

最新周训心得体会 心得体会学习心得体会 (优质9篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

周训心得体会篇一

其实学好数学是十分简单的，只要你细心、认真，并掌握好数学四要素，那考上110分时没问题的。

首先是第一个要素：就是上课认真听讲，不分神、不走神。数学是考验思维能力与精力问题，所以，上课一旦分神，就会导致在数学老师讲题的过程中听不进去，听不进去就会变成一样类型的题不会，而上课的效率也是大损折扣。所以在课上最重要的一点，就是要保住精力，不能分神。

第二个要素：家庭作业认真做，这也是最为重要的一个因素。所谓家庭作业，就是对课上听讲的一个巩固。只有你认真做好家庭作业，才能及时对课上的知识再有一个了解。所以在做家庭作业的同时，就是相当于是在复习课上内容，同时也是在检测你上课的听讲效率。

第三个要素：就是错题本。对于这个本子可能大家并不陌生，因为老师从初一就开始让我们建错题本，可是有些同学却偷懒不去做，其实错题本有两个好处，其一，省时间。打开本子，一目了然，用不了十分钟就复习完了。第二，复习效果也是极佳，所以，要想又省时又要复习的好，那么错题本就是必须要选择的了。

第四个要素也是我们最为熟悉的，那就是复习和预习了。所谓复习，就要看完错题本之后，再看一些例题就可以了。而预习，则要偏重于书上，而理解完书上后，大家应该尽所能在《配套练习册》或《同步训练》上找一些题做，这样就可以使你明天更加的得心应手。

相信只要大家学会学习，并掌握学习方法，注意这四个要点，数学成绩一定会上去。

周训心得体会篇二

新世纪教育事业的快速发展，使我们在教育战线工作的人感到欣慰的同时，更感到了压力。要想跟上时代的步伐，必须要加强自身学习，提高自身素质。在自己认真研读以后，真的感到这一决定是非常正确的，的确如前言所说，选取的文章是目前全国教育理论专家在教育思想、教育理念方面的精华，既有超前意识的思考，也有从现实出发的呼唤。作为一名教师确实应该全面掌握本专业知识及发展动向，同时还必须要先进的教育理念、高尚的师德修养。否则就很难适应新世纪的教学需求。

教师、教书育人，被誉为“人类灵魂的工程师”。教师劳动的知识性、专业性、艺术性、创造性、复杂性、长期性和示范性的特点，决定了教师素质构成的特殊性。教师的素质包括身体素质、文化知识素质与心理素质等。诸项素质缺一不可，实际工作让我深切感受到道德素质的力量，这一力量常会发挥意想不到的功效。我体会到你对学生付出真诚、付出了爱，学生总有被感动的时候，一旦他们从心底里产生震撼、自发的产生积极向上的精神，这时再加以引导，就有水到渠成的感觉。在读〈新时代教师的法制观念与师德修养〉这篇文章时，有很多感触，更有很多收获。“师爱为魂、学高为师、身正为范”这是对师德的高度概括。“师爱”是教师对学生无私的爱，是师德的核心即“师德”，实践证明教师只

有热爱学生，尊重学生才能去精心的培养学生，只有情谊厚，才能认真耐心、细心地对学生进行教育。热爱学生不是一件容易的事，让学生体会教师的爱就更加困难，所以在爱的教育中要注重艺术，掌握方法，把握时机。作为班主任我经常讲做人的道理、学习的方法、集体的形成。爱是教师教育学生的感情基础，学生一旦体会到这种感情，就会“亲其师”从而“信其道”，也正是在这个过程中，教育实现了其根本的功能。

我深深的懂得了“师爱为魂”这四个字的涵义。

一、德才兼备，以德为先。

毛泽东在《纪念白求恩》中说：“一个人能力有大小，但只要有这点精神，就是一个高尚的人，一个纯粹的人，一个有道德的人，一个脱离了低级趣味的人，一个有益于人民的人。”这里“这点精神”是说毫无自私自利，即为善，即为德。刘小利老师在《执行力的培养与提升》中讲到，一个有着优秀执行力的公务员必先有高尚的品德。这似乎是最大而空的话，与实际操作关系不大，然而却被排在优秀公务员的第一品质中。难道对人才来说，能力不是最重要的吗，耶鲁法学院院长哈罗德·h·柯在寄语学生的话中似乎有着答案：“小胜凭智，大胜凭德，永远别让你的技巧胜过品德。”虽然我们每个人或者都能说出100个因为善良老实人吃亏的例子，但是别忘了，人为善，福虽未至，祸亦远离。仅今年上半年青岛地区便有62名落马公务员，前车可鉴，公权在手，如芒刺在背，敢不警醒。

二、一以贯之，保持“两心”

事业心和责任心，似乎是经常提到的字眼，又似乎是一名工作人员最基本的品质，可其实最简单才是最难。我们都是新入职的人员，对一切充满好奇和未知，作为年轻人朝气蓬勃，工作主动用心，备受好评。可皆知的道理是：凡事为一日易，

为一世难。我们能否对自己的工作，特别如果是长期琐碎重复的工作，仍然保持如一的热忱和担当，前路漫漫，我们都不能不在自己心中打一个问号。

老师为我们讲述了这样一个故事以为范例：从前，在美国标准石油公司里，有位小职员叫阿基勃特。他有个习惯，在所有有机会签上自己名字的地方，都在后面写上“每桶4美元标准石油”，这是该公司的主打品牌。他因此被同事嘲笑，起外号叫“每桶4美元”，真名却没人叫了。公司董事长洛克菲勒知道这件事后，大为感动：“竟有职员如此努力宣传公司，我要见见他。”于是邀请阿基勃特的共进晚餐。后来，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。也许阿基勃特的才能不如很多人，包括嘲笑他的人，然而他多年始终如一的事业心和责任心却是无人能比的，也是他成功的关键。才能可以学习，经验可以积累，然而事业心和责任心却是如何依靠他人或是时间都换不来的品质，除了自己再没人可以帮你，我们只能时刻自勉：切记一以贯之。

三、量力而为，注重效率

有人说“量力而为”是自卑，自轻，妄自菲薄的表现，其实不然，清楚了解自己能力的大小，按照自己的能力为自己定一个合适的目标，用最短最有效率的时间获取最大的成果，有时才是最明智的表现。2001年美国《财富》杂志评出的“20世纪全球最伟大的百位推销员”其中唯一的一位女性——安妮·穆尔卡希，在她年轻的时候，竞聘一家公司的推销员，在其他竞争者纷纷选择“将梳子卖给和尚”之类奇异的任務时，她却选择了在半天时间内，为公司签下了三份总共600台复印机的订单，从而赢得了这个职位。她在自己的回忆录《我这样成功》中这样写道：“我的成功就是用最短的时间，做更多最容易的事情。”一个人的能力其实是有限的，与其花费昂贵的代价去做一切超越自己能力且不切实际的事情，不如扬长避短，在有限的时间内，做更多有意义有价值且容易成功的事情。安妮的“能力观”给予了我启示，

也值得我用一生的时间去思考和实践。

四、智者善听，愚者善说

这句话听自教授我们《公务礼仪》的韩萍老师。她所教授的诸如礼节、穿着、称呼、落座、举止行仪实在让人受益良多，在这里不一一赘述，但只她所提的一点，已足以让我自省反思自己从前的不当。即为与人交谈中，最要紧四不：不中断，不补充，不纠正，不质疑。这些正是我积习难改的习惯，当急于表达自己见解时，经常会打断别人，纠正别人，以证明自己，殊不知这些正是人际交往的大忌。正是“智者善听，愚者善说”，有时候善于倾听不仅仅是一种礼貌，更是一种闪光的品质。为美人抛弃江山的温莎公爵曾说，辛普森夫人之所以吸引，有一件便是每当温莎公爵说话时，她总是托着下巴，眼中放着光芒，极为专注的看着他，并在他说不下去时，称赞“他说得很好”鼓励他继续说下去。从来以为自己是个有耐心有教养，会倾听他人的人，如今检查下来，说的远比听的多。需要注意和改进的地方还很多，自己离有礼有节的标准还差得远。

五、聚力凝心，超越无限

结业汇演是我们一早就知道的课程安排，李沧的19个人各被分在了不同的组中，每组都需排演节目，早操、课目、晚自习，预定的安排，一样都不得少，时间紧，任务重，但培训的第二天，我们便已敲定，除了参演各组的节目，李沧区也得出一个自己的节目，在全市各机关部门的领导和同仁们面前展示李沧人自己的风采。节目方案提出来，总觉忧心，我们目前只有一个想法，但从策划、剧本、排演、道具所有几乎都是从头开始，在这么短时间内排出如此宏大的舞台剧，我不由得在心里打一个问号。

但是有句话是，众人齐心，其利断金。我又忘记了，我们是一个团队，而且是一个如此优秀的团队。于是，分工协作，

让文笔好的同学编剧，让朗诵好的同学领诵，让会跳舞的同学教舞，组织的、筹划的、协调的、调度的，各有所司，至于道具，更是出钱出力，一起想办法、出主意，有同学甚至拿出了自己结婚用的婚纱。大家在排演中，取长补短，齐心协力，没有人因私事轻言退出，有人因排演，放弃与家人共度生日，有人因写剧，熬夜到天明，有人因借道具，各处奔走，但所有的这些，都是值得的。11月1日晚，所有的努力汇成了一台精彩绝伦的演出，回报我们的是掌声和赞誉的语言。

这次经历让我再次印证了一个道理：不要低估自己的力量，更不要低估他人的力量，也许一个人的力量是有限的，而当众多优秀的人聚集在一起，凝心聚力，那么它可以迸发出的能量也许远远超过你的估计。我们今后也许还会遇到许多挑战，但是我想，有了这次经历，今后面对挑战，会重新思考我们的能力范畴，凡事齐心、合力，也许，我们可以。

培训是一个任务，更是一个平台，这个平台使我结识了另外120位优秀的同学，我们一同学习，彼此交流，增进了解，从素不相识到毫无芥蒂，与许多人成了知心好友，我想除了以上所得外，这便是我此行最大的收获。在一堂课的最后，老师送给了我们“五事”作为寄语祝愿，愿我们成为“想干事、敢干事、能干事、会干事、不出事”的杰出公务员，这是我对自己的期望，也希望能将这句话送给所有相识的同仁，与君共勉。

作为一名人民教师，我们要主动通过网络、电视、报刊等方式进行反邪教的学习，我深深的体会到：邪教组织是指冒用宗教、气功或者其他名义建立、神化首要分子，利用制造、散布迷信邪说等手段蛊惑、蒙骗他人，发展、控制成员，危害社会的非法组织。邪教是伪科学、反科学的，永远也改变不了其骗人、害人的实质。

在今后的教育教学中，我将继续加强理论学习，提高科

学人文素质，培养科学精神，邪教利用未成年人识别能力较低的弱点，极力在未成年人中发展成员，给他们的身心健康和成长造成难以挽回的损害。让学生和家长知道邪教的危害，让学生和家长清楚地认识到邪教组织反科学、反社会的本质和意图，让每位幼儿家长自觉拒绝邪教、反对邪教。除此之外，树立正确的人生观、价值观以及树立教师职业一切为了幼儿发展服务的职业价值观。

坚决拥护党的领导，在思想上，行动上跟上党的步伐。不断提高自己的觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力，影响和带动周围的人不信邪教，拒绝邪教；多读好书，多学科学知识，大力弘扬科学精神，带头实行文明健康的生活方式，积极参加健康向上的文体活动。用现代科学文化知识武装自己，用实际行动崇尚科学，提倡文明，抵制邪教。

作为21世纪的知识传播者，在这个和谐的社会中，科学是战胜邪教的最强大的武器。相信科学才是人类认识和改造世界的最高成果。尊重科学、相信科学，运用科学解决现实生活中的各种问题，面对未来，我们要信心百倍，我们要积极响应党的号召，反对邪教。要树立正确的人生观和无神论思想，让我们用科学来揭开邪教背后的虚伪，用生命控诉罪行，用知识揭示愚昧，用行动实践文明，用科学揭批反人类、反社会、反科学的邪教本质，让邪教组织毁于一旦。社会才能进步，人类才有希望。

周训心得体会篇三

初入社会，其实我迷茫了好长一段时间。虽然对于自己的方向我也早在假期间就做了计划，但真正的去实践的时候却又开始犹豫起来。但好在，因为有朋友的鼓励，我最终还是迈出了这一步，并终于在xxx餐厅中作为一名服务员展开了这次的体会。

终于来到了自己的工作岗位，但社会工作的环境却与我们有着巨大的差别。作为一名服务员，端茶送水是最基本的，而每到中午之后。络绎不绝的客人更是让人忙不过来。

其次，作为一名工作者，在这里我们远没有大学里自由，不仅要严格按照工作的要求去做，更要严谨仔细的做好每一件事。当你犯错的时候，批评都已经是很轻的处罚了。

起初，我真的很不适应这样的转变，就好像从一个舒适的环境中突然到了严苛的环境。这样的变化，也让我在实践刚开始的时候多次想过推出的念头。但每每想到自己里下的豪言壮志，以及朋友和家人对我的鼓励，我又继续努力坚持了下来。

到后来，我渐渐的也适应了这里的生活，并能够跟上领导的要求，顺利的完成自己的工作职责。对这里环境的适应，不仅让我这场实践能继续下去，更让我学会了坚持！这是一份非常珍贵的品质。

工作中，因为自身经验的问题，起初我也犯下过一些错误。其中最让我记忆深刻的，应该就是上错菜的事件！

记得那天因为在工作中忙晕了头，一时间，我端着两盘菜忘了分别是那一桌的客人，又不好意思回去问。结果凭着印象去放。结果，到最后结账的时候才被客人发现问题，因此我也被严厉的批评了一顿。

这次的事情让我彻底认识到了，对工作不能放松的道理，并且在后来的工作中，我也再没让自己犯下这样的错误，哪怕是丢脸，也一定要保证工作的准确！

经历了这次实践，我在工作中体会到了许多的人情世故，老板在工作中虽然对我们都很严格，但在工作结束之后却有非常的和蔼，还总是教导我，指点我的工作。此外，还有一起

工作的同事们，虽然工作结束后大家就各自回去，但在工作中，我却总能得到大家的照顾。

社会的工作教会了我许多大学中没有接触过的事情，也让我对社会有了一些了解。相信在今后我能更加明确的找到自己前进的道路，并积极的朝着自己的目标前进！

周训心得体会篇四

今天我们全体教师利用周末会的时间一起聆听了著名教育专家赵大威的业务讲座，前几次的业务学习，让自己收获了许多教学的实际经验，今天的学习更让自己明白作为一名教师，一名学生所喜欢的教师，学生所崇拜的教师更应具备广博的知识。

赵教授精彩的讲座从理论到实践告诉我们看书应该看什么书，尤其是告知我们作为一名教师所应掌握的文化知识中的中国的《弟子规》、《内径》、《论语》、《学记》……而这些书籍是被自己所忽视的，以前自己总是觉得作为一个小学教师，对于中国这些深奥的东西不为学生所用，学生知识浅薄，思维广度也不够，让他们去接触，没有更大的价值，今天听了赵教授的讲解让我豁然明白：我们的教育不仅仅是为学生今天服务，更要为学生今后铺路。而我们掌握了这些知识不仅帮助我们丰富学识，提高素养，更能在教学中传引给学生，让学生在潜移默化中了解中国的灿烂文明，让他们在我们的引导下进一步了解为人处世的方法，从而提高他们的素养。

听了赵教授的讲解还让我明白作为教师的我们不仅仅交给学生知识，更应该让学生拥有良好的学习习惯，更应该让学生拥有健康的为人处世之道。

我们经常说要培养良好的素质，就是培养良好的习惯，素质只有变成习惯才能成为终身受用不尽的财富源泉。培根说，习惯是一种顽强而巨大的力量，它可以主宰人的一生。当今，

我国教育改革家魏书生也说过：“教育就是培养习惯。”这些精辟的见解，也可以说揭示了素质教育的本质。今天赵教授帮助我深刻明白交给学生一个方法比一个知识更重要，帮助养成一个良好习惯比短暂的几个一百分更有意义。

在今后的日子里让我自己尽量多挤出时间看书，看好古书，让拥有两千历史的书籍成为我的良师益友，为我所用，为我的学生所用！

周训心得体会篇五

伟大的实践，无穷的收获

自从进入大学以来就听师兄说我们回利用假期去参加社会实践，我当时真的不知道何谓社会实践，更不知道社会实践对我们，对社会有什么帮助，所以就没怎么放在心上！直到大一结束时，班长通知我们说，学院规定所有的同学必须参加暑期社会实践，并且要写社会实践心得，真的，当时我听到这个消息心都凉了一大节，因为我不了解社会实践！我怕，我担心。，可着有用吗？对我完成这次学院硬性规定的任务，答案当然是否定的，所以我选择了积极“入世”，参加了青年志愿者协会举办的主题为“关注乡镇教育，扶助希望幼苗”的活动。下面就是我第一次参加的社会实践的经历与感想，希望能和大家一起分享。

提出了要求与希望，在此我对支持并参与其中的领导，老师表示感谢，从此刻开始该我们上场了。

在哪天是我们第一次接触到我们这次实践活动的对象-天全县希望小学的学生，他们给我们的第一印象就是可爱，天真，对知识充满无限的向往可由于各方面条件的限制脸上又充满无赖，在他们的脸上我们能看的出他们想要我们来并且能够给他们带来某些他们所不知道的，看到他们的脸我们感觉我们来对了并且感觉我们应该把这次社会实践活动搞好，从哪

天开始我们带着肩上的责任，我们开始了工作，在11号我们准备了《自我介绍》，说实话在这个我们看来相当简单的一项工作，可在农村的小学生身上可是一件可怕的事情，他们由于锻炼的机会很少甚至没有导致了他们没有面对众多认得勇气，也就是俗话说的胆子小，在课上我们通过自己的带头作用，同时邀请部分胆子大的同学到上面起示范带头作用，最后我们用带有奖惩性质的方法，让每个同学自我介绍了，并且我们没有用任何惩罚措施，我们成功了，成功的让他们站在大家面前来展示自己，增加了他们的自信心与胆量但不是一个人的成功，是我们全体支援者的成功，在这次课上我们很多支援者本来没参加这项活动的，有的根本就不是实践组的但他们任活跃在这课堂上，他们维护课堂次序，进行教学，活跃气氛。总之我们的不是一个人完成的而是由几十个怀揣梦想的支援者来共同完成的，就这样我们相继完成了大部分任务，并且都是很成功的。

我们的活动也就结束了，在这天我们准备了才艺大比拼，在这个活动上同学们展示了这几天他们所学的英语，绘画，唱歌，跳舞。看者这些我们笑了，我感觉我们有所值，给渴望知识的孩子带来了他们所需要的而我们完成了社会实践的任务同时达到了锻炼的目的，更重要的是我们杂这次社会实践活动中互帮互助，齐心协力，志愿者之间建立了比较深厚的友情，我觉得这是最重要的，也是我这次假期社会实践活动最大的收获。

周训心得体会篇六

为了提高特岗教师的专业素养，我们桦甸五中在20xx年4月份举行了“4+1”教学模式过关课活动，在这次活动中，我们对课型的理解更加深刻了，也有了进一步的提高。

我是初二数学组的数学教师张野，我是教学过关课中第一个讲课者，上星期的星期五的就接到通知，所以我在这个周六就开始认真备课。由于我是第一次讲这种类型课，心里就有

些胆怯。而且我的师傅孙老师现在也不在身边，我的心里一筹莫展。

真是车到山前必有路，周六的上午突然间看见张老师在班级，我心里有了希望，张老师他是非常乐于助人的老师，而且有求必应，这下可有希望了。张老师看见我带着教案和教参求教了，他的表情非常的亲切，一点一点的帮助我讲解，从张老师的言传身教中我明白了张老师真是一位知识水平非常高，品质非常好的教师。通过张老师的耐心讲解，帮助我导课，我对这节课有了进一步的理解，这节课的知识点，重点，难点掌握的一清二楚。使我能在讲课中运筹帷幄奠定了基础。

祁校长：在改错的地方讲课不够清晰。

崔校长：我这节课的缺点是死板。

李校长：缺乏和学生之间的情感交流，表情僵硬。

贾主任：教态需要提高。

张兆红：课标中规定需要证明的没有给出，而且章节要把整章的引言介绍出来。听完老师们的评课，我知道我需要改进的还有很多，我自己还有很多不足，通过这次讲课，我的胆量变大了，我对教学有了进一步的提高。知道了自己还有哪些不足。以后我会严格要求自己，改掉自己的缺点，认真听老师的意见，尽快为桦甸的教学贡献自己的一点力量，我要感谢帮助我的人，感谢五中的领导和同事。

周训心得体会篇七

伟大的实践，无穷的收获

自从进入大学以来就听师兄说我们回利用假期去参加社会实践，我当时真的不知道何谓社会实践，更不知道社会实践对

我们，对社会有什么帮助，所以就没怎么放在心上！直到大一结束时，班长通知我们说，学院规定所有的同学必须参加暑期社会实践，并且要写社会实践心得，真的，当时我听到这个消息心都凉了一大节，因为我不了解社会实践！我怕，我担心。，可着有用吗？对我完成这次学院硬性规定的任务，答案当然是否定的，所以我选择了积极“入世”，参加了青年志愿者协会举办的主题为“关注乡镇教育，扶助希望幼苗”的活动。下面就是我第一次参加的社会实践的经历与感想，希望能和大家一起分享。

提出了要求与希望，在此我对支持并参与其中的领导，老师表示感谢，从此刻开始该我们上场了。

在哪天是我们第一次接触到我们这次实践活动的对象-天全县希望小学的学生，他们给我们的第一印象就是可爱，天真，对知识充满无限的向往可由于各方面条件的限制脸上又充满无赖，在他们的脸上我们能看的出他们想要我们来并且能够给他们带来某些他们所不知道的，看到他们的脸我们感觉我们来对了并且感觉我们应该把这次社会实践活动搞好，从哪天开始我们带着肩上的责任，我们开始了工作，在11号我们准备了《自我介绍》，说实话在这个我们看来相当简单的一项工作，可在农村的小学生身上可是一件可怕的事情，他们由于锻炼的机会很少甚至没有导致了他们没有面对众多认得勇气，也就是俗话说的胆子小，在课上我们通过自己的带头作用，同时邀请部分胆子大的同学到上面起示范带头作用，最后我们用带有奖惩性质的方法，让每个同学自我介绍了，并且我们没有用任何惩罚措施，我们成功了，成功的让他们站在大家面前来展示自己，增加了他们的自信心与胆量但着不是一个人的成功，是我们全体支援者的成功，在这次课上我们很多支援者本来没参加这项活动的，有的根本就不是实践组的但他们任活跃在这课堂上，他们维护课堂次序，进行教学，活跃气氛。总之我们的不是一个人完成的而是由几十个怀揣梦想的的支援者来共同完成的，就这样我们相继完成了大部分任务，并且都是很成功的。

我们的活动也就结束了，在这天我们准备了才艺大比拼，在这个活动上同学们展示了这几天他们所学的英语，绘画，唱歌，跳舞。看者这些我们笑了，我感觉我们有所值，给渴望知识的孩子带来了他们所需要的而我们完成了社会实践的任务同时达到了锻炼的目的，更重要的是我们在这次社会实践活动中互帮互助，齐心协力，志愿者之间建立了比较深厚的友情，我觉得这是最重要的，也是我这次假期社会实践活动最大的收获。

周训心得体会篇八

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事情的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，

准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖

等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一

台也没卖出去，这要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

1.各类心得体会大全

2.心得体会范文大全

3.心得体会范文 大全

4.培训心得体会大全

5.读书心得体会大全

6.心得体会作文大全

7.心得体会题目大全

8.实习心得体会大全

周训心得体会篇九

与儿子一起参加读书会，一直以来都是我想做的事情，只是耐于身为职场妈妈，白天工作晚上要做家务，实在抽不出太多时间来陪儿子一起读书。

假期来了，让我能有充分的时间陪同孩子读书，感受非常好！

儿子喜欢看书，更喜欢让爸爸、妈妈陪着一起阅读的感觉。他曾经说：“我觉得和爸爸妈妈一起读书，这样感觉更有意思。”呵呵！你瞧瞧孩子，他其实从内心是非常期待家长一起读书的哦。

这个寒假，我们一起阅读了《小熊和最好的爸爸》全7册、《贝贝熊系列丛书》、《米尼狼系列》等，这些读本都是特别适合孩子们的思维与年龄需要，很多小故事都非常有深意和喻意，从中还得出不少有效的家庭教育方法，对培养幼儿思想、道德品质、交际技巧都大有益处，当然，孩子也从中受益多多，很多好习惯的养成就来源于对书中主人公的认识和肯定呢。

每次等看完一本后，我们会在一起讨论和回味书中的故事情节。儿子会告诉我在书中他认为感兴趣的故事，而我和他爸则帮他分析为什么会发生这样的事。同时我们还启发孩子对书中的人物进行比较，寻找书中每个人物身上优秀及具有‘闪光点’的地方。

孩子的阅读能力是学习能力的基础和核心，全面提升阅读力对于一个孩子的综合素质和综合能力是非常关键的。

通过假期和孩子一起读书的时光，从中体会到了幸福和满足。希望我以后每天都能抽出一点时间和孩子一起读书。更好的引导他探索知识世界的奥妙！