

# 幼儿园辩论语言活动教案(模板10篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 态度心得体会篇一

李总从国际国内形势一针见血地指出了当代人们思想道德水准不以乐观，过份追求个人得失，缺少爱国热情和积极向上的精神，更重要的是亲情，友情已被淡忘。

通过反复学习深刻领会，我认为李总这篇文章对我们今后的工作有很的推动作用，从而提醒我们在当今的负责社会中，长期保持头脑清醒，正确对待事物的变化。

我作为福星保安公司的一名员工，就李总提出“关于人生态度和工作质量的问题”谈个人的体会，人生态度取决于德人生价值观，大千世界，无奇不有，在日常生活中各种各样的人都有，各种各样的事时有发生，人一但踏入社会，就要看你能不能适应社会形势的需要，有不有正确的人生价值观和奋斗目标。

人一生中不可能一帆风顺，如果遇到挫折，不能及时的调教思维，转变人生态度，会一败涂地，一个成功人士踏本身具有一个相当好的品行和综合素质，具有行事干练的风格，胸怀大度的人生态度，有奋发向上的拼搏精神。

目前有相当一部分人不是没有工作能力和机遇，而是没有正确的人生态度，盲目的追求个人得失，忽视集体主义精神，不重视学习，对生活失去信心，整天牢骚满腹，无所事是，对工作极端不负责，做得和尚撞一天钟。总想时时处处得到

人家的包容，这样的人能有立足之地得到别人的尊重吗？不会，要想人家尊重，必须学会尊重别人，从根本上端正思想态度，转变工作作风，踏踏实实的做事，实实在在的做人，在岗一任，平安一方，珍惜来之不易的工作岗位，力争创造出不平凡的成绩。

## 态度心得体会篇二

第一段：引言说明态度的重要性（大约200字）

态度是我们对待事物的一种心理倾向或倾向性，它直接影响着我们的思维方式、行为举止以及对他人的感受和影响。在生活中，态度决定了我们的幸福感、成功与否，以及与他人关系和沟通。无论是面临挑战还是困难，我们都需要以正确的态度去应对。因此，态度的重要性不容忽视。

第二段：积极的态度带来积极的影响（大约200字）

积极的态度可以让我们更加乐观、自信和坚强。当我们接受挑战时，积极的态度会帮助我们保持冷静，找到解决问题的方法。即使遭遇失败或者困难，积极的态度也能让我们更快地从中学习和成长。此外，积极的态度还能影响周围的人。当我们展现出积极、乐观的态度时，周围的人也会被感染和激励。具有积极态度的人更容易得到别人的支持和认可。

第三段：消极的态度阻碍进步（大约200字）

相比之下，消极的态度会带来诸多问题。消极的态度让我们对自己和他人失去了信心，容易导致自我放弃和消沉。在工作和学习中，如果持续抱着消极的态度，我们会对自己能力的发挥产生负面影响，无法实现个人目标和潜力。此外，消极的态度还会传递给周围的人，导致他们与我们的关系紧张甚至破裂。消极的态度阻碍了我们的成长和进步，所以我们应该时刻提醒自己保持积极的态度。

#### 第四段：培养积极的态度方法（大约300字）

要培养积极的态度，我们首先需要认识到态度可以被改变。我们可以通过积极的心理暗示、外部环境的调整和与乐观的人交往来激发积极的态度。积极的心理暗示是告诉自己“我能行”、“我会成功”等积极的内心对话。同时，我们应该认识到外部环境对我们态度的影响。如果我们处在一个负面的环境中，我们可以选择调整环境或者调整自己的心态。此外，与积极、乐观的人交往也是保持积极态度的关键。通过与他们交流、学习他们乐观的思维方式，我们能够逐渐拥有积极的态度。

#### 第五段：总结态度对生活的重要性（大约200字）

无论是在生活还是工作中，态度都扮演着重要的角色。积极的态度会激发我们的能力和潜力，让我们更加自信和乐观地面对挑战和困难。相反，消极的态度只会带来阻碍和负面影响。因此，我们应该时刻提醒自己保持积极的态度，培养乐观和自信的心态，相信自己的能力和潜力。只有这样，我们才能在人生的道路上行稳致远，实现自己的价值和梦想。态度决定一切，让我们相信，正确认识和调整态度，就能拥有美好的人生。

### 态度心得体会篇三

“端正态度”是指在面对困难、挫折和压力时，能够保持乐观、积极、勇敢和坚韧的心态，并采取积极的行动去克服难关，创造更好的未来。它是一个人成功的重要因素，能够提高个人的自信心、实现个人目标和创造财富。一个具有“端正态度”的人不仅能够对自己的生命产生影响，而且能够对他人和社会做出积极的贡献。

#### 第二段：“端正态度”的培养过程

“端正态度”不是天生的品质，它需要在日常生活中的不断培养和锤炼。首先，我们需要积极拥抱生活，对生命充满热爱和感激，这样才能保持内心的平静和喜悦。其次，我们需要学会自我管理，克服贪欲、情绪化和消极的思维模式，培养自己的意志力和自信心。最后，我们需要关注自身的成长和发展，在学习、工作和生活中寻找挑战和机遇，不断挑战自己的极限，提升自身的能力和素质。

### 第三段：“端正态度”的实践方法

“端正态度”需要在实践中不断锤炼和提高。首先，我们需要学会正确认识和处理失败和挫折。面对失败和挫折，我们不能放弃，也不能沉湎在哀思和自责中，而是要及时总结经验教训，吸取成长的营养，以更加坚强的态度迎接下一次的挑战。其次，我们需要有长远的规划和目标，并付出实际行动去实现。这样，我们才能懂得未来的价值和意义，并通过实际行动去实现它们。最后，我们需要积极投入到社区和公共事业中，参与到更大范围的建设中，奉献自己的力量，贡献给社会。

### 第四段：“端正态度”的意义和作用

“端正态度”在我们的生活中有着重要的意义和作用。它可以帮助我们克服困难，实现自身的目标和价值。它可以帮助我们建立自信心，增强我们的自尊和尊重他人的意识。它可以帮助我们维护自己的心理健康，预防和缓解各种心理疾病。它可以帮助我们积极融入社群，与人沟通和交流，建立自己的社会地位和角色。

### 第五段：“端正态度”对我们的启示和建议

“端正态度”对我们的启示和建议是：要学会拥抱生活，享受生命的喜悦和意义；要学会自我管理，克服错误和负面情绪的影响；要学会向成功和成长迈进，打破自己的局限和束

缚；要学会关注社会公益事业，积极参与社群建设和发展。只要我们能够采取“端正态度”，就可以在日常生活中不断发现新的机遇和挑战，成为成功的人才。

## 态度心得体会篇四

假期期间看了《态度胜于能力》一书，对自己的感触非常深，这本书告诉我们用什么样的态度以及工作方法方式，下面就是我的一点学习心得体会：

认同的观点：

责任感是我们战胜工作责任感是我们战胜工作诸多困难的强大精神力量，使我们有勇气排除万难，甚至可以把“不可能完成”的任务完成得相当出色。唯有用心才能懂得工作的意义，体会工作的价值，懂得敬业的可贵，；也唯有用心才能做到脚踏实地、兢兢业业，切实提高工作效率，努力思考和不断创新。用心是一切成就的源泉，用心奠定了一切不凡成就的基础。

联系实际：

一个人的工作做的好坏，最关键的一点就在于有没有责任感，是否认真履行了自己的责任。人的一生必须承担着各种各样的责任，社会的、家庭的、工作的、朋友的等等。人不能逃避责任，对于自己应承担的责任要勇于承担，放弃自己应承担的责任时，就等于放弃了生活，也将被生活所放弃。责任可以使人坚强，责任可以发挥自己的潜能，能力，永远由责任来承载。责任可以改变对待工作的态度，而对待工作的态度，决定你的工作成绩，正如书中所说的“假如你热爱工作，那你的生活就是天堂，假如你讨厌工作，那你的生活就是地狱”。我们在工作中，就是要清醒、明确的认识到自己的职责，履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，认识到、了解到自己的责任，清楚自己的职责，并承担

起自己所在工作岗位的责任，那么工作就由压迫式、被动，转化为积极主动，并享受工作乐趣，取得成绩的快乐。

反思重构：为责任而工作，就是主动争取做得更多，承担更多；为责任而工作，就是全力以赴，满腔热情地做事；为责任而工作，就是分担忧虑，给领导减轻压力，给同事以帮助；为责任而工作，就是自动自发，最完美地履行你的职责，让努力成为一种习惯。

## 态度心得体会篇五

现在社会上存在不少人的态度粗暴，这表现在他们对待别人时常常咄咄逼人，甚至出言不逊。这样的行为不仅会让别人感到心烦意乱，也会给自己带来负面的后果。因此，我认为在与人交往时，我们应该保持良好的态度，举止得体，尽可能避免用过激的语言或者行为去伤害别人。

### 第二段：谈论粗暴态度的根源

粗暴态度的根源其实很多，有些人由于性格原因就比较喜欢用强势的方式去表达自己；有些人则是在工作或者生活中遭受了挫折和失败，导致情绪失控。不同的原因会导致不同的后果，但最终的结果都是不利于自己和他人的。因此，我们应该正视自身情况，积极改善自己的性格和情绪状态，以避免因为某些原因而导致情绪失控。

### 第三段：分析态度粗暴的后果

粗暴的态度不仅会对人际关系造成影响，还会导致其他一些后果。比如，一些人的不理智言行可能会引发某些严重事件，比如路怒症、骂人等，这些都会给自己带来不必要的阻碍和麻烦。另外，用过激的言辞去表达自己的情感也很容易让别人对自己产生负面印象。因此，在选择言论和行为方式时，我们应该慎之又慎。

## 第四段：如何保持积极的态度

要想保持良好的态度和行为方式，我们需要从一些方面入手。首先，我们应该注重修身养性，努力调整自己的情绪。其次，我们要提高自己的情商和沟通能力，不管在什么场合，都能控制好自己的言行。此外，我们还要注重以身作则和学习大师的经验，从他人身上吸取正能量，让自己的生活更加充实和有意义。

## 第五段：总结

态度粗暴并不仅仅是个人的一个问题，它也是社会的一个问题，因为它会影响到每一个人的生活品质。作为现代人，我们应该以科学合理的方式去处理和解决问题，无论是遇到挫折或者是受到他人的误解和批评，我们都要保持平静、理性，用适当的方式来沟通和表达自己，从而建立良好的人际关系和社会形象。

## 态度心得体会篇六

态度是一种力量，工作的状态、人生的方向受控于个人态度的牵引，我们会成为什么样的人，取决于我们以什么样的态度做什么样的事；卓越的态度可以使平凡变成伟大，平庸的态度可以使伟大变成卑微；如果一个人对工作本身没有热情，不端正态度，事实把工作当成一种负担，他永远不会有成就的；态度本身就是一种能力；不要给工作找借口，养成对结果负责的态度；态度本身就是一种能力；改变态度，就能改变我们的人生。

回想自己一直以来的工作态度，大部分都是随大流，只要求做到中上游就好了，从来不想着竭尽全力做到；也存在我只是在为别人工作，别人给我工资而已的心理，所以既然是给别人工作，就不必那么卖力、那么认真，只要过得去或把任务完成就行了，视工作如鸡肋，食之无味，弃之可惜，结果

做得心不甘情不愿，如此工作便成为了一种负担，生活的负担。这种工作态度虽然让我享受了没有大风大浪、平平静静的生活，但这种生活也是没有激情、没有目标甚至成为一种痛苦，也使自己失去了长期的职业发展。责任胜于能力让我明白只有树立了正确的工作态度，才能激发出奋发进取的工作热情，才能满怀深情地对待工作，才能够站在单位的高度，时刻为单位着想，充分挖掘潜能和发挥工作的主观能动性，尽职尽责、尽心尽力的为单位发展做出积极努力和应有贡献，不仅能得到应有的报酬和晋升的机会，还会得到更有价值的东西——才能的表现、经验的积累、体格的锤炼和知识的增长。

在人生的旅途上，我们无法强求任何东西，也无法预料下一秒会发生什么事情，但是我可以选择态度，每天都认真地努力进步一点点，让自己不会无缘无故地又老了一天，希望每天晚上我都可以因为没有虚度光阴而安然入睡；在工作中，不管做任何事，都应将心态回归到零，把自己放空，抱着努力工作的态度，将每一次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门；时刻提醒自己不为失败找理由，不为错误找借口，发挥自己的能力作好本职工作，不断的钻研业务技术，不断修补自己业务技术上的短板，不断提升自己，使自己生活工作变得更有意义和价值。

正确定位，为单位工作，更是为自己工作，在工作中比别人多微笑点，多主动点，多热情点，多细致点，在重复单调的工作中，哪怕是微乎其微的小事也要求做到优秀。

## 态度心得体会篇七

第一段：引言（总结态度的重要性）

态度是一种自我表达的方式，它能够影响我们的行为和思维方式，塑造我们的人生轨迹。我们每个人都需要正确认识和培养积极的态度，因为态度决定了我们对待问题和面对困难



的方式。在这篇文章中，我将分享我对态度的心得体会，并探讨态度对我们日常生活的重要性。

## 第二段：积极态度的力量

积极的态度能够激发我们的内在动力，帮助我们面对挑战和困境。当我们保持积极态度时，我们能够更加自信地面对生活中的各种问题，找到解决问题的办法。并且，积极的态度还会吸引到我们周围的人，与他们建立良好的人际关系。无论是在工作、学习还是生活中，积极的态度都能带来事半功倍的效果，帮助我们达成目标。

## 第三段：态度对成功的影响

态度对我们的成功有着巨大的影响。一个成功的人往往具备正确的态度。他们能够积极地看待问题，并且相信自己可以克服困难，取得成功。与此相反，消极的态度会让我们产生无限的怀疑和担心，这使得我们容易放弃。只有当我们保持积极的心态，相信自己的能力时，我们才能够勇往直前，克服困难，实现自己的目标。

## 第四段：态度对健康的影响

我们的心态也会对我们的身体健康产生影响。积极的态度能够增强我们的免疫力，减少生病的机会。相反，消极的态度会增加我们的压力水平，导致身体出现各种问题。当我们保持积极的心态时，我们往往更加乐观和开朗，这有助于提高我们的生活质量并保持身心健康。

## 第五段：培养积极态度的方法

要培养积极的态度，并让它成为我们的习惯，我们可以尝试以下几种方法。首先，我们可以关注自己的内心对待问题的态度，并尝试去积极看待事物。我们可以时刻提醒自己要相

信自己的能力，并且告诉自己能够克服任何困难。此外，与乐观的人交往，与他们分享快乐和困难，也能够帮助我们保持积极的心态。最后，我们可以通过培养健康的生活习惯，如良好的饮食、充足的睡眠和适量的锻炼，来提升我们的整体心态和幸福感。

结论：

积极的态度能够对我们的生活产生巨大的影响。它能够帮助我们面对挑战和困难，并取得成功。同时，积极的态度也有助于改善我们的健康状况。通过培养积极的态度，我们可以拥有更加乐观和开朗的心态，享受更加幸福的生活。因此，让我们每个人都努力培养积极的态度，并将其应用于我们的日常生活中。只有这样，我们才能够真正实现人生的成功和快乐。

## 态度心得体会篇八

人们常说，“魔鬼就藏在细节中”。在现实生活中，往往是一些细微之处影响了一个人的态度和行为。正是因为如此，我学到了细节对态度的重要性。在这篇文章中，我将分享我对细节的体会和心得，以及它们对我的态度和行为产生的深远影响。

### 第二段：细节决定态度

细节决定着一个人的态度，因为它们反映了一个人对生活的态度。当我们对待事情时，我们常常容易忽略一些细节，而这些细节可能就是我們态度的一面镜子。通过仔细观察和感受生活中的细微之处，我发现我能够更好地理解自己的心态和情感状态。例如，当我心情愉悦时，我往往更容易发现周围的美丽景色和令人愉悦的细节。因此，细节引导着我的态度，使我更能够积极面对生活的挑战和困难。

### 第三段：关注细节塑造态度

细心地关注细节有助于塑造积极向上的态度。当我们对细节保持敏感，并且以积极的心态去关注它们时，我们会更加乐观和富有梦想。我曾经在一次郊游中体验到了这一点。当我专注地看花朵的细腻花纹和细微的香气时，我发现我的心情变得开朗而愉悦。这个经历教会了我，当我们关注于细节并从中寻找乐趣时，我们会拓宽自己的视野，变得更加包容和积极。

### 第四段：细节改变态度的力量

过程中注意细节的改变也能够改变一个人的态度。当我们学会细心观察和思考时，我们会借此发现一些自己未曾注意到的事物。这样的发现会让我们重新审视自己的态度和行为，并可能给我们带来深刻的改变。比如，我曾经以为一个人的成功只取决于他们的才智和努力。但当我开始关注到那些被看似平凡的细节时，我渐渐发现成功的背后需要更多的品格和情感投入。这个领悟让我转变了对人生的看法，从而改变了我的态度和对自我的要求。

### 第五段：细节态度心得

通过我的学习和体验，我深深认识到细节对态度的重要性。关注细节不仅能够帮助我们更好地理解自己和他人，还能够改变我们的心态和行为。在追求自我成长和成功的道路上，我们都应该始终注意到那些被忽略的细节，以提升自己的思考能力和洞察力。无论生活中遇到多少困难和挑战，只要我们对待生活的态度秉持细致入微的心态，我们就能够建立起积极乐观的态度，并以此迎接一切。

总结：

细节决定态度，关注细节塑造态度，细节改变态度的力量，

这些体会让我对细节有了更深的认识。细心地关注细节会让我们拥有积极的心态，为我们的成长和成功提供帮助。因此，我们每个人在生活中都应该注重细节，以此塑造积极乐观的心态，以及更好地理解自己和他人。

## 态度心得体会篇九

工作态度的心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的工作态度的心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【工作态度的心得体会通用3篇】，供你选择借鉴。

年结期间，电话量特别大，在一个寒冷的下午，已经处理了30多个服务单的情况下，我接到了一个特别急躁的用户。问题不难，但是用户特别急躁。沟通40分钟左右无果，最后我选择了放弃这个问题，跟客户表达要将问题转二线。客户顿时不满，直接表示要投诉我。当时我已经有了危机意识，跟客户说换一个工程师处理，客户也不接受。最后这个问题由当时的值班经理解决了。

电话挂了后，我没有意识到自身的问题，甚至觉得内心很委屈。因为我觉得我没有做错，也没有说错。后续服务经理找我做录音分析，我一度以为她会给我一些安慰，结果却是她当场指出了我沟通中的问题。这场沟通最终不欢而散，我陷入了谷底。

后来，有很多团队的老员工因为这件事来找我，很耐心的和我沟通。我逐渐了解到自己的问题以及不足之处，慢慢的转变思想。后续的接起工作中得到了很大的改善和进步，目前自己也已经成长为一名相对成熟的坐席，可以处理大部分热线危机事件。

这件事带给我很多感触，也是因为这件事让我转变了自己对工作的态度，很感谢在我低谷时期一直陪着我、劝导我的同

事，谢谢你们！

10月27日，在全班成员近一个半月的努力下，乐清发电公司#3机组a级检修工作终于接近尾声，当今天我们全班成员一起齐心协力把电动滤水器最大的一个阀门装配完毕，也就意味着瓯越检修锅炉一班承接的乐电#3机组a级检修的工作任务已基本完成了。

回想这一个月所经历的点点滴滴，看着那一台台自己亲自动手检修的设备，一股自豪感顿时由内心迸发了出来。从第一天到乐电检修现场的一片茫然，到如今的能提前知道师傅想干什么的自行，本次乐电检修之旅给我在技术与规范上的提高不言自喻。

在这次a修的过程中，我从老师傅们的身上学会了很多东西，在平时和他们一起工作中发现他们每个人对工作都是十分的认真。在对设备进行拆解的时候，即使设备的拆解流程他们已经熟记于心了，他们也还是会认真在设备零件的衔接部位做上明显的标记，以便于后面对其装配的时候不会手忙脚乱。而我在平时的生活和工作中正是缺少这种对任何事情都怀着十二份热情的态度。经过这次a修我相信在以后的工作生活中我会加以改正，相信以后在做任何事的时候我都会向老师傅们学习认真办好任何事的好态度。

随着中国经济发展，买方市场的形成，销售人员越来越占据了企业重要的地位。优秀的销售人员有着广阔的晋升空间和在企业中的话语权，但是在几千万营销大军中想成为一名优秀的销售人员谈何容易，因此对于当前的销售人员，首先应审视自己是否具备胜任销售工作的七项核心能力，并不断加以完善、提升。

## 一、忍耐力

忍耐最不容易做到的，做过销售的人都知道，刚开始一个客

户没有的时候你要忍耐。曾看到过很多刚踏入销售行业的人半途而废都是不能坚持的结果，可能你需要忍耐一个月、半年甚至一年才开始积累到一些客户，你的业绩和收入才能相应的提高，因此如果你是机会主义者千万不要去做销售。

## 二、自控力

很多时候销售人员是单兵作战的，销售人员每天要去开发客户，维护客情等，这些都不可能完全在领导的监督下进行，企业唯一的控制方式就是工作日报表，以及每天开会汇报个人的工作状况，可是如果真想偷懒是非常容易的，比如故意去较远的客户那里，路上可以休息；本来半小时谈完，结果谎称谈了三小时等等，这种方式除了损害企业的利益，更重要的也是阻碍自身的发展。我的一个朋友张先生时任某国际传媒公司中国区客户总监，他曾说当年刚投身销售工作时无论刮风下雨每天早8点出门到晚上10点回家，中午饿了就吃面包和矿泉水，三个月时间没有休息，才签下第一个客户。正是有了这种自我发展的要求和良好自控能力，我那位朋友才能取得今天的成就。这种成就不是靠“每日拜访表”“每天的情况汇报”逼出来的，完全靠自控。

## 三、沟通力

沟通是销售人员的不可或缺的能力，沟通含有两层含义：一是准确的采集对方信息，了解对方真正意图，同时将自身信息也准确传达给对方，二是通过恰当的交流方式(例如语气、语调、表情、神态、说话方式等)使得谈话双方容易达成共识。

良好的沟通是成功销售的关键，一次有个销售主管与某超市老板谈了多次，可对方执意拒绝我们的产品进场，完不成任务这名销售主管感觉到非常大压力，看此情形我决定同他一同前往拜会这个“不通情理”的老板。但是去之前鉴于该主管一向“主动出击”的作风，我再三叮嘱“今天你只当陪客，不要说话，让我掌握对方情况再讲”。见到该超市老板时，

发现对方三十不到，已在该市开设3家中型超市，一脸的春风得意自是可以想象得到。在销售主管简短的介绍后，我用比较恭谦的态度表明今天只是来和他“聊聊”，“交个朋友”，“向他学习和了解一下当地的市场情况”，而后长达3小时的谈话中，我基本只是在说“对”，“嗯”“了不起”，这位老板将他的创业发家史统统倒了出来，到最后他说“和你聊的还真不错”。最后5分钟我提到关于产品进入他卖场的事情，他满口应承。回过头再来看销售主管用的沟通方法，见到对方只奔主题，“我们是知名厂家，知名品牌，你进我们的货完全可以放心。”这套说白对一般店铺或许有用，但是对于这个“年轻有为”的老板来说，他可不认为这些名企、名牌有什么了不得。由此可以看出沟通能力在销售过程中举足轻重。

#### 四、观察力

观察不是简单的看看，很多销售人员的第一堂课就是学会“看”市场，这个看不是随意的浏览，而是用专业的眼光和知识去细心的观察，通过观察发现重要的信息。例如到卖场逛逛一般人可能知道什么产品在促销，什么产品多少钱，而专业的销售人员可以观察到更多信息：

你有没有注意到别人的卖的好的产品是因为什么？价格、赠品、包装……用的什么赠品？什么材料？怎么制作的？包装做得很好，好在哪？颜色、造型、材质、可以有别的用途（比如食品的包装，用完了可以当罐子）。竞争品牌又有哪些促销活动？具体的时间段？活动的具体形式，有哪些参与方式？卖场内的竞争品牌的厂家从28家增加到29家，增加的是哪个厂家，是否对我们有潜在的威胁？它的主要产品和价格定位如何？……太多的信息需要你仔细的观察，很多销售人员在对其培训了很久以后，要他去“看”市场，仍然不能得到有用的信息，那我只能说，你不适合销售这个工作。

销售人员也是每个企业的信息反馈员，通过观察获取大量准

确的信息反馈是销售人员的一大职责。

## 五、分析力

分析与观察密不可分，观察得到信息，分析得出结论。看货架的产品分布你能分析出什么？放在最好的陈列位置上的要么就是销售最好的品种，要么就是该厂家此时的主推产品；通过生产日期进行分析，生产日期越近说明该产品的销售与流转越正常，生产日期过久说明该产品属于滞销状态；通过价格进行分析，价格较以前下调幅度较大说明该产品受到竞争产品的压力过大，销售状况不理想，价格上浮较大，该产品的原材料市场整体价格上扬，导致产品成本骤增，或者该产品市场属于供不应求的状态。这些间接信息必须通过慎密的分析才能得到。

同样在与客户的谈判当中你是从对方言谈举止流露出的信息分析对方的“底牌”和心态，例如进场谈判，买手给你报了个价，作为销售人员肯定不是一口答应，分析对方说话的神情语调，用话语刺探，然后分析出是否有压低价格的可能，空间幅度多大等。

## 六、执行力

执行能力体现的是销售人员的综合素质，更是一种不达目标不罢休的精神。销售人员在执行计划时常常会遇到困难，这时你如果只会说“经理这个事太难了，做不了。”那么你的领导也只能说“好，那我找能够完成的人来做”。没有困难事情称不上任务，人人都可以完成的事也体现不出你的价值。

某市有家大型连锁a卖场□a卖场在全市有十几个卖场，对于占领该市的终端市场极为重要□b公司决定让销售人员张某搞定这件事，在张某接手先已经几个优秀的销售人员败下阵来，原因是该卖场在当地是零售业老大，所以一向霸道，没有熟人关系进场费用开价很高，而且不给还价的机会。但公司要



求在“合理”的费用下进场，如何把这个命令执行下去？张某接到任务寝食难安，如果该任务完成，升迁是顺理成章的事，但完不成任务公司同样会觉得他“能力不够，无法执行公司的计划”。接下来，张某去拜访a卖场的采购经理黄某几次，等了很长时间连面都没见到，他知道这是对方故意不给他任何压价的机会，逼迫他同意苛刻的条件。张某此时转而从黄某下属了解到黄某的妻子在一家银行工作，他找到一个做保险的朋友以推销保险为由主动认识黄某的妻子，再介绍张某与黄某妻子认识，然后通过给小孩子买礼物等手段拉近关系，时机成熟后才由黄某妻子引荐给黄某，黄某深感张某的用心良苦，最后张某顺利完成任务。

这种例子在销售工作中并不鲜见。因此执行不是要销售人员去找事情的原因，而是要你想尽办法达到结果。结果才是你的领导们最关心的，也是你能力的体现。

## 七、学习力

作为销售人员所需要接触的知识甚为广泛，从营销知识到财务、管理以及相关行业知识等等，可以说销售绝对是“综合素质”的竞争，面对如此多的知识和信息没有极强的学习能力是无法参与竞争的。仅以销售技巧为例，从引导式销售到倾听式销售，继而提问式销售以至顾问式销售……销售技巧不断变化翻新，作为优秀的销售人员只有要掌握各种销售技巧才能在竞争中胜出。当然销售人员需要学习的远不止销售技巧，并且还必须具有举一反三的能力，因此没有良好的学习能力，在速度决定胜负、速度决定前途的今天势必会被淘汰。

## 态度心得体会篇十

随着中国经济发展，买方市场的形成，销售人员越来越占据了企业重要的地位。优秀的销售人员有着广阔的晋升空间和在企业中的话语权，但是在几千万营销大军中想成为一名优

秀的销售人员谈何容易，因此对于当前的销售人员，首先应审视自己是否具备胜任销售工作的七项核心能力，并不断加以完善、提升。

## 一、忍耐力

忍耐最不容易做到的，做过销售的人都知道，刚开始一个客户没有的时候你要忍耐。曾看到过很多刚踏入销售行业的人半途而废都是不能坚持的结果，可能你需要忍耐一个月、半年甚至一年才开始积累到一些客户，你的业绩和收入才能相应的提高，因此如果你是机会主义者千万不要去做销售。

## 二、自控力

很多时候销售人员是单兵作战的，销售人员每天要去开发客户，维护客情等，这些都不可能完全在领导的监督下进行，企业唯一的控制方式就是工作日报表，以及每天开会汇报个人的工作状况，可是如果真想偷懒是非常容易的，比如故意去较远的客户那里，路上可以休息；本来半小时谈完，结果谎称谈了三小时等等，这种方式除了损害企业的利益，更重要的也是阻碍自身的发展。我的一个朋友张先生时任某国际传媒公司中国区客户总监，他曾说当年刚投身销售工作时无论刮风下雨每天早8点出门到晚上10点回家，中午饿了就吃面包和矿泉水，三个月时间没有休息，才签下第一个客户。正是有了这种自我发展的要求和良好自控能力，我那位朋友才能取得今天的成就。这种成就不是靠“每日拜访表”“每天的情况汇报”逼出来的，完全靠自控。

## 三、沟通力

沟通是销售人员的不可或缺的能力，沟通含有两层含义：一是准确的采集对方信息，了解对方真正意图，同时将自身信息也准确传达给对方，二是通过恰当的交流方式(例如语气、语调、表情、神态、说话方式等)使得谈话双方容易达成共识。

良好的沟通是成功销售的关键，一次有个销售主管与某超市老板谈了多次，可对方执意拒绝我们的产品进场，完不成任务这名销售主管感觉到非常大压力，看此情形我决定同他一同前往拜会这个“不通情理”的老板。但是去之前鉴于该主管一向“主动出击”的作风，我再三叮嘱“今天你只当陪客，不要说话，让我掌握对方情况再讲”。见到该超市老板时，发现对方三十不到，已在该市开设3家中型超市，一脸的春风得意自是可以想象得到。在销售主管简短的介绍后，我用比较恭谦的态度表明今天只是来和他“聊聊”，“交个朋友”，“向他学习和了解一下当地的市场情况”，而后长达3小时的谈话中，我基本只是在说“对”，“嗯”“了不起”，这位老板将他的创业发家史统统倒了出来，到最后他说“和你聊的还真不错”。最后5分钟我提到关于产品进入他卖场的事情，他满口应承。回过头再来看销售主管用的沟通方法，见到对方只奔主题，“我们是知名厂家，知名品牌，你进我们的货完全可以放心。”这套说白对一般店铺或许有用，但是对于这个“年轻有为”的老板来说，他可不认为这些名企、名牌有什么了不得。由此可以看出沟通能力在销售过程中举足轻重。

#### 四、观察力

观察不是简单的看看，很多销售人员的第一堂课就是学会“看”市场，这个看不是随意的浏览，而是用专业的眼光和知识去细心的观察，通过观察发现重要的信息。例如到卖场逛逛一般人可能知道什么产品在促销，什么产品多少钱，而专业的销售人员可以观察到更多信息：

你有没有注意到别人的卖的好的产品是因为什么？价格、赠品、包装……用的什么赠品？什么材料？怎么制作的？包装做得很好，好在哪？颜色、造型、材质、可以有别的用途（比如食品的包装，用完了可以当罐子）。竞争品牌又有哪些促销活动？具体的时间段？活动的具体形式，有哪些参与方式？卖场内的竞争品牌的厂家从28家增加到29家，增加的是哪个厂家，是否对

我们有潜在的威胁?它的主要产品和价格定位如何?……太多的信息需要你仔细的观察，很多销售人员在对其培训了很久以后，要他去“看”市场，仍然不能得到有用的信息，那我只能说，你不适合销售这个工作。

销售人员也是每个企业的信息反馈员，通过观察获取大量准确的信息反馈是销售人员的一大职责。

## 五、分析力

分析与观察密不可分，观察得到信息，分析得出结论。看货架的产品分布你能分析出什么?放在最好的陈列位置上的要么就是销售最好的品种，要么就是该厂家此时的主推产品;通过生产日期进行分析，生产日期越近说明该产品的销售与流转越正常，生产日期过久说明该产品属于滞销状态;通过价格进行分析，价格较以前下调幅度较大说明该产品受到竞争产品的压力过大，销售状况不理想，价格上浮较大，该产品的原材料市场整体价格上扬，导致产品成本骤增，或者该产品市场属于供不应求的状态。这些间接信息必须通过慎密的分析才能得到。

同样在与客户的谈判当中你是从对方言谈举止流露出的信息分析对方的“底牌”和心态，例如进场谈判，买手给你报了个价，作为销售人员肯定不是一口答应，分析对方说话的神情语调，用话语刺探，然后分析出是否有压低价格的可能，空间幅度多大等。

## 六、执行力

执行能力体现的是销售人员的综合素质，更是一种不达目标不罢休的精神。销售人员在执行计划时常常会遇到困难，这时你如果只会说“经理这个事太难了，做不了。”那么你的领导也只能说“好，那我找能够完成的人来做”。没有困难事情称不上任务，人人都可以完成的事也体现不出你的价值。

某市有家大型连锁a卖场□a卖场在全市有十几个卖场，对于占领该市的终端市场极为重要□b公司决定让销售人员张某搞定这件事，在张某接手先已经几个优秀的销售人员败下阵来，原因是该卖场在当地是零售业老大，所以一向霸道，没有熟人关系进场费用开价很高，而且不给还价的机会。但公司要求在“合理”的费用下进场，如何把这个命令执行下去？张某接到任务寝食难安，如果该任务完成，升迁是顺理成章的事，但完不成任务公司同样会觉得他“能力不够，无法执行公司的计划”。接下来，张某去拜访a卖场的采购经理黄某几次，等了很长时间连面都没见到，他知道这是对方故意不给他任何压价的机会，逼迫他同意苛刻的条件。张某此时转而从黄某下属了解到黄某的妻子在一家银行工作，他找到一个做保险的朋友以推销保险为由主动认识黄某的妻子，再介绍张某与黄某妻子认识，然后通过给小孩子买礼物等手段拉近距离，时机成熟后才由黄某妻子引荐给黄某，黄某深感张某的用心良苦，最后张某顺利完成任务。

这种例子在销售工作中并不鲜见。因此执行不是要销售人员去找到事情的原因，而是要你想尽办法达到结果。结果才是你的领导们最关心的，也是你能力的体现。

## 七、学习力

作为销售人员所需要接触的知识甚为广泛，从营销知识到财务、管理以及相关行业知识等等，可以说销售绝对是“综合素质”的竞争，面对如此多的知识和信息没有极强的学习能力是无法参与竞争的。仅以销售技巧为例，从引导式销售到倾听式销售，继而提问式销售只至顾问式销售……销售技巧不断变化翻新，作为优秀的销售人员只有要掌握各种销售技巧才能在竞争中胜出。当然销售人员需要学习的远不止销售技巧，并且还必须具有举一反三的能力，因此没有良好的学习能力，在速度决定胜负、速度决定前途的今天势必会被淘汰。