

点评培训心得体会(模板10篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。

点评培训心得体会篇一

教师的培训是教育事业中一项重要的工作，是提升教师专业素质的必然要求。经过长期教育实践和培训工作，我深感教师培训需要具备一定的能力，下面就我在教师培训中的点评心得体会进行总结。

首先，教师培训需要具备良好的沟通能力。作为一名培训师，与被培训教师进行有效的沟通至关重要。只有通过良好的沟通，才能清晰地传达培训目标和内容，引导教师思考和学习。同时，教师培训也需要与被培训教师进行互动，促使其融入培训，充分发挥其主体性。良好的沟通能力可以增强师生之间的交流与理解，提高培训效果。

其次，教师培训需要具备深入研究的能力。作为培训师，不仅要了解教师培训的相关政策和理论，还需要对教育教学领域进行深入研究。只有通过深入研究，才能掌握更多的教育教学知识和方法，使培训内容更加具有实效性和针对性。同时，深入研究还可以帮助培训师提升自身的专业素质，为教师提供更优质的培训服务。

再次，教师培训需要具备灵活多样的教学策略。教师培训是一个需要不断创新的过程，培训师应根据被培训教师的需求和特点，灵活运用不同的教学策略。可以通过讲授、讨论、案例分析、小组活动等多种形式进行培训。灵活多样的教学策略可以激发教师的学习兴趣，帮助其更好地理解 and 掌握培

训内容，提高培训的质量和效果。

另外，教师培训需要具备团队合作的能力。教师培训往往是一个团队合作的过程，培训师需要与其他培训师、专家和学校管理者等合作，共同完成培训任务。培训师需要具备良好的团队合作意识和能力，能够有效地协调和管理团队，确保培训工作的顺利进行。团队合作不仅可以促进资源的共享和互补，还可以激发创新和创造力，提高培训效果。

最后，教师培训需要具备持续学习的能力。教师培训是一个不断学习和进步的过程，培训师需要不断更新自己的知识和能力，跟上教育教学的最新动态。只有通过持续学习，培训师才能提供符合时代要求的教师培训，帮助教师适应新的教育环境和需求。同时，培训师还要积极参加各种学术交流和研讨会，与其他教育工作者进行交流和合作，共同提升教师培训质量。

总之，教师培训能力的提升对于教育事业的发展至关重要。通过良好的沟通能力、深入研究的能力、灵活多样的教学策略、团队合作的能力和持续学习的能力，培训师可以为教师提供更优质的培训服务，促进教师专业素质的提高和教育教学的持续发展。希望在未来的教师培训工作中，能够不断改进和提升自身的培训能力，为教育事业做出更大的贡献。

点评培训心得体会篇二

通过这次培训，感触真的很多，但真的写出来，却是很混乱，我想这是学在脑子里的东西，以后要运用才能发挥价值，说多少，不如用行动去实践，人生最大的学习来自亲身体验，你体验到了，运用到了，那么这将是您一辈子的财富。

这次参加的卓越领导力训练培训是杨教练开办的第108期培训课程，课程为期二天三晚，以杨教练的讲解、活动体验和学员们分享等方式进行。上课期间，杨教练要求非常严厉，时

常用犀利的言语敲打着我们，要求我们必须以积极主动的心态，全身心的投入到课程中。开始时会给我们一种压迫感，但课程越往后，会使人感觉心里的压抑得到释放，身心逐渐放松，进而融入到培训的氛围当中。

人的一生就是一个充满责任的旅程，只有承担起自己的责任，实现自我在社会中的价值，才能体现人生的意义。这次的培训课程中，杨教练通过活动让我们对责任有了新的认识，当我们不负责的时候，是我们最亲的人在为我们的不负责而承担着后果。因此我要记住，责任是一种承诺，人永远不是仅仅为了自己而活，而是为了伴着我们的亲人，承载着对他们负责的人生使命。

没有完美的个人，只有完美的团队。团队是由一群不同人的搭配，朝着一个目标努力的团体。因此每一个人都应该明确，在团队当中应该扮演一个什么样的角色，你在这个团队当中能够起到多大的作用，才能发挥出团队的最大力量。通过这次课程中的活动，使我们更加清晰了解到什么是团队和团队队员的付出精神。人不能脱离团队，团队也离不开每个参与者的付出，只有团队中的每一个参与者都具有为团队付出的精神，才能够形成一个完美的团队。

感恩之心，是人生赋予我们的细腻情感，使我们感知，让我们从母亲双鬓的根根银发中悟出母爱的无私；让我们从父亲那弯曲的背影中明白了父爱的伟大。通过这次培训，杨教练让我们了解了感恩是一种力量与勇气。感恩亲人，你将不再辜负亲人的期望；感恩领导与朋友，他会轻轻扶起跌倒在地上的你；感恩人生，你将笑迎天边那一抹绚丽的彩虹。

我们通常会给自己套上枷锁，精神添加压力，因而生活也变得越来越累，越来越辛苦。这次课程最后的部分，杨教练通过活动的方式，教导我们如何学会放下。放下不仅是一种解脱，更是一种清醒的智慧，不管境遇如何，请放下昨日的辉煌，放下昔日的苦难，放下所有束缚你的包袱，全身心的投

入到生活与工作中。因此，不要沉溺于过去，把过去的一切都放下，卸下心头的包袱，才能更好、更快乐的生活。

点评培训心得体会篇三

近年来，教师培训已经成为教育改革的重要组成部分。教师培训不仅可以帮助教师提升专业能力，也有助于推进教育变革。然而，培训的有效性却备受争议。在本篇文章中，将对教师培训的几个关键能力方面进行点评和体会。

首先，教师培训应注重知识传递和更新。教师作为身处知识传递的前沿的人，必须始终保持对最新知识的追求和更新。因此，教师培训应该提供给教师们一些有效的学习途径，例如参加学术研讨会、阅读相关专业书籍和期刊、学习最新教学技术等。在实际培训中，我深刻认识到知识的传递和更新对教师的职业发展至关重要。

其次，教师培训应注重课堂管理能力的提升。课堂管理是教师必备的基本能力，它对于课堂教学的顺利进行具有重要作用。在教师培训中，我了解到了一些课堂管理技巧，例如建立秩序、培养学生自律、及时处理纠纷等。这些技巧对于教师在课堂中发挥其主导作用、营造积极的学习氛围具有重要帮助。

第三，教师培训应注重教学方法的创新。教学方法是教师面对学生时所采取的行为方式和教育手段，它直接关系到教学效果和学生的学习兴趣。然而，在教学中常常出现“以教师为中心”、“书本化”等问题，这使得教学过程变得枯燥乏味。因此，在培训中，我们需要关注教学方法的创新和实践，例如项目制学习、合作学习等多样化的教学方法的应用。只有通过不断地创新和实践，教学才能更加有效和有趣。

接下来，教师培训应注重师道和人格修养。教师不仅是学生知识的传递者，更是学生的榜样和引路人。因此，教师必须

具备高尚的师德和良好的人格修养。在教师培训中，我们经常通过案例研讨、讲座和自我反思等方式，深入探讨如何做好一名合格的教师。师道和人格修养的培养对于提升教师的教育情怀、职业道德和综合素质具有重要作用。

最后，教师培训应注重实践和反思能力的培养。一位优秀的教师不仅要掌握丰富的理论知识，也要善于应用于实际教学中。因此，教师培训应该注重实践环节的设置，例如教学技能的演练、校外实习等。同时，培训应该鼓励教师反思自己的教学方法和效果，通过不断的反思和调整，提高教学质量和水平。

综上所述，教师培训是一项复杂而艰巨的任务。为了提高培训的有效性，我们应注重知识传递和更新、课堂管理能力、教学方法的创新、师道与人格修养以及实践和反思能力的培养。只有通过不断的学习和实践，教师才能在教育改革的浪潮中不断成长和进步。

点评培训心得体会篇四

前几天和同事聊天，抱怨说是公司月底营销例会期间都不让人稍微空闲，还安排了拓展训练，难道真的要把人练倒啊！在很多人眼里，拓展训练等同于“花钱挨训”！之前军训时教官一脸严肃的表情和严厉的叱呵声让很多人对类似培训活动失去了兴趣。

带着不情愿的心情，十几公里的路程犹如长途跋涉般艰难，终于到了拓展基地，可一下车大伙就都来劲了，也没有感觉到了“长途跋涉”的疲惫，除了基地的风景优美之外，更主要的是被一群全身心投入正在进行拓展训练的“娘子军”吸引了。除了她们那甜美却不失刚劲有力的声音和婀娜的身姿外，她们那股较真的任性劲儿，更是能够体现出“巾帼不让须眉”的现代女性气质。

经过两天时间的拓展训练下来，虽感觉到有点倦意，但内心却充满了正能量，返程路上犹如猛虎下山，精气神杠杠的。回想这两天的落下印痕，以“雷区取水”项目感触最深。

雷区取水，据说事发日本侵华战争时期，村庄的水源都被日本人的鼠疫污染，村民危在旦夕，只有取得灵水才能消除鼠疫，可是灵水被日本人放在雷区保护起来，只要用任何方式碰到地雷都会爆炸。所以，为了打破日本人的阴谋，村民们想出了很多种办法，最终取得灵水消除鼠疫。

本次拓展训练中，在直径五米的圆圈内，中间放置一瓶水，用一条长绳，团队成员十人，想出至少十种以上的取水办法。当教练宣布这个规则时，三个对抗团队都蒙了。因为当时大家都只想到了找两人个子高的，手臂长的，手拉手取水，没有想到借助外力和认真思考。包括我所在的“战狼队”，口号还称：“战狼战狼，横冲直闯，敌人来犯，就地灭亡”。口号叫得响，不如静下心来想一想。教练既然这么要求，说明之前肯定是有人已经想出了超过十种办法。果真，在接下来的时间内，各抒己见，理论加实践，现场演练，发挥每个人的优势，分工明确，确保取水人的绝对安全，包括衣服、鞋子绝不沾染地面(雷区)，每个队都想出了十多种办法，如果不是因为时间的限制，还会更多。

通过这个拓展训练游戏，至少给予以下启示：

4、创新、模仿主义和拿来主义在因地制宜的条件下可带来不可预料的效果。第一个开始实践取水的队只是凭借了自己团队的智慧来完成任务，而最后一个队除了凭借自己团队成员的智慧和力量外，还借鉴、甚至是照搬了前面两个队的一些方法，所以胜算的机率。

联系到工作中，每个团队成员都应该尽心尽责地完成各项任务，集体利益高于一切。正所谓“千斤重担人人挑，人人头上有指标”。个人的事，再大也是小事；公司的事，再小也是

大事。只有大家都齐心协力，突破自己，信任组织，群策群力，公司才能够快速稳健地发展。

点评培训心得体会篇五

培训是在我们学习和工作过程中不可或缺的一部分。随着现代社会的快速发展，知识的更新换代速度越来越快，培训成为不断提高自身竞争力的必需品。因此，参加培训并及时总结心得体会是我们不可或缺的一项重要任务。

第二段：培训的回顾与总结

近期，我参加了一次关于职业技能的培训。在培训期间，老师通过讲座、讨论和案例分析等方式，向我们传授了一些非常实用的技能和知识。经过培训的总结，我深刻认识到，培训不仅仅是提供知识，更重要的是培养我们的思维方式和解决问题的能力。通过培训，我们能够发现自己的不足，更好地改进自己。

在培训过程中，我学到了很多实用的技巧和方法。尤其是在沟通和协作方面，培训注重培养团队精神和合作意识。通过与他人进行互动和合作的活动，我不仅提高了自己的沟通能力，更重要的是学会了与他人进行有效的沟通和协作。此外，在培训中，我还学到了如何制定有效的目标和计划，并通过合理安排时间来管理工作和学习。这些收获在我之后的工作和学习中都起到了重要的指导作用。

第四段：培训的启示与建议

通过这次培训，我深刻认识到，培训是一个不断学习、成长和进步的过程。我们应该保持积极的学习态度，不断提高自己的能力和素质。同时，我们也应该及时总结培训的心得体会，将其运用到实际的工作和学习中。此外，我们还应该培养自己的自学能力，主动寻找并吸收新知识。通过不断学习

和实践，我们才能在激烈的竞争中脱颖而出。

第五段：结语

总之，培训是我们不断进步的关键环节。通过参加培训，我们能够学习到很多实用的技能和知识，并能够不断提高自己的能力。同时，我们还应该总结培训的心得体会，将其应用到实际的工作和学习中。只有不断学习和实践，我们才能在竞争中脱颖而出，实现自身的价值。因此，我们要时刻保持积极的学习态度，不断提高自己的自学能力，并将所学知识和技能应用到实际中去。

点评培训心得体会篇六

近期在公司办公室的组织下，我金马公司中层管理人员集体听了贾长松老师的《东方名家》教学光盘讲课，感觉受益匪浅。其中对我印象最深的是《企业绩效管理中的薪酬管理》，薪是物资，酬是精神。凡是与钱有关的都是薪，凡是与精神有关的都是酬。要么给物质，要么给精神。一定要相信精神比物质更加重要。

绩效的绩是成绩、业绩、结果的意思，效是指行为。薪酬包括物质和精神。物质包括奖金和工资，其中奖金和目标挂钩，工资和职能挂钩。精神包括荣誉和晋升，荣誉和纪律挂钩，晋升和品行挂钩。这是薪酬和绩效的关系，画图表示更清楚。

薪酬管理学中的毛利润=销售额-约定成本；分红=毛利润-约定成本，这两点对我触动最大，一下子解决了困扰我很长时间的问题。

菲尔德薪酬法对企业管理也很有用，这也把我这两年来都没有搞出来的薪酬体系一下子指明了方向。这个薪酬法最核心的东西是鼓励员工挑战工作极限！这个方法拿过来就能用，我没有白学。这次培训投资回报率还是很高的。真的是知识改

变命运，学习成就未来。我对管理好同心商贸又多了很多自信。

“与其去改造一个不适合的人，还不如重新去选对一个有天赋的人！”

“所有的销售管理不是管人，而是管理自己。”

“任何行业，一定是双寡头竞争。要在最终活下来，一定要做到前2名！”

“决定我们未来的，不是现有的能力，而是我们的目标！”

“目标是个相对数，作用是区分。目标=方向+标尺。”贾老师：

“别人的毛病是我们存在的理由！”

“道歉是一个人不承担后果的最佳途径！”

“有尺度的梦想是目标，没有尺度的梦想是幻想！”

“一家企业能够活下去最重要的是‘有钱’，这是一个生存指标。”

“当一家企业的产品定位到人的身上时，就失去了主动权！”

“家庭通达最高境界的途径是：友情到爱情，爱情到亲情，亲情到无情。”

另外使我体会到管理学中的九大关系：

营销在先，服务在后，服务是为营销服务的

评价服务的标准，是客户是否为你的服务买单

没有营销量，难有服务价值，交钱的客户是认同公司的客户，服务认同公司的客户，才是惟一的价值。

销售人员的专业性，在于是成交大户

从武勇到优雅过程是从旺盛到死亡的过程

专业并不等于没有狼性，专业是一种时间的修炼，但首先要有狼性

狼性营销是咨询培训业团队的成功营销第一条件

责任，荣誉，目标都变得无所谓时，将失去一切狼性

不要认为自己有奇招，就能成为专家，专家是一个漫长修炼的过程

员工学习的方向是销售技能，到管理技能

我们需要做到的是：建立信任，塑造价值，告知价格，立即成交

你对你的产品相信有多深入，你的客户才会相信有多深

成交是为了建立真正而长久的感情，没有成交即谈不上感情

在业务基础上建立的友谊，胜过在友谊上建立的业务-洛克菲勒

一方面你内心在恐惧客户的拒绝;但你不知另外一方面，客户多需要你给他坚定的信心，告诉他这个产品值了。

成交前是魔鬼，成交后是天使

玉不琢，不成器

对管理者，永远先做应该的事情，再做喜欢做的事情

对于一个人的兴趣，也需要管理

抗拒就是需求，嫌货者才能买货

成功人士先相信后看到

注意力等于事实。

以上是本人在观看贾老师《东方名家》讲座当中最大的收获以及感想，把这些体会写下来，希望能与各位同事一起分享，一起进步。

点评培训心得体会篇七

第一段：介绍培训的背景和目的（200字）

近年来，培训行业蓬勃发展，为了提升自己的专业能力和竞争力，我决定参加一次点评培训。该培训旨在让参与者学习如何进行有效的点评，提供有价值的反馈，进一步提升自己在工作中的表现及人际关系技巧。通过这次培训，我能够更好地理解自己在交流和反馈中的不足之处，并通过学习和实践，提高自己的点评能力。

第二段：培训内容和方法简述（300字）

培训的内容包括了点评的基本原则和技巧、面对面点评、书面点评以及给予建设性反馈等。除了理论知识的学习外，培训还设置了多个实践环节，让我们有机会亲身体验点评的过程和效果。培训采用了小组互动、案例分析和角色扮演等多种教学方法，帮助我们更好地理解和应用所学内容。

第三段：我在培训中的收获（300字）

通过这次培训，我收获了很多。首先，我学到了如何提供有价值的反馈。在过去，我常常只是简单地表达我的意见，而忽略了对他人的真实需求和目标的理解。现在，我明白了一个好的点评应该是基于对他人真实需求的理解，并以建设性的方式提供帮助和支持。其次，我学会了更好地倾听。在点评他人时，我会更加认真倾听对方的意见和反馈，理解他们的观点，以便给出更具有针对性的建议。最重要的是，在这次培训中，我开始更加注重自我反思，不断提升自己的点评能力和表达技巧。

第四段：培训的延伸意义和应用（200字）

这次培训对我的职业发展和个人成长产生了很大的影响。在工作中，我可以更加准确地评估他人的表现，并给予更具建设性的反馈，帮助他们提升工作效率和个人能力。此外，我也可以在日常生活中更好地处理人际关系，以更理智和成熟的态度与他人交流和互动。这些技巧和经验不仅能在职场上帮助我获得更好的业绩，也有助于我在人际交往中取得更多的成功。

第五段：总结和展望（200字）

通过这次点评培训，我不仅学到了很多宝贵的知识和技巧，更重要的是培养了一种持续学习和自我反思的习惯。我相信这些能力将成为我进一步提升自己的重要保障。未来，我将继续努力，不断实践和应用所学内容，使自己成为更优秀的点评者，为他人的成长和进步贡献力量。

点评培训心得体会篇八

暑假教师培训心得体会8月26日学校组织老师为期5天的培训活动。观看教师如何执行《教师职业道德规范》的光碟，听取了6位专家的报告，之后又听取陶继新关于《做一名幸福的教师》专题报告等一系列教学活动。在听取的过程中，真正

的对教师职业道德规范有了一个比较全面的理解，以及如何才能做一名幸福合格的老师，有了新的认识。

首先是自己在教学过程中每一个付出和感悟，在这次的培训专家的讲座中得到了印证。北京优秀教师迟希新的报告，体现的就是那一份“爱”的教育。教育事业就是爱的事业，没有爱就不会有教育。作为一名教师，让我更深刻领会了关爱每一个学生，在生活上关心学生，在学习上帮助学生的重要性，让学生在感受爱的过程中，理解爱，学会爱。其实，每一个学生都是好学生，他们身上有不同的闪光点，只是有的没被发现。这就需要我们教师在平时的工作中细心，善于捕捉学生的闪光点，夸奖学生，激励每一个学生上进，赏识每一个学生的才华，让每一个学生积极参与，期待每一个学生获得成功。我常常把更多的爱，倾注在那些后进学生的身上，倾注在那些需要帮助的学生身上。以平等的心灵善待学生，用爱的情怀关注学生，这是一股巨大的教育力量，它比任何高明理论的说教都有效。把这种情怀融入平实的生活，把学生的进步当作自己的成功，用坦诚的相待诠释幸福的内涵。

吴安民的学高为师专题报告，使我体会到作为教师要终身学习，平时要勤读书、勤思考、勤动笔。只有及时地充实自己，提高自己。面对竞争和压力，我们才可能从容面对，才不会被社会所淘汰。同时还要学会以“诚”待人。良好的师生关系是要靠自己用心经营的，和家长真诚地沟通，懂得顾及家长的感受，有责任心、公平心，这样家长就会慢慢地信任你，对待学生要公平、平等、不高高在上，要有威严、言出必行，做孩子的表率。还要学会“容”纳一切。比如学生的表现、成绩、来源等。我想这是作为教师应该做到的非常重要的一点。

每一个学生都有属于他们自己的天地、成长于不同的环境，拥有不同的个性，这是要成为优秀教师必须知道的非常重要的基石，永远不要看到一个侧面就觉得了解一个人的全部，而对学生做出不客观的评价。我们应尽量多关心他们，从而

达到进一步的了解，以实现了如指掌的境界。有的孩子在学校非常内向，在家里却活泼外向，老师就要不厌其烦的引导学生在学校也走向活泼开朗。同时我们也要充满爱心，要懂得原谅，要学会用另一种眼光看待学生，尽量发现他们的闪光点，多表扬、少批评。

古语道：“人之初，性本善”，即使他们犯了不可原谅的错误，我们也要从本质出发，相信他们是善良的，对他们进行教育和引导。

其实感触最深的还是陶教授的不抱怨，不埋怨，遇事换种角度来对待。生活的轻松自如，62岁的年龄看上去像40来岁的中年！回头看看自己很多时候：抱怨工作的繁杂，抱怨学生的不懂事，抱怨生活中的许多不如意，抱怨社会中的许多不公平！！！！有用吗？没用！所以希望在以后的生活中：少一分抱怨，多一份理解，少一分埋怨，多一份宽容！不论在什么时候都要：善待他人，发展自己！体会是可以记录的，但心灵的感受可能是无法言语的。加油！

点评培训心得体会篇九

随着教育的不断发展，教师的角色也逐渐发生了变化。传统的教学方式已经不能满足现代学生的需求，因此，提高教师的培训能力成为了教育改革的重要一环。在参加了教师培训课程后，我深刻地领悟到了培训能力的重要性，并从中获得了许多启示和体会。

首先，培训能力帮助教师提高专业知识和技能。作为一名教师，我们不仅需要掌握丰富的教学内容，还需要了解最新的教学方法和理论。通过培训，教师可以学习到新的教育理念和教学模式，从而提高自己的教学水平。例如，在培训课程中，我们学习了现代教育技术的应用，包括多媒体教学、在线教育等。这些新技术能够帮助教师更好地传授知识，激发学生的学习兴趣，提高课堂教学的效果。

其次，培训能力培养教师的专业素养和教学态度。教育不仅是一门技术，更是一种使命和责任。通过培训，教师可以更新自己的教育理念，培养正确的教育态度。培训课程提醒教师要关注学生的全面发展，注重培养学生的创造力和思考能力，而不仅仅是传授知识。同时，培养教师的教育情操，提醒我们要关爱每个学生，做学生的知心朋友和引路人。

再次，培训能力提升了教师的沟通和管理能力。教师工作不仅仅是传授知识，还需要与学生和家长进行良好的沟通和管理。通过培训，教师可以学习到有效的沟通技巧和管理方法。例如，在培训中，我们学习了如何与学生进行有效的互动，如何与家长保持良好的沟通，从而更好地解决教学中遇到的问题。这些技能对于教师的职业发展和教学效果都起到了积极的推动作用。

最后，培训能力提高了教师的自我发展和学习能力。作为一名教师，我们需要不断学习和进步，才能更好地适应教育改革的需要。培训不仅仅是教师在接受知识和技能的过程中，也是教师自我反思和成长的机会。通过培训，教师可以发现自己的不足之处，并制定相应的发展计划。同时，培训还能激发教师的学习兴趣和热情，促使教师不断进取，不断提高自己的教学能力。

总之，教师培训能力的提高对于教师的发展和学生的成长有着重要的意义。通过培训，教师可以提高专业知识和技能，培养专业素养和正确的教学态度，增强沟通和管理能力，并不断推动自身的发展和成长。只有不断提高培训能力，教师才能更好地适应教育改革的需要，更好地为学生的未来做出贡献。

点评培训心得体会篇十

今天开会是有此以来收获最多的一次，从早上_点半一直开到傍晚_点多，这是有此以来公司规模最大的一次会议。刚回

到_自己马上回想会议的整个内容，把它给记入下来，如果不好好总结下，那会议就白开了，永远得不到进步。开这次会议目的就要教会我们这些业务及推广如何学会跟客户沟通，及对市场的操作。听了这次会议后受益匪浅，深感体会。为我解开了很多雾团，让我有了方向感和前进的动力。

在与客户沟通的过程中，三不说：没准备的话不说；没依据没数据的话不说；情绪欠佳时不说。要懂的三必说，赞美的话，感激的话，对不起。就这些短短的几句话就概括说我们在交流时该注意的。在任何的沟通过程中，你要做好事前的准备，懂的你做什么，为什么做，谁来做，我们要如何，交流的目的和意图是什么，规划好这些后，你的沟通才能够有效的开展，顺不顺利那是另外一回事。确认需求，明白客户需要的是什么，我们能兑现给他的是什么。当在交流过程中发现异议时，要学会在顺着客户的争议给他一一解说，为他化解他的顾虑。要让他明白我们是站在他的立场为他着想的，为他赚更多的利益，要知道任何商人都是利字当头。这样才能达成协议。最后就是实施，在这一环节也就是客户对你的兑现，和你对客户的承诺，要求我们要诚实守信，商场上要更多讲究信用，这样生意上的合作才能长久。

在整个沟通过程，我们是备有筹码的，但记住我们的筹码能不抛尽量不抛，不要轻易抛，只有在逼的无路可走时，才最后压上筹码。一旦一开始就压上了，可能还没到最后关头也许你就输了。这也就教会我们花最少的钱赚更多的利益。想想自己沟通过程，实在存在很多短板，讲话没有煽动力，不够沉稳。给客户的感觉就像强迫，强买强卖。语气轻点又感觉自己没魄力，让客户买不到放心。这样的交易很难达成。一名好的业务，销售员都是刚中带柔，柔中带刚，强软兼施。

人一旦走上销售这条路，想退路难，想前进更难。退路难那是因为你走上了舍不得放弃的路，销售是个很会历练人的路，你一旦踏上一般人都很难往后退，他带给你的发展空间很多，提升个人能力的好机会，你自己会很想往下走，想看看前进

路是怎么样子。但你要明白，前进的路是坎坷的。前进的路是更难的。佛像为什么能成为千百万人仰拜，那是因为它的前期也要经过千刀万剐的削磨。一名优秀的销售员成功的销售员，往往是做到别人做不到的事。今天有幸听说_副总经理从何从一名推广专员在进公司短短_年半的时间当上了副总的位置，真的很震撼，还有_营销中心_经理为了开发新的客户，自己_证明他的能力，他能给客户创造的利益是多大，在客户没有认可和支持的情况下，大夏天的一顶帐篷，一个人做起促销活动，很多东西都是自己目前没法比拟的。发现自己跟他们比起来，自己远远做的不到位，他能做到自觉，对工作负责，勤奋学习。自己呢有点太满足于现状，这样永远得不到进步，或者进步很慢。记住每当我们在进步时，可能很多人会忽视竞争者也在进步，社会在竞争，适者生存，你要明白你不吃别人，别人可能就会吞并你，尤其在商业这行业上。

营销人生的生涯的三部曲：干活，管事，管人。每个成功的都得经历这三个阶段。第一阶段我们都是最简单的做起，从一个最简单的动作重复的做。对我们这些刚从学校毕业的人都有这样的想法，希望得到回报多，简单的事情不想多做，总是埋怨这埋怨那。或者有这样的想法自己的努力为什么别人总是看不到，别人往往只是看中自己的结果。其实错了，人做事，天再看，也许暂时性的看不到，但总有一天别人会知道的。一个活干的同时我们也慢慢学会接触管事，公司会给人机会，只是你自己有没准备好的问题。在学会管事时，你的能力开始慢慢的提升，等你有了一定能力就开始慢慢得管理起人来。如何利用自己手中资源，利用别人来帮你赚钱创利益。

销售没有冬天，不要给自己找借口。相信梦想就在不远处。今天的会议也讲了些企业的文化，让我看到公司未来的发展方向和前景，让我重新自信起来。