

会计主管岗位实训心得体会 主管工作心得体会(优质6篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

会计主管岗位实训心得体会篇一

- 1、 严格做好成本控制与核算
 - 2、 对吧台员进行成本节约与服务的相关培训
 - 3、 协助店总做好各项接待工作，包房预定工作等，在工作期间发现问题及时处理。
 - 4、 提高员工的积极性，做好各部门配合工作
 - 5、 与员工交流，达成一致。
 - 6、 规范岗位的服务用语，提高服务质量。
 - 7、 严格控制发票开据，节约降耗。
 - 8、 对于吧台的电话接听，要以沟通方式说服客户来店消费，以免客户流失。
- 1、 根据营业情况，改变完善工作，把吧台工作流程表、区域卫生负责人工作表，日常卫生工作表，把各种表格细化和完善，让员工能自觉遵守吧台制度，真正做到统一管理，把权力放开让员工参与其中，能让员工得到学习和锻炼。

2、常组织培训员工对吧台的操作技巧和理论知识，让员工熟悉吧台的操作技巧和理论知识，让员工熟悉吧台的所的一切。

3、积极与各部门沟通与交流，因为我们是一个整体，只有体现出整体的价值，我们才能做好一切，真正做到分工不分家。新的一年、新的起点，有各位领导和同事一如既往的关心，我一定再接再厉、勇攀高峰、不负众望，也愿各位领导、同仁在新的一年里工作顺利，身体健康，谢谢大家！

主管工作心得体会（篇2）

会计主管岗位实训心得体会篇二

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名超市收银主管的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员主管，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银主管工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理、指导工作

主管虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，

无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工. 工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个主管。

(1)、专业能力

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

(2)、管理能力

管理能力对于一个主管而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

(3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的领导，你也要主动去报告，

报告也是一种沟通。

(4)、培养下属的能力

作为一个主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

会计主管岗位实训心得体会篇三

今天让我感受到做销售真的是需要许多的技巧,不管是在技巧方法或是语言组织方面对于销售人员都是相当重要的,在与同事的交流中我感受到销售实质就是卖东西,用我自己最经典的话来说就是:"让别人把自己的钱从腰包里很乐意且心甘情愿的给自己!"其实就是这个过程,而且是这个世界上最难做的事业,而如果你连这个最难的事业都做了,我想你应该高兴。

销售主管培训心得体会:因为当你在销售职位中成长一段时间后你回头看自己这段时间前的自己,我想你会有意想不到的发现.因为销售职业是相当锻炼你的职业,不管是在口才上,还是人际交往,社会交际,沟通技巧上,所以做销售是要承受很大的工作压力的。

销售主管培训心得体会:因为每天都要面临不同的客户,不同的人群,感受不同人的白眼与脸色,但说到这里我想就是人际

沟通方面的学问了,如果人际交往与沟通你很有技巧的话我想你在人际方面就是专家了,嘿嘿...曾经有人给我说过,其实做销售就如同做人一样,要真诚,要大度,要宽容,集人类所有优点于一身才会做的好,也许吧,但我想我总有一天我会明白这句话的真正内涵!

通过销售主管培训让我领悟到了销售主管应该具备的8个要点:

第一、营销与销售的差异,销售主管应具备的能力以及角色认知。(如何从一个业务员转变成销售主管,专业技能、人文技能的重要性)

第二、什么是销售管理,销售目标和计划管理。包括:目标制定、目标执行、目标跟踪、目标修正、成果评价与奖惩。(目标制定SMART原则、目标分解、目标确定、目标分配。销售计划5w2h内容。以及销售计划管理其核心内容。)

第三、如何构建销售组织。销售组织的功能和原则。

第四、销售部门的主要职责。包括:实现既定目标、分销、产品陈列与展示、顾客电话拜访、销售人员的招募与培训、销售业绩评估、销售会议与销售沟通、信用控制、货款回收、顾客服务与顾客关心。

第五、销售过程管理。目标实现的关键在于一销售目标的分解和过程追踪与控制、时间的控制、销售人员活动的控制。

第六、绩效考核方法评估。包括:考核的目的、不进行考核的坏处、考核的原则、考核的方法、员工考核不良原因分析。(绩效考核的目的是为了落实企业的战略目标、促进组织和个人能力提升、绩效改善、为利益分配和培训培养提供依据。不进行绩效管理会造成团队没有明确目标、没有标准、没有责任性、发挥不了每个业务员的积极性,不易开展激励措施,发挥极大的潜能。绩效的考核标准与原则、和公平公正的考

核结果。)

第七、顾问式销售技术—spin销售模式的实战演练。

转眼间，一周的销售实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校园经济”。校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个符合我们目前状况的实训，现在的我们面临着找工作或创业的选择。通过这次实训我们可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每天面对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是现在的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们计划好了实训每天的任务，根据计划，我们在努力，每天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与预测，主要是问卷设计，接着根据问卷的填写意见，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有兴趣。根据被调查人的意见，可以改良我们的产品，可以看清楚市场。面对回收的问卷，我们看到了很多诚恳的意见。我们对我们的市场充满了信心，

甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信心十足，觉得当初我们的想法是可行的，而且大家都非常重视早餐，只是有时由于时间的关系而放弃吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的根据市场确定下一步。紧接着就是营销策略组合，这一步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行"4ps"分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，通过总结，可以看到我们面对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

为期两周的销售实训课在本周拉下帷幕。作为一名经济与工商管理学院市场营销专业的学生，我非常重视这次的实训课程，并且在此次的销售实训中获得了许多在课本及生活中不易得到的宝贵知识。虽然上课期间从老师那里学习到了不少成功企业的营销方法，可是通过这次实训后，深深的感悟到自身目光短浅，并通过实训课程开拓视野，提高营销能力。

开天辟地的第一节课时，唐老师就对本次的实训做了简单的介绍以及本次实训的课程的安排，全班同学五人一组，每组完成6个专题项目。我们的第一个专题项目内容是行业市场分析，在进行分析时我们需要搜集大量相关资料按照行业市场现状、竞争格局、消费者行为分析等方面依次剖析行业市场，在规定时间内我们需要撰写本次调查报告并将分析成果通过ppt演示的形式诠释给全班同学。在听过第一课时的任务安排后，全班都沸腾了，每个小组都聚在一起讨论起选择哪个行业市场，个个摩拳擦掌，相信在此次的实训课中每位同学都可以大展身手，展示自己的能力。

转眼第一次的成果汇报会来临了，每个小组依次上台演示。台上同学做的ppt画面新颖，讲解到位，选择的行业分析也各不相同，有火锅、女鞋、面包、通信等行业，不胜枚举，十分精彩；台下同学认真吸取经验并提出疑问，整个场面热火朝天，像极了一场别开生面的辩论赛，每个人都是乐在其中，受益匪浅。

通过第一次的成果汇报及调查报告的撰写，同学们能够轻车熟路的完成以后的专题项目。在这其中我充分感受到了团队的力量，由于任务量比较大，小组成员都能够服从组长的分工，认认真真、保质保量的完成小组合作，这也保证了我们成果汇报的高质量。

接下来的项目是swot分析，这要求我们对某企业的内外部优劣势营销环境进行统筹分析，在我们女鞋行业的基础上，我们选择了十大品牌之一的达芙妮，达芙妮在年轻时尚人群中颇具盛名，于是我们对这个成功品牌进行了swot分析，对我们也是有着不小的挑战。第三个项目是市场调研，这次的项目要求我们制作调查问卷。以前在其他课程中我也是接触过设计问卷的，但是通过老师的讲解发现自己的认识实在肤浅。作为市场营销专业的学生，对于这种专业性的调查问卷一定要做到高质量，其中表头、表体及表尾都需要我们根据调查目的仔细分析确定，且对于问题的排序、形式都是十分有讲究的。这更让我认识到了市场营销这门课程的魅力所在，看起来简单的事情其实蕴含着深意。第四和第五项目是定价策略和定位策略，这其中我们需要任选其一做报告，我们组选择了关于新世纪与依蝶女鞋商品定位策略。这一次的实训课时需要我们走上真正的市场进行调研，我们抛开了自己的象牙塔，走进了现实。在调研的过程中，也切身体会到了定位策略对企业来说的重要性，就涪陵的新世纪与依蝶两家商场来说，由于目标市场定位不同，造成产品品牌、价格、格局布置、优惠方案各有不同，从而针对的消费人群产生了差异，自然经营状况、知名度等方方面面出现了差距。最后的项目

是进行综合分析，一个行业、一个品牌都需要进行全方面的剖析，这也算是我们对两周以来做的工作的一次汇总报告。

此次实训课就要告一段落，我似乎还有意犹未尽的感觉，实践时虽然有些困难，但是收获成功的感觉是令人非常愉悦的。平常沉默寡言的同学们也在此次实训课程中表现了出色的能力，说明实训课对我们是意义非凡的。两周真的很短暂，在这段时间内每天我都能学到不同的营销知识，还可以与组员沟通合作，培养自己的团队合作精神，让我获益良多。

会计主管岗位实训心得体会篇四

一、在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每一天写好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的状况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，必须要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多比较、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量带给好所需的各种辅料。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常状况下，应立即采取紧急措施，并

与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

会计主管岗位实训心得体会篇五

全国知名班主任郑学志老师在《班级自主管理的艺术与技巧》报告中娓娓讲述了一个个平凡而真切的故事。他用智慧和爱诠释了教育的真谛：教育的艺术不仅在于传授本领，而更重要的是善于激励，唤醒和鼓舞。一段段兴味盎然的小故事带给我们无尽的思考与顿悟。

学生成长路上的每一步都来自为师者满腔的热情和鼓励。其实，每个学生都是天使，心灵上都有不同程度的折翼。当郑老师讲到他夸那个孤独自卑的学生笑起来最美时，我的眼前浮现出我班的王慧同学。

王慧同学非常腼腆，从不与同学交流，我在家访中发现其父母宠爱她的小弟弟，久而久之造成了自闭的性格。我决心帮她打开心门。每节课点她回答问题，当面批改她的作业，鼓励她参加学校的各项活动。大家惊喜地听到了她银铃般的笑声。

老师的一句赞美的话语，一个微笑，有时候就足以改变学生的一生。让我们用欣赏的目光去注视每个学生，为学生们重塑梦想，重树自信，让他们拥有自信的翅膀，他们就会凌空飞翔。

郑学志老师在班级自主管理方面作了深刻的阐述。具体操作是：充分给学生位置，有位才能有为。充分给学生放权，有权才能做事。全员参与，创造一条人人都可以做干部的管理渠道。“孩子自己能做的事就让他自己做，千万别替他去做。

”开展轮值比赛，建立一个阳光，透明高效的监督检查机制、自纠机制（让班主任彻底放手的关键武器）、奖励机制、竞争机制。郑老师为学生的自我管理提供了充分的条件和正确引导。良好的方法使学生更好地发挥天赋的才能。这都是我们作为班主任更新教育理念的指路明灯。

会计主管岗位实训心得体会篇六

经过了一次又一次的班干部选举，应该说，极大部分学生已经参与进来，还是有那么一小部分学生由于性格内向，虽然成绩不错，但还是跨不出这一步。这样一来，也许这些学生念完高中都还从来没有尝试过管理别人的滋味，更谈不上管理别人的能力的培养。班内有一个女孩子，每次竞选班干部她都认真准备演讲稿，有时甚至在家里演讲给爸爸妈妈听，可每次到了学校她就是没有勇气站到讲台前。在一次竞选中，正好劳动委员候选人只有一个，于是我就提了她的名，在大家的鼓励声中，她红着脸上台演讲，结果她当选了。几年以来，她一次又一次地准备，一次又一次地放弃，演讲稿大概已能订成一本本子了，而今天终于不用再丢弃而真正派上了用场。在以后的日子里，这个能干的小姑娘用自己的行动诠释了当初自己的演讲，班级的卫生每次检查都是满分，还多次受到大家的表扬。在这之后的一年多时间里，班干部改选了很多次，但每一次她都稳稳地当选了。

苏联教育家苏霍姆林斯基说：“真正的教育自我教育。”班主任应该积极发挥学生的主体作用，给学生提供一个自我管理、自我教育的机会，让学生自我成长，从而实现“以学生为中心”的“自我管理”。在追寻“自我管理”境界的道路上，我已尝到了一些甜头，以下是我的一些思考。

作为学生，都有这样一个心理，希望自己的行为与努力能得到老师的肯定。反过来，老师的肯定与鼓励又能促使学生不懈地奋斗与努力，做出更为骄人的成绩，对学生的发展起到至关重要的作用。而在传统教育中，管理总是强调“唯师是

从”，学生如练兵场上的战士，时刻等待着命令，完全体现不出对学生素质的培养与提高。随着时代的发展，社会更需要的是人才的创造潜能的发挥，这就需要在教育中帮助学生培养他们开拓、创新的精神，充分发挥学生在班级管理中的积极性、主动性和创造性。作为教育工作者，不仅在课堂教学中要体现学生的主体地位，在班级管理中也是如此。提倡学生做班级的主人，以积极的姿态投入到教育过程之中。尤其是班委会的成员，不应简单地充当班主任与同学间的传话筒，更主要的是作为班级管理的中坚力量。

没想到，他不是让我们写什么保证书，而是写如何在班级中生活得更好，让我们的班级成为一个什么样的班级，我们应该做什么，不限定字数，但要写自己的真实想法。这下可有些为难了，面面相觑之后，开始低头写，我们尽管调皮，惹老师生气，但一接触这么柔软而有些崇高的话题，我们还是为之心动，纷纷把自己对建设好班级的“锦囊妙计”以及对美好班级的向往一股脑儿写了出来。大家都写完交上去时，下课铃声响起，“森林王”一声温和的“下课”后，旋即离开教室，撂下一脸惊诧的我们。第一节课就这样结束了，不说点什么，我们很不习惯，但由于自己刚刚动脑筋写完对好班级的向往，所以一些“粗野”的言行也收敛了不少。

第二节“森林王”的课，我们仍然充满好奇与期待，他还是温和地说话，说你们每人写的稿子我都一一看了，有些我还写了批语，现在发下来，每个同学再仔细推敲一下，看你心目中的好班级标准够不够好，够不够细。我们又开始了推敲修改，那认真程度连自己都感到惊讶。修改好后，他说，我们写的东西虽然很好，但只是自己知道，只有自己“偷着乐”，能跟别人分享一下就更好，大家有没有勇气？“有！”全班同学竟异口同声地回答。接着就是逐一地上讲台，声情并茂地读自己的稿子，念自己对好班级的设想，每位同学都念得很认真，因为，我们从未经历过这样的场面。在这期间，班主任不时地点头微笑，不时地提醒下一位做好准备，直到全部结束。最后班主任说，我们刚才表达的好班级的目标都

很好，只是有不少是重复的，能不能把这些重复的整合一下，形成一个简洁完整的条目呢？“能！”又是一嗓子后，大家就分组开始讨论起来。下课铃声响起，我们浑然不觉。

这节课，我们终于拿出了大家满意的班级约定，并郑重的在上面签了名。最让我们惊诧的是，班主任也在上面签了名，他说“我也是这个班的一分子，当然要在上面签字啦。”听着班主任的解释，我们都一阵欢呼。到这时为止，面对新班主任，我们已悄然消除了刚开始时的敌意和防范。一份，我们自己的，真正的班规，就这样诞生了。

应该说，没有亲身的体验，就不会有觉悟。班主任的主导作用是让学生在实践中认识到自己的能力，充分鼓励学生，培养学生的主动性和自信心，把自己手中一些可以放开的权利都交归学生，由学生行使权利，这样就可以从根本上让学生感到自己成为自己的主人。要达到自治，更应该注重公平和公正，应该把机会带给每一位同学，在大家共同的管理和监督下把自己管好把班级管好。其中很有效的一个办法就是实行“全员管理”。所谓“全员管理”，即让全班所有同学都参与班级管理，成为管理者，与此同时，所有学生又都是被管理者，接受全班所有同学不同项目的管理。因此，整个班级层层管理，“面面俱到”，每个学生兼任管理者与被管理者，具双重身份。换言之，即都是“执法者”，也都是“守法者”。在这样的双重身份下，他们便会更加遵守规章制度，更加主动、自觉地维护到班级的秩序，成为真正的班级主人。学生要充分的、公平的运用手中的权利，或给予处罚，或给予表扬，创造一个主动，积极的学习环境。

在具体落实全员管理的工作过程中，我首先要对班级管理工作加以分类，并且选择学生担任相应的管理工作。以“事事有人管，人人有事做”为准则，哪怕是关水、关电这样的小事，都能落实到人。接着，要做好监督工作，要定期检查评比，主持公正，并宣布结果。再次要对学生工作中出现的问题及时处理，对好的给予充分肯定和鼓励，对差的要及时给

予纠正。

有一个禅宗故事：

慧海：「用功。」

师父又问：「如何用功呢？」

慧海：「饿了就吃饭，困了就睡觉。」

慧海答：「不同。」

师父问：「为何不同？」

吃饭睡觉，看起来是一件非常简单的事情，但究竟能有多少人能快乐的把饭吃完，安稳的把觉睡饱呢？禅，是生活的艺术，你在最稀鬆平常的事情上下工夫，让自己的生活充满祥和与快乐，饭吃得更香，觉睡得更甜，那也就是禅的意义。

要让班级学生的自主管理从根本上得到提升，就不能忽视对全体学生各方面习惯的培养。培养学生的自理能力，既有学习方面的，又有生活方面的。生活中，在明确规范学生的文明礼仪的同时，积极倡导一种一种以日常小事来作为训导学生习惯、创设良好的班风班貌的开端。

细节甚至也影响着一个国家在世界之林中的影响。中国对于细节的粗糙在生活中是完全可以感受到的。中性笔芯总是用一用就不出油了，笔记本常常会插入一张空空如也的白纸，衣服的小线点怎么也剪不完，修好没几年的路总会有一道裂痕。其他国家也不乏这样的例子。美国宇航局在制造航天飞机时挡流板短了0.3厘米，导致飞机无法上天，损失了上亿美元。俄罗斯的“库尔斯克”号潜艇由于安全系统有了小故障导致整个潜艇和几十名船员沉入大海。这些教训更是在告诫我们，细节决定成败！只有每位学生都能完成好自己的每次作

业，整理好自己的课桌，做好自己的清洁，甚至是系好自己的鞋带扣好自己的领扣，等等，才能形成较好的班风。如果整体的班风班貌得到了提升，就一定能为班级自主管理起到推波助澜的作用，甚至能达到事半功倍的效果。

实行班级自主管理，班主任的角色定位很重要。我自己有一个小总结：教、导、帮、放。

高一刚入学时，班主任要事无巨细的教，手把手的教，讲清方法，讲清要求，有时甚至要以身作则，亲力亲为。基本要求基本方法都得要领之后，就要引导学生自己开动脑筋想办法管理好自己，管理好班级。在他们有困难时，班主任要暗暗地帮他们，为他们创造条件和机会。最重要的一点，要敢于放手，把班主任的权力下放，让负责相关工作的人大胆工作。

正如魏书生所说，“管是为了不管”。因此，培养学生的自主管理的能力，主要是让他们自己直接参与到班级管理中来，成为真正的主人。只有这样，纯正的班风，学风才可以形成，班级的民主意识也会出现，更能提高班级管理效益。学生们会对自己的班级充满热爱之情，在各方面都积极进取、争取为班争光。每一位学生都能追求真知、奉献爱心，实现自我，感受欢乐与成功。