

# 最新开店心得体会(精选8篇)

心得体会是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。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 开店心得体会篇一

在二十一世纪的今天，我们的教育对象——幼儿，绝大多数是独生子女，而今优越的社会条件，特殊的家庭位置，使孩子们存在着自私、孤僻、任性，独占心强、以自我为中心、不合群、合作意识差等问题。

如果你是一个有心人，幼儿园里常常能目睹这样的情景：两个孩子为了同一件玩具发生争吵甚至打斗；有的孩子宁愿自己拿着玩具不玩，也不愿把它让给别的小朋友玩。有些孩子往往毫不客气地拆掉伙伴搭建的积木，按自己的意愿设想搭建，无视别人的存在、别人的劳动成果。幼儿的这些行为都是自我中心的外在表现。由于是独生子女，是家庭中许多成人关怀、照顾的唯一对象，从而养成了他们乐意接受别人的东西，却不愿将自己的东西让与别人的行为。

《幼儿园教育指导纲要》社会领域中指出：教育孩子与人交往，学习互助、合作和分享，有同情心等。为了能使幼儿的行为适应社会需要，我们作为幼儿教师，应积极利用幼儿园的集体活动来帮助他们学会“与人分享”，消退自我中心心态，促进孩子社会性发展。通过学习分享可以使幼儿懂得有好东西大家一起分享是一种快乐的事情，教育幼儿心中有他人，愿与人分享，为其一生品德素质的形成打下了良好的基础。

“分享”是幼儿之间团结友爱，相互关心，爱别人的更高层次的品质表现，所谓分享，是指将自己喜爱的，爱别人的更高层次的品质表现，所谓分享，是指将自己喜爱的物品，美好的情感体验及劳动成果与他人共享的过程，它是幼儿个体亲近群体，克服自我中心的有力手段。要想使幼儿真正认识“分享”的意义，必须先对幼儿进行关心别人，爱别人的思想品德教育。为此，我们设计了一系列的教育活动，从教育幼儿爱身边最亲密的人开始。如：“三八”节为妈妈制作一样礼物，为妈妈做一件事，平时关心帮助比自己小的幼儿，主动向老师询问小朋友为什么没来等，并通过故事、情境表演、歌曲等形式来教育幼儿。同时还开展了亲子活动，把家长请到幼儿园和孩子一起游戏，使幼儿从感情上认识什么是分享，怎样与别人分享，懂得只有和大家共同游戏，共同分享快乐，才是真正的快乐。

日常生活中，我们教师对待生活、对待周围人的态度都会对幼儿产生影响。因此在平时，我们处处做有心人，常常有意识地把自已看到的或听到的一些较有意义的事讲给幼儿听，让他们一起快乐、一起忧伤，使幼儿在潜移默化中获得情感分享；慢慢的，幼儿也会把家中所发生的一些高兴的事、伤心的事、有时甚至会把晚上做的梦讲给大家听，让大家一起感受体验她当时的情绪。

奥特曼”，对一铭说：“这个奥特曼现在是我的了，如果你想玩，该怎么办？”“问你借呗！”他毫不犹豫的回答。“可是，我不借你玩，你现在心里怎么样啊？”我摆出一副趾高气昂的样子，一铭想了想说：“我会很难过。”“那你们大家呢？”“我会很难过，老师……”孩子们你一句我一句。“一铭，你看，小朋友现在心里都和你一样很难过，你知道为什么吗？”一铭不说话了，他拿过“奥特曼”塞到小朋友的手中，大伙儿高兴地和他一起玩了起来。孩子们在短时间内接触到了两种角色，体验到了羡慕时地迫不及待、被人拒绝时的失望、与人分享时的满足感等多种内在的情感，从而摆脱了自我这一中心，提高了自我意识的水

平，正如霍夫曼所指出的那样，移情是亲社会行为的推动力。因此，我们成人应善于抓住日常生活中所抓住的情感状态，从而来培养幼儿合作、互助、分享等一系列亲社会行为。

班上幼儿有办“生日会”的需求时，我们与家长配合把“生日会”办成一个“分享会”，在“生日会”上蛋糕、饮料、糖果等成为小朋友共同分享的物品。教师还利用“生日会”的过程有意识地为幼儿创造分享的机会，让大家唱完生日歌，说完祝词之后，请“小寿星”简要谈谈成长中值得分享的故事，然后请“小寿星”为大家分生日蛋糕，这是小朋友共同期待的时刻，在这一时刻大家分享食物，体会着过生日者快乐的心情以及由分享带来的乐趣。

通过随机教育，幼儿在反复的教育训练中逐渐养成了乐于与他人分享的好习惯，懂得了做任何事情自己不可能永远都排在第一位，进而逐渐做到了遇事要想到别人。

在角色游戏中，幼儿根据自己的经验和意识进行游戏，以角色的身份要求自己完成游戏，角色游戏可以培养幼儿分享和谦让的行为，在小班时组织幼儿开展“大家一起玩”的游戏，在游戏中为幼儿提供一辆玩具车和若干大小不一的饼干，并向孩子们提出当有“客人”来“娃娃家”做客时，“妈妈”、“爸爸”、“宝宝”应当怎样分配这些玩具和饼干？在幼儿游戏的过程中，启发他们学习分享，把玩具车送给客人玩，把小饼干留给自己，让幼儿在语言表达的同时分享行为也能随之产生。

在玩图书馆的游戏时，我准备了数量不多的图书，见一些幼儿拿到图书，一些幼儿没有拿到图书，我就问拿到书的孩子“别的小朋友没有书看怎么办？”让幼儿通过思考，自觉产生分享的语言和行为。有的幼儿说：“把这本书给他看吧！”并将书递给没有的孩子，有的则说：“我们一起看吧！”过后，我抓住这一教育时机问他们：“和小朋友一起看书高兴吗？”并进一步强化：“有好东西应该和小朋友一

起分享才对，你看因为你把图书让给小朋友看，所以你们在一起看书才那么高兴，你真了不起”，以后类似的情景发生后，我都注意及时强化，使幼儿在今后的交往中能自觉产生分享的动机和行为，同时我还特别注意评价时的语气、语调，强化时注意重点针对行为本身而不是针对本人，这样幼儿才能产生积极的分享行为。

让幼儿在实际的生活中控制自己的情感，不是件容易的事。特别是当和个人利益发生矛盾时，就易冲动，从而做出和语言上不统一的行为，为了强化幼儿的正确行为变被动为主动自觉的行为，使其真正在任何时候都能与别人分享。我们还开展了一些具体的活动，如：元宵节我们和幼儿一起做元宵，煮元宵，当香喷喷的元宵出现在幼儿面前时，孩子们瞪着大眼睛，望着元宵，但没有一个去吃，而是请老师和阿姨先品尝，并送给其他班的小朋友吃。放学后家长来接，孩子们第一件事就是报告“我们今天吃了自己做的元宵”，那神态仿佛做了一件最了不起的事。我们结合主题，观察叔叔阿姨们的辛苦劳动，带领孩子们自己种植：施肥、松土、浇水，看着自己种的种子发芽、开花、结果，孩子们别提有多高兴呢？我们还帮助食堂剥毛豆、鹌鹑蛋，帮助小班弟弟妹妹穿衣服等等。通过开展这些活动，不仅使幼儿体会到劳动的快乐，产生劳动的愿望，学习简单的劳动技能，而且使幼儿懂得了劳动者的辛苦。并由此产生尊敬、热爱劳动人民，体谅父母、长辈的情感。分享活动是打开独生子女个性弱点的突破口，它以生动活泼的方式为幼儿所乐于接受，使幼儿对人对事产生积极的态度和情感的体验。

实践证明：教育在幼儿身上的作用是明显的，通过教育孩子们已真正学会分享，并能用自己的语言和实际行动表达出来，我们只有通过适当的方法引导幼儿，在主观上让幼儿产生分享的内在动机与愿望，使幼儿的分享行为更加稳定、自觉；在客观上建立合理的分享规则，使幼儿的分享行为更加规范、有序，才能让幼儿最终自觉产生分享行为，为其一生品德素质的形成打下了良好的基础。

分享行为是一种综合性行为，也是社会性行为的一个重要方面。我们可以通过有目的的教育活动和日常生活内容来培养幼儿自发的分享行为，让幼儿充分体验给予及被给予带来的快乐和满足以及人与人之间的温暖和爱。这样，对于全面提高幼儿的素质，将来做一个有利于社会的人都将具有深远的意义。

## 开店心得体会篇二

第一，必须提高综合能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性，所有人都喜欢跟知识渊博，有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高！一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比xx年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发

自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

### （一）药品的流通渠道：

#### 1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者

经销商

#### 2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房 医师——患者

### （二）药品流通渠道的疏通

从事药品销售十余年来，我的感受很多，我觉得，在销

药品时我就游刃有余了，不用一边翻本子一边介绍。正是因少，我都能及时为顾客送去药品。另外，正因为我对药品很了解，所以在药店售药时，我可以根据顾客的病情为他们介绍合适的药品，使他们早日康复，这样为我赢得了一定的顾客。另外，不同的人有不同的性格，由于顾客群的不同，一些单体店的需要也不相同。这样，在推销之前，我先详细了解每个店的情况和需要，然后再给他们介绍价格适合的药品，这样，客户就越来越多了。

多年的药品销售工作让我深切地认识到了胆量勇气、方时，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰。但是，万事开头难，如果户，多与他们联系，用你的真诚、耐心去打动他，慢慢地，他们就会尝试接受你的产品，从而成为你的固定客户。

以上就是我从事药品销售以来的体会，相信我的这些心得会帮助我在以后的销售工作中越做越好。

第一，必须提高综和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性,所有人都喜欢跟知识渊博,有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获

得拓展客户更大的提高！一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比xx年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

## 万变不离

其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。



## 开店心得体会篇三

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

## 开店心得体会篇四

读书是一种提升自我的艺术。“玉不琢不成器，人不学不知道。”读书是一种学习的过程。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。

读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。

读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样，空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本，是为了让他们记住：书本是甜的，要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折，一点一滴地积累，你会发现自己是世界上最富有的人。

读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不缺少功课，阅读书籍，感悟人生，助我们走好人生的每一步。

书是灯，读书照亮了前面的路；书是桥，读书接通了彼此的岸；书是帆，读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术，因为读书，人生才更精彩！

## 开店心得体会篇五

学习《道德经》这门学科虽然不久，并且资料也不是简单易懂，但在张剑伟教授的精彩授课中，却大致了解了《道德经》，和学习到了其中的一些人生哲理，这些知识都是我以前未曾接触过的，所以这对于我来说的确是人生中宝贵的一

课，使我受益匪浅。张教授在讲课的过程中也是加入了许多自我独特的见解，他还进取向我们提倡每个人对《道德经》的理解和感受都不一样，我们彼此之间应当多交流讨论。在此，我就来说说学习了《道德经》之后，自我的一些见解和讨论成果吧！

《道德经》的核心是“道”。它继承了《周易》、《洪范》等著作的朴素辩证法思想，揭示了事物之间相互依存的关系。并提出“天道自然无为”的无神论思想。《道德经》文约意丰，视角独特，思想深邃，资料博大精深。今日，它仍然具有巨大的现实意义，大而言之，它在治国理政、运筹用兵、处理国际关系、现代企业经营管理等方面具有很好的借鉴意义；小而言之，它是人们为学、修身、处理各种人际、社会关系的精神圭臬。

“道”是天地万物的本源。在老子之前，人们以为宇宙间的万物都有神在统治着，最高的神就是天，又称天帝。这种观念，到了社会大变革的春秋时期才开始了变化。老子就是较早的从哲学方面有意识地、明确地否认天帝的思想家。他在《周易》的基础上，进一步阐明“道”是天地万物的本源。老子“道论”的中心思想是：“道即自然，自然即道”。他说，“道”是万物之母：“道可道，十分道。名可名，十分名。无，名天地之始。有，名万物之母。”（《第一章》）这就是说，作为宇宙的本源就是道，它是永远存在的。道的运行是自由的、必然的，即按其自身的规律而运行。天地万物都是由它产生的，它是宇宙的母亲。

“无为而治”。老子的“道论”，基本上可概括为“天道自然观”。所以老子的人生哲学和政治哲学基本上是人当法道，顺其自然。至于如何治理国家呢？他认为最好是采取“无为而治”的办法，让人民去过自由自在的生活，用无所作为听其自然发展的办法，来达到治理好国家的目的。在老子看来，无为正是有所作为，“无为而无不为”，就是这个意思。老子反对用刑、礼、智这些来治理国家，他反对加重人民税收，

反对拥有强大的兵力，他说过：“乐杀人者，则不能够得志于天下。”（《第三十一章》）他同时也反对工商业，反对知识和文化。在老子看来，人类社会不要“圣智”、“仁义”、“巧利”，国家就大治了。这三种东西不足以治国，最好的办法是，使人们着意于“朴素”，少有“私欲”，不求知识，就能够没有忧患了。

老子所向往的梦想世界是小国寡民的原始社会。他说：“小国寡民，使民有什伯之器而不用，使民重死而不远徙。虽有舟舆，无所乘之。虽有甲兵，无所陈之。使民复结绳而用之。甘其食，美其服，安其居，乐其俗，邻国相望，鸡犬之声闻，民至老死不相往来。”（《第八十章》）老子这一设想，在必须程度上反映了当时人民迫切要求休养生息和减轻剥削的愿望。老子说过，人民为什么过着饥寒的生活呢？是因为他们的君主取赋税多的缘故。“民之饥，以其上食税之多”（《第七十五章》）。又说“民不畏死，奈何以死惧之？”（《第七十四章》）这反映了老子政治思想中的提高因素。可是，小国寡民的梦想，却是幻想，它是违反社会历史发展规律的。但我们应当看到，老子的这一举动是抨击奴隶社会制度的不合理，它对后世的提高思想家、空想的社会改革家却有着深远的影响。

相反相成。老子学说的精髓，是他光辉的辩证法思想。老子观察了自然界的變化，生与死、新与旧的相互关系，观察了社会历史与政治的成与败、福与祸等对立的双方的相互关系，发现了事物内部所具有的一些辩证规律。《道德经》一书中，还深刻地论证了相反相成和物极必反的道理。老子说过，有和无是彼此相生的，难和易是彼此相成的，长和短仅有彼此比较才能显现出来，不一样的声音产生谐和，前后互相对立而有了顺序。

总之，老子承认事物是在矛盾中发展的。物极必反，是说事物在变化中向它相反的方面过渡，到了必须的时候就完全成为相反的东西。所以，老子一再告诫统治的人，必须去掉那

些极端的、过分的措施，否则，就会使事物走向另一个极端，结果就会丧失天下。他认为，高明的统治的人必须懂得以柔弱胜刚强的道理。为了证明以弱胜强，以柔胜刚的道理，他举了许多的例子。他经常用水来比喻自然力量的伟大，比喻人类高尚的品质。他说：“天下莫柔弱于水，而攻坚强者莫之能胜。其无以易之。柔之胜刚，弱之胜强，天下莫不知，莫能行。”（《第七十八章》）意思是说，天下万物没有比水更柔弱的了，而攻击坚强的力量没有能胜过水的，这个事实是无法改变的。柔的战胜刚的，弱的战胜强的，天下没有人不懂的，可是没有人能做到。老子认为在发展过程中柔弱的是不可战胜的，这对于促使人们认识新生的力量是不可战胜的道理是有着进取意义的。

当然，老子的自然辩证观是直观的、原始的、朴素的、缺乏科学的论证。同时，他的辩证观还缺乏不可调和的斗争精神，这是他受了时代和阶级的限制。尽管如此，《道德经》中光辉的思想火花，是很值得我们珍视的一份历史遗产。

我们应当本着取其精华，去其糟粕的态度去看待和学习《道德经》，老子的思想不是全都是正确的和科学的，可是仍有很多哲学思想是值得我们借鉴的，对于我们此刻的生活仍有借鉴意义。或许，在日后的生活中，《道德经》会助我迈向成功的彼岸。

道德经心得体会4

## 开店心得体会篇六

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。

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步引的课堂上,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(cone of 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。

## 开店心得体会篇七

### 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勇气。

#### 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》，在市场上非常流行，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。

## 开店心得体会篇八

这本《飘》是同学“飘”到我这边的，看着它1000多页厚厚的一摞我就害怕，当时我还瞪了她一眼，什么不好“飘”，“飘”本这么厚的《飘》，我哪有信心哪有耐心把它看完啊！于是这本《飘》就被我搁在了床头，每天只是纯粹的陪我入睡而已。直到前不久在家养病，看完了所有的杂志，无书可看了。我突然想起了这本被我打落冷宫的《飘》，随便翻了几页，没想到这一翻便不可收手，直到我一口气花了三个白天把它看完为止。

《飘》的主题思想很多，写乱世中佳人的命运，写飘然而逝的美国南方文化。主人公的思想和情感深受美国南北战争的影响。战争改变了女人们，她们在战火和硝烟中守护着自己的土地，她们勇敢，坚强，不屈服，因为“tomorrow is anotherday”□

如果读完《活着》让我感觉到的是压抑的话，读完《飘》让我感觉更多的是气愤和悲哀。

气愤于女主角郝思嘉的卑鄙、残忍甚至阴险。以往所看到的

女主角要么温良贤淑，大度宽容或者纯洁善良、忠贞不渝，或者历尽艰辛但最终找到真爱。不想，小说刚开始没多久，郝思嘉就在卫希礼和媚兰的订婚宴会上，为了报复卫希礼而色诱媚兰的弟弟。很快他们就结婚并且还生了一个儿子，看到此处我好不气愤，期望中女主角清纯的形象荡然无存。她的骄傲、贪婪、虚荣，为了达到目的不择手段，在后面的剧情中一一展现。她渴望爱情，不顾一切世俗观念，勇敢地追求自己的爱。但当感情和现实利益相冲突时，她毅然将经济需求放在了首位。为了300块陶乐的租金在向白瑞德骗钱被识破而未果后，又故伎重演色诱甚至还是她妹妹未婚夫的干瘪老头弗莱，就只因为这个干瘪老头有一个小小的木材厂，能够提供她300块。

关于人生的善与恶，我不敢妄加评论，因为，毕竟我走的人生路还不及三分之一。二十多岁的我，想法也许是很幼稚的。平心而论我也有点同情郝思嘉，对于其“不择手段”式的“自私钻营”，或许那些是她不得已而为之的权宜之计，都是为了生存。不过静静想想也确实如此，在郝思嘉所处的那个动荡变革的时代，一个弱女子根本无法养活一个家庭、一帮朋友也保不住父亲留下的陶乐。郝思嘉通过用斤斤计较的赚来的钱，通过各种“残酷手段”，换得了自己的新生，换得了朋友家族的新生。

另一方面，郝思嘉对待媚兰也是很好的，是极尽关爱的。可能这其中是出于对卫希礼的爱而爱屋及乌，但到了后来则完全不是。这两个性格完全不同的女人，却达成了一生一世的友谊，实在是一种奇迹。

虽然《飘》只是小说，但是通过读《飘》，我也对美国的南北战争也有了更进一步的了解。从历史角度判断，北方战胜南方，是一种历史的进步，是社会发展的必然。但是通过读《飘》后，我们能看到从道德判断来看，南方奴隶制中也有温情也有情谊，北方对南方进行的战争从某种程度上也是一种侵略，摧毁着南方的秩序和关系，在某些方面反而激化了

白人和黑人的种族冲突。

读完了整本书，也摘出了自己最喜爱的两句话：

“美貌并不能使人高尚，衣着也不能使人尊贵。”——警告  
贪慕虚荣的人。

一遍匆匆的略读，并不能体味多少真谛，也许，等我再读几遍时，会有更多的收获吧。