

分享旅游心得(大全10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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

分享旅游心得篇一

4月22日上午，丽岙中心幼儿园送课给我们幼儿园。第一节课是大班语言教学活动《爷爷一定有办法》，第二节课是中班语言教学活动《喷嚏狗和唱歌猫》，第三节课是大班的绘本阅读《狐狸爸爸鸭儿子》，第四节课是中班的绘本阅读《超级pk赛》。这四节课教师的表情很到位，上得都非常的有活力有气氛，让幼儿兴趣很高。教师用幽默的话语使课堂上充满了欢笑。从中我也发现我有很多的不足之处，觉得自己要向他们好好学习，提高自身的素质。

通过这次的听课我也有一些体会：第一点，教师的教学设计一定要有创意，让幼儿体会到学习来源于生活，这样幼儿才有兴趣听你上课。第二点，教学方法一定要灵活多样，要使一节课上得轻松，幼儿学习起来有激情，不但要教师选材好，准备充分，使用教具合理。更重要的是教师首先要有激情，语言要惕切，易于与幼儿交流。

作为一名幼儿教师，这一切还只是个开端，今后的工作对于我而言，将是充满挑战性和意义性的，我需要在实际工作不断去学习、去观摩、去实践，我想只要有这样的一份恒心，万事是难不到我的！

上周五观摩了十里铺爱心幼儿园，进入幼儿园映入眼帘的整洁优美的校园环境，操场上整齐摆放孩子们户外活动的材料让我的感受到户外活动的多样性。

走进幼儿园大厅让我深深地感受到这里真的是孩子们的世界，大厅里布满了充满的天真纯洁孩子们的作品，楼梯两侧孩子们的作品警示着我们正确上下楼梯方法，教师和孩子们富有创意的美术作品装饰着室内的每一个角落，让我处处感觉到很微妙和奇特。

顺着观摩的人群走进不同年龄班的活动室，看到幼儿园教师暖暖的微笑、亲切的话语、形象的肢体语言，无一不在向孩子们传递着爱的讯息。各年龄班班里活动区角的划分和设计很清晰，可操作性的材料很丰富，废旧材料的利用很巧妙，孩子们的作品展示精致。每个班级的养成教育在相应的墙饰展示影响着孩子们行为。整个集体教育教学活动组织的环节组织实施中能较准确的把握幼儿的年龄特点，关注全体幼儿、思路清晰，活动材料准备丰富，尊重孩子们的想法，让幼儿充分体验动手操作和记录结果，孩子们的学习态度积极，通过自由尝试和体验能够在教师设计的活动中理解活动内容。从整个活动来看，目标的达成度较好，重、难点突出，整个活动幼儿都处于积极的状态，活动注重动静结合，由易到难，最大程度的激发了幼儿参与活动的兴趣。

伴着悦耳的音乐孩子们在老师有序的引导下开始了活动区的游戏活动，打破年龄界限的取悦活动，我还是第一次观摩。在观摩过程中让我深深地感受的受到幼儿园里整个空间的利用非常合适，区域环境符合幼儿年龄特点设计优美和谐，活动区的活动材料丰富多样、废旧材料摆放合理、设计利用的巧妙。每个活动区材料的使用年龄特点明确，层次清楚，通过观察和文字提示能够满足不同年龄段的游戏需要。观摩过程中我看到孩子们非常有序的结伴游戏，教师的指导有针对性，游戏中幼儿遇到的问题教师分年龄段采用不同的方式引导幼儿解决问题。

音乐声的再次响起，提示着孩子们活动区游戏的结束，孩子和老师有序的收放和整理玩具和材料，让我再次感受到加强常规培养的必要性。户外和做操孩子们在不同音乐的伴随

下分阶段有序地进行队列和间操活动，教师和孩子们的精神饱满、动作到位深深感染了我。

通过本次观摩活动让我感受到幼儿园的大环境以幼儿作品为主，不但能展现孩子们的发展水平，还能让孩子们感受到真的是生活在自己的世界里。这种打破年龄界限的区域活动，充分利用各班资源方式扩大孩子们相互了解和交往范围，孩子们在游戏和操作过程中能有以大带小，让他们在平等的关系中互相学习和指导。学习的时间总是短暂的，可带给我的思考是长久的。今后在自己的实际教学工作中，我要学会不断反思，选择有效的教育方法，注重因材施教。在组织和设计活动时，要充分挖掘幼儿潜能，创造一个丰富、多样的，可供选择的，有启发性的环境，提供多种方法，寓教于乐。

分享旅游心得篇二

读书的感觉真好！

闲暇之余，有人乐于下棋、玩麻将；有人喜欢打牌、酗酒、游山逛水；余独爱书。幼时即受恩师的“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉，书中自有盘中粟”的教诲和熏陶，以至于多年来一向对书情有独钟。书桌上有之，床头上亦有之，它简直成了我形影不离的伴侣。

开卷必有益。“书籍是人类提高的阶梯”；书籍是人类智慧的结晶；书籍是传播知识的载体。书海浩瀚无边，里面蕴藏着丰富的知识，知识是开启梦想之门的钥匙；知识是无价的宝贵财富，知识仅有靠读书才能获得。

读书的感觉真好。读书是一种享受，无论躺在床上随意浏览，还是在办公室伏案书海畅游；无论是在公共汽车上翻阅消遣，还是在茶余饭后静坐捧读、托腮沉思，都会使你进入一种兴趣盎然、不克言状的绝妙境界。

当心境愉快的时候读书，它会带给你更加舒畅的惬意；当心境消极悲观的时候读书，它会唤起你对未来人生的热爱和完美生活的向往；当你孤独寂寞时读书，它就像佳人乍到，给你送来了清新的问候和舒适的抚慰，使你心胸顿时豁然开朗，感到世界是那么完美，人间是那么可爱。

读书的感觉真好。读书可开阔视野，明了天下之大事；读书可陶冶情操，使人心胸更加开阔；读书可醒脑益智，提高人的综合本事；读书可豪情满怀，使人精神更加振奋；读书可泣人泪下，它能净化人的心灵。每读到一本好书就像他乡遇故知、久旱遇甘霖一样，另人心旷神怡，从中获得宝贵的启示并能懂得人生的真谛及生活的意义。

读书的感觉真好！朋友，多读书吧！与我同乐。

分享旅游心得篇三

一个顶尖销售人总结了9项成功经验，从人的性格，到心态，到能力，再到技巧，遵循这些成功经验，销售成果就会立即开始实现。这和你是在线还是线下销售没关系。这9项经验是为你个人为公司打开收入大规模增长之门的钥匙。

1、销售最大的一个信念：

一切成交都是为了爱！

2、销售员要掌握的两大能力

销售攻心能力

整合资源的能力

3、销售三境界

3)为人：不只是把产品卖出去，同时把自己也销售出去。

4、销售不出业绩4主要原因

1)拖延习惯，不断的拖延！

2)无意义的拜访

3)一问三不知

4)生理的疲惫

5、业绩猛增的5类销售人员

1)导师型：靠智慧吃饭的带队者；

2)斗士型：喜欢交谈、擅长外交，喜欢与销售并肩作战；

3)警官型：有极高的忠诚度；

4)自信型：没有“不可能”；

5)事必躬亲型：有强烈的责任感。

6、顶级销售人员的6个人格特质

1)主动积极，永不放弃，提高成功机率；

2)同理心，察觉客户没说出口的需求；

3)正向思考，挫折复原力强，修正再出发；

4)守纪律，做好简单的小事，累积成卓越；

5)听多于说，先听后说，提出对的问题；

6) 说真话，重承诺，不说谎，不夸张。

7、销售顶尖人员的7个小习惯

1) 不要说尖酸刻薄的话；

2) 牢记顾客的名字；养成翻看会员档案的习惯；

3) 尝试着跟你讨厌的人交往；

4) 一定要尊重顾客的隐私；

6) 勇于认错，诚信待人；

7) 以谦卑的姿态面对身边的每一个人。

8、销售的八个更重要

1) 找到顾客重要，找准顾客更重要；

2) 了解产品重要，了解需求更重要；

3) 搞清价格重要，搞清价值更重要；

4) 融入团队重要，融入顾客更重要；

5) 口勤腿勤重要，心勤脑勤更重要；

6) 获得认可重要，获得信任更重要；

7) 达成合作重要，持续合作更重要；

8) 卓越销售重要，不需销售更重要。

9、顶尖销售员的九大秘诀

- 1) 钱是给内行人赚的——世界上没有卖不出的货，只有卖不出的货的人。
- 2) 想干的人永远在找方法，不想干的人永远在找理由；世界上没有走不通的路，只有想不通的人。
- 3) 销售者不要与顾客争论价格，要与顾客讨论价值。
- 4) 带着目标出去，带着结果回来，成功不是因为快，而是因为方法。
- 5) 没有不对的客户，只有不够的服务。
- 6) 营销人的职业信念：要把接受别人拒绝作为一种职业生活方式。
- 7) 客户会走到我们店里来，我们要走进客户心里去；老客户要坦诚，新客户要热情，急客户要速度，大客户要品味，小客户要利益。
- 8) 客户需要的不是产品，而是一套解决方案，卖什么不重要，重要的是怎么卖。
- 9) 客户不会关心你卖什么，而只会关心自己要什么。没有最好的产品，只有最合适的产品。

分享旅游心得篇四

今年后勤部在各级领导和各部门的支持与配合下，紧紧围绕本年度工作目标，对内完善管理运行制度，对外提升服务质量，以不断提高后勤管理服务水平为动力，下面是为大家准备的行政后勤年终个人工作总结。

一、稳定员工思想，提高员工服从管理意识。

针对前段时期后勤部员工存在的思想不稳定、工作不主动、服从管理意识淡薄等问题，我们先后多次采取和员工交心、谈心、拉家常、讲事实、摆道理。使员工的思想觉悟有了较大的提高，先后有多名员工主动拿回了辞职报告，工作中也由过去的不服从管理，不听从安排，转变成了工作认真负责、积极主动，有管理人员和没有管理人员一个样。

二、规范化、常态化的管理后勤工作。

根据后勤工作的特点，结合酒店的有关规章制度，我们制定出了更加细致、具体的工作流程，对进出商品做到严把质量关；对于不合格、以次充好的坚决退回采购部门；过期商品、国家规定禁止使用的商品坚决不用；对清洗的蔬菜、餐具，首先采取自查，领班、主管抽查的方式，不干净、不合格的坚决不进入其他部门，对剩菜、边角料充分利用，能作工作餐、腌菜、泡菜的坚决利用。

三、加强员工培训，提升整体服务水平。

在做好员工思想工作的同时，我们逐步对员工进行了业

务技能，酒店各项规章制度，消防知识等各方面的学习和培训，进一步提高了员工的主人翁意识，提升了员工队伍的战斗力。

在新的一年里，我们后勤部全体员工决心努力保障酒店的后勤供应，按质按量地完成各项工作任务，为打造百年“星香源”老店贡献我们的一份力量。

分享旅游心得篇五

分享阅读是指在轻松、愉快的亲密气氛中，成人和儿童共同阅读一本书的活动，帮助幼儿逐渐学会独立阅读的过程。分享阅读与其他阅读方式区别在于：分享阅读活动的目的十分

清晰，激发幼儿的阅读兴趣，培养幼儿良好的阅读习惯，掌握良好的阅读技巧。

对早期阅读的认识不足和理解的片面：认为孩子还太小，不认识汉字，不可能进行阅读活动；过份强调儿童的读书活动是儿童获取信息和知识的主要工具，阅读就是教孩子认字。

缺乏良好的阅读兴趣和习惯：我国儿童的阅读量与世界发达国家相比有很大的差距，更多的孩子长时间看电视、玩电脑，在阅读上遇到很多的障碍。

缺乏良好的阅读环境：有一项调查表明，家长对孩子的教育投资很多，该支出占家庭收入的30%，却很少有家长能够每天坚持陪孩子坚持亲子读书20分钟。

上述例子表明，分享阅读在家长和老师还是中难以站稳脚跟的。所以这些必须从娃娃抓起，首先我们要让家长知道分享阅读对孩子的好处，在家可以着重培养孩子的阅读兴趣，进一步实现家园配合。

刚开始教分享阅读的时候，我只是一味的让孩子知道标题、故事内容，却从未更深入的讲下去。而在张老师的指导下，我理解了分享阅读不同于其他阅读，孩子们不仅要理解故事的内容，还要理解故事的含义，这是我从前忽略的部分。在后来的课程中，我开始着重抓住这部分，孩子有了自己的想法会表达出来，这点还是不错的。我也发现了，分享阅读班的孩子比起其他班的孩子更加有阅读的兴趣，这个优点是我们不容忽视的。

通过短短5个月的学习，家长们纷纷也看到了自己孩子在不同方面的进步。这些都让我们由衷的高兴。短短的5个月就有如此的变化，我坚信今后孩子的变化会令我瞠目结舌。

分享旅游心得篇六

(1)、我们要保持健康的身体，使自己随时都有旺盛的精力投入到营销工作中去。

(2)、要养成良好的习惯，习惯左右成功，习惯改变人生，一个人事业要想获得成功，必须要有一个良好的工作习惯，否则，就会事倍功半，甚至毫无收获。

(3)、要营造好的人际关系，要团结周围的同事，要有良好的团队协作精神，与客户不仅是生意上的往来，还应该成为朋友，唯有达到了这种境界的客情关系，我们的行销工作才算有所突破。

(4)、要加强学习，要做到在工作中学习，在学习中成长，经验和阅历是人生的无价之宝。同时，我们还要认真学习别人的优点，克服自己的缺点，在学习中不断提高。

(5)、要保持乐观的心态。乐观向上，积极进取，相信自己的公司，是做好行销工作的制胜法宝。

(6)、要提高口头表达能力，对销售主体准确恰当地表述有助于用户的理解和接受，因此，提高口头表达能力，能够取得事半功倍的销售效果。

首先，是我们给他的第一印象，第一印象构造心理定势。包括你的形象气质，亲和力，敬业精神，专业水准，诚信度等。因为我们面对的是广大老百姓，他们最讲实在。所以我们要有理有节，落落大方，坦率真诚，清楚明白地回答客户提出的各种问题，保持良好的心态。第一印象好，那么他就有与你交谈的兴趣，就会产生共同的话题。给客户留下美好的印象。这样对销售也能起到事半功倍的效果。

第二，要学会赞美及询问，每个人都希望被赞美，可在赞美

客户后接着要以询问的方式引导客户的注意，引起他们的兴趣和需求。

第三，要了解客户的需求。不了解客户的需求，就好象在黑暗中走路，白费力气又看不到结果，但了解决不是全部满足他们的需要，而是要让客户接受我们的条件下满足他们的需求。

第四，销售必须要有耐心，不断地拜坊，要避免操之过急，亦不可掉以轻心，必须从容不迫，察颜观色，并在适当的时机介绍我们的产品，从产品的特征到功效再到给他们带来的利益。我们要肯定自己的产品，要以竞争产品进行对比，有差异的要阐明差异，无差异的要强调增值服务，要抓准时机促成交易。

第五，在拜访新的客户时，应当信奉的准则是“即使跌倒也要抓一把沙，”不能空手而归，即使推销没有成功，也要让客户能为你介绍一位新的客户。

第六，要让客户服气并快乐与客户交朋友。如果你送走一位快乐的客户，他会到处替你宣传，帮助你招来更多的用户。我们要使客户“动人心弦。”如果你想推销成功，那就一定要按下客户的心动钮，要努力赞美客户。热情远比花言巧语更有感染力，因为做饲料是老实人的事，做广告，做促销，可以骗人，但是骗不了猪，猪吃了是要长肉的。我们不能学本山大叔那样“忽悠”人，但我们要学习他那种“忽悠”人的精神，那种不达目的不罢休的精神。你不会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。饲料销售员是一身四仆，有50%的推销之所以成功，是与客户的交情关系有密切的联系，这就是说如果销售员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。但是与客户的关系再好，我们也不能忘了企业才是我们的家，经销商是我们的亲戚，养殖户是我们的老板，最后只有我们口袋里的钱才是我们的亲爹。

第七，如果未能与客户达成合作。销售员要立即与客户约好下一个见面时间，我们打出去的每一个电话，不是搜集到我们需要的信息，就是要促成某种形态的销售，我们决不可因为饲料经销户、养殖户没有与你合作而以粗鲁的方式对待他们，那样你失去的不只是一次销售的机会，而是失去一群客户，几百次的合作机会。如果要完成一次销售，需要与客户接触5至10次，那么，你一定要不惜一切熬到那第10次，要相信自己的努力一定会带来好运气的。

(1)、最好找在村子里有影响力的人物，可找在当地养殖业的带头人或一些权威人士。

(2)、饲养条件比较好的。

(3)、饲养猪的品种好、没有疾病的。

(4)、示范户养殖水平高或愿意接受新的养殖观念。

以上条件具备后，要与准示范户充分沟通，向他们详细介绍企业及产品功能使用方法等。要确定示范饲料：一般我们选择的饲料要从质量上高于养殖户现在所使用的饲料质量。

利用科技示范，以赠包的方式给当地的养殖带头人，对示范猪群做示范前称重，做好示范前记录，并不断地跟踪饲养方式与饲养效果。建立良好的客情关系。直至示范结束成功，填写示范表格、示范户签名。将示范的成果快速的推广与传播。我们的示范的目的是向养殖户及零售商证明本产品的品质稳定且优良，并将示范效果最大化的推广。这样使我们的产品在保证质量比别人更好的情况下，价格跟别人一样，这样无形中在周围的用户群中产生了良好的口碑。

最后，我们要把在我们的饲养模式下取得成功的养殖示范户及村子里面和附近的养殖户召集起来，召开科技养殖推广大会。以扩大知名度和影响力。通过这些销售方式来实现我们

的销售业绩的快速增长。

分享旅游心得篇七

3月19日，在xxx小学，有幸听到了来至xxxxx小学名师团队带来的新课程模式——分享式教学。几位教师用这种全新的教学模式让我们欣赏了三堂不同学科的课程。

这种分享式教学模式打破了我们传统的教学方法，整个教学过程中，教师只是向学生们传达合作、交流、学习的方法，课文中的字、词、句、段只字未提，完全放手让学生小组自学、交流、汇报，以达到学通课文的目的。整堂做到了有序、有趣、有效，课堂中，孩子们个个善于学习、乐于思考、积极展示。

创造有利于学生主动求知的学习环境，充分挖掘学生的创新潜能，大胆放手，让学生自行探知，做学习的主人，只有学生主动参与到学习活动中，才能有好的教学效果。

叶圣陶先生曾经说过：“教者之为教，不在全盘授予，而在于相机诱导。”教师只是学生学习的指导者、导师，因为学生不是“空瓶子”，他们是活生生的.社会的“生活体”，是有机的种子，本身具有萌发生长的机能。把课堂变成基本上由学生自学的课堂，是教育改革的出发点和归宿。

“会自学、会讨论、会发言、会倾听”是这种分享式教学课堂常规的重要部分，对提高课堂效率、保证质量非常重要，平时要下足功夫。培养学生能力要从低年级做起，学生的自觉能力不是一朝一夕形成的，它是在教学实践中反复训练、逐步培养起来的，又是在学习实践中反复运用不断提高的。同时，培养自觉能力要贯彻整个教学过程。

听完三堂课后，心中难免有些疑问：

1、这种课堂模式中，如何落实学生自学中没有学透的知识？

分享旅游心得篇八

11月18日晚，xx外国语学校xx分校20xx年秋季期中考高一高二家长会在张建彬段长致辞和家长们热烈的掌声与殷切的期待中顺利召开。

肖骁校长以“携手攀登，展望未来”为主题，用铿锵激昂的演讲激发了家长的关注、唤醒了家长的意识，引起了家长的共鸣。也让家长明白：一个人事业上再大的成功也弥补不了教育子女失败的缺憾。在孩子人生观、价值观、世界观逐步形成的重要阶段，家长引导和关爱的重要性。比知识更重要的是能力，比能力更重要的是品质。引导家长真切地感受教育的力量，反思自我。让家长不仅仅是走进校园、教室，更要走进学生的思想教育中来。

这次家长会，让我收获颇多，受益匪浅。在家庭教育得到了更多的启示，也让我深深地感受到教育是心与心的漫步，并非简单的制止与绑架。从中深刻地思考针对这个年龄段的孩子，如何关心、如何呵护、如何教育的问题。

很多孩子认为家长的付出和爱理所当然，不存在要感激和回报。没有对父母的感恩意识，是孩子不听话的一个重要原因。我认为，很有必要让孩子感受到父母的付出和爱，培养他们的感恩意识是很有必要的。我们要让孩子适当参加一些劳动，告诉他们父母挣钱供养他们真的不容易，这样有利于培养孩子感恩的意识。有一颗感恩的心，是家庭教育取得理想效果的有力保证。

“严是爱，松是害”是中国的一句古话。千百年来，家长教育孩子，老师教育学生，说的最多的就是“严格要求”。的确，严格要求对孩子的健康成长有着重要的促进作用，能够使孩子按照成人理想的模式发展，少走弯路。但是对“严格要求”

的负面影响是不可忽视的。它使孩子习惯接受，不会批判的思考，个性丧失，创新意识淡薄，甚至有的孩子心灵压抑，性格孤僻，过早地失去了童真。家长要处理好要求的严格与环境的宽松，过程的严格与结果的宽容的关系。宽容是对孩子的信任，使孩子有信心，有勇气，严格要求是培养孩子的责任感，有利于培养孩子做事严格要求自己，善始善终的良好习惯。

进入青春期的青少年，显著的特点是“变”。孩子开始发育了，生理上在变，心理上也在变。家长会发现，不知从什么时候开始，孩子不听话了，你要东，他偏要西。这个时期的孩子，最主要表现是独立活动的愿望变得越来越强烈，但由于缺乏生活经验不能正确理解自尊，只是强烈要求别人把他们看作成人。如果这时家长还把他们当孩子看待，他们就会厌烦，就会觉得伤害了他们的自尊心，就会产生反抗的心理，萌发对立的情绪。因此，家长要尊重孩子的自尊心，尽可能支持他们，尤其在他们遇到困难、失败的时候，和他们平等交流，帮助他们分析事物、明辨是非，正确处理。另一方面，家长又不能过于迁就孩子，预防以后总是用反抗的方式来要挟父母，达到自己的目的。对于比较严重的反抗行为，家长可以采取奖赏训练的方法，强化孩子顺从行为。现在的高中生缺乏的不是家长的嘘寒问暖，更不是只关心他们的分数，他们更需要的是家长们的关心、理解、尊重和正确的引导。

总之，家庭教育是一门综合性很高的艺术，也是一个复杂的过程、一项伟大的事业。它要求家长综合多方面的知识，更好的和孩子进行沟通，调动孩子的积极性，让孩子在学习、生活、交友、做人、自我修养等方面获得良好的教育，把孩子的潜力完全发挥出来。所谓“得法者事半功倍，不得法者事倍功半”。家庭教育可以成就一个人的骄傲与辉煌，从大处看，它可能造就一个民族自豪，乃至成为社会文明与进步的象征。

不过每个孩子的教育方式也应该因人而异、因势利导，不能

一概而论。希望我们做父母的都能够在孩子身上多花点精力、多动点脑筋。最起码应该把我们的下一代教育成一个自食其力的、不为社会所累的、对社会有用的人。

分享旅游心得篇九

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

__年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿__年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

20__年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足

足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

20__年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问

题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在20__年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是__年工作的重中之重。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”去撬动市场，打造“势能以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

分享旅游心得篇十

一、分享阅读是让孩子从“听故事”过渡到“读故事”的安全桥梁。

美国著名阅读专家吉姆崔利斯说过：“你读得越多，你就知道得越多；你知道的越多，你就越聪明；你越聪明，你在学校学习的时间就越长；你学习的时间越长，你获得的文凭就越多、越高；你获得的文凭越多、越高，你工作的时间就越长；你工作的时间越长，你赚的钱就越多。”人类80%的知识都是通过阅读获得的，而获取知识最好方法就是阅读，它是最直接有效的学习途径。因此，学业成绩取决于阅读能力；学习障碍很大程度上因为阅读障碍引起；阅读的自主性和主动性与学习的主动性相关度最高。

目前因孩子小，只能听故事，对于纯文字的书籍还瞧不懂。而分享阅读就是利用心理学家和教育学家根据儿童认知规律编写的分享阅读读本，配合特定的分享阅读教育方法和教育辅助材料，它以轻松、愉悦的方式培养孩子的阅读兴趣，提高孩子的阅读能力，让孩子在互动中享受阅读带来的快乐，在快乐中学习阅读，在阅读中悄悄成长。在学校，老师指导孩子，并和孩子在轻松、愉快的亲密气氛中共同阅读一本书，回到家，家长和孩子再共同阅读一遍，一起完成亲子作业，在这个活动中使孩子对父母之爱的需求得到了最大程度的满足，这样让孩子与家长有更亲密、更和谐的亲子关系，同时也逐步提高孩子对阅读活动的参与水平，最终让孩子过渡到自己独立读故事(也就是阅读)过程中。

二、分享阅读是一种工具，重要的不是在阅读中学习而是学会阅读。

据有关资料统计44%的天才男童和46%的天才女童在5岁前就开始阅读了。越早开始阅读的孩子，智力发展越迅速，比较容易成为出类拔萃的优秀学生。由于分享阅读的故事语言优美自然，词汇丰富，最重要的是每个词语，每个句子都经过了认知心理学家的反复推敲，文字及内容简单易记，充分考虑了孩子的可理解性、熟悉性和生动性，完全符合孩子言语能力和理解能力。孩子听这些故事时，会觉得生动有趣；孩子尝试模仿和自己阅读时，会觉得简单而易操作，同时学校利

用“大h和小h”智力玩具将每内容所讲融入游戏活动，使孩子在阅读中得到快乐。

三、分享阅读不以识字为目的，却可以让孩子在不知不觉中学习汉字。

分享阅读活动中，同样的一个字，孩子会在不同的语言环境中多次遇见。一方面，看到似曾相识的老朋友，孩子会有一定的亲切感；另一方面，在不同的上下文中理解同一个字的不同意义，可以让孩子不断加深和丰富对该字的理解，从而加深孩子的记忆力和表达能力。现在孩子通过学习在生活中能准确运用词汇，让我们听见后都感到特别惊讶和自豪，觉得孩子真的长大了，知识面广了。

四、分享阅读是一种不以教育为明显目的，却能够对孩子的发展带来长期巨大影响的理想早期教育方式。

孩子在分享阅读过程中，感受到的是爱，而不是被逼迫、被评价的厌倦和压力；孩子仿佛是在和成人一起做游戏，但在游戏过程中，他们不知不觉地学会了阅读，喜欢上阅读，还学会或熟悉了许多生字；表面上看起来孩子只是进行了阅读，但通过分享阅读，他们还发展了思维能力、语言能力和交往能力；虽然他们好象只是学会了朗读几个小故事，但这种小小年纪就能进行阅读的成功感，会对他们的自我接纳和自信心的发展带来巨大益处；孩子在分享阅读中养成的阅读习惯，将会使他们受益终生。

现在我们身处知识经济时代，不论是城市还是农村，不论是富裕还是贫穷，不要让每一个孩子在阅读能力方面落后，让孩子们在阅读中学会词汇的运用，体会学习的乐趣，以从阅读中获得的更多知识和信心吧。