好地利用手机来提高我们的效率和生活品质。

手机培训机构有很多优势。首先，手机培训的科学性和系统性，使得我们可以循序渐进地学习各种手机功能。机构雄厚的技术力量和资源保障，让我们可以学习到最新的、最专业的技术内容，从而让学员拥有更高的知识水平。其次，因为手机培训机构教学内容有针对性，可以针对不同的年龄和经验进行讲解，这样就使得老年人、初学者或者高级用户都可以在这里找到自己需要的知识。此外，培训过程中，同学之间的互动和交流，也能让我们更好地了解手机文化，掌握手机的实用技能。

我们可以将手机培训的使用场景分为两种。一种是针对个人的，即可以让我们更好的使用手机；另一种是针对企业的，即可以让员工更快速、更高效的熟练掌握手机的应用技能，提高工作效率。例如，对于销售，学习如何提高销售额，进行客户管理，拓展客户很重要；对于生产部门，学习如何及时处理生产过程中出现的问题、学习如何制定生产计划和生产安排也很重要。

通过手机培训，我学到了很多实用的技能和知识，掌握了各种手机操作方法。比如，我了解了如何使用微信、支付宝等手机应用，如何更好地利用信息化手段和互联网进行实时信息业务处理等。同时，我也获得了很多课外知识，比如安全知识和隐私保护知识等。除此之外，课堂交流也给了我很多启示，让我更好地了解了手机文化，提升了学习能力。

第五段：结语。

手机培训它与我们的行业密不可分，学习它可以提高我们的工作效率，拓宽我们的知识领域，提升我们的生活质量。同时，手机培训也是一个自我提升和自我追求的过程，可以使我们更深入、更全面地了解和掌握手机知识。在这个信息时代，手机成为了我们身边的无形助手，掌握好手机技术，在未来的工作和生活中将有着更大更广的作用。

**手机培训心得体会总结篇七**

也许人生就是一个不断播种与收获的过程。而这次我有幸参加了智能手机培训就是一次很大的收获，经过此次智能手机培训，我想我们每一位学员都受益匪浅。对于我个人而言，这次培训首先让对智能手机有了进一步的了解；其次使我在开展工作服务客户的技术水平上更上了一个层次；然后从中我也找出了许多我在智能手机业务推广等相关方面不足之处，发现了不少问题也改正了不少问题；最后这次培训活动不但让我们更了解智能手机还充实了我们的业余生活，使得我们的业余生活更加丰富多彩。

这次培训单位给我们搭建了一个很好的学习平台，老师讲课条理也相当清楚，环环相扣。引用的案例，生动且一针见血，恰到好处。学员们也听的相当认真，关于这次智能手机培训的内容，联系到我们实际工作中去我也有自己的心得体会。

自从上个世纪末叶，当时手机巨头摩托罗拉推出第一款名为天拓a6188的智能手机后，智能手机行业蓬勃发展，时至今日，智能手机品牌已是百家争鸣，其普及率相当之高，而用户数量还在已惊人的速度增长。智能手机不但具备，普通手机的电话短信功能，还融入了掌上电脑的功能不但可以上网冲浪，更能办公娱乐，例如手机qq，手机百度，手机微博等等手机应用早已被普及。由此可见，智能手机已经成为我们生活中一个不可缺少的部分，重要性也日益显著。

然而智能手机品牌的多样化，导致其技术的多变，例如手机系统就有苹果公司的ios系统，谷歌公司的安卓系统，诺基亚的塞班系统等等。所以对一般老板姓而言了解一款智能已经相当费时费力，如果频繁更换手机且使用不同品牌那么就会相当繁琐。而对于我们在开工作时也会遇见一些客户对于手机不了解的求助，例如客户需要下载安装某个应用软件，客户需要了解哪里设置密码，设置网络参数，如果使用彩信等等。且不同的客户可能使各种各样的智能机，不同智能手机的系统不同，操作方式等等都大不相同，所以对于智能手机的了解也是我们日常工作中必不可少的。

为了能更好的开展工作，推广智能手机的相关业务，我们必须要了解市场上比较多见的智能手机的操作。但在实力工作中，我曾遇到有顾客向我求助，她的苹果手机无法接受到手机报。开始我为她检查手机，一切都正常，可以上网，信号也有，唯独不能收到手机报。后来经过研究发现手机报属于彩信，而苹果手机接受彩信必须在其蜂窝数据中设置然后重起手机才可以接收。从这件事中我们不难看出我自身存在的缺点，也体现了对智能手机的了解的重要性。

所以这次智能手机的培训不但普及了我们对智能手机的了解，从另一个角度来说更是提高了我们的业务能力，专业水平。感谢单位可以给我们这么好的一次学习提升机会，让我们发现问题解决问题，在行业中始终保持先进。

**手机培训心得体会总结篇八**

如今，手机已经成为我们生活中的必需品。而随着科技的不断发展，手机的功能越来越强大，已经不再仅仅是一个通讯工具，而是一个全能的工具。因此，对于我们都有必要掌握手机的技能。

第二段：为何需要手机培训。

随着各种应用程序的不断发展，我们对手机的要求越来越高。掌握更多技能意味着我们可以更好地利用手机解决问题。在这种情况下，接受手机培训变得更加迫切。

通过手机培训，我们可以获得掌握各种技术的机会，并学会更好地应用它们。这意味着我们能够解决各种问题，并更好地利用现代科技来提高我们的生活质量。

手机培训也带来了挑战。由于技术的发展速度很快，我们必须跟随潮流，尽可能地学习新技术，以便保持竞争力。此外，由于手机的使用需要在不同领域应用，因此我们还需要不断学习和磨练自己的技能。

第五段：结论。

通过写这篇文章，我认识到手机培训是我们需要关注的事情之一。不管你是想利用手机商业领域中的机会，还是在日常生活中运用它，了解手机的技术将积极地帮助你。现在就开始学习吧！

**手机培训心得体会总结篇九**

通过手机培训，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务，在此分享心得体会。下面是本站小编为大家收集整理的手机。

欢迎大家阅读。

在过去的这个假期应该是我到大学以来最难忘的一个假期了，因为我经历了以前的假期生活中从未有过的体验和实践，因为这个假期让我体验到了成为一个社会人的艰辛，也让我深深的体会做销售的艰辛与磨练，但是我也在这次的实践中学到了很多和成长了好多。

在这个假期刚刚开始时我和同学们约起来想要找到一份与我们所学的专业有关的工作做，可是经过了对酒店和旅行社的询问后我们的计划没有实行，但是这一切也没有打灭了我的决心，因为我觉得每次假期我们都只是回到家里帮忙做点家务活以后就无所事事，只能在家里面做无聊事对于我们大学生来说是没有意义的，我觉得我还是留在学校，离开父母的支持与帮助，然后靠自己的能力去找到一份工作，并且把那份工作给坚持下去是十分有必要的。所以我决心要留在学校，并且找到一份工作，最后把这份工作给坚持到底。皇天不负有心人，我在刚考完试的那天在街上四处寻找打工处时就在全球通信城的门口看到了一个招聘告示，我打通了那个电话，里面的人通知我说明天两点钟过来办事处进行面试，于是这通电话也给了我和我的同学们希望，第二天我就叫上了他们和我一起去面试，我希望我们都能面试通过后有一份工作，并且大家都留下来互相照应。

一、面试。

这次面试是我见过最特殊的一次，因为以前在学校里的模拟面试都只是模拟，与现实还是存在着很大的差别的，并且这次面试我们的是一个很厉害的人物，他的面试就让我产生了一个念头，我能跟着他混，一定能学到很多的东西。他的面试确实很经典，他给我的第一印象就是一个在校就读的大学生，我想他一定是哪个老总他儿子或弟弟来玩他的电脑，可是在我眼前的这个黄毛小子居然就是管理和培训我们的金立手机楚雄市区的业务(也就是行业内人事所称的“老大”)。他首先让我们自己自愿的起来做。

自我介绍。

他问到谁要第一个做自我介绍时我突破了自己我勇敢的做了自我介绍他点点头让我过去他的桌子上把我的联系方式、姓名等留下他又问到第二个呢?我叫我老同学起身做完自我介绍第一轮的人有十多个他最后只留下了我和我老同学两个人。当我们的第一轮面试过后又来了二三十个人进来进行面试他用了很多很经典的折磨人的面试方式在我们身上最后在那四十多个来面试的人里他只留下了我们七个人。我的同学们全部被他淘汰了和我们同路来的只有我和我老同学是幸存者我和我老同学能一直经历他的面试磨练的一个原因是因为我们听不起他说的一句话就是“你们师院的学生就这么一点水平啊?”我觉得即使不能留下也不能丢我们师院的脸我们师院学生的水平不是说有限就有限的第二个原因是像他说的我们是他选出来的精英他不会看错人。在面试过后我觉得让我感到安慰的不仅是我们是幸存者而是他在面试过后用了很肯定的语气说：“在今天的面试中我最满意的是杨梅和庄云凤他们是比较适合销售的你们如果连销售都做得很好那么以后在社会上也就没有什么是做不好的。”

二、培训。

当我们经过了他算得上是十分残酷的面试后，我们留下来的七个人要面对的就是他所谓的魔鬼式的闭封培训式修炼。培训的第一天他叫我们做的第一件事就是学会我们的队歌《中国人民解放军军歌》，我现在都能一点不误的把整首歌唱下来“向前、向前、向前，我们的队伍向太阳……”，因为这首歌是从那次以后的每次我们培训和开会都要唱的，不过说实话我对那首歌从很反感到了喜欢，因为它确实存在着一股力量。他教我们唱队歌，然后又给我们小组起了个名字叫“超级突击队”，我就好像成了大家默认的队长。有时会感觉怪怪的，感觉自己像特工，不过在劳累之余我们确实学到了很多。他教了我们很多，他不仅仅让我们认识和熟悉了金立的很多款机子，他也让我们认识了金立这个品牌和团队，他让我们感觉到了成为金立团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天下午我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不同的，尽管我们经过了四天的培训，但是那天下午我们一台机子也没有卖出去。

三、走上工作岗位。

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，但是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是可以的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个全球通信城的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子达到两台以上的，而我们却做到了，而且那天连大店里都卖不过两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。第二天的工作安排还是和第一天一样，我和我老同学合作还是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，但是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一起在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情况也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，我们队的队员只剩下了我和我的老同学。后来的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

四、感悟。

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸只有我们经历过的人才会知道。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，但是后来还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，但是我们也在做一个“缤纷夏日，畅享金立”的学生特惠季活动，这个活动一来是推动金立手机的畅销，二来就是将金立手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

对于我来说，我觉得这次假期我确实学会了很多，毕竟走进了社会和我们在学校里会有很多的差别。在学校里会有老师和同学的帮助，但是在社会上很多都还要靠自己，但是有时候只要你真心待人也会交到很多的朋友，也会有这些朋友帮你，当然也会经历被别人从背后捅一刀的痛苦，但是再怎么说，我不能否认的就是经过了这个假期我确实长大了很多。

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫!一语道销售以成绩论英雄的本质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么?我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

我认为：对于销售，自信、态度、专业知识、技巧，一样都不可以少。

自信乃成功的一半。

手机销售心得体会5篇心得体会，学习心得退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

下面这个故事很能说明自信的重要。

一天美国总统克林顿和他的妻子开车去游玩，半路没有汽油了，于是到一个加油站加油，第一夫人惊讶的发现，自己曾经的初恋情人现在正在加油站做一个加油员，克林顿总统微笑着对他的妻子说;“要是你嫁给了他，你现在就不是总统在夫人了”第一夫人坚定的回答：“如果我嫁给了他，你现在就是不是总统了!”

我们不禁对这个这第一夫肃然起敬，是啊，人家当之无愧这个第一夫人，不会因为先生是一个总统，是世界上最强大国家的总统而感到自己只是陪衬，只是妻凭夫贵，而是强悍的认为军功章里也有她的一半。天啊，这就是自信的力量，这就是我们伟大的女性自立自强的体现，这就是软实力，也是人格魅力。

接下来我们要讲的是态度。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱!

你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。

积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

我们是卖手机的，对于手机的功能一定要熟悉一定要精通。在日常的工作中经常发现有很多同事连诺基亚手机的盒子都不会装，手机电池也不会分，像诺基亚，有相当部分同事都不知道有4c，5c的电池，你把4c的电池装到5c的手机里面是可以用，但是你把5c的电池装到4c的手机里面是不可以用的，把4c的电池装到5c里面卖了之后就等于是少了一个电池，造成分摊，这个经常发生。许多新入职的同事总是迫不及待的问我应该怎么卖机，当然想卖机是好事，但是你连一些基本功都没有掌握，就让我去教你销售技巧，那样只会富害了你自己，只会导致实际销售过程中手忙脚、丢三落四、漏洞百出，让顾客认为我们不够专业，购买欲望大打折扣，就算到最后给你买了手机，价钱也是可想而知了。为什么我们的万能充可以卖到15块，而且总是卖到断货?别人卖5块钱一个却总是卖不出去?为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的，但是太阳城可以卖到15块，15块还是330ml的，份量少一半，价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

所以我真的很希望名位同事要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对公司失去信任，直接导致顾客流失。

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得。杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客?就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白。

的技巧。

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销气氛。

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛?除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

心态决定行动。

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

运用人性的弱点。

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

要学会询问。

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是?”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

“第三者”是阻力也是助力。

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

四、帮助顾客做决定。

在最后要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时(今天)就是最好的机会。

整个\*\*市场地区，从盯款、打款、核库、报表、申请、终端、活动到接发货全有我来执行，虽然一天很累，虽然并未十全十美，但我充实，我为分公司卖命。现在这些我都拿得起也放得下。

。

**手机培训心得体会总结篇十**

好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

在最后要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时（今天）就是最好的机会。

销售人员需要清晰的知道，无论你怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。

无论你怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应该是：“是的，只要我跟您说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。

综合以上问题，门市人员可以通过观察顾客的谈吐、穿衣打扮、职业类型来判断顾客的收入水平，判断他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说平时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧！

**手机培训心得体会总结篇十一**

第一段：引言（介绍oppo手机培训的背景和目的）。

在科技快速发展的当今社会，手机已经成为人们生活的必需品。作为人们生活的一部分，手机的功能和性能需求不断增加，手机市场的竞争越来越激烈。为了提高员工的专业技能和服务质量，公司组织了一次oppo手机培训。本文将分享我参加oppo手机培训的心得体会。

第二段：培训内容和学习方法（介绍培训内容和学习方法）。

oppo手机培训内容丰富多样，从oppo手机的产品知识、推广技巧、售后服务等方面进行了系统的讲解和培训。除了课堂学习，我们还通过观看相关视频、阅读资料等方式深入了解和掌握oppo手机的特点和优势。此外，培训设置了讨论和互动环节，让我们更好地理解和运用所学知识。

第三段：学习收获和技能提升（介绍培训对个人的影响）。

通过参加oppo手机培训，我对oppo手机产品有了更深入的认识。以往只是使用者的我，现在可以根据用户需求和特点为他们推荐合适的oppo手机型号和功能。同时，培训的告诉我们如何提供优质的售后服务，从而增强了我们解决用户问题的能力。这些知识和技能的提升将帮助我更好地满足用户需求，并提高自身的职业竞争力。

第四段：团队协作和交流开拓（讲述培训对团队的影响）。

培训期间，我们参与了各种小组讨论和团队游戏，旨在培养我们的团队合作能力和沟通能力。这种团队合作的培训方式不仅提高了我们的技能，更增强了团队凝聚力和协作意识。在模拟的售后服务场景中，我们学会了如何与团队成员密切合作，共同解决问题。这种团队协作和交流的开拓不仅对工作有帮助，也对个人成长产生积极影响。

第五段：总结（总结培训的意义和影响）。

通过参加oppo手机培训，我不仅提高了自己的专业技能和服务意识，还增强了团队合作和沟通能力。这次培训的经历对我来说是一次难得的机会，我深刻体会到提升自我对个人和团队的重要性。我相信，通过持续的学习和培训，我将更好地适应和应对市场的变化，为用户提供更优质的服务。同时，我也希望通过我的努力和影响，能为公司带来更多的价值和竞争力。

以上就是我参加oppo手机培训的心得体会。这次培训让我不仅学到了知识和技能，更让我深刻认识到学习和成长的重要性。无论是个人还是团队，只有不断学习和进步，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

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！