

# 个人工作心得体会集锦15篇

我们有一些启发后，可以寻思将其写进心得体会中，这样可以不断更新自己的想法。那么要如何写呢？以下是小编为大家收集的个人工作心得体会，欢迎阅读与收藏。

## 个人工作心得体会1

抬头看云、雨中漫步在别人看来是很浪漫的事，可是对于气象观测员来说却早已成为习惯。云在他们眼中只有形状和种类，雨对于他们来说也只是一种天气现象，全然没有了浪漫的色彩，那一组组枯燥的数字书写着他们寂寞的青春，然而，他们依然义无反顾地诠释着奉献的内涵。

气象观测员的工作可谓单调乏味，一支铅笔、一本观测记录簿是他们永远不变的工作“道具”。他们日复一日、年复一年地往返于值班室和观测场，记录着宝贵的气象数据。气象观测员有很强的时间观念和责任感，生怕由于自己的疏忽而写错了一个数据，在他们的眼里，气象观测高于一切，能在规定时间内采集到准确的气象数据比什么都重要。

气象观测最重要的就是时间，只要是到了观测时间，无论是倾盆大雨，还是鹅毛大雪，无论是烈日炎炎，还是寒风刺骨，气象观测员都会勇敢地冲向观测场，记录下第一手观测资料。为了做好观测工作，他们甚至不惜放弃与亲人团圆的机会，在孤灯下，与那支铅笔、观测记录簿为伴。还有很多观测员为了工作，他们远离了亲朋好友；为了工作，他们放弃了几十

年一遇的同学聚会;为了工作,他们倾注了满腔热情,奉献了自己的毕生精力。

当过气象观测员的人都做过相同的梦——

起床迟了、观测误了、仪器没了……时常在惊恐中醒来，这也许就是“日有所思，夜有所梦”吧！出错情时的懊悔，创“百班”、“250班”时的快乐，看天识云时的专注，天气预报出现偏差时的不安，所有这一切，道不尽气象观测员的酸甜苦辣，个中滋味只有他们自己才能体会。

时代在飞速发展，科技的发展也是日新月异，可是气象观测员面对的还是那支铅笔和那本观测记录簿，他们依然默默无闻地隐藏在天气预报的背后。在当今这个物欲横流的社会，到处充斥着浮躁和功利、冷漠与自私，气象观测员却仍然坚守着那份清贫，踏踏实实地重复着每天同样的观测工作，无怨无悔地奉献着自己的青春。气象观测员用坚实的脚步，在观测场上留下了闪光的足迹，用简单的字符，谱写了气象人的颂歌。

## 个人工作心得体会2

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，异常是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

### 1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能够一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说

服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

## **2、学会聆听，把握时机。**

我认为一个好的销售人员应当是个好听众，经过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来确定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应当经过客户的言行举止来确定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

## **3、对工作坚持长久的热情和进取性。**

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。所以自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向坚持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先必须要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，坚持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能够更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

## **4、坚持良好的心态。**

每个人都有过状态不好的时候，进取、乐观的销售员会将此归结为个人本事、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐

意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

#### 销售个人工作心得15

转眼间，20xx年就过去，到\_\_公司实习的时间也将近5个月了，回想起在\_\_工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这

几个月的工作给我最大的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的东西，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果！”。

2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

5、以客为尊，巧对抱怨。在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢？首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户

解决；如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。

### 个人工作心得体会3

今年是汗水浇灌的一年，也是收获满满的一年。这一年的时间，在有关领导的关心支持之下，在各位前辈同事们的帮助鼓励去下，我圆满的完成了组织交代的各项任务，也取得了很大的进步。同时，在工作的过程中，我也发现了自身许多的不足之处。在这一年的时间，我一直担任着编辑这个职务，从事新闻采编工作。在工作期间，为了能够正常完成出版任务的同时，累积发看各类新闻稿件数十篇。为了能够确保新闻内容的真实，我经常下基层对于区局进行采访。真正做到了深入现场，深入生活，深入群众。

因为工作需要，我叫你了这个部门转任副主任，在这个职务上面一直担任到现在。在这个期间，我主要从事着文字综合工作，负责市政府主要领导赛，重要会议，重大课题研究，以及和省有关调研喊电。到文稿撰写工作认知以来，自己独立完成稿件，参与稿件。在这一年的时间，我通过不懈的努力和学习锻炼，现在自己无论是在业务水平还是综合素质方面都获得了很大的提升。就连我的工作能力方面都取得了很大的突破和发展。参加工作以来，我在政府的各个部门和岗位历任科员，从事编辑等各个



职务，中心工作从来没有脱离文字综合处理。尤其是在过去的一年时间里，在领导和前辈的悉心指点和于指导之下，综合处理各类文稿函件。

而且这些稿件的内容涉及广，对接层次，高标准。很好的锻炼了自己在这一方面的能力以及素质。因为自身工作性质和岗位上的变动，让我对思考问题的方式和能力又有了不同的要求。为了能够做到以文辅政的作用，在撰写稿件的过程中，任何一项决策部署任何一次。贯彻落实，都必须从南到北，在上而下，反复的推敲。在这个过程中，我也学会了用辩证深入的思考问题，习惯性的多望几个为什么。

#### 个人工作心得体会4

又是一个收尾的时候，我们的工作也已经走到了一个新的台阶。回想我们所走过的道路，真是有喜有忧。

##### 一、完成了常规工作

- 1、坚持写好每周一篇的钢笔字。
- 2、坚持画好每周一次的简笔画。
- 3、坚持认真书写每周一板的粉笔字。
- 4、坚持记好每日一次的自学笔记。资料做到了有专题性，有实效性。
- 5、及时记录教育教学中的点点滴滴，把一些好的或坏的东西作为激励自我今后工作的动力。
- 6、集中学习了《信息技术与课程整合》一书。及时记录在业务学习笔记本上，并写出自我的心得体会。

## 二、完成了教育教学工作。

1、针对自我的科研课题，大胆的实践于自我的教育教学活动中，创设出一种新的学习环境。并构成自我的经验论文。

2、根据每月的学习资料，及时的构成书面材料上交给相应的管理者。

3、自修先进的教学经验或教育教学理论来武装自我的思想。并且把一些自我认为可取的部分东西应用到实践中。例如：玩中学的教学模式就在我的课堂上有了体现。同时，充分学生的主体地位。

## 三、其他

1、我的工作做法是从来不拖泥带水。布置了任务我就会立刻着手去准备。

2、认真对待自我的学习机会。从中能够得到许许多多的知识。

3、在本学期，我们也有一些不足之处。今后我必须会努力改正。

自我学习与校本培训是分不开的，是要求我们树立一种“终身学习”的观念。不断的来完善自我。

## 个人工作心得体会5

xxx年是紧张忙碌的一年，也是收获满满的一年。这一年来，在公司领导和财务领导的言传身教、关心培养下；在同事们的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习、工作中不断学习与积累、高度的责任心和敬业精神对待财务工作，以高标准要求自己，较好完成各项工作。

### 一、重学习、强自身，努力提高自身素质和业务水平。

工作至今，我一直以马列主义、毛泽东思想和邓小平理论为指导，融会贯通地学习时事政治、上级领导的重要讲话精神，积极参加单位的政治学习，提高了政治思想觉悟，逐步成为了公司积极分子。在工作中，作为一名财务工作者的我努力学习业务知识、会计法规，财务人员工作制度，财务人员岗位职责一系列专业知识。在认真学习贯彻执行《会计法》的同时，紧密结合财会工作发展的新形势、新需要，参加增值税转型；财务系统升级；应收应付等业务培训。为迎接审计对我公司账务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并与以改正。

## **二、落实“收支两条线”，加强内控制度，强化财务管理与监督作用。**

落实“收支两条线”的原则，是财务管理与监督的重要方面。为了合理使用资金，每周、每月制定资金计划，经过仔细预算后才上报。建立健全内控制度并使之落到实处，为加强财务核算、财务管理提供有效保证。

## **三、合理安排支出，把钱花在刀刃上。**

按照“调整结构，保证重点，压缩一般，加强管理”的原则，以保开支、保运转、保稳定为目标，调整优化支出结构，积极实施管理改革。在对待日常的财务处理中，认真分析每一笔业务，并与报销人员及时沟通了解业务的性质和情况，正确做好会计处理，及时统计中央八项规定情况表，为单位领导提供所需数据和账务，在日常收支、往来账务中，及时准确地为领导汇报收支情况和往来情况。并监督每一笔款项是否按实际需要准确运用，保证资金使用到位。在用资金时总是为领导提出合理的使用方案，使有限的资金发挥无限的作用。

总结过去是为了更好的开启明天，下一步，我将继续发扬南航物业人特别能吃苦、不怕累，具有实干、乐于奉献的精神，再接再厉，争取在工作中取得更大的成绩，以实际工作无愧于全心全意为人服务的承诺。

## **个人工作心得体会6**

在我两个月的试用期内，我的主要工作是熟悉环境、人员和系统流程。通过学习，我熟悉了oo花园的整个物业运营流程。在工作中，我一直严于律己，认真及时地做好领导交给的每一项任务，同时主动向领导分享自己的心事，提出好的建议；对项目不了解的问题虚心向同事学习，不断完善充实自己，希望能早日融入工作，为公司做出更大的贡献。在公司领导的帮助和全体员工的配合下，我已经工作了两个多月。这一时期的工作报告如下：

**首先，充分熟悉公司、项目人员环境、系统流程，并领悟公司的企业文化。**

我入职的时候，公司全体员工在老板的带领下，充满热情，积极进取，呈现出一种蓬勃向上的企业氛围。受到这种良好的企业文化的启发，我很快投入到工作中。

### **二、纠正错误，合理建议：**

前期由于各种原因，物业管理服务中心工作滞后，尤其是工程维护方面。通过努力逐一处理，充分调查研究，科学合理的执行公司领导交代的各项事宜；合理结合本小区物业管理的特殊性；在参考同行业操作规程的前提下，对客服、保洁、绿化工作进行了调整。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/145200122231011  
343](https://d.book118.com/145200122231011343)