

# 最新孝经心得体会万能(实用8篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 孝经心得体会万能篇一

经典，是无法超越的作品，总是被世人所流传。在科技日益发展的时代，越来越多的经典被改编为世人所容易接受的影视之作。但是，回到最原点，最原始的，往往能给人最淳朴最真切的感受，作品的寓意以及美好，对于人生的感悟，都是从原著中得来的。

在交叉纵横的历史纹路中，每一次道不清前因后果的偶然总是让人萌发新的想法。在字字斟酌的过程中，思想更是与作者的接触和摩擦，从中获得更上一层楼的感想。霍金笔下的《时间简史》不仅是对时间、空间的一种认识，更是从文字中表达出对于这个浩瀚宇宙的一种尊敬，从而将这种步调带到每个人的心中。每每碰触文字之时，都能体会到作者的那种情感对世界、宇宙的那一种纯真的热情。

阅读经典，必须从原著开始。作者看待万物的感受，对未知的渴望融入到文字中，折射到每个人的心中，就像平静的湖面，被投入石子而荡起的波漾。

卡尔维诺说过，经典是那些你经常听人家说“我在重读……”，而不是“我在读”的作品。米切尔笔下的《飘》，以思嘉的个人经历，深刻地记录下当时在南北战争中坚强的生活，寻找自己的真爱，在每一个读者的重读中，用文字叙述一幅反映当时社会经济、政治、道德的巨大而深刻的历史

画卷。狄更斯的《双城记》，以一个个故事告诉人们仇仇相报终无止时，仇恨只会造成更多的流血。每个不同时期的读者阅读时，都能清楚地明白只有爱与宽恕才能够拯救这个世界。

人的意识与生长环境有关，看待事物也是有所不同，走进作者的世界，与之交流，得到的或许都不一样，就如“有一千个读者就有一千个哈姆雷特”，但任何一个读者从原著中得到的总远远超过个人的思想认识。

从原著中了解经典，在作者赋予情感的文字中，激发读者的共鸣和境界的提升。李白煮酒邀明月，伯牙以乐寻知音，陆羽以茶觅知己，读者则应从品味原著的过程中得到心灵的洗涤。

阅读原著了解作者的思想，感受作者用智慧去看待人和事，从中获得美好与感悟，使我们在逐渐学会知人、知事、知世的过程中接待世间万物，更是以一种无形的力量推进人类思想的进步。

## 孝经心得体会万能篇二

12月27日，我参加了深圳福田区“汪颖（小学数学）教与学方式转变特色教师工作室”复习课型展示与交流活动。杜郎口中学副校长任景业老师做了有关分享式教学的讲座，学习了独特的教学理念：意识前移、人人参与、教师让座、参与无错，我也深深记住了分享式教学的前提是我们老师理解、欣赏、认可学生。

接着，听了天健小学张老师上了一节全新方式的复习试卷讲评课，这是节真正把分享式教学付诸实践的成功课例，给了我不少的震撼。这节课分为以下几个环节：

- 1、课前，学生针对考试试卷，完成《错题分析预习纸》，要

求写出错误步骤及答案、正确步骤及结果，并进行错因分析。

2、教师整体分析进步与不足之处。

3、小组交流个别不懂的或出错率高的题目，分享独特的解题方法和策略。

4、各小组选取一题在黑板向全班讲解。

5、重点题目练习考评。

整节课老师只有寥寥数语，把课堂、讲台实实在在地开放给了学生，每个小组的两三个的代表在讲台上分工协作，画图、分析、板书、总结、提问，俨然一个个小教授，能把一道题讲得清楚、透彻，这得经过多严密的思维过程呀！他们还能用自己的错误经验提醒同学，这又是多么宝贵的学习资源呀！

之后，现场老师与任校长积极互动，我听到了一些老师独特、大胆的教学尝试，如以自由组织小组形式订正试卷、学生自己录下分析解题的视频再全班分享等等，让我有眼前一亮的感觉。任校长及时、机智、一针见血的互动更另我情绪高涨，内心也充满着尝试的激情与对美好的憧憬。

## 孝经心得体会万能篇三

其实，群文阅读就是一种分类对比的阅读方式。通过选择性的划分同类型却不同风格水平的文章进行对比阅读，使阅读者形成一定的鉴赏和品评能力，逐步提高阅读者自身的文学造诣。

这种阅读方式在现今高效率、快节奏的社会，倒不失为一种快速提高阅读能力的方法。

呵呵，不发牢骚了！还是将这段时间尝试应用群文阅读于教

学工作中的心得和感悟写下来与大家分享！当然也有一些困惑！反正大家一起思考讨论！不吝赐教！

与我预想的一样，想在实际教学工作中顺利实施群文阅读，教师的鉴赏能力和文学底蕴必须达到一定的水准！文章的选择和孩子们的阅读感悟是衡量群文阅读教学是否成功的唯一标准。几篇文字一堂课，不但可以提高孩子们的文学修养和底蕴，甚至能够陶冶和净化孩子们的内心和灵魂。

当然，这是最理想化状态！现实中的我们因为各种认知差异和条件局限，学生的感悟与收获完全取决于我们教师的水平！这也是群文阅读教学的一个症结！

其实一线教师们或许已经发现，新编语文教材已经尝试以课文单元为基础，开始对孩子们进行指向性的引导阅读，这完全可以作为我们群文阅读教学的分类设想和构思方向。因为孩子们对本单元课文已经有一定教学认知的基础，再结合不同水平和风格同类文章对比阅读，能够得到最鲜明最直观的阅读体验！

所以实际教学工作中，在每单元教学内容结束之后，我会以单元课文为基础，结合我在网络上收集整理

## 孝经心得体会万能篇四

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，以至于多年来一直对书情有独钟。书桌上有之，床头亦亦有之，它简直成了我形影不离的伴侣。

开卷必有益。“书籍是人类进步的阶梯”；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，知识是开启理想之门的钥匙；知识是无价的宝贵财

富，知识只有靠读书才能获得。

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。

当心情愉快的时候读书，它会带给你更加舒畅的惬意；当心情消极悲观的时候读书，它会唤起你对未来人生的热爱和美好生活的向往；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，感到世界是那么美好，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，提高人的综合能力；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

## 孝经心得体会万能篇五

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

- 1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

1 / 11

销售心得体会分享()要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到!

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺;非一日之寒!无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的!

## 第二篇：手机销售心得体会

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫!一语道销售以成绩论英雄的本(：)质。是的，当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么?我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

2 / 11

销售心得体会分享()我认为：对于销售，自信、态度、专业知识、技巧，一样都不可以少。

### 自信乃成功的一半

退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

下面这个故事很能说明自信的重要。

一天美国总统克林顿和他的妻子开车去游玩，半路没有汽油

了，于是到一个加油站加油，第一夫人惊讶的发现，自己曾经的初恋情人现在正在加油站做一个加油员，克林顿总统微笑着对他的妻子说：“要是你嫁给了他，你现在就不是总统在夫人了”第一夫人坚定的回答：“如果我嫁给了他，你现在就是不是总统了！”

3 / 11

销售心得体会分享()我们不禁对这个这第一夫肃然起敬，是啊，人家当之无愧这个第一夫人，不会因为先生是一个总统，是世界上最强大国家的总统而感到自己只是陪衬，只是妻凭夫贵，而是强悍的认为军功章里也有她的一半。天啊，这就是自信的力量，这就是我们伟大的女性自立自强的体现，这就是软实力，也是人格魅力。

接下来我们要讲的是态度。

态度也可分为两种：精神状态和心理状态。

4 / 11

同一件事，想开了就是天堂，想不开就是地狱！

你的心态是你真正的主人，要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。一位他艺术家说：“你不可能延长生命的长度，但你可以扩展他的宽度，你不能以改变天气，但是你可以改变自己的心情。

积极的心态让人快乐进取，消极的心态则让人沮丧，你认为你是什么样的人你就是什么样的人。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

5 / 11

销售心得体会分享()总是卖到断货?别人卖5块钱一个却总是卖不出去?为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的,但是太阳城可以卖到15块,15块还是330ml的,份量少一半,价格贵几倍,却有很多消费者愿意买单,这就是专业和业余的巨大差别,我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应,一种专业形象,把产品的利益最大化,想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃,实在是让人懊恼。

所以我真的很希望各位同事要苦练基本功,像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练,不要临时抱佛脚,一会儿又去找人问怎么拆后盖,一会儿又说找不到内存卡在哪里插,这样会让顾客对你对公司失去信任,直接导致顾客流失。

### 第三篇:手机销售心得体会 心得体会

时光荏苒,我到乐语通讯设备有限公司包头林荫路店已一个多月的时间。回顾这段时间的工作,在领导和同事的支持与帮助下,我现在基本能胜任手机销售。今天店长给我们传达了公司上级领导的精神,我受益匪浅。

销售心得体会分享()把一分一秒的时间都抓牢,从我做起,从小事做起,从现在做起,才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识,还需要有流利的口才,更需要一份良好的心态,要有耐心、爱心、细心,认真对待每一位顾客。不管他来自何处、身处何职,都要对他们的要求做到认真负责,尽我所能,为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解,根据不同的顾客选择他们所需要的手机,让他们满意;顾客多时,做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务,每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚,不断熟悉业务,这样才能提高服务效率。

店里每次进回新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的。所以，在以后的工作中，我将不断完善自己，不断进取、提高销售业务技能，努力提高销售业绩。

#### 第四篇：销售心得体会 销售心得体会

作为销售人员要时刻注意市场的变化和顾客的最新情况，随时做好向顾客推荐商品的准备。这是做好销售的基本要求。

7 / 11

销售心得体会分享()销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要客服，有许多冷酷的言语需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感。我们要有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴。只有说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终才会赢得万紫千红。

一、作为销售人员要有一双慧眼。通过一双慧眼，从顾客的行为中能发现许多反映顾客内心活动的信息，它是销售人员深入了解顾客心理活动和准确判断客户的必要前提。

二、作为销售人员要具备一定的创造性。俗话说：“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，同时注意多积累经验，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察也就越强。

三、作为销售人员要建立起与顾客沟通的信息网络平台。“顾客就是上帝”，这是每一个销售人员的服务宗旨。所以在销售过程中我们就要注意个人的形象、态度和方法，一定要给顾客留下好的印象，便于以后的销售和沟通。在销售过程中要充分展现自己的个人魅力，发挥自己的特长，同时也不掩饰自己的弱点，让顾客感受到你真实的一面，这样顾客才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

8 / 11

销售心得体会分享()总之，销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更要秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，这样才能取得更大的胜利。

第：销售的心得体会 工作总结

通过一段时间的工作，我成长了很多，也发现了自己很多的不足之处，也从中学到了很多东西。我会继续努力的工作，在公司发挥自己的长处，补取自己的短处，从而完善自己，得到更好的发展。

以下是我这一段时间的工作，身心体会的销售过程中应该注意的几点。

1、耐心细致:工作看似轻松简单，实则不然。比如:我们每天都要直观面对消费者，当中我们不单要介绍产品还要认真听取顾客提到的问题。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影响顾客的成交。这些都是看似简单的小事，但工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以只有养成耐心细致的工作作风，才能让客户享受到更优质的服务，从而为双方建立互信平台营造一个和谐的氛围，才会有二次三次乃至更多的消费。

销售心得体会分享()中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自己是在包容对方的过错，长此以往，就会形成一种恶性循环，从而直接影响销售服务质量和同事之间的亲密关系，一定要随时调整自己的心态，才能有激情的全身心的做好工作。

3、店员沟通。最主要的是如何处理好跟同事的关系。卖场是一个复杂多变的环境，人员更新的很快，每个人的性格多不同，一定要抓好店员的心态，长沟通交流把一个人的能力发挥到极限，销售中团队协作很重要，把大家的积极性调动起来，全身心的投入工作，把不同的人安排到不通的工作中从而达到个人能力的最大发挥，还有什么问题能难道我们团队呢？如果一个店的店长跟店员关系处理不好，这个点也不会有好的销售。我会全身心地投入，保持冷静平和、理解的心态，并帮助解决问题，以维护良好的关系。

4，处理好跟卖场经理的关系，从而达到商场有大型活动的时候我先听先知先得提前做好大型活动的准备。还能达到公司。省心安心放心让公司领导有更多的精力去发展别的卖场跟别的项目。

销售心得体会分享()时的调换，让我们的货品与陈列给客户看到的永远是耳目一新的感觉。

在以后的日子里我会努力的工作，认真的做事，努力提高自身能力，反思在过去工作中的不足，从而达到完善自己的目的，从而达到更大的发展平台，更多的发展空间。我会在公司的发展过程中尽到我的一份微薄之力。希望我店的业绩越来越好，公司的事业越来越辉煌。

## 孝经心得体会万能篇六

工作分享制被视作为就业缓压的一条妙计，工作分享机制对提高员工的工作满意度，减少人才流失有着重要的作用。下面是带来的工作的心得分享，欢迎查看。

### 催收工作心得分享范文1

我是xxx自xx月xx日来到xxxx催收与反欺诈部这个大家庭。首先学习了我处贷后催收工作的相关知识，及岗前各位同事的指导和总部的催收培训。然后正式上岗催收一个月。在这一个月里我秉着一边向优秀的同事学习，一边自我总结的工作原则。说说我的认识。

是能落地上门催收，各家银行各家催收公司都在实施上门催收如果不能有过人的技巧怎能保证优先挽回我行的损失。

其次、催收的技巧问题，我们在催收中总会用到交通银行北京办事处司法组这个称谓，首先我们的法律知识要学习，民事诉讼流程、诉讼费、罚金、强制执行、支付令、刑事诉讼流程、刑法条款、刑事处罚后果。如果这些基本知识都不能掌握牢了，轻则客户认为你不专业、重则认为你是骗子。在催收中我们的客户90%以上都是换了单位住宅，怎么能掌握客户的现在资料。对于很多我不是不还就是没钱这种客户我们怎么能督促他想办法把钱还上等问题。在以后的工作中还要不断的学习。

职或者就不是一手案件呢?3、很多的欺诈案件按正常案件委托给我们是否有点不公平?

### 富士康工作心得分享范文2

还有一个我在富士康就算呆了三个月了，前一个月我在这实习，后两个月我是试用期，也就是说还有一个我便转正

了，我自高中以来，上学的闲暇时间做过很多兼职，接触过很多的公司，各个行业，包括酒店传菜生、建筑工人、街头传单员、贴广告的师傅，也有靠脑力吃饭的行业、比如教师，销售策划，宣传策划等等，比起在富士康我引用一位老者对我说的总结我的评价：富士康就是我的的去做了，领导看不到，你做事产生的影响任然微乎其微。

千万不能产生做一个有落花生精神伟大人物，这个世界需要你的崛起！

即使领导认可你，但是别人更会取悦领导你还是不行，即使你像张仪一样拥有三寸不烂之舌，但是你plc单片机不是很精通，你也只是夸夸其谈。要知道，我们一个案子如果要是你手里砸了，把自己卖了都赔不起，虽然公司不让你赔付！怎样能快速适应有学校到公司情况的转变呢？其实你认为你们公司是什么情况，即使它不是，在你的心里也是，你对镜子笑，他自然会对你笑，最关键的还还是心态，这就上升到哲学的高度了。

奥学习了半个月，我被骂了半个月，学习归来我紧急上岗，做电控相关的事情，来到天津出差，和台湾的两个工程师合作被骂了两个月，没办法，技术不行，必须虚心学习。

现在他们回台湾了，这里留下我教大陆的两个工程师关于机台的技术、不懂，我再教，再不懂，我继续教！我也开心，他们学的也舒心！皆大欢喜！

不挽留一下，我想这是个人原因，试想你在上班的时候给同事是一个什么印象？

我自初中发现自己性格缺点，如不更正，后果我是承担不起的，我很庆幸那时的理智，我现在的心态便是那是的总结：无为而治！

当我遇到困难不要退缩，不要回避，勤于思考、勇于面对，请教生活阅历丰富，成就巨大的人，尽自己最大的力量努力去做，就算失败了，我也没有什么遗憾了！愿未来如我计划一样美好！

### 出纳工作心得分享范文3

其实，以前对于出纳这份工作究竟是干什么的，以及怎样干有过一定的了解，只是实操之后才会发现很多实际的工作和自己以往想象的是有很多不同的，这需要重新学习。当然很大一部分还是一样的。

很快我们就开始了公司的运营，通过开会讨论，我们确定了公司的名称，经营方向，各个成员的职务，应该做的工作，并且明白实习应该按章程准则经营公司。而我的工作岗位是出纳。

出纳每天的工作是，是记帐凭证的制作，记帐凭证的订制，支票的填写，对银行对帐单的记录，计算印花税以及登记日记帐等等。很多细节问题需要注意，比如就整个出纳工作流程而言，我们要登记凭证，但凭证不是随便登的，就记帐凭证而言，它是由出纳对审核无误的原始凭证或汇总原始凭证，按其经济业务的内容加以归类整理，作为登记帐簿依据的会计凭证。记帐凭证按其反映的经济业务内容或者按其反映的内容是否与货币资金有关可分为收款凭证，付款凭证和转帐凭证。我们填制记帐凭证要严格按照规定的格式和内容进行，除必须做到记录真实，内容完整，填制及时，书写清楚。此外，还必须符合下列要求：摘要栏是对经济业务内容的简要说明，要求文字说明要简炼，概括，以满足登记帐簿的要求。应当根据经济业务的内容，按照会计制度的规定，确定应借应贷的科目。科目使用必须正确，不得任意改变，简化会计科目的名称，有关的二级或明细科目要填写齐全，记帐凭证中，应借，应贷的帐户必须保持清晰的对应关系，一张记帐凭证填制完毕，应按所使用的记帐方法，加计合计数，以检查对应帐户的平衡关系，记帐凭

证必须连续编号,以便考查且避免凭证散失,每张记帐凭证都要注明附件张数,以便于日后查对。

号,业务员,供货单位,合同编号,商品品名,合同金额,税率,然后根据合同金额及税率计算印花税额,现在公司的印花税率是千分之三,最后在统计表格的下面写上填写制表人的姓名,这样这项统计工作就结束了.之后公司的财务人员还要做在合同的背面贴印花税票的工作。但显然我们没有这些程序。不过,我们还是比较严格地按照金额贴了印花税,并且给税务部门审核了。

我在这个实习的工作中,出现了一次工作失误,就是把实际的日期填上了,但模拟实习需要的是虚拟时间,这导致我录都必须小心谨慎地记录。

这次的实习等于帮我全面地复习了一下会计知识,它逼着我重新打开课本看,也逼着记住了很多专业知识,尽管这个过程是系相当辛苦。别人说,出纳这份工作不好做,出了社会就知道,对此,我深有体会。不过,随着社会经济创新以及知识经济时代的逐步来临,不断地学习新的知识早已经显得十分重要。经常会听到那些会计师们说要勤于学习,提高自身素质。还告诉我们知识是浩瀚的海洋。对于还是学生但马上要走出社会的自己来说,也是一样的道理。我们一生所能学到的知识相以于这片海洋来说,是及其的渺小。随着对财务信息处理要求的日益提高,对财务工作者的要求也越来越高。因此尽管是小小出纳一个,刚学的还是相当多的。

“做一行,爱一行。作为出纳,我明白身上的责任。总而言之,通过erp模拟实习,我对出纳这个岗位的工作有了比较深刻的理解。

## 孝经心得体会万能篇七

经常有新人问我:“成为一名销售人员是不是很容易的事

情?” “怎么才能成为销售精英?” 而企业有时候也在为这个问题烦心: “怎么样的人是最有潜力的业务人员?” 结合本人多年的实践, 我认为作为一名优秀的销售人员, 应该具有以下素质:

## 一、勤奋

记得刚做中介时, 在一个培训的场合, 有业界的前辈提了一个问题: 老的业务人员是怎么死的? 大家都一下子反应不过来, 在大家期盼的目光中, 前辈回答: 老的业务人员是懒死的! 虽然过去多年, 但是, 我想当初在场的哥们应该都还记得这个问题的答案, 并时刻给自己提醒。

对于销售人员, 企业一般都是以最终业绩作为考核, 而对于工作的过程, 相对而言关注比较少, 而结果导向的考核在短期内就为销售人员提供了很好的偷懒借口。很多公司对于销售人员的管理原则就是: 短期内你可以偷懒, 但是月底没有成绩我一定找你算帐。

当业务人员开始进入职场时, 总是充满激情, 但是, 随着时间推移、工作当中遇到困难增加等等因素的出现, 业务人员的难免出现懈怠心理, 尤其是资深业务人员, 业绩过得去、收入状况已经过了温饱阶段、公司内部大家都熟悉了、客户基本给个面子, 更是有可能成为油条, 慢慢懒惰下去, 直到结束自己的职业生命。

给想成为销售精英的人两招: 一曰搏猛: “天生我材必有用, 千金散尽还复来”; 一曰搏傻: “锲而不舍, 金石可镂”。只有自信而又愿意投入的人, 才有可能成为销售精英。

## 二、知识丰富

优秀的销售人员必定是一个专家, 一个可以成为客户顾问的人, 那么, 销售人员必须要掌握哪些知识呢? 本人认为以下知

识是必须掌握的。

## 1、房产基础知识

只有了解了房产基础知识，包括房地产知识、房地产法律知识、房地产交易知识、贷款等相关知识等才能为客户准确地介绍房产并成为客户在房产方面的顾问。

## 2、企业知识

销售人员其实就是企业的对外形象大使。要象了解自己家一样了解企业，这样才能让客户感觉到你对公司的认同，才能让人感觉到你的自信，从而相信你的介绍而接受你推荐的房子及服务。如果销售人员在客户面前萎靡不振，客户也会认为这家企业不怎么样，从而不接受这家企业的服务。

另外，销售业务是公司整体价值链的一个环节，在工作中，销售人员总是需要其他部门的配合与支持，那么，对企业情况的了解，特别是企业运行政策的了解，会使你更加清楚你能够为客户争取什么？不能承诺什么？这样，你在从事销售工作时才能更加得心应手。

## 3、行业及市场时事知识

客户购买房产，势必要货比三家。作为优秀的销售员，我们必须能够为顾客提供很好的行业知识参考，在客户有需求时能够提供各个区域之间优缺点对比，从而引导顾客正确消费。而这就需要销售人员拥有丰富的行业及市场时事知识。

## 4、关于人性的知识

销售，作为一门学问来看，主要是研究与人打交道的，因此必须熟练掌握人性的学说，例如：马斯洛的需求层次理论、弗洛姆理论(4Is)等都是很实用的、可以用于指导我们工作的

理论。

## 5、其他知识

最好的销售人员总是在销售过程中能与顾客变成朋友的人，能够寻找到共同语言的人，因此，天文地理、诸子百家，古今中外，样样都要有所涉猎懂才能应付各种各样的顾客。有人描述优秀销售人员是：见人讲人话，见鬼讲鬼话，就是描述成功销售人员能够与所有目标客户取得共鸣，被客户所接受。

从以上这些看来，想要成为一个优秀的销售人员，还真不是很容易的事情，当然，有句歌词写得好：没有谁能够随随便便成功！

## 三、善于沟通

销售基本上是一门与人打交道的学问，或者说是艺术，因此，良好的沟通技巧是成为一个优秀销售人员的基本素质。

与人交往，“聆听胜于雄辩”，做销售的人，不需要很好的辩才，关键是获得客户的认同，千万不能赢了嘴巴，丢了生意。

有人总结了与人交往的“三把飞刀”，这里介绍给大家分享：  
1、引导并聆听对方畅谈过去的辉煌成功；  
2、引导并聆听对方对未来理想的规划；  
3、引导并承受对方谈自己不如意的事情。  
当然，以上三点，不要刻意去做，氛围没有到位时也许会适得其反，弄巧成拙。

个人认为，在沟通方面，主要作到待人以诚、尊重对方。

## 四、逆商系数高

有人说：“没有任何一个行业会象做销售这样能够锻炼人”。我认为主要是指销售人员必须承受太多的失败与痛苦的洗礼，才可能成功。正如“凤凰涅槃”的故事一样，必须经历烈火的煎熬和痛苦的考验，凤凰才能获得重生，并在重生中达到升华。

在一次职业调查中，有22%的人觉得做销售工作“太辛苦了，压力又大，我不喜欢”。特别是身处市场一线的销售人员，无论是身体上、还是心理上都要面临很多压力，甚至积累成痛苦。可以肯定，每个成功的销售人员都是经过风雨以后，才见到彩虹。

所以，想要成为一个优秀的销售人员，就必须具有强的面对逆境的能力和精。神。

## 五、做人

关于“做事”与“做人”的关系论叙的文章，已经有很多，确实，做销售成功的人必定是做人比较成功的人。但是，在成功学的“道”与“术”的争论之中，我更加推崇“道”上的修炼。优秀的销售人员必定是一个高尚的人。

每个人从懂事的那时起，便有一个做人的问题伴随一生。于是，做什么样的人、怎样做人，也就成了每个人一生必做的答卷。

正直、清白、言行一致、表里如一、堂堂正正、严于律己、心胸开阔、做人厚道、能经得住事等等。有以上特点的人，一般都是很受大家欢迎的人。

## 六、个人形象

前段时间，有一本书《你的形象价值百万》，在市面上非常流行，以下为该书的书评之一，放在这里，作为本文的结尾，

再好不过。

“无论我们认为从外表衡量人是一种多么肤浅和愚蠢的观念，社会上的每个人却无时无刻不在根据你的衣着、言语、神态、举止对你做出判断。无论你愿意与否，你已经在别人眼中留下了某种印象。它们在清楚地为你下着定义，无声而准确地讲述你的故事——你是谁，你的社会地位，你如何生活，你是否有发展前途。

我们的形象不仅是外表的美丽，更是一种综合的全面素质，是一种品位生活的体现。成功的形象，展示的是自信、尊严、能力，它能得到他人的尊重，也让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，让你浑身都散发出一个成功者的魅力。”

## 孝经心得体会万能篇八

20\_\_年秋期，我有幸去河南师范大学参加一个多月的河南省初中数学名师培训。

在这次学习中，我受益匪浅，更是初步认识、了解到一个新的教育理念——分享式教学。

任景业专家讲的是《寻找适合人的天性的教学方式——分享式教学理论与实践》。分享学习过程中的思考和经验，实现共同成长、享受认同与尊重的愉悦过程。也就是在教学中，从问题出发，让学生思考，并展示、交流、分享自己想法的一种教学方法。

所谓分享式教学，就是在教师的指导下，学生经过感知、质疑、探究、创新，得出思考成果，然后在全班进行分享的一种教学方式。旨在促进学生思考的主动性、积极性和创造性。学生经过交流分享和思维碰撞，擦出火花，萌生灵感，加深对知识的理解和掌握，提高自身的价值和成就感，培养探究

精神和创新能力。

在传统的教学中，最常见的课堂形式大概有两种：一是，教师讲授，学生被动接受；二是，教师提问，学生回答，师生互动。分享式教学探讨的是第三种方式，就是学生之间的交流互动。

提出分享式教学的原因包括：分享式教学顺应时代的需求；分享式教学有利于自主高效的学习；分享式教学顺应孩子的天性。

分享式教学模式的基本结构：教师启发—学生探究—小组交流—成果分享—反馈评定。

分享式教学最主要侧重两点：一是激发思考的积极性；二是提升学习的成就感。学生只有积极主动思考了，才能更好地培养他们分析解决问题的能力 and 敢于质疑的精神。而且通过分享，彼此可以交流心得体会，激发灵感，开阔思路，取长补短，共同进步；彼此不再陌生，不再是孤立的个体，而是思维的碰撞和贯通。而且，分享可以使人在不断获得成就感的过程中保持前进的脚步。

如何实施分享式教学呢？分享式教学应该做到问题由学生提出，方法由学生探究，给学生展示自己的机会和平台。其中包括：1. 构建分享课堂规则；2. 问题提出的指导策略；3. 思考动机的激发策略；4. 小组合作的构建和指导策略；5. 全班分享的指导策略；6. 评讲的跟进策略。

分享式教学在操作中有几处关键点，即“意识前移，人人参与，教师让座，参与无错。”

在实施分享式教学前，要让学生知道，学习过程中要参与分享，要树立参与分享的意识。我们都知道“不在其位，不谋其政”的道理，要让学生能够参与到分享的过程，有可分享的内容，需要学生先有思考成果，需要让学生在学学习前就带

着分享的意识，带着任务和职责投入到学习的过程中。

要让学生人人参与分享。人人都有投机心理，人人都会分外关注自己的事情，当分享不能成为每个人必须完成的任务时，人们会抱有投机心理“反正老师不会叫到我”，而影响思维的投入。

让学生有分享的成果，需要学生自己来思考，自己来创造。为此，老师要让位。在告之式的课堂上，学生没有思考，或在问题引导下一步一引的课堂上，学生的思考空间很小，学生在分享时很难有积极的表现。

分享式教学关注学生是否产生了新的观念，是否与别人分享自己的思考，而不在于思考的对错。杜郎口的课堂中学生参与度高的原因就在于有“参与无错”的课堂文化。分享式教学，由问题出发，让学生思考，并让学生展示、交流、分享自己想法。一节课就是这样由若干个“问题——思考——分享”的单元组成的。教师最关键的是封口，少说。教学中最关键的是“分享”环节。还学生把想法说出来、给大家分享的权力。

“分享”这一环节，从形式上看也是分享式教学与传统教学最大的不同点。

分享式教学可以解决下面的问题。

(1)学习效率问题：分享式教学应当能有效促进学生自主高效学习。美国学者埃德加·戴尔(edgar dale)提出的“学习金字塔(coneof learning)”或“经验之塔”，可以说明这个道理，分享是把自己的思考说给别人听，效果比听讲、视听要好的多。

有人担心这样的教学会影响成绩。现在从理论和实践上来看，这种担心是多余的。

(2)是学会到会学的可行的途径。我们教学是让孩子聪明的，有人说人惟一聪明的途径就是和别人多交流。因为在和别人交流中才能学到别人是怎么思考问题的，才能形成良好的思维结构。

(3)能培养学生“会学”，从而可以让学生产生成就感，尝到学习的幸福和快乐。商界有言，只有把产品变成商品才能带来财富，学习一样，只有把你的想法分享给大家，才能体会到思考的价值。这又有助于自信心的形成。

(4)有助于平等、民主、自由课堂文化的形成。要分享他们的智慧，心中就要有他人，要理解、认可和欣赏他人的创造，这有助于民主、平等、自由的课堂文化的营造。

如，成都市泡桐树小学(天府校区)的老师在第一节分享热身课上提炼出来的几个关键词语有：“平等、诚实、尊重、开放、大度”。

(5)教师教的轻松，学生学的快乐。这一条是最主要的。一项改革不能推行下去，主要有三条：理念不认可，方法不实用，行动无效果。分享式教学把课堂给学生了，老师教的轻松了，顺了孩子的天性，学生学的快乐了，这是得到大家认可的主要原因。

分享式教学更帮我们提出了如何处理学生两极分化现象的方法，那就是“让优生更优，让差生保底”。

《数学课程标准》提出，学生是学习的主体，教师是学习的组织者、引导者与合作者。分享式教学更能明确的体现出这一特点，所以，分享式教学是非常具有现实意义的。让我们一起运用这一新的教学理念，让学生更好的发挥他们在学习中的主体作用。