

2023年心得体会电子稿(精选8篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

心得体会电子稿篇一

20xx年高中教师继续教育培训即将结束，在这一期的培训时间里，我认真听了老师的课程，几位老师分别从教师职业道德、教师的心理、新课程背景下教师的专业素养、高效课堂的实践和思考等等方面进行了详细的讲解，使我收益非浅。尤其是第三天的课，使我认识到，作为一名教师，心理健康是极其重要的。随着经济社会的急剧变革，种种压力不期而至，使人们的心理问题越来越严重。作为教师归根到底还是一个普通的社会人、自然人，也同样会有不同程度的心理问题，但教师职业的特殊性又要求教师必须是心理健康的人。因为，教师的一言一行在学生心目中将产生重大而深远的影响。这就要求教师不仅要用高超的教学艺术去培养学生的智力，而且更重要的是要以高尚的师德和良好的心理素质去感染和熏陶学生，而高尚的师德和良好的心理素质源于教师的心理健康。

教师的心理健康是指教师的思维方式、处世态度要与社会的要求相协调，为社会所容纳，并具有创造的思想，即教师必须有广泛的生活兴趣、融洽的人际关系、健康的情绪体验、积极的进取精神、稳定的工作热情。因此，只有重视教师的心理研究，才有利于更好地维护学生的心理健康。通过学习我认为作为一名教师应该做好以下几方面的工作。

一、自我调控转变观念。

教师应努力树立正确的教育思想，树立正确的学生观，加强与学生的交流和沟通，以学生为友，善于发现学生的闪光点。教师应注重提高自身修养，全面提高自己的素质，逐渐养成良好的性格，自觉克服不良心理，消除不良情绪，经常反思自己的不良心理，学会给自己减压，学会宽容学生。这样，就可以使自己逐渐形成健康心理。

二、加强学习。

通过学习，系统掌握心理学、心理卫生学和心理健康教育等知识，主动解决一些常见的心理问题：如何保持良好的心理状态；如何克服狭隘、自卑、嫉妒等不良心态；如何面对工作；如何对待学生；如何面对在工作中遇到的挫折和失败；如何处理好各种人际关系；如何看待社会上的不良风气；等等。并根据自己的实际情况，进行有效的心理自我调节。

三、悦纳自我。

作为教师一定要接受我是教师这样一种角色，这样才能在繁重、琐碎的教育教学中取得乐趣。一个厌烦教师工作的人，在天天面对教育工作的同时，怎么可能会有一种好的心态呢？如果能冷静地对待自我、悦纳自我，就会“天天有个好心情”，也只有热爱自己的工作，把自己的工作当做乐事而不是负担的教师，才能够保持健康的心理。

四、拓宽心胸。

有些心胸不宽广、遇事想不开的人经常会有心理疾病困扰。因此教师要养成乐观、豁达的性格，努力加强自身修养，遇事泰然处之。要有角色意识，明确自己在社会中的位置，拼搏进取，要知道优胜劣汰永远是社会发展的公平法则，只有正视现实、不断奋进，才能适者生存。一味怨天尤人，就会永远是一个失败者。同时，要学会放弃，因为人生有太多让你心动的东西想去追逐，像评先、评优、晋级、提干等，如

果没有一个正确的态度，等待你的将是痛苦。有时即使你付出了全部也不会是满意的结果，因为有许多东西自己是左右不了的，所以，该放下就放下，退一步海阔天空。

五、学会放松。

会休息才会工作。当自己的工作压力过大时，不妨到户外运动一下，或者跟朋友爬爬山、喝喝茶等，能够让身心得到有效的放松，更利于精神抖擞地投入到教育教学中去。可能的话，学会一种技艺最好，它会是你进入一种新的境界，产生新的追求，在爱好中寻找乐趣，以驱散不健康的情绪，令生活更有意义。同时，也应增强自控能力，合理释放情绪，在适当的情况下多找好朋友谈谈心减轻精神压力和积郁的愤懑情绪，心情抑郁不想做事时，请选择放下，想休息就休息，想娱乐就娱乐，美国斯坦福大学都要求学生不追求十全十美，何况我们教师呢！

总之，通过学习，我明白了教师是教育过程的决定者，教师的行为直接影响学生人格的形成和发展。所以教师要在工作中不断充实自我，完善自我，以健康的心理状态和良好的心理素质去帮助每个学生得以健康和可持续发展。

心得体会电子稿篇二

今天怀着一副天不怕地不怕的心态，开始了我的寒假社会实践，回到家里，显然老家比宜宾要冷的多，而就在今天，天空中飘起了鹅毛大雪，呼呼的冷风吹在我的脸上，用句家乡话来说“清疼”。

“不管天有多冷，今天也要把那一排石头放好，”也就是“鼓堡坎”我爷爷说。在我没回家前，我就知道回来有什么等着我了，父亲在学校就给我分配了任务，我也答应了。农村嘛！怎么说也是长干活的，所以对我来说应该不难。早就想到是这样，带着一般的手套，拿着箩筐，弯着腰，捡石

头，在听从他们的安排，将捡的石头倒在大的石头后面，我们把这叫“填函”。

早上很早就起床了，你总不能等到干活的人都来完了，你才起来，如果是那样的话，那就等着挨骂吧！吃过饭后把要用的工具全都拿出来，有铁杠，大锤，锄头铁锹。

在干活的过程中遇到了许多问题，都被我们解决了。在实践生活中要发现真理，然而再去检验它，利用它帮助我们解决实际困难“姜还是老的辣”，这话一点也不假，因为他们有“实战”经验。

今天虽然干活有些累，但是有我在学校里学不到的东西，积累一些常识性的东西，能让我变的更充实，忘却手机的烦恼。累一点，才能睡的早，睡的香，才能早点起床。

经过干了一天的经验，知道自己可以做些什么。就在昨天晚上，我们一共五个人扛着木板，去把挖掘机“接”了回来。我们去的时候很冷的，回来就很累了。因为挖掘机在马路上是不能直接走的，那样很容易破坏马路。老板想节约成本，没有叫拖车，幸好离得不是很远，就当锻炼身体了。

还是那样，每天的那个时候就必须起床，换上脏衣服和早已很久不穿的破鞋，以最快的速度洗漱，在简单的厨房里帮着烧锅，等早饭吃过，就继续干我那简单的活。

与往日不同的是，今天有一个大大的好帮手，那就是挖掘机。开挖掘机的是一个年轻小伙子，比我大两岁，人很好。挺能为我们着想的，不会刻意得到多加时间，他在我们这个对做了有一年了。这儿的人差不多都认识他，都说他很行。当今这个社会发展的很迅速，经济对我们的影响越来越重要。可我们不能一味的注重金钱，我们还是要考虑实实在在生活的这一个环境。我们不能总为自己着想，不考虑别人的感受，那样只能增加别人对你的讨厌，背地里说你的坏话，所以做

人，不能只为自己活着，适当的还要为他人想想。

今天跟往年一样，只是今天发生一件让我们后怕的事情。帮我们干活的胡爷爷，脚没踩稳，摔到有两米高的地里去了。幸好没有出什么事，下去的时候肩膀着地的，把我们上边的人吓的。

一想到那件事，哎···运气真的很好。但是我们做事不能只靠运气，只有把握事情的来龙去脉，加上自己的细心，才能把事情做的尽人心。

我们无论做什么事情，都要从整个集体来考虑问题，从而正确解决问题。

心得体会电子稿篇三

来到金玉普惠公司已经一年了，在金玉普惠公司严格的淘汰制度下，我现在也可以说是“老员工了”，但在销售部我还是一名。

在销售部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了耐心和恒心同时，也知道了父母挣钱是多么的难，更是知道了工人们挣的钱是无数汗水换回来的！还有就是金玉普惠公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自己粗心大意马马虎虎的坏习惯。生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在这里的同事之间就像是大家庭一样，在工作中是自己的上级是自己的同事，在生活上就成了自己的叔叔阿姨，自己的兄弟姐妹。在上班的时候上级领导会教导新职员怎么才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾。

这些对于刚刚走入社会的我们是非常重要的，因为我们的羽翼还没真正强壮结实。

当得到消息要调入销售的时候心情是很激动的，因为销售在公司地位是很高的，也就是说公司相信我能做好这份工作，在这里我所接触的是直接面对客户，这和我以前做的工作是有根本的区别，如果说我以前的工作干一件事可以多花一些时间去准备，那么在销售的时候我必须在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最高的效益做到最好，销售的职员不多但工作都非常具体明确，作为新鲜血液的我在销售能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的销售员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我知道在其他公司是不回有人来“教”你的。

- 1，我知道了怎样与人交流，怎么去和客户交流。
- 2，学到了怎么正确的对待不同部门的态度方法。
- 3，学到了许多销售内勤的工作，懂得了怎样才是正确的待人接物，同样也学习到了如何处事，在工作期间，我也成功了签了许多单子，这些极大的丰富了自己的知识。

在今后的工作中我会努力的提高自己的业务水平，积极参加公司组织的活动我深知作为金玉普惠中的一名销售员的责任心，也深感一个销售员的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个青年，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

心得体会电子稿篇四

端午节在中国人的心里，是一个非常重要的节日，传说，农历五月初五这一天，中国古代伟大的爱国诗人，因为不满统治者的统治，忧国忧民的屈原在汨罗江投江自杀，后来，人们为了纪念屈原，就在每年的五月初五的这一天，吃粽子、赛龙舟用来纪念这位伟大的诗人。

今年的端午节是我在海南过的第三个端午节，以前的端午节没有什么感觉，因为我们只是窝在宿舍里，也没有什么活动，但是今年的端午节过的很不一样。今年，我们两个班的同学在文珍老师、刘文霞老师还有吴超华老师的带领下来到了三亚市四马村一家黎族人家，过了一个非常精彩的端午节。

我们租了三辆车，从学校7点半出发，差不多半个小时之后，来到了四马村。这一家黎族人非常好客，因为我们的人特别多，所以，那一家人也请了很多人来帮忙。我们今天主要的任务是学习怎么样包粽子，我们大家在家里基本上都没有包过粽子，所以大家都不怎么会，只有几个海南的同学会包，我就觉得特别羡慕和佩服。

文珍老师也教我们怎么样包粽子，我们一共包了两种粽子，一种是甜的，一种是咸的。甜粽里面包了蜜枣、花生和葡萄干，而咸粽里加了猪肉，这可能是因为南北的文化差异，南方人喜欢吃咸粽，尤其是海南人，而我们北方人大多喜欢吃甜粽。一开始学习包的时候，包了半天也没有把它包上，不是米放太多，就是粽叶被折坏了，然后后来都弄好了之后，就是绑绳子的时候怎么绑不出四个角，一开始就是特别灰心，不过后来在老师的帮助下，我总算是完成了人生的第一个粽子，虽然样子不是特别好看，可是，还是觉得心里很高兴。后来我一共成功包了四个粽子。大家都包完了之后，我们就开始煮了，大家烧火、煮粽子，洗菜、切菜忙的不亦乐乎，我们大家一直忙到了中午1点多，然后才开始吃饭。感觉这么多人在一起吃饭，尤其是和这么多的同学在一起，感觉真的很好，以后可能再也不会有这样的机会，人这么全的在一起吃饭，所以这是一段很是珍惜的时光。

中国古代的节日，现在已经被很多人遗忘了，现在的端午节，赛龙舟都很少看到了，所以，我们今天这个活动我觉得特别的有意义，不仅可以增进我们同学之间的感情，学习了怎么样包粽子，然后也会牢牢的记住这个很难忘的日子。

传统就聚起来一起包粽子。

从楼底下玩完回来，一打开家门只见一桌，四椅，两人，一盆米。桌上还摆着一碗蜜枣和一碗肉丁。妹妹也随后跨入家门，我就拉着他去一起洗手，有一起跑过来包粽子。一家人围绕桌子而坐，一边聊天，一边包着粽子。我拿起一片光滑的棕叶，学着妈妈在手中卷了卷，拿起一把糯米就往里面装，可是这个粽子的胃口太大，我给他使劲装米，但他却不见个满，我纳闷了，举起粽子一看，原来粽子底下没包紧，米就从那个洞里飞泻而下。我没有放弃，又抓了一片棕叶，卷紧下面再往里面装米。米已经装满了，眼看离胜利只有一步之遥时，问题又出现了。我虽然包出了粽子，但是我包出的粽子却是平面的三角形，不像爸妈包的一样是立体的。我又拿出一片叶子，包了半天，爸妈也教了我半天，可是我包的就是平面三角形的。到了最后，我们终于报完了，可是这些粽子并不是去投江，而是给我们吃的。

通过这次包粽子，我知道了干什么事都要有耐心，不能急躁。凡事都可以慢慢解决，如果急躁就将可能事得其反，惹出更大的麻烦。还有就是，虽然我们现在包粽子不用往江里投，但是屈原的精神和遗留下来的文化我们必须铭记在心中，并且发扬和传承。

心得体会电子稿篇五

一是“五大发展理念”创造性地回答了新形势下我们要实现什么样的发展、怎样实现发展的重大问题，这是顺应时代潮流、发展优势的战略抉择，更是我们党关于发展理论的重大升华。

二是“五大发展理念”体现着党的思想路线的本质要求。贯彻落实“五大发展理念”，就必须坚持解放思想、实事求是，树立与时代和实践发展相适应的思维方式，注重从实际出发、

按客观规律办事，用新的发展理念引领新的发展实践。

三是“五大发展理念”贯穿着鲜明的问题导向。贯彻落实“五大发展理念”必须坚持以问题为牵引，着力解决发展动力、发展平衡、人与自然和谐、发展内外联动、社会公平正义等问题，全力做好补齐短板这篇大文章，在破解发展难题中提高发展质量和效益。

四是“五大发展理念”体现了人民至上的价值取向。贯彻落实“五大发展理念”必须坚持以人民为中心的发展思想，落实好推动共享发展的政策措施，让人民群众有更多获得感。

区委三届十次全体(扩大)会议提出了“把握‘五大理念’，追求‘强富美高’，为吴中率先全面建成小康社会夯实开局基础”奋斗目标，作为中青年干部，我们要认真学习、牢牢把握、坚决贯彻“五大发展理念”，以踏实认真的工作为吴中发展贡献自己的一份力量。

心得体会电子稿篇六

搞好团队建设才能提高凝聚力和竞争力，进而实现团队全面协调持续发展，必须认真做好沟通、关爱、激励、信任、服务、协调和组织这七个方面的工作。下面是带来的团队建设培训心得体会，希望对大家有帮助。

通过这次培训，虽然只有短暂的两天，但在我的思想上产生了激烈的变化：一是要有肯定认同感，也就是信任别人，肯定别人，多从对方的角度去考虑，多发现别人的优势而不是老是挑剔、一味地否定别人，这样才能在团队中增加互信，彼此协作。二是要勇于为自己的行为负责任，不可以一味选择做受害者，选择做受害者最大的代价就是没有成果，选择做勇于负责任的人最大的好处是拥有人生当中丰硕的成果。三是要始终怀有一颗感恩的心。我们要感谢父母，因为他们给了我生命；我们要感谢老师，因为他们给予我知识；我们要

感谢对手，因为他使我更强大；我们要感谢领导，因为他给我一个发挥自己才能的机会。我们要感谢身边的每一个人。这样才能使自己的心胸更加宽广，使我们以一种更积极的心态去面对人生，人生的旅程就是一条铺满荆棘的坎坷之路，我们唯有付出百倍的艰辛，努力付出，不懈奋斗才能实现自己的理想，到达胜利的彼岸。

最令我感动的是培训的最后一个环节，导师让我们紧闭双眼伸出双手去感知的时候，当我们睁开双眼看到的是一副激动人心的场景。只见每位领导手捧鲜花来到我们面前，真诚的说你们辛苦了！真的是无法用语言来表达此时的心情，在场每位员工无不流下激动的泪水。

真心地感谢公司所有的领导给予我们的那份关爱和鼓励！谢谢你们！

向家坝工程建设部综合管理部主要职责是为建设部领导工作提供服务，为各部门工作提供支持，为全体员工工作提供保障。向家坝工程建设各项工作能否顺利进行，综合管理部起着非常重要的作用。作为这个部门的负责人，如何使大家能长期保持一种高昂的精神状态，在工作中能始终做到凝成一股绳、有劲一处使，是困惑我已久的问题。通过学习培训，我想在团结下属、有效沟通和激发大家潜能等方面要多下一些功夫。下面结合军事拓展就此谈谈自己的一点体会。

一、有效的沟通是团队成功的基础

在军事拓展的第一天，开展了七巧板游戏，这是一个需要大家协作完成的游戏，总分为1000分，我们被分成4个组，其中1个小组是从三个小组中各抽取2人组成的混合队，他们主要是帮助其他3个队拼图，其得分取各队得分的百分比。每组一个任务书、一套七巧板，每组成员轮流上场拼图，场下允许交流。比赛结果我们团队在4个小组中得分最低。我想问题主要出在团队没有进行有效沟通，当一个成员在上面进行拼

图时，其他员工要么在场下焦急地指挥拼图人员，要么独自研究，没有集中一起想办法出主意，最终导致结果不理想。反思我的工作，为什么常感工作很忙很累，但效率不高结果也不甚理想呢？主要原因就是各自埋头干，与领导、与同事沟通不够造成。

因此，团队没有交流沟通，就不可能达成共识；没有共识，就不可能协调一致，就不可能有默契；没有默契，就不能发挥团队绩效，也就失去了建立团队的基础。所以，有效沟通是团队成功的基础。

二、团结协作是团队制胜的利器

军事拓展训练中有一个过地雷阵的游戏，在120个方格中暗藏着无数颗地雷，要求大家在限定的时间内探出一条从一端到另一端的无雷线路，伤亡人数最少且用时最短的队伍获胜。规则规定，地雷是永久存在的，每人最多触雷3次。大家进行了较好的沟通和成员分工，有先头部队、有人记录探测结果、有人研究规则等。通过大家团结协作，我们团队取得了不错的成绩，这里体现了团队协作的力量。我们综合管理部主要负责文秘、行政、党务等工作，事务繁杂，虽然分工明确，但在人手少、任务重的情况下更需要大家团结和相互协作，才能把各项工作按目标要求按时并保质保量完成。

三、跟进激励是发挥潜能的催化剂

在高空抓单杠、高空跳跃断桥的游戏中，我们团队有位同志由于是初次高空作业，并没有完成抓单杠游戏，但接着进行的同样是高空游戏时，在集体的加油声中，她战胜了自我，顺利完成了高空跳跃断桥的游戏。这里体现了跟进激励的作用，这里的激励是“你能”、“你行”、“你是好样的”等语言。我们常常认为激励就是加薪发奖金和职务晋升，并没有认识到激励有很多种，鼓励、表扬、信任、关心、解读下属等都是激励的重要方式和手段。另外，我们在平时工作中

也羞于使用上述鼓励的语言。这次培训使自己充分认识到了跟进激励的重要性及其他鼓励方式，对本人今后的工作大有裨益。

衷心感谢总公司组织的这次难得的培训机会，培训时间虽短，但内容充实，开阔了视野，增长了才能，加深了友谊，受益匪浅。我将进一步消化和理解这次培训的课程，并运用于实际工作中，使我们综合管理部员工的精神面貌和团队建设方面取得较大进步。

搞好团队建设才能提高凝聚力和竞争力，进而实现团队全面协调持续发展，必须认真做好沟通、关爱、激励、信任、服务、协调和组织这七个方面的工作。

一、沟通是真诚搭建理解的坦途，只有真诚沟通才能相互理解。我们的小组只有4个人，暂且不谈学习其他科目，很多时候我们除了做项目，我们各自都有自己的其他工作，有的是学院干部，有的是系里的干部，而且身兼多职，这就需要占用我们的一定时间。这时候良好的沟通显的更加重要，只有沟通好了才能及时发现问题，解决问题。我们平时都是通过聊天的方式进行沟通。有人曾经问我：怎么整天见你跟人聊天啊？我的回答是：聊天也是工作。因为，那不是乱聊的，尤其在时机和话题的选择上。利用课间的休息时间聊聊项目的话题，目的只有一个：拉近距离，融洽气氛，了解情况，施加影响。还有比较喜欢用的就是娱乐，尤其是下棋、打牌、能体现人的性格，想藏都藏不住。性格无所谓优劣，最重要的是因人而异，善加利用。通过合理的组合，减少冲突，增强合力。还有就是文字记录，一定要让团队成员，尤其是关键成员养成做文字记录的习惯，这对我们团队的建设很有必要。

二、关爱组员，人是最富有感情的，每个人在生活中都会遇到这样那样的困难，这时候组员之间要相互帮助，真诚的为对方出谋划策，这将更牢固小组人员之间的感情。使我们的

小组“温馨”之家的感情日益浓厚，责任感不断增强，同时给组员创造一个轻松的开发环境，是搞好团队建设重要一环。

三、激励和信任可以有效地增强组员的使命感，提高组员的自信心，给组员有更多的机会锻炼及自己的能力，促进工作的顺利完成，保证工作质量，同时使组员在心里产生可亲可敬的形象，觉得小组里的人是值得信赖的。当然我们没有资金投入开发，不可能有物质上的奖励。真正重视团队成员的意见并给予适当的授权，完成任务时给予及时的肯定，失败时给予真诚的帮助和鼓励，比物质上产生的激励作用要来的强烈和持久的多。

四、服务，这是团队建设的核心内容。每个组员都应该为我们组服务。而项目组长更多地想的是对这个团体的责任，目的是要把工作做好。工作最终要靠整个团队，而不是某个人来完成。要立足于服务，给团队成员创造出一个良好的工作环境。换句话说，组织者的任务是把台子搭好，让团队成员把戏唱好。即便是团队成员最终超越了你，你真诚地帮过他，他自然也会帮你，何乐而不为呢？所以，不要吝啬的把你知道的东西告诉你的同伴，不要有妒忌的心理，这是非常忌讳的。这里需要指出的是：服务不等于麻木听从，是有原则的，会有不少误解、委屈，也会很“吃亏”，但你收获得将是一帮多少年后都还彼此眷顾、相互信任的朋友和一段美好的回忆。

五、协调和组织，也就是把合适的人放在合适的位置上。实际上，作为一种具体的技能和工作内容，这是和沟通和服务连在一起的。把前几项做好了，协调组织基本上就是个水到渠成的问题。由两个需要注意的方面，一是要注意实际情况，因人就势；二是要注意尽可能合理地分配任务。

总之，团队要想建设好，不仅仅是老师的引导有方，或是项目组长的亲力亲为，而是团队里每一个人的努力，只有项目组长热心、负责、真心的和团队成员交流，充分调动团队每一个人积极参与团队建设和未来的发展，大胆创新、不断进

取，团队成员才会为了团队目标共同奋斗、共同努力，才能营造一支和谐、高效的团队。

心得体会电子稿篇七

1月13日我们迎来了寒假，大家开心的不得了。当然，我也不例外。

在寒假里，我的时间在爸爸妈妈的指导下安排的非常妥当：早上八点钟起床，九点——十二点是作业时间。下午两点——四点务必完成早上未完成的作业，如还有时间就可以看点课外书。其余的时间就可以灵活安排了。

在这个寒假里，我学会了许多东西，也懂得了不少道理。打羽毛球——就是我印象中最深刻的事情。

一天下午，妈妈提议说：“我们去打羽毛球好吗？”“好呀！”我兴奋地叫了起来。可是，我还不会打羽毛球，怎么办？妈妈好像看透了我的心思：“没关系，到时我教你打，打羽毛球是很快就可以学会的。”到了羽毛球馆，妈妈先告诉我：右手拿球拍，左手发球，右手接着使劲拍过去球向上抛，手就用力拍过去。接球也一样。要估计它降落到什么地方，拿球拍一下打出去。就ok了。还要注意，不能压球。妈妈示范了几次，就让我练习。练习了几次，终于学会了！

这个假期我很开心，这次让我学会了也懂得了这个道理：只要多练习一定能成功！

心得体会电子稿篇八

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售

员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽

如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

1.各类心得体会大全

2.心得体会范文大全

3.心得体会范文 大全

4.培训心得体会大全

5.读书心得体会大全

6.心得体会作文大全

7.心得体会题目大全

8.实习心得体会大全