# 202\_年七天不上网不玩手机心得体会(实用12篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-05-04

*心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，...*

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**七天不上网不玩手机心得体会篇一**

作为一名90后，我无法否认手机对我们的生活的重要性。从早到晚，手机陪伴着我们的每一天。然而，有时候过多的玩手机会对我们的身体和心理健康造成影响。在这篇文章中，我将分享我对玩手机的心得体会，探讨手机游戏对我们的影响和如何保持健康的玩手机习惯。

第一段，从一个小爱好者的角度探讨玩手机的乐趣。

我一直认为，玩手机是一种放松身心的好方法。它可以帮助我们忘记日常生活的烦恼，让我们进入一个虚拟的世界，享受着游戏带来的刺激和乐趣。与朋友一起玩手机游戏也是一种很好的社交方式，可以让我们更好的了解对方，加强友谊。有时候也可以与陌生人一起游玩，这种新奇的体验常常使我们倍感兴奋。在平淡无味的生活中，玩手机游戏就像是一个阳光明媚的下午，带来了一份快乐和悠闲。

第二段，探讨由玩手机游戏带来的负面影响。

虽然玩手机游戏可以带来许多乐趣，但如果玩的时间过长，也会带来许多负面影响。首先，长时间盯着手机屏幕会对我们的视力造成损害。其次，如果我们不定时休息，长期处于单调的操作中，会对我们的神经系统造成不良影响。再者，如果过度沉迷于手机游戏，会导致与家人，朋友等人的分离，甚至对工作和生活带来影响。这些问题都需要我们认真思考。

第三段，从生理和心理的层面探讨如何保持健康的玩手机习惯。

要想在玩手机游戏时保持健康，我们需要注意以下几点。首先，要保持正确的坐姿和手指姿势，以减少对手和眼睛的伤害。其次，在玩游戏时应该保持良好的心态，不要过于冲动，以免造成伤害。最后，要根据我们的自身状况，设置玩游戏的时间和次数，并且不要让玩游戏影响到我们的生活和工作。

第四段，探讨如何优化玩手机游戏的经验。

为了更好地享受游戏带来的乐趣，我们可以采取以下措施进行优化。首先，要选择喜欢的游戏类型，以更好地体验游戏的乐趣。其次，要找到适合自己的游戏难度，不要过于简单或者过于难以接受。最后，可以通过学习游戏技巧和经验，来提高游戏的胜率和体验。

总的来说，玩手机游戏带来的乐趣是不可否认的。但我们也应该意识到，过度沉迷于手机游戏会对自己和他人造成伤害。为了避免这种情况，我们需要保持健康的玩手机习惯，包括正确的姿势和良好的心态，以及适当的游戏时间和次数。如果我们能够采取一些优化措施，比如选择适合自己的游戏类型和难度，并学习一些游戏技巧，我们就可以更好地享受游戏带来的乐趣，同时也可以保持身心健康。

**七天不上网不玩手机心得体会篇二**

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。

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。

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。

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。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。

**七天不上网不玩手机心得体会篇三**

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。

**七天不上网不玩手机心得体会篇四**

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。

**七天不上网不玩手机心得体会篇五**

第一段：引言（100字）。

随着科技的发展，手机已经成为了人们日常生活中不可或缺的一部分，尤其是现在的年轻人，手机已经成为了他们生活中必不可少的伴侣。他们在玩手机的时候，可以玩游戏、刷微博、看电影等等，但是，很多人虽然玩手机很开心，但是也有很多人深受玩手机的影响。

第二段：手机成瘾的危害（200字）。

现如今，很多人因为玩手机成了瘾，这不仅影响了他们的学习和工作，同时也会对身体产生不良的影响。例如，玩手机时间过长容易导致颈椎病、肩周炎、视力下降等等问题。此外，对于一些孩子来说，饱受手机影响的大脑对他们的未来发展也会带来不小的制约。

第三段：控制玩手机的方法（300字）。

虽然玩手机有很多的负面影响，但是在生活中我们很难完全不用手机。那么，如何控制玩手机的时间成为了一个重要的问题。首先，我们可以通过明确界定玩手机的时间来规范玩手机的习惯。例如，在娱乐时间比较长的时候可以限制玩手机的时间为半个小时或者更短一些。其次，我们也可以通过一些办法来分散注意力。例如，我们可以听听音乐或者看看周围的风景，慢慢地让自己远离手机，减少玩手机的时间和强度。

第四段：失去手机的重要性（300字）。

在玩手机过程中，人们经常会陷入一个偏颇的状态。但是，如果我们失去了手机，我们会发现生活其实还有很多其他美好的的事物等待我们去探索，例如亲近朋友，和家人一起游戏，到处走走等等，这些活动都能够让我们的生活变得更加丰富多彩。因此，失去手机也许才是我们释放身心的好方法。

第五段：结论（200字）。

总而言之，玩手机虽然具有许多的优点，但也同样具有危害和缺点。对于我们来说，要掌握恰当的方法来控制玩手机时间和频率，以便保持健康的身体和精神状态。在生活中，我们还应该尽可能地去探索更多美好的事物，保持积极向上的心态。这样，才能让自己的生活变得更加充实和美好。

**七天不上网不玩手机心得体会篇六**

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。

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。

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。

降价不是万能的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。

202\_年2月20日。

**七天不上网不玩手机心得体会篇七**

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!

**七天不上网不玩手机心得体会篇八**

随着科技的发展和社会的进步，手机已经成为我们日常生活中不可或缺的一部分。它不仅仅是一种通讯工具，更是我们学习、工作、娱乐等各种方面的利器。然而，在使用手机的过程中，我也体会到了一些问题和反思，下面将从学习、工作、社交、娱乐和健康等方面来谈谈我对手机的心得体会。

首先，手机对于学习来说是一把双刃剑。它为我们提供了无尽的学习资源和便利，我们可以随时查阅资料、听课程讲座和参与线上学习等。然而，手机也容易分散我们的注意力，比如通知声和社交媒体的干扰。为了更好地利用手机学习，我意识到需要合理规划时间，设定专注学习的模式，关闭干扰通知，并选择合适的学习应用和网站。

其次，手机在工作中发挥了重要的作用。我们可以通过手机随时接收和回复重要的工作邮件、参加线上会议和安排工作日程等。手机的高效性和便捷性使我们能够更好地处理工作中的各种琐事。然而，过度依赖手机则可能导致工作和生活的平衡问题。我发现自己经常在休息时检查工作邮件或接听电话，这给我带来了很大的压力。因此，我意识到需要合理安排工作时间和休息时间，提高工作效率的同时不忽视身心健康。

手机也对我们的社交方式产生了巨大的影响。我们可以通过手机随时和朋友、家人保持联系，社交网络和即时通讯工具使得交流变得更加便利。然而，长时间使用手机也可能让我们失去真正的人与人之间的交流和沟通能力。我曾经发现自己陷入手机里，即使身边有人也无法真正与他们交流。因此，我决定合理使用手机的社交功能，尽量多与身边的人进行面对面的交流，以保持真实和深入的联系。

手机也为我们提供了丰富的娱乐方式，比如游戏、音乐、电影等。我们可以通过手机随时消遣和放松自己，让生活更加丰富多彩。然而，过度沉迷于手机游戏和视频等娱乐活动也可能使我们对现实生活的失去兴趣。我曾经发现自己整天沉迷于手机游戏，忽视了现实生活中的种种美好。因此，我决定合理安排娱乐时间，将手机娱乐作为一种休闲方式，而不是逃避生活的手段。

最后，手机对我们的健康也有重要的影响。我们经常长时间低头使用手机，可能导致颈椎和眼睛等健康问题。我曾经感受到颈椎酸痛和眼睛疲劳等现象，这让我意识到需要注意保护身体健康。我开始使用手机时，我尽量保持正确的姿势，定时休息并保证充足的睡眠，同时适当锻炼身体以减缓手机带来的身体压力。

综上所述，手机给我们的生活带来了很多便利和乐趣，但我们也要时刻警惕它对我们生活的负面影响。合理使用手机，确保它为我们提供了帮助和乐趣的同时，也不忽视我们的学习、工作、社交和健康。让手机成为我们生活中的一部分，而不是主宰我们生活的一切。只有如此，我们才能更好地享受科技带来的便利与快乐。

**七天不上网不玩手机心得体会篇九**

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。

。

**七天不上网不玩手机心得体会篇十**

手机的出现为人们的生活带来了无数的便利和乐趣。作为现代社会不可或缺的一部分，手机不仅仅是一种通讯工具，更成为了人们生活的一部分。在与手机相伴的日子里，我积累了一些心得体会，分享给大家。

首先，手机给我们带来了更便捷的交流方式。传统的电话通信方式已经不再适应现代快节奏的生活，而手机的出现填补了这一空白。不论是通过短信、语音电话还是社交媒体平台，手机都可以让我们与身处世界各地的亲朋好友保持联系。无论是喜讯还是悲讯，手机都成为我们传达信息、分享喜怒哀乐的利器。

其次，手机成为我们减轻压力和娱乐放松的方式。在现代社会中，人们的生活节奏越来越快，压力也越来越大。而手机作为我们随身携带的娱乐工具，可以随时随地为我们提供丰富多彩的娱乐活动，包括游戏、音乐、电影等。当我们感到疲惫或压力过大时，可以利用手机中的资源来消除疲劳，放松身心。

此外，手机也在帮助我们更高效地工作和学习。无论是商务人士还是学生，手机都成为了我们日常工作和学习中的必备工具。通过手机，我们可以随时查阅资料、收发邮件、进行文件编辑等。手机的便携性和高效性大大提升了我们的工作和学习效率，让我们能够更加轻松地应对各种任务和工作。

然而，手机的频繁使用也带来了一些负面影响。首先是对眼睛的伤害。由于长时间盯着手机屏幕，容易导致眼睛疲劳、干涩，甚至出现视力下降等问题。其次，长时间使用手机也容易导致人们与现实世界的交流沟通减少。过度依赖手机，人们可能忽视身边的人和环境，导致社交能力下降。此外，过度使用手机还可能导致睡眠不足，影响身体健康。

为了更好地管理和利用手机，我提出以下几点建议。首先，合理规划自己使用手机的时间和方式。设立专门的手机使用时间，避免整天把手机当成消遣工具。其次，定期进行眼保健操，注意保护眼睛的健康。可以利用工作和学习的间隙远离手机，给眼睛充分的休息时间。此外，定期进行户外活动，增加与人和大自然的互动，减少过度依赖手机的现象。

总结起来，手机的出现极大地改变了人们的生活方式和习惯。手机的便捷交流、娱乐放松、高效工作和学习帮助了我们解决许多问题和难题。然而，过度使用手机也会带来一些负面影响，我们应该合理管理和利用手机，保持手机的良好使用习惯。以更加健康和科学的方式与手机相处，享受其带来的便利与快乐。

**七天不上网不玩手机心得体会篇十一**

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

**七天不上网不玩手机心得体会篇十二**

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。

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！