

分享事迹材料(通用10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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

分享事迹材料篇一

分享了心得体会，是许多人在工作和生活中的常见行为。这不仅可以让自已更加深刻地理解所学所得，还可以帮助别人更好地学习和成长。本文将从“分享的意义”、“分享的好处”、“分享的方式”、“分享的技巧”和“分享的建议”五个方面论述分享这一主题。

分享的意义

分享是指把自己心中的知识、经验、思考和体悟传递给他人的行为。分享的意义在于，帮助自己不断完善自己的知识结构，同时也能传递有价值的信息给别人，让他们更好地了解和学习某一领域的知识。通过分享，人们可以建立起互信、互助和合作的关系，促进自身和他人的成长和发展。

分享的好处

分享的好处有很多，首先是帮助自己深化认识。通过分享，我们可以把自己的想法和理解通过言语表达出来，让自已更加清晰地理解自已所学所得。其次是帮助他人学习。当我们将自己的经验和感悟与别人分享时，可以帮助他们更好地学习和成长。再者，分享可以增强人际联系，建立相互信任的关系，从而在交流合作中创造更好的价值。

分享的方式

分享的方式有很多，可以通过发表博客、写文章、参与讨论或者主动邀请别人交流等方式进行。还可以选择线上或线下的方式，如线上分享可以通过社交网络、微信群、论坛等平台进行，线下分享可以组织专题讲座、工作组会、讨论会等活动来进行。不同的方式适合不同的场合和受众，需要根据具体情况进行选择。

分享的技巧

分享的技巧有很多，首先是要理性思考，思路清晰。在分享中，要相信自己所分享的内容是有价值的，要充分发掘知识和信息，避免不必要的复杂和繁琐。其次是要注重针对受众，要考虑到他们的兴趣和需求，尽量用通俗易懂的语言来讲解。还要注重分享的方式和形式，使之更具吸引力和趣味性，增强听众的体验和记忆。

分享的建议

最后，对于初学者而言，建议从自身经验和感悟出发，避免模仿和照搬。同时，要注意输出质量和标准，不断反思和调整分享方式和方法。另外，在分享中要与别人进行互动，听取他人的反馈和意见，以此不断完善和提高自己的分享能力。

总之，分享是一种能够让自己和他人受益的行为，可以帮助我们更好地成长和发展。通过分享，我们可以不断深化思考和认识，增强人际联系和价值创造能力。因此，我们应该在工作和生活中多多分享，积极创造价值和意义，让自己和他人共同受益。

分享事迹材料篇二

今天是5月25日，离高考还有12天。时隔一年后再次回忆起高考，去年的压力与内心的煎熬仍然可以清晰感觉到。高考留给我们的除了一张进入大学的通行证外，更多的是痛到泪流

满面的充实与幸福感。当黑板上的倒计时从三位数变成两位数的时候，开始有了紧迫感。十位上的数字快速的从9变到3的时候，老师说这是最重要的一个月了，大家坚持住，高考，拼到最后拼的是毅力，于是我们整天埋头于一摞一摞的卷子纠错，课本概念。有一节课做完数学所有选择题和填空题后知错了一两个的成就感，也有一节课只能做出一道物理大题的挫败感。检测成绩好的时候信心倍增的亢奋，不好的时候郁闷茫然的失望。整个五月，我们成了情绪的疯子，每个人心里都憋着一股劲，每个人都在为自己的大学发疯似的努力着。高中三年的奋斗过去，就面临着高考的抉择。如何在这个“黑色六月”中更好的把握自己如何高水平的发挥，考上理想的高校，已成为众高考学生关心的焦点。也许这样的现象早已是司空见惯的：有的考生在高中三年中学习成绩一直不错，但由于高考时心里紧张，发挥不稳定，造成失误过多，有的平时学习成绩平平，而在高考中发挥奇佳，上重点都没问题。当然，我们并不能光指望高考时发挥，而平时不好好学习。但在平时努力学习的基础上，争取在高考时发挥正常乃至超常，也不是不可能的。这里关键是一个应试心理的问题。如果跟大家说说学习方面的恐怕没时间了。

我们说说考前准备吧。

(1) 相信自己：相信自己能做到，自己才能做到。相信自己能做到，自己才会有动力去拼搏去迫使自己全力以赴。从小阶段小版块的成功开始做起，不断积累自己的自信；(2) 怀着憧憬：一天刷十几套英语单选题、过五百个单词，很大程度上不是靠毅力，而是靠激情。有了激情，学习不再乏味，就像熬夜玩游戏不会觉得困一样。三分钟热情的人，每三分钟点燃一次自己的激情吧。自己的梦想是最好的点燃方法。

(3) 做出计划：详细、可操作、有弹性的计划是必备的：不能把高考放在计划的最后，高考应该只是计划的第一步，否则高考会给你一种终点的感觉，带来极大的压力。计划到高考之后的在理想学校里的大学生活，会让你对梦想有个极为清晰的认识，这将是你的拼命学习的动力。做计划的时候，记

得自信一点。（4）考前课本。（5）保持愉悦的心态。

（1）学习必备的东西，不用多说；（2）一个专门学习用的环境；（3）胶套笔记本若干（个人癖好，可以在胶套里装错题、卷子什么的）。笔记本从正面开始记笔记，从背面开始记错题错误的点、知识规律、记忆窍门等等，这些记录之后要在平时不断回顾记忆；（4）白纸若干。用来总结知识、方法。

平时也是做题，考试也是做题，但毕竟考试时有很多因素是平时难以遇到的，这就要求我们充分发挥自己的主观能动性，在平时就模拟出考试的效果，提前做好好考试的一切，考场上便能有备无患，轻松应战。

（1）时间分配：记录好自己做每道题的时间。建议将每堂考试中每类题用多少时间提前规划好，平时便训练自己在规定时间内做完。定时做题也是防止自己走神的不二法门。综合科目的考试如果提前规划好每部分的时间，对于有效得分有着极大的帮助。

（2）。答题策略：在平时便研究高考题标准答案总结出答题的步骤、格式，形成自己的答题策略。比如，如果我们花了一定时间研究语文现代文阅读的参考答案，便会慢慢了解分点作答时每一点应该怎样答才能尽可能靠近出题人想要考察的点；如果我们对数学答案中是如何给步骤分十分了解，便会知道如何在无法解决题目的情况下尽量得到足够的分。可能有些比较好的学校会有老师给大家总结，但笔者窃以为自己研究其乐无穷，而且这些东西是很难用文字完整表述的。以上说的几个方面算是我在高中以及高考前后一系列亲身体验中总结出来的一些经验，供大家参考。最后一段：一年后，当我因为考前复习而早上五点起床背书的时候，天还没有完全亮，空气清新，安静的校园里可以清晰听到鸟叫声我似乎又回到了一年前的这个时候。

为了高考，每天只睡五个小时，每天背书背得头昏脑涨，算题算到麻木回想起来，不得不佩服当初那么坚持的自己。曾经有人给我说过一句话：“不管多苦多累，为了自己的梦想努力坚持，努力奋斗的过程是幸福的。”此时，紧张备考的你们也许正是苦不堪言的时候，也许正在坚持与放弃之间犹豫徘徊的时候，但请相信：高考，拼到最后拼的是毅力与心态。当九月份你拖着行李步入大学校园的时候，回想起那段让自己快要发疯的时光时，浮现在眼前更多的是那种前所未有的充实感和那帮与你在一起奋斗的“战友”。升入理想的大学深造，这是每个有志青年在高中的最大心愿和目标，而要实现这个愿望，就需要每位同学为之付出艰辛的劳动。

“一份耕耘，一份收获”，这句话一点儿也不错。只要你踏实肯干，加上一些较好的学习方法，保持从容的态度，就一定能在最后的高考中取得成功。有志者事竟成，学弟学妹们，加油！虽然这句很简单，但曾让我感到过。所以，加油！

分享事迹材料篇三

本文系一位老保险人多年保险经验的总结，热情而真诚的字里行间还透着一份实实在在，想把保险事业一直长长久久的做下去，并且做好它，我们靠什么呢？您的答案是什么呢？和这位资深的老保险人的一样吗？希望这篇经验分享能给做保险的您带去帮助和启示，早日找到自己的答案！

保险要想做久，靠什么？我总结有二：一是诚信，二是缘份。

子曰：人而无信，不知其可。身为一个人，基本准则就是诚实，老老实实做人，勤勤快快做事。所以做人要本分，老实把自己险种的优缺点说出来，把一些注意和免责事项说出来，千万不要到最后，让客户说你没说过。医疗的免赔范围一定要说清，这些事情经常发生，如果哪项赔不了，很容易让客户对你产生不满。分红的不确定性，经常听哪人说自己的分红如何如何好，那么你有否告诉客户可能为零呢？万能险的投

资收益，有否说明是扣除所有费用后才进入投资的呢？其实现在每个产品的险种都差不多，谁也不会比谁差到哪里去，客户知道了优缺点，才会根据自己的情况进行选择，放心，客户不会跑的。

如果为了一点点小钱，出卖良心，那以后想做什么，难了。

另外，做保险要靠缘份，是你的终归是你的。我没做过打电话，没扫过楼，没做过调查问卷，可也见了不少陌生客户，签了很多单子。有转介绍的，这类基本一次签单，有从论坛上找我的，基本两次签单，哈，我的签单率还是挺高的，我说了，这叫缘份。人家不会平常无故找你，找你谈，基本是对你给予的保障计划表示认可，接下来无非要做的是见见你的人，看看是否可信。然后就是提笔签单了。

我见的人比较少，但见过的基本都成了。除了两个，一个是非常喜欢其他公司，我那时没经验，没处理好。二是有但同仁老跟他捣乱，迁怒于我，这真是冤枉。为什么说基本呢？因为还有几人在保持着长期联系，哈，即使不买保险或是买过的，我认为，虽然不能做代理人，但朋友是可以做的，多个朋友多条路。

保险是个销售行业，但与其他销售不一样，这是个长线的投资，有些事，可以骗得了一时，却骗不了一世。平时多与客户保持联系，保险本职的服务是应该的，逢年过节送个祝福，生日送个礼物什么的，再有就是在能力范围内帮助客户解决一些工作和生活的问题。这几天我送了一百多本台历，人家让你挣钱，总得有些回馈吧。要知道，吃亏是福！

至于缘份，那是可遇不可求。不过缘份，就喜欢跟着诚信走！

分享事迹材料篇四

分享下心得体会。共享经验、交流感悟，这是我们在学习、

工作、生活中不可或缺的一部分。我们每个人都有自己特别的经验和观点，通过分享，可以让自己收获更多，同时也能帮助他人。在本文中，我将探讨分享心得体会的重要性以及如何更好地进行分享。

第二段

首先，我们来说一说为什么分享心得体会如此重要。无论是在学习还是工作中，每个人都有自己独特的经验和见解。如果把这些经验和见解都自己藏在心底而不与他人分享，那么就会浪费自己的宝贵经验和知识，也会浪费与他人交流和学习的机会。通过分享心得体会，我们可以更好地总结和理解自己的经验和观点，一方面可以帮助他人更好地解决问题，另一方面也可以让自己在分享的过程中不断提升自己。

第三段

那么如何进行一次好的分享呢？首先，要让自己的分享具有价值。分享并不是简单地把自己的经验和想法说出来就可以了，而是要考虑到听众们的需求和问题，针对这些问题提供可行的解决方案。在分享中，要做到言之有物，让听众听了之后有收获，对自己的工作和生活有所帮助。

第四段

其次，要让自己的分享具有可操作性。不管是在学习还是工作中，很多时候听到别人的分享虽然让人受益匪浅，但是却不知道该怎么实践。所以，在分享中，要将自己的经验和见解转化为可操作的方法和步骤，让听众们可以更加直观地理解和应用。

第五段

最后，分享心得体会不仅是个人的行为，更是团队和组织的

一种文化。在一个团队或组织中，分享对个人成长和团队发展都十分重要。通过分享，团队成员之间可以更好地协作和沟通，相互学习、相互借鉴，提升整个团队的创新能力和竞争力。

结语

分享是一种文化，是一种不断成长的方式。通过分享，我们可以更好地总结和理解自己的经验和观点，让自己在不断提升的同时也帮助了别人。而分享的价值不仅在于个人，更是在于团队和组织的发展。让我们共同营造一个分享的文化，成就更加美好的未来。

分享事迹材料篇五

分享是人际交往中的一个重要环节，它有助于增进彼此之间的关系，同时也能够让人们获得更多的经验和知识。在人际交往的过程中，我们不仅需要分享自己的见解，还需要倾听对方的心得体会。那么，如何有效地分享自己的心得体会呢？本文将分享一些个人的看法和体会，希望能够对读者有所启发。

第二段：提出问题

在分享自己的心得体会之前，我们需要考虑一个问题，那就是我们分享的目的是什么？如果我们只是为了展示自己的能力或者获得别人的认可，那么我们所分享的内容很可能并没有太多的价值。因此，我们需要认真思考自己分享的目的，以及这份心得体会对于其他人是否有帮助。

第三段：分享方法

在分享心得体会的过程中，我们需要注意一些技巧和方法。首先，我们需要用简洁明了的语言表达自己的观点，避免使

用过多的术语和俚语。其次，我们需要尽可能地让自己的经验变成可操作性的建议，这样就能够让听众更容易接受和理解。最后，我们需要对听众的反应做出及时的回应和反应，这有助于增进彼此之间的沟通与理解。

第四段：分享的价值

分享心得体会不仅仅有助于彼此之间的交流，还有助于我们自己的成长和发展。通过分享自己的经验和观点，我们能够从其他人的反馈和点评中获得更多的启示和真知，从而不断丰富自己的知识和能力。同时，分享的过程也可以帮助我们更好地理清自己的思路和逻辑，从而让自己的观点更加清晰和明白。

第五段：结语

分享自己的心得体会是一项非常有价值的活动，它有助于提高我们的交际能力，促进人际关系的建立和维护，同时也可以让我们获得更多的经验和知识。在分享自己的心得体会之前，我们需要认真思考自己的目的和方法，同时也要时刻关注听众的反馈和点评，这样才能够使我们的分享更加有价值、有意义。

分享事迹材料篇六

本文的作者自嘲是个学渣，但是经过他的努力，他成功圆梦，成就了自己的高分。他告诉我们，纵使当初不努力，也可以在考研备战中奋力向前，一切皆有可能！

我本科成绩不好，但是考研的时候在我们院几个考川大的人中考了最高分358分，英语四级擦线，考研英语却考了61分，只要你们肯努力，懂得找方法，学渣也能考高分。我主要以以下几个方面来讲我的考研经历：1、考研初衷；2、公共课的准备3、专业院校的选择；4、专业课的准备；5、考研中的

挫折6、复试。

各位师弟师妹们大家好，我是来自西华师范的的大学生命科学学院的一名学生，男，本科专业是野生动物与自然保护地管理，这是个伟大而又很心酸的专业，工作很好找（保护区都要的，但几个人愿意去呢），但是就业面非常狭窄，找工作就只有投不限专业的岗位（连招生物科学、生物技术、环境科学都不收我们专业），我又是一名实实在在的学渣，平时还算努力，上课也还是认真听讲，就是成绩老是倒数，还差点挂科，好几门60分，四级3次才过，六级至今没有突破380。

当然，不好找工作不是我考研的初衷，看到周围的小伙伴们都在准备考研，我又无所事事，心理萌动了一丝考研的冲动。最后，在一堂专业选修课上，一位我很尊敬老师要学生自己讲课，我事先准备了很多资料，讲完之后，老师说我挺适合读研的，去考研吧。你们可能不知道一名学渣受到老师的鼓励，对我的影响有多大。因此，就这样我就开始准备我的考研。

我准备考研是在20xx年3月，我开始收集我要考研的资料，由于没有确定学校，我就只收集了公共课的资料，为了省钱，我去淘宝买的文都的盗版视频（后面发现被坑了，更新奇慢，最后在学校报了启航）。由于我的英语底子很差，考研英语又很难，因此，我从我开始准备考研开始，就没有中断过英语的学习。政治我是到8，9月份才开始复习，而且政治一般都没问题，所以下面的准备主要说英语。

1、词汇：学一门语言没有一定的词汇量，肯定是学不好。当我第一次接触考研英语的阅读，满篇的陌生词，很容易让人心生退意。但是估计很多人都有同样的经历，拿到一本厚厚的单词书，开始几天激情高昂，什么一定要多久多久记完，最后的结果可能对于很多人都是只翻了前面几页。我也有过同样的经历，所以我只选择了何凯文的1575个必考词汇。这本书里面有21个list，每个list有75个单词，每天只需要记忆1

个list对于我来说记单词真的是巨难无比的挑战（英语真的很烂），我刚开始的时候每天上午要花掉两个多小时的时间来记忆75个单词，看看后面的真题例句，当时正在学长难句，试着划分句子的结构（第一遍的时候几乎记完忘完），中午时候花1个小时的时间再记一遍（根据实际情况，有时候没时间就省了），晚上再快速复习一遍（跟中午一样，很多时候都没很好完成），不管第一天有没有记住，第二天背新的单词，背完如果有空再去看看头一天的单词。就这样，背了整整21天，从未间断。（这个月大多时间都用来背单词了）

2、长难句：长难句的学习非常重要，有些句子里面的单词都认识但是就是看不懂意思。从我开始记单词的时候就开始听长难句的课程了，由于我是买的课程，没听懂可以返回去多听几遍，最后我是把长难句基本弄懂了，然后记单词的时候也总是把例句拆开，分析成分，做阅读的时候我也习惯把每句话的成分拆开，找到主干，对于理解句子的含义非常重要。这个我只学了一个月，书看了一遍，后面遇到不懂再回来翻翻。

3、阅读：由于我是买的视频，所以我做一篇，去听一节课程，直到把基础课程听完。（整个过程花的时间有点长），弄懂题型该怎么做，怎么定位，怎么了解出题者的意图。再就是多加练习，强化班也是一样，我是做一篇听一篇。真题做完了后，反过来再一遍一遍做，一直做到考研（我真的做了5-6遍，模拟题只做了2套）。模拟题是用来最后检测学得怎么样。不建议前期用。

4、翻译：其实我没怎么准备，就是学长难句就把翻译顺便准备了。另外何凯文的每日一练，我考研期间一直在摘抄，对翻译有好处。

5、作文：如果不是考北京、上海，可以不怎么准备，最后被背模板。

6、完形填空：我压根就没怎么准备

我的考研院校选择非常的失败，前期我想考中科院，但是去了趟成都生物研究所参观了一下，发现那里不是我想要去的地方，然后就不晓得选哪个学校了。专业课开始也只看生物化学（反正大多数学校都要考），最后要9月份填报学校了，我才草草决定考川大（因为同学送了我真题资料），草草决定考生物安全（觉得竞争相对小，与我专业相关。其实最终并不小）。所以我整个考研学校和专业的选择都是很盲目的。20xx或者以后的考生，你们记住了，一定要找个自己喜欢、了解的院校和专业。

专业课，最开始在准备中科院的专业课，由于后面不想考了所以从零开始看生物化学。我是从5月中旬开始看的吧，暑假两个月没有怎么看（原因在后面）。王镜岩那两本厚厚的生化书真的很难看，看不懂不说，一看那本书就打瞌睡，一直都进不了状态，翻了几页，发现不知道自己看了些啥子，又翻回来看。这种状态持续到了9月。当我准备考川大的时候，我这个人很懒，觉得时间很宝贵，也不去联系师兄师姐，也不去看看别人的考研经验贴，也不跟考同一个学校的同学交流，继续拿着王镜岩的那个生化书（已经在复习第二遍了），进度非常缓慢，很多知识还是记不住。直到，我一个考川大的好朋友提醒我，我那个时候才发现我完全可以看看更简单的生化书（张洪渊的），我马上重新买了本二手书，然后20天就把哪本生化书看了一遍，这遍我的收获非常大，知识也变得很系统。然后我开始做真题，边做边在书上把相关的知识点找出来，查漏补缺，自己总结真题的答案，最终复习得还不错。普通生物学我是从9月份开始准备的，多背，多看，多做题就行了（可以买本教材习题集），这个不是很难。

刚开始准备考研的时候，都是我一个人在战斗，谈不上孤单，但就是觉得很辛苦。曾经的一段时间，我非常后悔一件事情就是我暑假跑去实习了两个月（就是上面我说的暑假没怎么看专业课的原因），这两个月中我就记了英语单词和英语阅

读，专业课没怎么看，实习也没有学到东西，真的后悔。回到学校，听到有人把专业课都看了好几遍，真的我慌了，没日没夜的看专业课，换了一个教室，发现我之前看错书了，走了这么多弯路，真想一脑子放弃考研。那段时间非常挣扎，看到自己离名校越来越远，也就更加努力勤奋，每天6点30起床，晚上10点30回寝室，中午也不回去睡觉，从9月3号到12月26号，没给自己放过一天完整的假期，累了就在教室趴一会儿。幸好我后面换教室后，有很多考研的小伙伴给我帮助，给我鼓励，他们给了我精神动力，我们互帮互助，惺惺相惜，一起度过了这最艰难的几个月，最后一个考上中山大学，一个考上暨南大学，我和另一个考上四川大学，圆满了。

1、提前联系导师：这点非常重要。我考的生物安全专业，去年招了7个人，8个人进复试。而今年我们刚去就被告知减为4个人，而我们却有11个人进面试。虽然说不一定剩下的全部被刷，但是免不了被调剂的命运（调剂大多都没有奖学金），所以，提前联系导师就非常重要了。如果导师确定要你了，整个复试过程就会非常轻松。我报考的时候联系了一次，分数出来了联系了一次，复试名单出来的时候联系了一次，最后就是见面了，千万不要同时联系多个老师，关于如何联系导师的问题，论坛里面有很多帖子，上线了可以去看看。

2、高分：刚刚说了联系导师的重要性，但是要如何才能让一个导师喜欢你呢？我想最重要的就是高分，很多导师都喜欢高分，还喜欢男生。女生在某些学科就是没有男生占优势，所以就得努力拿高分。

3、英语好：很多导师是非常注重英语水平的，不仅仅看你的研究生入学考试的英语成绩，还要看四六级，如果六级没过会非常受歧视的。所以你们还有时间，赶紧去吧六级过了，当然考研英语也要考个漂亮的分数。

4、表现好：如果你分又低，又不是男生，又没有导师明确说要你，那就要在复试中好好表现了，把本科所在的实验、实

践都重新构思一遍，最好能背下来，报考专业的专业知识要扎实，面试的时候一定要自信，千万不能太紧张。

不论是在准备初试，复试中的面试，还是跟导师见面一定要自信阳光，展现出良好的精神面貌，自信很重要！好了，以上就是我要说的全部，预祝你们都考一个好成绩！

分享事迹材料篇七

经常有新人问我：“成为一名销售人员是不是很容易的事情？”“怎么才能成为销售精英？”而企业有时候也在为这个问题烦心：“怎么样的人是最有潜力的业务人员？”结合本人多年的实践，我认为作为一名优秀的销售人员，应该具有以下素质：

一、勤奋

记得刚做中介时，在一个培训的场合，有业界的前辈提了一个问题：老的业务人员是怎么死的？大家都一下子反应不过来，在大家期盼的目光中，前辈回答：老的业务人员是懒死的！虽然过去多年，但是，我想当初在场的哥们应该都还记得这个问题的答案，并时刻给自己提醒。

对于销售人员，企业一般都是以最终业绩作为考核，而对于工作的过程，相对而言关注比较少，而结果导向的考核在短期内就为销售人员提供了很好的偷懒借口。很多公司对于销售人员的管理原则就是：短期内你可以偷懒，但是月底没有成绩我一定找你算帐。

当业务人员开始进入职场时，总是充满激情，但是，随着时间推移、工作当中遇到困难增加等等因素的出现，业务人员的难免出现懈怠心理，尤其是资深业务人员，业绩过得去、收入状况已经过了温饱阶段、公司内部大家都熟悉了、客户基本给个面子，更是有可能成为油条，慢慢懒惰下去，直到

结束自己的职业生命。

给想成为销售精英的人两招：一曰搏猛：“天生我材必有用，千金散尽还复来”；一曰搏傻：“锲而不舍，金石可镂”。只有自信而又愿意投入的人，才有可能成为销售精英。

二、知识丰富

优秀的销售人员必定是一个专家，一个可以成为客户顾问的人，那么，销售人员必须要掌握哪些知识呢？本人认为以下知识是必须掌握的。

1、房产基础知识

只有了解了房产基础知识，包括房地产知识、房地产法律知识、房地产交易知识、贷款等相关知识等才能为客户准确地介绍房产并成为客户在房产方面的顾问。

2、企业知识

销售人员其实就是企业的对外形象大使。要象了解自己家一样了解企业，这样才能让客户感觉到你对公司的认同，才能让人感觉到你的自信，从而相信你的介绍而接受你推荐的房子及服务。如果销售人员在客户面前萎靡不振，客户也会认为这家企业不怎么样，从而不接受这家企业的服务。

另外，销售业务是公司整体价值链的一个环节，在工作中，销售人员总是需要其他部门的配合与支持，那么，对企业情况的了解，特别是企业运行政策的了解，会使你更加清楚你能够为客户争取什么？不能承诺什么？这样，你在从事销售工作时才能更加得心应手。

3、行业及市场时事知识

客户购买房产，势必要货比三家。作为优秀的销售员，我们必须能够为顾客提供很好的行业知识参考，在顾客有需求时能够提供各个区域之间优缺点对比，从而引导顾客正确消费。而这就需要销售人员拥有丰富的行业及市场时事知识。

4、关于人性的知识

销售，作为一门学问来看，主要是研究与人打交道的，因此必须熟练掌握人性的学说，例如：马斯洛的需求层次理论、弗洛姆理论(4Is)等都是很实用的、可以用于指导我们工作的理论。

5、其他知识

最好的销售人员总是在销售过程中能与顾客变成朋友的人，能够寻找到共同语言的人，因此，天文地理、诸子百家，古今中外，样样都要有所涉猎懂才能应付各种各样的顾客。有人描述优秀销售人员是：见人讲人话，见鬼讲鬼话，就是描述成功销售人员能够与所有目标客户取得共鸣，被客户所接受。

从以上这些看来，想要成为一个优秀的销售人员，还真不是很容易的事情，当然，有句歌词写得好：没有谁能够随随便便成功！

三、善于沟通

销售基本上是一门与人打交道的学问，或者说是艺术，因此，良好的沟通技巧是成为一个优秀销售人员的基本素质。

与人交往，“聆听胜于雄辩”，做销售的人，不需要很好的辩才，关键是获得客户的认同，千万不能赢了嘴巴，丢了生意。

有人总结了与人交往的“三把飞刀”，这里介绍给大家分享：1、引导并聆听对方畅谈过去的辉煌成功；2、引导并聆听对方对未来理想的规划；3、引导并承受对方谈自己不如意的事情。当然，以上三点，不要刻意去做，氛围没有到位时也许会适得其反，弄巧成拙。

个人认为，在沟通方面，主要作到待人以诚、尊重对方。

四、逆商系数高

有人说：“没有任何一个行业会象做销售这样能够锻炼人”。我认为主要是指销售人员必须承受太多的失败与痛苦的洗礼，才可能成功。正如“凤凰涅槃”的故事一样，必须经历烈火的煎熬和痛苦的考验，凤凰才能获得重生，并在重生中达到升华。

在一次职业调查中，有22%的人觉得做销售工作“太辛苦了，压力又大，我不喜欢”。特别是身处市场一线的销售人员，无论是身体上、还是心理上都要面临很多压力，甚至积累成痛苦。可以肯定，每个成功的销售人员都是经过风雨以后，才见到彩虹。

所以，想要成为一个优秀的销售人员，就必须具有强的面对逆境的能力和勇气。

五、做人

关于“做事”与“做人”的关系论叙的文章，已经有很多，确实，做销售成功的人必定是做人比较成功的人。但是，在成功学的“道”与“术”的争论之中，我更加推崇“道”上的修炼。优秀的销售人员必定是一个高尚的人。

每个人从懂事的那时起，便有一个做人的问题伴随一生。于是，做什么样的人、怎样做人，也就成了每个人一生必做的

答卷。

正直、清白、言行一致、表里如一、堂堂正正、严于律己、心胸开阔、做人厚道、能经得住事等等。有以上特点的人，一般都是很受大家欢迎的人。

六、个人形象

前段时间，有一本书《你的形象价值百万》，在市面上非常流行，以下为该书的书评之一，放在这里，作为本文的结尾，再好不过。

“无论我们认为从外表衡量人是一种多么肤浅和愚蠢的观念，社会上的每个人却无时无刻不在根据你的衣着、言语、神态、举止对你做出判断。无论你愿意与否，你已经在别人眼中留下了某种印象。它们在清楚地为你下着定义，无声而准确地讲述你的故事——你是谁，你的社会地位，你如何生活，你是否有发展前途。

我们的形象不仅是外表的美丽，更是一种综合的全面素质，是一种品位生活的体现。成功的形象，展示的是自信、尊严、能力，它能得到他人的尊重，也让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，让你浑身都散发出一个成功者的魅力。”

分享事迹材料篇八

分享是一种宝贵的财富，在这个信息爆炸的时代，我们可以通过分享自己的心得体会，获得更多的收获和成长。无论是学习、工作还是生活，分享已经成为一种流行的文化现象。本文将介绍分享的意义，如何分享心得体会以及分享给我们带来的好处。

第二段：分享的意义

分享的意义在于，你所拥有的不应该只是你自己的，而是也应该分享给更多的人。聪明的人不仅关心自己的收获，更关心他人的进步。通过分享，我们可以帮助别人成长，也可以获得更多的帮助。分享可以减轻我们的痛苦，增加我们的快乐，还可以让我们找到志同道合的朋友。通过分享，我们可以让世界更美好。

第三段：如何分享心得体会

分享心得体会有很多方式，如写博客、发微博、发邮件、发布视频等等。其中，写博客是比较受欢迎的一种方式。写博客可以表达自己的思想，同时也可以通过博客与更多的人分享自己的心得体会。另外，发微博可以快速地与大家分享自己的想法和感受。通过这些方式，我们可以快速地分享心得体会，并且得到更多的反馈和意见。

第四段：分享的好处

分享心得体会可以带来很多好处。首先，分享可以让我们更深入地理解自己所学的知识，并更好地掌握它。其次，分享可以帮助我们扩展人脉，结交更多的朋友，并且可以从他们那里取得更多的帮助和支持。此外，分享还可以提高我们的影响力和威望，在同行业中得到更多的认可和尊重。

第五段：总结

分享是一种珍贵的文化现象，通过分享心得体会，我们可以获得更多的成长和快乐。无论是学习、工作还是生活，我们都应该积极地去分享。当我们通过分享帮助别人，也会在他人的帮助下不断成长。这个世界因为我们的分享而变得更美好。

分享事迹材料篇九

一个顶尖销售人总结了9项成功经验，从人的性格，到心态，到能力，再到技巧，遵循这些成功经验，销售成果就会立即开始实现。这和你是在线还是线下销售没关系。这9项经验是为你个人为公司打开收入大规模增长之门的钥匙。

1、销售最大的一个信念：

一切成交都是为了爱！

2、销售员要掌握的两大能力

销售攻心能力

整合资源的能力

3、销售三境界

1) 围人：能将顾客围住，并死缠烂打，初步具备接近顾客、推介购买的能力；

2) 维人：建立长期稳定的关系，不是简单的买卖关系，而是朋友、伙伴关系；

3) 为人：不只是把产品卖出去，同时把自己也销售出去。

4、销售不出业绩4主要原因

1) 拖延习惯，不断的拖延！

2) 无意义的拜访

3) 一问三不知

4) 生理的疲惫

5、业绩猛增的5类销售人员

- 1) 导师型：靠智慧吃饭的带队者；
- 2) 斗士型：喜欢交谈、擅长外交，喜欢与销售并肩作战；
- 3) 警官型：有极高的忠诚度；
- 4) 自信型：没有“不可能”；
- 5) 事必躬亲型：有强烈的责任感。

6、顶级销售人员的6个人格特质

- 1) 主动积极，永不放弃，提高成功机率；
- 2) 同理心，察觉客户没说出口的需求；
- 3) 正向思考，挫折复原力强，修正再出发；
- 4) 守纪律，做好简单的小事，累积成卓越；
- 5) 听多于说，先听后说，提出对的问题；
- 6) 说真话，重承诺，不说谎，不夸张。

7、销售顶尖人员的7个小习惯

- 1) 不要说尖酸刻薄的话；
- 2) 牢记顾客的名字；养成翻看会员档案的习惯；
- 3) 尝试着跟你讨厌的人交往；

4) 一定要尊重顾客的隐私；

5) 很多人在一起的时候，当你与其中某个人交谈，请不要无视其他人存在；

6) 勇于认错，诚信待人；

7) 以谦卑的姿态面对身边的每一个人。

8、销售的八个更重要

1) 找到顾客重要，找准顾客更重要；

2) 了解产品重要，了解需求更重要；

3) 搞清价格重要，搞清价值更重要；

4) 融入团队重要，融入顾客更重要；

5) 口勤腿勤重要，心勤脑勤更重要；

6) 获得认可重要，获得信任更重要；

7) 达成合作重要，持续合作更重要；

8) 卓越销售重要，不需销售更重要。

9、顶尖销售员的九大秘诀

1) 钱是给内行人赚的——世界上没有卖不出的货，只有卖不出的货的人。

2) 想干的人永远在找方法，不想干的人永远在找理由；世界上没有走不通的路，只有想不通的人。

- 3) 销售者不要与顾客争论价格，要与顾客讨论价值。
- 4) 带着目标出去，带着结果回来，成功不是因为快，而是因为方法。
- 5) 没有不对的客户，只有不够的服务。
- 6) 营销人的职业信念：要把接受别人拒绝作为一种职业生活方式。
- 7) 客户会走到我们店里来，我们要走进客户心里去；老客户要坦诚，新客户要热情，急客户要速度，大客户要品味，小客户要利益。
- 8) 客户需要的不是产品，而是一套解决方案，卖什么不重要，重要的是怎么卖。
- 9) 客户不会关心你卖什么，而只会关心自己要什么。没有最好的产品，只有最合适的产品。

分享事迹材料篇十

分享是一种让我们自身成长，同时也能让他人受益的行为，无论是在学术、职业、生活、情感等方面，都有分享的价值。本篇文章将分享我的个人心得体会，希望能够帮助到更多人。

第二段：职业心得体会的分享

在职场上，我深深体会到了分享的重要性。当我刚开始工作的时候，总是不知道如何处理各种问题。然而，当我在工作中遇到问题，我会主动向同事请教，一起探讨解决方案。在这个过程中，我学到了很多新的知识和技能，并建立了与同事之间良好关系。通过这些分享和协作，我成功地解决了许多看似无法解决的问题，并取得了职业上的进步。

第三段：学术心得体会的分享

在学术领域，分享的重要性同样不可忽视。在我的学术研究过程中，我得到了其他同行的帮助，而在我的回馈中，我也发现我可以为其他人做出贡献。我愿意与我的同行分享我的研究成果和创意想法，希望能够帮助到他们。我也乐于参与到不同的讨论中，提供我的见解和观点，共同推进学术研究的进展。

第四段：生活心得体会的分享

生活中也有许多需要分享的话题。例如，日常生活中的健康、家庭、旅行等。有时候，我们对这些话题存在着很多的烦恼，但是当我们能够分享我们的经历时，我们就可以得到更多的帮助和理解。我喜欢和我的家人和朋友分享我的一些人生经验，这些经验可以让他们受益，同时也能提高自己的说服力和表达能力。

第五段：情感心得体会的分享

分享不仅关乎外界的知识和经验，还涉及我们的内心感受。我们可以分享我们的情感体验和故事，让他人更能理解我们，并进一步认识自己。我反思过去的恋爱经历，发现当我与我的伴侣之间可以互相分享和倾听时，我们的关系就可以更加牢固和健康。

结语：

分享并不是一件困难的事情，我们所需要的只是愿意主动分享和倾听。在我们的个人成长和职业发展中，分享可以帮助我们更加迅速地实现目标。在我们的生活中，分享可以让我们更加智慧和幸福。让我们开始分享我们的心得体会，为建立更美好的全球社会作出自己的贡献。