

2023年运动成长心得体会(模板8篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。

运动成长心得体会篇一

第一段：介绍运动与成长的关系（200字）

运动是人类身体和心理发展的重要组成部分。通过参与各种运动，我们可以体验到身体的增强、心理的舒缓以及积极的成长。运动能够促进身体机能的发展，增强肌肉力量和耐力，提高心肺功能。同时，运动也能够提高人的心理素质，增强意志力和自信心。因此，运动与成长有着密不可分的关系。

第二段：分享运动对身体成长的影响（250字）

运动对身体的成长有着显著的影响。首先，运动能够增强身体的机能，提高肌肉力量和耐力。无论是进行有氧运动还是力量训练，都能够通过持久的训练使身体逐渐适应，从而获得更好的身体素质。其次，运动能够改善心肺功能，提高身体的耐力水平。进行有氧运动，如慢跑、游泳等，可以增加心脏和肺部的活动量，促进血液循环，提高身体的氧耗能力。此外，运动还能够促进身体的生长发育，尤其对于青少年来说，通过运动能够帮助他们更好地发展身体素质，塑造良好的体型。

第三段：探讨运动对心理成长的积极作用（300字）

除了对身体成长的影响外，运动还对心理成长起到了积极的作用。运动可以缓解压力，帮助人们调整心理状态。通过参与运动，人们可以抛开烦恼和焦虑，尽情释放身心的压力。

此外，运动还可以提高人的意志力和自信心。在运动中，我们需要持之以恒地坚持练习，不断挑战自己。这样的过程能够训练我们的毅力和决心，培养自信心，这对我们在其他方面的成长都有着积极的影响。运动还能够提高人的专注力和集中力。在进行某项运动时，我们需要全身心地投入其中，细致入微地感受每一个动作和变化。这样的练习可以锻炼我们的专注力和集中力，提高我们在学习和工作中的效率。

第四段：分享个人运动成长的心得（250字）

在我个人的运动成长中，我深刻地体会到了运动的力量。通过长期坚持跑步，我不仅提高了个人的身体素质，也锻炼了意志力和决心。每一次跑步，都是一次对自我的挑战和突破。每当我感到疲惫和放弃的时候，我告诉自己要坚持下去，要超越自己。这种坚持不仅使我在跑步中获得了乐趣和成就感，也在我的生活中产生了积极的影响。我渐渐变得更加坚强和自信，面对困难时更加勇敢和坚定。此外，我还通过运动结交了许多志同道合的朋友，我们一起分享运动的乐趣和挑战，在互相鼓励和支持中一起成长。

第五段：总结运动与成长的关系（200字）

运动不仅是一种锻炼身体的一种方式，更是我们成长的重要途径。通过运动，我们可以提高身体的机能，增强肌肉力量和耐力，改善心肺功能，促进生长发育。同时，运动还能够对心理进行积极的影响，缓解压力，培养意志力和自信心，提高专注力和集中力。因此，我们应该将运动纳入日常生活中，享受它带来的成长和快乐。无论是儿童、青少年还是成年人，通过参与运动，我们可以不断挑战自己，超越自我，获得身体和心灵的成长。

运动成长心得体会篇二

转眼间，我来荣威4s店已经一年。这一年间，从一个连at

和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台这一年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。现存的缺点对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。20__年工作计划公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当

中，才能更加有条不紊的开展工作。

以下是我20__年的工作计划：

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。
2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个0类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。
3. 努力完成现定任务量. 在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。
4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。
5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。
6. 在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，脚踏实实的去做好工作，完成任务。
7. 意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

- 1) 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2) 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3) 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
- 4) 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。
- 5) 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

- 1查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
- 2查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

- 1总结当月的客户成交量，客户战败原因。
- 2总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
- 3制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

运动成长心得体会篇三

运动，是人类生活中不可或缺的一部分。从孩童时期起，我就开始接触各种运动项目，而通过多年的锻炼与参与，我深深地体会到了运动对于个人成长的重要性。无论是身体素质的提升，还是自我意识的培养，运动都成为了我成长的动力和引导。在以下的文章中，我将与大家分享关于运动成长的心得体会。

第一段：运动锻炼身体的重要性

运动的好处之一就是可以帮助我们锻炼身体，提高身体素质。通过不断地运动，我们可以增强肌肉力量，提高心肺功能，增强体能水平。这对于我们的健康发展至关重要。我曾经是一个体弱多病的孩子，但是通过长期坚持运动，我的身体逐渐变得更强壮，我也能更好地抵抗各种疾病。此外，运动还可以帮助我们保持良好的体型，减轻压力，提高免疫力。从这个角度来看，运动对于人们的成长和发展有着不可忽视的作用。

第二段：培养凝聚力与团队意识

除了身体素质的提升，运动还可以帮助我们培养团队意识和凝聚力。通过参与团体运动项目，我们需要与队友紧密合作，克服困难和挑战。这不仅需要我们要学会相互信任，共同努力，还需要学会包容和尊重他人。在我参加篮球队的时候，我深刻地体会到了团队合作的重要性。只有通过团队的协作和默契，我们才能够取得好的成绩。通过这个过程，我不仅学会了如何与他人相处，还培养了自我意识和责任感。

第三段：发展坚毅的品质

运动是一个需要长期坚持和付出努力的过程。在追求运动目标的过程中，我们会遇到各种困难和挑战，如身体疲惫、训

练的枯燥乏味等等。然而，只有坚持不懈，才能取得成功。正是通过不断地锻炼和训练，我逐渐培养出了坚韧不拔的品质。无论是在学业上还是生活中，我都能够付出努力，并且从中获得成长和收获。这种坚毅的品质将伴随我一生，帮助我在生活的道路上战胜困难。

第四段：培养自信心

通过参与运动，我们可以培养自信心。在面对比赛或挑战的时候，我们需要克服紧张和恐惧，相信自己的能力并大胆地去面对。尤其是在竞技项目中，胜负是很难确定的，但是只有自信和积极的心态，才能够激发出我们最大的潜力。通过不断地努力和挑战，我不仅提高了自己的技术水平，还培养出了自信心。我相信只要努力，我就能够在运动中取得好的成绩。

第五段：培养责任感与担当精神

运动不仅要求我们在竞技场上发挥出自己的水平，还要求我们在日常生活中具备责任感和担当精神。在团队运动中，每个人都有自己的任务和责任，只有每个人都尽自己最大的努力，共同协作，才能取得好的成绩。我曾经在足球比赛中，担任队长一职。这个经历让我更加深刻地意识到自己的责任和担当。作为队长，我要在场上为队友们做出正确的决策，并鼓励他们不断努力。这种责任感和担当精神不仅仅影响了我的运动，也影响了我的生活中的方方面面。

在我成长的道路上，运动起到了重要的角色。通过运动，我提高了身体素质，培养了团队意识和凝聚力，发展了坚毅的品质，培养了自信心，以及培养了责任感和担当精神。这些经历和体会将伴随我一生，并为我的未来发展打下坚实的基础。我相信，只要我坚持运动，我将可以不断成长并取得更大的成就。

运动成长心得体会篇四

我想每一位老师都会想成为受学生欢迎的老师，我也不例外，虽然“美女老师、帅哥老师、像父亲一样严而有度”等因为先天因素不可能做到，其他的象潮阳一中的张老师那种风趣幽默型的老师是我很想成为的类型，可是因为语言天赋不够也难以做到，所以就只好往其他类型去努力了。“充满爱心的老师”应该是最容易达到的类型。可是我觉得光有爱心好象并不足以成为受学生欢迎的老师，必须同时具有真才实学才行，怎样才能让自己多点才学呢？刘教授提出了教师的专业成长道路。

刘良华教授告诉我们：教师可以通过行动研究来促进自身的专业成长。教师的行动研究具体包括教师学习、教师行动与教师发表。教师学习是教师行动研究的基本前提，教师发表是教师行动研究的动力。如果没有教师学习，教师就不可能获得发现问题和解决问题的眼光，教师的行动研究将不会启动。没有教师发表，教师就不可能获得他人的建议和意见，行动研究也不会走得太远。

一、教师学习

我们在教学过程中会遇到很多困难，这时的第一反应往往会通过自我反思来解决相关问题。只是有时候，仅仅凭借个人的经验并不能解决所有的问题。当凭借个人经验无法解决问题时，刘教授告诉我们教师需要获得他人的经验和智慧的支持。他人的经验和智慧往往保存在专家、书本或图像中，教师可以通过拜师、阅读和研修等方式获得专业支持。

拜师。闻道有先后，术业有专攻，专业水平和业余水平是有差距的。如果教师不具有专业水平，他可以谦虚地向专家请教。就某个学科的教学而言，真正受欢迎的专家往往是教研员、学校的骨干教师和学科带头人。这些专家的建议是重要的，而且往往是以非语言的、“师傅带徒弟”的方式表达出

来的。“师傅带徒弟”就是传统而有效的“隐性学习”。就象我们这次到潮阳一中的学习就是一个很好的向名师学习的机会。我们在听课议课的过程中就学到了很多的专业知识，可惜时间太短。

阅读。教师曾经是“读书人”，可一旦做了教师之后，却少有人还在延续读书的习惯。我观察到工作室的叶老师基本都是手不离书的，怪不得知识那么渊博。除了读书之外，教师还应该有一些基本的“读图”，可阅读的图像至少包括“教育电影”、“教育电视”和“教育录像”等。

研修。除了拜师与阅读之外，教师也可以选择正式的学历教育。正式的学历教育常常因其形式化遭受指责，但正式的教育也有它的可爱之处。比如，它给人提供一个适合学习的环境，这个地方往往是环境优美的大学；它让人可以系统地倾听讲座，还可能聆听到“大师”的声音。人才的评价标准之所以常常看重学历是有理由的。不能说拥有高学历就一定是高水平的人才，但普遍而言，正规的学历教育对人的综合素质是有积极影响的。

二、教师行动

刘良华教授告诉我们，只要教师有了阅读和思考的习惯，就会发现自己行动中的问题，就会转变教学观念和教学行动，教师改变自己的行动就是行动研究。书中介绍行动研究主要从校本课程开发、校本教学研究和校本管理研究三方面进行。

校本课程开发研究是现在提到比较多的一个名词，在我的感觉中这应该是一个很复杂和深奥的东西，看了刘教授的书之后，我才知道其实不然，对课本进行补充、更新，使整个课本完全变一个样，这就是课程开发。而狭义的课本课程开发就是国家课程之外开发的专门课程。刘教授举例说如果你有丰富的阅读量，课上的时候给学生补充了很多课外知识，学生课堂时间不够用了，那么这些多出来的课外资料就可以成

为一门校本课程。对我们历史课来说对一些重大历史事件进行研究也可以是一门课程，但目前就我自身的知识面来说要独立完成一门课程还有一定的困难。

校本教学研究。研究具体的课堂教学是行动研究的一个基本追求，即教师用行动研究的方法研究和解决教学问题。这种校本教学研究常常显示为用行动研究的方法来研究教学的个案，有人称之为“课例研究”或“教学个案研究”。“课例研究”指针对一节具体的课进行教学设计、教学实施和教学反思，其中教学反思尤为重要。教学反思指教师个人对自己的教学进行的回顾和回忆，但教师的反思又不只限于个人的回顾和回忆，还可以是观看录像的形式，通过观看自己的教学录像来思考自己的教学智慧和教学遗憾。除了个人反思，还可以邀请他人进入自己的课堂听课，通过他人的听课和评课来促进自己的反思。这就有些类似于传统教学研究中的“观摩教学”、“公开课”以及“集体备课——集体听课——集体评课”等形式。这种形式容易操作，只要我们多听、多想、多讨论，其实是很能促进个人的成长的。

校本管理研究。教师除了研究课程问题和教学问题之外，也可以研究学校的管理问题。当教师用行动研究的方法来研究学校的管理问题时，行动研究就显示为校本管理研究。

三、教师发表

教师通过行动研究会有一定的研究成果，需要把这些研究成果发表出来才会有意义，这些东西不可能一一被发表在杂志或期刊上，但是，当代社会为我们提供了一个有效的平台——网络博客。在这里，教师可以任意的发挥，通过“教师讲述自己的教育故事”来积累自己的财富。包括“我今天读了什么”，这是“阅读日志”；如果教师没有任何阅读，教师可以讲述“我今天看到什么”，这是“观察日志”；如果教师既没有阅读，也没有观察，那么，教师可以讲述“我今天做了什么”，这是“行动日志”。博客有个好处，能让别人

知道你在想什么、做什么，只有发表之后才能够得到别人的公开赞赏或者批评，如果不公开就没法得到别人的建议，也就没法去改善自己的教学行动。

以前我没有发表过博客，曾经有上完课很兴奋的时候，因为觉得那节课学生很感兴趣，曾经也有听了某节课觉得非常有帮助的时候，这时就有想写出感悟的冲动，但有时只是刚开了一个头就因种种事停下了笔，再拿起笔想写时却没有了灵感。所以这次培训要求我们每天发表日志就是一种很好的鞭策。

运动成长心得体会篇五

第一段：引言（100字）

人类的成长是一个综合而复杂的过程，其中运动在促进身体和心理的成长方面起着重要作用。多年来，我通过参与各种体育运动，不仅感受到了身体的成长，还体会到了心理上的变化。运动成长不仅仅是身体素质的提高，更是精神品质的锻炼，下面将从身体素质的提高、意志力的培养、团队协作能力的加强、自信心的建立以及学习面对困难的勇气等几个方面，分享我的运动成长心得体会。

第二段：身体素质的提高（200字）

参与体育运动能够有效提高身体素质。在我参加篮球训练时，每天的训练量逐渐增加，我的耐力和爆发力也在不断提高。体育锻炼使我的身体更加健康，免疫力提高，疾病的抵抗力显著增强。这种身体素质的提升让我在学业和生活中更加精力充沛，更加积极向上。

第三段：意志力的培养（200字）

参与运动让我培养了坚定的意志力。当面对训练中的困难和

疲劳时，我学会了坚持下去，不轻易放弃。这种意志力的培养在别的方面也受益良多。学业上，我能够更加专注于学习，始终保持高度的自律性，不被诱惑和困扰所动摇。工作和生活上，我能够遇到问题时坚持解决，不急躁不犹豫，从容应对。

第四段：团队协作能力的加强（300字）

在球队训练和比赛中，我意识到团队协作的重要性，并通过实践提高了团队协作能力。每个人都有不同的职责和角色，只有团结一致，共同努力，才能取得好的成绩。这种团队协作的精神让我在日常生活中更加注重与他人的合作，共同完成任务和解决问题。我也通过与他人的合作交流，学到了很多新知识和技能，与他人共同成长。

第五段：自信心的建立与面对困难的勇气（400字）

运动对我带来的最大心得体会是自信心的建立和面对困难的勇气。在运动中，通过自身的努力取得进步和成功，我对自己的能力和潜力有了更深的认识，也增强了自己的自信心。面对困难和失败时，我不再沮丧和退缩，而是积极寻找解决问题的办法，并勇敢面对。每次克服困难后，我都会得到更多的成长和进步，对未来充满信心。

结尾（100字）

通过运动的成长，我体会到了身体和心理上的巨大提升。运动不仅是锻炼身体的一种方式，更是一种精神和品质的修炼。身体素质的提高、意志力的培养、团队协作能力的加强、自信心的建立以及面对困难的勇气等方面，运动给了我许多宝贵的经验与教训。我会继续坚持运动，不断成长和进步。

运动成长心得体会篇六

一个教师的专业成长离不开教科研，我们通常说“教科研是教师专业成长的助推器”。为了提高我们塔山小学全体教师的教科研意识、水平，我们樊校长于昨天下午为我们请来了连云港师专知名专家冯伯虎教授为我们做了《名师成长与教科研》的专题讲座。

这场讲座如同冬日里的暖流，吹进了塔山小学每一位教师的心中，让我们对教科研有了更新的认识，让我们懂得了一个教师如何从普通走向有名，让我们知道了其实名师的起点和我们是一样的，让我们对自己有了信心。

对冯伯虎教授的了解，来自于连云港教育博客，因为他的“冯伯虎教育网志”是我们连云港教育博客的推荐博客，我也经常光顾冯教授的博客，从他的博客中学到了很多先进的教学方面的理念、方法。真的没想到会有机会面对面聆听冯教授有见地又不乏幽默的讲座，他花了将近两个小时的时间从四个方面向我们阐述了教师专业成长的教研方法。主要从何为名师、成长剖析、寻找规律、应对措施四个方面分析了名师成长的历程。

他首先阐述了何为名师及名师的区域性、领域性、学术性、标签性，介绍了影响学校发展的木桶定理和孤峰定理。其次介绍了自己成长的四个阶段：观察现象、积累经验、总结体验、思维创新，以此激励广大学员要常写论文，要有所突破，要形成自己的特色。另外，他还列举了连云港市的一些知名专家和学者，从他们身上寻求获得成功的经验。第三，冯教授为大家分析名师成长的规律，寻求名师专业发展的轨迹。最后，冯教授从课堂教学研究的角度阐述了名师成长的应对措施，为我们介绍何为教学设计，教学设计的层次，教学设计的基本模式，教学目标的三个维度，常用的课例研究模式，为我们指明了前进的方向。

给我留下深刻印象的是冯教授指出：教学反思是教师二次成长的关键。我们上的、听的每一节课都有其精彩之处，及时地记录下来就是我们以后备课的资源，任何一堂课也都会有疏漏、失误之处，课下冷静思考，剖析原因，积极寻找对策和解决方法就会成就下一次的成长。冯教授的话让我有了一种“拨开雨雾见月明”的豁然开朗。他让我明白了反思是一名教师专业成长的必由之路，一名优秀的教师必须要重视反思、善于反思，要让反思成为教学活动中的一种习惯，成为我们教师专业成长的一个有力的抓手。

听冯教授的讲座，让我们认识到了教科研之于我们教师专业成长的重要性，是我们教师专业成长的阶梯，他将引领我在今后的教育之路上走得更远！

运动成长心得体会篇七

回想，昨天我还是个什么都靠父母，什么事还不懂的孩子，今日的我，就已经计入中职校园，明年、后年恐怕就要步入社会。初中三年的生活结束了，我对未来却是一片茫然，不知该如何选择，上高中？大学？可无一技之长，该如何踏入社会？利用暑假时间，我去打工，希望能由此找到我的路。很快，暑期结束了，路，我却没有找到，我又开始考虑是否应该重新踏入校园？我想出去工作，帮父母减轻负担，因为我深知挣钱的不易！可我也想学习更多的专业知识。就在这时，我听说了国家给予中职生助学金补助的消息，使很多想要上学却因家庭困难不得不放弃的孩子们又有了上学的机会，让很多学生能重新踏入学校。这个消息，太及时了，真的很感谢国家这项好政策。

最后，我做出了决定，重新返回校园，努力学习，做一个掌握专业技能的人。中职教育就是为社会培养有一定专业知识和有一定技能的高素质的新型劳动者，对社会有用，对人民有益，对自己有利。我决定去念中职，这样不但可以学习专业知识，而且也可以有机会再选择高考，圆自己的大学梦。

于是，我进入了现在的阜阳市医药管理学校，现在想来，很欣慰，如果不是国家给予的好政策，也许我还在矛盾中，也许又一次外出打工了，不会有现在这样愉快轻松的校园学习生活。这次抉择，我，做对了！

今年春节前，我和爸爸妈妈回了趟老家，爸爸对我说，乡亲们因为无力承担学习费用，有些孩子便不能上学了，你能享受到国家的资助，是多好的机会，一定要更加努力，学会感恩，将来帮助更多的人。我郑重的点了点头。漫步在田间的小路上，想着踏入中职校门前后的点点滴滴，思绪万千，眼睛也有些湿润了。午饭后，到相熟的邻居家串门，一进门，看到邻家的小女孩小彤正坐在院中发呆，一副没精打采的样子，问了原因，才知道她因为家境不好，辍学了。小彤是个乖孩子，聪明懂事，在学校成绩一直名列前茅，无奈家中有两个弟弟和一个姐姐，巨大的开支让本就不富裕的家庭不堪重负，只能在八年级离开了学校。不能直接帮助小彤，我的心里很沉重，但我还是向她的家人讲了自己的求学经历，我真切的看到小彤的眼中升腾起了希望的火焰。新学期开学后，我听说小彤又重新回到了课堂。我想，她初中毕业后能和我一样选择中职，继续享用国家的助学金政策，那该有多好啊！小彤，你的未来不是梦！

爱，能抚慰伤痛的心灵，能温暖冷漠的世界，能让人变得乐观坚强，即使身处漫漫长夜也有希望。助学金，是学校，是国家对我们无私的爱，对我们的支持，同样，我们要对祖国，对社会，对生命回报以爱，懂得感恩，就有无限光明的前途。

助学金的金额多少对我们来说并不重要，重要的是那一股无形而有力的力量激励着我们，努力学习，自强不息。作为一名受助的学生，纵有千言万语怎能表达我的感激？只能用简洁的笔墨向情系大众的党和政府致以真挚的感谢，同时，把我们得到的恩泽告知身边的人，让更多迷茫的学子获得更多的机遇，重新踏入校园，成为一个掌握专业技能的人，常怀一颗感恩之心，回报国家，回报社会。

今天，我们成长在阳光下；明天我们去创造七彩世界。

运动成长心得体会篇八

20__年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的'能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20__年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们__销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在__

年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级__公司进行据点销售和市场考察，在__我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题。

在__年__月__日国家实施政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20__年工作中存在的问题进行改进的措施。

对于车价差万元的情况我们在__第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们__人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、__年个人工作目标和计划。

我在__年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再__年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在__年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能

做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。