

西点工作总结和心得 西点执行力的学习心得

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

西点工作总结和心得 西点执行力的学习心得篇一

上周公司组织全体人员学习了来自深圳中旭企业管理顾问有限公司的吴鸣翔老师，关于“西点执行力”的讲座，在会上他针对企业管理过程中的领导力、执行力、团队建设、学习力、职业化等五个方面进行了精彩生动的演讲，借鉴美国军事学院又称西点军校的校训“责任、荣誉、国家”等模式严格要求我们，并以友好互动的形式深化理解，大家的参与积极性极高，整个培训会场气氛热烈，掌声不断。听后大家想法也挺多。关于“执行力”也算有点自己的想法和见解，写出来大家可以一起探讨一下。

吴老师的讲座非常生动幽默，对“执行力”的定义非常简练：执行是把目标变成结果的行动，按质按量按时的完成自己的工作。虽然听起来很深刻，但这就是执行力的根本，在其位必谋其事，很多事听起来简单，做起来却未必。按质、按量、按时，是完成事务的三大要素，缺一不可，缺其一则事不成。其实要贯彻执行上述要求并非简单，只要各司其职，企业里每个人都能做好自己的事也就可以。企业是每个员工构成，大家在企业中扮演自己的角色，承担自己的责任，都是环环相扣从最高领导到基层员工，只有都做好自己的事，贯彻执行，企业才会有更好的发展。

执行力是个人“执行并完成任务”的能力，对于企业中不同

的人要完成不同的任务需要不同的具体能力，我认为个人执行力严格说来它包含了战略分解力、时间规划力、标准设定力、岗位行动力、过程控制力与结果评估力，是一种合成力，这六种“力”实际上是六种职业执行技能，对于企业中不同位置的个体所需要的技能需求并不完全一致。如果从管理的角度出发考虑执行力的问题，就应当把自己放在一个合适的位置上，那就是你自己不去做的前提下如何让别人去做。

其实“执行力”还包括一个“企业执行力”，关于这点吴老师只是稍微带过，讲了几个“万科、蒙牛”等的例子。企业执行力对个人来说是总的方向，一旦方向错了，个人做的再好也只是增加更多的损失。一个企业的成功与否，也未必全是执行力的问题，只是加强对“执行力”的贯彻力度，对于企业的发展和管理的肯定有利的。

如何加强“执行力”，吴老师讲到执行力的标准是“结果”。态度、职责、任务不等于结果。我认为在中国的企业的执行力不好是有三大原因造成的，主要是“文化、制度、团队”。企业要成功必须要有强有执行力的优秀团队。当然从文化角度看，个人在团队活动中具有明显的个人价值取向，个人觉得这个原因比较根深蒂固，很难去改变。制度方面，主要碰的问题是：有章不依、无章可询、多头管理和非人性化，这点可以改变的方向比较明确。主要是简化制度，抓住主要矛盾，加强执行力度。至于人员方面，随着企业的发展对人员的管理会是企业正常运营的根本，如果企业发展太快而人力资源跟不上对企业发展是个很大的羁绊，加强对员工知识和技能的培训，加强其对职业的认识，健全职业修养是很重要的。

执行力的方向，每个人立场不同，不同的立场看待问题自然也不同，但不管是高层领导还是基层员工有一点是相同的，我们都是企业的一份子，我们的所作所为应当是站在企业的根本利益，有益于企业未来发展的立场之上的。不管怎么说，公司发展好了，个人自然也会得益，个人利益同企业的根本

利益是相辅相成的。

有句话老说，“天下无不成之事，各守乃业，则业无不成”。只要人人都有一颗良好的心态，做好自己的事，每件事都站在企业根本的立场上出发，企业中的每个环节都团结协作，上下一心，和谐发展，相信我们鼎荣必会茁壮成长，会走向更好。这才是真正的执行力结果！

通过这次学习，也更使我明白了自己应该在以后的工作中怎么去做。首先自己不能在做一个懒人，要制定好自己的工作计划。然后在以后的教学中无论做什么事情都要学会物超所值，告诉自己10倍以上的精神，因为所有的成功者都是持续不断努力学习的学习者。总之，在工作中要把握三个核心，一是用人，要做到尽量发挥每一个老师的最大能量，其二是规划，必须要对本系的发展有一个长远的规划，对各项管理有一个明确的工作分工和建立相应的监督机制，其三确保各项工作保质保量的完成。

1.西点执行力学习心得

2.西点军校执行力学习心得

3.西点执行力

4.医院西点执行力学习心得体会

5.西点执行力培训体会

6.西点执行力培训心得

7.医院西点执行力心得

西点工作总结和心得 西点执行力的学习心得篇二

执行力提高不是一蹴而就的，因为人的素质不能短时间内提高，但是只要公司及我们个体坚定信心，找准方法，从自己做起，从现在做起，提升员工素质、充分贯彻执行力的目标就一定能实现，我们的市政公司才能得到长足的发展。下面是本站带来的西点执行力培训心得，希望对大家有帮助。

11月27日我有幸参加了张洪贤讲师于我校进行的题为“学校西点执行力”的培训，“西点执行力训练”的几点精华思想是：世界上没有完美的人，只有完美的团队；目标一致，利益才能一致；要学会自我管理；责任使人强大，要勇于承担责任；要有岗位危机意识。

张教授诠释了“执行”和“执行力”的内涵，剖析了高效执行团队必备的5种思维，即团队思维，资产负债思维，结果底线思维，责任思维，成长思维等。张教授列举了西点军校校训、大雁团队、亮剑精神、中国台湾谢坤山等许多鲜活的事例，鼓励教师必须加强学习，对自己百分百负责。

培训结束后，我最大的体会就是：

一、团队精神的重要性。团队精神的有无，决定了团队的战斗力的强弱，决定了团队的强弱。团队精神就是学校上下精诚团结、目标一致、协同共进。就如航行于大海的巨舰，有智慧舰长的正确指挥，有勇敢船员的协同配合，在这艘巨舰上每一个人都发挥着重要的作用，凝聚成劈波斩浪的巨大动力。每一个教师都是教育教学的管理者、组织者和参与者。不论是教师个人进行课题研究还是以教研组或科研所为单位组织的合作研究，都离不开团队精神，都能让我们都能从团队中受益。团队精神对任何一个组织来讲都是不可缺少的精髓，否则就如同一盘散沙。一根筷子容易弯，十根筷子折不断，这就是团队精神重要性力量的直观表现，也是团队精神

重要之所在。

二、要有责任意识。西点人的责任意识是所有人所公认的。西点人对待自己的任务或工作的那种强烈的责任感是一种无价之宝。责任感是一种使命，没有了责任，那一切都只是空谈。从某个角度来说，责任比能力更重要。所以，我们做教师的，不管做什么事情，都要时刻记住自己作为教师的责任，无论在什么样的工作岗位上，都要对自己的工作负责。一个负责任的教师才能释放自己所有的能量，并在学校发展中体味成功的快感：出色地完成学校发展的预期目标任务，得到学生、家长乃至社会的认同和赞誉，帮助学校创响自己的品牌。

1、不断学习,提高个人基本素质和管理水平;

2、加强沟通互动、集体协作的能力,帮助形成一个积极向上,和谐共处具有战斗能力的团队。

3、自我检查,不断学习。我们身处一个全面变革的时代,同时也是一个十分注重学习的时代。变革的基础就是学习,学习的能力与速度是团队战斗力的集中体现。学习的内容不仅是教育教学理论的学习、管理知识的学习,还有观念的学习和转变。观念的转变是最困难的,我们要不断接受新的、先进的观念。

通过培训,我们更加清楚地认识到一支精诚、积极向上、乐于奉献的团队对于学校发展的重大作用。作为学校一名教职工我将永远牢记教师的神圣职责,具有团队合作精神,时刻保持危机意识,认真揣摩“学校西点执行力训练”内容,并自觉运用到教学实际工作中去。牢记:“校园无小事,教师无小节”,树立一种严谨些、再严谨些,细致些、再细致些的作风,改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病,以精益求精的精神,把小事做细,把细节做精。自己的一言一行都在给学生做榜样,在每一个阶段、每一个环节都要力求完美。

要有目标意识。我们只有锁定目标,尽最大努力去做,未达目标时则要反思,想出解决办法并实施,不达目的,永不放弃。

要有责任意识。责任有三大标准:1、坚守承诺:做人要诚实守信,一诺千金,做事要尽职尽责;2、结果导向:无论是做人还是做事,一旦锁定目标就要不达目的不罢休。结果很重要,过程同样重要.过程是结果走向成功的桥梁,没有做好过程,就无法获得好的结果;3、决不放弃:领导以及员工团结一心,永不放弃。在面对困难和挫折时,我们要迎难而上;在面对批评和指责时,我们要摆正心态,虚心接受。

对事情的后果要有承担责任的意识。比如这次期中考试我所任教的学科成绩不太满意我不会为自己找理由开脱,寻找差距,勇于承担责任,不推卸责任,更重要的是找到弥补差距的办法,并勇于实践。心中多想着学校,认真做事,追求结果和完美,努力再提升自身素质。

“责任创精品,诚信筑丰碑”,我们要把学到的运用到实际工作中去,学以致用才是最重要的。因此我们应该从以下几个方面改进,从而提高执行力:1、不断学习,提高个人素质和管理水平;2、加强各部门沟通互动,集体协作能力,形成一个积极向上,和谐共处具有战斗能力的团队。

认真第一、聪明第二。集体决定的事情,必须不折不扣的执行!执行的过程中认真第一,聪明第二!我对此的认识是:集体决定的事情,是在某个特定环境特定时间下集体“智慧的最高点”决策,应该立即去执行,即使过程中出现偏差也是正常的,那就需要我们认真的对待,及时的通过集体的智慧去修正。而不是以下两种状况:一是等待所有的事情再度清晰,然后再去执行;因为时间是宝贵的,未来是未知的,只有走的越近了才能看的越明白;二是在执行的过程中擅自调整方向;这是很危险的,也许你是对的,但是对与错总是各占50%的可能性,如果是错了那么带来的灾难将会是巨大的,不但会影响学校发展,还会影响到个人的前途。

自我检查：这些方面我的工作方法和心态还是基本到位的，需要调整的是在原方案需要调整时能够尽快的适应改变，同时自己发现了新的问题或方向时需要及时和团队进行沟通，而不是特立独行！更不能让消极情绪影响自己！

综上，通过这次学习，让我原来正确的方面得到了进一步的肯定，有了更加充足的信心；让我查漏补缺，找到了自己的不足。一个学校，要有竞争力，必须提高执行力。我们提高执行力，就是要树立一种严谨些、再严谨些，细致些、再细致些的作风，改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病，以精益求精的精神，不折不扣地执行好各项重大战略决策和工作部署，把小事做细，把细节做精。我要永远牢记：“校园无小事，教师无小节”，我们的一言一行都在给学生做榜样，我们在每一个阶段、每一个环节都要力求完美，切实执行，为学校下一阶段的战略发展奠定坚实基础。

执行力就是执行并完成任务的能力，就是实现企业战略、执行企业制度的能力。企业的发展离不开战略和执行。战略是目标、是方向，执行是实现目标、方向的过程。目前很多企业关注执行力高于战略，就是因为目前执行力短缺成为企业的一大通病。那么，执行力短缺的原因又是什么？对此，人们通常追究机构框架、执行程序、管理制度方面的责任。当我们煞费苦心强化企业执行力时，当我们更多关注并寄希望于发达国家当今最时髦最前沿的管理理念、工具、体系之时，不妨换一个角度审视企业的软件因素——人的因素，因为执行的主体不是体系，不是工具，而是人，建立具有核心执行力、战斗力的团队最关键的是人的素质问题，人的素质的提高跟不上企业的发展速度，就必然会产生执行力的问题。没有训练有素的人，就不会有训练有素的行为，就没有训练有素的思想，就不会有训练有素的结果。人的素质决定了执行力。

高素质员工是与企业“志同道合”、“同舟共济”的人；是明确自己身处的岗位，又胸中装有公司战略目标的人；是认同并

融入企业文化，将自身价值与企业价值紧密联系在一起，顾大体、识大局的人。

高素质员工是有积极性、主动性、创造性的人。在执行、贯彻的过程中，每个环节都是一丝不苟，力求每个细节的完美；有良好的做事习惯，严格按标准办事，把标准看作是岗位法规；在自己从事的工作中善于发现问题，善于分析问题，善于解决问题。

高素质员工是有高度的责任感、紧迫感、荣誉感的人。他们共同的特点是对工作精益求精，执行标准没有任何借口。

高素质的员工不是先天生成的、也不是高学历人员自然具备的，他们需要融入企业磨砺而成，只有适应岗位要求、认同发展战略、融合企业文化、敢于承担责任的员工才是高素质的员工。

员工的素质同样可以分为“软件”与“硬件”两个方面：“硬件”是指个人的工作能力；“软件”是指个人的工作态度。员工执行力的强弱取决于这两个要素的共同作用结果，要提高员工的素质，必须从提高员工的工作能力和端正员工的工作态度两个方面着手。

四是选拔合适的人，让他在合适的工作岗位上工作，对不称职的岗位人员进行调整或者解聘，这都有助于员工整体能力的提高。

提高员工工作能力的同时，要端正员工的工作态度。工作态度是执行力的保证，良好的工作态度才能保证强劲的执行力。态度是内心的一种潜在意志，是个人能力、意愿、想法、价值观等在工作中所体现出来的外在表现。可以说，态度在一定程度上就是执行力。

转变工作态度，主要应从以下几方面着手：

二是员工应调整心态，点燃工作激情，使人生从平庸走向杰出。不要总是认为自己做的是小事，其实工作无小事。能把自己在岗位上的每一件小事做成功，做到位就很不简单了。不屑于做小事的人做起事来十分消极，不过只是在工作中混时间，而积极的人则会安心工作。“以小见大”、“见微知著”，从做小事中得到认可，赢得人们的信任，我们才能得到干大事的机会。因此，要让人们认识到：把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

三是强化员工的责任心，让每一个员工明确个人的责任；让员工明确放弃自己所应承担的责任，就意味着放弃了自己在社会中的生存机会，工作就意味着责任。当我们对工作充满责任感时，就能从中学到更多的知识，积累更多的经验，就能在全身心投入工作的过程中找到快乐。让负责任成为一种习惯，反而，当懒散敷衍成为一种习惯时，做起事来往往就会不诚实。这样，人们最终必定轻视你的工作，从而轻视你的人品。

执行力提高不是一蹴而就的，因为人的素质不能短时间内提高，但是只要公司及我们个体坚定信心，找准方法，从自己做起，从现在做起，提升员工素质、充分贯彻执行力的目标就一定能实现，我们的市政公司才能得到长足的发展。

西点工作总结和心得 西点执行力的学习心得篇三

20xx年5月18号下午，根据医院的安排，关于“西点执行力”的培训学习，收获颇多，下面我浅谈一下自己对“执行力”的理解和感受。

对“执行力”的定义非常简练：执行是把目标变成结果的行动，按质按量按时的完成自己的工作。虽然听起来很深刻，但这就是执行力的根本，在其位必谋其事，很多事听起来简单，做起来却未必。按质、按量、按时，是完成事务的三大

要素，缺一不可，缺其一则事不成。其实要贯彻执行上述要求并不复杂，只要各司其职，企业里每个人都能做好自己的事也就可以了。在两个多小时的培训中，于医生以美国西点军校先进的管理理念为主线，从“团队思维和执行力”两个方面作了深入浅出的讲解。于医生幽默风趣的讲解博得了医生们一阵阵热烈的掌声。

通过此次培训，医生们明白了个人的伟大成功一定是建立在团队成功的基础之上，一个伟大的目标要靠一个伟大的团队来完成，单个部门是没有价值的，只有所有部门通过相互配合为学校创造价值才能实现个人价值。对一个普通医生的评价也是如此，只看医学的态度，不看医学的效果，医学上没有创新精神，没有改革的意识，对领导的工作不管不问，对学校安排的工作不积极、不主动，这样的医生不能算是一个优秀医生。

相反关心系里的长远发展，善于思考，用于提出一些思路和想法，在医学过程中善于发现问题，并主动改进。对单位安排的任务认真对待、认真完成。最为一名医生要记住自己的使命，不应付了事，做好自己的职责所在，关心和爱护每一个学生。通过这次学习，也更使我明白了自己应该在以后的工作中怎么去做。

首先自己不能在做一个懒人，要制定好自己的工作计划。然后在以后的医学中无论做什么事情都要学会物超所值，告诉自己10倍以上的精神，因为所有的成功者都是持续不断努力的学习者。

总之，在工作中要把握三个核心，一是用人，要做到尽量发挥每一个医生的最大能量，其二是规划，必须要对本系的发展有一个长远的规划，对各项管理有一个明确的工作分工和建立相应的监督机制，其三确保各项工作保质保量的完成。

综合以上所述：执行能力，就个人而言，就是把想干的事情

干成功的能力;对于一个单位或部门，则是将长期计划和目标一步步落实到实处的能力。执行力是一个单位成功的必要条件，一个好的单位的执行能力强弱反映出这个单位的整体面貌。当单位的计划实施方案已经基本确定，这时候执行能力变得最为关键。

计划与执行就好比是理论与实际的关系，理论给予实践方向性指导，而实践可以用来检查和修正理论。我们在实际工作中首先要注意通过广泛的民主，制定出我自己的工作计划、发展方向，然后通过发挥每一个教师的执行能力实现我们的工作计划，达到我们的最终目标。

西点人对待自己任务或工作的那种强烈的责任感是一种无价之宝，责任是一种使命，没有了责任一切都只是空谈。我们要勇于承担责任，我们应该把没有借口和理由的执行精神作为一种常态，一种习惯，乃至一种素养，渗透到我们的工作中去!一个医院无论从最高领导到基层员工，只要人人都有一个良好的心态，立足本职工作，尽心尽力做事，对自己的工作做到绝对负责，上下一心，和谐发展，医院必然会更加茁壮成长，医院的未来会更加美好。

我们要有团队意识，没有完美的个人，只有完美的团队。因为个人的力量总是有限的，团队是力量的泉眼，源源不断的溢出能量，当工作远远超出个人能力和经历的承受范围时，只有依靠团队的力量才能达到目标，在我们医疗工作中，只有环环相扣，班班负责，才能把病人处理好，依靠一个人是不能服务好病人的。只要我们团结一致，精益求精，认真负责，增加科室的凝聚力，那我们的科室团队就是优秀的，如果我们全院上下一起努力，一切以医院的利益为出发点，就像西点人一样，把责任放在首位，那我们的医院就是个完美的团队，那我们的医院的未来就是无往而不胜的。

西点工作总结和心得 西点执行力的学习心得篇四

感谢公司给我这次培训学习的机会，通过参加《西点·执行力》为期三天的培训学习，应该说使我受益匪浅，感触也很多。特别是让我明白了做一个负责任且敢于承担责任的人和执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。

执行就是有结果的行动。而提供的结果必须是一个有时间底线，对公司和他人具有明确的价值，并且完成后能够拿出来可供他人检查衡量的东西。只要缺其中任何一个要素，就等于你没有提供结果，就说明你没有完成你的本职工作。

因此，态度和结果是两个独立的系统，态度好固然重要，但同时也要注重结果。做为一个企业，对态度好的员工要表扬，同时也要处罚达不到结果的员工。

第二，职责不等于结果。所谓职责就是对工作范围和边界的抽象概括。我们会经常说“我该做的都做了”。有这样一则故事：有一个人到俄罗斯去旅游，他发现一个很奇怪的现象。他看到一个人在前面拼命地挖坑，又看到一个人在后面拼命地向坑里填土。他感到很纳闷，就上前去问这个挖坑的人：“你们是不是在庆祝什么节日呀？”挖坑的人回答说：“没有呀，我们在种树。”他就更纳闷了，“可树在哪里呢？”这个挖坑的人很轻松地解释说：“是这样的，我的职责是挖坑，他的职责是填土，而把树苗放到坑里的那个人今天生病了没来。”试问：他们种树的结果达到了吗？他们有没有完成他们各自的职责呢？答案也是肯定的，没有。

因此，没有结果意识，职责就是一纸空文。该做的都做了，有没有结果呢？完成职责固然重要，但同时也要有结果意识。做为一个企业的员工，完成职责的结果是让客户满意。只有让客户满意，才能说我们完成了职责，做好了工作。

第三，任务不等于结果。我们会经常说：“我已经按照您说的做了”。比如上司让你给客户发传真，你很快就发了，然后就认为任务完成了。试想：上司交待你这项任务的结果、目的是什么呢？上司要的结果是必须让这份传真达到客户手中。而你有没有达到这个结果呢？显然没有落实。记得一次何总交待我通知主管级以上干部开会，我立即用电话通知了各个主管，让他们五分钟后到会议室开会。我自以为这样就完成任务了，工作就做好了。可到了开会时间，还有两个主管没来。何总问我：“怎么他们没来？什么原因？”我很自然的说：“我已通知他们了，不知道什么原因没来。”我自以为自己的解释很完美，可是何总要的是这个结果吗？何总要的是让这些主管来参加会议，不能来参加会议的原因是什么。我完成通知任务了，但是我有达到何总要的结果吗？显然没有。

因此，完成任务不等于拿到结果，完成任务只是对程序、过程负责，只有收获结果才是对价值、目的负责。

只有做出结果的员工才是好员工，做出完美结果的员工才是优秀的员工。作为员工要切记：上班不是拿工资的理由，为企业提供结果才是得到报酬的原因。只有这样，才能让自己更快的成长，才能实现公司的长期发展。

通过这次培训，我要把学到的知识运用到工作之中，切实改变工作作风，踏实履行职责，一切以结果为导向，做到企业主人翁精神，为完成公司的年度目标而奋斗。

2.西点执行力培训学习心得体会

3.关于西点执行力培训学习心得体会

4.西点执行力培训学习心得体会范文

5.西点培训心得

6.西点学院拓展培训心得

7.西点学院拓展培训心得体会

8.深圳西点培训会的心得

西点工作总结和心得 西点执行力的学习心得篇五

熊熊燃烧了8天的广州亚残运会圣火终于熄灭！

2000多名运动员，8个日日夜夜，用顽强拼搏谱写一曲曲生命交响，用不屈精神绘就一幅幅***画卷。他们用实力向亚洲、向世界展示自己、证明自己：精神兀立，超越自我。

一个个感人的瞬间，一幕幕激动的场景。国籍已不重要，胜负置之度外。这场令人震撼的运动会中残健共融、共享、共赢，散发出璀璨的人道主义光芒，是广州亚残运会留给世人永恒的精神财富。

亚残运会期间，场内有2.5万名来自国内外的赛会志愿者及50万名城志愿者投入服务，为赛事提供从礼宾接待、语言翻译、安全保卫、医疗卫生等志愿服务；场外有志愿家庭，他们参与陪同残疾人朋友观看亚残运比赛、游览新广州、走进工疗站探访残疾人……他们以平等、尊重、真诚的'心态进行服务，保护残疾人的隐私，顾及残疾人的尊严。场内场外互动，爱如涓涓细流，四面八方汇成爱的海洋，温暖着冬日的羊城。

亚残运会，让健全者得到启示，鼓舞精神。从比赛激烈、精彩程度上讲，亚残运会或许不及亚运会，但是，残运会却更能体现人类对自身健康的追求，更能展现精神的力量。许多观看过亚残会的观众对运动员超乎常人的拼搏精神发出由衷感叹，并省视内心。这对健全者无疑是一种更高层次、更加

深刻的精神激励。

亚残运会，让残疾者得到关爱，有力前行。可以说，历史给中国一个机会，给全亚洲残疾人一个机会，让亚洲和世界了解、认识、理解、关爱这个特殊群体。可以说，如果没有这样的机会，或许我们对他们的疾苦不会有如此直观的感受，对他们的需求不会有如此真切的体会。

中国有8300万各类残疾人，他们就生活在我们中间。近几年，政府通过加大投入，提高了残疾人的康复、教育、就业、扶贫、无障碍等保障水平，改善了残疾人的生存状态和生活状况。毋庸讳言，残疾人群体目前仍然是最困难的群体之一。能够代表中国残疾人参加亚残运会的幸运儿毕竟只有区区数百人，更多的残疾人仍面临着种种健全者难以理解的困难，可以说，场外的残疾人，更需要我们投去关爱的目光，付出关爱的行动。

广州亚残运会结束了，但关爱没有结束。许爱一个明天，让我们携手共创。

西点工作总结和心得 西点执行力的学习心得篇六

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今日的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和进取的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。欢迎阅读。

销售工作心得分享总结(一)：

1、要对产品有信心

在介绍新产品时，说话必须要铿锵有力，如果自我都用半信

半疑的语气说话，顾客很难相信你的产品。

2、要深刻掌握产品知识与性能

掌握了产品的知识与性能，就算碰到专业人士购买，你也不会被问倒。这样就提高了成交率，俗话说：“世多不压身”，会了能够不用，千万不要用时不会。

3、要有活力

上班时，必须要精神饱满，时刻要坚持活力，让客户看到你有一种如沐春风的感觉。

4、要善于从别人饭碗抢饭吃

做销售不能墨守成规，销售地点不能局限在售点和自我的新产品线上。比如有客人去买炖锅，你热情的过去介绍，说炖锅的缺点(慢，寿命短)，然后“好心”的推荐我们的电压力煲，强调其优点(快，寿命长)，我可是屡试不爽！

5、要必备个三成语的精神

1) 笨鸟先飞

不懂不怕，勤学，上班提前到，把一些问题在别人上班前解决好，下班晚点走，这样也会增加成交率。

2) 守株待兔

这虽然是一个十分讽刺的寓言，可是运用在销售方面还是十分实用的。很多时候，业绩是在卖场守出来的。只要你肯守，总比不守抓到兔子的概貌率要高。

3) 亡羊补牢

晚上总结一天飞了几单，原因在哪里？必须做到当天事，当天毕。同样的原因失败一次能够谅解，如果重复出现两次还解决不了，就不能原谅自我了。所以，在卖场遇到问题，必须要找到解决的办法，千万不要存在侥幸心理。

6、要做好售前、售中、售后服务

1)售前：针对不一样的人，采取不一样的说话方式。比如：遇到性格豪爽的人，便可单刀直入，遇到性情迟缓的人，则要慢工出细活，若对方生性多疑，这时你就要先推销自我，让顾客放松警戒，再推销产品。

2)售中：时刻坚持微笑，微笑是无价之宝，她能够激发热情，增加创造力，当你微笑时，你会处于一种简便愉悦的状态，有助于思想活跃，从而创造性的解决顾客的问题。

3)售后：俗话说：“扎筐编篓，全在收口”，筐扎好了，如果收口不好，这个筐的整体就不完美，更不牢固。所以，我们每做一单生意，最好是留下客户电话，做好回访记录，然后把自我的电话也留给顾客，这样就会和顾客建立感情，从而构成自我的客户群。如果有售后问题顾客电话中就将他大事化小，小事化了，以避免到卖场来闹的情形出现，影响销售。

世界上最远的距离不是南极到北极，而是让别人把口袋里的钱放进自我口袋的距离最远。我每一天也在挑战这两大难事：让别人把口袋里的钱放到自我口袋，把自我脑袋里的想法装进别人的脑子里。在每一天的挑战中，每一次成功，我都会有一种成就感，这种感觉真好！我乐于我的销售工作！

销售工作心得分享总结(二)：

销售心得的分享感言

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今日的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和进取的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自我的工作情景，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。所以，更要及时强化自我的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自我还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。所以，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。[整理] 其次，注意自我销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自我真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自我的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不一样的顾客，采用不一样的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自我称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最终，端正好自我心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自我人生的经历。

总之，经过理论上对自我这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自我积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自我的工作本事和公司的具体环境相互融合，利用自我精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自我绵薄之力！

销售工作心得分享总结(三)：

一、修炼学习之心

学习是成功的基石，所以学习是人生的必修课

二、修炼改变之心

仅有改变思维模式，不改变行动模式，就改变不了结果，我改变不了世界，我就改变自我来适应世界，我改变不了家具风格那我就改变自我的销售观念。

销售顾问；就是主动出击帮忙顾客购买家具。

三、修炼态度之心

把态度当成是一种习惯

气场-自信

磁场-吸引对方

习惯是情感的投入、活力的释放、良好的感觉。

四、修炼引导之心

导引导(在销售过程中尽量少说自我)绑架顾客思想

疏导帮忙客户解决问题

诱导举例证明产品的好处和利益

劝导要求客户成交

话术是背出来的，本事是练出来的，销售是导出来的。

五、修炼成功之心

三心坚持之心(黏)

赞美之心(所有人不会拒绝对自我的赞美)

忠诚之心

没有天生的高手，所谓高手都是千锤百炼出来的，六、修炼同频之心

物以类聚人与群分仅有快速的进入顾客的频道才能获得成交的通行证。(见什么人说什么话)

七、修炼竞争之心

知己知彼百战不殆。学习超越直接竞争对手，区隔直接竞争

对手，打击潜在竞争对手。

先学习对手，后超越对手，那样我们才会成功。

八、修炼检讨之心

内向思维--找自身的缺点和毛病

外向思维--找借口和理由来掩饰自我的过失

人只要学会检讨，就步入一个伟大的起点、九、修炼合作之心

团队精神的四个作用

1、目标导向功能

2、凝聚功能

3、激励功能

4、控制功能(身教大于言传，以身作则)

一个人先进单枪匹马，众人先进万马奔腾。

十、修炼销售之心；

销售自我(喜悦心)(仪容仪表)(独一无二)

销售自信(专业)(素质)(经验)

销售产品(文化)(卖点)(好处利益)

人生无处不沟通人生无处不销售。

终端销售流程

一、导购员如何在顾客进店以后先去了解需求

需求对象

需求产品

需求风格

家具顾问就是要发出高质量的提问，需求是问出来的。

二、导购员如何在顾客问价时先塑造产品再报价

产品塑造的关键点

塑造产品核心、塑造产品优势、塑造产品文化、塑造产品风格、塑造产品卖点，运用答非所问的计较。

顾客谈价格，我们谈价值。

三、如果引导顾客体验产品

主动引导顾客与产品亲密接触，接触过程中刺激消费者的感官，然后与产品产生感情的一种销售技巧。仅有体验才会有感知，有了感知，就有了认知，四、如何运用产品示范去佐证自我的产品与众不同，材质的比较，耳听为虚眼见为实，产品示范就是为了给顾客眼睛一个真实的产品画面，而促成交易。

五、如何运用望、闻、问、切、来给顾客对症下药。

望;给客户消费层次定位，闻。给客户购买信息，问;给客户产品需要定位，切;给客户消费水准定位。

仅有具备专知识才能驾驭顾客驾驭销售

六、如何快速和顾客(套近乎)来获得信任。

1同乡;用思乡情结来要信任, 2同龄;用共同爱好来要信任, 3同姓;用共同一家来要信任。

4同信;用共同信仰来要信任。

没有信任, 何来成交。

七、如何化解“刁难客户”的较真之处

1教师: 难应付理由, 善于演讲化解方式: 利用专业援课流程

2医生: 难应付理由, 挑剔作工, 注重环保化解方式: 讲解流程塑造环保

4老人: 难应付理由, 时间充足, 软磨硬泡化解方式: 沟通感情, 要求成交

即有相生就有相克关键看我们是否具备相克的方法(把要求当成一种习惯)

八、如何在销售过程中打她文化附加值这张王牌

文附加值分产品色彩文化产品风格文化产品图腾文化

家电是销售功能家具是销售文化

九如何把产品劣势转化成优势来销售

产品的劣势分: 功能劣势色彩劣势风格劣势材质劣势

没有卖不出去的货, 仅有卖不出去货的人

十、如何拿唯一的卖点给顾客一个非买不可的理由

独特的销售主张

产品卖点：1材质诉求

2心理诉求(环保)

3人性化诉求

产品的唯一性就一个非买不可的理由

十一、如何利用语言铺垫去引导顾客思路

顾客发出异议，并不是要我们回答，而是要一个购买的理由

十二、如何准确理解即将成交的信号

1、顾客在用心关注某一件商品时

2、顾客询问改变颜色改变尺寸时

3、与别的品牌比较的时候

4、顾客犹豫不决时

5、询问交货时间时

6、顾客开始讨价还价时

7、顾客征求同行者意见时(不许与顾客同行者争吵，反驳顾客)

8、顾客发出任何异议的时

机会仅有把握住了才叫机会

十三、导购员如何利用“同理心”去化解顾客的任何异议

方式总比困难多一个，闯过异议这关，就海阔天空，闯不出去就前功尽弃(同理心就是根据不一样顾客的喜好以最快的速度切入顾客喜好)

十四如何在讨价还价中与顾客博弈

高价等于高品质低价等于低品质

讲顾客时，价格数字化，价格分解化，价格陷阱化

十五、如何在临门一脚时强近顾客签单

人们熙熙皆为利来人们攘攘皆为利往

要求顾客今日签单，你能给顾客什么好处和利益，这才是顾客签单的理由

1、活动最终期限

2、新产品试销限量

3、没有商场费用

4、强行签单主动签单

5、从众

6、时间充足

7、时间紧迫

8、赠送产品

9、放人走不放单走

10、签单以后必须要搭销产品和250法则

销售工作心得分享总结(四)：

一、让自我了解了什么是寄生关系和独立共存关系，怎样去学习别人的东西

总在以前的时候，我们总会把错误推给别人，一点都不会找自身的错误，总反对父母。老经常和他们吵架，那个时候的我们真的是一点点都不懂事，总觉得父母养我们是他们的职责。今日学习了“反省”之后，感悟很深，总想起父母在我们的耳边唠叨的话语，真的是用心良苦。每次打电话回去，总会说要好好照顾自我，此刻才明白什么是儿行千里母担忧。还有当遇见不顺心的事或不如意的事，我们总会抱怨。此刻才懂得。首先，我们要学会理解事实，因为他是成长的开始，其次是臣服，这样才能够自省，当我们有感恩的心的时候，才有力量去拼搏，才能创造我真正想要的结果。懂得换位思考才能使自我的工作学习更上一层楼。当我们一向未能到达目标的时候，是不是会反省自我的目标是不是对的呢首先我们要对目标进行反省，是不是要求太高呢或者方法没选对扩大自我的思维，懂得换位思考，当我们懂得了怎样做的时候，习惯性的反省自我，这样我们会越做越好。学习是可贵的，学习是精彩的，经过这可贵精彩的学习，自我又向销售提高了一点，感叹与憧憬之余，我想我们仅有靠自我的聪明与才智，努力与勤奋，坚持不懈，直到成功！

销售工作心得分享总结(五)：

信念态度：

既然选择了xx选择了这个平台，选择了这份工作，那自我就应当对自己负责，对公司负责，也对自我的未来负责.想好自我当初为什么选择来这家公司，为什么选择这份工作.我是因为想突破自我，想让自我的交际水平，让自我的经历，让自我的语言表达本事有所提升才选择的这个销售行业，而选择xx是因为xx的同伴们都是富有活力，富有战斗力的一个团队，是一个朝气的团队，是一个能够让我自我有所成就，有所成长的一个公司.而此刻自我所做的事情呢?懒懒散散去做，打电话没成果就说是名单问题，是对方老板问题，难道就没想过是自我的问题吗?不要再去找理由了，要求内而不是去找外，仅有自我的问题解决了那才有突破那才有成长.打电话受到挫折拒绝不敢去打，打电话跟客户去要求不敢去说，为什么?因为你对自我没信心，对自我的产品没信心，对自我的公司没信心，这样的心态能得到什么结果呢?失败的结果.坚信一句话“你相信什么才能得到什么”!

原则路径:

目标必须要有，想要有好的锻炼，必须要有一个能够量化的目标，仅有这样才能清楚自我离目标还有多大距离，才能去突破自我，去完成目标.并且，目标不是用来制订的而是用来超越的，仅有不断超越目标，那才是真正成功的表现!

二、教师又讲到要做个“文质彬彬”的人，一个表里一致的人.

这是对我们的要求也是对我们的期望.言必行，行必果.做事要言而有信，并且做事要立即去做，不要总是去推迟，去逃避，仅有自我真正去做才能有结果，才能有收获.为人圆融:真诚、内求、包容;处事方正:正道，原则，口碑.为人圆融，处事方正!

这正是销售能带来的好处，也仅有销售才能有这样的锻炼机会.我们就是要靠着这个目标去努力.在工作中，要去看别人

的优点，去学习.发现自我的缺点去改正.最可怕的不是错误，而是不敢去承认自我的错误，去改变错误！

三、教师也让我认识到很多前辈，很多教师，也让我对自我的产品、对自我的公司、对自我的工作有了信心.我们的目的不纯粹是赚钱，而是真正为企业解决问题，供给解决问题的方案，来跟各个企业进行合作共赢.仅有我们的方案真正为您的企业解决了问题，那才是我们想要的结果，因为我们的使命就是教育产业报国，推动中华民族持续昌盛!为企业供给有成果的企业培训!