

聚焦客户的意思 聚焦全国两会心得体会 (优质10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

聚焦客户的意思篇一

有一种精神，让人肃然起敬；有一种感动，让人热泪盈眶；有一种样子，让人永远铭记。

学习两会精神就是要随时准备为党和人民牺牲一切。哪里有困难、哪里就有共产党员。自疫情防控阻击战打响以来，无数优秀共产党员冲锋疫线，关键时刻从未让人民失望过。他们牢记人民利益高于一切，以实际行动书写了对党和人民的忠诚，让鲜艳的党旗飘扬在抗疫第一线，高扬在人民需要我们的任何地方。你的样子是初心使命，我们不会忘记。

一、学习两会精神就是要守护人民的健康

一张张请战书、一次次隔空拥抱、一颗颗滚烫的心，医务人员用行动的坚守，去恪守守护人民健康的铮铮誓言。

二、学习两会精神就是要勇挑重担

敢打硬仗军人有骨气、有血性，不怕苦、不怕累，每一次挺身而出都能温暖我们、震撼人心。你们牢记人民军队宗旨，不负重托、不辱使命，只为保护一方平安，守卫人民幸福。你的样子是赤胆忠心，我们不会忘记。

三、学习两会精神就是要众志成城共克时艰

中国人民和中华民族以敢于斗争、敢于胜利的大无畏气概，铸就了这生命至上、举国同心、舍生忘死、尊重科学、命运与共的伟大抗疫精神。

脱贫攻坚战中，锻炼出了伟大的脱贫攻坚精神，我们需要做好自己的工作，坚持中国共产党领导，发扬钉子精神保持韧性，善始善终。总书记说要引导广大党员，干部坚定理想信念、筑牢初心使命，不断增强斗争精神、提高斗争本领。

我们将传承优秀精神，不断弘扬，实现更加久远的目标。

在今后的工作、学习和生活中，法本法硕党支部会不断努力，提高自身的觉悟，在生活中，尽力展现自己的才华，取得进步决不高傲，以谦卑的心态去面对事物，严谨认真做事，有着积极乐观的态度，始终秉持着“工作充实人生，学习升华人生”的理念。

聚焦客户的意思篇二

我有幸参加了省分行组织的客户经理培训班。形式互动新颖，讲授内容实用细致，让我受益匪浅。

在短短的三天内，我们系统地学习了客户关系管理、有效沟通、销售推荐技巧、压力管理与自我激励、红酒鉴赏、电话营销技巧六门课程。

客户是基础，客户是源泉。没有了客户的支撑，银行好比无源之水，无本之木。如何拓展客户，维护客户成为我们经营的重心。这就需要我们掌握与客户沟通的技巧。有效的聆听客户的谈话，才能了解顾客的需求，在接触顾客中要懂得接受顾客，并且适时的赞美顾客，能给顾客留下较好的印象。在和顾客沟通中，不要抱怨，不能和顾客争对错，不要以貌取人，不要轻易承诺。

营销是利器。掌握望、闻、问、切四步的营销技巧和销售六流程的综合应用，有利于产品销售，便于进一步挖掘销售商机，提升客户满意度，提升竞争力。望：从表象特征来判断衣着，交通工具，首饰和携带物品，还有观察顾客的言谈和行为举止。闻：倾听顾客的需求，需要时也包括倾听顾客的异议，抱怨和投诉，要全身心的听，只在了解了顾客的需求才能给顾客提供业务。问：在与顾客的沟通中还要适时的提问，以便于更多的了解顾客的需求，这样才能更多的获得顾客信息，为自己判断提供营销产品做准备。

在这次学习中我深刻的认识到：在金融产品日新月异、金融业务快速发展、金融体制不断革新、金融服务上品牌的今天，对金融从业人员提出了更高的要求，我们只有不断的学习，才能跟上时代的发展，才能满足工作上的需要。

当我再次轻轻回望：“专业、专注、实用、实效”，理念使人耳目一新，专业的师资团队和互动的培训形式使教学相长，一流的管理、一流的设施，让我们在学习中减压。感谢常培，感谢省分行为我们提供了一次这样的学习机会，相信在未来的岁月中我们会做得更好。

聚焦客户的意思篇三

我于20xx年_月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水平得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的提高。现将我本人在担任客户经理工作期间的情景总结如下：

到了新的岗位，自我的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有必须的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤

动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我经过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，所以要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到此刻的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，职责相比较较大。可是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每一天对不一样的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经能够用十分简便的姿态和亲切的微笑来从容应对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不一样客户的接触中，也使我自身的沟通本事和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时我也发现自我仍然存在很多问题：

由于银行业的特殊性和必须程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在2020年能争取到更多的培训机会，期望能参与afp培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望未来，我将会更有信心、更加努力、进取进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自我更大的贡献。

聚焦客户的意思篇四

我经过两天专业的实训受益匪浅，目前面我们和先进的客户服务还有一定差距，所以我们需要学的还很多，现从老师的讲解中谈谈我的心得体会。

专业知识，我们在为客解答问题时，在解决问题的专业性和正确性，会使客户感觉到是享受到高端和尊贵的服务，所以在平时的工作中，要多积累和学习专业知识，当被客户问到时，我们会自信的向客户展示包商银行服务，这样会取得客户的欣赏和信任，而不是感受到被欺骗，所以，今后的工作，多多学习知识，总结经验教训，把业务做到更精更细，做一个专业的客服人员。

语气，在服务的行业中，友善和蔼的语气非常重要，语气其时也就反一个人内心态度的晴雨表，在与客户谈话时，你语气的轻，重，缓，急等都会直接影响沟通效果，这样的语气都会使客户感觉到你是在敷衍他，不尊重他，这样很容易把客户激怒，受害的不只是个人，最主要是对包商银行声誉的影响，所以，恰到好处的语气，使人如坐春风，会使人情不自禁的接受你。在今后的工作中，要时刻保持自己心情愉快，这样，会也会传递给客户快乐的服务。

沟通技巧，在与客沟通中，方式方法很重要，有的方式可能就会把客户的怒火点燃，有可能就会把客户的心花浇开，所以在与客户沟通中要学会聆听，不急于打断客户，客户打来电话了，就让客户尽情抱怨，耐心的倾听，冷静的回应，绝不和客户发生正面冲突，在倾听中了解缘由，仔细认真斟酌客户需求，以我们的能力，帮助到客户，为客户解决疑难问题，而不是我客户针锋相对的争个谁对谁错，没有必要的，

客户打来了抱怨了就安抚，最后的目标就是把客户的问题解决。

在每天的报表数据中找突破，分析问题并解决问题，在今后的工作中，我们会更加努力，向先进的客户服务学习，创xx银行一流的客户服务！

聚焦客户的意思篇五

今天下午，我们公司上了一节生动又受益匪浅的服务礼仪课—由黄经理主讲。

服务礼仪是指服务人员与顾客接触或提供服务时的交往艺术。单从这个概念看来，这是一件挺容易做好的事情，然而真的从实际中运用起来就相当有难度。

从黄经理主讲中，我认为最让我把理论与实践相结合的是—服务礼仪的四大原则和如何打动顾客的方法，让我明白到物业服务公司中扮演的“角色”。

对于服务企业来说，“微笑”永远是让顾客或业主感受到物业服务的最“基础”。记得有一次，有一位业主对我们物业服务中心的前台助理说“你们的微笑和热情，让我们感受到被重视和爱戴”。听了这句话，我久久地回忆着—真挚的微笑，让我们与业主的“距离”拉得更近，那样将是一副“和谐”的画面。

1、解决问题；当业主要解决问题时，我们物业服务企业要第一时间抓住问题的关键，从“问题”的主要矛盾出发，从而得到解决问题根源的关键。例如：有些业主家在装修期间，有时用电超负荷，那电闸就会自动跳闸，那样的话就要断电。可是，当工程人员第一时间出现在业主家并让其恢复用电时，业主会露出满意的笑容。

所以说，能解决业主提出的问题，才会使业主明受到物业服

务的必要性。

2、细节人性化;xx小区是个智能化及人性化相结合的小区。从身为物业服务企业里的一员，我们要时刻体现细节人性化，要从平时的各部门见到业主和顾客要及时礼貌问好，要注重小区的人文文化和环境卫生，让业主和顾客感受到“酒店式的委托代办物业服务”。

3、服务快捷;业主要咨询或要解决的问题，不但要有耐心，最重要是有及时解决业主的问题。例如:有业主反映入户门要安装“猫眼”，最终还是以最快捷的方式处理好。

总的来说，只要我们要最真挚的心去为业主的利益着想，那就会让业主得到满意的服务;那么□xx将是个和谐的小区。

聚焦客户的意思篇六

12天的客户经理初级培训班已经结束，回想起来仍历历在目。首先感谢联社给了我这次培训的机会。这些天的培训经历，都将沉淀积累成为我职业生涯以至整个人生当中不可或缺财富。本次培训主要讲了客户经理沟通技巧、新客户发展策略与关键技巧、对公存款营销、客户经理职业化素养及商务礼仪、信贷营销技巧和对公客户营销流程与技巧。心得体会如下：

在培训刚开始，我就被新颖的培训方式所吸引，我们二班120名学员被分为十个学习组，一开课，每个组通过讨论定下了组名和自己的口号并进行了展示，课内的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个

理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀。

从“客户经理沟通技巧”、“新客户发展策略与关键技巧”的培训，学到了要“以客户为中心”，做好与客户的沟通协调，加强客户关系维护。想客户之所想，急客户之所急，解客户之所困。与客户之间建立起一种深层次的相互信任关系，使客户不但知道信用社能办那些业务，而且要让客户接受最好的金融服务，使客户成为农村信用社的义务宣传员。这样，我们的优质客户群体就会不断壮大，竞争能力就会不断提升。

从“信贷营销技巧”培训中领悟，我们客户经理要熟悉信贷产品，加大新、老产品扩张力度。各行社之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。一位老银行家有句名言“任何一个傻瓜都能把钱放出去，而收回它却需要相当大的本事”。信贷资金的安全性最重要，如果一笔贷款不安全，多么高的利率也弥补不了本金的损失。所以说信贷部门应是各行业专家集聚的地方。要了解各行业的情况。

从“对公客户营销流程与技巧”中知道，客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的攻关策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，在现代社会唯一不变的是变，要求我们要变的比别人快，要不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的客户才会越来越多，越来越忠诚。

这次客户经理培训班给我的感触很深，与人的沟通、与客户的营销，不是简单的去和客户吃吃饭，就能解决问题。与客户的营销，要从筛选、分类开始，到营销方案的制定，到点对点、线对线、面对面的营销，还要从语言、行动或者一个眼神的交流，方方面面都要做到位，做到更好，才能取得最

后的胜利。短短的十来天的培训我学到了很多，但我要学的知识和营销持巧太多了，我回来后将以百倍的热情和激情，投入到工作中，边学边用，学以致用，在工作中学习，在学习中去积累经验，我想我会成为一名合格的客户经理，去为我们新疆农信事业发挥自己应有的光和热。

聚焦客户的意思篇七

轻负高质

-----海铁二小第二届教学节活动方案

一、指导思想

今年是我校“教育质量提升年”，围绕这一主题我校特开展以“聚焦课堂 轻负高质”为主题的教学节活动。本次活动是提高课堂教学质量的重要举措，是校本培训的延伸，为我们全体教师创设展示自我的一个平台，也是全体教师相互学习，共同成长的有效载体，是提升教师课堂教学能力的有效途径。

二、领导小组

为保证本次教学节活动的顺利有效的进行，我校成立了领导小组，将共同做好教学节各项活动中的服务及管理工作，保证活动的科学性和实效性。领导小组成员：

组 长：迟丽娟 副组长：冯颖

组 员：孙英秋、郑怀颖、王秀新、肖艳红、赵丽玲

四、工作小组成员： 组长：冯颖

组员：孙英秋、郑怀颖、王秀新、肖艳红、赵丽玲

三、活动时间

2016年3月7日~4月30日

四、活动具体安排

第一阶段：（3月1日---3月6日）宣传发动阶段

确定主题，制定活动方案，召开各年级备课组长、学科组长会议进行宣传发动。

第二阶段：（3月9日---4月20日）具体实施阶段。1. 课堂教学比赛

教学节第二周（3月9日—3月25日）综合学科、第四周（3月29日—4月5日）语文学科、第五周（4月11日—4月15日）数学学科、第四周（17月7日—4月20日）英语学科。

根据各个教研组的报课情况，按照教导处安排的日程开展课堂教学比赛。

2. 教师基本功、专业技能比赛

教学节第一周的周三下午两节课后进行综合学科教师基本功比赛；（所有任课教师参加钢笔字、粉笔字比赛）

体育学科：立定跳远动作要领讲解与示范比赛； 科学学科：所任年级实验操作；

信息学科：课件制作（其中语文、英语学科朗读篇目将提前十分钟现场抽签为准。）

4. 教学成果展示：制作成果册要求每一位80后青年教师自己设计封面、排版目录、挑选内容，最大限度地展示一学期来的成果。其中包括个人简介、年度计划表、代表性月报表、

钢笔书法、各类证书、参加活动照片、优秀论文、优秀博文及一年工作小结及反思等。

5. 专家引领

教学节期间学校将邀请市区相关领导来校进行教学讲座。6. 互动交流评课

活动结束后，教导处分学科根据活动开展情况进行总结经验，形成书面材料存档备查。

五、具体要求

1. 本次课堂教学节展示活动，上交教案、课件、反思。同年级学科教师开展集体备课，通过反复打磨，展示集体智慧，分享教学艺术。

上课以教导处安排的时间为准（统一协调，统一地点），上课老师要精心准备，力争让40分钟课堂教学达到轻负高质的效果。上课结束后要认真反思，并上交教学设计与反思打印稿。

2. 本次教学节提倡老师们跨年级、跨学科进行听课，听课的老师要认真填写教导处发放的《课堂教学评价表》。

3. 每周五下午一节课后将由分管教导主任的安排，组织本学科进行集体评课。希望各学科老师全员参与。

4. 教导处要及时做好通讯报道工作。 1 教育有梦树为枕

“青苗坊”

“快乐高效”

基于课程标准 回归教育本源

聚焦客户的意思篇八

为期两个月的暑期实习已经结束了，在这两个月中，不管是在知识上，还是在感情上，我都收获良多。

我这次的实习地点是在xxx□我的实习岗位是对公客户经理助理，我的工作内容主要是协助对公客户经理的日常工作。银行对公客户经理是指具备相应任职资格和能力，从事银行对公客户关系管理、营销方案策划与实施，为行政企事业单位、同业等客户提供存款、支付结算、代收代付等金融服务的营销人员。客户对信贷、结算、理财等方面的多种需求导致了客户经理所要掌握的营销手段和职业技能的多样性、综合性。客户经理要做好经济、金融、财务、法律、税收、市场营销、公关、心理等多方面的知识储备才能做好客户管理和服务工作。而我作为对公客户经理助理，协助对公客户经理的日常工作，就必须要了解 and 熟悉对公客户经理的基本业务技能，才能在他需要我的协助的时候有能力协助他。

对公客户经理的主要职责有以下几点：公司类客户的营销(包括公司存款、贷款、其他金融需求的营销管理工作);负责为客户提供存款、贷款、国际结算、代收代付等产品和服务,推动与客户与各项业务上的深度合作;根据银行发展战略,培养优质客户及开拓新客户,确保完成银行分配的各项业务经营指标;撰写授信报告及定期审查客户之授信条件,以保证信贷素质;负责开展与母公司对口部门和各分支机构业务联动工作。我的导师主要的业务是在“全程通”那一块，全程通汽车工程机械金融是指以汽车制造商、工程机械制造商为行业核心客户，通过分析汽车、工程机械行业供应链上采购、生产、销售及消费等环节特点，根据其资金、票据、结算、货物等流向，集成行业链上供应商、制造商、经销商、终端用户等不同客户的金融需求，提供的一体化、全方位的集成式的产品组合，包括贷款、法透、银票、保理、信用证等不同产品。

我作为实习生，主要就是在客户每返还了一笔贷款的时候把他们当初质押在银行的汽车合格证寄送给他们。另外，在启用了他们的综合授信后，在他们的综合授信项下，每次他们需要开银行承兑汇票的时候，准备好材料，去分行给他们开票。有时候我还给一些公司做询证询证函的工作和给公司高层开白金信用卡。

相处和谈判的知识，加深了对光大银行产品的了解，巩固了产品知识，也大大的增长了见识。

作为一名一直生活在大学校园的学生，这次实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有很强的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。另外，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，不懂的事情就要向别人学习，不合规的事情坚决不做。

然后，我觉得与同事的相处与交流很重要。就像我这次实习，我最开始什么也不懂，都是经理他们一点一点交给我的，但是他们也不可能一下子把所有的东西都教会我，所以，他们都只是先教我一个大概，然后我在工作中遇到了问题，再去问他们，这样既加深了我对所学东西的印象，也促进了我们之间的交流。在交流中学习，在交流中进步，也在交流中融合，形成一个团队。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，只有用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

银行相关知识，早日通过银行理财师或者注册金融分析师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间

久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才能更好的为客户服务，为银行创造业绩，实现自己的人生价值。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。实践出真知，理论只有联系实际才能发挥它应有的功能。在银行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

俗话说，千里之行，始于足下。基本的业务知识往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其是显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要比大学本科生大，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本任务的能力与比较系统的专业知识，这才能使我们的学习与实习达到利益最大化。

我认为这两个月的实习对我今后走向社会起到了一个桥梁的作用，是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自银行同事、老师和领导的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学会做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的

问题。对自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西还有很多很多。我只有通过不断实践，才能使自己更加成熟。

聚焦客户的意思篇九

二中

张小强

有的人说：“高效课堂”就是教师在相对短的时间里，让学生得到更多更深的知识与能力，获得更丰富的经验；又有人说：“高效课堂就是在有效的空间里，采取恰当的形成，激发学生的学习积极性、主动性，让学生参与教学过程，获取有效的知识与能力”；还有的说：“高效课堂就是在坚守人类基本价值取向的基础上，同时充分利用本节课的资源，让学生明白丑与美，恶与善的客观真实，”等等，而我的理解就是：“教师在单位时间空里里，将教学目标最大化和最优化。”也就是将新课程标准中的“知识与技能，方法与过程，情感态度，价值观”三维目标最大化，最优化。

怎样打造“高效课堂”？我认为“打造高效课堂”，教师应具备以下三个条件：

- 1、要有充分的课前准备。
- 2、要有较强的课堂驾驭能力。
- 3、要有真挚的情感。这三点是打造高效课堂的保证。

第一点，充分的课前准备是打造“高效课堂”的前提基础。开始第一步是教师个人提前精研一组教材。在自己反复研读教材以及其他有关的背景知识的前提下，再读教学用书。以此形成自己对文本的独特理解，并将理解以批注或圈点的方式

式记录在书上。第二步是教研组集体备课。这个步骤是在个人精研的基础上进行的。主讲人进行单元备课分析，并就其中的一节进行精备、精讲；过程中或者讲完后，老师们展开充分的讨论，以此弥补个人理解可能出现的粗浅或者偏差的现象。第三步是教师形成个性化教案的过程。在个人精研，集体讨论的基础上，个人就其中的一节课进行精备课，形成自己的个性化教案。然后教研组之间再互相听课，共同探讨每节课，直到达成共识。

第二点：教师要有很强的课堂驾驭能力。因为这是课堂高效运行的必要条件。要做到这点，我认为教师必须具备三种过硬的基本功：

1、语言。

2、板书。

3、严密的逻辑思维。课堂是师生互动的场所，教师怎样才能将学生的注意力牢牢地吸引住？试想教师没有抑扬顿挫，幽默风趣的语言，怎么吸引学生的听觉？没有一手漂亮的板书，又怎能吸引学生的视觉？没有对知识严密的逻辑分析，又怎能给学生的智慧的光芒，给学生以心智的启迪？学生的能力又从何而来？所以我认为教师具备了这三点，学生才会欣赏你，佩服你，才会对你的课兴趣浓厚。

第三点：教师要有真挚的情感。如果说前面的两条是打造“高效课堂”的硬件的话，那么这一条就是“打造高效课堂”的软件保障。这里所说“真挚情感”有二层含义：第一层意思是说，教师要用真情向学生传授知识，教师的课首先要感动自己，之后方能感动学生。我所说的“真挚情感”第二层意思是，教师要真心关爱学生，当今强调要构建和谐校园、和谐师生关系。什么样的师生关系才是和谐的师生关系呢？我认为：它应该是平等的、友好的、在学习过程合作中非常愉快的师生关系。首先教师要用平等的心态对待他们，

当他向你求知时，你要用更大的耐心与心细去帮助他，上课时，要尊重学生的个体差异，真正做到因材施教，明知这部分学生认识能力有限，就不要用深难的问题去为难他，这样会让他难堪、自尊心也会受到伤害。假如用一些浅易的问题去鼓励这类同学回答，就会让其产生成就感，提高其学习兴趣，激发他参与学习的积极性、甚至可以帮助他树立或找回一些学习的自信。要关心他，找出他一些细微的闪光点，鼓励他进步。只有这样，他才会认为你是真心对他，而把你当真朋友，愿意与你相处。信任你、依赖你。如果我们能与学生建立起这样一种和谐的师生关系，那我们就一定能将我们的课堂打造成“高效课堂”。

聚焦客户的意思篇十

20xx年9月，我跟太平人寿正式签约，我从三月份熬到九月，我开始登上分公司的舞台，每天的早会分享集中处理客户问题，研究同行产品比较，我参加了讲师比赛，签约前的市场经验让我获得第二名的成绩，我也登上了分公司活动演出的舞台，公司给了我无限的希望和愿景，给了我无限的发展空间。

有什么可以来衡量我们剩下的价值，我希望客户一生平安，即使有风险，也不会给一个家庭带来沉重的负担，留住这些辛勤汗水拼回来的财富，去发挥它所具备的更大的价值。而我的理念很简单，买保险首选健康险，然后才是养老理财保证财富的保值增值，最后才是财富的传承用以避开高额的遗产税和未来可能夺走财富的一切风险，保单成为孩子独有的财产避开了婚姻风险，债务危机等等可能导致财富分裂的因素。

所以收益在保险里面相对来说显得不再那么重要，成熟的条款以及在客户需要我们时有效而快速的行动成为更为重要的增值服务。而在给客户收益表的时候，诚信成为最大的前提。

每当我把一份保单交到客户手里的时候，我都会恭喜他成为刘琼的客户，恭喜他拥有了保障，也恭喜他认识了我，凭什么恭喜客户认识自己，因为我必然会撇开商业化的模式来坦诚的对客户好，我一定不可以让客户失望。

我用这些很大开大合式的方式刺激着自己一定要记得自己身上的责任和荣誉，我会把我的时间和精力，我的细心，给到最需要我的人，当客户把自己的未来交给我们的时候，我已经不能犹豫，在这个行业持续前进已经是我迫不得已的选择，我甚至会做从来没有过的祈祷，我刘琼一定要健健康康，这样我才能完成自己的承诺，提供给自己的客户最优质贴心的服务。

我相信您选择中国太平是对的，以子女教育，财富管理，旅游等一系列形式出现的高端客户增值服务会让您更能深刻的体会到太平能够带给您的价值，最快速的理赔和时刻都伴随着您的体贴服务会给您家一样的感觉。

有责任才有爱，我爱我现在的的生活，爱上海这个城市，而很多客户的肯定和鼓励已经是我在这里的一种精神力量。