

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得 (精选7篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。心得感悟对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得感悟呢？那么下面我就给大家讲一讲心得感悟怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得篇一

一、优秀的团队首先应该有一个优秀的领导者，有一个共同的目标愿景，以及为了实现共同目标而制定的计划。在整个团队中，每个人都有不同的特点，由于每个人的人生观、价值观、文化教育、家庭教育的不同，所以导致每个人的性格、为人处事都不同。那么，作为领导者怎么样才能有效的引导团队中的每个人，让其思想能够统一起来呢？作为领导者，应该正确的引导团队中每个人的思想和团队意识。

二、合理分工，相互配合：在一个团队中，每个人只有分工不同，没有轻重不同，每个人都应该各司其职，最大化的发挥自己的特长，我们的团队才会做到最好！在工作中也是一样：每个岗位的人都要相互配合，共同努力，才会取得我们大家共同创造的好成绩。

三、团队中的沟通特别重要。这让我感受到了人与人之间无隔阂、和睦共处、亲密无间的真诚与舒畅。

四、信任，一个多么美好的词语。信任朋友和同事，其实是给自己机会，因为协作和团结才会产生强大的凝聚力。古人尚知用人不疑，疑人不用。

五、纪律的约束：在信任后倒时，每一个背摔的人都要将手

反扣绑起来，这样做的目的是为了保护自己下面的人不受到伤害。这使人联想到纪律的约束：约束了自己，保护的是大多数人和团队的利益。俗话说没有规矩不成方圆，在一个团队中如果没有纪律的约束，就不能称之为团队，只能是一盘散沙。

六、倾听并理解：倾听并理解是团队工作的核心。不管生活中还是工作中，一个人的自信也是非常重要的，如果对自己都没信心怎么能把事情做好？要相信自己可以做到。当然自信固好，过于自信就等于自我。在一个团队中，不管是管理者还是一般的队员，当问题出现之后，要学会站在别人的角度看待问题，不持成见，重点理解他人，接受他人的观点和价值。不论对方是谁，放低自己的姿态，认真的去倾听，每一句话都是有用的。

1、团队目标应明确，所有的人都应知道该干什么。

3、纪律与执行力，如果大家不能牢牢抱成团，坚决执行上层的决策，逞个人英雄主义，各自为政，结果只会一团糟。

4、沟通是一座桥梁，联结人的心智，有完美的沟通，就一定会有完美的结果。还有一点就是我个人认为，我们还应该静下心来，思考一下，我们能否做得更好。

拓展只是一种训练，是体验下的感悟。最重要的是我们战胜了心魔，更由内心的极大恐惧到无所畏惧，真正实现了认识自我、挑战自我、超越自我的目标。我相信每一个人都从拓展中得到或多或少的启发，但我们是否真正把拓展中的精神运用到实际工作中去，能真正把在拓展中得到的启示运用到生活的困难当中，还需要一个更长的磨练过程。我相信，多一点坚持，多一份自信，多一份沟通，就会多一次成功！

最后，希望我们大家都能齐心协力，共创弘元的未来，期待我们弘元的未来更加美好！

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得篇二

“建设高效团队是否重要或者必要”这样的命题，在我看来其实是一个伪命题，没有辩论或者花费更多的笔墨去描述的必要。然而怎样成为一个高效的团队是需要花费很多的“心血”这样一个宏大的命题仅仅靠“心思”是不够的，实践中或许我们会需要付出高昂的学费，而这种学费(资源)正是企业的血液，所以我希望用“心血”而非“心思”去表述它去研究和实践的。

简单的从语法上来说我们很容易的就把“高效的团队”分成两部分，一部分是“团队”，一部分是“高效”。首先成为“团队”，其次做到“高效”。怎样构建团队?怎样做到高效?我们所有聪明的管理者对这样的问题都会有一个根据实际情况的解析和理论，也已经不需要我用长篇大论去谏言，况且浅陋如我并不能在一个晚上将这样的命题以高屋建瓴的方式分析透彻的，所以我就自作聪明的将这样的命题留给更睿智的管理者，而我却去做我的角色。

“我去做我的角色，做好自己的角色”，这正是我想表述的意思。我始终固执的认为做好自己的角色重要的只做到一点就可以了一一认清自己在其中扮演的角色。认清了自己的角色就可以认清自己需要做什么，而“怎么做”我相信有一大把的书或者人告诉你，而且比我说的还要详细和动听，所以我只说我认为需要提醒的。

在生活中，我们很容易认清自己的角色，我们是地球人，所以我们要爱护我们的地球，减少对环境的污染;我们是中国人，所以我们要保护中国的每一寸土地，如果需要，我们会拿起钢枪;我们是孩子，所以我们要关怀我们的父母，打个电话就会让他们欣喜一个晚上;我们是父母，所以我们要用正确的方式对待我们的孩子，他们无论平凡或者卓越都是我们血肉的一部分;我们是夫、妻，所以我们要用比对待别人更加的包容对方的缺点，因为对方是那个你无论多晚回家都还能为你亮

着灯的人。

但是在工作中我认为真正做到认清自己的角色很难，我想这里面主要有两个原因：一赋予的角色本来就不清晰或者导演选错了演员；二敝帚自珍或者妄自菲薄。

我想为什么在生活中大家能够比较容易的认清自己的角色，很关键的一点是社会清晰的赋予了你角色，而且这种角色能够被最广泛的复制，并且有一个相对优化的评价体系，所以当开始进入这个角色就有很多清晰的模版，万一你逃出了模版还有大批的人来纠正。而工作中，你很不容易获得这样的清晰的模版，因为各个企业的情况或许都不一样，同一个企业的每个阶段或许都不一样，甚至同一个领导因为受情绪的影响在不同时间做出的对角色的理解都不一样。但是我想在这种情况下，领导——角色的赋予者——是最重要的。领导是一台戏的导演，他对剧情中角色的理解决定了演员的表演，当导演把剧本一扔，没有分配角色或者角色分配不当，这场戏就会成为闹剧。所以全面的认识扮演角色的演员，正确、清晰的赋予演员恰当的角色，是一名优秀的领导者所需要认真去做的。

敝帚自珍和妄自菲薄。一个企业里每一个部门都是不可或缺的，都是一台精密仪器里的一个部件，有些时候看起来可能不是那么重要，但是当你缺少了它，你忽然会发现原来这样的存在是必要且重要的。如果你是主角，不可以自以为是、欲望膨胀，认为自己才是不可或缺的，其实每一部分都是不可或缺的，没有绿叶的光和作用哪里来鲜花的绽放？所以不要轻易的对其他的角色指手划脚，认清自己的责权，对其他的角色保持微笑，这才是正确的态度。如果你是配角，请保持积极的态度，不要以为自己也是主角，要烘托主角，突出主角，当角色已定不要老想着去抢主角的戏份，更不要去毁坏主角的表演。如果这场戏没有演好，主角没有好处，必然的配角更没有好处。还有一种情况是妄自菲薄，如果领导给了你相应的角色，如果没有能力，那么请尽最大的努力去完善

你的能力，如果有这样的能力请勇敢的挑起担子，那怕你挑起担子走的是危险的下坡路，请相信，只有走过下坡路才有可能走到另外一个更高的山坡上去。

人生如戏，一场戏里面有各式各样的角色这场戏才会精彩。很多朋友对我说“我怎么会碰到这样的人”，我对他们说，这个世界正是因为有了各种各样的人，这个世界才会精彩，如果每个人都跟你的想法一样，那这个世界就只需要你一个人，其他都是镜子就可以了，你认为在这样的世界中你会很幸福吗？他们笑了，或许他们已经理解了，或许他们只是觉得我说了一个很冷的笑话。但是我们很多时候真是这样要求人家的，让人家成为自己的镜子就可以了。所以最后我想我能对“怎样做好角色”内容的唯一一条补充就是：包容！

绕了这么远的圈子，似乎跟高效的团队没有太大的关系，但是我善意的想，如果我们每个人在团队中认清自己的角色：策划者？决策者？执行者？协调者？监督评价者等等，那么凭借我们的职业素养建立一个高效的团队应该是一件相对容易的事情吧！

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得篇三

两天一夜的短短时间里，我的眼眶一次又一次的湿润，感受最深的是爱和感动！在茫茫人海的体验中，当我带上眼罩什么也看不到的时候，是搭档一直陪在我的身边帮助我，搭档的扶持让我亲身感受了失往光明的痛苦与无助。一两天一夜的短短时间里，我的眼眶一次又一次的湿润，感受最深的是爱和感动！在茫茫人海的体验中，当我带上眼罩什么也看不到的时候，是搭档一直陪在我的身边帮助我，搭档的扶持让我亲身感受了失往光明的痛苦与无助。一首《感谢你》回荡在耳边，让我想起了工作、生活中，同事和朋友们一直给我的鼓励和帮助。当全部的人蒙上双眼，在茫茫人海中寻找最初的搭档的时候，被别人推开的那一刻，我感受到了被拒尽时的无奈和伤心，狂风暴雨中蹒跚的脚步与小心翼翼的前行教会

我要珍惜自己拥有的一切。

那种氛围，那种热情，那种体验式的学习和分享，让我在短暂的时间内仿佛经历了整个人生，让我深深地感受和体会了一番，我已学着慢慢长大，逐渐走向成熟。体验生命循环中两人相遇的场景，看着眼前错过了而不能往拥抱的搭档，该记得有多少人在我们生命中曾经出现过，又有哪些朋友我们未曾珍惜却擦肩而过。生命循环中一次次看着熟悉的身影与我们渐行渐远，子欲养而亲不待的无奈，亲情友情的淡薄与疏远，心底一次次遭受震撼，视野好多次都变得模糊，与每一个陌生人的拥抱与牵手，深呼吸静静回忆着过往那人那事，体验过后是泪水咸咸的味道。

红黑牌游戏通过模拟市场竞争，让我们在激烈的竞争环境下明白了“合则两利、分则俱损”的双赢理念。在钻石回应互动中，我找到了人生中一面珍贵的“镜子”，它照出了我身上很多的盲区，让我对自己又有了新的熟悉，知道了自己该做什么，应该怎样在工作中找到自己的位置，扮演好自己的角色，得到大家的认可。

下课后三个感恩电话的作业又是怎么完成呢？第一时间会想到谁？又最想跟他们说些什么呢？挂掉电话，我沉思了许久，平时没有好好珍惜眼前所拥有的，把所有的一切都以为是理所当然，当我在电话中说出那句“谢谢”的时候，我能感受到电话那边的人同样是感动。

从开课起初的开放自我、突破拘束、抛弃习惯思维，到穿越生死线大家一次次汗流浹背的集体尝试与重头再来的无奈，每个人都被人性剖析的淋漓尽致，泪水夹杂着汗水。毕业科目穿越生死线，体验从纳粹集中营狭窄通道穿越电网的场景，几次由于不小心我们又回到出发点重新开始，待到最后只剩下一个人时，最大的困难出现了，毫无外力的帮助，单枪匹马通过只能是冒险和孤注一掷，此刻只有靠助教的援助我们才能顺利冲出生死线，最后是那位队友俯身鞠躬和热和的拥抱，

还有那颗真诚的心感动了助教才在他们的帮助下安全通过，终极我们成功了得以顺利结业，这一次是大家同心协力利用一切资源共同完成的心灵的救赎。

我为人人才能人人为我！在两天一夜的体验式学习中，摆脱惯有的习惯做法，寻求一种新思维，没有什么必须是必须的，每一种自己以为做的事情都可转化成一种内心深处感觉应该完成的责任。体验的同时也收获了知识，反省了自身。与其说这是一次团队凝聚力的培训，不如说是一次情感凝聚的交流，它留给了我太多的思考和感动。临别的时候，我拥抱了我的搭档和队友。通过这次成长的洗礼，更加体会到生命中有很多值得珍惜的人和事，时刻谨记开放，信任、我即是团队、承诺、责任、共赢、感恩和爱所讲的内涵。

通过学习团队精神，使我深受教育和鼓舞，团队精神就是新时期的一种集体主义的升华和集体主义内容的扩展，我们在工作的分工与合作离不开团队精神的支撑，没有团队精神的支撑就很难有我们各项工作的顺利开展，总之，团队精神就是新时期团结力和凝聚力的所在。

一、我们珍惜集体的荣誉，珍视集体的利益，以单位为家的忘我的工作作风就是团队精神的再现，我们提出的志同道合的口号就是团队精神的具体表现，没有一个共同的工作目标一切都很难实现，集体主义的具体表现就是团队精神，在我们工作中离不开团队精神的指引，团队离不开一个统一的领导和统一的指挥，才能保证我们工作的顺利开展和成绩的取得，这就是团队精神的巨大的作用。在我们不同的历史时期，团队精神发挥了不同的作用，有一点值得大家重视的就是，在凝聚人心鼓舞士气方面都具有十分重要的作用。了一下，团队精神的实质就是一个单位或者一个组织的凝聚力的所在。团队精神要想工作中产生积极的影响，离不开一个团队价值趋向的定义，一个团队的前进方向和努力的方向。

二、团队荣誉的拥有力和团队成员的战斗力的实质就是团队

提高团队成员的综合素质。

三、团队精神要靠一个统一正确的领导才能发挥重要的作用。团队精神是一个单位产生强大凝聚力的所在。

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得篇四

如何具有职业化的工作技能呢?首先你应该像个做事的样子,既然选择了这个岗位做就要做好,要不然就不要做,认真做事只能把事做对,用心做事才能把事做好。下面是本站小编为大家收集整理的打造职业化团队心得,欢迎大家阅读。

近日,冠农总公司人力资源部组织大家观看了余世维教授的《打造职业化团队》的光碟讲座。从中我们学到了很多,下面我谈一谈自己的一些感受。

一、首先,讲到职业化的工作技能就是“专业化(professional)”就是要像个做事的样子。其实,推销产品首先要推销自己,客户买你的东西,是因为看好你这个人。要做客户的销售顾问,而不只是单纯的销售员,这样,才能让客户有信任感,真正成为你长久的客户。

二、其次,讲了职业化的工作形象就是“看起来像那一行的人”。所谓干一行专一行。从你的外表形象看,你像不像干这一行的,你有没有干这一行所具备的素质要求。一个专业的医生,即使不在手术台上,你也能通过他的言语猜出他是医生,因为他具备了一个医生的形象和气质。

三、职业化的工作态度就是“用心把事情做好”。做每一件事,都要认真去做,并不是完成了就是做好了,要超额完成,才能算是真正的把事情做好了。

四、最好讲到职业化的工作道德就是“对一个品牌信誉的坚

持”。品牌是一种整体意识，除非全员努力，否则很难创立，很难持久。一个公司，不是只开一两天，要开就想开的长长久久，所以，品牌信誉对一个公司来说，是一定要坚持的。

所以，在今后的工作中，一定要在职业化上下功夫，这样才能更好的提高自己，更好的为公司的未来出一份力。

最近在看余世维博士的关于《打造职业化团队》的讲座，我有很多感想。我没有整体把握如何去打造职业化团队，但是我对里面余博士提到的很多细节印象很深刻。我觉得刚开始我们可能无法做得很职业很专业，但是我们可以从很多细节开始做起。

“职业化”只是一个概念，我们要做的就是通过这个概念目标来提升我们自己，提升我们的工作效能，通俗点说就是像个做事的样子。很多事情我们不去思考，心里没有什么好或不好的概念，但是一旦别人说出来，稍微思考一下才发现原来我们可以做得更好。这就是我看这个讲座后的最大感受。所以我觉得很多事情并不是我们不懂，只是我们缺乏思考。而且我发现这不是简单几个人或几群人的问题，整个社会很多人都有这样思想的惰性。并不是说他们就真的很懒，只是他们没有多去思考一下的习惯。

说到这，我想起余博士说的，不要跟顾客说你没卖那样东西。就像上面所举例的，你没那样菜，你可以设法为客户取得。这个我有比较深的体会。我家乡很多人到东莞开五金店。他们大的生意都是来自工厂。于是和工厂的采购员打好关系很重要，但是工厂的采购员并不是只负责采购五金用品。什么生活用品，牙膏牙刷拖把什么乱七八糟的东西都会叫你去买，难道你跟人家采购员说：不好意思，我们只卖五金产品？以前我看到人家采购单有那么多非五金用品，感觉很奇怪，现在我明白了。

多做一些事，有时候是很简单的事，但是我们很多人都懒得

去想，于是就没有去做了。其实我相信只要我们多思考一下，很多人都会乐意去做的。

在这里我还想提一个“窗口”的概念。就是公司的每一个员工，无论职务高低，都是公司的一个窗口。别人很大部分是通过这一个个的窗口来了解公司。因此每一个窗口都十分重要，每一个员工都是十分重要的。在这里我不是要说如何注意个人的形象等问题，我这里要说营销中的另一个问题。

以前我说过我们的软件应该是“一对一”的营销。你卖给客户一件商品，客户就打开了你这个窗口。我想客户打开你这个窗口后，就没打算打开其他窗口。你就别告诉客户技术问题请找哪个窗口，发货问题请找……应该是由你来解决客户的问题，而无论这个问题你懂还是不懂，都是由你来负责替客户解决。

我们可能知道，如果我们的行为(指好的方面)超过客户的预期，将会给客户留下很好的印象。假如，我们一般是3到5天把货物送到客户手里，但是如果我们1天就把货物送到，那就是超过客户预期，因为客户的预期就是3到5天。其实在商业生活中，很多时候我们只需简单地多做点事情就可以超过客户的预期，从而给客户留下深刻的印象。但是我们很多人都没有想过，自然就不会去做。

还有很多很多东西看上去很简单，但我们都没有去做好。

11月8日，参加山西省人力资源研究会举办的管理大讲堂活动，由山西省人力资源专家谷成生先生讲解了《如何打造职业化团队》。这是我第三次参加管理大讲堂活动了。活动系公益性性质的，门票30元。耽误半天的休息时间，话费30块钱，能够聆听专家的讲解。能结识各行各业的同仁!确实很值得。

谷成生先生从职业化、职业化团队、职业化团队打造等几个方面进行了系统的阐述。学完后，我把内容梳理了一下，对

如何打造职业化团队有了宏观系统的认识。

一、职业化是现代管理的重要标志，职业化不单是专业，谷老师从职业道德、专业、态度等几个方面进行的分析。其实职业化很大一方面道德领域的概念！在公民道德缺失的今天，学习这些知识很有必要！

二、自己职业吗？对照职业化的标准检查一下自己是否职业化。俗话说：干什么吆喝什么。这是职业化的一个方面。就是我们说的专业！从事什么专业就要说行业术语，不要让人感觉不专业。

《职业化团队》一书是我进入职场的第一课，它是一本很好的入门书，

绪论中主要介绍了职业化是什么。其核心内涵主要包括职业化的工作技能、职业化的工作形象、职业化的工作态度、职业化的工作道德。对于我的理解就是你若想或正在从事一项工作，一定要具有能胜任这项工作的工作素养，符合这项工作的工作形象，做事力求完美的工作态度和打响品牌持久战的工作道德。对我的启发是：我会把做好这个岗位所具备的知识和技能写出来。隔一段时间和自己比较，自己已经做到了什么还欠缺什么，不断改进。

如何具有职业化的工作技能呢？首先你应该像个做事的样子，既然选择了这个岗位做就要做好，要不然就不要做。认真做事只能把事做对，用心做事才能把事做好。一个萝卜一个坑，既然你在这个岗位，那么你就要不断的学习不断的关注与你所从事的工作相关的内容。不要把工作只看成工作而要把它看成你生活中必不可少的一部分。这样你才能更专业、更有经验，才能不断地创新(模仿+改良=创新)，才能慢慢的成为不可或缺的人。

如何具有职业化的工作形象呢？首先从表观来看，公司的整体

环境一定要干净整洁，日用品一定要精致(精致指细致、高尚、典雅)，各个方面都要与公司的定位相匹配。其次就是员工的衣着要得体和整洁，谈吐要平易近人。最后是自己做事的方法。一定要清楚自己解决问题的方法有哪些：第一种是自己常用的方法，第二种是我们的前辈或领导建议我们改善的方法；第三种是我们从别人那里学到的方法。

如何具有职业化的工作态度和工作道德呢？既然你是这个公司的一员，那么你就应了解公司的每个流程，关心公司的每个部门。我想学到更多并为公司创造更多的价值，我就会不断思考我在每个阶段我对自己的规划是什么，要进步到什么程度。按照“每一天要做一件实事，每一个月做一件新事，每一年做一件大事，一辈子做一件有意义的事。——鲁冠球”来要求自己，用自己的进步来推动企业的进步，再靠企业的进步来勉励自己进步，形成一种互利共生的双赢机制。书中提到“宣传是企业为了实现更好的生存空间的重要手段，任何企业在发展过程中都不可避免的进行宣传。因此加大对企业的宣传，把宣传融入到企业发展的各个环节中，从“斜”“稳”“强”“大”“久”一步一步的来打造品牌战役。我觉得我们的河图现阶段正由“稳”向“强”过渡，这就需要对企业加大宣传扩大市场需求，但品质是绝对不能丢失的。

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得篇五

单位又一次给我们每位职工购买了有关“团队”概念的书籍——《打造高绩效团队》，作者是蜚声国内外的华人实战型培训专家余世维博士。拿到书籍的那天，翻看扉页的时候，对其中这样一些话深有感触，如何去打造一个团队？怎样处理团队中的冲突？又该如何沟通进行团队沟通与激励？设想无论是企业还是事业单位，拥有凝聚力的合作团队，工作起来是何等的舒心和畅快！利用工作之余，断断续续看完此书，直觉受益匪浅。

在我看来，优秀的团队精神，简单来说就是要有大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。团队精神的基础是尊重个人的兴趣和成就。核心是协同合作，最高境界是全体成员的向心力、凝聚力，反映的是个体利益和整体利益的统一，并进而保证组织的高效率运转。作为优秀团队中的一员，我们应该做好本职工作，加强责任意识，为团队奉献自己应有的聪明才智。

一、奉献精神，

你为别人贡献什么，你最终将会收获什么；当你融入一个团队，你不仅是在为团队贡献自己，也是为自己搭建生命的舞台。说到这里，让我想起了一个故事：有个老木匠准备退休，他告诉主人，说要退休回家，享受天伦之乐。主人问他是否能帮忙再建最后一座房子，老木匠说可以，但那时他的心已经不在工作上，用的是次料，出的是粗活。房子建好的时候，主人把大门的钥匙递给他。“这是你的房子，”他说，“我送给你的礼物。”他震惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。如果他早知道是在给自己建房子，他怎么会这样呢？现在他得住一幢粗制滥造的房子！所以我想说：“不要总是以为自己的付出是在为别人添砖加瓦。同时，我觉得，主人不仅给了老木匠一套房子，更给了他受用终身的人生哲理。”其实，假如一个人仅仅是一滴水的话，如果他不想在人间蒸发，他唯一能做的就是融入大海，那个大海的名字就是：“团队”。

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得篇六

通过这次培训，虽然只有短暂的两天，但在我的思想上产生了激烈的变化：一是要有肯定认同感，也就是信任别人，肯定别人，多从对方的角度去考虑，多发现别人的优势而不是老是挑剔、一味地否定别人，这样才能在团队中增加互信，彼此协作。二是要勇于为自己的行为负责任，不可以一味选择做受害者，选择做受害者的代价就是没有成果，选择做勇于负责任的人的好处是拥有人生当中丰硕的成果。三是要始

终怀有一颗感恩的心。我们要感谢父母，因为他们给了我生命；我们要感谢老师，因为他们给予我知识；我们要感谢对手，因为他使我更强大；我们要感谢领导，因为他给我一个发挥自己才能的机会。我们要感谢身边的每一个人。这样才能使自己的心胸更加宽广，使我们以一种更积极的心态去面对人生，人生的旅程就是一条铺满荆棘的坎坷之路，我们唯有付出百倍的艰辛，努力付出，不懈奋斗才能实现自己的理想，到达胜利的彼岸。

最令我感动的是培训的最后一个环节，导师让我们紧闭双眼伸出双手去感知的时候，当我们睁开双眼看到的是一副激动人心的场景。只见每位领导手捧鲜花来到我们面前，真诚的说你们辛苦了！真的是无法用语言来表达此时的心情，在场每位员工无不流下激动的泪水。

真心地感谢公司所有的领导给予我们的那份关爱和鼓励！谢谢你们！

团队打造的心得和感悟 打造高效团队心得篇七

团队就是队员的家，要让每一位队员感受的家一般的温暖，让队员可以尽情的倾诉一天的喜怒哀乐，缓解她们一天的疲劳，在团队中的领导者既要办演好父母的角色，也要当好教练的角色，在生活上要像父母一样关心爱护好自己的队员，其实每一位领导都是从基层员工一步步走过来的，最能体味到队员工作中的辛酸，要体谅队员的难处，并给予及时的解决，在工作上要发现队员的成绩并及时积极给予认可和表扬，多换位思考，对每一名队员都要做到不抛弃不放弃，对症下药，根据他们的特长因材施教因材施用充分激发他们的潜能让他们走出暂时沉沦的泥潭，多鼓励员工积极发表自己的想法，共同交流，引领团队形成一种积极向上，互助协作、

温馨和谐的团队氛围，在团队中形成“我为团队而自豪，团队以我为骄傲”的团队主人翁文化理念，让队员真正把团队当成自己的家。

2、要有严格的组织纪律，严格的执行力：

纵观历史没有哪知纪律涣散的队伍能够成为胜利之师的，只有具备了严格的纪律作保障，其实队长的一举一动队员都在时时关注和效仿，在遇到困难时要及时调整好自己的心态，做到镇定从容，处变不惊，要有“泰山崩于前而不慌，无故加之而不怒”的那种境界，要用自己的行动给队员以足够的勇气和信心，工作上也要对队员严格要求，注重每一细节，并对其出现的问题进行及时诊断并找出其问题症结，指导其修正方向，帮其消除隐藏的地雷隐患。

3、要有严明的激励奖惩措施：

4. 要培养团队精英：

5. 要量化团队目标，进行合理的时间管理：

清晰的制定团队目标以及每一队员的目标，并将其量化到每一天，分清主次，分清轻重缓急，合理分配时间，既要做到高效率，也要做到高效果。

6. 要多倾听客户的意见，并对队员进行不间断的培训，帮其增加一些实用的业务技能，打造其优良的业务素质，要让队员敢于积极尝试，在实践中练兵，只有实践才能造就出真正的战士；其次要树立“客户至上的服务理念，服务好客户”，并且也要时时刻刻保护自己的队员，帮队员避免不必要的投诉。