

最新沟通与工作汇报心得体会(汇总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？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

沟通与工作汇报心得体会篇一

很庆幸自己能够有机会加入北京xx[]在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户[]a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当

然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xx团队的拼搏与努力！

沟通与工作汇报心得体会篇二

二、是做好延长油矿的电气材料采购，

三、是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量[]20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（七）对销售管理办法的几点建议：

1、年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

3、年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

4、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

沟通与工作汇报心得体会篇三

随着家庭教育工作蒸蒸日上，幼儿园家长学校工作也尤为重要了。今天本站小编给大家为您整理了幼儿园家长沟通工作总结，希望对大家有所帮助。

一、发挥《家长园地》的宣传作用

每周定时更新家园联系栏，每周提前上墙周计划及需家长配合的事项使家长清楚地了解幼儿园及班级教学工作。为了使家长了解幼儿园及班级教学工作及需家长配合的事项，共同搞好幼儿园的教育教学工作，各班认真制订周计划，刊登在家园联系栏上，使家长能够了解自己孩子在园一周的学习情况，同时，我们还刊出了一些育儿知识与经验。

本学期我们召开期初全园家长会，我们园人数少，因此以小型座谈会的方式进行交流；气氛宽松，针对性强，家长们都能充分地达到解决问题的目的。特别是家长之间的交流，互相之间的教育启发，更具说服力。

三、及时落实信息反馈，实现家园合作育人

本学年以家园联系手册为补充，促进幼儿的健康发展。在教育教学中我们将幼儿在园情况进行记录，这样可以及时反馈给家长同时我们也欢迎家长积极把孩子在家情况及时地反馈给老师。

四、充分发挥《家园联系栏》及召开家长会的作用

家长会和《家园联系栏》是反映保教工作的一扇窗户，更是进行教育交流的一块园地。本学期各班老师结合各班实际，在家园栏的栏目设置上推陈出新，体现了各班教师的创新意识，各栏目版块图文并茂，形态各异，内容涵盖了体、智、德、美各方面，成为家长接受幼儿教育信息的主渠道。

五、继续利用网络做好家园沟通工作

我园通过建立的家长互动qq群、微信公众平台，对园内的主题教学内容、幼儿课程活动画面、安全知识宣传教育、亲子家庭知识教育、园内新闻、开展的活动及时通过网络传递给每位家长，使网络真正成为家长了解园所的窗口，架起了与老师、幼儿园沟通桥梁。

六、期末开展家访工作。

在学期结束后;20xx年1月16日各班开展上门进行家访工作，并将家访情况记录存档。

这一年来，家长给予我园的帮助配合不计其数，正因为有了

家长们的热情支持与积极配合，才使我园的工作取得了不少的进步，希冀在新的一年里，幼儿园教育与家庭教育能更加和谐统一，从而更好地促进幼儿的全面发展。

一、各项常规工作

1、做好教师家庭教育培训工作

为了不断提高各班教师的家教指导水平，幼儿园充分利用周三教师教研时间，进行全园家庭教育培训活动，有家教指导理论的学习，热点问题的讨论。通过培训活动，使教师认清当前形势，理清思路，履行职责，从而引导家长走出教育误区，树立正确的教育观念，掌握科学的育儿知识，共同用科学的方法启迪和开发幼儿的智力，使幼儿全面发展。

2、做好每月家长开放日工作

本学年我们针对爱的教育系列活动展开，首先“相信我的爸爸”活动以孩子从高处向下跳开展，体验孩子完全信任家长的一瞬间，有的孩子也会不不敢跳，我们在活动后和爸爸们也分析了这方面的问题，爸爸们从中受益颇多。再次。我们进行了“大肚子妈妈”活动，孩子们通过活动了解到妈妈十月怀胎到自己长大是多么的辛苦，孩子们应该学会体谅妈妈，学会关心、照顾自己的妈妈。而妈妈们也再母亲节即将来临之际感受到了孩子对妈妈浓浓的爱。再次，我们进行了“孝敬老人”活动，活动中孩子们和自己的父母一起给老人洗脚捶背，很多老人感动的流下了眼泪，都说活动进行的非常有意义。家长们好评不断。最后，我们进行了“六一联欢会”活动，家长们观看了孩子们一学期所学，也为家长们交上了满意的答卷。家长开放日使家长懂得了怎样和教师主动配合，取得教育的一致性。另外，各班的亲子游戏也将知识、能力、生活、情感等各方面的内容相结合，体现了浓浓的亲子之情，深受家长和孩子们的欢迎。从家长反馈表可以看出，家长对我们的教学都非常满意，从心里感谢老师的辛勤劳动，同时

也促使家长更好地进行家庭教育。

3、做好学期初家访工作

家访是西月潭幼儿园特色家庭教育之一，它可以使教师更深入地了解幼儿在家园不同生活环境中的表现。每次家访活动，主要是针对有特殊问题的幼儿进行，如：性格内向的孩子，生活自理能力差的孩子，单亲或离异家庭的孩子等。通过家访，找出造成孩子性格特殊的原因，然后对症下药，使孩子向着健康的方向发展。除了早晚接送孩子进行随机家访指导、电访之外，我们还要求老师根据实际情况进行走访，并做好详细的家访记录和分析。

二、本学年工作的新突破

1、不跟陌生人走

本学期我们依然延续上学期不跟陌生人走活动，其他班家长充当骗孩子大人，用好吃的，或者找妈妈等方式骗走孩子，活动中，很多孩子学会了如何辨别真假，有的孩子会问骗子妈妈的电话号码，家里的住址等等，有的孩子会哭着不出班级，活动进行的非常成功，家长们也非常满意本次活动，这个活动提醒孩子不能随便跟陌生人走。

2、爱的教育主题系列活动

西月潭幼儿园办园宗旨是“用爱播撒希望”□20xx年3月幼儿园已开展了活动“爱的教育—相信我的爸爸”，受到社会、家长和幼儿的大量好评。

为了让孩子们了解到妈妈们在养育自己时的辛苦和付出，感受到妈妈非常伟大、十月怀胎非常辛苦，我们在全园各班级开展“爱的教育—大肚子妈妈”主题活动，其中邀请每个班一名家长妈妈助教来讲授“我从哪里来”性启蒙教育活动，

再根据班级幼儿年龄特点开展一系列“大肚子妈妈”的体验活动。

为了让孩子们观察、了解爷爷奶奶的不方便、需要我们帮助些什么、如何为爷爷奶奶做点什么，使孩子们发自内心地为爷爷奶奶送上一份礼物或者做一件有意义的事情。特进行了“爱的教育—孝敬老人”的体验活动。在洗脚环节，很多老人流下了激动地眼泪。

在今后的工作中，我们将继续努力，不断创新，克服家教指导工作的薄弱之处，将家教指导工作做得更好。

一、家园共育，家长热心支持

1. 充分发挥好家长直通车的窗口作用。为了使家长能够了解自己孩子在园一周的学习情况，更好地了解幼儿园、班级教学工作及需家长配合的事项，共同搞好幼儿园的教育教学工作，我园认真制订班级周计划，利用期初家长会，请家长来园参与活动。同时，还定期刊出了一些育儿经验与保健知识，从而引导家长走出教育误区，树立正确的教育观念，掌握科学的育儿知识，共同用科学的方法启迪和开发幼儿的智力，使幼儿全面发展。经常看到家长驻足在那儿观看，使《家园直通车》活了起来，产生了最佳的互动效应。

二、开展丰富的家园互动活动，促进家长协作

班级的每一个活动都离不开家长们的热心支持。本学期开展了、家长开放日、浓浓冬至味搓汤圆活动、庆元旦、带幼儿走出校园等系列活动。家长们抽出时间与幼儿完成幼儿园布置的亲子作业，提高孩子们的综合素质。

三、以家访活动为补充，促进儿童的健康发展

家访是幼儿园工作中不可缺少的一个组成部分，它可以使教

师更深入地了解幼儿在家园不同生活环境中的表现。每次家访活动，主要是针对有特殊问题的幼儿进行，如：性格内向的孩子，生活自理能力差的孩子，单亲或离异家庭的孩子等。通过家访，找出造成孩子性格特殊的原因，然后对症下药，使孩子向着健康的方向发展。除了早晚接送孩子进行随机家访指导、电访之外，我们还要求老师根据实际情况进行走访，并做好详细的家访记录和个案、小组、集体案例分析。

四、反思及下学期工作重点

1. 让家委会活动经常性、制度化，为我园的远景规划提供意见和建议，真正发挥家委会的桥梁作用。
2. 要求老师根据班级实际情况，开展多种形式的家访，增进家园之间的交流，并做好详细的家访记录和各项分析。
3. 开展系列讲座，以便了解家长的需求和热点，并根据幼儿年龄特点及学期主要教育教学目标制定讲座内容，使讲座更具有时代性、针对性和指导性。

总之，家庭是幼儿园重要的合作伙伴。我园本着尊重、平等、合作的原则，争取家长的理解、支持和主动参与，并积极帮助家长提高教育能力。因为有了这些家长热情的支持与帮助、配合，才使我们的工作取得了不少的进步，我们将继续努力，并在实施工作中善于反思、总结，不断完善，不断创新。

沟通与工作汇报心得体会篇四

大家好！

人与人之间需要沟通与交流，人与人之间的关系是经过沟通交流来传达自我的想法的，所以沟通是很重要的。反之，人与人之间则会产生隔膜。

沟通，能使人与人之间的关系变得密切。沟通能使他人明白自我内心真实的想法，没有猜疑，没有顾忌，清楚明白。沟通也能使自我了解到他人的想法，或许两人的想法便有了相同之处，便能够进入更深一层的沟通交流，两个或许能从陌生人变成朋友，或许能从朋友变成知己，沟通使人与人之间变得更加和谐。

沟通，能化解许多不必要的矛盾和冲突。处处都存在矛盾存在着争议，则便有了游行，恐怖袭击等一系列暴力的活动，原因就是人与人之间缺少沟通。有这样的一个故事，一只狮子和老虎打架，当它们都奄奄一息的时候，狮子说：“如果不是你抢我的地盘，我们也不会沦落到如此下场。”老虎却说：“我以为是你要抢我的地盘。”有时候就是因为没有沟通，造成对方的误会，所以起了不必要的冲突，沦落到两败俱伤。不是每个人对彼此都很了解，所以我们需要语言的沟通，需要明白对方的想法或意图，这样貌才能真正化解矛盾和冲突。

沟通，能使大家团结一心克服困难。近来，中国开展了十二五计划，在人大会上，有世界各国的记者来提问，总理也耐心地解答了。说到底，这是在与世界沟通，物价上涨，民生等诸多问题与困难，是要在沟通的基础下才能解决的，沟通能汇集不一样人的不一样意见，取其精华，弃其糟粕。我相信在那么多人的努力下，困难必须能克服。由此可见，沟通是多么重要。

在语言沟通的基础上，才有了心灵的交流。沟通对于人与人之间，世界各国之间都是完美和谐的。海明威曾说过这样一句话：每个人都需要与他人开诚布公地谈心。让我们微笑着与他人、与世界沟通吧。

沟通与工作汇报心得体会篇五

有关于学习方面的工作总结是怎样的?下面是小编整理带来的工作总结学习方面范文，供大家参考学习。

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。

这是我人生中弥足珍贵的一段经历。

在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。

在对**肃然起敬的同时，也为我有机会成为**的一份子而自豪。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。

对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。

通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。

公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。

公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。

公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。

在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。

现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。

在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。

这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具

有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。

在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。

随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。

我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。

在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理

干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。

领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。

好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。

成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

转眼间，进入教育战线已近一年的时间了，一年对于我们这些刚刚走入社会的学生来说都可以用意义非凡来概括。

在这一年中。

我们的生活和工作都发生了重大的改变。

我理想要用我的知识，我的理念去教育一批有理想、有担当、敢作敢为的时代精英，要成为学生们永生难忘的良师益友。

然而，这一切美好的想法还没走上讲台，新教师培训就给我敲响了警钟。

两天的新教师培训告诉我此刻所应具备的不仅仅是激情，而是对教师这一职业有一个清醒的认识：教师，任重而道远；成为学生的良师益友，难上加难；作为老师，只有爱是不行的。

认识到自己肩上的`责任，了解到以后道路的艰难，并没有挫伤我的积极性，而是让我在有心理准备的情况下多了一把干尽。

找到理想与现实的切合点，快速完成从学生到教师这一社会职责的转变。

作为一名新教师，最重要的就是通过学习和实践锻炼掌握各项教育技能，成为一名合格的人民教师。

现将我这一年工作总结如下：

一、师德表现

品德是决定一个人价值的先决条件。

没有良好的思想品德，其它的一切都是空谈。

因此这一年来我坚持定期学习马克思列宁主义，毛泽东思想，提高自身的思想觉悟，形成自身正确的人生观价值观。

无论在什么情况下，我都没忘记“学高为师，身正为范”，并以品德至上要求自己。

平时我虚心向学校老师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同进步。

同时，我积极参加各种学习培训，我深知要教育好学生，教师教

书育人必须时时做到言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生、接受我、喜欢我。

作为一名新教师我时时注意吸取各方面的知识，时刻注意自身的师表形象。

在工作中，我积极、主动、勤恳，乐于接受学校布置的各项
工作。

二、数学教学工作

把学生教好，让学生成功，是每位教师最大的心愿。

作为一名数学教师，在教给学生数学知识的同时，我觉得更
重要的是教孩子们学习的方法，培养学生良好的学习习惯。

在日常教学工作中，我认真做好以下工作：

1、认真研究教材，力求准确把握重点、难点，备好每一节课，
为上课做好充分地准备；并注重参阅各种资料，制定符合学生
认知规律的教学方法及教学形式。

2、努力上好每一节课，在课堂上采用多媒体等教学手段，激
发学生的求知欲，活跃课堂气氛，最大限度地让学生在轻松
自主的学习氛围中快乐求知，轻松学习。

3、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生
的学习情况，并有目的的对学生讲解。

对于班级里的后进生，我利用空余的时间为他们辅导，努力
使他们有所提高。

4、坚持听课，学校为了能使我们更快的适应、胜任教学工作，
为我们安排了指导教师，我的师傅是陈老师，在教学过程中，
遇到问题时她总是不遗余力的帮助我，我们互相听课，使我
能够及时了解自己在上课过程中存在的不足，从她那里学到了
了很多。

并且抓住学校安排的

外出听课的机会，吸取别人的精华，取长补短，收获不少。

沟通与工作汇报心得体会篇六

儿科医生医患沟通技巧医患沟通是医患关系建立后实现医患双方共同参与疾病诊治、恢复健康的重要环节，它贯穿于医疗全过程。实施有效的医患沟通有利于医疗质量提高，有利于和谐医患关系的建立，有利于化解或消灭医疗纠纷，有利于推动医疗卫生事业的可持续发展。儿科是医疗纠纷的高发部门，患儿年龄小、怕生、怕痛，医疗过程中不配合，故掌握如何与患儿及家属们进行有效医患沟通对儿科医生来说极为重要。现就我儿科工作中的医患沟通技巧总结如下。

用口沟通是主要沟通方法，主要通过口的语言交流来实现沟通。沟通者要具备很好的交谈艺术，交流中语气平和，语言简单易懂，语调亲善，多使用些儿话语音。交流时适时提问、恰当引导、适时应和、适时语言重复，对患儿多夸奖、多鼓励、多呵护。不管是与患儿沟通还是与家属沟通均需使用恰当的称呼，如称患儿为“小宝宝”、“小乖乖”、“小帅哥”、“小妹妹”等。另外，交谈多用“我们”开头，以强调同伴意识。

有这样一个案例，某医生被患者投诉不负责、十分冷漠。院方在处理此问题的过程中发现，患者在投诉中反复强调：“在整个接诊的过程中，医生都没有抬头看过我一眼，居然把处方开出来了。”院方查看病历，发现医生记录了患者的主诉要点，用药非常对症，从诊断病情到开出处方都是正确的，这说明医生是认真负责的。患者要投诉就是因为医生“看都不看我一眼”。在医疗服务中“看一看”确实是重要的，因为眼睛是心灵的窗口，目光接触也是一种有效的沟通，当医生注视着患儿及焦急的家属时，可用眼神向其传递同情、鼓励、温馨和关爱，沟通就这样得以完成。

沟通时，医务人员要善于用耳倾听，这是获取患儿相关信息的主要来源。倾听时，要全身心地投入，不要无故打断患儿及家属的叙述，因为他们在这一时间内迫切希望被医生重视

与理解，恰当地给予其反馈信息，鼓励和引导沟通。医务人员在与患儿及家属进行沟通时，若不注意认真倾听他们的诉说，注意力不集中，边交流边东张西望或看书、翻报，甚至与其他人搭话等，这都会给他们以错觉，以为医生对他们的谈话不重视，就会对医生缺乏信任，于是有些信息不能完全表达出来，从而使资料收集不完整。倾听并不是只听对方所说的词句，还应注意其说话的音调、流畅程度、选择用词、面部表情、身体姿势和动作等各种非语言性行为。倾听还要注意整体性和全面地理解对方所表达的全部信息，仔细体会“弦外音”，以了解对方的主要意思和真实内容。

特定的含义，都会对患者产生情绪影响。往往一个搀扶动作，一个亲拍肩膀的鼓励，一套动作轻柔标准有序的检查手法，都会拉近与患者的距离，增进与患者的感情，增加患儿及家属对医生的信赖，同时也减少了医疗纠纷的发生。在沟通时，医生还要做到用耳不离手，用手执笔记录交流中流露出的重要病史信息，这样才能让患儿家属感受到医生对他们所提供信息的重视；用手执笔勾列、图示，想告知家属的那些深奥难懂的医疗内容，这样才能让患儿家属感受到自己真正意义上共同参与了医疗。用手沟通时，需注意把握好沟通时的肢体语言分寸，自然而不失庄重，严谨又充满温情，愉悦但不夸张，恰到好处地传达医务人员的交流信息和丰富的人文精神，同时注意患儿及家属的接受心理和审美感受，使交谈更富有感染力，使医患沟通更富有成效。

疾病是医生和患者共同的敌人，医生和患者的心应是紧密相连的，只有双方同心协力才能驱除疾病，恢复健康。作为一个儿科医生，在与患儿及家属沟通时更需做到用心沟通，要有父母般的关心、爱心、细心、责任心、同情心，使患儿从心灵上及家属从内心深处认可你这个医生，愿与你真心沟通，同心战胜疾病。所以，用心沟通是一种无形的极为有效的沟通技巧，它为进一步沟通起了不可估量的作用。

微笑是人际交往中的“润滑剂”，是人们相互沟通、相互理

解、建立感情的重要手段。有了微笑，人类的感情就沟通了，正因如此，所有行业的服务规范中都列出了微笑服务的要求，医疗服务尤其是儿科医疗服务当然也不例外。在儿科，微笑沟通处处可用。如首诊患者医生可用轻轻地、和蔼的微笑表示热情；对遇到受到疾病折磨而痛苦不堪的患者，医生可流露温馨、真诚的微笑表示同情关爱；在对疾病进行诊断治疗时，医生可以展现出自信、坚定的微笑鼓励患儿在疾病痛苦面前坚强起来，并与医生积极配合；在患儿及家属能主动积极配合检查治疗，疾病也迅速康复时，医生可给予赞许、鼓励的微笑表示赏识；在医疗中医生出现了某些失误、某种“回天乏术”的无奈时，除了在语言中向患者及其家属做出必要的说明、解释、坦诚自己的内疚和无奈之外，不要忘记表示歉意、请求宽容与谅解的微笑以获得相互理解。可见，微笑沟通是医者仁爱之心自然流露的过程，是润滑医患摩擦的有效途径。

情感沟通最易感化患儿及家属，能使他们真心与医生沟通，是医生“视患者如亲人”的真正体现。交流时刻以同情、真诚、博爱、尊重来最大限度给予患儿及家属亲切感、信任感，从而可折射出医生的修养与人性，使患方感觉到医生的可敬可信。具体可通过与患儿交朋友及做游戏，与家属谈心及拉家常，了解患儿的生活习惯、学习、爱好等来进行沟通。

“救死扶伤，消除患者疾苦”是医者的天职。医生要背负起治病救人的责任与患方进行沟通，使他们能感受到有生命希望，有健康依托。作为儿科医生更要有严谨的工作作风，细心的工作方法，极强的责任感来“救”，来“扶”，来沟通。这样才是真正意义上的责任沟通，患方才能安心、放心的接受治疗。

总之，儿科患儿的特点造就了儿科医患沟通艺术的高深多样，实现儿科有效医患沟通不但要求儿科医生要运用语言交谈沟通技巧，还要学会用眼神、倾听、手势手法、微笑表情等躯体语言来沟通，同时还要学会带着责任心、有情感的进行沟通。

通。

沟通与工作汇报心得体会篇七

1周实际完成：开户数3户、实际有效2户、市值39万元、新增考核资产49万、新增手续费500元。

1: 对比兰威而言我在银行网点营销的整体业务素质不是很高，急需加强培训和实践力度。在公司认真的学习培训，听从领导的指导教育，同时可以适当的在向其他好的同事学习学习，学习他们作的好的一些方法，总结归类把好的用上来。

2: 与湖北分公司整体工作和产品衔接不够，有很多项的业务不能全面展开，紧紧是营销股票，基金，金理财，金天利，金牛眼，金色阳光的金智慧，两融业务，还有很多的业务都没有跟随上比如，金色阳光的几个产品是不同的，还有港股**□**股，三板，约定式购回，期货，股指期货，新三板上市等等的业务，这些都能开发出我的客户资源来，大大降低工作的难度，对这些业务来说都是担高业绩增加收入的。

3: 对自己的工作管理环节混乱，对客户长期性工作跟进不足，电话短信延续性差，实在不行的时候可以采取某些正当手段执行客户发展工作，最终要保证客户信息电话，家庭地址，资金情况的精确度和准确度，提高效率。

1、参加营销中心江北区会议及培训。

2、参加区域会议。

这个周的业绩不是很理想，没有完成自己当时定下的目标，要反思一下自己的方法是不是对的，当工作进行不好的时候我要问问自己这到底要从哪里改变一下，下周要学习兰威，他一个周能开那么多的户完全是自己公司和银行给的，我也要利用好我的资源把自己的业绩搞上去，业绩可以说明一切，

兰威的成功反映在他的业绩上这说明一个客户经理作的好他的业绩就一定会好，业绩好也就是说他的方法一定是对的，这样的方法他已经找到了，并分享给了我们，我们只要去复制下去就行了没有什么可想的和可怀疑的。

- 1、加强新业务知识和专业知识的学习
- 2、继续抓好区域个人营销竞赛。