

体系经理年终总结报告 总经理年终总结报告(优秀5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。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

合唱心得体会篇一

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！

合唱心得体会篇二

做好群众工作，是党密切联系群众的重要纽带，也是每一个党员干部开展工作的重要途径。共青团作为执政党的青年群众组织，工作的核心就是巩固和扩大党执政的青年群众基础，团结带领青年为实现中华民族的伟大复兴而奋斗。胡锦涛总书记对共青团提出的“两个全体青年”的政治目标，揭示了共青团根本的生命力在于同广大普通青年的关系，作为团干部更要深入基层，深入青年，树立全心全意为青年服务的宗旨，切实做好青年群众工作。群众工作至关重要，但是群众工作有时最难做的，做好群众工作需要精神，更需要方法。通过近段时间的思考和梳理，认为做好新形势下的青年群众工作要做到五心。

一要虚心贴近青年。骄傲使人落后，谦虚使人进步。做群众工作更是如此，在做群众工作的过程中，如果我们作风粗暴，方法简单，处事不公，好大自满，不把群众放在眼里，摆一副官架子，很容易将青年拒之千里之外，造成团组织与青年的疏远。只有我们在与青年群众的接触过程中，用虚心贴近青年，并始终保持谦虚谨慎的工作作风和虚心求教的真诚态度，无论我们懂不懂的 1 事情，都抱着向青年虚心请教的态度，认真听取群众的意见建议，这样才能拉近与青年的距离，消除青年对你的陌生感和畏惧感，增强青年对你的信任感，促进与青年的亲切交流。只有把青年紧紧吸引在你的周围，才能增强团组织的战斗力。

二要热心关注青年。我国经济、社会加速转型，这种双重转型使经济成份多样化、利益主体多样化、社会形式多样化、生活方式多样化、就业方式多样化，从而引起青年的思维方式、价值观念发生重大变化。青年更加务实，普遍追求社会正义，希望提高自身的存在价值和社会话语权。作为团的干部，如果不热心于团的事业，不热心于青年问题，必将脱离青年群众。我们必须防微杜渐，保持一颗热心，时刻关心、关注青年，认真听取青年群众的意见和要求，对能办的事情

要尽快办理，对暂时不能解决的问题，要做好疏导解释工作，对通过努力创造条件才能解决的问题，要力所能及，切忌对青年群众的要求采取漠然视之的态度，要让青年看到团干部，就等于看到了自己的希望，只有这样，才能切实把广大青年凝聚在团组织的周围。

三、不厌其烦、耐心说服，尽量多做工作，少采取压制行为，让青年群众切实从我们的耐心劝说和解释中感受到党团组织温暖的温暖，真正与青年群众心与心“零距离”沟通，使青年敞开心扉，与团干部产生心灵的共鸣，这样我们才能真正成为青年的贴心人。

五要真心帮助青年。广大团干部是加强青年群众工作的主体，以什么样的心态做好群众工作，关系团干部与青年群众的密切程度，关系团干部的形象和威信，做好青年群众工作，最核心的就是要真心帮助青年，对待青年群众要怀着一颗真心，充满一份真情，倾注一片真意。目前，青年在成长成才、就业创业、生产生活、权益维护等方面都会遇到这样或那样的问题，当青年有困难有问题找我们时，是对团组织的信任，我们决不可视而不见或束手无策，更不可遇到困难躲避逃避，而应当敢于面对，千方百计帮助青年克服困难，要深入青年，走到青年当中，掌握青年的思想动态和需求，从他们反映最强烈的热点、难点问题为切入口，把工作做实、让青年看得见、摸得着，让青年感受党团组织的关心和温暖。特别要主动关心帮助困难青少年群体，把扶贫帮困的政策落到实处，用满腔热情来做好青年群众的所思所盼，切实为青年献爱心、解难题，办实事、办好事，把青年更加紧密地凝聚在团组织的周围。

做好青年群众工作不是一朝一夕之功，也没有任何捷径可走。青年群众工作关键在做，关键在人。卢展工书记多次强调，要少说多做，说到做到，说好做好，讲的就是要扎扎实实做。而做好青年群众工作还要靠人，靠全省10033名专职团干部的不屑努力，让我们按照卢展工书记的要求，真正扑下

身子，深入基层，深入青年，进一步树立群众观念，坚持群众立场，运用好群众工作的方法路径，创新群众工作的形式载体，树立心系青年、务实实干、少说多做、说到做到、说好做好的形象，做深做实做细青年群众工作，用干部形象带动群众工作，把最广泛的青年团结凝聚在团的周围，不断巩固扩大党执政的青年群众基础。

合唱心得体会篇三

今年3月30日至7月30日，根据公司安排，我有幸参加了国网技术学院举办的继电保护培训班。能成为首批培训员工中的一份子，我感到十分的荣幸，同时也感谢江西省电力公司以及九江供电公司的领导给我这样一次不断完善和提高自己的能力的机会。

这次培训是在国家电网技术学院进行的。这里是国家电网公司为大力转变公司和电网发展方式，加快建设“一强三优”现代公司而组建的高素质应用型技术人才与技能人才培养基地，电网实用新技术与新技能应用示范中心。

培训期间，先后学习了公共基础课如《企业文化》、《团队建设及沟通协调》、《员工职业生涯规划》等，专业知识课如《安全规程》、《电力系统继电保护》、《二次回路》、《电力系统故障分析》、《两票管理》等，并在继保实训室对主变保护屏、线路保护屏、母线保护屏、断路器保护屏等进行了校验和故障查找消除。在这4个月的培训生活中，我的感受很多，收获也很大，以下从学习，生活等几个方面总结此次学员培训。

（一）对《电力系统故障分析》的学习。这是继电保护专业的最基础的部分，要掌握故障分析，首先要对电力系统正常运行有深刻的理解，所以可以说继电保护是一门综合性的课程。通过对故障分析的重新学习，我对电力系统常见故障有了全面的认识，通过对各种故障的特点进行总结，我发现了

故障的规律性，以及继电保护在这些故障的针对性。

（二）对《电力系统继电保护原理》进行学习。继电保护原理也是继电保护专业的基础，这门课通过对各种故障的特点进行总结分类，讲述了保护的构成原理，以及各种原理的保护的使用范围，优点和缺点，以及系统中各种保护的配合使用问题。由于我们这些同志绝大部分来自地区供电公司，所以我们主要学习了220kv及以下电压等级的保护原理。

（三）对电流互感器、电压互感器（以下简称ct和pt）的学习。ct和pt是继电保护专业必须掌握的部分，因为继电保护对一次系统的保护是建立在对一次系统的监视上的。ct和pt将一次的大电流、高电压变为继电保护能够使用的小电流、低电压。通过学习，我掌握了ct二次绕组有好几个，分别供保护、测量、计量用，以及零序电流的采集方法；ct和pt的极性接线正确与否直接关系到保护是否能可靠工作。

（四）二次回路对我来说是一个陌生的知识点。以前学校重视原理教学，二次回路部分并没有讲。这个月在开始讲二次回路前，我对其进行了恶补，有什么不会的问题，找老师和有工作经验的同学请教，在后来通过上课学习，我对二次回路有了一定程度的掌握，二次回路分为控制回路、测量回路、信号回路、调节回路、继电保护和自动装置回路以及操作电源系统，现在我掌握比较好的是电源系统、测量回路和信号回路，其他的回路我正在不断的学习中。

（五）学习北京博电继电保护测试仪的使用。在学习中，既温习了各种继电保护原理，还掌握了测试仪的使用方法以及对各种保护的测试方法。

继保实训室涵盖了变电站所有的继电保护。它的最大优点在于可以让我们亲自随意动手学习。让我们可以清楚以后自己将从事怎么样的一个工作，对今后的工作有一个初步的了解。

比如做母线差动保护实验时，我们可以把所有的跳闸出口压板和失灵压板全部投上，然后给某条母线加故障，同时使母联开关失灵，然后观察跳闸现象。这个实验在几面保护屏上都有工作，如果在实际变电站里，是不允许这样做的。但在实训室，我们可以放心的做，这样通过观察现象，然后进行分析，总结就可以学到很多，形成面得知识，而不是单个独立的知识点。

通过这2个月实训学习，让我又从新了解和认识了继电保护这个专业。不仅仅是专业知识的了解，更多的是对于从事继电保护的人员应当具有的专业精神和素质。继电保护要求的是快速，准确和精确，不能出一点差错，这就要求我们在以后的工作当中认真的对待，仔细在仔细，小心在小心，一点点疏忽都可能让整个电网受到巨大的伤害，让企业受到巨大的损失。

在培训期间，我们学习了国家电网公司的历史及发展、公司的企业文化、国网职工职业道德，电力法律法规，安全生产规程等。通过学习，我明白了什么是国家电网公司的企业文化和发展战略，它涵盖着核心价值观（企业宗旨、企业精神、企业理念、奋斗方向）、战略目标（一强三优）、工作思路（三抓一创）、战略实施举措（两个转变）、发展要求（内质外形）等。我觉得国网企业文化可以给电力员工以导向、约束、凝聚、激励的作用。而发展成现代公司是国网上下统一思想的基础，统一行动的指南，是公司总部、区域电网公司、省公司及各市县公司的统一目标和共同任务，是每一个电力人义不容辞的责任和使命。

团队建设对企业是非常重要的。在参加了拓展训练和学习了《团队建设与管理协调》后，我明白实际工作中没有任何一项工作是个人能够独立完成的，大家要通过良好的沟通协调配合，激发工作的积极性，提高工作效率，才能产生1+1远远大于2的效应。

牢记国网公司的企业文化、发展战略，让我相信在这样一个充满生机的企业努力工作，一定会有光明的发展前途，企业也能为我们提供一个施展才华的平台。明白了这些，我体会到本次培训注入了国网公司对我们的期望，同时也是自己将来能够更好地服务企业，实现自我价值的一次宝贵机会。

合唱心得体会篇四

通过这次国培，收获颇丰、感想颇深、眼界开阔了、思考问题能站在更高的境界。心中的困惑、教学中的疑难、成功的经验都是我们热心交流的话题。这是一个畅所欲言、平等交流的地方，使我对教育与新课程又有了一个新的认识，不断完善自己，多多吸取别人的经验，使自己在国培中成长。

“一个人能走多远，看他与谁同行，一个人有多优秀，看他有什么人指点，一个人有多成功，看他与什么人相伴，有几位好同伴，将会成就你的一生。”当我听了几位专家的讲座，真是受益匪浅。激起我心中的许多感想，让我树立了新的正确的教育观，感悟到要善待学生，尊重生命。学到了自信，学到了方法，感悟至深。作为一名教师，我认为这种观念的形成是很重要的。有了这个观念的引导，在今后课程改革中尽管可能会碰到各种各样的问题、挫折，坚信我会去探索、解决！

作为一名教师，不能只是课堂技术的机械执行者，而必须是课堂实践的自觉反思者。一定要在课堂教学中保证“教师主导”“学生主体”的地位，深深地感到教法要结合实际，就地取材，灵活机动，要因人而异、因生而异，生源不同，各有千秋，要针对学生，因材施教。教学有法，教无定法，贵在得法；形成自己的教法，形成自己的特色，形成自己的风格，教出自己的风采。教师必须要有开发课程和整合课程内容的能力。只有这样才能用好教材、活用教材。还应该不断的学习，不断的增加、更新自己的知识，在教学中预设与生成的

矛盾，这样才能将教材中有限的知识拓展到无限的生活当中去。

通过学习，让我清醒地认识到，专家与名师，之所以能成为专家与名师，他们那广博的知识积累和深厚的文化底蕴。能够“恰当把握教学生成”，是与他们辛勤的付出、不断地积累总结分不开的，“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香”是他们的最好写照。作为一名参加教育教学能力提升提升工程省级培训的教师，要想以高贵的姿态行走，就要在教学中学会反思，在反思中总结，真正提高教学能力，做一个智慧型的老师。

社会在发展，科技在进步，也就要求教育的不断更新，需要可持续性的发展。能否对学生实施高素质的教育，促进学生主动、活泼、生动地发展关键在于教师的素质。只有通过在教育中不断学习，在学生实际情况的基础上对教学有所创新，才能逐渐提高教学水平。教育将更进一步注重对学生创新和实践能力的培养，进一步接受以人为本的理念；听了专家的报告，使我明白每个学生都能够学习，并且能够学好，成为优秀的学生和未来社会的成员。“老师的能耐是让一个不爱学习的孩子爱学习了”。因此，教师就应着力于将经验内容转化为学生容易理解和接受的内容与形式。专家的讲座，让我认识到教师应由经验型向专业型转化，传统型的教师已不适合新形势的需要。因此我们要不断提高自身素质，不断地用知识来充实自己，并逐步向专业化教师转化。

兴趣是最好的老师。老师的引导和鼓励让他们在学习中获得快乐。把价值引导和孩子的自由发展结合起来，体现了价值引导，同时又注重学生快乐的学习，不强迫学生去被动的接受，而是满足学生的需求。学生不但主动快乐的学习了知识，努力创造一个想说、敢说、喜欢说、有机会说，并能得到积极的应答的环境，学生在交往中，在生活中交流和表达，不仅语言得到发展，其他各方面的能力也得到发展。为此，教师必须转变自己的角色地位，顺应课改的需求，把放飞心灵

的空间和时间留给学生，营造宽松自由的氛围。在这种轻松的氛围里真正地引导学生们积极、主动地学习，鼓励学生大胆去学，真正让学生成为主宰学习的主人，学习活动参与者、探索者与研究者。只有这样，才能培养出新时期“发现型、发明型、创造型、创新型”的学生。

要想成为一名优秀的人民教师，我们首先要爱学生。因为，我们每天面对的是一个一个有着鲜活生活，一个个正在茁壮成长的学生，我们要把他当作一个能动的人，给他们一个自由的空间，尊重平等地对待他们、关心他们，和他们成为无话不说的好朋友；从而缩小师生间心灵上的距离，使他们产生“向师性”。然后运用激励机制，加以充分的肯定和激励，让学生感到温暖，增强自信，这样，才会在他们成长与发展的道路上有一个质的飞跃，更会使教学效果收到事半功倍的作用。

教师要以自身的行为去影响学生，真正成为学生的表率，使学生从教师身上懂得什么应为之，什么不可为。因此，教师的教学，待人接物，行为举止，一言一行都必须认真、稳重、规范、得体，切不可马虎、轻率、任性、不负责任。此外，教师还应和学生进行经常性的心灵沟通，向学生畅开心灵，既可以向学生谈自己从人生中取得的宝贵经验，也可以向学生坦诚地公开自己的生活教训，使学生真正感受到你不仅是良师还是益友。

上课是一门艺术，除了有一定的知识结构外，还要有一些技巧和方法。教师上好一堂课，最主要就是有自己的特色，有自己的灵魂，不同的方法可以学习、借鉴。国培活动是短暂的，但无论是从思想上，还是专业上，对我而言，都是一个很大的提高。专家结合自身的成长给我们做的一场场精彩讲座，为每一位潜心求学者提供了丰盛的教学营养大餐，为我们教师的健康成长又一次指明了方向。愿我们的教师像大海那样敞开胸怀容纳百川，像太阳那样，不断地进行新的核聚变，积蓄新能量，做一支永远燃烧不尽的蜡烛，去照亮人类，

照亮未来。为了我们的教育，为了我们的学生，也为了我们自己，时时处处都要注重自己的师德修养和人格塑造，并加强自己的理论素养和专业技能的学习和提高，一切从实际出发，切实担负起教师应尽的责任和义务。

教育的与时俱进，也许这就是脚踏实地走出的第一步。教育的改革任重道远，教师是主力军，课堂是主阵地，没有高素质的教师就没有高质量的中国教育，为了中国教育的发展，作为一名教师，我发自内心的说一句：国培，你是一道亮丽的风景线！

人们都说教师是人类灵魂的工程师。这是对老师的最高赞誉，使我对当初多选择感到无怨无悔。一年树谷，十年树木，百年树人。可见我们的工作任重道远的。一个人长时间重复着某一项工作，容易产生职业倦怠，这是人之常情。但我们的工作，关系到孩子们的健康成长，关系到整个国家的前途和命运。是儿戏不得的，我们必须从思想上彻底改变过去陈旧的教学观念，以全新的姿态去投入到轰轰烈烈的教育事业当中去。

二. 学习党的教育方针和政策，不断更新自己的知识。我们的工作不能两耳不闻窗外事，一心只教圣贤书。我们要认真学习党的教育方针和政策，了解社会发展动向，紧跟时代脉搏，从而使我国立于民族不败之林。我们要不断地学习专业知识和教学的技能，使自己成为一个学识渊博的人。学习古今中外，上至天文，下至地理的知识，懂得各科知识之间的联系，形成游刃有余的教学技能。 三. 充分了解学生，成为他们的良师益友，恰当运用教学方法。

我们工作的对象是活泼可爱的孩子们，在不同阶段，他们有不同的年龄特征。世界上决不能找到两片相同的树叶，他们每个人的家庭环境和性格特点各不相同。古代的大教育家孔子曾经说过，教学要因材施教，我们要经常和孩子们谈心，不断地进行家访工作，了解他们的心声，真正成为他们最知

心的朋友，灵活运用地各种教学方法和教学技巧。多表扬，少批评，及时发现他们身上的缺点和错误，进行循循善诱地指导。晓之以理，动之以情，导之以行，使错误消灭于萌芽之中。让孩子们之间互相帮助，形成温暖的大家庭，使每一个孩子都能健康成长。在教学中把学习的主动权交给学生，在必要的时候，进行恰当地指导，让他们培养探究合作的学习方法，使学生具有开拓创新的精神，培养成可持续发展型人才，真正成为社会的主人。 四.学以致用，使学生把知识转化成为能力。

我国的教育，与发达国家相比，孩子们缺乏创新精神，学生容易造成高分低能的现象，成为无用的书呆子。在学习的过程中，开展丰富多彩的第二课堂，让学生走进生活，进行恰当地运用，真正把知识转化成为能力。培养孩子的观察能力，交际能力，动手操作的能力，让他们多问为什么，养成爱动脑筋的好习惯。使他们在生活中不断地锻炼自己，真正成为一只只翱翔在天空中的雄鹰，长大以后才能投入社会，进行很好地工作，才能为人类创造出更多的财富，成为一个有益于社会的人，从而更好的实现自己的人生价值。

我们教师的职业是伟大的，在平凡的工作岗位上，做出不平凡的业绩。真正成为人类灵魂的工程师，严格要求自己，做好学生的表率，兢兢业业，把每天都当成最后一天去过，增加使命感，以阳光的心态去工作。不管自己的年龄有多大，都要以积极的心态去工作，充分发挥自己作为女性的天性，像对待自己孩子一样的，平等地对待每一个孩子，用一片爱心去关爱每一个学生，使他们都能茁壮成长，真正成为一名教学的艺术师，与孩子们在一起真是其乐无穷。

合唱心得体会篇五

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

合唱心得体会篇六

（马忠林）

一转眼，来市大数据局驻派支撑工作已有6个月的时间了。我很荣幸我能被派去大数据局做派驻支撑工作，在大数据局工作的这段时间，我收获颇丰。下面我将从几个方面谈谈我这段时间来的心得体会。

一、谦虚好学，取他人之长补己之短，努力提高业务能力。

“谦虚使人进步，骄傲使人落后”这是我们在小学就接受的教育。谦虚是美德，人类如果失去谦虚，那么自信就会变成自大。自大就是自满，自满就会失败。因为我们还年轻，没有多少经验，所以比较容易骄傲和急躁，办事也总是急于求成。而大数据局这边的同事都很优秀，他们有着较强的业务处理能力，尤其在公文写作这一块，作为理科生出身的我能够与他们共事，这无疑是一次非常好的学习机会，事实也证明了的确如此。而且大数据这边的同事和领导都很有耐心，每每遇到问题他们都会细细为我解答，让我在短时间内学会了文件处理格式。与此同时，在这边工作也让我认识了很多的前辈，前辈们业务能力强，工作效率高，对后辈们也是关怀备至。他们有的虽是领导，却不会倚老卖老；他们有的虽很优秀，但不会高高在上。他们始终保持着一颗虚怀若谷待人接物。要知道，没有一个人有骄傲的资本，因为不论过去你取得了多少骄人的成绩，即使是在某一方面的造诣很深，也不能说是已经彻底精通，因为知识是无穷的。谁也不能够认为自己已经达到了最高境界而停步不前，趾高气扬。如果是这样的话，则必将很快就被同行赶上和超过。所以，在实际的工作中，我们一定要谦虚谨慎，戒骄戒躁，求真务实，脚踏实地的做好每一件事。

二、脚踏实地，求真务实

想当初刚来大数据局派驻服务工作的時候，这边的工作流程和写文件格式真的让我很苦恼，我是一个粗糙的理工男，对于文字工作真的是一窍不通。让我印象最深的是第一次写公文，我感觉非常吃力，因为之前没写过文稿，也不懂公文的格式，这让我感到非常吃力。一做完手头上的工作我就到网上去学习公文的写法，但是琢磨了大半天还没半点头绪，于是我又参考大数据局文件，依葫芦画瓢，花了一整天的时间才完成第一篇文稿，虽然交付领导的时候领导指出了很多问题，但是看着自己的成品，内心还是很开心的。我以为自己第一次写文件写得那么糟糕，领导肯定对我很失望，但是领导不仅没有对我大失所望，反而对我非常信任，后来又让我

写了很多稿件并能够耐心指导我。经过领导的耐心指导和自己的不断努力，我慢慢熟悉了简单的公文写作。我知道我现在掌握的公文写作还只是皮毛，但是我会不断地学习，用行动去证明我不是一个粗糙的理科生，我也可以是一个文艺青年。

在大数据局工作，我还学会了与人相处这门艺术，而尊重是和谐共处的前提，也是新时代青年应有的基本素养，尊重他人更多体现在会议中。所以每一次开会我都会认真听领导讲话，如领导要求每个人都要发言，则待领导发言完毕，再发表自己的想法。令我震惊的是在我发言的时候，领导也是非常认真的在听，即使我说的又什么不妥当的地方他们也不会贸然打断，而是等我发言结束再一一指出不足之处。在这过程中，我学会了如何去倾听，和思考自己的不足，再不断的提高。同时我也明白了要想得到他人的尊重，自己就要学会尊重他人。

一年之计在于春，2020的伊始本是一个美好的春天，但新冠肺炎疫情的到来却让天地间黯然失色，庆幸的是，人间真情令世间再度恢复了生机。各地医生护士争相请战武汉，警察战士维护公共秩序，快递行业义务运送物资，全国人民出资出力……我原以为我们不是医生护士，也不是警察战士，对于疫情我们能做的就是不为国家添麻烦。但是公司在疫情期间积极响应需求，在第一时间火速开通玉林市红十字会医院应急隔离病房项目网络；充分发挥“互联网+”5g科技手段。免费为各单位提供天翼云会议服务，确保会议“零接触、高效、快速”开展；派驻单位—玉林市大数据发展和政务服务局的领导、同事疫情期间为做好各项服务工作，疫情期间坚守岗位，别人放假，他们上岗，别人休息，他们却不断发布防控疫情方案……以上的事迹让我深深意识到，每一个行业都有自己的价值，虽然疫情期间我有时候只是在派驻单位正门值班站岗，引导、帮助办事群众填写广西健康码，看似微不足道的工作，但是只要我坚守岗位，也可以发光发热，为这个社会爆发自己的能量！

我也知道这样做还远远不够，我深知作为一名电信的员工，派驻在玉林市大数据发展和政务服务局的意义。我不仅需要做好派驻单位的支撑工作，尽可能的多学习和充实自己，还需要尽可能的挖掘商机，挖掘潜在客户，为公司谋利益，给公司创造更多的价值。我会时刻记住自己的使命，在以后工作生活中我会加油的。争取更大的进步。