

最新八必讲具体内容 心得体会(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

八必讲具体内容篇一

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，我希望自己能在在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

八必讲具体内容篇二

近年来，随着社会不断发展，知识的更新速度越来越快，面对日益艰巨的学习压力，如何成为一名优秀的学习者，成为了每个人亟待解决的问题。在众多的学习方法中，有一种方法被誉为“三必学”，这种方法是由三个必备的元素组成——识记、联系、理解。在这篇文章中，笔者将详细介绍“三必学”的学习方法，分享自己的心得与体会。

一、识记——学习的基石

识记是学习的基石，是学习的第一步。在日常学习中，我们需要掌握大量新的知识和概念，而识记就是要在最短的时间内掌握这些知识。在识记的过程中，我们常会遇到知识点复杂、记忆量大、难以理解等情况，但我们可以通过“分块记忆”“联想记忆”等方法来克服困难，记忆效果也会更好。除此之外，还可以逐渐提高记忆时间和效率，例如制定学习计划、利用闲暇时间复习等。

二、联系——知识的转化

识记只是学习的一个环节，真正掌握知识需要“联系”这一步。联系是知识的转化，是将学习到的知识与实际事物进行联系，进而深化对知识的理解和记忆。联系的方法有很多，如等同联系、相反联系、近意联系等，通过这些联系可以更加系统、全面地掌握知识。在联系的过程中，需要不断重复和巩固，让知识深入到我们的内心，形成坚实的知识基础。

三、理解——知识的高度

理解是“三必学”中最重要的一步，是需要付出最多努力的一步。理解是通过对知识深层次的分析、解读、思考来形成的，是达到知识的高度。在理解的过程中，不仅需要掌握知识的表面内容，还要掌握知识的内在联系和深层含义。只有在“识记”与“联系”的基础上，才能进行深度的“理解”，从而真正掌握知识。

四、实践——知识的运用

学习不是脱离实践的。通过学习，“三必学”理论中的三步也只能是走了一半的路程，而实践则是让我们真正汲取所学知识的关键。学习一门知识后，需要进行实际运用，让知识真正落地。实践的过程中，可以将所学知识相互联系，逐渐加深理解，掌握知识的实际应用能力，从而达到真正掌握的效果。

五、总结——知识的表达

学习，不止是为了掌握知识，更关乎如何表达自己的所学所得。在学习的过程中，我们可以通过写作、演讲等方式来表达自己的所学接收，从而更加深入地理解知识。同时，总结也是知识学习的重要组成部分，通过总结，我们可以检验自己是否掌握了知识，从而不断总结提升自己的学习能力。

总之，“三必学”是学习的基石，我们应该将其有机地结合学习中的其他方法，才能真正掌握知识。我们可以通过识记来掌握知识点，通过联系来深化知识的认识，然后通过理解来达到知识的高度。然而，单纯的知识掌握已经不足以在现代社会立足，通过实践运用，我们才能让知识真正转化为技能。最后，通过表达和总结，我们可以持续不断地提高自己的学习能力，让学习成为一种习惯，成为我们不断进步的源动力。

八必讲具体内容篇三

一、今晚的军训过得好开心，好一段珍贵记忆。

这几天的生活能让人感到一点点的枯燥乏味，每天重复着军事化的动作，让人有点喘不动气，好在今晚的”惊喜“让我们放松了许多。

晚上六点左右教官把我们带到了操场，班里的同学拿来了自己带的吉他。大家围坐在一起，伴着吉他治愈的音色唱起了歌。不同的声音融在一起，和谐又奇妙，美丽而又真实。每一首歌里大家或拍拍手，或晃晃身子，琴声与歌声汇聚在天空之下，操场一旁，人群之中。

唱得累了，坐着酸了，就站起身子，抬起头：浩瀚的星空就在头顶，云朵依稀还在，一片一片飘飘然然，寥寥无几的星星闪耀着，点缀着天空，树透过楼房，与天空连成一片……

看着这么美的景色，不禁让人闭上眼，感受着轻风带来的舒爽，我张开双臂，感受着小风带来的舒心，真幸福！

今夜有风有星，星河天悬，有老师有大家，开心无比。

二、8月20日是我们开始军训的日子。在一晚好眠的作用下，同学们都精神抖擞地站在了教官面前。我们的教官姓夏，是一名海军。

在军训正式开始之前，要参加军训开营式。起初开营式并没有什么惊艳的，直到教官代表发言。只见教官迈着轻盈但不失力量的步伐走到了发言台，之后向左转，朝着大家行了一个标标准准的军礼，最后才开始发言。发言结束后，又向我们行了一个军礼，最后才标准的军人步伐走下台。

这一系列的动作使我呆住了，我从未见过如此标准且优美的动作，我不得不佩服教官们的训练有素，这么标准的动作定是长年累月积累训练的成果。

下午自习时，马老师给我们展示了一张“偷拍”的照片。

照片很简单，是一位教官坐在椅子上听领导发言。但是他的坐姿很是让我们震撼：教官将手平放在膝盖上，腰挺得笔直，坐在椅子的前二分之一处。看完这张照片后，反观我们的坐姿；背依靠在椅背上，手胡乱地搭在椅子两边的把手上，真的是没有对比就没有伤害啊！

八必讲具体内容篇四

作为现代社会的中坚力量和知识智慧的摇篮，高校的教育使其肩负着培养人才的重任。在高校学习中，学生们会接触到各种各样的课程和科目，在此我要分享我对高校必学篇目的心得体会。这些篇目不仅是我们人生中最基础的知识点，也是我们成才的基石。

首先，必学篇目之一是语言文学。语言文学作为人类思想和文化的表达工具，是任何一门学科都离不开的基石。在我学习语言文学的过程中，我深深体会到，语言的妙处不仅仅是在于交流，更在于思辨。通过语言的表达，我们可以思考问题，分析现象，进而形成自己的见解。语言文学的学习，不仅增长了我的词汇量，还培养了我的思辨能力和表达能力。

其次，必学篇目之二是数理科学。数理科学是自然科学中的重要组成部分，其在现代社会的发展中发挥着重要的作用。在我学习数理科学的过程中，我意识到数理科学对于思维训练和问题解决能力的培养具有重要的影响。通过学习数理科学，我懂得了如何运用逻辑和推理来解决问题，培养了自己的分析和抽象思维能力。数理科学的学习，使我感受到数学的美妙和科学的魅力。

再次，必学篇目之三是社会科学。社会科学是研究社会现象和人类行为的学科。在我学习社会科学的过程中，我认识到人是社会的一部分，人的思维和表现都受到社会环境的影响。通过学习社会科学，我能够更好地理解人与人之间的相互作用、社会规律和社会发展的规律。社会科学的学习，让我认识到个体的行为和社会的发展是密切相关的。

此外，必学篇目之四是自然科学。自然科学是描述和解释自然现象和规律的学科。在我学习自然科学的过程中，我深刻认识到自然是一部宏伟的科学著作，而我们是其中的读者和解读者。通过学习自然科学，我认识到科学方法的重要性和科学精神的核心。自然科学的学习，既增长了我的知识面，又培养了我的观察和实验能力。

最后，必学篇目之五是体育健康。体育健康作为一门综合性的学科，对于培养学生的体质和锻炼身心健康具有重要意义。在我学习体育健康的过程中，我体验到了锻炼身体和培养意志力的快乐。通过体育健康的学习，我能够更好地理解运动对于身心的重要性，习得保持健康的生活方式。

综上所述，高校必学篇目涵盖了语言文学、数理科学、社会科学、自然科学和体育健康等各个方面的知识和技能。这些篇目既拓宽了我们的知识面，也培养了我们的批判思维和实践能力。只有深入学习这些篇目，并将其应用于实践中，我们才能成为一个全面发展的人，为社会做出更大的贡献。

八必讲具体内容篇五

作为家长，我们平时关注的更多的是孩子吃得好不好、睡得够不够、生没生病等生活细节问题，其实在育儿方面大有文章可做。听了陈园长的讲座，我感觉到，孩子的教育是事无巨细，从点滴开始的，小到排队接水、挂毛巾、跟老师问好，大到学会调节自己的情绪、跟别人交流，学会倾听等，都是需要日积月累的去引导和重复示范才会取得成效，并内化为孩子们的一种行为习惯。另外，人无完人，任何孩子都会有这样或那样不足，但是我们不能因此动辄呵斥，甚至暴跳如雷，毕竟他们还是一群是非观念并不很清楚的孩子，我们需要作的就是耐心劝说、身体力行、鼓励模仿、适时夸奖。我们的好孩子是夸出来的，而不是骂出来的。但是一见到自己的孩子做错事情，就立刻火冒三丈，大声呵斥，这样不但起不到任何纠正作用，相反，孩子逆反心理加重，对爸爸妈妈的话至若罔闻，甚至产生自卑心理。意识到问题对严重，我试着用老师说的鼓励式教育方法，多去发现孩子的亮点，并及时鼓励和表扬，在给与孩子积极的心理暗示的同时，让他知道了什么是对的，自然也就明确了什么是不对的，结果孩子不但是非观念增强了，而且自信心也足了。

一、拥有一颗宽容心对孩子，要正确引导，他有了坏习惯，首行应该给他讲这种做法是不对的，还要讲明白为什么不对，让孩子自己意识到自己做错了。其次对孩子不能简单粗暴地呼喝斥责他，做到有话好好说。其三要求孩子下次不能再这样做好，如果再遇到这种情况，应该如何做，给他一个标准。孩子的习惯不是一朝一夕就能改正过来的，每个孩子都有自己的缺点，所以我们应用宽容的心来对待孩子。父母只有用

宽容、平等的心去看孩子，才能真正了解孩子成长的问题与困难，才能针对孩子的特点，进行正确的引导，只有这样，才能给孩子一个健康快乐的空间，才能最大限度地保护孩子的童心。

二、转移话题，不互相攀比其实，虚荣心、攀比心，我认为每个人都有，孩子也不例外。比如，我们小孩在和其他小朋友一起玩的时候，如果我们给他买了个新玩具，他都要在小朋友面前表现一下，其他小朋友也不例外，在这个时候，如果他没有样玩具，他就会说他有什么什么，你没有等之类的话。这时，我们就给孩子说，你们都有自己的玩具，如果喜欢对方的玩具，可以用自己的玩具和其他小朋友换着玩啊。其实小孩子都认为别人的玩具是最好玩的，都要玩别人的玩具，我们小区的小朋友都是换着玩具玩。这样，就有效地避免了孩子的攀比心，避免了别人有什么他就要什么的情形。

三、教育理念要一致，杜绝黑白配家长的教育理念首先要一致，思想要统一，不要一个唱黑脸、一个唱白脸。如果这样，就让孩子无所适从，是非不分。比如，在孩子吃饭时，我们都严格要求他必须把自己的饭吃完，但他爷爷总是说：你吃饱了就行了。饱与不饱，如果仅凭孩子自己说了算，他就不吃完了，达不到教育的效果。我们就严格要求他必须要把自己的饭吃完才行。我家孩子从小体质较弱，经常生病，输液吃药是常事，每当这时，我们就经常鼓励他要勇敢，一点点痛就像蚂蚁咬了一口，又不是很痛。打了针，吃了药，病就好了。从此，孩子打针、吃药都很勇敢，打针主动伸手，积极配合，一点也不乱动乱哭，吃很苦的药也能坚持，表现很乖。所以，只要统一教育思想，教之有道，有合适的方法，再加上耐心、细致地观察，孩子的进步是很明显的。

四、故事吸引，增强语言和逻辑能力我们给孩子订阅了几种幼儿画报，上面有故事、有迷宫、有找不同、有游戏等等内容。我们先是指导他怎么玩，给他讲故事，之后就让他自己看、自己讲。孩子看了不会累，而且新书来了他也很高兴很

开心。我们坚持在晚上睡觉前给孩子讲故事，孩子小的时候可能都讲一个故事，突然有一天，他也会慢慢把我们给他讲的故事也讲出来。给他讲故事的时候，他真的听得很认真，很投入，逐渐学会自己思考。我们也经常鼓励孩子给我们讲故事，讲他在学校好玩的，讲他自己编造的等等，用故事来讲述一些道理，孩子接受也很快，也增强了孩子的评议和逻辑思维能力。

孩子不是温室里的苗，但我们要细心的呵护他，让他安全健康地成长。孩子不是烈日下的花，但我们要给他浇浇水，晒晒太阳，让他经历一些小挫折，小困难，让他勇敢与坚强。