# 玩手机心得体会(汇总8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-12-02

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。玩手机心得体会篇一...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**玩手机心得体会篇一**

手机已经成为我们日常生活的必备品，也是每个人在闲暇时最常使用的娱乐工具之一。我们可以用手机看电影、听音乐、玩游戏等等，特别是玩手机游戏，已经成为了现代人的一种生活方式。而随着科技的不断进步，手机游戏也不再是简单的休闲方式，它已经开始影响我们的日常生活。在我近年来的玩手机心得体会中，我认为，使用手机游戏要适度，保持良好的生活习惯，才能真正满足我们的游戏需求。

虽然玩手机游戏是一种休闲娱乐方式，但是过度的沉迷对身心的损伤是巨大的。人们的大脑可以理解一切只要是有意义的事情，并且可以制造出西航高品质的注意力来处理它们。但是，人在长时间的不断注意和专注之后，会变得疲惫不堪，这对我们的身心健康会产生不良的影响。因此，我们必须要掌握一种适度的游戏方式，保持健康的身心状态。

二.注意保护视力。

在游戏的过程中，我们要注意保护自己的视力。很多手机游戏的场景非常美丽，画面精美，容易吸引我们的目光，但是长时间保持这种紧张的视觉刺激，会导致眼睛疲劳，影响视力健康。为了避免这种情况的发生，我们应该给自己定时休息的时间，每隔一段时间就将注意力从手机屏幕上转移开来，并且进行眼部休息。另外，我们也应该控制游戏的时间，每天不要超过一个小时。

三.注意游戏安全。

在使用手机游戏的时候，我们要特别注意网络安全。很多网络游戏都需要我们登录账号进行游戏，但是这种账号的保护会受到黑客攻击。如果我们的个人信息被盗取，那么就会使我们身处于网络世界中受到侵犯。为了避免这种情况的发生，我们需要更换密码，避免使用弱密码，防止密码被猜测或提交到公共区域。

四.坚持锻炼身体。

玩手机游戏是一种静态的活动，身体往往会处于一种极端单调的状态。如果这种状态持续时间过长，就会对健康造成很大的影响。因此，我们要保证每天有足够的时间进行锻炼，让身体得到充分的活动。经常锻炼可以提高血液循环，加强身体的免疫力，增强身体的耐力和力量，还可以缓解身体肌肉的紧张。

五.保持良好的生活习惯。

当我们开始玩手机游戏时，往往会忽略自己的生活习惯。比如，玩游戏的时候，我们很容易会忽略饮食、睡眠和休息，这些因素对我们的身体健康非常重要。为了保持良好的生活习惯，我们应该制定合理的饮食计划，控制饮食量以及保证充足的睡眠。此外，我们应该在玩手机游戏的时候注意自己的情绪稳定，保持心态平衡，这也是很重要的。

总结：

玩手机游戏是一种很好的放松方式，但必须适度。当我们保持良好的生活习惯，并且合理安排自己的时间时，手机游戏可以成为我们日常生活的一种很好的休闲方式。只有这样，才能真正满足我们的游戏需求。

**玩手机心得体会篇二**

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。我们公司就是一个手机销售公司，销售对于我们至关重要，今天我在步行街的中国移动营业厅实习销售了一天，再加上第一天的售点学习，让我感触良多。

好的开始是成功的一半， 销售 首先是从顾客的接触开始，由于我们公司所销售的vivo手机本身的质量和宣传有一定的知名度，并且在消费者当中有一定的口碑，所以相对于一些其他的品牌比如酷派、朵唯等，在消费者心中的选择中有一定的优势，也更有利于我们的销售，这便是产品本身的竞争优势所在。

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。

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。

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。

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！

新网业厅

20xx年2月20日

**玩手机心得体会篇三**

手机贷是目前比较流行的一种新型贷款方式，吸引了越来越多人的关注和使用。我也尝试了手机贷款，对其有了一些心得与体会。下面我将结合自己的经验，从不同的角度来谈谈关于手机贷的感受。

与传统贷款相比，手机贷款的优势明显。首先，速度快。因为手机贷款的申请流程非常简单，只需要在手机上填写一些必要的信息，并上传一些必要的个人证明材料，就可以在短时间内完成申请。其次，方便。我们只需要在任何时间、任何地点，通过手机轻松地完成借款业务。这为我们的日常生活提供了极大的方便。最后，利率相对较低。相较于其他方式的贷款方式，手机贷款的利率相对较低，这为我们减轻了贷款压力。

第二段：借款途径的多样性。

现在，有很多的贷款平台能够提供手机贷款服务。由于互联网金融日益普及，平台之间的竞争变得越来越激烈，用户的选择更加多样。这也意味着我们不仅可以选择贷款平台，还可以选择适合我们自己的贷款产品。如今的各大贷款平台，提供的贷款方式各不相同，我们可以选择适合我们自己的，而不是只有一种固定的贷款方式，这是我们选择手机贷款的另一个重要因素。

第三段：注意人性化服务。

近年来，手机贷款平台通过适当提高服务水平，不断改进自己的系统，确保无差错的审核和放款流程。并且，越来越多的平台开始引进更多人性化的服务。这些平台会提供更贴心、更周到、更及时的服务。这些服务包括客户经理不断跟踪借款进度、提供相关的贷款咨询等。因此，在选择一家手机贷款平台时，我们应注意到优质的借款服务是否得到保证。

第四段：注意宣传信息真伪。

手机贷款平台通过网络进行宣传的信息非常丰富。在选择一家手机贷款平台时，我们需要仔细查看宣传信息，确保平台是真实可靠的。我们需要注意的是，各大贷款平台为了吸引用户，宣传语可能存在一定的虚假性质。所以在选择时，我们需要综合考虑其宣传信息、口碑评价、平台实际情况等多个方面来进行筛选。我们应该尽可能选择审核严格、申请过程透明、服务好的平台，以避免不良的贷款体验。

第五段：合理利用借款资金。

虽然手机贷款的贷款流程简单、速度快、利率低等优点能够帮助我们迅速得到需要的资金。但是我们也必须注意理性借贷，合理有效地使用借款资金。如果无法还款，势必会给自己带来很大的经济压力和社会压力，甚至会严重损害个人的信用记录。因此，在我们选择手机贷款的过程中，切记要根据自身的实际情况，合理控制贷款金额，并在借款后妥善安排每一笔用途。

总之，手机贷对于我们的生活和工作都有着很大的帮助。但是同时要注意大力加强理性借贷，防止过分依赖借款资金，以及谨防各种贷款风险。希望通过我的这些经验和体会，可以让更多人在使用手机贷款的同时，享受更好的体验。

**玩手机心得体会篇四**

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。

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。

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。

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。

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。

2/6。

在最后要订单的时候，销售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。

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。

3/6。

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xx，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。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。精神状态较为的简单，也就是指一个人健康的体魄、完整的五官，还有就是我们的休息是否充足，许多同事喜欢熬夜，我们常说的夜生活丰富，狂欢调高歌到凌晨两三点才冲凉睡觉，生物钟混乱身体得不到正常的休息，第二天就是接到很有意向买手机的客人，自己也成交不了，就算平时你是一个销售精英，但是顾客看到两眼无神一边说话一边打哈欠的你，也会受到你的负面影响，购买欲望全无，避之恐不及了。人与人之间都是会相互影响的，我们销售员就是要去感染别人，用自己的满腔热情、激情去带动、感动顾客，临门一脚引导顾客下定决心实现购买行为。

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。

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。

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。

作为一名即将毕业的大学生，参加实习是很有必要的。在学校的组织安排下，我来到了一家手机城实习，实习岗位是手机促销员，这对我来说是有一定挑战的工作，但是我并不会退缩，这对我来说是一次宝贵的机会，我要在实习中证明自己的能力，在实习中积累社会经验，为将来正式走向工作岗位奠定坚实的基础。

手机促销员实习让我这个大学生成长了很多，学会了很多为人处事的道理，是一次受益匪浅的实习经历。

时光荏苒，时间从未为谁逗留，转眼间，我们已是一名大三的学生了。作为一个和营销相关的广告学专业学生，一直以为销售是件很容易的事，但很多事情往往就是看着简单，做起来难。我选择的工作是手机销售，两个月的时间，总算是在这个行业入门了。经过了两个月的摸索，我认为，销售的目的不能单单是为了推销产品，更重要的是要令顾客满意。当顾客经过销售员的推销后，找到了自己所需要的产品，就会产生一个满意度，他们对产品的满意度越高，也就表示对店铺的满意度越高，这样子带来的后续利益会更高。而且，当你成功地把产品推销出去后产生的成就感是无与伦比的美妙感觉，这证明了，又一个相信你的人出现了。

所以，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感觉。但是，站在员工的角度，我们应该为店铺制造更多的利益，这就需要我们认真地观察了。例如，一个客人进来是要买手机外壳的，这时我们可以趁机看一下客人的手机膜是否需要更换了，若这时不经意地对客人说：你的手机膜都磨花了，需不需要更换一个。

5/6。

让客人注意到这个问题之后，就很有可能为店铺增加利益，同时也满足了客人的需要。除了销售，我觉得还有一个很重要的问题就是售后服务，我觉得作为一个合格的销售员，当我们面对售后问题的时候一定要微笑，要耐心地解决，不能让顾客的不满情绪扩大，从而影响到店里的其他顾客。

除了学会了如何销售手机外，我觉得这个假期，我学到更多的是如何与别人沟通，如何融入这个社会，如何控制自己的情绪。一开始进入，可能运气比较好，就很轻易地把手机推销出去了，可是当我还沾沾自喜地时候，困难慢慢地就来了。首先是遇到了顾客杀价的情况，毕竟手机属于高档耐用品，顾客在选择上，购买上就特别谨慎，而且都想要买到物廉价美的手机，因此，都会选择压价。

作为一个新手，我就显得特别软弱，特别容易退步，基本上顾客站硬一下立场，然后要选择离开的时候我就会妥协，低价卖出手机。

但后来我学会了作为一个销售员，不能轻易地让顾客压价，要态度强硬一些，讲价时注重把自家手机的优点展示出来，点明我们的手机价值不止这个价格。当顾客要离开的时候，一定不能慌张，要先挽留顾客，再做下一步的工作。另外，怎么调整心态是很关键的，当你两三天都没销售出手机时，一定不能泄气。虽然，当你看着自己的同事在不断不断售出手机，你会有一种很焦急的心情，但是，光焦急是没有用的，此时，更需要我们调整心态，以最积极最乐观的心态去等待时机。

这是个充实的假期，两个月的社会实践锻炼让我成长了许多，让我感受到了社会与校园的不一样，感受到了工作的艰苦，接下来的日子，我一定要发愤图强，好好装备自己，以最佳的状态步入社会。

6/6。

**玩手机心得体会篇五**

随着科技的飞速发展，手机已经成为人们生活中不可或缺的一部分。我也有幸拥有一部手机，多年来，我从手机中体会到了许多情感与感悟。手机，它不仅是一个通信工具，更是带给我无尽便利和启迪的好伙伴。在我使用手机的过程中，我深刻理解到了手机给人们带来的改变和影响。

首先，手机让我们的生活变得更加便利。以前，人们即使想要与亲朋好友沟通，也需要通过寄信或者约定时间碰面来达到目的。然而，现在我们只需通过手机拨打几个数字就能与世界各地的人们实时通话。手机的短信功能也使信息的传递变得更加迅速和方便。同时，手机的多功能还为我们的生活提供了许多便利。我们可以通过手机购物、日程管理、查找资料等，不再需要几天时间奔波在市场与实体店之间。手机使我们的生活变得更简单，更高效。

其次，手机的普及让我们的世界更加紧密相连。曾经，人们只能局限于家人朋友之间的交流，而手机的出现打破了这种界限。通过手机，我可以随时与身处异地的亲朋好友联系。我记得有一次，我因为外出旅行错过了好朋友的生日派对。然而，我通过手机拨通了她的号码，借助视频通话功能，我仿佛就在她身边，与她一同分享了这个特别的日子。手机让我感受到了距离不再是问题，与亲朋好友的联系更加紧密和便捷。

然而，手机的普及也带来了一些负面影响。首先，手机成瘾问题日益严重。许多人对手机上瘾，长时间沉浸在手机世界中，忽略了真实生活中的人际交往和社交活动。手机游戏、社交媒体等的过度使用已经成为一些青少年的心理健康隐患。其次，手机也让人们丧失了专注力。在我们的生活中，手机已成为一种干扰因素，导致人们在工作和学习时难以集中注意力。最后，手机的使用还带来了一系列的安全问题。不法分子利用手机进行网络诈骗、个人隐私泄露等，危害了用户的利益和安全。

总结而言，手机给我们的生活带来了巨大的便利和极大的沟通便利。同时，我们也应意识到手机的使用存在一些负面影响，我们需要正确看待并合理使用手机。在享受便利的同时，我们也要注意自我约束，提高自我保护意识，保护好个人信息和财产安全。让手机成为我们的好帮手，而不是心灵的枷锁。

**玩手机心得体会篇六**

为期x个月的暑假销售实习工作已圆满结束了，在这两个月的实习中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的实习工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的\'转折点。

在这两个月的实习工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个实习过程，让我受益匪浅。我所在的岗位是台前销售，推销各种款式型号的手机，包括诺基亚、索尼爱立信、摩托罗拉、三星、oppo等知名品牌。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中最大的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在实习中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次实习中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

大学毕业在即，马上就得面临严峻的就业压力，而对于当前的经济形势，毕业的前景不容乐观。因此只有加强自身的学习和提高文化知识技能，才能在将来有立足之地，做一个真正有用的人。

**玩手机心得体会篇七**

。

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧!

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

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!

每个群体内都存在着人际交往，而我作为一个手机销售实习生，更是迫切的希望通过人际交往来提升自己。

手机销售实习期间，店长是店里资历最老的，是他带我入门的，教会了我很多东西，但是他为人太过于严肃霸道，人缘似乎不太好;还有一个很搞笑的大男孩，平时嘻嘻哈哈的很喜欢玩乐没个正行，但是他推销起手机来却是一把好手，我心底还是蛮佩服他的;还个黑黑的小伙子，平时酷酷的不苟言笑，但是在面对客人的时候他就像变了个人似的，很会吹牛，吹的天花乱坠的，连我这个旁听的实习生都被他唬得一愣一愣的，不过他的成交率很高哦;还一个腼腆的女孩，同时主动性也很强，是个很双面的人，在接待客人的时候表现的非常强势，别人是别想抢走她的客人的;副店长是个时而亲切时而严肃的人，我平时会向她请教一些问题，也会和她聊聊天，她很厉害。不论是店里的事情还是店外的事情她都一清二楚，毫不模糊，向她讨教事情总能学到很多。

还记得刚来实习第七天的晚上，没有什么客人，我们一大伙人堆在一起玩数字游戏和猜谜，玩得不亦乐乎，笑声震天响的，那个时候真的是很开心。不过后来外出的店长回来了，我们被抓了个正着，大家都心惊胆战的，好在她只是瞪了我们几眼也没说什么。这一幕可真是记忆深刻啊。还有在我实习完，准备走的前一天晚上，店长请我们大家去唱k，为我践行，大家轮流向我敬饮料，超感动的，真的是很舍不得大家。

还有一个很黑暗，但是又很现实的问题，我在这次实习工作中也慢慢体会出来了。那就是，人际关系等同于利益关系，一旦利益发生了冲突，再好的朋友之间也会产生间隙。这虽然很难受很令人伤心，但却切实存在。所以说，人际关系最不好处理了啊。

通过这次的手机销售实习，我真的是获益良多。在工作的过程中也交到了许多朋友，同他们的交流也让我学到了很多;还学到了无论是在哪里工作，自己的表现是有人看的见的，不积极，整天发呆不会自己主动找事做的人往往会给人留下不好的印象，这样的员工往往是老板最不想要的;还有同上司之间的交流也让我明白了，上司之所以为上司是因为他们的能力确实是比我们强等等。

我相信，经过这次手机销售实习，我会变得更加成熟，对将来我正式踏入社会会很有帮助的。

想想自己刚来的时候还是冬天，到现在已经是夏天了，时间过得真快啊，这就过去了快五个月了，我也在这手机销售员的岗位上面做了快有五个月了。对于这几个月的手机销售工作我还是有不少的收获的，原本我大学里面学习的专业就是跟销售有关的，再加上我对手机数码这一块我是比较关注的，所以在手机销售实习中，我能够有出彩的表现，因此我就有更多的锻炼的机会，有更多学习的时间。所以这一次的手机销售员实习，从思想上、工作能力上、理论知识上和生活上我都有些或多或少的感悟和收获。

做销售的第一掌握的事情，我觉得不是多么高的销售技巧，多么健谈的口才，而是对自己销售产品的熟悉，对自己的产品熟悉了，才能够更好地为客户进行推销，才能够更好地回答他们的问题。所以作为一名手机销售员，在实习开始之前，公司就给了我们一份公司销售的主要手机的一些参数，让我们熟记，到时候好开始工作。作为一个比较关注数码圈的人来说，这些我还是比较擅长的，所以我在实习中开头的时候就比别人快了一步，也正是这样我在大家还在磨合话术的时候，我就自己销售出去了第一台手机。这个开头的顺利完全是凭借着我对手机的连接，因为那一个客户是比较挑剔的，要求比较高，所以我当时就直接根据他是需求给他找了台合适的手机，因为第一单达成，可见销售员了解自己产品是必要的。

我觉得第二重要的才是销售技巧，作为一个相关专业的学生，我是比较拖后腿的，我的销售技巧并不好，可能是性格有点外向吧。之前学校实训的时候，我们组在学校里卖笔和本子，我因为觉得比较尴尬销售记录并不好。现在到了实习岗位，我知道这样子是不行的，所以我开始磨炼自己的口才，让自己变得健谈起来。也许是一下子开悟了，觉得这有什么不好意思的，所以实习里面我开始变得外向起来，跟客户能够正常对话而不紧张了，到现在我已经能够做到客户进我们店的时候，我都能主动去跟客户聊了。

这次实习给我的收获远不止如此，还有就是让我体验到了跟学校完全不同的生活模式，让我知道了工作时非常艰辛的，但我们要想生活的好的话，又是必须要踏实工作的，所以就让我树立起了工作的态度，让我有了更强的吃苦耐劳精神。我相信这些都是我毕业以后需要具备的，我现在掌握了的，肯定会给毕业后的我带来很多帮助的。

大学即将毕业，我也已经实行快结束了，这次我是在手机店里进行实习的，做手机销售工作。我这次的实习让我收获蛮多的，尝到了工作的辛苦和快乐，甜和苦是各一半的，但总体此次实习还是比较顺利的，针对这次我实习工作，我对自己销售手机的工作有一点心得。

临近毕业，学校要求要实习，所以我也就来到离学校不是很远的一个售卖手机的店实习了。原也是为了迎合学校要求，也没有想很多，但是当我真正进入到工作中，我才发现实习是很有必要的，可以让我在工作中吸收到很多的实践经验。在手机店里我销售手机，开始的我真的无从下手，对来店客户，我都没有办法进行沟通，不知道怎么进行对话，在经过店长的教学，我才渐渐的进入工作角色，开始真正的销售手机。我这才知道沟通也是要技巧的，这不像我们日常的对话那样简单，我们对待客户，必须要应和客户的要求，不然很容易得罪客户的。欧文也是从这才明白，每一份工作在没有实践前，都不要轻易下评论，因为没有亲自接触，就不会知道它的艰辛。

我们这种售卖东西的工作，看的就是一个人的说话技巧，能不能让客户从我们的话中得到他们想要的信息，这才是销售的真正厉害之处。销售一个东西，我们还要对它有充分的了解才行，不然客户问我们，就是一问可能三不知，这是很忌讳的。我在这实习的时间里，得到很多在买手机时不知道的东西，我从这里了解了很多买手机的卖手机技巧。当我真正的把一部手机销售出去，那种成就感是无法言说的。我很开心在这里工作，让我明白了很多道理，知道了这个社会上每一份工作都是不简单的，更加懂得尊重的重要性了，未来我自己真正的进入到自己喜欢的工作中，我也会从这一次实习吸取很多教训和经验，努力做好自己。

虽然实习快要结束，但是我格外的珍惜此次的实习机会，每天都在努力学习销售的技能，不管未来我是否会在这个领域工作，都不会有坏处，只有好处。销售是一本很厚的书，需要仔细研读，更是很长学习的一个科目，要无止尽的进行探索，我的人生亦是如此，需要我勇往直前，不断前进才行，才能够得到自己想要的。我相信这次的实习，对我毕业以后帮助很很大的，知晓了很多生存的道理，未来一定会极其精彩的。

**玩手机心得体会篇八**

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。

很难相信一个对自己都没有信心的销售员能做出很好的业绩，做人也一样，一定要有自信，相信自己，自己就是最伟大的销售员，每天都要默默的告诉自己：我是最棒的，我是最棒的！如果没有效果，跑到洗手间叫出来，握紧拳头大声的叫出来，这个时候你的潜意识已经告诉你自己是最棒的\'了，你的思想主宰你的行动，行动上你也就会是最棒的，还有一个就是不要给自己留退路，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xx，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。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。精神状态较为的简单，也就是指一个人健康的体魄、完整的五官，还有就是我们的休息是否充足，许多同事喜欢熬夜，我们常说的夜生活丰富，狂欢调高歌到凌晨两三点才冲凉睡觉，生物钟混乱身体得不到正常的休息，第二天就是接到很有意向买手机的客人，自己也成交不了，就算平时你是一个销售精英，但是顾客看到两眼无神一边说话一边打哈欠的你，也会受到你的负面影响，购买欲望全无，避之恐不及了。人与人之间都是会相互影响的，我们销售员就是要去感染别人，用自己的满腔热情、激情去带动、感动顾客，临门一脚引导顾客下定决心实现购买行为。

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。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。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。

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！