

2023年米芾学书的故事总结 心得体会 (优秀8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

米芾学书的故事总结篇一

20xx年11月1日，我参加了县教研室组织的新进综合科教师教学比武听课活动，一共听了六节课，三节音乐课、二节美术课和一节体育课。

一天的听课受益非浅，其中体育课对我感触最深。

这位老师的课基本功扎实，课前准备充分，教师对学生的体育常规训练到位。

这些课，树立了“健康第一”的思想，能把学生的发展放在首位，重视学生的主动参与，使学生在自我探索中体验成功的快乐。

整堂课教师没有把怎样做动作的方法直接告诉给学生，而是让学生在反复练习的过程中自己去体会，去探索，去交流；并且教师为每个学生提供了展示自我的机会，使学生在自愿的氛围中，享受参与运动的乐趣，从中体验成功的喜悦，增强了学习的自信心。

李老师教法先进，内容丰富，课堂气氛活跃。

强烈的动感刺激加上木棒操、课前激趣游戏等，能快速激发

出学生的练习热情，尽快进入角色。

结束部分的意念放松练习，能使学生彻底放松，效果非常好。

李老师的教师赋有渲染性的语言和满堂课的微笑，使课堂激情高涨和亲和力，一下把学生的情绪提到了极点，为接下来的主要内容学习奠定了基础。

专业化的示范动作，极赋渲染性的行体语言，使学生及听课教师赞不决口。

精彩的练习内容，幽默而简练的语言，鼓励性的评价，精细的技术讲解，使学生激情投入练习之中。

合作能力培养游戏“海上飞船”富有刺激性和情感教育，真正体现了“自主互助的学习型课堂教学模式”。

观后令人赏心悦目，耳目一新，给我留下深刻印象。

总之，在以后的教学中值得我学习的地方甚多，希望领导以后能多组织这样的活动，以此来提高我自身的素质。

一、我的学习经历

我深知这次机会难得。

因此在学习过程中始终都是全身心的投入，丝毫不敢懈怠。

争取让自己能在有限的学习时间内学到更多的先进经验，感悟同行对体育教育事业的完全认同和献身精神。

因此，在外出听课的时间里，我除了参加听课学习以外，积极地向其他优秀教师学习。

通过这种高水平的观摩课，更加引起我的思考，进而通过和

同行的方方面面的.对比找到自己的不足。

因此，在学习期间我尽可能的利用时机，多听、多看、多问、多思，并与其他体育教师一起进行交流，不放过一丝的学习机会。

二、我的学习体会

课堂教学方面

通过这次的听课与学习，我从体育课的各个方面与优秀教师进行对比，发现还是存在华考|zk168着一定的差距的。

主要体现在：这些教师的基本功扎实，在课堂上的一言一行，都充分的反应出其扎实基本功的。

课前准备充分，每一个讲课教师都真正的做到了课前备教材、备学生。

不论从教材内容的选择、还是课得设计，以及根据学生的实际情况来安排活动内容上都做了精心的设计与准备。

这是我以往所不能做到的。

在课堂教学中融入情景教学，使课堂教学中始终贯穿一条主线，环环相扣，组织紧密。

课堂的组织结构合理。

课堂评价的艺术性，在体育课上，教师多以鼓励与表扬为主，并对学生进行正确的评价。

有一堂课，学生进行分组比赛，比赛结束后教师对最后一名的评价是不甘落后组，对第二名的评价是奋勇拼搏组。

评价恰如其分，保护了学生的自尊心。

三、我的学后反思

“生命是一条河，需要流动，需要吸纳”。

教师有了丰富的文化底蕴，教育教学活动才会有底气。

此次的学习，让我找到了明确的努力目标。

在今后的教学中我要脚踏实地，实实在在结合自己学校和学生的情况，备好每一节课、更要上好每一节课，使自己真正成为一名称职的体育教师。

首先我非常感谢各级领导给我这次外出学习的机会，虽然只有短暂的两天学习时间，但我感觉自己收获了很多知识，对我今后的工作有借鉴之处。

下面是我通过学习获得的几个方面的体会：

第一、浮华退去，尽显本色。

这次听课最大的感受就是，老师执教的课都很朴实，注重学生的学习效率，从而淡化了课件等的辅助作用。

华丽惹眼的课件被几张简单的幻灯片代替；五花八门的活动被扎实的学生练习所代替，真正彰显了课堂本色。

第二、教师要做一个成功的引路人。

再一感受就是这次活动的务实精神。

在教师上课过程中，有教师讲解田径时跨栏动作漂亮到位，游戏的讲解、示范与操作环节(规定时间内)，队列队形的口令清晰，还有篮球行进间运球低手上篮干净利落。

这些技能对老师的个人专业技能，钻研教材能力，教学实施能力都提出了考验。

这样的学习氛围也给我敲响了警钟，想到自己还有很多不足，需要继续努力，提升自身素质。

第三、高效成为衡量标准。

教师教学设计的每一个环节都围绕着“高效”，注意提高课堂效率尤其学生的练习效率。

每节课都非常注重对学生动手的落实。

上课直接解决，没有拖沓；目标明确，有利于学生真正成为课堂的主人。

这也提醒我们切切实实逐步培养学生自主学习好习惯，上课来一定能取得事半功倍的效果。

第四、在教学活动中，教师要当好组织者。

教师要充分信任学生，相信学生完全有学习的能力。

把机会交给学生。

俯下身子看学生的生活，平等参与学生的练习中，及时了解他们的情况。

时间过的很快，在2天里我学到了许多在自己学校里没有学到过的知识，我会继续努力，努力提高自己的教学业务水平。

因为很多教练会很严格，因为学车要很认真不能随意嘛，要是以后成了马路杀手教练也有可能是没有教好。

刚开始学的确会很紧张，很怕什么都弄错之类的，教练也让

自己有压力，不过最重要的是在学的时候要头脑清醒，我就是那种不怎么清醒的人，所以经常都会忘记呀。

所以呢，你在学了一点之后有机会就用车再试试，没有的话就在脑子中反复记得，不然下次去又忘记了，又要被教练训话又要自己紧张了...记得第1次教练让我从学校可i到学车场，紧张到要死，生怕随时撞。

其实学车呢我就觉得是个基础的事情，以后很多开车的东西还是要有经验，现在就是练习一下那种感觉吧。

心态好自然就好了，不过我那时候巴不得快一点拿到驾照，因为就不用经常被教练训了，不过不同教练方法肯定不同。

米芾学书的故事总结篇二

通过这次的国培学习，不论是教育教学理论或业务水平都有一定的提高。回顾十几年的教学工作，不管别人怎么看，我只觉得自己做的问心无愧。

一、能科学地施教知识，深入学习教育学、心理学、教育方法等方面的知识，把教育理论的最新研究成果引入教学过程，使教育教学的科学性和艺术性高度完整地统一起来。

二、 熟练掌握了现代教育技术的操作和应用。积极参加现代教育信息技术的培训，能够利用现代教育技术，恰当有效地选择教学方法和方式，直观形象地展示教学内容，使教学知识传授与创新思维结合起来，培养学生的创新精神和创新能力。我积极参加镇级的现代教育信息技术操作大赛及课件制作比赛均获一等奖。

三、 有创新的精神。积极开展教育和科学研究，探索新的科学的教育模式，在耕耘中拓宽视野，在执教中提炼师艺，升

华师技。形成自己独特的教学风格：我以通过抽象思维和逻辑推理的训练，培养学生的数学思想为目的，善于启发，分析细腻层次分明，注重解题思路的传授和解题技巧的总结。

四、有爱心。我始终认为：教师就必须用教师的职业的爱去对待每一个孩子，在孩子有困难时，在孩子做错事时，在孩子得到进步时，作为教师才能一视同仁的对待，教师的爱就是渗透在平时的点滴中，贯穿在孩子成长的每一个阶段。教师不仅要有这种做人的威望，人格的力量，令学生所敬佩，还要以最佳的思想境界，精神状态和行为表现，积极地影响和教育学生，使他们健康成长。正如奥地利教育哲学家马丁·布贝尔所说：“教师只能以他的整个人，以他的全部自发性才足以对学生的整个人起真实的影响”。教师应把言传和身教完美结合起来，以身作则，行为示范；热爱学生，关心学生，建立平等的师生关系；仪表端庄、举止文雅，以自己的言行和人格魅力来影响学生。

很长一段时间内“没有教不好的学生，只有不会教的教师”这个极端的教育口号像枷锁一样天天束缚着我，使我常常生活在自责和愧疚之中，使我天天怀疑自己的教育教学能力，我真的就认为我就是那个不会教的教师，否则为什么会有部分学生不会学习呢。后来通过学习相关理论及多方面的实践探索请教我才知道，它只是一种浪漫主义的宣传鼓励口号，而绝不是评价教师工作的客观标准。

教育是一项繁琐的工作，在日复一日的教学生活中，面对一些顽劣的学生，恨铁不成钢的心理会左右自己的情绪，另外过于看重学生成绩，偏离了素质教育的轨道，有时候会茫然不知所从，不能坦然面对学生的错误，影响了与学生感情上的沟通和交流，也是存在的问题。因此怎样克服工作中的急躁情绪，尊重每一个孩子，真正做到蹲下来给学生说话，还需要在以后的工作中进行调整。

总之，在今后的教育教学工作中，我会认真遵循“教书育

人”的工作准则，把书教好，用新观念育出不同的人才，以适应新世纪对教师，特别是优秀教师的要求。

米芾学书的故事总结篇三

来到金玉普惠公司已经一年了，在金玉普惠公司严格的淘汰制度下，我现在也可以说是“老员工了”，但在销售部我还是一名。

在销售部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了的耐心和恒心同时，也知道了父母挣钱是多么的难，更是知道了工人们挣的钱是无数汗水换回来的！还有就是金玉普惠公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自己粗心大意马马虎虎的坏习惯。生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在这里的同事之间就像是大家庭一样，在工作中是自己的上级是自己的同事，在生活上就成了自己的叔叔阿姨，自己的兄弟姐妹。在上班的时候上级领导会教导新职员怎么才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾。

这些对于刚刚走入社会的我们是非常重要的，因为我们的羽翼还没真正强壮结实。

当得到消息要调入销售的时候心情是很激动的，因为销售在公司地位是很高的，也就是说公司相信我能做好这份工作，在这里我所接触的是直接面对客户，这和我以前做的工作是有根本的区别，如果说我以前的工作干一件事可以多花一些时间去准备，那么在销售的时候我必须在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最高的效益做到最好，销售的职员不多但工作都非常具体明确，作为新鲜血液的我在销售能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的销售员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我知道在其他公司是不回有人来

“教”你的。

- 1, 我知道了怎样与人交流, 怎么去和客户交流。
- 2, 学到了怎么正确的对待不同部门的态度方法。
- 3, 学到了许多销售内勤的工作, 懂得了怎样才是正确的待人接物, 同样也学习到了如何处事, 在工作期间, 我也成功了签了许多单子, 这些极大的丰富了自己的知识。

在今后的工作中我会努力的提高自己的业务水平, 积极参加公司组织的活动我深知作为金玉普惠中的一名销售员的责任, 也深感一个销售员的光荣, 成绩属于过去, 未来才属于自己, 作为一个青年, 我知道我的工作才刚刚开始, 我惟有勇于进取, 不断创新, 才能取得更大的成绩。

米芾学书的故事总结篇四

银行员工年度考核是根据有关工作标准对其所属的各级各类工作人员年度内的才能、工作成绩、工作态度以及思想品德等所进行的全面考察和评价, 也是银行科学管理和提高全员工作效率的重要手段。其主要是通过通过对在职干部职工的考察、评价, 证明其所在职位是否称职, 并依据每个人的工作表现和政绩, 决定奖惩、升降, 以及今后的发展和使用。一是正确评价银行工作人员的德才表现和工作实绩, 激励、督促工作人员进一步增加事业心、责任感, 努力提高政治和业务素质, 认真履行好岗位职责。二是对银行工作人员当年表现的总结性评价, 考核结果作为工作人员升降、奖惩、培训、聘任、辞退以及调整工作岗位和提高工资待遇提供主要依据。总之, 通过年度考核对干部职工的年度工作给予合理认定, 以达到奖优罚劣、奖勤罚懒、鼓励先进, 鞭策后进的目的。

- 1、积极参与年度考核, 针对考核内容包括德、能、勤、绩、廉五个方面, 员工要认真贯彻执行国家有关政策, 努力提高

本人政治理论素养；勤于学习经济金融理论和专业知识，提高自身的业务能力。要立足本岗，增强自身事业心和责任感，不断要求自身提高工作能力，把本职工作做好。要严格遵守各项廉政建设规定，严于律己，廉洁奉公，以身作则。

2、认真学习理解年度考核的标准，分析优秀、称职、基本称职和不称职四个等级的基本标准，在平时的工作和生活中，以“优秀”的标准要求自己，遵纪守法，勤奋工作，精通业务，工作成绩显著，力争达到优秀和称职的标准。要避免上班脱岗，不出现重大业务差错，办理业务合规操作，不发生“九种人”行为，避免“不称职”行为的发生。

3、态度端正，积极配合合行领导开展年度考核工作。作为基层员工，要积极配合本支行行长和副行长做好年度考核测评评分工作。年终考核时，认真撰写个人述职报告，参与民主测评，认真对待考核领导小组的谈话工作，客观进行自我评价，客观公正对其他员工进行测评，服从考核领导小组的最终审核结果。

1、重视日常考核。在日常工作中，各部门支行要建立员工行为台账，对员工平时良好行为和不良行为进行记录，作为年度考核的依据。

2、重视目标考核。将完成年度目标情况作为考核重点，业务岗位做到目标量化，管理岗位重点考核岗位职责履行情况，突出业绩和贡献。

3、重视制度考核。制度的执行情况反映了一名员工的业务知识和技能，体现着工作态度和工作质量。年度考核应对历次检查中发现问题的员工进行评议，并作为年度考评扣分的依据。

4、重视广泛性考核。年度考核不仅要让员工评价、打分，而且还要让客户评价，通过翻阅客户意见簿、下发客户调查问

卷等形式考评员工在客户中的意见。

5、重视考核结果的运用。本着考以致用、激发动力的原则，灵活地将考核结果运用到员工教育、薪酬挂钩、先进评比、晋级和职务升迁中，最大限度地调动员工的积极性、创造性和工作热情，促进各项工作的开展。

米芾学书的故事总结篇五

军训，好有吸引力的字眼，把一个刚跨入大学的人引到了固定的场地，在“一、二、一”和“稍息、立正”等口令下，同学们认真学习每一个动作，我们会因一时的步伐不齐而不停练下去，会被各种定型的动作累得全身酸痛而麻木。教官热心且有耐心地帮着纠正。多少错误，在汗流浹背后被改正，多少的成功又让我们愉悦地享受。我们体会到了训练的艰辛，迅速、整齐是我们追求的目标。然而达到这目标的背后又充满了多少汗水和艰辛。我们终于知道什么叫不骄不躁，什么才叫坚强和勇气。

知道我为什么不喜欢悲情剧吗?因为在重温书的内容时，明明知道结局，却情不自禁的看下去，那种感觉，让我心痛。我不喜欢那种心痛的感觉!

而完美的结局会让人不知不觉中弯起嘴角，带给人的，是幸福的甜蜜，每看一遍，都会有新感受，让我慢慢理解他们，所以，我喜欢一遍遍看同一内容，在遇到相同情况是，会理智，会自信，它会在我的生命中谱写一道道美丽的诗篇!

在这本书里，法布尔为我们精心描绘了各种昆虫的本能、习性、劳动、繁衍和死亡，记录了它们在昆虫王国的漫游历程。法布尔用简洁而优美的笔触，把每种昆虫的形象都描绘得栩栩如生，生动可爱，使我们可以透过文字看到它们的喜怒哀乐。每个故事情节既具科学性，又有趣味性，充分满足了我

们对大自然的好奇心，并调动我们的阅读兴趣，同时培养我们亲近自然、热爱科学、尊重生命的探索精神。

看完这套书，让我收获很多更详细的了解了一些昆虫，懂得更多的昆虫知识。

今天我看了一本书，题目是《白雪公主》。里面的白雪公主长的很漂亮，而且心地善良。她用心爱小动物们，小动物们也帮助她。她用心帮小矮人们做家务，小矮人们也感激她。

这本书里说了七个小矮人和白雪公主的奇妙故事，更说明了白雪公主善良的心。坏王后次次想害她，最后白雪公主不但没死，王后也受到了应有的惩罚。这就叫“善有善报，恶有恶报”。我要像白雪公主一样，做一个善良的人。

今天，我读了一个故事，名叫“名族的好儿女”。

“头戴兔皮帽，一身红装，骑着白马，斜跨着一只匣子枪，手拿砍刀，飞驰在白山黑水之中”，她就是使日寇闻风丧胆的女英雄——赵一曼。赵一曼也是一位光荣的共产党员，但是她英年早逝，年仅31岁。

啊！为革命牺牲的中华的好儿女。赵一曼你虽然离我们而去，但你永远活在我们的心中！对了，大家如果想了解赵一曼，我建议大家看我的母亲赵一曼电视剧。

米芾学书的故事总结篇六

小时候我理想就当一名光荣人民教师我梦想自己像红烛一样燃烧自己照亮别人我想像自己来到最困难边远山区为了让一个个失学孩子再次背上书包走进教室我一次又一次地上门访问请家长答应送们孩子到学校里来学习读书我把学生一个个接进教室耐心地为们上课热情地辅导教育这些孩子终于长

大成材做了国家栋梁许多孩子回到自己出生地方——贫穷山区建设们自己家乡使落后山区变成了富裕地方好象当年南泥湾在三五九旅进驻开发下变成了陕北江南 大了一点时候我理想当一名医生我梦想自己成为一名救死扶伤医生有一次我站在手术台前把一名快要死亡病人救活过来家属都围着我表示感谢这一种多么光荣职业啊！

以后可能我还会改变自己理想但不管这么变我都会完全彻底地为人民服务

三年级一班 宋美华

理想是石，敲出星星之火；理想是火，点燃熄灭的灯；理想是灯，照亮夜行的路；理想是路，引你走到黎明。理想的光环时刻映照着我。它是我的精神动力，引导我一路前行。

我的理想是当一名钢琴家。每一次，看到钢琴家在国际音乐会上为大家演奏时，我都非常地羡慕，也希望自己长大后能像他们一样，为大家弹奏优美的乐曲。从小的时候，我对钢琴就有着很大的兴趣，十岁的时候，我就开始学琴了。虽然每次练琴都很辛苦，但是我仍然没有放弃，继续坚持苦练下去。我曾多次代表学校去参加比赛，都获得了名次，学校的老师和家人都夸我很有天赋，我很，也很兴奋，这也使我有继续弹琴的动力。

克雷洛夫曾说过：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着河流，行动则是架在河上的桥梁，为了实现理想，单说是不行的，要紧的是做。”他说得对，有理想，就必须靠实际行动来实现。所以，从现在起，我要好好地读书，打好基础，刻苦学琴，寻找名师，报考音乐学院，相信不久的将来，理想会变成现实，我要好好努力，为我的理想而奋斗。

杨玉洁

理想是海中的风向标，理想是高山上的雪莲，理想是风浪中的小船，载着我驶向胜利的彼岸。

曾经，我的理想如同满天的繁星：当一名画家，描述出祖国的壮丽山河；当一名作家，写出心中对祖国的热爱之情；当一名科学工作者，探索祖国与宇宙的奥秘；当一名歌唱家，唱出对祖国的真情实感。

然而随着慢慢地成长，我也默默为自己定下了一个理想的目标，它就像一双雪白的翅膀，永远陪伴在我身边。你们知道我为自己定下了什么理想吗？我的理想便是当一名普普通通的小学教师。这个信念就像电影镜头一般，在我脑海里不停地重播着。我知道，它已经深深地烙印在我的心里。我之所以选择当一名教师，那是因为，教师能够传授给学生们知识，用辛勤的汗水来浇灌每一株渴望知识，渴望成长的幼苗，让他们健康快乐地成长。

我知道当一名教师是很辛劳的，但对我而言，无论有多少苦，我都能忍受都能坚持，因为我相信，只要付出了，就一定能尝到甜头。虽然小学教师不轻易，但能与学生们一起游戏，一起学习，什么伤心难过的事情都能一笑而过。因为有一颗纯洁的心来陪着我们一起度过，让我在工作中重新感受爱的深刻。因为爱，我能更快乐地生活。

为了实现这个理想，现在我要努力地读书，长大后当一名教师为祖国培养人才，让我们一起为自己的理想奋斗吧！加油！

米芾学书的故事总结篇七

在学习中还是在工作上，我们总会遇到这样的一种情况：老师或者领导都会布置你这样一个任务：“明天交一份你这个这段时间学习活工作的心得体会上来”，这时的你是不是慌了，铺好了纸却无从下笔，不用着急，大学网心得体会频道

一定让您“健笔如飞”！

爱是恒久忍耐，又有恩慈；爱是不嫉妒，爱是不自夸，不张狂，不做害羞的事，不求自己的益处，不轻易发怒，不计算人的恶，不喜欢不义，只喜欢真理；凡事包容，凡事相信，凡事盼望，凡事忍耐；爱是永不止息，读书心得——读《淡定的人生不寂寞》有感。但是爱情是什么呢，有人问过我你认为爱情真的存在吗？我的回答是信则有不信则无，在生活中，经常能听到“神鬼妖魔”的传说，说到神会崇敬，说到鬼怪会惧怕，或许有人见到过，但我没有，也不是很希望见到。爱情不也是一样吗，说到爱情都会憧憬，或许有人拥有过，但我没有。看完这本书后才明白，成熟的感情都需要付出时间去等待它的果实，爱情也一样，但我们一直欠缺耐心。不要束缚，不要缠绕，不要占有，不要渴望从对方的身上挖掘到意义，那是注定要落空的东西。有谁会用十年的时间去等一个远行的人？有些爱情因为太急于要得到它的功利，无法被证明，于是显得单薄。爱，要经的起平淡的流年。但人的感情也是有底线的，与其苦苦等待不可能有的结果，还不如放弃。放弃也是一种爱！因为爱他，所以离开他。很感人的一句话。有些感情如此直接喝残酷，容不下任何迂回曲折的温暖。带着温暖的心情离开，要比苍白的真相要好。

古龙曾经说过：真正的寂寞是一种深入骨髓的空虚，一种令你发狂的空虚。纵然在欢呼声中，你也会感到内心的空虚、惆怅和沮丧。曾经有一段时间，手机只是当做钟表来用，走在大街上，会感觉过往的车辆人群都那么的让人烦躁，食堂的嘈杂更是难以忍受，音乐在耳边也显得刺耳，不想与任何人联系，常常会在噩梦中惊醒，动不了，黎明过后才慢慢睡去。这就是我感受到的寂寞。原来大可不必这样，如果在工作学习中不得志，不要悲观迷惘，静下心来好好审视和反思自己，积极乐观面对挑战；如果被爱情抛弃，不用悲伤更不要怨恨，守住一颗淡定而宁静的心，重新面对生活，珍惜身边的人，你会觉得生活依然还是那样美好。

如果你因为错过了太阳而哭泣，那么你也要错过群星了，人生就是一个学习的过程，只有在体会过失去的痛苦以后才知道珍惜，但以前的永不再来，这就是成长的代价。坚守自己心中的本真，不去过多地考量别人的错误，不要在乞求他人对自己的理解中消耗过多的时间和精力，要从被动地适应他人中解脱出来，否则你就是在用别人的错误来惩罚自己，最后被伤害的或者失去的是自己而不是别人。一根手指指向别人的同时，会有三根手指是指向自己的，这就提醒我们：要平静下来，多反省自己，观照内心，宁静以致远。

人的心理是非常复杂的，寂寞、悲伤、愤怒、失望、抑郁、痛苦等等心态时常会出现，我们可以尝试着慢慢地去接受它们，这些情感也都是自己的一部分，以旁观者的角度观察自己悲观时候的状态，平静淡然的去分析去反思。宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天外云卷云疏。

[]

米蒂学书的故事总结篇八

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。