

2023年案例分享的心得体会(大全7篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

案例分享的心得体会篇一

最近，在健身房里锻炼的我发现，自己在增肌方面取得了一些成果，所以我想分享一下我的心得和体会。

首先，健身并不是一条简单的道路。它需要时间、耐心和毅力。只有坚持下去，才能看到显著的效果。如果你目标是增肌，那么你需要付出更多的努力。

我认为健身是一个非常个性化的过程，因为每个人都有不同的体质和基因。因此，在制定健身计划时，需要根据自己的实际情况制定。尽量避免盲目跟随别人的计划，因为别人的计划可能并不适合你。

其次，饮食与健身同样重要。在增肌过程中，你需要摄入更多的蛋白质来促进肌肉生长。但是，不要忘记其他营养素的摄入，比如碳水化合物、脂肪、维生素和矿物质。一个均衡的饮食计划对增肌至关重要。

另外，我们需要注意训练强度和训练时长。强度太低会使肌肉无法得到足够的刺激，从而无法生长。但是，强度太高可能会导致肌肉疲劳和受伤。因此，我们需要找到一个适合自己的强度，并逐步提高它。同样，适当的训练时长也非常重要。如果时间太短，肌肉可能没有得到足够的刺激。如果训练时间过长，肌肉可能会过度疲劳。

最后，睡眠与休息同样重要。我们需要给肌肉足够的时间恢

复和生长。只有在充分的休息和睡眠下，肌肉才能进行恢复和重建。此外，我们要把握好恢复时机，即在训练后的48小时内，肌肉恢复能力最高。

综上所述，增肌需要付出巨大的努力和耐心。健身计划、饮食、训练和休息都是增肌过程中不可或缺的因素。不要忘记，每个人的体质和基因都不同，因此需要制定适合自己的健身计划。只有坚持不懈，才能实现自己的增肌目标。

案例分享的心得体会篇二

分享式教学心得体会一：

3月19日，在县玉沙小学，有幸听到了来至宜昌天问小学名师团队带来的新课程模式——分享式教学。几位教师用这种全新的教学模式让我们欣赏了三堂不同学科的课程。

这种分享式教学模式打破了我们传统的教学方法，整个教学过程中，教师只是向学生们传达合作、交流、学习的方法，课文中的字、词、句、段只字未提，完全放手让学生小组自学、交流、汇报，以达到学通课文的目的。整堂做到了有序、有趣、有效，课堂中，孩子们个个善于学习、乐于思考、积极展示。

创造有利于学生主动求知的学习环境，充分挖掘学生的创新潜能，大胆放手，让学生自行探知，做学习的主人，只有学生主动参与到学习活动中，才能有好的教学效果。

叶圣陶先生曾经说过：“教者之为教，不在全盘授予，而在于相机诱导。”教师只是学生学习的指导者、导师，因为学生不是“空瓶子”，他们是活生生的社会的“生活体”，是有机的种子，本身具有萌发生长的机能。把课堂变成基本上由学生自学的课堂，是教育改革的出发点和归宿。

“会自学、会讨论、会发言、会倾听”是这种分享式教学课堂常规的重要部分，对提高课堂效率、保证质量非常重要，平时要下足功夫。培养学生能力要从低年级做起，学生的自觉能力不是一朝一夕形成的，它是在教学实践中反复训练、逐步培养起来的，又是在学习实践中反复运用不断提高的。同时，培养自觉能力要贯彻整个教学过程。

听完三堂课后，心中难免有些疑问：

1、这种课堂模式中，如何落实学生自学中没有学透的知识？

分享式教学心得体会二：

日，有幸聆听了任教授的股份式教学研讨会，并且观摩了两节课，接触到了分享式教学的一些理念和构建规则，有一些收获，也有一些困惑。

在整个分享式教学的课堂上，依稀能够找出我们日常教学方式的影子，只不过，我们并没有如此的系统化。这种教学方式，对于学生来说，有很多的好处，它的前景是美好的。

首先，它给予了学生自主学习的权利，把课堂还给了学生，学生是课堂的主要角色，他们学会了质疑，学会了提出问题，在独立的思考和合作交流中自主的解决问题，并且能够快乐的分享自己的成果，这样的形式，使学生的学习兴趣变得浓厚，增强了合作探究的能力，对于学生的表达能力不无裨益。

其次，它能够让学生自信，在自信的交流中学会倾听，学会补充，积极发表自己的观点，学会用自己的知识储备去解决发现的问题，在宽松自由的学习氛围中，在和同伴的交流与集体的智慧中共同取得一定的进步。

最后，这种教学方式，对于教师提出了更高的要求，教师是课堂的组织者和引导者，教师并不是按照自己的预设和备课

来组织课堂。他必须用自己丰富的知识和机敏的课堂机智，依据学生的发散思维来构建自己的课堂语言，来引导学生在“无序”中走向“有序”，而不至于使学生偏离了方向，教师对于课堂的驾驭能力是非常重要的。

是的，学生需要的才是最好的。能够让学生分享自己的所得是一件相当快乐的事情。然而，对于这种教学形式，在现实的教学中，我觉得只能是取其精华，借鉴使用。全盘的“拿来主义”对于我们目前的教学来说是不现实的。有很多种方法我们都需要虚心学习，博采众长，因为教无定法。但是适合自己的，适合学生的才是最好的。对于这种教学形式，我们只是了解了表面的东西，对于具体的文本内容，具体到每一篇文章如何实践，依然模糊不清。例如：学生提出的问题如果没有价值性，而对于需要学生感悟的一些有价值性的问题如何解决呢？如果不以课文为例教给我们学生一定的表达方法，那学生如何进行读写的结合呢？有些文章是需要学生精读品味的，这样的文章又如何进行操作呢？总之，当我们无法解决困惑的时候，盲目的模仿只会让我们迷失了自己教学的方向。不过，对于任何有益的教学方式，都值得欣赏和学习，这确实需要一个过程。

许多事情，是有人在做，才会存在。而许多事情，是有人在思考，才会存在的更好。教无止境，学无止境，一边学习，一边思考，让我们的学生因为我们的存在而感到幸福。

案例分享的心得体会篇三

在当今社会，健身运动已经成为了一种非常流行的生活方式，越来越多的人开始重视自己的身体健康和外貌，而长肌肉已经成为了很多人的目标。本文将分享一个增肌成功的案例，并从中总结出一些心得和体会。

案例分享

小李是一个从小就很瘦弱的人，无论怎样吃都长不胖，但他心里一直有个梦想——变得强壮、有力。于是他开始了自己的增肌之路。一开始，他并不知道该怎么训练和饮食，于是他在网上查阅了大量的相关资料，并咨询了很多健身达人。他制定了一份详细的计划，每天都会仔细记录自己的训练和饮食情况。在经过一年的艰苦努力后，他终于看到了成果，他的身体变得强壮有力，肌肉线条清晰。

心得与体会

1. 坚定自己的目标。很多人在健身过程中会遇到瓶颈期，这时候就需要坚持自己的目标，保持信心。
2. 制定详细的计划。制定合理的计划并每天仔细记录，可以让自己更好的掌控自己的训练和饮食情况。
3. 不断学习。不断学习最新的健身知识，向达人请教经验，可以让自己更好的理解健身规律。

结尾

小李的成功案例告诉我们，只要坚定自己的目标，制定详细的计划，不断学习，就一定能够成功的增肌。健身之路虽然辛苦，但收获也是非常丰硕的。让我们一起加入健身的大家庭，拥有一个更健康更自信的自己。

案例分享的心得体会篇四

《英语课程标准（2011版）》指出：“英语教学活动应激发学生兴趣，调动学生积极性，引发学生的英语思考，鼓励学生的创造性思维；要注重培养学生良好的英语学习习惯，使学生掌握恰当的英语学习方法。学生学习应当是一个生动活泼的、主动的和富有个性的过程。除接受学习外，动手实践、自主探索与合作交流同样是学习英语的重要方式。……”这

是新时期数学教育的一个重要理念。要想实现以上教育理念，以教师讲授为主的课堂教学模式显然不能胜任，分享式教学因此应运而生。

一、什么是分享式教学？

“分享”在《现代汉语辞典》中解释为：和别人分着享受（欢乐、幸福、好处等）。据此，分享式教学可以理解为：学生与他在交往过程中分享智慧，分享学习过程中的思考和经验，实现共同成长、享受认同与尊重的愉悦过程。在具体教学中，分享式教学就是从问题出发，让学生思考，并展示、交流、分享自己想法的一种教学方法。其目的是分享众人的智慧，达到共同成长，最终促进人的可持续发展……基于分享式教学理念下的小学数学分享式课堂教学模式，是顺应学生天性的教学。

二、学习模式流程

“情境导入——明确目标——独学对学——组内群学——展示分享、反馈提升——达标反思”

三、学习感悟 通过分享式教学的学习，我深入了解什么是分享式教学，分享式教学的模式流程，“问题-思考-分享”思考单元的理解，分享式教学中小组建设的问题，分享式教学中的评价体系的建立，导学案是分享式教学的初期平台。

起初刚听说这种模式时，还有点接纳不了。后来，也是好奇心和新鲜感，试着尝试，课堂气氛立竿见影，让我改变了对分享式教学原有的看法。之前更多的是传统式教学方式，我讲的多，英语课经常联排，几节下来，嗓子受不了。自从尝试分享式教学，把课堂还给学生，充分发挥学生的主体地位后，课堂气氛越来越活跃，学生的积极性越来越高涨，更多的让学生去展示区分享，嗓子也没有那么累了。坚持将分享式教学深入一线教学，转变教学观念，转换教学方式，在尝

试中摸索，在摸索中前进。

案例分享的心得体会篇五

第一段：引言（约200字）

案例推广是现如今市场营销所重视的一环节。在普及的过程中，很多公司和机构成功的利用案例推广快速地获得了一个足够大的客户群，从而达到品牌的效应和宣传的目的。本文将从个人的角度，总结自己推广过程中的心得和体会。

第二段：案例推广对品牌推广的重要性（约300字）

案例推广对品牌推广的重要性是不容忽视的。很多人都知道的是，有名的品牌离不开品牌推广的加持，案例推广作为一种新的宣传手段，不但能够让公司活跃在市场上，更能让大众对公司和品牌有更深度的认识。同时，案例推广更能够真正的传递出品牌的理念和文化，让受众更为深刻的记住品牌。

第三段：案例推广的步骤和实施过程（约300字）

在案例推广的过程中，除了围绕品牌策划推广方案，更需要了解消费者的需求和心理。首先，需要准备一个交互式的案例，以便于消费者更好地理解公司业务的模式。然后需要在不同渠道展示案例，这样不但能够达到更多人的耳目，更能加快推广的速度。最后，要注意与消费者的沟通和互动，这样才能收获更多的顾客和支持。

第四段：案例推广过程中的心得与体会（约300字）

在个人推广过程中，我发现：成功的案例推广和各项品质的加持是分不开的。就像小波理所说过的：给力内容是成功的基础，我想这是让案例推广能够达到理想效果的重要原则。第二个方面则是找准推广渠道，可以通过微信，微博等社交

软件来进行宣传，就如同普及一样，渠道的拓展十分关键，只有找对推广渠道，才能让推广效果倍增。

第五段：案例推广在未来的应用（约200字）

在未来的市场里，案例推广通过不断的创新和探索，其宣传效果是无限的。可以学习微信团队实施的社交营销推广，也可以在各家的应用商店中成为顶级的荣誉，我相信，这样的案例推广方式将会越来越流行，被越来越多的人所认可。

结论：

在这个快速发展的时代，如何在市场中立足，加强品牌的推广，是每一家公司所重视的问题。案例推广作为市场中一个新鲜事物，其效果不亚于普及，甚至更胜一筹。通过对案例推广的总结和分析，相信大家对于它所拥有的潜力有了更为真切的了解。

案例分享的心得体会篇六

一年又一年，无论做得好与不好，真正能沉淀下来的，只有好的总结，把销售的心得与他人分享；下面是有销售人员经验分享心得案例，欢迎参阅。

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

[用心学习]

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

[学习积极的心态]

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

[培养你的亲和力]

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，如何才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声

的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

[提高你的专业性水准]

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争

楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

[用心体会]

1、“利他”的思考方式

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

2、避免自己制造的销售误区

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户

真的需要吗?是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能会距离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

3、成功地销售商品给自己

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

我常常听到一些置业顾问在抱怨业绩不理想，客户有多么多么的难缠，这个时候，我们更多的是问自己的问题：

1. 如果我是客户，我会不会跟我自己买东西?这包含了我的形象和态度。

2. 我所销售商品的好处是否已经足够满足我自己了呢?

3. 我在商品上的保证是够让我自己拥有安全感了呢？

4. 在商品一定的价格上我是否已经赋予它更超值的价值而令我自己满足了呢？

5. 客户所提出的问题，如果我是客户我会与自己所回答出来的答案满意了吗？

所以在销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么！因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的！

4、善于倾听，创造优势

我们在售楼部常常会碰到这种情况，当客户走进销售大厅的时候，我们的置业顾问就开始滔滔不绝的向客户介绍楼盘，好像一个展览馆的解说员，不管客户爱不爱听，想不想听，自己只管讲，嘴巴说的太多，完全不在乎客户的感受与认同度和需求如何。当客户提出一些问题的时候，马上反驳，甚至企图想要改变客户已经表达出的需要来完成成交，这样的方式当然无法完成成交！因为，你根本不知道客户需要的是什么。也许你觉得自己沟通得很好，但是一场沟通的成功与否，

客户所打的分数才是真正的分数，要客户说好才是真正的好。我常常形容这种销售的方式叫乱打鸟的销售方式，成交与否运气的成分居多！除非他所谈论的刚好是客户所需要的，否则销售人员经验分享心得案例以上的机率不会成交！我们必须耐心地让客户把话说完，在客户诉说的过程中，去捕捉客户的购买心理，这样才能有重点地去说服客户，才能实现理想的销售业绩。

5、少用太专业的术语

销售人员在介绍楼盘的时候，尽量采取口语化的形式来挖掘客户的需求和拉近与客户之间的距离。我们经常看到有一些销售人员在接待客户的时候，一股脑的向客户炫耀自己是房地产业的专家，用一大堆专业术语向客户介绍，比如说，我们小区的建筑密度是多少、容积率是多少、绿化率是多少等等，让客户如坠入五里云雾中，一头雾水，不知道你要讲什么，而且给客户造成一种心理压力。我们仔细分析一下，就会发现，销售人员把客户当成同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么接受？既然听不懂，还谈什么买房？如果你能把这些专业的术语，用简单的话语来转换，比如直接的说出两栋楼之间的距离是多少，花园的面积有多大，活动的场所有多少个或有多大等等，让人听后明明白白，才能有效地达到沟通目的，楼盘销售也才没有阻碍。

6、满足客户的精神需求

国外的教育体系中强调的是启发式教育。要满足客户也是一样的道理。我们最容易犯的错就是不断地将房子一直介绍给客户，期待客户购买。却不知客户到底需要什么样的房子，把焦点放在自己的业绩上大过于客户的需求上，只想卖给客户这样的房子，但没有去想客户为什么必须要购买这样的房子。还有哪一些房子可能才是客户需要的，事前没有分析，洋洋洒洒地把楼盘所有的户型没重点地介绍给客户自己去挑，结果浪费客户的时间和精力，而你也不会获得一个很好的回

应。因为十之八九的客户并不会有这样的耐心去看完你所拿出来的资料，结果资料就跟废纸一样被扔掉了。所以，在与客户交谈的过程中，我要求销售人员都必须准备好一份稿纸，随时把客户的一些建议和意见记录下来，让客户感觉到被得到尊重，并通过记录，你可充分地了解到客户想什么、需要什么，有什么是他不满意的。这样你才能找出解决问题的办法。客户喜欢你是因为他想到的你都帮他想到了，客户需要的你都帮他准备好了，让客户觉得你在重视他。客户下不了决定的时候你可以提供客观的参考意见，让客户跟你做生意没有负担，客户跟你沟通起来轻松愉快，你永远是他问题的解决者而不是问题的制造者，甚至你是客户的知音。如果今天有客户喜欢跟你做生意甚至期待下一次跟你做生意，那么你就成功了！

[用心做事]

1、有良好的工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。在培训的过程中，几乎所有的销售人员的问题，都是跟方法和技巧有关：我如何做才能让客户下订金把房子卖出去？这是问得最多的。销售到底什么是最重要的？答案其实很简单也很沉重：观念与态度。

如果你所面对的是一个根本不愿意去面对市场的人，或者没有把销售当成一项事业来做的人，不停地告诉她销售的方法和技巧，终究也不过是浪费时间而已。因为，他的大脑会决定他的行动，改变他大脑里的想法才能够改变他的外在行为，所以销售的方法与技巧只对一种人有用，那就是一个拥有健全的营销心理的销售人员。其实，销售培训是一项长期的工作，是贯穿整个销售的全过程，它不是技巧性的培训，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训。

销售的方法和技巧都不是唯一性的，人的个性不同，与人打交道的方式也不同，具有良好工作态度的人会自己去创造出合适自己的销售方法和技巧。所以，要有一个良好的工作心态，关键是销售人员本身的从业观念和态度问题。作为一名销售员，最核心的素质是亲和力和专业性。亲和力不是天生就有的，是靠长期的、用心的、认真的去做，慢慢的锻炼出来的。同时，作为一名有一定的专业素养的，能担起客户买房置业的顾问的，首先要清楚知道自己在“卖什么”才能“卖得好”和“做得好”。所以在业务上必须要非常熟悉。

2、每天坚持练习言、行、举、止

我以前做置业顾问时，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了。

3、每天坚持做一份业务作业

在提高对楼盘的认知程度的时候，我通常的做法是：利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业。业务作业内容包括：

单套房型各功能间的开间、进深 及面积、层高、楼间距；

有关销售文件的解释；

装修标准；

配套设施；

物业管理；

价格、优惠条件；

罗列小区卖点；

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；

产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；

按揭银行及利率和计算；

购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

4. 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；

5. 结案。记录客户成交情况或未成交原因。

我以前经常在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，我都可以准确地叫出他的名字，我和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。

优秀的置业顾问应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或欺

骗来实现成交的，多一些换位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了 还有和领导的关系，这就不用多说了。

转眼间20xx年就过去，到xx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。

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1: 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2: 接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3: 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4: 做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5: 经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6: 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7: 学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着

急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8：与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下一个客户。

9：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

案例分享的心得体会篇七

警示教育是反腐倡廉建设中的一项基础性工作。典型案例警示教育是如何进行的呢？下面是本站为大家带来的典型案例警示教育心得体会，希望可以帮助大家。

党风正，作风硬是我党的一向传统，为进一步加强党风廉政建设，石柱县农委组织本单位全体党员到县纪委党风廉政教育基地参观学习，并观看党风廉政警示教育片，为此，我感触颇多：

首先，警示片里面的案例触目惊心。犯案人员涉及市长、市委书记、甚至还有副省长，涉案人员职务之高，涉案金额之大，另人睁目结舌！让我认识到无论你处在什么岗位上，都要认认真真做人，踏踏实实做事，坚守自己的职责，点点滴滴，始终如一。

其次，案例中的犯案官员皆是拜倒在金钱和美人脚下，在糖衣炮弹面前，他们被炸得支离破碎……最终一无所有，这一切警示大家，我们不应该为了一时的满足，为了一时的贪欲，而丢下了属于自己的那份使命，扔掉了自己一生的幸福！

最后，作为一名共产党员，作为人民的公仆，我们要时时刻刻牢记当初入党时的誓言，全心全意为人民服务，严防腐败，廉政自律，为共和国的明天摇旗呐喊！

近期，联社相继组织全县一线职工进行了多次安全规章制度的集中学习，和《案例警示教育》等文件。我认真参加了学习，并对这几个文件反复品读，心情久久不能平静。四川银监局局长王筠权说，编辑这本书是很痛苦的事，为书写序同样痛苦，而看这本书的我心情也无法轻松。在四川银行业，十年时间，发生案件1164起，涉案金额高达41.2亿元，风险金额高达11.5亿元，信用社的发案率远远高于其他专业银行，

内控不严，内部人员作案是所有案件的两大基本特点。看到这庞大的数字和那些触目惊心的案件，沉思之后，颇多感慨：

(一)天网恢恢，疏而不漏”，“任何作奸犯科的人要想在现场不留下任何蛛丝马迹都是不可能的”，“要想人不知，除非己莫为”等耳熟能详的话历经了无数前人的经验提炼，而作案的人却总带着侥幸心理，认为自己高明，不会被发现，铤而走险。然而最终还是难以逃脱法律的制裁，而最终陷入痛苦的深渊。或许他们曾有过短暂的“成就感”或者提心吊胆地挥霍金钱的“幸福感”，但他们想过没有，他的这种所谓“成就”和“幸福”是建立在无数领导、同事、前辈，甚至无数后辈们辛勤劳动的果实之上？不用问他们是否对得起天，对得起地，对得起国家，对得起人民，因为这些太抽象了，扪心自问，他们对得起自己的良心吗？对得起自己的父母、亲人吗？他们拿什么来留给下一代？他们肆意践踏领导、同事对他们的信任，辜负父母对他的殷切希望，又与自己的目标——幸福、快乐背道而驰，而最终承受最多痛苦的人是他们自己和他们的亲人。真是一叶障目，不见泰山，说直白点就是冲动的惩罚。

(二)我十分珍惜我这份来之不易的工作，它让我有最基本的生活保障和跟男人一样养家糊口的成就感。我深知，如果放弃现在的工作而想再就业绝非易事。在这物欲横流、急功近利的社会，人人面前都充满着巨大的诱惑。但是，只要学会了在寂寞中坚守住人间最宝贵的真、善、美，坚守住生命的最朴实自然与纯净，学会将诱惑放在适当的距离之外，让它维持一贯的魅力，那么我就征服了自己。

以前我认为作为一名普通员工，只要尽职尽责、安份守纪、保质保量地做好每一天的工作就行了。通过学习，我认为光这样做还不够，还应该具有敏锐的观察力，智慧的头脑，在工作中和一起共事的同事共同坚持制度，严格按照各项规章制度办事，才能有效地抑制案件发生。为有效防范案件专项，联社加大了对内控制度执行的管理力度，对手工填制存单、

转帐业务、大额现金存取、操作员密码设置更换、冲帐抹帐、数据恢复、重空领用、使用、销号、重空交接、日终资料的打印等都作了新的规定。新的规章制度涉及了日常业务的方方面面，对我们的工作也提出了更高的要求。作为门市临柜会计的我会认真执行联社制定的各项规章制度，按规定程序办理业务每次一笔业务，一方面，让自己的工作更加完善；另一方面，也让自己的工资收入颗粒归仓。

以前，我最喜欢的一句话是：“粗茶淡饭保平安，良心作枕梦里香。”现在，我最喜欢的话是：“活人要知足，对工作要知不足，对知识要不知足。”我将用这句话指引我一生的道路。

按照“以案明纪”警示教育活动的有关文件，学校组织了“以案明纪”警示教育活动，我们通过观看视频，学习文件，宣传栏宣传等活动，得到了很多感悟和启发。

一、加强廉政建设，干干净净履行职责。廉政建设关乎民心向背，关乎事业成败。党的新一届中央领导集体对廉政建设和反腐败斗争都给予了高度关注和重视，采取了强力措施，《规定》的出台，充分显示了坚持不懈反腐败倡廉的强大决心。对于廉洁自律问题，要把握好两条：一要干事，二要干净，也就是既勤又廉。

1、要警钟长鸣，筑牢防线。任何腐败行为都是从思想的蜕化的开始，都有一个思想演变的过程。因此，把牢思想这一关是最有效的预防，加强思想教育也是反腐倡廉的根本之策。我们一时一刻都不能放松世界观、人生观、价值观的有利改造。要认识到权利是一把双刃剑，用好了能为民造福，用不好也能为自己造“罪”。

2、从严自律，关注自己。当前市场经济的趋利性逐步渗透到社会生活的方方面面，形形色色的价值观不断充斥人们的思想，我们现在各方面的条件也有了很大的改善。但越是在这

种形势下，越要保持清醒的头脑，，艰苦奋斗的作风，从方方面面严格要求自己。稍有不慎。就可能犯错误、栽跟头。“常在河边走，就得不湿鞋”，就是要时时刻刻谨小慎微。要正确行使手中的权力，在大事上一定要泾渭分明，小节上时刻从严把握，哪些事能做，哪些事不能做，脑子里要有明确的界限，自重、自省、自警、自励。

3、自觉接受监督。失去监督的权力，必然滋生腐败；脱离监督的干部，往往会犯错误。长期放松学习和忽视自我改造，是成功走向毁灭的根本症结所在。我们每一名党员干部职工都要正确地对待监督。党组织和群众的监督是一面镜子，经常地照一照，检查一下自己的缺点和不足，及时加以改正和纠正，对自己的成长进步大有裨益。“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”，常常被泼点冷水，常听点逆耳之言，可以使头脑保持清醒。

二、坚持求真务实，扎扎实实干好工作。做好廉政建设和反腐倡廉工作，就要坚决贯彻求真务实的要求，推进各项改革建设事业更快发展，就要大力弘扬求真务实的作风。我们要使求真务实成为行动的准则，贯穿和体现在各项工作的具体实践中去。

1、要有求真的精神。求真是一种觉悟、一种境界、一种品德、一种精神，是分析问题、研究问题、解决问题的有力武器。就普通干部职工来说，就是坚持把人民群众的利益放在首位，坚持把才财政事业发展放在首位，客观分析存在的问题和差距，清醒地看到前进中的矛盾和困难，增强加快发展的压力感、紧迫感。要开动脑筋，勤于思考，学会用心，善于从普遍性问题中发现发展的矛盾、前进中的难题、工作中的症结。总的来说就是既要有加快发展的高度热情，又要有扎扎实实的工作态度；使我们的各项工作体现时代性、把握规律性、富有创造性。

2、要有务实的作风。说老实话、办老实事、做实在人。一个

人的能力有大小、职位有高低，但只要是踏实的做事、正直的做人，就能干出名堂，也能取得组织的信任，得到群众的赞誉。

3、要有实干的行动。实干，是共产党人的作风；认真，是共产党人的品格。我们要继续坚持“干”字当头、“实”字为先，遇到困难不缩手，干不成功不罢手，以实干求实绩，以实干求发展。科学的决策再加上实干的行动，我们的事业就能无往而不胜。

4、要有实际的效果。衡量工作能力的标准，主要是看实绩。只要是领导布置的任务、安排的工作，都要按时、按质、按量完成。

总之，反腐倡廉是一项任重而道远的工作。

市纪委组织中层干部到监狱进行警示教育，听取了两位因职务之便，收受贿赂而走进监狱服刑人员的现身说法，使我受益非浅，感慨良多。这些犯罪人员，他们曾经都是国家的公务人员，都曾身居要位，曾有好的工作环境，较高的收入，幸福的家庭，也曾经为国家做出过突出的工作成绩，深受领导和同志们的信任而被委以重任，但都在金钱利益的诱惑下迈出了罪恶的一步，把自己送入了地狱之门。他们犯罪的事实触目惊心，发人深思，感慨万千，极大地震撼了我的心灵。

作为一名党员，我将牢记党的宗旨，牢固树立全心全意为人民服务的思想观念，不断反省自己，做到自警、自省、自重、自律，居安思危，恪尽职守，做老实人，做老实事，提高拒腐防变的能力，在今后的工作中做好以下几点：

一、提高理论素养。努力学习，重视学习，加强学习，不断提高理论修养和知识水平，是对党员干部的基本要求。邓小平讲过：“不注意学习，忙于事务，思想就会容易庸俗化。如果说变质，那么思想的庸俗化就是一个危险的起点”。放

松了学习，放松了对主观世界的改造，思想落后于形势，就会丧失先进性，就难以抵挡各种利欲的诱惑。在押服刑人员忏悔发言再次教育了我，他们过去曾是党员领导干部，因不注意学习，不提高修养，势必思想境界低下，就会辩不清是非，就会陷入个人“欲望”的泥潭。只有加强学习，达到理论上的成熟，才有政治上的坚定，也才有行动上的自觉。

二、筑牢拒腐防变。党章对党的干部要做到自重、自省、自警、自励。要求党员干部要“常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心”。在清正廉洁上，党员干部要自觉做到“慎独、慎欲、慎微、慎初”，不管在什么环境，何种条件下，都能够守得住物质上的清贫，抗得住酒色利禄的诱惑，顶得住庸俗关系的腐蚀。要时刻警示自己，只能为人民谋利益，个人利益服从党和人民的利益，不能为个人谋私利；“君子爱财、取之有道”，不能见钱眼开，见利忘义；“声色犬马，无不玩物丧志”，要在生活上洁身自好，严守操行。只有这样，才能始终保持高尚的道德情操，才能在任何时候任何情况下都不逾越制度这条“红线”，不碰纪检这条“警戒线”，不触法律这条“高压线”。

三、自觉接受监督。必须自觉接受组织和群众监督。能否牢固树立自觉接受监督的意识，对于提高拒腐防变能力，加强党风廉政建设至关重要。通过监狱警示教育活动，充分说明党员领导干部自觉接受监督的重要性。在党内监督机制中，接受监督人是主体，接受监督人有了接受监督的意识，并自觉接受监督，监督机制就会充满活力。反之，机制就难以正常运行，权力就必然失去监督，失去监督的权力就必然产生腐败。党员干部特别是领导干部要不断强化自觉接受监督的意识，把党和人民交给自己的权力始终置于党纪法规的监督 and 约束之下，把自己始终置于党组织和广大职工群众的监督之中。

通过警示教育，既提高了自己的认识水平，又从反面教材中汲取了教训，从点点滴滴之处都要严格要求自己。党的光辉

形象靠党员的共同努力来增彩，党的利益要我们大家来共同维护，我将以此来警示自己，防微杜渐，警钟长鸣，牢固树立执政为民、廉政为民的思想观念，做到常思贪欲之害、常除非分之想，常修为官之德。

按照我局预防腐败工作实施方案，组织这次典型案件警示教育尤为及时，尤为必要，对于广大党员干部廉洁从政，严守党纪国法，推动党风廉政建设和反腐败斗争，都具有重要的意义。我对此感受颇深，启发很大。

一、加强学习，以案为鉴，构筑拒腐防变的思想防线

一是加强学习。我在思想上高度重视，积极参加集中学习、集体讨论，在紧张的工作之余，又抽出一定的时间自学。他们的不义之财来自权力的“魔棒”，用他们的权力演绎了一场场淋漓尽致的权钱交易之戏。他们无视党纪国法，目无组织纪律，不顾群众利益，弄虚作假，吹牛浮夸，欺上瞒下，独断专行，横行霸道，腐化堕落，不仅严重败坏了党风政风，而且使人民群众利益遭受了严重损失，把人心搞乱了，把风气搞坏了，把经济搞垮了。通过这次警示教育活动，使我心灵受到极大震动，思想受到深刻洗涤，更是从中得到一些深层次启示和警醒。

二是坚定信念。始终坚持树立中国特色的社会主义的理想和信念，是每一位党员的立身之本。党员领导干部丧失了理想信念，就会失去精神支柱，失去灵魂。段义和等腐败分子之所以走上犯罪的道路，究其原因，就是在市场经济大潮中，少数领导干部在金钱、官位、名利的诱惑下，放弃了对世界观的改造，放松了对自身的要求，出现了“只讲实惠，不讲理想；只讲索取，不讲奉献；只讲钱财，不讲原则”等现象。在市场经济的形势下，只有自觉地进行世界观、人生观和价值观的改造，坚定自己的信念，牢记为人民服务的宗旨，坚持立党为公、执政为民，提高自我约束能力，提高自我警省能力，坚决抵制市场经济条件下物欲横流的诱惑，过好权利

关、金钱关、人情关，才能经受住各种考验，抵御住各种诱惑，立于不败之地。

三是以案为鉴。在加强自身政治理论学习的同时，自己思想深处受到极大触动。对他们犯罪道路的过程、原因及教训作了反思：一些领导干部不注重世界观、人生观和价值观的改造，私欲膨胀，背弃理想和党的宗旨，人生观、价值观偏离了正确方向，道德观念失衡，把国家和人民赋予的神圣权力，当成了谋取不义之财，谋取私利的工具，政治上丧失信念、经济上贪得无厌、生活上腐化堕落，通过学习对照，既提高了自己的认识水平，又从反面教材中汲取了教训，从点点滴滴处严格要求自己。

二、以身作则，作好表率，永葆公仆本色

一是带头廉洁自律。廉洁自律是反对腐败、加强党风廉政建设和建设的关键。领导干部能否以身作则，对加强党风廉政建设和推动反腐败斗争的深入发展至关重要。以身作则，要做到廉洁自律，这是每一名领导干部必须具备的品格。。

二是带头接受监督。要如履薄冰，严于律己，自觉接受党和人民群众的监督。勇于接受群众的监督。党组织和群众的监督是一种警戒，是一面镜子，经常想一想，照一照，检查一下自己有什么不足和缺点，及时加以改进和纠正，对自己的成长有好处。小洞不补，大洞吃苦。越是职位高权力大的干部，越要自觉监督，任何人都没有不受监督的特权。

三是带头警示行为。通过学习思想觉悟有了进一步提高，认真执行党的路线、方针、政策，决不能有任何偏离。自觉地做到一切以人民利益为重，面对物质利益的强烈诱惑，不沾不染，自觉抵制。决心在今后的工作中，不断改正工作作风，不断遵守廉洁自律的各种规章制度，杜绝腐败现象的滋生。坚持实践“三个代表”要求，以全心全意为人民服为宗旨，站稳党和人民的立场，出以公心，正确看待权力，做到眼光

远大，心胸开阔，自觉奉献，永葆人民公仆的本色。

三、几点体会

通过警示教育，深刻反思自己，认识到自身在理想信念方面、在政治生活学习方面、在改造自己主观世界方面，还存在一些问题和不足。我决心在以后的工作和学习中，尽快克服和纠正，做到“三个始终坚持”。一是始终坚持政治理论学习，坚定理想信念。二是始终坚持为人民服务的宗旨。三是始终坚持执行党的各项廉政建设规章制度。

党的光辉形象靠党员的共同努力来增彩，党的利益需要我们大家来共同维护。我将以此警示自己，防微杜渐，警钟长鸣，牢牢树立执政为民、廉政为民的思想观念，真正做到上不负党，下不负民，为实现全面建设小康社会的奋斗目标作出新的更大的贡献。