

2023年新业务员工作心得 业务知识心得 体会(实用9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

新业务员工作心得篇一

业务知识培训心得体会2014年6月11日至13日，我有幸参加了工商行政管理局举办的2014年法律法规暨双联知识培训学习。在开班典礼上，县局党组副书记在百忙之中给我们作了动员讲话，并就此次培训的意义、目的提出了明确的要求。这次培训是工商局新进人员适应新角色、增强业务知识、掌握法律法规、面对新形势下工商管理事业新需要，我深知机会的不易和责任的重大。此次培训县局党组高度重视，各部门派出了业务骨干进行了授课，并提出殷切期望，让我为之振奋又深感任重道远。两天半来，按照课程的安排，我们认真聆听了授课内容，并结合工作实际进行了交流，使我增长了知识、开拓了视野、拓展了思路、增强了信心，激发了热情，触动和启发了我做好一名工商人的思路和思维，总结起来主要有以下几点体会和感受：

一、开阔视野，认清形势

几位老师的讲课就像一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们的面前，他们毫无保留的把自己在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。听过各位老师的讲课后，我体会到了财务会计知识在工商工作中举足轻重，懂得了做行政就是做证据的执法理念，而我们的工作就是维护人民群众的利益。三、学无止境，更新观念。

听老师们挥洒自如的讲课，心中十分佩服他们的才华，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。“人生是一个长跑，要一直坚持下去。”学习也是如此，要让读书学习成为我们必不可少的生活方式，对照自己的工作实际，将所学知识为我所用。

兰亭序

永和九年，岁在癸丑，暮春之初，会于会稽山阴之兰亭，修禊事也。群贤毕至，少长咸集。此地有崇山峻岭，茂林修竹；又有清流激湍，映带左右，引以为流觞曲水，列坐其次。虽无丝竹管弦之盛，一觴一咏，亦足以畅叙幽情。是日也，天朗气清，惠风和畅，仰观宇宙之大，俯察品类之盛，所以游目骋怀，足以极视听之娱，信可乐也。

夫人之相与，俯仰一世，或取诸怀抱，晤言一室之内；或因寄所托，放浪形骸之外。虽取舍万殊，静躁不同，当其欣于所遇，暂得于己，快然自足，不知老之将至。及其所之既倦，情随事迁，感慨系之矣。向之所欣，俯仰之间，已为陈迹，犹不能不以之兴怀。况修短随化，终期于尽。古人云：“死生亦大矣。”岂不痛哉！

昔。悲夫！故列叙时人，录其所述，虽世殊事异，所以兴怀，其致一也。后之览者，亦将有感于斯文。

新业务员工作心得篇二

作为一名业务新人，刚刚进入职场时，面对接单任务总是感到畏惧和困惑。不熟悉业务流程、缺乏经验，接单过程中可能会出现各种问题，甚至是领导的责备和客户的投诉。然而，我意识到这是一个变革和成长的机会，无论遇到什么困难和挑战，我都必须勇敢地面对并接受。从这一点出发，我积极寻找解决问题的方法，努力提升自己的业务水平。

第二段：沟通协调，确保准确理解客户需求

接单的第一个关键环节是与客户进行沟通。在接到订单后，我会主动与客户联系，了解他们的需求和要求。通过充分的对话，我可以准确地了解客户的期望，并将其传达给公司内部的相关团队。同时，我也通过及时回应客户的问题和疑虑，加强了客户与公司之间的信任和合作。这种沟通和协调的能力使我的待办事项始终保持明确，减少因为理解错误而带来的不必要的瑕疵。

第三段：时间规划，保证项目按时交付

在接单过程中，合理的时间规划至关重要。根据客户的需求和要求，我将项目任务做出合理的分解，并明确每个任务的工作量和所需时间。然后，我会根据公司内部相关部门的实际情况和资源分配，确定任务的优先级和时间节点。通过合理的时间规划，我可以保证项目的每个阶段按时完成，并及时通知客户项目的进展情况，确保客户对整个项目的进展持有清晰的了解。

第四段：团队合作，实现有效的接单流程

在接单过程中，团队合作是必不可少的。与项目的各个相关团队进行密切合作，可以提高项目的效率和质量。我们通过定期开会和交流，确保每个团队成员明确自己的工作目标并制定相应的计划。同时，我们也共享项目中遇到的问题和难题，寻找解决方案并相互协助。只有团队合作，才能在接单过程中顺利地完成任务并取得优异的成果。

第五段：持续学习，不断提升自我能力

接单是一个全新领域，其中涵盖了大量的专业知识和技能。作为业务新人，持续学习是提升自身能力的关键。我积极参加公司内部的培训课程和讲座，通过学习和实践来不断提升

自己的业务水平。我也持续关注业界和市场的最新动态，保持对行业发展的敏感度。通过不断地学习和实践，我相信自己的接单能力将会不断进步，能够更好地满足客户的需求。

总结：通过接单的经历，我深刻体会到了团队合作的重要性，学会了与客户的及时沟通和协调，对时间规划有了更加深入的认识，并不断地学习和提升自己的能力。接单并不是一项简单的任务，它需要我们努力保持专业和耐心，不断改进和成长。这不仅是对自己的要求，更是对客户和公司的负责。希望通过不断的努力和学习，我能够在接单工作中取得更大的成果，并成为一个出色的业务人员。

新业务员工作心得篇三

几位老师的讲座就像一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们的面前，他们毫无保留的把自己在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。以下内容是品才网小编为您精心整理的业务知识培训心得体会，欢迎参考！

按照单位的统一安排，我参加了市局组织的业务知识更新培训，在老师的讲授和辅导下，学习了。。。等方面的知识，开阔了视野，为今后更好的工作奠定了基础，通过培训使我受益匪浅，感触颇深。

一、通过培训，使我进一步增强了对学习重要性和迫切性的认识

培训是一种学习的方式，是提高我们素质的最有效手段。当今社会发展突飞猛进，作为一名税务工作者，要适应和跟上现代社会的发展，唯一的办法就是与时俱进，不断学习，不断进步。通过培训班的学习讨论，使我进一步认识到了学习的重要性和迫切性。认识到做好当前阶段的税务工作要靠不断学习，不断创新，这样税收管理才能出水平、出质量。

二、异彩纷呈，讲座全面系统。

几位老师的讲座就像一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们面前，他们毫无保留的把自己在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。听过。。老师的。。。我体会到了财务会计知识在税收工作中举足轻重，懂得了做行政就是做证据的执法理念，意识到税收风险无处不在，而我们的工作就是不断地发现风险、消灭风险；听了 刘秀英 老师的。。。我对所得税有了更加深入的认识，更进一步的了解了所得税核查的方法和技巧；听了 秦云芳 老师的。。。我对纳税评估模型有了新的认识和理解。

三、学无止境，更新学习观念。

听老师们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。“人生是一个长跑，要一直坚持下去。”学习也是如此，要让读书学习成为我们必不可少的生活方式，对照自己的工作实际，将所学知识为我所用。

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。我将把这次学到的知识，运用到今后的工作当中，并从工作中不断提升，把不断地学习和努力工作中提高自己，实现自己的价值。

总之，通过这次培训，既增长知识，拓宽了工作视野，又学会了诸多工作方法，明确了今后的工作重心和工作思路。我将通过这次培训，不断加强业务技能的学习，不断提高自身素质，努力工作，开拓创新，务求实效，尽心尽力做好本职工作，为税收事业的发展做出自己应有的贡献。

****年**月****日，*****举办了青年干部培训班。在两天的

培训中，聆听了局领导的重要讲话以及各位专家名师的讲座，老师们以丰富的知识、精湛的理论 and 鲜活的案例，给了我强烈的感染和深深的启发。下面就两天的学习培训，我简要地谈一些体会：

一、提高了思想认识，深切感受到加强学习对于促进本职工作的重要性和紧迫性。两天的学习中，领导的重要讲话和老师们的精彩讲座，让我们接触到了最前沿的信息和最新潮的理念，特别是老师们广博的知识、活跃的思维、独到的见解，使自己的思想有一种茅塞顿开的感觉，一次次感悟之后，愈发感觉到加强学习对于促进本职工作的重要性和紧迫性。社会在发展，科技在进步，我们的财政工作也要不断的更新，可持续发展。只有通过在工作中不断学习，才能提升自身的素质与工作水平；只有通过不断的知识积累，才能跟上时代的发展步伐，做好新时期的财政工作，使我们的财政事业能够有更大的突破。

二、进一步树立了终身学习的意识。在当今知识经济的时代，任何组织和个人之间的竞争，其实就是知识的竞争、学习能力和学习态度的竞争。要想在社会上拥有一席之地，就必须不断加强对新知识和新技能的学习，只有通过持续的学习，才能不断提高我们的能力。由于财政工作涉及面广、情况复杂、政策性强，作为一名新时期的财政工作人员，只注重财政专业知识的学习，是远远不能适应经济社会发展需要的。结合实际，在现阶段要搞好本职工作，首先还必须加强对国家大政方针和时事政治的学习。财政工作关系着国计民生，责任重大，只有熟悉了解国家的宏观经济政策，()在工作中才会有政治意识、大局意识、责任意识，才能更好的完成人民群众赋予我们的神圣使命。

三、立足岗位，实现人生目标和人生价值。通过此次学习培训，我深刻认识到，作为年轻一代，只有立足本职岗位，献身自己热爱的事业，才能真正实现自己的人生价值。人生的价值是一个不断寻找，不断体验，不断重新定义的过程。我

们年青人应该重视人生价值，重视心灵挖掘，只有在不懈的努力工作中，才能找到自己的人生目标和人生价值，也只有这样的人生目标和人生价值才有意义，才真正有益于人民。培训活动是短暂的，但是我在这次培训上收获的东西确实无价的。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。专家的精彩讲座，为我们广大财政青年的健康成长又一次指明了方向。

新业务员工作心得篇四

第一段：引言（约200字）

作为业务新人，大家都经历了从校园走入职场的过程。第一次接到业务单子时，我们或许心生忐忑，不知道如何开展工作。但通过实践和总结，我们积累了一些经验和体会。在接单过程中，我发现了一些重要的事项，以及需要注意的细节。在这篇文章中，我将与大家分享一些关于业务新人接单的心得体会。

第二段：确立清晰目标（约250字）

接单之前，明确自己的目标非常重要。首先，要理解客户的需求，明确任务的目标和范围。通过与客户充分沟通，确保自己对任务有充分的了解。其次，在接到任务后，我们要设定合理的时间计划。有时压力会导致我们过于仓促地处理任务，但这样往往会影响工作质量。因此，我们应该合理安排时间，充分准备，确保能在指定时间内完成任务。

第三段：团队合作与内外部沟通（约300字）

在完成的过程中，与身边的同事进行良好的合作和沟通是至关重要的。首先，我们应该与团队成员进行积极的交流与协作，确保大家在相同的目标上保持一致。通过合理分工和密切合作，我们能够更高效地完成工作，提高团队整体的

工作质量。其次，与客户进行有效沟通也是至关重要的一环。及时回复客户的咨询和问题，了解他们的需求和期望，调整我们的工作方向和计划，以确保客户满意度的提高。

第四段：保持积极心态与不断学习（约250字）

在接单的过程中，我们可能会遇到各种挑战和困难。这时，保持积极的心态非常重要。无论遇到什么样的问题，我们都应该积极思考并寻找解决方案。同时，我们不能忘记不断学习的重要性。无论是从工作中汲取经验教训，还是通过学习各种专业知识和技能，我们都需要不断地充实自己，不断成长。只有保持积极心态和不断进取，我们才能在接单的过程中取得更大的成长和进步。

第五段：总结与展望（约200字）

在接单过程中，我们需要确立清晰的目标，并与团队成员和客户进行积极的沟通和合作。同时，我们需要保持积极的心态和不断学习的态度。这些都是我们接单工作中需要时刻牢记的要点。在未来的工作中，我们希望能够在这些方面取得更大的进步，并不断提高自身的业务能力。通过不断学习和实践，我们将成为一名优秀的业务人员，为企业的发展作出更大的贡献。

这篇文章通过五段的连贯结构，论述了关于业务新人接单的心得体会。从确立清晰目标开始，再到团队合作与内外部沟通，然后是保持积极心态与不断学习，最后总结与展望。这样的结构能够帮助读者更好地理解 and 把握文章的主旨，并获得有用的信息和启示。通过这篇文章，业务新人可以更好地了解并掌握接单的要点和技巧，提高工作效率和质量。

新业务员工作心得篇五

为进一步加强全港职工对劳动关系、劳动保障及薪酬福利分

配知识的正确认识和深入理解，焕发职工投身港口建设的工作激情，有效增强企业的向心力与凝聚力，由公司团委主办、人事组织部、团委联合协办的“迎国庆”劳动和社会保障及薪酬分配知识竞赛，于10月27--29日上午在公司3号会议室隆重举行。

本次知识竞赛得到公司两级领导班子的大力支持与基层单位的积极响应，来自基层的参赛代表队，经过预赛的激烈拼杀、经过大起大落的惊心动魄、经过绝地反击的成功喜悦，最终有6支队伍凭过硬的本领和顽强拼搏的精神，脱颖而出、成功晋级、进入10月29日的决赛。决赛当天虽然秋雨瑟瑟，凉意袭人，但现场赛势扣人心弦，观众热情高涨，特别是团市委副书记郑绍及市直兄弟单位团委书记冒雨出席助阵，为我们的比赛锦上添花。

众全新的冲击力和吸引力，就倍需主持人使出解术，调动全场的兴奋点。所以我试图改变以往公司知识竞赛的主持风格，努力寻找文艺主持与竞赛主持风格的契合点，打破那种严肃克板、照本宣科的主考官试教条流程，以一种轻松互动、娱乐幽默的主持风格，博得了观众的欢笑与掌声。这是一种大胆与有益的尝试。

通过主持此次竞赛也让我明白——无论做任何事或干任何工作只要“敢想、敢为、善钻、自信、用心”，就会拥有属于自己的舞台和掌声。

新业务员工作心得篇六

20xx年度我段路政管理工作，在县交通主管部门和市路政支队的正确领导下，努力学习江“三个代表”的重要思想，围绕“两个年”活动和年初的工作目标，积极开展路政管理工作，认真贯彻执行上级的指示精神，充分运用公路法律法规，保护路产路权，加强公路建筑控制区的管理，狠抓超限运输的现场管理和源头管理，完善公路交通标志标线，积极创建文

明省道线，加大力度整治公路沿线加油站点、加水点和非法占道经营活动。积极配合做好全段的相关工作，狠抓路政队伍建设，提高路政人员自身素质，以设立路政窗口为契机，宣传路政管理的法律法规，逐步完善全县的路政协管网络建设，加强横向联系管理，把路政管理逐步推向“规范化、法制化”，做到重宣传、严管理，着重社会效益，一年来全体队员的共同努力和各部门的大力支持下，做了大量的工作，有效地推进了我县公路交通事业的健康发展，主要做好以下几方面的工作：

一、强化管理，突出重点，促进规范化、法制化建设

根据目标管理原则和年初的工作思路为有效地维护公路产权，着重加强上路巡查，将侵占路产路权和公路控制区的违章建筑压缩在萌芽过程。发现问题及时制止，及时宣传教育。一年来我们的队员上路率达到92%，制止违章建筑130起，突出重点抓典型，拆除违章建筑摊棚、厕所等65处530m²清除公路堆积物，种植物3940处9305m²制止违章立杆18起，迁移违章立杆78支，拆除违章接线接坡21起161m²特别是今年通过创建文明省道线，对加油站点进行整顿规范工作和市支队布置的对加水点，非法占道经营整治等一系列活动以来，通过横向联系，集中组织力量，经充分的宣传教育，对部分老大难的问题，进行有效解决，共搬迁马路市场三处，取缔加油站点5处，占道加水点10处，非法占道经营11处。在整顿、折违过程中我们突出重点，通过邀请新闻媒介，报社电台，进行组织现场采访报道，市级报社2次录制报道，县电视台四次，县报社5次到现场采访，本单位部门18次投稿进行报道我们路政管理的一系列典型事例。对申请在控制区内的临时建筑、接线接坡、广告都进行现场勘查，严格把关，审核按规定程序、规定的承诺时间到审批中心路政窗口予以办理共审批各类案卷144起，同时实行跟踪管理责任人制度，在加强上路管理的同时，针对全县41条线路、678公里公路，注重横向联系，建立全县路政协管网络。聘任土管规划、乡镇干部，

公路养护农工，形成公路路政协管网络，特别是一些偏远线路，由于信息落后办事不便，群众法律意识不强，爱路护路意识淡薄，在路肩上种植农作物，在控制区内建猪栏厕所，违章建房、开沟引水，在路肩上立杆等一系列违章现象，通过协管网络及时得到信息在最短时间赶到现场，进行有效处理。同时我们通过协管网络向群众提供相关的路政法律法规的咨询，颁发宣传资料，对符合审批条件的发放审批表格，联系现场勘查时间，给群众提供方便，提高路政办事效率，得到群众的好评，起到积极作用。

二、加强超限运输的现场管理和源头管理

超限运输是一项持久而复杂的管理工作，由于运输市场的恶性竞争，大货车登记小吨位，一方面是低运价，另一方面严重超限，造成国家大量规费严重流失，公路的早期损坏，养护成本的大幅增加。为遏制超限运输带来的严重危害，我们根据交通部2号令和有关法律法规，与上级部门的统一部署，立足于维护公路产权，保障公路安全畅通，打击、查处严重超限，结合我们的实际情况，着重抓好超限运输的现场管理、源头管理和宣传工作。由于利益驱动，一些单位和个体运输业主为达到高额的利润，拼命依赖于多拉快跑赚钱，而不顾道路交通设施的承受能力和危害程度，针对目前存在的超限情况。我们采取多种办法和措施，一是加强源头管理，召集大的运输企业和车老板召开座谈会，分发宣传资料进行宣传教育，陈述超限运输对公路和交通安全的危害性，二是加强现场管理力度，通过上路巡查和临时设点检查的形式，运用动态和静态管理相结合的方式依法治理超限运输，对特别严重的超限运输行为我们通过电视台、报社记者进行及时的报道，向行业监督部门及时反映和沟通，得到广泛的理解和支持，在整个管理过程我们始终按照上级部门的指标精神，重卸轻罚，勤上路，抓源头。超限率从原来的85%下降到52%。超限的吨位也明显下降30%，在我们现场管理的情况反映出超限车辆，大马力，低吨位，一些5吨车装载15吨到30吨，一旦放松现场管理超限运输立即出现死灰复燃。目前最有效的管

理措施只能是加强现场管理和上路巡查，才能把超限势头压下去。

三、公路标志和公路安全设施的管理

公路标志和公路安全设施是公路的重要组成部分，由于我们公路等级低，公路建设投资少，公路标志和安全设施严重短缺不齐，随着道路交通的蓬勃发展和我县山水乐园生态旅游县的快速建设，对现有的交通标志和交通安全设施严重不能适应要求。根据目前的实际情况，我们路政部门根据上级部门的统筹安排和我县公路网的布局情况，将标志标线作为一项重要的工作内容，落实专人对全县公路进行调查，广泛听取有关部门和群众意见进行统计，将统计资料分门别类按线路、图片、文字整理成册，及时上报当地政府和上级主管部门。上级部门根据重点保障线路的安排今年给我县瑞东线、学院线共安装f杆、标志牌53付，单立杆8付，安装导向标志42付。当地政府近期计划在各重要线路设立旅游指路标志，对安全黑点路段设置安全护栏墩、护栏柱，同时对原来局部损坏的交通标志进行全面修复计28个，对部分严重损坏进行更换，使我县的公路标志和交通安全设施跃上了新的台阶，虽然在这方面做了大量的工作，但绝大多数的县乡道依然还存在公路标志和交通安全设施的严重不足。

新业务员工作心得篇七

第一段：入行初期的困惑与挑战（200字）

作为一个新人农资业务员，刚入行时我面临了很多困惑和挑战。第一是对农资产品的了解不够全面，很多时候需要自己花费时间去学习和了解。同时，面对农户的需求和市场的竞争，我常常陷入犹豫和不确定的困境。此外，由于对农田和农作物认知不够深入，我无法准确地判断农户需要什么样的农资产品，这给我的工作带来了很大的困难。

第二段：逐渐学习和适应的过程（200字）

在经历了一段时间的困惑和挣扎之后，我逐渐开始了学习和适应的过程。我利用业余时间阅读有关农作物种植和农资使用的书籍，积累了一定的专业知识。此外，我主动向老同事请教和学习，通过实际工作的经验积累，我渐渐对市场需求和农户需求有了更为深入的了解，能够更准确地推荐适合的农资产品。

第三段：与农户的沟通和合作的重要性（200字）

作为农资业务员，与农户的沟通和合作至关重要。通过与农户的多次交流，我发现农户并不只是需要农资产品，更重要的是需要信息和技术支持。因此，我主动与农户建立了联系并定期进行回访，了解他们的目前情况和需求，提供一对一的专业服务。通过与农户的密切合作，我发现农户对我的信任逐渐增加，很多客户成为了长期合作伙伴，为我带来了更多的业务机会。

第四段：发现自己的优势并提高专业素养（200字）

在实践和经验的积累中，我渐渐发现了自己的优势。与农户的交流和合作中，我发现自己具有较强的应变能力和沟通能力，能够更好地理解农户的需求并给予合适的解决方案。这些优势使我在与农户的合作中获得了认可，同时也促使我加强自身的专业素养。我开始参加农资培训，拓宽自己的知识面，提高自己的农业技术水平，以更好地服务农户。

第五段：不断进步与总结经验的重要性（200字）

作为一个新人农资业务员，我明白自己还有很多需要提升的地方。因此，我不断总结和反思自己的工作经验，寻找不足和改进的空间。同时，我也积极与同事交流和学习，并参加专业论坛和研讨会，不断拓宽自己的视野和人脉。通过不断

进步和学习，我相信自己可以成为一名更为出色的农资业务员。

结论：作为一个新人农资业务员，我经历了困惑和挑战，并逐渐学习和适应。通过与农户的沟通和合作，我发现了自己的优势，并提高了专业素养。同时，我明白不断进步和总结经验的重要性。通过这段时间的成长和学习，我相信自己可以不断提升并为农户提供更好的服务。

新业务员工作心得篇八

什么是真正“用教材教” “用教材教”时下已成为教师们经常挂在嘴边的一句话。“教教材”与“用教材教”在语意上并无多大差别，但“用教材教”反映了教材观的转变，即视教材为主要的课程资源、教学线索，激活了教师的专业自主性，让教师以教材开发者的姿态，将个人特质、教学经验、教学才能融入到对教材的加工、改造之中。

历史地看，过去我们也反对照本宣科，追求用活教材，现在提倡“用教材教”，似乎是旧话重提，但其中的必要性却不容小视。社会与教育的发展在为教学提供新条件的同时，也对教学提出了更高的要求。要求教学更加关注学生的个性发展，要求教材多样化，要求教学手段不再只是一张嘴巴、一支粉笔。因此，传统的话题势必会在新的历史条件下，寻求新的诠释与表达。

目前，有种观点认为，“教教材”与“用教材教”是教师教学水平提高的两个阶段。论据一是目前尚有不少教师的教学连忠实执行教材还没做到，论据二是“教教材”要作为“用教材教”的基础。这样的看法有一定的道理。但需要明确的是，它只是举出了特定背景下的真实个案，不能据此认为它就概括出了教师提升教学水平的一般规律。同时，我们也确实应当先深入教材，再跳出教材，否则难免会出现对教材的误读和背离。

事实上，要有效地用教材教，除了正确理解、准确把握教材之外，还必须深入分析学生的学习特点，了解他们的真实情况。教材再好，通常也只能根据一般情况为教与学提供一个思路和一种设计方案，不可能完全适应每个学校、每个班级、每个学生的具体情况。用教材教，要求教师具备解读教材、解读学生的智慧。解读教材、解读学生与加工教材，都可以在备课过程中，即在课前一次完成，实际的备课过程，也常常是将三者结合起来进行的。不能因为它们需要分别展开研究，就听任目前的教学停留在“教教材”的水平上。同时，对三者的钻研应该是教师永无止境的追求，都有待深化，需要经验的逐渐累积，不必人为地限定先熟悉教材、教教材，再加工教材、用教材教这样的阶段。任何时候，调整、加工教材都是教师的权利，也是教师备课的内容之一。

如何“用教材教”？需要探讨和解决的问题很多。这里笔者仅就使用新教材以来教师在课前预设环节遇到的一些问题进行讨论。

教材直接以问题开始，有利于扩大思维和探索空间，有利于学生问题意识的培养。在这个过程中，学生在新问题的基础上联想回忆出已学知识。当然，如果学生自己联想有关知识有困难，或者出现夹生、遗忘现象，教师先行组织复习也是可取的。

新授前设路复习、准备环节的初衷，一是为了通过再现激活学生头脑中已有的相关知识；二是为探究铺设台阶，分散新授的难点。第一点无可厚非，问题在于第二点。以往的课堂教学实践中，教师常常铺垫暗示过度，或者人为地设路了一条狭窄的思维通道，学生无须探究，或稍加尝试，结论就出来了。这显然不利于学生主动学习能力的发展。但我们也不必就此因噎废食。应当承认，这类教学铺垫有很多合理的成分。

比如，教循环小数前，很多教师喜欢先以学生熟知的一年四季周而复始的实例，让学生感知“依次不断重复出现”的周

期现象，以此作为同化新知识的认知框架。有了这一铺垫，原本很抽象的循环小数，通过学生自发的类比，大大降低了理解的难度。

巩固练习的补充。经常听到教师抱怨新教材配备的练习偏少。不可否认，教材需要修改、完善，但教材不是题库，面对减轻学习负担的社会诉求，教材中的习题必须严格精选。因此，即便改进之后，还会众口难调。比如20以内退位减法，可以用“破十法”，也可以用“连减法”。诸如此类的针对性练习，教材难以一一提供，只能由教师为学生“量身定制”，自行补充，当然教学参考书可以也应该给予提示。

此外，学生的学习有缺漏必须弥补，同时要满足学有余力的学生兴趣拓展和提高的需求，教师适当的增补练习，也是因材施教的内涵之一。另外，一些乡土素材、社会时事、学校正在开展的活动，等等，都可以用来编成数学的实际问题，使数学应用练习更贴近学生的生活和时代的脉搏。

理解教材 用活教材，就是以教材作为原型和范例，在依托和尊重教材的基础上，根据实际需要教材进行适度的拓展和延伸，挖掘教材资源的深层价值，最大限度地发挥教材的功能。

点亮教材细节。笔者曾经听过一位特级教师谈自己如何“由内而外地打磨数学课堂”，有时仅仅是在使用教材时“读一遍习题、加两个数据、换三道题目”，这些细节处理没有张扬的技法，有的只是教师对教材的深刻理解、对学情的准确把握。有的教师潜心设计“小动作”，对课堂教学起到画龙点睛的艺术化效果，这些“点睛之笔”源于教师对教学本质的深刻领悟。在课堂教学中，教材细节的开发往往容易被教师忽视。有的教师认为教材编写已经给出完美的作品，教学时只需搬用就行，他们考虑的大多是用得像不像，而较少思考“有没有更好的用法”。其实，许多教材细节还需教师多加推敲，用心琢磨，把教材细节做“亮”。教师备课时要在充

分钻研教材的基础上，认真对待教材的每一个细节，赋予教材细节更深的知识内涵和更广的思维空间，让教材细节丰盈课堂，使之能够生发锦上添花、以小见大的效力。

填补教材“空白”。新教材通过游戏、对话、表格和图片等方式呈现教学内容，没有呈现结论，只有学生自主活动的建议和过程中的问题提示，力求为教与学留下尽可能大的探究和交流空间。教学的灵活性增加了，教师的选择空间扩大了。这些教材空间给教师教学带来一定的困惑和难度，同时也给主体间的有效合作带来了良好的机会，让教师在使用教材时有更多的联想意境和创造空间。例如苏教版五年级“小数乘整数”一课，教材对竖式如何引出没给出具体的方法，从而留下了教学空间。教师在使用教材时不妨在此动动脑筋，考虑如何增减教学素材更便于学生感悟到用竖式计算“小数乘整数”的必要。教师要善于在教材的“留白”处挖掘、拓展教材的深度和广度，从而使新课程教材真正成为有效激发学生的学习潜能、引导学生自主探索、激励学生自我实现、不断提高学生数学素养的“有效的信息资源”。

开发习题资源。习题在小学数学教材中占很大的比重，如何充分利用课本中的习题资源，开发习题的育人价值是“用教材教”的一个重要方面。数学习题蕴含着知识功能、教育功能和评价功能。在数学教学中，解答习题本身并不是目的。学生一旦开始解题，他就接受着一种思想的训练，从技能、思维、智力、非智力等各方面塑造自己。新教材的习题注重培养学生的分析、综合、判断、推理的思维能力和培养学生解决实际问题能力和对数学积极的情感体验，在编排上注重利用实际情景设计开放性的问题，为教师创造性地组织教学提供了丰富的资源。教师要有习题资源的意识，将教材中的习题拓展为一个个值得学生探究的数学问题，以利于拓展学生的探索空间，促进学生的合作交流，让习题增值。

新业务员工作心得篇九

作为一名新人农资业务员，我对自己的职责有着清晰的认识：为农民提供优质的农资产品，帮助他们提高农业生产效益。然而，刚开始工作时，我面临着巨大的压力和挑战。农村市场竞争激烈，农民传统观念固化，信任度不高。于是，我意识到首先要做的是调整心态，积极融入农民的生活，建立起互信互动的良好关系。只有这样，我才能迈出第一步。

第二段：学习农业知识，升级自己的专业能力

作为一名农资业务员，掌握农业知识是立身之本。我要了解不同农作物的生长习性、病虫害防治方法以及农业政策等，以此提供给农民合理的建议和帮助。在工作之余，我积极参加农业培训班、研讨会，通过阅读专业书籍、和同行交流等方式，不断提升自己的专业能力。只有全面了解农业，才能更好地为农民解决实际问题，帮助他们实现增产增收。

第三段：经营农民，赢得口碑

在农村市场，经营农民是关键。我深知要与农民建立起良好的合作关系，不仅需要专业知识支持，更需要耐心和细心。我勤奋地工作，主动了解农民的需求和困难，通过上门走访和电话沟通，与农民建立起深厚的信任关系。同时，我也时刻保持真诚和谦逊的态度，虚心向农民学习，及时解决问题，积极回应农民的意见和建议。通过这样的努力，我逐渐赢得了农民的口碑，形成了良好的市场声誉。

第四段：开拓市场，创造销售佳绩

经过一段时间的努力，我渐渐熟悉了农村市场的运作规则和销售技巧。我主动了解市场需求，分析市场竞争对手的优势和劣势，灵活调整销售策略。同时，我也尝试拓展新的销售渠道，将产品推广到更多的农户。通过持续的市场调研和精

准的销售目标，我成功地开拓了市场，取得了不俗的销售佳绩。

第五段：总结与展望

作为一名新人农资业务员，我在工作中收获颇多。通过了解农民的需求和困难，我更加深入地了解农业产业链和农民的辛勤付出。同时，我也感受到了农业科技对农村经济发展的巨大推动作用。未来，我将继续努力学习农业知识，提升专业能力，为农民提供更优质的农资产品和服务。我相信，只要不断进取，我会通过自己的努力为农村市场做出更大的贡献，也实现自己的职业发展目标。

通过以上五段式的文章，我们可以清晰地看到一名新人农资业务员在工作中的心得体会。从心态调整到专业能力的提升，再到经营农民的成功和市场开拓的努力，最后总结与展望。这篇文章通过一步步描写，展示了一个农资业务员在工作中的成长和进步。这不仅对新人农资业务员有实际指导作用，也对广大农业从业人员有启发和借鉴价值。