

最新珠宝培训内容 珠宝销售培训心得体会 (精选8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

珠宝培训内容篇一

培训课程让我受益匪浅，讲解中最让我记忆犹新的就是“人感动于人，人取悦于人”这十个字，虽然只是简单的一句话，可其中却蕴含着非常丰富的销售经验和销售技巧。

2、通过培训，在销售工作中，应该做到买与不买一个样，售前与售后一个样，新老顾客一个样。处理售后时，态度要诚恳，语气要委婉，言辞要谨慎，服务要周到，认真做到大事化小，小事化无。

3、对工作保持积极进取的心态，自信、勤奋，善于自我激励，脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

在以后的工作中，我会更加努力学习，不断提升自己的知识水平，不断创新话术，突破惯有思维，不断成长，为公司的发展不断努力。xx珠宝的明天会更好！

珠宝培训内容篇二

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务态度。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根基，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

一、市场

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

二、品牌

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

三、服务

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变

成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

四、存在不足

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回馈公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20_年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会

更加美好。

珠宝培训内容篇三

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做到的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

2 展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

5 工作中的不足和努力方向

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司

的发展做出更大的'贡献。关于如何多卖珠宝,如何对待客人,如何更好的提高自己的业务水平.,这些都还需要在以后的过程中慢慢实践,最后祝愿本公司越走越好!

总体感觉 还有很大的改善空间 , 但目标就只有一个, 让我能表现的更好, 再一次的谢谢周老师哈。

在面对竞争激烈的市场环境, 作为我们一一线的销售人员, 为顾客提供的绝不仅仅是有形的饰品, 还包括了围绕饰品开展的更多知识服务、技能服务与情感交流。珠宝首饰, 属于奢侈品的其中一种, 不仅仅要了解本行业, 也要了解更多的其他奢侈品行业, 在和顾客的接触中, 获得更多的谈资与顾客沟通, 让我们也能在其中提升自身的专业素养, 了解更多的知识层面。

这次的培训让我意识到以前在工作的时候有太多的误区和盲点。在这次的培训中了解到了许多销售和与顾客沟通方面的技巧。还有, 销售过程中, 推销是我们与顾客沟通的过程。如果我们把生活中的不满情绪带到工作中, 那么就会影响销售进而失去了顾客。所以最重要的就是要调整好自己的心态, 以最饱满的精神状态来迎接顾客的到来。在这些的前提上, 让我深深的体会到过硬的专业知识和良好的沟通才是成功的基础。

3、通过培训讲师耐心、认真的讲解, 消除了很多在销售中存在的很多疑问。

而且在这次的培训中让我认识到, 虽然销售技巧固然重要, 但是没有专业知识相结合, 销售过程就会显得很空洞。要细心观察顾客, 通过与顾客沟通、了解顾客, 抓住顾客购买的心得。消除顾客在购买过程中的疑虑是销售成功的关键。珠宝首饰属于高档消费品, 一般顾客在购买时都比较慎重, 这样我们不但要会揣摩顾客的心理。更要在适时的时候配合专业知识向顾客介绍。这样的销售过程才会显得精彩而不乏味,

最终也就能得到顾客的认同。

通过这次培训，使我非常及时地弥补了我在销售方面的不足，开拓了思路与视野，也认识到了在销售中对专业知识的掌握和多层知识了解的重要性，理论加实践，也提高了自己在销售方面的能力，这些对于本人今后的工作中有着极大的裨益。

本人在今后的工作中，会不断的激励自己，及时地调整好自己在工作中的状态和心态，迎接每一位进店的顾客，提高成单率，做到最好！

珠宝培训内容篇四

大家好！我是来自武鸣县实验学校的xx老师。承蒙我们组组长xx的厚爱以及组员的信任，让我代表第10组做发言。我们组除了一个疑似xx兄弟——南宁市计财科xx是来自城区之外，其他的都是来自马山县、上林县、横县、武鸣县的老师。我很感动，接着很激动，现在是冲动！离别之际，千言万语也道不尽我们的感激之情，借此机会向各位领导、老师、同学道六声“谢谢！”。

三、感谢专家、教授们为我们上的每一节精彩的讲座

四、感谢班主任老师为我们付出的心血

五、感谢为我们默默服务和奉献的培训班班委们，特别是黄强等班长同志。（他们功不可没）

六、感谢20天来给予我关怀和帮助的兄弟姐妹们

在这里，因为时间的关系，我最想强调的是：感谢20天来给予我关怀和帮助的兄弟姐妹们。

此次培训学习我收获的是不仅仅是知识，更收获着兄弟姐妹般的同窗情谊。我感受着大家所给予我的温暖：我感受到了与我朝夕相处的舍友上林县中学覃启连小妹妹所给予我的点点滴滴的关爱，在我身体不舒服，生病的日子里为我端水送药，问寒问暖。（由于激动，眼泪忍不住留下来，其他老师也跟着我流眼泪。）

我的舍友阿莲

我感受到了来自上林大丰街二小学黎华老师给予我的姐妹般的温暖，梨花般灿烂的笑容，与其他处处为人着想，对人体贴入微、善解人意。让我学会了：原来这就是女性的温柔、女性的魅力！让我学习并受用一辈子。（难怪我们组的男生说，黎黎，回去告诉你老公，你离婚了，我会娶你的！幸好，黎华只有一个，不然，世界大战又要开始了。这句话因为比较激动，没有说出来。）

我的女友黎黎

我感受到了第十组老师的团结与合作，让我体会到了什么是团结的力量，团结让我们组取得了气排球比赛的胜利；团结，让我们在远离家乡的日子里不孤独，不寂寞，让我们知道了什么叫做和谐，让我感觉到我们组就像一个大家庭：我们的这个家由原来的10个人，迅速地发展到20个人！做到：有饭一起吃，有酒一起喝。在小二（北京的小二锅头）面前，男女平等，不分胜负！（众人笑）！喝完一起唱，唱完一起睡。（众人笑，话锋一转）当然是男女分开睡。点有南宁市教科所的农所长和斐科长作证，我们虽然兄弟姐妹情谊很浓，但是没有绯闻发生。（指的是坝上草原的那天晚上，我们4-5个人一起睡热炕，这是其他组所没能享受的待遇。这句话因为太激动，忘了说了，结果很多老师不明白为什么！到底在哪里睡觉！）。每每和老师们互相交流，收获颇多，感触较深，我所遇到的每一个老师都流露出积极、乐观、向上的心态，对事业始终保持着热情和激情，他们的优秀品质深深地影响

着我、激励着我，这是我一生中一笔巨大的宝贵财富。

我们在坝上草原同吃，同喝，同唱，同睡。

老师，同学们，虽然我们的培训结束了，可我们的学习与交流仍在继续。愿我们的友谊天长地久！让我们相会在横县的茉莉花节、马山的黑山羊节、上林的龙母节、武鸣的三月三歌圩、南宁的东盟博览会吧！谢谢大家！

二〇xx年八月十日

珠宝培训内容篇五

下午好！今天很高兴与大家来讲解《安全生产的基本常识》这个培训课程。

是的，可是你们希望我讲得好呢，还是不要讲呢，为什么这样说，安全谁不知道，没有安全什么都没有了。是的，接下来就是我对安全生产的理解想与大家共同分享一下，看有没有跟我想法相同的朋友了。讲得好呢，鼓励鼓励，不好呢，装着没听见。呵呵。我希望我能带给大家愉快的一小时。

好的，大家是为了安全而来的，那么我们来到东龙公司又是为什么来的呢？

挣钱。对，就是为了挣钱，难道为了挣钱可以不要安全吗？对，我们既要挣钱，还要安全，这是最重要的。

我们有位经济学者就曾经说过这样一句话“人有五种需要，生存需要，安全需要，社交需要，尊重需要，自我实现需要”。可见我们在吃饱肚子的时候，就是安全了。

给大家讲个笑话吧。话说有三个人，一个中国人，一个韩国人，一个日本人死后来到了天堂，上帝就问他们“你们是怎么

死的？” ， 日本人说我是地震震死的， 韩国人说我是被核辐射死的， 这个中国人怎么说呢？ 有没有人知道呢？ 吃盐咸死的。 这上帝就说了， 你比前面几个中国人好多了， 他们都是买盐的时候挤死的。

从这个笑话里面我们知道安全是多方面的吧， 不是说我们注意了那个， 我们就安全了。 还有很多不安全的因素包围着我们。

这虽然是一个简单的算术题， 但却说明了“人的生命是十分可贵的， 人人都必须珍惜” 这样一个简单的道理。

那么我们来到东龙公司， 首先要认识谁呢？ 三角形理论。

这其实是一个简单的问题嘛， 在坐的各位除了一部分新员工之外， 都是班组长及老员工了， 拉链的基本知识都不用看了， 早就记在心里面了。

没人知道吗？ 好， 那我就简单说说了， 前工序和后工序就把我们的拉链做出来了嘛。

说得轻巧啊。 细说了， 就包括的多了， 前工序织带， 成型， 缝合， 染色， 这就是我们前工序的拉链吧， 那么一条拉链上还有什么呢？ 拉头是吧， 那拉头也会了好多工序吧， 压铸， 压胶， 组装， 喷漆， 烤漆， 有的还要电镀， 是吧， 我们的拉头才算好了， 那么就到后工序了， 后工序也有很多工序吧。

洗牙， 压胶， 打孔， 打左右插， 穿头， 打上止， 切断， 经过七个工序。 然后我们的一条拉链就做好了。 那么我们一台设备能做好一条拉链吗？ 不能。

因此有人就说“小拉链， 大学问”， 别小看我们手里的一条小小的拉链， 其实是包含着很多的学问在里面的。

这个设备开关在哪里，肯定我们的师傅都会很细心的教我们的，同时还有就是安全注意事项了，不能只关注生产而不注重安全吧。

但是我们的设备有设备厂家跟根据需要而研发的，新机器的時候什么都不缺的，操作起来也比较舒服，为什么呢？新的嘛，看起来干干净净，舒服嘛，有的时候我们还会故意往机器上靠，其实是在擦机台，用自己的衣服擦机台，是不是啊。

这是好事，说明我们的工友很爱护我们的设备，设备跟我们人一样，你对它好，它也会对你好的，那么有定单的时候我们要做产量就会很快了。一切正常。

而有的工友对我们的设备就不是这么回事了，你跟它(设备)讲，它也听不懂，它想什么也不知道，也不好好去了解我们的设备操作和保养知识，设备用过之后，脏稀稀的，自己也看得过去。

那么我们会分析为什么会发生这个事故了，这里面有人的因素，也有物(设备)的因素，更有人(自)己与物(设备)的因素。这就是我们所说的，一般事故发生的三因素。

那么这起事故能不能避免呢？

这也很难说的，(三不伤害分析)如果我们自己安全意识不够，同样也会被设备无情的咬上一口的，这个时候痛苦肯定是自己承担的了。

当然了，如果一把好枪发给你，你不珍惜它，你说，它会对你负责吗？不会。

我们为了能多挣钱，那么要做两个事情，第一要学习并了解我们设备的操作知识，第二就要好好的爱护跟保养我们的设备一直处于好的状态。

只有做到这两点，我们的技术就会越来越熟练，我们的设备故障就会越来越少，我们有定单的时候个人产量才会最大化。我们的价值才会体现出来。发工资的时候，拿到钱的时候才会开心。才会去做我们想做的事情。

这就是我对安全生以及我们人与设备之间关系的理解。

希望我们大家能够对安全生产及安全生产过程中，怎么与我们的设备打好交道。在不被设备伤害的同时提高我们的质量和产量。（这是我这堂课能带给大家思考的一个问题）

希望大家能够在工作当中去理解并去发挥自己的才能，更好的实现我们的人生价值。

我的演讲就到这里了，谢谢大家！

珠宝培训内容篇六

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要

以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

5工作中的不足和努力方向

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝，如何对待客人，如何更好的提高自己的业务水平。，这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。

珠宝培训内容篇七

非常感谢公司领导给我这次参加优质服务培训班的学习机会，我感到非常地荣幸！通过这次文明礼仪老师的教导后，让我受益匪浅，我们在平时的工作服务中有很多地方都做不到位，从小小的鞠躬礼到文明用语都有太多的忽略，比如在平时生活中鞠躬礼不是很标准、文明用语声音太孝面部无表情等常见问题我们都没有多加注意。人的敌人是自己，那么如何才能优质服务领域内有所突破呢？答案就是要挑战自我！

文明礼仪是我们学习、生活的根基，是我们健康成长的臂膀。荀子云：“不学礼无以立，人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。”华夏儿女的举手投足、音容笑貌，无不体现一个人的气质与素养。

礼仪是表现对人的理解、尊重之情的手段和过程；礼貌的谈吐、得体的举止、亲善的仪表、真诚的微笑礼仪的最终目的是为客户提供优质服务，树立良好的企业形象，使现代竞争中获得独特的核心竞争力。

电力客户营销服务是企业面向社会的窗口，它直接和客户交流，每位电力营销客户服务人员的礼仪表现、个人形象，便是电力企业和社会公众中的形象。一位客户服务人员的言

谈举止，与企业的生存与发展有着必然的联系。在营销部门，客户服务礼仪占有很重要的位置，它对提高服务质量，增强企业竞争里有很重要的作用。人与人是平等的，尊重客户，关心客户，是一种高尚的礼仪。特别是对待出言不逊的客户，同样应给予尊重，友善对待。对客户友善、尊敬，是处理与客户关系的重要原则。

客户服务人员实行敬语服务，可以表现出对客户尊重，赢得客户的好感，与客户建立起良好的关系。诚敬，适应需求，简明质朴是敬语服务的要求。服务是心理服务和功能服务构成。良好的礼仪就是为客户提供优质的心理服务，是优质服务的一个组成部分。在为客户解决实际问题的同时，我们微笑待客，语气和蔼亲切，耐心解释，即使问题没有得到解决，客户也能心悦诚服地接受，满意而归，给客户留下很好的印象，让客户得到心理上的满足，用良好的礼仪巧妙的处理与客户的关系，减少冲突，缓和气氛，软化矛盾，有利于解决问题。可见良好的礼仪是提高服务质量必不可少的条件。

珠宝培训内容篇八

大家上午好！

参加这次培训的`同志们都很珍惜这次难得的学习机会，在最短的时刻内完成了由教育工作者到学生的主角转换，认真、虚心、诚恳地理解培训，态度端正、学习专注，从教育局领导到学校校长都能专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，及时完成作业，如饥似渴地理解着新鲜的理念。大家都觉得机会是如此的难得，学习气氛十分浓厚，仿佛回到了学生时代。

专家、教授的讲座就象是一顿丰盛的大餐，精美地呈此刻我们的面前，真是听君一席话，胜读十年书；。各位专家、教授毫无保留的把自我在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。刘华蓉教授报告：教育管理中的危机和舆论应对和李雯教授的学校安全工作理论、政策与实践；，对指导实际工作有较大帮忙，使我们不仅仅了解了全国学校安全的现状，也对如何做好学校的安全管理有了新的思路。更重要的是懂得如何处理学校突发事件和应对各种媒体，明白什么叫媒治；。做好学校安全工作，需要脚踏实地，持之以恒，不能心存侥幸。余祖光副所长的讲座，使我对职业教育人才培养模式、影响因素及改革走向有了新的认识，明白了什么叫工业文化缺失；。聆听了孙霄兵副部长对《国家中长期教育发展纲要》的解读，明白了基础教育改革的重点，明白了做为一个人才，不只要懂外语，更要懂国际规则、懂中国国情。

听专家、教授们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。想想如此才气从何而来所有人都是走着同一条道，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，日复一日，永无止境。就像听课时孙部长说过的一句话：人生是一个长跑，要一向坚持下去。；学习也是如此，要让读书学习已像吃饭睡觉一样，成为我们必不可少的生活方式。我虽然不能教育教学的专家，但我能够从此刻起就行动起来，像专家一样投入到读书学习的活动中去，让读书学习也成为我生命活动中不可或缺的组成部分。对照自我的工作实际，将所学知识为我所用。

培训学习虽然已经结束了，但我明白有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。让我们借市教育局开展学习工程；的东风，重新树立终身学习的观念：为做一名合格的教育工作者发奋学习，为培养出更多创新人才发奋工作。