

2023年珠宝行业心得体会(通用9篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

珠宝行业心得体会篇一

珠宝军训是我人生中的一次难忘经历。初到军训场，眼前是熟悉而陌生的场景，同学们个个都紧张而兴奋。我感受到了军队的严谨和纪律，也感受到了集体的力量。初次穿上军装，感觉自己仿佛化身成为一名士兵，严肃而庄重。一切的不适应和紧张都在教官严肃的口令下悄然散去。

第二段：挑战自我

军训期间，我们经历了严格的训练和各种考验。一天又一天，我们被要求进行长时间的队列训练、军事体能训练和战斗技能训练。体力上的挑战是必然的，但更重要的是心理上的考验。面对炎炎夏日的高温，我们顶着大太阳排队训练；面对体能训练中的困难和疲惫，我们坚持不懈地完成每一个动作；面对考核中的失败与挫折，我们敢于面对和吸取教训。在这个过程中，我们不断地挑战自我，超越自我，不断发掘自己的潜力。

第三段：团队精神的重要性

珠宝军训让我深刻意识到团队精神的重要性。在军队里，如果没有团队合作，一个人绝对无法完成任务。在队列训练中，只有所有人的节奏统一，步伐一致，才能形成整齐划一的队

伍；在战术演练中，只有互帮互助，相互配合，才能完成战斗任务。不仅如此，珠宝军训还让我意识到，团队精神不仅体现在日常的训练中，更需要在日常生活中贯彻落实。只有通过相互合作、互相帮助，才能弥补个人的不足，实现共同的目标。

第四段：锻炼意志力和坚韧

在一次次锻炼和挑战中，我的意志力和坚韧得到了锻炼和提升。体能训练中，我感到筋疲力尽，但我告诉自己不能轻易放弃，坚持下来；战术演练中，我遇到了种种困难和挫折，但我知道只有坚持克服，才能走向胜利。这种锻炼让我变得更加坚强，不轻易被困难打败，愿意面对挑战，勇往直前。

第五段：收获与成长

在珠宝军训的日子里，我不仅仅收获到了锻炼身体的机会，更收获到了一颗坚毅和进取的心。通过军训，我明白了人生的成长离不开付出和牺牲，离不开团队的支持和合作。军训中的艰辛和困难教会了我如何面对挫折和困境，在压力和困难面前保持自信和坚强。我相信，这些经历和成长将在我以后的生活中起到重要的推动和指导作用。

总结：

珠宝军训是一次独特的体验，它不仅带给了我身体上的锻炼，更让我认识到了团队合作和个人意志力的重要性。通过军训，我不仅提高了身体素质，更锻造了坚毅、顽强和进取的性格。这次军训的心得和体会将成为我未来人生道路上的宝贵财富。

珠宝行业心得体会篇二

珠宝行业始终以其奢华和独特而备受瞩目。作为一名珠宝分销商，我有幸在这个令人兴奋的行业不断成长。多年来，

我积累了一些关于珠宝分销的经验和体会，分享给新手们，希望能够帮助你们更好地了解和掌握这个行业。

首先，成功的珠宝分销商需要具备良好的产品知识。珠宝是一门复杂的艺术，每件珠宝背后都有着独特的故事和设计灵感。作为分销商，我们需要从品牌和设计师那里获取关于珠宝背后故事的信息，并将其传达给我们的客户。了解珠宝的种类、材质和产地是必不可少的，这样才能给予客户专业的建议和准确的信息。

其次，选择合适的供应商是取得成功的关键。优质的产品质量决定了销售的稳定性和口碑的形成。寻找知名度高、信誉好的供应商成为我最初的挑战之一。通过良好的市场调查、参观厂商的工厂和实地考察，我终于找到了与品牌口碑相符合的供应商。与供应商建立良好的合作关系，不仅能够保证稳定的供货，还能够享受到一些优惠政策，从而提高销售利润。

第三，定位目标客户是成功分销的关键。珠宝是一种奢侈品，它的购买决策通常不仅仅是出于实用价值的考量，更多的是象征着独特的身份和品味。因此，我们需要明确定位我们的目标客户群体，了解他们的消费习惯和购买动机，并在推广活动和营销策略中针对性地去满足他们的需求。无论是年轻人追求时尚、多变的款式，还是成熟消费者追求传统名牌，我们都要保证提供给他们最合适的选择。

第四，良好的售后服务是确保客户满意度和口碑的重要环节。珠宝是一种高价值的商品，客户在购买后需要得到全方位的支持和保障。针对客户的投诉和疑虑，我们要积极主动地解决问题，确保客户的权益和满意度。更重要的是，我们要建立起长期的承诺和信任，使客户能够放心地购买我们的珠宝，并愿意向他人推荐。

最后，不断学习和创新是成为成功的珠宝分销商的重要特质。

珠宝行业是一个变化迅速和竞争激烈的行业，不断学习和关注市场动态是保持竞争力的关键。我们要与时俱进，了解潮流和消费趋势，灵活调整销售策略和产品组合。同时，我们也要善于创新，不断推出独特的产品和服务，以吸引更多的客户和扩大市场份额。

作为一名珠宝分销商，并非一帆风顺，但经过多年的摸爬滚打，我深知成功与成长的重要性。通过良好的产品知识、优质的供应商选择、明确定位目标客户、提供良好的售后服务以及持续学习和创新，我们就能在这个迷人的行业中获得成功。希望我的心得体会能够帮助到更多的珠宝分销新手，让我们一起为这个行业的繁荣贡献力量。

珠宝行业心得体会篇三

第一段：引言（100字）

军训是每一个大学生生活中难得的经历，而作为珠宝专业的学生，我有幸参加了珠宝军训。经过一个月的艰苦训练，我收获颇多，不仅体验到了军人的生活，更锻炼了自己的意志力和团队合作精神。下面，我将结合自身经历，分享我在珠宝军训中的心得体会。

第二段：投身集体，体验军旅生活（200字）

进入集体，我首先感受到了珠宝军训的困难与不易。没有细腻的维修工具，只有粗放的锤子和火焰，没有舒适的工作台，只有堆放整齐的材料。这让我们重新认识到了手工作为珠宝制作的灵魂，培养了我们的坚韧和耐心。在集体生活中，同学们相互鼓励，共同面对困难，互帮互助，培养了团队合作意识。在集体部队化的军营生活中，我们不仅学会了挺起腰杆，端正军姿，更学会了尊重他人、关心他人。这一段时间，我们不仅在珠宝制作技艺上取得了进步，更养成了良好的集体习惯。

第三段：训练中的自我超越（200字）

珠宝军训的训练项目琳琅满目，其中最令我难忘的是长跑训练。从一开始的跑步困难到后来的逐渐适应，我在长跑中不断挑战自己的极限，并最终战胜了疲惫。这个过程不仅强化了我的意志力，更让我看到了自己的潜力。除了长跑，其他训练项目也是一次次的挑战和突破。在日常的严格军事训练中，我深刻体会到了只有坚持不懈，才能够战胜困难。这种军事化的训练方式，让我更加认识到珠宝制作这个行业需要顽强的毅力和不懈的努力。

第四段：身心俱疲，获得成长（300字）

一个月的军训时间，给我们带来了巨大的身心疲劳，但同时也让我们收获了成长。在训练中，当我们精疲力尽时，往往都能获得出乎意料的力量。这个力量并不只来自身体的锻炼，更来自队友们无私的帮助和鼓励。在集体合练中，我们共同克服了困难，取得了让人们刮目相看的成果。军训期间，我还结识了许多优秀的珠宝师兄师姐，从他们身上学到了许多宝贵的经验和技巧。这种心灵的成长，远比肉体上的疲劳更为珍贵。

第五段：回顾与展望（200字）

经历了一个月的珠宝军训，我深刻理解到了军训对于我个人和团队的影响。我从军训中学到了坚持不懈、不断超越自我的精神，也领悟到了集体的力量和团队的重要性。回顾过去，我觉得每一次训练都是一次人生的历练，每一次迈出的脚步都是一次进步的体现。展望未来，我将以更加积极的心态，投入到珠宝的学习和工作中，不断提升自己，不断追求卓越。

结尾：议论归纳（100字）

珠宝军训是我们大学生活中的难得经历，它不仅锻炼了我们

的意志力和团队合作精神，更为我们展示了珠宝制作这个行业需要的顽强毅力和不懈努力。通过这一个月集体生活和训练，我们获得了成长的机会，感受到了集体和个人的力量。这次珠宝军训让我收获颇多，也为我未来的学习和工作打下了坚实的基础。

珠宝行业心得体会篇四

1. 大美天成，简约中的奢华。
2. 简约缔造时尚，自然彰显风情。
3. 快乐的美，源自天然。
4. 简约之美，快乐天然。
5. 心的归属，爱的承诺，珠宝为爱而生！
6. 自然彰显大气，简约缔造不凡。
7. 简约大气，自然不凡。
8. 简约自然，快乐分享。
9. 铂宝利，美丽不能没有你！
10. 铂宝利，你我的共同选择。

珠宝行业心得体会篇五

在面对竞争激烈的市场环境，我们为顾客提供的绝不仅仅是有形的饰品，还包括了围绕饰品开展的更多知识服务、技能服务与情感交流。珠宝首饰，属于奢侈品的其中一种，不仅仅要了解本行业，也要了解更多的其他奢侈品行业，在和顾

客的接触中，获得更多的谈资与顾客沟通，让我们也能在其中提升自身的专业素养，了解更多的知识层面。

这次的培训让我意识到以前在工作的时候有太多的误区和盲点。在这次的培训中了解到了许多销售和与顾客沟通方面的技巧。还有，销售过程中，推销是我们与顾客沟通的过程。如果我们把生活中的不满情绪带到工作中，那么就会影响销售进而失去了顾客。所以最重要的就是要调整好自己的心态，以最饱满的精神状态来迎接顾客的到来。在这些的前提上，让我深深的体会到过硬的专业知识和良好的沟通才是成功的基础。

通过参加公司这两天的培训课程，本人在这次培训中受益颇多，简单总结如下：

- 2、通过对同行业、不同内容的案例分析，使知识结构更加丰富，大开眼界；
- 3、通过培训讲师耐心、认真的讲解，消除了很多在销售中存在的很多疑问。

通过这次培训，使我非常及时地弥补了我的不足，开拓了思路与视野，也认识到对专业知识的掌握和多层面知识了解的重要性，理论加实践，这些对于本人今后的工作中有着极大的裨益。

珠宝行业心得体会篇六

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

2 展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买

后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

总体感觉 还有很大的改善空间 ，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。

珠宝行业心得体会篇七

近日，我有幸进行了一次珠宝参观，感受到了珠宝文化的博大精深和艺术的无尽魅力。在这次珠宝参观中，我不仅学到了很多珠宝知识，更发现了自己心中的一些新体会。下面，我将结合自身体会，以五段式的文章来分享我的心得。

第一段：珠宝参观的感触

在这次珠宝参观中，我忍不住感叹：原来如此华美精致的珠宝可以如此让人眼花缭乱！走进这家珠宝店，我不禁被五颜六色的珠宝所吸引，不断地将目光投向那亮晶晶的首饰。无

论是那四面红旗珠、缅甸玉佛、蓝宝石，还是那身价不菲的黄金、白金黄钻戒指，都散发出令人陶醉的光芒。此时，我才感觉到珠宝文化真的是丰富多彩。而由此，我也培养了对珠宝的热爱之情。

第二段：珠宝文化的背后

很多人通常只会把珠宝当做一种奢侈品，却不知道背后隐藏了一种文化。珠宝文化来源于人类文明的发展和进步，再经过时间的沉淀，珠宝文化成为了一种顶尖的艺术形式。赏玩和学习珠宝文化，既可以满足我们的审美需求，也可以了解人类的历史。在这个过程中，我们可以带着我们的想象力去思考珠宝是如何制作出来的、那些宝石或材料是怎样炼制的。通过这种体验，我们可以看到珠宝比我们想象中还要耐人寻味。

第三段：珠宝的分类和特点

珠宝分类繁多，按照工艺和材质分类，珠宝可以分为黄金、白金、铂金、钻石、红珊瑚等数十种。而珠宝的特点就在于它集美观、收藏、保值、回报于一身，是日常饰品、礼品、工艺品的超集。而从另一个角度来说，珠宝还具有很强的社交含义，也能够让人们创造更多的美好瞬间。

第四段：珠宝对人精神修养的影响

珠宝不仅是一种艺术品，同时还存在着一定程度上的精神文化意义。珠宝可以为人们提供情感支撑，让人们在面对生活中的压力和挑战时变得更加有勇气和信心。珠宝可以让人们实现价值观的观照，让人们透过珠宝审美，去感悟一种美好和精神修行的情怀。这无疑是珠宝的另一重意义。

第五段：珠宝的意义与价值

可以说，珠宝的意义和价值无处不在。艺术价值放在其美观和形式上体现；文明价值则体现在其文化传承；而时尚价值则通过历史的发展体现；而对于个人而言，珠宝则具有时代意义和情感价值，让人们在珠宝饰品的陪伴下，感受人生的快乐和美好。

总之，这次珠宝参观给了我很大的体验和启迪。珠宝文化的博大精深和艺术的无尽魅力时刻提醒我，要用开放、感性的态度去理解世界并欣赏珠宝的美感和内涵。我相信，只要我们去了解珠宝的背后文化，也许我们就可以更好的理解珠宝的含义和它所代表的丰富价值。

珠宝行业心得体会篇八

作为一个日常生活中喜欢欣赏美丽的事物的人，我近期去了一家珠宝店进行了参观体验。我能够感受到这家店传递出来的优雅气息和高贵感，当然也离不开店家在珠宝设计和展示上的努力和精心布置。在珠宝店的参观过程中，我有了一些思考和收获，下面就对这些心得进行分享。

第一段：感受珠宝的气质和风范

珠宝是一种让人感到愉悦和美好的物品，它能够彰显出人们的高贵和品味。当我走进这家珠宝店时，我的眼前便呈现出一件件精美的珠宝，在灯光的照射下，闪耀着光芒。我被它们的气质和风范所吸引，其中有一件项链，由明亮的钻石串联起来，十分耀眼动人。这让我明白，珠宝不仅是物品的集合，也是一种艺术品的体现。

第二段：发现珠宝的品质和价值

珠宝的品质和价值是评定珠宝价值的重中之重，毕竟这种物品是留给后人的珍贵遗物。在这家店里，我的目光被吸引了一块巨大的钻石。我向店家了解它的价值和品质，得知这块

钻石由三颗钻石拼接而成，颜色极为纯正，是绝版珠宝的代表之一。这让我意识到，珠宝背后的价值不仅仅是它的制作材质，还有它所带给人们的情感价值和历史价值等多个方面。

第三段：探寻珠宝展示风格的特点

珠宝是需要展示和宣传它的独特风格和内在优雅的，毕竟优雅和魅力是珠宝最大的卖点之一。在这家店里，我看到的珠宝展示风格非常独特，每一款珠宝都有一种独特的展示方法。尤其是一个存放项链和手镯的展示柜，它融入了高贵的黑色和金色元素，让我感受到珠宝的优雅和美丽。

第四段：体验珠宝制作工艺和过程

珠宝制作过程非常精细，需要设计师们不断的创新和打磨，才能做出优质的珠宝。在这家店里，我还有幸参加了珠宝制作的体验活动。在制作过程中，我感到非常的新鲜和有趣，每一步听取珠宝工艺师的意见和指导，体验到珠宝的高端水准和精益求精的精神。感觉到了珠宝背后制作和设计的艺术魅力及其复杂程度。

第五段：感悟珠宝信仰的深度和含义

珠宝不仅仅是外表的一件美丽物品，也代表了人们文化和信仰的一部分。在这家店里的珠宝展示区，我发现了一些特别的珠宝，这些珠宝除了漂亮和质量好之外，还代表着追求正义、爱情、幸福等方面的精神信仰。这让我深深感受到了珠宝在人们心目中的地位和珍贵性，它承载了无数的梦想、传承了文明和信仰，符合珠宝作为精神财富的内涵。

总之，这次珠宝参观体验让我深刻的认识到了珠宝的尊贵和珍贵性，对它所蕴含的文化和信仰方面有了更深的了解和感悟。我相信这次体验将永远留在我的内心深处，也将在我日后的生活中，引领我对珠宝的喜爱和追求。

珠宝行业心得体会篇九

光阴似箭日如梭，转眼间半年已经过去。回顾我们保安队在扬州国际珠宝城半年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对半年来保安队工作总结如下：

一、关于上半年的工作

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

半年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；

干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二、半年工作的体会

半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的业绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。

我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送

去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。