

茶话会活动开场白 公司茶话会活动介绍 客户主持词(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中介租房心得篇一

药品营销心得体会

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。

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

药品销售心得体会

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，我能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，必须提高综合素质和能力。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。

中介租房心得篇二

对于房地产销售工作的认识首先让我们从认识置业顾问开始。房地产销售工作看似简单其实不然，我理解的置业顾问应该是这样的。

置业顾问要绝对是专家：购房涉及很多专业知识，如地段的考察、区位价值的判断、同类楼盘的比较、户型格局的评价、建筑结构的识别、住宅品质的检测、价值的推算、面积的丈量、付款按揭的计算及合同的签署、产权办理等。凡此种种，对于一个缺乏经验的消费者来说，想从一个门外汉变成一个专业的购买者并非易事。所以，你不但是一名销售人员，还必需是一位资深的置业顾问。即使你是刚入行的，也起码要接受过公司的系统培训或通过自我学习而比客户具备了更多的置业方面的专业知识，你必须能为客户提供一些参考性的置业建议，从而引导客户购房。

置业顾问还是桥梁：

置业顾问所从事的工作，就是作为开发商与客户沟通的桥梁，既要帮助开发商将他们生产出的商品—房子推介给客户，又要帮助客户将他们的需求信息反馈给开发商，让开发商开发出最适合他们需求的房子来。

置业顾问就是企业形象：

作为销售人员，你是企业对客户的最前线，直接与客户进行接触，而且更多是面对面的接触，你所呈现给客户的工作作

风、专业技能和服务意识，无不充分体现出企业的经营理念、价值取向及企业文化。因此，你的一举一动、一言一行，在客户的眼中就代表着企业的形象。

接下来谈一谈我对销售的理解。

销售的实质不光是房子产权的转移，而且还是价值的转移，我们卖掉的不光是房子，而且还是房子背后的功能、使用价值、以及企业品牌带给消费者的自豪感。我们对于楼盘销售的理解，要超越房子本身的层面。

对于房地产销售我总结了以下几个的特点。

系统性：房地产销售涉及建筑，景观绿化、法律、智能安防、装修、居家风水、营销策划、广告设计、媒体发布、消费心理等诸多方面，是一项需要多部门配合高度集成的系统工程。

规律性：市场营销作为一门学科经过几十年的发展，到今天已非常成熟。从市场调查、市场细分、确定目标客户、到产品定位、消费心理都有系统的理论及分析工具。我们在具体的操作中一定要尊重其规律性和科学性。

重要性：房地产销售是地产开发中最重要的组成部分，没有了销售收入所有的事情都无从谈起，因此房地产销售是一个项目能否盈利的基本保证，是项目开发的核心所在。

不可逆转及连续性：一个项目的销售从开始到结束，少则一年多则三到四年，销售贯穿了项目的整个开发过程。一个项目从形象推出，诚意登记、到产品面试、前期排号、集中选房，是一系列不间断的操作，一旦开始就无法停止，对于操作水平有着较高的要求。

创新性：随着市场竞争不断激烈，消费者逐步成熟，政府的市场法规越来越健全，房地产销售所面对的市场环境不断变

化，因此要求销售工作也要不断创新，与时俱进，做到人无我有、人有我精，出奇制胜、创造性地开展工作，只有这样才能在市场上处于不败之地。

其次我再谈一谈在销售工作中普遍存在的三个误区

1、在销售不好时才重视销售工作：

项目部平时对于销售关注不多，营销工作没有系统和可持续性的计划，等到销售业绩不好时，才加大广告投入，为增加销量随意加大优惠力度、采取极端手段，希望能够马上见效，这样做往往是欲速则不达，即花钱还使企业及楼盘形象受到损害。广告效果有滞后性，投入一定要有前置量，营销活动要连贯，要和销售节点配合好，按营销计划投放广告，充分利用广告的积累效应，使广告和销售形成良性循环。

2、销售仅仅是销售部的事情：有一种普遍观念，认为卖房子只是销售部的事情，和项目其他部门没有关系。这种局限的观念，会对项目的销售工作，造成非常大的负面影响。销售工作需要多部门的配合，客户在购房决策时对于外围环境非常敏感，不论是收款的财务人员，还是开楼车的司机、门卫他们的态度及言行都会对客户产生影响，进而影响销售。楼盘信息的传递是多样性和持续性的，不光仅仅是依靠广告，项目部的每个人都有自己的社会关系，每个员工都可以是售楼员。蓝郡3期推行员工推销房子给与奖励的政策，取得了很好的效果，即节约了广告投入，又增加了员工收入同时还增强了员工主人翁意识。

3、重视广告轻视事件营销投入：项目在推广预算时普遍重视事件营销的投入。一个楼盘的硬广告投入过多反而会在消费者层面形成抵触情绪，一个楼盘形象的打造，是需要全方位、点面结合才能完成的。事件营销具有时效长，影响面广、抗性弱，可以和消费者形成良性互动的特性。如果和广告搭配合理，对于提高楼盘关注度，丰富楼盘形象，提高楼盘美誉

度、增加消费者的忠实度，营造良好口碑能起到事半功倍的效果。

1、不重视市场调研和研究工作；现有市场后又产品，这是市场营销的基本定律。市场调研通过专业的工具可以对市场容量、竞争楼盘、消费者居住习惯、产品分类等相关数据进行分析研究，为项目决策、建筑设计、制定营销方案提供科学依据。房地产是高投入、高风险行业，一旦决策失误纠错成本非常高，加之市场竞争日益激烈，对于市场的把握准确与否，直接关系到开发企业的生死存亡。华宇公司大多数项目前期，都没有做过专业系统的市场调研工作，这一点应引起大家的高度重视，在今后的工作中要逐步完善。

2、销售管理及操作不规范；

华宇目前各项目的销售管理没有统一的作业规范及管理制度，没有专业的销售报表体系，各个售楼部的业务水平参差不齐，自成一体，这样的现状不利于华宇企业品牌形象的推广，不利于华宇综合实力的提高。华宇要做精做强就，必须改变目前的现状，要求各项目严格按照总公司统一制定的管理制度进行管理。

3、针对置业顾问没有系统培训计划：华宇公司目前自己销售的楼盘数量不少，销售人员合起来是一个庞大的群体，因没有统一管理，各个项目对于置业顾问，都没有系统的培训计划。销售部处在市场的最前沿，置业顾问业务水平的高低，直接影响到销售的业绩和华宇的形象，对于置业顾问的培训是必须的也是必要的。我建议由总公司制定置业顾问管理档案，对所有置业顾问进行测评，评定出不达标、合格、优秀、出色等几级标准，每半年测评一次，根据结果对每个置业顾问，做出相应的级别调整。不达标者坚决不能上岗，针对不同级别的置业顾问，定期开展对应的培训，以帮助其提高技能，定期开展技能比赛和业务观摩活动，以激发大家学习积极性。提升华宇销售工作的整体水平。

4、卖场包装及氛围营造细节处理不到位

售楼部相当于前沿阵地，是企业展示实力和形象的舞台，华宇大多数项目不重视售楼部的包装投入，对于售楼部的设计风格、家具饰品、背景音乐的选择没有认真地研究，不重视售楼部卫生间、灯光等细节的处理，看楼现场的包装非常不到位。楼盘样板间的整体水平不高。售楼部、景观示范区，样板间是销售的三板斧，做好了对消费者有很强的杀伤力，加大这三项的投入，对于楼盘的销售会有非常直接的明显的促进。

5、客户资源没有整合和开发：

华宇目前已有适量客观的业主资源，每个售楼部都有大量的来客登记资料，因没有统一管理，客户信息不能共享，导致信息不对称，在这个楼盘没有的户型，在华宇其他楼盘就有，但因为信息没有个共享，导致客户流失，从整体上看对华宇就是损失。在信息过度、广告成本不断增加的市场背景下，充分发掘华宇的客户资源优势，建立统一的客户资料管理体系，对降低市场推广成本，增加销量，提高服务水准都有着非常积极的意义。

中介租房心得篇三

法布尔是一位法国著名的科学家，科普作家。今天，我怀着无比喜悦的心情读法布尔所写的一部著作——《昆虫记》。

法布尔是第一位在自然界中研究昆虫的科学家，他穷其毕生精力深入昆虫世界，在自然环境中对昆虫进行观察与实验，真实地记录下昆虫的本能与习性，写成了《昆虫记》这部昆虫学巨著，他受到了全世界人民的尊敬。

法布尔刻苦钻研，牺牲了自己私有的时间去观察昆虫。《昆虫记》详细地描绘了昆虫的生活：如蜘蛛、蜜蜂、螳螂、蝎

子、蝉、甲虫、蟋蟀，等等。这给后世作出了很大的贡献，使人类社会迅速走了现代文明。

法布尔取得如此巨大的成就，并不是容易。他出生于农民家庭，从小生活贫困，靠自学先后取得多个学位。他前半生一贫如洗，后半生勉强温饱，但法布尔没有向各种困难屈服，他勤于自修，精心选择研究方向，坚持不懈地进行观察研究昆虫及植物，不断获得新成果。法布尔一生最大兴趣，尽在于探索生命世界的真面目，发现自然界蕴含着的科学真理。

在生活中和学习中，我们要学习法布尔勇于探索世界、勇于追求真理的勇气和毅力，无论做什么事情都要像法布尔那样，有一种严谨的科学精神，坚持准确的科学精神，忽略准确记述观察得到事实，既不添加什么，也不忽略什么。

中介租房心得篇四

为了提高我校教学质量，今天下午，学校在文体中心举行了“20xx-20xx学年教育教学质量分析会”，很多优秀的老师代表发言，总结自己的教学经验与心得体会。

重阳首先分享了自己的管理和教学经验，她把班里的每项任务都细化到每个人，大到每天的值日班长，小到擦玻璃窗台的学生和负责检查的同学。对于教学，她比较注重培养孩子的兴趣，比如早读找学生领读或采取比赛的方法。她经常表扬孩子，给孩子正面积积极的鼓励，孩子们很喜欢她，还喜欢上她的课。由于孩子的基础比较薄弱，所以在教学生字时都是从拼音开始的，打好基础是关键。对于作业，她建议给作业本包一个书皮，这样不容易磨损。她还比较注重培养孩子的写作能力，鼓励学生多写，多阅读。

刘娟对她们班的孩子主要采取严格管理的办法，这样布置的学习任务才会事半功倍，立竿见影。作业、课堂新学习的生

字词都是日日清、堂堂清。她们班的座位是一个优生带一个差生，可以进行一帮一，培养孩子们的团队意识。她们班的成绩是两极分化比较大，她深入了解了后进生的家庭，发现他们大部分是单亲家庭，所以她今后将会更关注孩子们情感方面的问题。

黄素芝老师在课堂上比较注重培养孩子们的倾听习惯。上天赐给我们两个耳朵、两只眼睛，而唯独赐给我们一张嘴，那是为了让我们管好自己的嘴巴。在课堂上，她注重让教学慢下来，不求速度，只求差生不掉队。孩子学习新知的时候往往是先入为主，所以我们在教授新知时一定要是正确的、清晰的。我们要把握好教学的重难点，理清教学思路，让学生学起来轻松又容易接受。

赵秀坡老师平时比较注重培养孩子们的阅读和写作能力，鼓励学生多写、多读、多摘抄好词好句。李艳老师是一个非常有经验的语文老师，她觉得让学生喜欢上语文课是最重要的，她跟学生第一次见面时喜欢夸自己，是学生崇拜自己，从而觉得跟着李艳老师是一件比较幸运的事。在教学中，李艳老师喜欢调动学生的积极性，比如分层作业、奖励学生周末没书面作业、给作业划分等级等等。她每节课都留几分钟进行总结，使走神的学生牢记本节课学习的重点。她经常采用小组合作学习的办法，并评出优秀团队、优秀小组长进行奖励。在期末的时候还进行专项训练，讲课的时候由一篇课文延伸到一类文章的分析方法。

钦钦也赞同严格管班，先给学生树立威信。然后结合学生的心理特征，创设有意思的故事境，吸引孩子们的注意力，用拟人化的语言，带领孩子们学习新知，提高学生的学习兴趣。在课堂上鼓励学生多表达自己的想法，学会根据情境图提数学问题。对于后进生补习主要在于平时，学习过的新知都进行严格把关。李丽总结的很到位：抓住课堂，赢在平时。她平时就比较注重调控课堂，等完全静下来才开始讲课，要注重基础知识的训练和学生的课堂习惯的培养。一节课结束时

出几道题进行检查，易错易混点严格把关。

俊方说的一句话我很感动：做学生生命中的贵人。我们要做一个负责人的教师，兴趣和分数同样重要，平时要多鼓励学生。在课前要让学生做好课前准备：书、钢笔、练习本、直尺。改作业是你了解学生学情的时候，所以作业一定要全批全改，必要的时候面批。在班里可以做一个评价表，给学生分成四大组，获胜的一组每个人都盖一个小印章。

小楠也是一个很有方法的英语老师，她每次吃完早饭就直接进班看早读。由于学生刚到校很没精神，她有一个小方法就是让所有学生都站起来，读书声音洪亮的学生就可以坐下，这样学生的精神头就很足了。有时候她还让学生自己领读，提高学生学习的积极性。中午午托的时候，她会找个别学生单独谈话，拉近师生关系。对于鼓励，她还有个小方法：大家表现都很好，老师给你们打80分，如果你们的声音能更洪亮些，老师就给你们打100分，你们想得到100分吗？学生的积极性就被调动起来了。下午补差，小楠是连着第三节课一起上的，当天的内容过关一个走一个。

任老师是一个非常有经验的老师，她把补差主要放在了中等生的身上，事半功倍。她觉得成全别人就是成全自己，她们班有两名学生都考上了郑州市外国语学校。在平时她比较注重上好每一节课，讲好每一道题，把握学习重难点，定好学习目标。她要求学生每道题都要写出解题思路，改学习资料的时候，先改学习好的，再让他们改其他学生的，这样很节省时间。在期末考试的时候，给学生设定一个实力相当的对手，让他们比，分数高的有奖励。在平时注重做好和家长的沟通，希望家长理解与支持我们的工作。

今天的经验交流分享会我收获颇多，学到了很多管理和教学的经验与方法，对我今后的教学很有帮助。我们学校的老师都很用心，希望在新的学期里，我有新的收获与成长。

今天，我们学校教务处对上学年的教学在文体中心进行了一次教学经验交流会。会上，老师们各抒己见，发表自己的教学见解和经验。老师们的发言句句都很实在，体现了老师的无私奉献精神，老师们也毫不保留的把自己的经验说出来和大家一起分享。

老师的职责就是教书育人，一个老师如果不把心用在教学上，那就毁了学生的前途，从今天的教学质量分析会上可以看出我们的老师是多么的用心。很多老师都说要向课堂四十分钟要质量，在课堂上把学生的学习时间分配好，前十几分钟，学生的注意力比较集中，不管从那个方面来说，学生的记忆力是最好的，掌握好这个时间，让学生把难点学好、把知识分析透彻。学生的作业分配，学生的作业能在课堂上完成的就在课堂上来完成，课外尽量少布置作业。

低年级的老师说：“学生要养成好的习惯，如果没有一个好的学习习惯，学生今后的学习，可能就会受到很大的影响，如果学生养成不好的学习习惯，学生想改过来就很难，所以，低年级学生一定要养成好的学习习惯。

我记得赵老师说教学经验是这样的，我是教语文的，我感觉，语文最重要的就是写作和阅读，赵老师举了一个例子：我有个学生写作文，刚开始的时候，他只写了一百多个字儿，我让他坚持一直这样写下去，一年过去了三年级的学生，他能写六百多字的作文，另外，还要让学生多阅读，语文知识靠的是知识的积累，只有多读、多看，这样学生的学习就会不断地提高。赵老师用写作和阅读来上语文课，成绩也是提升的相当快。

有的老师说：“老师要做学生一生当中的贵人”，这句话我想了很久，老师就应该是学生一生当中的贵人。我们都说：“一个人在困难的时候，站出来帮助你的人就是你的贵人，贵人不是天天都有的”，我们就是学生一生当中的贵人，我们教育学生的每一句话，都有可能改变学生一生的命运。

时间过得很快，一位位老师的发言，都是那样的通俗易懂，每一位老师都把自己总结的经验说出来和大家一起分享，老师们在课堂上上好每一节课，教学生做好每一道题。

中介租房心得篇五

“长亭外，古道边，芳草碧连天……”一滴清水，能够折射太阳的光辉；一本好书，能够净化一个人的灵魂。

——题记

古城的'残片，大树的几根重落枝条，临街老店被涂盖得字号，半扇院门的插门以及那些完美的回忆都一一浮此刻我眼前。仿佛林海青的《城南旧事》中的状况都又出此刻了我的面前。

也许，童年，十几亿的开始，也是一个梦的符号，它代表经历沧桑后的人对纯真年代的怀念。读着《城南旧事》，我渐渐地走进了书里，它们就如一股细流，静静的，慢慢的渗入我的脑海中。

《城南旧事》这本书让人陶醉，它如一位绘画大师，缔造出了真实的人性世界，为我呈现了一出精彩绝伦的演出。

他让我明白了一个道理：古来一切有成就的人，都很严肃地对待自我的生命，当他活着一天，总要尽量多劳动，多工作，多学习，不肯虚度年华，不让时光白白的浪费掉。

合上书，房间里飘着一股淡淡的幽香，久久不散……

中介租房心得篇六

一、抛开功利心理，不当“提问大王”。

也许很多人觉得，阅读是一种学习的手段，是为了让孩子认

识更多的字，掌握更多的知识。在这方面，我的想法比较简单，就是抛开功利心理，只问耕耘，不问收获，注重培养孩子读书的兴趣和习惯，象做游戏、玩玩具一样，让阅读也成为孩子生活中一件快乐的事情。所以，为了不让来来对阅读产生反感和厌倦心理，在陪孩子阅读的过程中，我尽量不提任何问题，只是全身心地、绘声绘色地大声读书给来来听。当然，随着来来逐渐长大，他有时非常喜欢参与到阅读的过程中来，我也不会反对。比如我们最近在读《小饼干的大道理》这本书，书中以饼干为例，解释了很多词语的含义，比如“耐心、自豪”等等。每次读完书上对一个词的解释后，我都会自己再举一个另外的例子解释这个词。没想到来来也不甘示弱，非要以自己最喜爱的汽车为例也造个句。比如来来对“合作”的解释是：“我在停车，你在旁边看着停车位指挥我。”对“耐心”的解释是：“给汽车加油的时候，我等啊等，一直等到加完油”。另外，在读书的过程中，我一般不指着字念，也很少考来来认不认识哪个字，顶多让他念一念书名。来来在认字方面似乎也不敏感，到现在也不认识几个字，但我并不着急，我觉得只要来来喜欢读书就足够了。

二、尊重孩子，让孩子成为亲子阅读的主导。

我给来来买书比较多，也比较慎重，尽量买适合来来的书和比较经典的绘本、科普书。但即使这样，也不是所有的书拿回家后来来都喜欢，有些书甚至没有看上一眼就被打入了冷宫。遇到这样的情况，我一般不强求，因为孩子是阅读的主导，大人应当真正尊重孩子的阅读兴趣和喜好，而不是硬逼着孩子去接受和喜欢大人所谓的好书、有用的书。在陪孩子阅读的过程中同样要以孩子为主导，尽量尊重孩子的想法。比如，有些孩子语言能力很强，很小就能将听过的故事复述下来，我也觉得这确实是一件了不起的事情，但来来不是这样的孩子，到现在还不会复述故事甚至对复述故事很反感，所以在这方面我从不强求，而且我发现，大人看书是要搞明白这本书讲的是什么事，而孩子并不关注书的主题，反而经常会对书中的一个插图、小细节或者对模仿书中一句话、

一个场景产生兴趣，尤其是孩子小的时候这一点尤为突出。所以来来两岁的时候，我很难不间断地讲完一本书，中途经常会被来来的突发奇想或即兴表演打断，这时候我通常会融入到孩子的兴趣中，而不是硬把孩子拉回主题，因为那样做的结果只会让孩子对阅读失去兴趣。

三、创造良好的氛围，培养孩子的阅读兴趣。

如果把电视和书本同时摆在眼前，孩子毫无疑问会选择电视，别说孩子，大人恐怕也是这样。所以为了排除电视的干扰，我们家几乎从来不开电视，慢慢地来来也习以为常，从不主动要求开电视。现在来来除了每天玩半个小时的ipad游戏，其他时间就是玩玩具、看书。我们家的书架是开放式的，来来可以很方便地选书拿书。另外在来来经常活动的地方包括桌子上、床上一般都会摆着几本书，来来可以随时拿起来看。每天晚上睡觉前是固定的亲子阅读时间，我们俩人会各选一本书，由我讲给来来听。有时我的工作很繁忙，也很想倒头就睡，但一看到来来选了书的喜悦，感受到来来阅读的热情，自己也会不自觉地投入其中，和来来一同享受这一段美光的睡前时光。

四、大人真正投入，与孩子一起分享阅读的快乐。

孩子其实是非常敏感的，作任何事情，大人的情绪都会影响到孩子。读书也是一样。如果大人将给孩子读书当成是一项任务，为完成任务而阅读，孩子是一种感受。如果大人将亲子阅读当成是自身需要，真正投入其中，和孩子一起分享阅读的乐趣，孩子一定是另外一种感受。其实，当大人真正沉浸到童书中之后，会发现童书中也有很深的意境，也能悟出许多做人做事的道理。比如看《我的爸爸叫焦尼》一书，焦尼和爸爸在一起的骄傲和满足让我深深感动，从而更加珍惜自己的家庭；看《小房子变大房子》一书，让我知道要珍惜眼前的一切，用一种平常心对待自己的工作与生活。

以上是我在陪孩子阅读过程中一点浅显的体会，不当之处，请指正。

中介租房心得篇七

分享阅读是一种不以教育为明显目的，却能够对儿童的发展带来长期巨大影响的理想早期教育手段。儿童在分享阅读活动中，感受到的是爱，没有压力和教师一起做游戏，但是在游戏过程中，他们不知不觉的学会了阅读，喜欢上了阅读，还学会了熟悉了许多生字，表面上孩子只是进行了阅读，但是通过分享阅读，他们还发展了思维能力、语言能力、交际能力。通过分享阅读，儿童接触到大量丰富的词汇，接触到不同的句法结构，故事结构，这对儿童语言和认知能力大有好处。

分享阅读过程，是一个让孩子感受爱，享受爱的过程。教师和孩子不以学习为目的，在轻松愉快的亲密氛围中共同阅读一本书，既是让孩子享受到阅读的乐趣，也是让孩子享受到教师的爱，而且这样的享受是由教师和孩子一起阅读创造的爱。分享阅读的课堂是幼儿的课堂，教师只是起引导作用，在读故事的时候，恰当的引导孩子观察插画的内容以及色彩，让她看图说话，增加她的好奇心和想象力，这样她的想象的翅膀就能在天空自由飞翔，大胆的说出自己的想法，这个时候教师要及时给她表扬和鼓励，从她习惯被动的听，逐渐演变成了主动的阅读了。读书中，我不时停顿下来给孩子一些问题，让幼儿在阅读时学会思考。和孩子进行阅读的同时，不要忽略身体语言的运用，模仿是孩子学习的主要方法，我还将书本中内容丰富的用肢体语言进行表演，尽可能调动孩子的积极性，孩子在模仿的过程中，能够更好的理解书本里的内容和情节，对于激发她的想象力和创造力表现力都是一种突破。

督促幼儿形成良好的阅读习惯，提高幼儿阅读能力。良好的阅读习惯包括：定时、定点看书的习惯；分类整理图书的习

惯;定期上书店及图书馆的习惯;与同伴,成人互相分享交流图书的习惯。当幼儿养成阅读的良好习惯同时也就实现了从被动阅读到主动阅读的转变,从而提高了阅读的能力。另外我们还帮助幼儿养成翻阅图书的习惯,认识书的组成部分及其不同功能,如封面、封底、目录、前言、页码,让幼儿知道应一页页地翻书,一幅幅连贯起来看,理解书中所表达的内,从而培养幼儿爱看书。

二、尊重孩子,让孩子成为读本的主人。

尊重孩子,我们会蹲下来与孩子一样的高、一样的视线、一样的平等。在我们分享阅读整个过程中就充分体现了尊重。分享阅读的一个重要环节就是大书猜测,在这个过程中我们以开放性的问题引导幼儿观察画面,幼儿结合自己的生活经验,展开想象,用完整、丰富的语言表达出来。孩子能非常逻辑的联系前后画面,并能根据出现的画面肯定或否定自己的猜想,能用非常丰富的语言描述自己独特的想象。作为教师的我,被他们这样的阅读的热情深深的打动着,他们猜想故事的快乐深深的感染着我,让我在这样的互动中很容易进入故事的角色,与他们一起分享。而且孩子的猜测不管对与错,合理与不合理,我都会认真倾听和鼓励,把问题抛给所有的小朋友一起讨论,最后寻求正确答案。孩子真正成为读本的主人,更加有自信,更加觉得老师对自己的肯定和尊重。

三、设计丰富的延伸活动,支持幼儿在活动中扩展语言经验。

在本学期的分享阅读活动中,我们开展了丰富的延伸部分为幼儿提供想象的空间,扩展了知识面,口语表达能力,语言组织能力及思维能力等等。儿童的语言学习是创造性的学习,我们鼓励幼儿敢于将自己阅读的故事讲给别人听,培养幼儿自创图画书,带领幼儿将自编的儿歌、故事、谜语等画画、写写,配上封面装订好,放在图书架最显眼的位置,虽然孩子们的书显得很幼稚,但这却是孩子们的宝贵财富。

中介租房心得篇八

一、仔细认真的做好制单工作

制单工作是一份简单、繁琐的工作，责任重大，关系着公司的发展，每天的工作是将业务员发回来的单，全部妥当安排发货，在这个过程中，不能出现漏单、开错单、发错货，从接单到开单再到审单，包括发物流，代收，打款，不能有任何的差错，记得开始的时候，由于自己的粗心大意，有几单货发错了，直接造成了公司的损失，后来，公司制定了奖罚制度，罚了几百之后，就没有犯错了，我非常感谢这个制度，使我学会了仔细认真的做好工作，从这件事上我吸取了教训，在后来的工作中，几乎很少出错，仔细地完成每一项工作。只有认真仔细的工作态度才能更好的完成领导安排的工作，相信苛刻的制度，会使人成长得更快！

二、尽心尽责做好客服跟单工作

客服跟单工作首先严格要求自己认真对待份内工作，对于公司所订的年销售任务高度重视，努力完成公司每月规划的任务额。之前一直没有给自己确定目标，直至12月份起制定的目标是6万元，实则只完成了3千左右的业绩，相差甚远，在以后的工作中还需学习专业知识，提升沟通能力，努力提高业绩！

客服跟单的主要工作

- 1、负责每个月定期电话回访客户，维护好公司与客户之间的关系；
- 3、负责整理客户资料，数据统计，客户资料的保管及_；
- 4、解决销售部门及客服部门反馈的工作问题及投诉问题

客户跟单工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，是一个很具有挑战性的工作，它需要具有强烈的责任心，要有过硬的专业知识，要有自信心，要有处理事情的判断力和执行力，要善于应变，是一份全面提升个人综合能力的工作。记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情用心做，你就是赢家”。所以在今后的工作中，我们会不断提高服务意识，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢，尽量让更多的客户接受我们的服务，更多的客户接受我们的产品！

三、带新人，以身作则，毫无保留，尽量做到最好

在接手带刘璐跟周巧梅的这段时间，自己也成长了不少，使我明白，做为师傅，就要做好榜样。在开单工作上我严格要求她们在工作中一定要仔细，认真，多检查，要不懂就问，开单不能出任何差错，在客服跟单工作中，要求她们敢于开口打电话跟客户沟通及帮客户解决问题，要自信的去介绍我们公司，熟悉我们公司的产品及报价，经过一个月左右时间的培训，她们现在已经能够独立完成接单，制单，审单，客户跟单、统计数据等一系列工作！

在培训刘璐跟周巧梅的时间里，我自认为是毫无保留的，对她们逐一逐一的讲解，一而再的嘱咐，一次次的更正她们的错误，而现在她们已经成长，不再需要我的唠叨，但是时时的提醒还是不可缺的。对于新人来说一次次的小失误，是在为以后做好本职工作所做的铺垫，正所谓：吃一堑，长一智。而我作为带新人的职责就是在她们犯错的时候给予一丝丝的鼓励，和她们一起找出错误所在，从而让她们知道下次避免犯同样的错误。

这一次的带新人对我自己来说也是一次挑战，在带新人的同时，也顺便让自己从头到尾的把工作思路理清，有了清晰的工作思路之后，才能更好的去指引新人，才能让新人的思路清晰，更快的了解和规范自己的工作范畴。

四、今后努力的方向

2、不断提高自己，抓住每一次让自己学习和成长的机会，以饱满的热情全身心地投入工作学习，为自己的工作积累必要的专业知识和基本技能，将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

3、端正工作态度，要抱以一个正确的心态，踏踏实实、任劳任怨地完成上级交派的工作；在以后的工作中不断的学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

在新的一年里，我要把自己的工作，做得更完美、更迅速、更正确、更专注，相信在极其平凡的职业中，极其低微的位置上，做出不平凡的自己，很高兴加入奥力晟团队和大家共同处事、共同进步、共同成长，感谢每位同事对我的悉心关照和包容理解，虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤奋决定成败、细节决定成败、态度决定一切，只要我们彼此多一份理解、多一份沟通，共同努力，相信20__年会创造更多辉煌，相信慧锋公司明天会更好，祝奥力晟业绩蒸蒸日上，更上一层楼！

中介租房心得篇九

今天，是我们期待的读书分享会。这次是第八小组和第九小组分享。

第一节下课了，我把u盘递给电脑管理员。过了一会，电脑管理员把u盘还给我，我问：“拷好了吗？”可是，电脑管理员竟然说u盘里的文件拷不出来，我的心里像有一只小兔子，砰砰地乱跳。我立马跑出教室，跟爸爸说u盘里的文件拷不出来，爸爸说让妈妈发给老师，我心里的兔子才安静下来。

上课了，我原以为事情会一帆风顺，可新的问题又出现了，妈妈说u盘里的ppt发不出去，我的心又狂跳起来。突然，孔

老师把ppt打开了，我松了一口气。

开始分享了，我们组分享得一般般，第九组分享得比我们组好，特别是高安琪，她上台讲得很自然、大方，有很大的进步。

第九组我最喜欢的是熊璟瑶分享的《装在口袋里的爸爸之机器妈妈》。为什么我喜欢呢？因为有一个搞笑片段，讲的是妈妈把坏小子们扔到各个地方如沟里、湖里、垃圾桶里，还有踩在脚下等！

我们组分享的是《彩虹鸽》，虽然不是全组一起看的，但是台词讲得很好，希望下一次吸取教训，三人一组，每人分享一本书。

最后，主持人讲了最后的读书名言。我想，他们的声音好大啊，都超过了广播的声音，他们肯定在台下准备了很久。俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”我下一次也要准备好！

这次读书分享让我知道了书要认真看，不能像完成任务一样读书，还要在台下准备好久才能上台。说话一定要流利，并且要微笑着看着大家。

下次我的目标是，分享一本同学们都爱看的书，并且认真阅读，还要准备好ppt下次一定成功！