

最新推销技巧心得体会(优秀10篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么你知道心得体会如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

推销技巧心得体会篇一

本次比赛展现了我院加强实践教学管理的成果，充分体现了学院“能力本位”的人才培养目标。通过比赛，充分调动了学生提高专业技能学习的积极性，促进了学生之间的相互交流与学习。通过这次观摩，我体会到要上好实训课，要注意做好以下几方面的工作：

我们职校的学生都是初中毕业，他们以前学习的模式是老师讲，学生记，背死书，考试能考出来就是好学生。只要肯吃苦，多做练习，多背就能成为好学生。对于动手能力没有什么要求。即便是做简单的物理，化学实验，也基本是老师做演示，实验产生的现象，结果要学生记下来，背得，考试能考出来就可以。但我们职业学校的教学，不但要学生掌握理论知识，更强调要以操作技能为主。理论知识的学习要解决的事物是什么，做什么，怎么样等问题。即知与不知的问题。而技能要解决的问题是动作能不能做出来，会不会做，能不能做得好。他不是一般的习惯性动作，而是通过系统的练习而形成的。学生毕业，用人单位面试，或者到工厂试用，录不录用，不是看你能不能背出大段的理论，而是看你能不能做，做得好不好。

所以学生来到职业学校后，老师首先要引导学生改变以往的学习观念，方法，方式，不但要学好理论知识，更要提高动手能力。

1示范，讲解在教学中是不可缺少的。准确的示范与讲解有利

于学习者不断地调整头脑中的动作表象，形成准确的定向印象，进而在实际操作活动中可以调节动作的执行。

示范可以促进操作技能的形成，但示范的有效性取决于许多因素，其中示范的准确性最为重要。言语的讲解在技能形成过程中也起到重要作用。进行讲解与指导时，要注意言语的简洁，概括与形象化，不仅要讲解动作的结构与具体要求，也要讲解动作所包含的基本原理。

以电工实训为例。

(1) 老师要给学生准确的示范与讲解工具使用方法。比如一字起螺丝刀，十字起螺丝刀的使用，老师要示范正确的使用方法，用大拇指，食指和中指夹住握柄，手掌还要顶住柄的末端。手不得触及起子的金属杆。并讲解为什么要这样使用，一是为了防止起子转动时滑脱。二是避免发生触电事故。

再比如尖嘴钳，剥线钳的使用方法。尖嘴钳有两个基本用途，刃口可以用来剪断细的导线，而不能用来剪别的硬度高的东西，特别要强调不允许用来剪起子的金属杆，因为这样不但会损坏起子，也会损坏钳子的刃口。钳子钳口较宽的部分用来弯曲导线。在课本板前明线布线工艺要求中，导线变换走向时转弯的地方要弯到90度。弯线用的就是钳子的这个地方。

剥线钳也有两个基本用途，一是用来去掉导线的绝缘层，不同规格的导线要用相应规格的刃口，老师要做准确的示范。如果刃口与导线规格不匹配会出现的情况。刃口大，绝缘剥不掉。刃口小，会损伤线芯。而在课本板前明线布线工艺要求中明确提出，布线时严禁损伤导线的绝缘和线芯。另一个是开口后端的长刃口，用途与要注意的问题与尖嘴钳刃口一样。

用练武的行话说，只要一出手，就知有没有。我觉得我们的学生也是一样的，别的不说，工具一定要会正确，熟练使用，

不然会影响布线的工艺，速度，看起来也很别扭，还存在一定的安全隐患。

(2) 对布线工艺要求的准确示范与讲解。

对于第一次接触这门课的学生来说，要求他布线时，同路并行的导线按主控电路分类集中，单层密排，紧安装面布线；同一平面的导线应高低一致，前后一致，不能交叉；布线要横平竖直，分布均匀，变换走向时应垂直转向。这些要求，²如果没有老师准确的示范与讲解，要学生理解并掌握是非常困难的。

如果老师能以一个课题为例，亲自动手，根据工艺要求，完整的在课堂上做一次，把每一个工艺要求做详细的示范，讲解。再穿插讲解布线技巧及要注意的安全事项。这样的效果要比单纯的讲述好得多。

比如，工艺要求中不反圈的要求。如果没有老师的示范讲解，恐怕很少有学生知道是什么意思。针对我校的电工实训，不反圈，主要是指接按钮线。因为我们不用冷压接头，接按钮线时，要把线多剥开一点，根据螺丝左松右紧的规律，把剥开的一小段按顺时针方向缠绕在螺丝上，再用尖嘴钳把线根部收紧，紧螺丝。这样线与接线桩的接触就良好，牢固。下一个班的学生拆线时，只要一松螺丝，很容易就能把线拆下来。反圈，也就是缠绕的方向是逆时针，紧螺丝时，线可能被回松而脱落。老师做好示范，不但可以使学生会正确的接线方法，还可以避免按钮的人为损坏。因为我发现有些学生为了简便，直接把按钮的螺丝拆掉，把导线插在螺丝孔里，再把线头弯曲。下一次另一个班的学生来拆线时，只要稍微一使劲拉，按钮的接线桩就会被拉直而使按钮损坏。据我分析，电工实训室的按钮为什么每年会损坏这么多，可能与有些老师没有把这个问题讲清楚是有很大关系的。

另外我看到有些班级的学生接线时，把接到接线桩上的线剥

开很长的一段，这个在教材上有明确的说明，接线时不能“露铜过长”，因为这样在实际通电时很不安全，容易发生触电的危险。这种情况可能也是因为老师没有做好示范讲解工作，如果单看“露铜过长”几个字，学生很难理解是什么意思。

所以我认为，作为上电工实训课的老师，不能“光说不练”，而是应该，要求学生怎么做，自己先要示范，讲解。这样会取得事半功倍的效果。

在实训车间上课，学生是站着的，活动余地大。一些自制力差，纪律观念淡薄的学生就会在里边来回频繁走动，打闹，大声喧哗。而他们的行为又会影响别的同学，使整个实训教学秩序混乱。老师讲的话，学生也听不见。而混乱的课堂秩序会使教学无法正常进行，也会带来安全隐患，因为学生手上的工具很尖锐相互的推搡打闹很容易产生伤害事故。所以良好的课堂纪律，安全的实训环境是做好实训教学的前提。

3要做到这一点我觉得以老师的有效管理是分不开的。例如，进车间后，要求学生迅速找到自己的实施工位，并保持安静，像在教室里上课一样，使学生从上课前的兴奋状态安静下来，集中学生的注意力开始做安全教育，课堂常规，然后再讲这次实训的目的，要求，方法，步骤。在这段时间里，老师要注意观察，对注意力不集中，做小动作，甚至讲话，打闹学生的行为给予提醒，纠正。使课堂纪律有一个良好的开始。讲完，老师宣布可以做实训课时，学生才可以开始动手。

在做实训过程中，教师要巡回检查指导，对于违纪的学生，及时给予批评教育，给其他的同学起到警示教育的作用，使大家也认识到车间也是教学场所，同样要自觉遵守纪律及相关的规章制度。这样有了良好的课堂纪律，教学安全才有保障。教学才能有序的进行。

以上几点是观摩维修电工技能大赛的体会。鉴于本人从事教

学时间不长，水平有限，其中难免有不合理之处，诚恳希望各位老师能给予指正。

推销技巧心得体会篇二

20xx年全国报关技能大赛在天津落幕，学校本着进一步调动学生学习积极性，提升教学质量，达到以赛促学的目的，报名参加了本次全国报关技能大赛。我很荣幸能够参加本次比赛，很感谢学校，老师给我一次参加社会实践，展示自我，建立自信，面向未来的机会，以及对报关员职业特定技能的掌握和报关员职业属性的认识。

从本次报关技能竞赛中我明显的体会到行业前沿的发展要求、专业学校的教学方向以及行业专家的指导思想，即“重技能，轻知识；重操作，轻理论；重行业需要，轻资格考试”的思想意识，正好与我们“重知识，轻技能；重理论，轻操作；重资格考试，轻行业需要”的学习模式相反，是对我们学习的指导与建议。

在团体赛中，对重知识的考察不到整个赛程的2%，在个人赛重对重知识的考察不到15%，其余都考察的是对知识的实际应用和知识与能力的转换，这充分体现出“重技能，轻知识”的理念。

不论是团体赛还是个人赛都以仿真软件在仿真环境下完成，都以模仿现实操作为主，这充分体现出“重操作，轻理论”的理念。

本次竞赛在内容的安排上，团体赛主要是对“海关监管货物报关程序”的考察，在仿真环境下以报关企业的身份根据委托企业的实际案例需求完成了通关方案设计，如实上报、配合查验、缴纳税费、提装货物等相关报关服务现场作业，重点考察了报关单的填制和选手的办事能力；个人赛主要考察了“商品归类、税费核算和报关员基础知识”，考察形式打破

了传统的报关员资格考试的形式，传统的报关员资格考试以考察知识点为主进行考察，而本次竞赛则以委托企业实际案例为背景材料进行考察，抛开客观理论考试的模式，以报关企业在实际工作中与到的问题为试题模型进行考察，以重点知识和能力考察为主，以体验能力的知识为主，以实际业务中经常与到的问题为主，这充分体验出“重行业需要，轻资格考试”的理念。

在整个比赛过程中无论是团体赛还是个人赛，都充分涉及到了工具书的应用，这是对能力层次的要求，是实际业务的体现，尤其是在税费核算中对不同工具书的配合使用体现的淋漓尽致。

无论从考察内容、考察形式、软件的应用还是工具书的使用上来说，本次竞赛都体现出行业对报关员业务能力的要求，都站在行业前沿的高度、引领未来、为职业发展和专业教学指明方向。

本次竞赛不光是对我们学习的检验，更中重要的是对我们学习思维和方法的冲击与改变，更确切的说不是一次考试，而是一次报关企业的实训，是对实训的考察与鉴定。

本次竞赛虽然对我来说不理想，但让我认识到了行业发展的要求、明确了专业建设的方向，市场对从业人员的要求，是对思维模式的考察与转变、为今后的学习和工作奠定了基础。

推销技巧心得体会篇三

显微镜反复观察和辨别，为了不在比赛中漏掉一个害虫，在实验室、北站储库等单位的大力配合下，我收集了300多个害虫标本，并从中精心挑选了50多种害虫标本，让选手们反复识记甚至还把部分标本带到宿舍每天晚上都不停地识记，直到选手们能准确迅速地分辨出来为止，最终大大地提高了选手们识别害虫的水平。

为了保证选手们在粮油质量感官鉴定方面得到有效的提高，在局鉴定中心领导的亲切关怀下和x粮油质检站、米泉碾米厂、米泉稻谷仓库及北站国储库领导和技术人员的帮助下，我收集挑选了40多个具有代表性的粮油品种，并按不同水分和杂质含量梯度分别配制了小麦、玉米和稻谷三大粮种的系列样品60多个，编号后陈列在实验台上，让选手们有空就进行练习。在强化培训的日子里，几乎是天天熬夜，心中只有一个信念支撑着我那就是要为x增光！我坚信没有艰辛的付出很难体会到成功后的喜悦！我不断对自己说“加油！”，“功夫不负有心人！”三名选手在这次大赛中最终均取得了良好成绩。

二是调整好选手心态，轻装上阵是取得胜利的必备要素。

面对技术比武大赛一天一天的临近，客观地讲没有压力是不客观的，我要求和鼓励参赛队员们，抓住参赛机会好好展示才艺、开阔视野、交流经验、增光添彩，使得每个参赛者都能把压力变动力，赛前调整好心态，从而使选手们比赛时不怯场，不慌张，保持头脑清晰，动作敏捷不走样，操作过程有条不紊，发挥出了应有的技术水平。

三是通力合作是比赛外部条件。

取得这样的成绩与各兄弟单位大力支持及我校教务科、实训科、教研室和培训中心的支持分不开。特别是学校在教师紧缺，年底工作繁忙的情况下，将我在校内中专班的课大部分调给了其他老师，使我有较多的时间专门训练参赛选手。可以说没有学校全力以赴支持，就没有今天的成绩，因此，成绩归功于粮食局和学校领导的支持关怀，成绩归功于大家通力协作，成绩归功于刻苦训练的参赛选手。

总的来说，由于第一次承担这样大规模的比赛培训任务，经验还不太充足，这次大赛无论是对选手还是对我这个辅导老师来说，都既是一次挑战也是一次学习提高。我将戒骄戒躁，

继续刻苦钻研粮油保管科技技术和教学方法，不断提高自身的技能水平，不断总结经验，改革创新，努力拼搏、锐意进取，不断积聚能力，要“百尺竿头，更进一步”，为x粮食行业培养更多更好的人才做出新的贡献！

推销技巧心得体会篇四

一、用孩子的眼睛看五彩缤纷的世界，是幼儿创作的出发点。

二、用童心追求童趣，是幼儿舞蹈创作的归宿。

五、造幼儿形象，反映当代幼儿精神风貌。时代精神是一切艺术作品的灵魂，没有时代精神的灌注，作品没有生命力，只有塑造出具有时代精神风貌的幼儿形象，才能满足人们的审美需求。

舞蹈技能是幼儿教师专业技能的内容之一，根据幼儿的年龄特点，通过舞蹈增强幼儿体能的同时，让孩子们在快乐中感受事物、认知事物，发现美、创造美。为此，智力幼儿园在认真制定舞蹈培训计划，请资深舞蹈老师桑亚刚老师负责担任本次培训工作，根据日常教学情况，对教师进行舞蹈培训，旨在通过幼儿教师舞蹈培训，提高教师的整体能力和水平。活动中，指导老师运用现场教学和动作分解练习，让教师们初步掌握了舞蹈的基础手位，激发了大家都对学习舞蹈的兴趣，在学习过程中，教师们也能揣摩每个舞蹈动作的要点，相互切磋，认真训练。

推销技巧心得体会篇五

推销学是营销学中的一个分支，应该可以说是在营销观念的转变中通过不断实践逐渐形成的一种营销方式。如果说营销是战略上的规划，那么推销应该就是战术上的实施。

现代推销学这门课主要就是介绍了一些推销实务方面的应用

知识，我觉得这门课中对我有用的东西还是比较多的，学了这门课就会有一股冲动，想要在推销方面大显身手的冲动。毕竟这是比较注重应用的课程，我觉得我们大学生现在最缺少的就是实践了。下面我把一些我觉得对自己有用的知识列举如下：

首先，学了这门课让我改变了推销比较功利面的观念，以前我总觉得推销注重的是产品的销售。就拿以前兼职时推销过光明牛奶来说吧，目的很是明显到小区一家家的敲开门就是希望顾客订购牛奶，一上来就给顾客介绍了产品的优点以及服务(送货上门等)，所以大多是被拒绝的多。现在我通过这门课的学习明白了推销的本质：推销不是把产品和服务强加给别人，而是希望帮助顾客解决问题。所以要从顾客的需求出发，推销追求的是双赢，即1+1>2的理念。

其次，这门课中介绍的有关电话营销的东西也让我很有感触，也是令我受益匪浅的。上学期在平安保险公司做过两个星期的话务员，还在南京凯越培训常州分公司也干过一段时间。本来打算干一段时间的，没有坚持下来的原因想必也不用说了，天天打人家骚扰电话太痛苦了，一天被拒绝个上百次甚至弄不好还被臭骂一顿。我想出现上面那种结局完全是由于当时经验不够，缺乏对电话营销的了解，现在我才基本掌握了一些电话营销的技巧，相信以后再做话务员的话应该情况会很不相同了。

第三，学习这门课我领略了销售的八大要素：人际关系、能力、市场研判能力、服务、质量、品牌和信誉、价格以及库存。这是按照老师上课的讲解按对于一名推销人员这些要素的重要性来排序的，我觉得这样的排序不无道理，所以也把它列入对我有用的东西这一行列。在推销中最为关键的应该就是跟客户打好关系了，有人说现在的社会是一个靠关系吃饭的社会，这句话不无道理。销售员的个人推销能力以及其对市场的研判能力也是促成他推销成功的关键因素，每个推销员的能力差别也就从这边体现出来。

第四，掌握推销洽谈的策略技巧也是对我非常有用的，这就要学会去揣度顾客的心理。可以从马斯洛的需求层次理论或是奥尔德佛的“erg”理论来对顾客心理进行分析。在推销时就是要设身处地地从顾客的角度为顾客着想，要学会察言观色，能够让顾客参与到谈话活动中来从而产生兴趣。

第五，对准客户的信息收集方法和选择的原则也非常实用。这里要记住，购买力、购买需求和购买决策权是寻找准客户的标准，这三个标准没有或缺少某一个、两个就需要进一步来分析给予重新定位了。

第六，在现代推销学这么课中介绍的有关推销初访的知识很有效。它主要介绍了一些接近顾客的方式以及在初访时应关注的问题。初访时有以下几个程序是重点，应该给予关注，首先要对顾客进行约见，即约见顾客。还有就是确定约见的事由、访问时间以及访问地点等。

第七，对顾客异议的处理也是非常实用的，掌握了这个可以有助于在推销过程中更好更及时地帮助顾客解决问题，也是促成推销成功的关键技巧。因为顾客比较注重的是购买你这个产品能给他带来什么好处，能否解决顾客的问题，所以能够及时处理好顾客的异议就能够更好地取得顾客的信任，取得顾客的信任是成功的基础。

最后，我还想提出的是非常有助于推销的几种推销模式，爱达模式、迪伯达模式、埃德帕模式以及费比模式还有这门课程重点推出的spin大客户模式。针对这些模式课上都进行了推销话术的演练，效果非常明显，所以受益匪浅。这些推销模式都是前人在推销过程中一点点积累的经验，是推销员们留下的宝贵财产，很是值得我们去好好掌握。这些推销模式都一反以往重点推销产品质量、性能等的常态，而是从顾客的需求出发，灵活分析不同情况选择具体模式来对症下药。是现代推销学中比较流行的方式。

从以上列举推销的一些方面就不难看出来这门课带给我的收获了，要评价一门课程好不好，我觉得主要还是得看它教会了学生什么，所以对于现代推销学这门课程我还是比较满意的，因为我就得我得到了很多！

学习了现代推销学这门课程，我了解到在以后的推销过程中应注意培养自己的能力和素质。一个好的推销员销售的不是产品，而是产品带给顾客的好处，所以要以为顾客着想的目的来进行推销。这才是一个好的推销员该有的素质。不知道为什么现在谈到推销员为什么人们脑海中就感到厌烦，是这个世界的推销员太多了吗还是其他什么原因，我想只要你是真正摆着为顾客着想的态度，顾客是会接受你的。

众所周知，推销的最终目的是成交，想要达到最终的成交，那么在推销之前就得要先做好充分的调查准备。好的开始等于成功了一半。要做到在推销之前明确顾客的现状挖掘出他们的隐藏的需求，从而来寻求办法使他们的需求扩大，这时再进行推销效果肯定会不一样的，不信可以试试。这些都充分说明了充足的准备在推销活动中真的是该引起高度的重视。

至于怎样才能成为一名优秀的推销员，我看过一本书叫《世界上最会说话的人》里面介绍了好多推销大师成功的经验以及一些推销的技巧，里面讲的比较详细，也是比较不错的一本书。这里通过现代推销学这门课程的学习，我觉得要成为一名优秀的推销员，除了掌握上面提到的推销方面的一些知识和技巧外，我认为实践是非常重要的。想成为一名优秀的推销员就得有永不言弃的精神，通俗地讲就是要有干劲。许多优秀的推销员都是从吃闭门羹开始的，被拒绝的多了也就获得了更多的经验，没有人是一直顺利着的。特别是做销售，因为要不断地去跟人打交道，被拒绝是常有的事，所以不要有害怕被拒绝的心理是很关键的，更是作为推销员该有的心态。

作为一名推销员也不能墨守成规，只是按照推销的模式一步

步硬套是不行的，所以说有些人就不适合做推销，比如说那些专门搞科研的。做推销就得学会如何去变通，优秀的推销员往往能通过倾听顾客的谈话就可以分析出顾客的心理，这是每一位推销员需要掌握的，推销不只是你来说顾客来听，那不是推销那是纯粹介绍。只有通过鼓动顾客来说你才能分析出他的需求，才能对症下药。所以成为一名优秀的推销员要有很好的倾听能力以及分析技巧。

另外，推销员还应该适当为自己创造机会，让别人去认识你甚至记住你。现在的推销有种说法，推销的不是产品，而是你这个人。世界推销大师在这方面就做的很好，他就很善于为自己创造机会，有一次他在电影院电影散场时走到前面大撒名片，这一举动引起许多人的好奇纷纷去抢名片，就是这样他成功做到了另许多人认识了他。他对自己顾客会经常在一些节日寄一些贺卡过去，让他的顾客平淡的生活中总会有小小的感到，他做到了让别人记住他。

推销是一个快速致富的行业，许多人都想在这方面获得成功，通过对现代推销学的认识，我深刻体会到这门课真的是非常实用，在推销中有太多的知识和注意点需要去关注和掌握了，相信学习了这门课程也就为迈向一名成功的推销员更近了一步了。

推销技巧心得体会篇六

首先，非常感谢学院领导和老师让我参加重庆市第五届会计技能大赛，感谢郑丽老师、杨瑜老师、郑渝英老师对我的信任与支持，让我再一次有机会去参加比赛。虽说这不是第一次参加了，但还是很兴奋和激动，在我即将步入社会实践，踏上工作岗位的时刻，还能代表学校参加这次比赛，给我的人生经历又增添了一笔色彩。

20xx年4月25日—26日参加重庆市第五届会计技能大赛，使我受益匪浅，又在一个基础上提升了自己，从中学到了许多在

课本上学不到的东西，真正体会到只有真心付出，才会有丰硕的果实，但付出的不一定和收获的成正比；只有经历过才会懂得其中的辛苦，才会理解收获的喜悦。

回头看看走过的这一段比赛历程，首先，从拿着比赛章程，熟读比赛规则，然后开始熟悉用友软件，从初始化设置、期初录入、财务总账、应收系统、应付系统、固定资产管理、供应链（销售管理、采购管理、库存管理、存货核算）、薪资系统等等一个企业完整的财务流程，每一个模块都在反复的练习，每一次练习都重头再来，一遍、两遍、三遍……每一遍的所思所想都是不一样的，每一遍都会遇到或多或少的问题，最后，大家一起讨论，一起解决。但对于用友软件的每个模块，都有不同程度，或大或小的问题，我们学会了如何发现问题，解决问题，无论遇到什么问题，都要随机应变、沉着冷静的应对。

通过这次大赛，我主要从两个方面来概述：

一、不足之处：

第一，读题不够仔细、认真。细节决定成败，对于这次比赛，题目本身不是很难，题量也不是很大，但是最后自己的成绩却不是很满意，我想很大部分出错在细节上面，细微差异会对整个操作流程有很大影响。

第二，对每个模块的熟悉程度还是不够。原本以为销售管理这个模块自己弄清楚了，但是在比赛时，遇到直运销售都不会做，虽然根据自己的分析做了，但是并不能保证自己做的是对是错。因此，自己并没有做到把每个模块涉及的每个相关业务都弄清楚明白。

第三，骄兵必败，谦虚使人进步，骄傲使人落后。无论题目是简单还是困难，题量小还是大，我们都必须谨慎小心，不要轻视它，应该做到每一步、每一个环节都稳、准、正确。

二、比赛感悟：

第一，大赛有助于提高综合素质。首先，学会在错误和失败中成长，在每一次的练习过程中，我们会遇到各种各样的错误，学会从错误中学习，在失败中成长，我们经历的每一次错误和失败都能更好的激发我们的斗志，激励我们勇往直前。其次，要学会随机应变，当遇到突发状况，如何在巨大的压力和时间紧张的情况下处理好突发状况，需要我们沉着冷静的思考和随机应变的能力。最后，团队的合作起着至关重要的作用，一个涣散的团队是不可能取得成功的，优秀的团队成员应该优势互补，各司其职。

第二，有助于将所学的专业知识融会贯通、综合运用

友软件是一个很大型的财务软件，涉及的知识面比较广，从生产到销售，各个模块之间的衔接与纽带、存在的关系必须熟练掌握。

第三，对自己的成长很有很大帮助。一次次的比赛，从阅历上，给自己增添了一笔色彩，也拓展了自己的视野。在竞争激烈的比赛中，我们能够脱颖而出，但是，在如今这个现实的社会中，我们也必须给自己一个定位，超越自我，才能赢得掌声。

在这次比赛中，感谢学院领导及老师对我们的大力支持，感谢队友之间的团结互助，比赛是短暂的，收获是长久的，祝愿我们的明天会更好！

推销技巧心得体会篇七

“一切为了学生发展已成为语文课程改革的重头戏，主旋律。新课程标准以儿童的现实生活为学习背景，力求形成“问题情境——建立模型——解释与应用”的基本叙述模式。它为

语文教学改革提供了一个崭新的“平台”，一个很好的支撑点，提出了全新的要求，具有前瞻性、创新性和实践性，为学生的发展开辟了新天地，提供了肥沃的土壤。因此，我努力钻研课程标准和新教材，转变教学观念，用新的教育理念创造性地使用教材，大胆进行教学改革，使语文教学焕发出新的活力。通过这半个学期的亲身实践，我感受颇多。

首先谈谈这个新教材吧。新教材为了激励儿童主动学习的热情，改变以往过于注重知识传授的倾向，变学生的被动接受为主动参与。教材以“我会读”“我会说”“我会写”“我会背”等鼓励学生主动学习的形式，改变了传统课本中让学生处于被动位置的呈现方式，确立了学生在学习中的主体地位，使学生对课本有一种亲切感。为了让学生感受自主学习成功，教材大胆改革，对最后两篇课文不加注音，包括文中的生字也不注音，让学生凭借已学的汉字自读课文，并借助文中的图画和联系上下文自认生字，从而给学生提供展示自己才能的机会，并从中享受成功的喜悦。

为了适应这个新教材，首先新课标要求教师先要转变角色，成为学生全面发展、自主性发展、个性发展的促进者。如何促进？教研员老师说得好：只要唤醒他们的表达欲望，放飞想象的翅膀，给予自由表达的空间，你就会看到一个美丽新奇、富有童真和灵性的世界。如：学完《四季》以后，孩子们仿课文创编出一首首优美的诗歌。如：花儿红红，它对小树说：“我是春天”等等。所以我们要呵护童真，永远保持童心、童真、童趣，这样，语文教学才有生命之源。

其次，要创设多姿多彩的教学，将游戏活动引进课堂，使课堂成为学习的园地，游戏的王国。例如：帮声母、韵母找到自己的家，识字大转盘，带生字朋友回家……有时开展争当“拼音小博士”、“识字大王”等竞赛活动，有时引导学生给字母或生字编故事、编儿歌；有时让学生说一说、画一画、摆一摆……我还精心制作各种课件，激发孩子的学习兴趣，还要创设活的课程情境。教学中，我注重挖掘教材中的

人文因素，更加关注学生的情感态度与价值观，重视培养学生的语文素养。如第一课汉语拼音[a o e]配有一幅美丽的“山村晨景图”——图中有小桥、流水、人家，有绿树和如茵的草地，有人与动物的活动。教学时，我先引导学生整体感知画面内容、重点观察“女孩练声”、“公鸡高歌”、“大白鹅欣赏倒影”这三个局部图，再让学生自由表达（说说自己看到的美景，谈谈自己的感受）。在学生自由自在的观察与表达活动中，我在很巧妙的融入韵母教学。这种教法，充分利用教材中的情境图，创设活的课程情境，既避免拼音、识字教学的枯燥乏味、又将工具化与人文性有机结合，令人耳目一新。

再次，要倡导自主、合作、探究的学习方式，这是课改的核心环节和中心任务。一、要营造自主、合作、探究的学习氛围。以识字教学为例：我以不再唱“独角戏”，而是发动同学、4人小组、小老师互学，把学习的主动权还给学生；我不再包办代替，而是启发引导学生探究、发现，用自己最喜爱的方法识记，把选择学习方法的自主权还给学生；我也不在搞“一言堂”，而是多让学生发言、交流、展示、互评互学、把交流的机会还给学生，让学生成为课堂的主人，学习的主体。二、要让学生在自主、合作、探究的学习中展示自己的个性。例如，在古诗《静夜诗》的教学中，我从四个方面为学生创造展示个性的空间：通过看图，展示观察的个性；通过阅读，展示理解的个性；借助假象，展示积累的个性；学生给自己布置作业，展示设计的个性。

最后，在课改实践中，我们高度重视课程资源的开发与利用。一、引导学生在生活中识字。如《语文园地四》中的“我会读”，可以带学生走出课堂，到外面的世界开展识字活动；路上看广告、购物认商标、记店名、读招牌、收集说明书等，再回到班上交流识字情况。二、开展丰富多彩的语文实践活动。如学习《自选商场》之后，举办“小神童超市”活动，先组织学生逛超市，记商品名称，动手收集资料，制作字卡；再创设“虚拟超市”，让学生在游戏活动中识字。还有重视

拓展与延伸、注意学科间的融合、内外结合，加强课外阅读等等。外面的世界也很精彩，语文课改只有真正走到“外面”，才有生命力。

当然，每件事物都有它的两面性，课程改革也必然如此。它既然有有利的一面，那肯定多多少少也存在一些弊端。如后进生如何适应课改等问题，还是让我们大家一起克服这些弊端，让课改慢慢趋于完善吧。

推销技巧心得体会篇八

首先，十分感谢学院领导和老师让我参加重庆市第五届会计技能大赛，感谢郑丽老师、杨瑜老师、郑渝英老师对我的信任与支持，让我再一次有机会去参加比赛。虽说这不是第一次参加了，但还是很兴奋和激动，在我即将步入社会实习，踏上工作岗位的时刻，还能代表学校参加这次比赛，给我的人生经历又增添了一笔色彩。

20xx年4月25日—26日参加重庆市第五届会计技能大赛，使我受益匪浅，又在一个基础上提升了自我，从中学到了很多在课本上学不到的东西，真正体会到只有真心付出，才会有丰硕的果实，但付出的不必须和收获的成正比；只有经历过才会懂得其中的辛苦，才会理解收获的喜悦。

回头看看走过的这个段比赛历程，首先，从拿着比赛章程，熟读比赛规则，然后开始熟悉用友软件，从初始化设置、期初录入、财务总账、应收系统、应付系统、固定资产管理、供应链（销售管理、采购管理、库存管理、存货核算）、薪资系统等等一个企业完整的财务流程，每一个模块都在反复的练习，每一次练习都重头再来，一遍、两遍、三遍……每一遍的所思所想都是不一样的，每一遍都会遇到或多或少的问题，最后，大家一齐讨论，一齐解决。但对于用友软件的每个模块，都有不一样水准，或大或小的问题，我们学会了如何发现问题，解决问题，无论遇到什么问题，都

要随机应变、沉着冷静的应对。

透过这次大赛，我主要从两个方面来概述：

第一，读题不够仔细、认真。细节决定成败，对于这次比赛，题目本身不是很难，题量也不是很大，但是最后自我的成绩却不是很满意，我想很绝大部分出错在细节上方，细微差异会对整个操作流程有很大影响。

第二，对每个模块的熟悉水准还是不够。原本以为销售管理这个模块自我弄清楚了，但是在比赛时，遇到直运销售都不会做，虽然根据自我的分析做了，但是并不能保证自我做的是对是错。所以，自我并没有做到把每个模块涉及的每个相关业务都弄清楚明白。

第三，骄兵必败，谦虚使人进步，骄傲使人落后。无论题目是简单还是困难，题量小还是大，我们都务必谨慎留意，不要轻视它，就应做到每一步、每一个环节都稳、准、准确。

第一，大赛有助于提升综合素质。首先，学会在错误和失败中成长，在每一次的练习过程中，我们会遇到各种各样的错误，学会从错误中学习，在失败中成长，我们经历的每一次错误和失败都能更好的激发我们的斗志，激励我们勇往直前。其次，要学会随机应变，当遇到突发状况，如何在巨大的压力和时光紧张的状况下处理好突发状况，需要我们沉着冷静的思考和随机应变的潜力。最后，团队的合作起着至关重要的作用，一个涣散的团队是不可能取得成功的，优秀的团队成员就应优势互补，各司其职。

第二，有助于将所学的专业知识融会贯通、综合使用。用友软件是一个很大型的财务软件，涉及的知识面比较广，从生产到销售，各个模块之间的衔接与纽带、存有的关系务必熟练掌握。

第三，对自我的成长很有很大帮忙。一次次的比赛，从阅历上，给自我增添了一笔色彩，也拓展了自我的视野。在竞争激烈的比赛中，我们能够脱颖而出，但是，在如今这个现实的社会中，我们也务必给自我一个定位，超越自我，才能赢得掌声。

在这次比赛中，感谢学院领导及老师对我们的大力支持，感谢队友之间的团结互助，比赛是短暂的，收获是长久的，祝愿我们的明天会更好！

推销技巧心得体会篇九

我是xx公司的一名车间组检，在4月27日的首次组检技能大赛中，我输了。当获奖者们手捧鲜红的获奖证书和奖金站在台上时，我心中充满了对他们的敬佩，然更多的却是羞愧和自责。

比赛时至今日已相隔数十日，可对我来说却仍记忆犹新，就像是昨天刚刚发生的，心中的遗憾一点都没淡化。那天我匆匆答题交卷时还盲目地带着些许自豪：最不济得不了前三名，前五名应该没问题吧。然而前五名的行列里都没有我，我被迎头棒喝，先前脑袋里的幻想一下子全跑光了。

事后静下心来总结、反思、找问题根源：比赛的那些题不是不会，也不是不能答对，而是由于粗心大意，有好几处都不符合标准，比如：动作不规范、量尺寸误差超标、答题意思表达不准确等等，就是这些看似很小又不起眼的差错导致了我最终的失败。

比赛是公平公正的，我心服口服。虽然失败令我沮丧和心痛，但应总的一番话像一支兴奋剂让我一下来了精神：“今后公司员工将实行职称制，设置金牌、银牌及铜牌级别，职称与收入直接挂钩，同样工种不同级别不同待遇。”原来比赛并非就此闭幕，更高级别的赛程还在后面呢。这令我激动不已，

毫无疑问，我要当金牌组检！

我喜欢挑战，不甘落后，能在xx这样一个充满机遇与挑战的平台工作，我深感幸运。公司制定职称等级制度，给每一个不甘平庸的人提供了极好的比武之地和实现自我价值的机会。不过机会总是青睐有准备的人，我希望自己在机会来临时能够及时地把握好。

对于我这样一个普通组检来说，提高技能成了我的第一目标。而我每天的工作也正是学习和提高的机会，只要用心学习，强化记忆，勤奋工作，就不怕练就不过硬的本领。只要自己付出足够的勤奋，相信金牌一定会眷顾我！

要做好组检工作，我感受最深的是需要细心和责任心。一件衣服做工质量好坏，能否合格出厂，全靠我们评判。组检就是检察官，就是审判员，如果我们自身的技术不过硬，那我们凭什么去检验和评判别人的工作呢？又怎能保证检验准确无误呢？我们的工作稍不用心便会导致不合格产品流入市场，我们万分之一的差错对于那个消费者而言却是百分之百的倒霉。我们每个人也都是消费者，设身处地思考一下：当你满心欢喜去购物，回来却发现买回的是一件有毛病的产品，第一反应是什么？是愤怒！是对这家品牌的斥责、接下来就是退货、再不光顾这个品牌，还有亲朋好友之间的贬义转介。可想而知，这不仅会给我们品牌的声誉造成恶劣影响，还会给公司的经济利益带来巨大损失。所以组检工作与公司的成败荣辱息息相关。公司昌我荣，公司衰我耻。

与我并肩工作的组检兄弟姐妹们，我虽不比你们聪明伶俐，但我勤奋不怕吃苦；我虽不比你们经验丰富，但我肯学不甘落后。“工欲善其事，必先利其器”，过硬的技能才是真正的利器，我一定努力地向你们学习，勤学苦练，不惜力气，调动智慧，终有一天令利器为我所用。

我要当金牌组检。这是梦想远在天边吗？我说不是。只要真

想，它就在咫尺。

有梦想，企业就是要实现员工的梦想。哪一个人的成功不是从梦想开始的呢？梦想是目标，是迈向成功的第一步，没有梦想就没有成功。不信你就问一问离我们身边最近的成功者如胡总、江厂、陈厂等的亲身经历，相信回答一定是肯定的。

一个人是要有自身可行的发展目标的。实现目标不可能轻而易举、一蹴而就，但也绝不是高不可攀、遥不可及的。我不想做一个平庸甚至不称职的组检，我要挑战自己。我今天很普通，但相信明天一定能很出色。

我给自己实现目标列了一道公式：

技术（熟练过硬）+ 态度（勤奋努力）= 金牌组检

做好组检最要紧的是细心，缺失了细心的基础，单靠勤奋，工作依然难免漏洞百出。所有的技术都体现在细节之处，细节是金，细节决定成败！我要在细节上狠下功夫。

我相信自己终有一天能站在台上双手接过应总亲自颁发的大红金牌证书。

我要当金牌组检，那是我的梦想，一定能实现！

推销技巧心得体会篇十

为了能代表陕西省参加此次比赛，我校从20xx年10月开始在系部进行选拔[]20xx年11月组成了机电一体化竞赛班45人，电子技术竞赛班38人，经过5个月的培训，6次层层选拔，最终于年4月下旬选出机电一体化参赛学员4人，其中2位参赛学员（秦文豪和何春），2位陪练学员，电子技术组选了2人，其中1位参赛学员（张璇），1位陪练学员，这3位学员不负众望，5月份双双取得了陕西省两个项目的一等奖，获得了代表陕西

省参加国家选拔赛的入场卷。

年6月、7月进入参加国赛的集训阶段，学院领导非常重视，专门召开专题会议成立竞赛组委会，由冯院长亲自担任主教练，提供编写集训计划的思路并亲自审核、监督训练。集训期间，两个项目的教练严格按照集训计划进行，严格按照大赛的要求，注重6s标准，按照训练—模拟比赛—发现问题—训练的方式不断的重复进行，坚持做到每天总结，每周向领导汇报集训情况。有了周密的组织和实施，虽然我们第一次参加国赛，虽然我们没有比赛一样的设备，但我们却取得了不错的成绩。

年8月两个项目分别在天津和广州进行了比赛。机电一体化组共24个代表队参加，电子技术组共30个参赛学员，整个比赛紧张而激烈，最终我省分别取得了18名和19名的成绩。本次比赛形式开放，允许外界参观，使用的设备和仪器均是现今机电行业和电子行业使用的较先进的设备，比赛所涵盖的知识面也是机电一体化和电子技术专业核心的知识和技能，本次比赛广州代表队、天津代表队、江苏代表队、成都代表队等18个省份比较占优势，因为他们均有比赛使用的设备，有的学员甚至是第二次参加，我们的学员在如此巨大的压力下从容进行比赛，超长发挥，比赛名次甚至超过了有设备的代表队。进过比赛，大赛裁判组普遍对我省学员评价较好，认为我省学员专业知识和技能很扎实，实力比较强，如果有比赛的设备，冲进前八是很有希望的。

最后，作为陕西首次进入国赛参与两个项目的代表队，我们感到无比荣幸。

对于比赛中所出现的问题，今后我们会加以改善，争取下一次的比赛中获得更加优异的成绩。