

党的讲座心得体会(汇总9篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。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。

党的讲座心得体会篇一

近日，我校举行了一场精彩的入学讲座。讲座内容丰富多彩，让我受益匪浅。通过这次讲座，我不仅了解了大学的学习和生活方式，还意识到了自己在即将开始的大学生涯中应该具备的态度和能力。以下是我对这次讲座的一些心得和体会。

首先，我被讲座中提到的自主学习深深吸引。在高中时代，我习惯于依赖老师的指导和督促，但大学将是一个完全不同的环境。在大学里，学生需要自己掌控学习进度，选择学习的内容和方法。讲座让我认识到自主学习并不是简单地完成老师布置的作业，而是要培养自己主动思考的能力，自己寻找学习资源并且善于利用它们。这让我明白，成为一个自主学习者是我大学生活的首要任务。

其次，讲座中提到的团队合作也给我留下了深刻印象。在讲座中，我了解到大学的学习方式强调的是团队合作。在团队合作中，每个成员都要发挥其独特的优势，并与其他人进行有效的沟通和合作。这对我而言是一个很大的挑战，因为在过去的学习经历中，我大多是独立完成任务的。然而，我认识到在大学里，与他人合作能够激发更多的创造力和智慧。所以，我决定主动参与课堂上的小组讨论和课外的团队项目，锻炼自己的团队合作能力。

除此之外，讲座中还强调的一点是关于时间管理的重要性。大学生活充满了各种各样的诱惑和机会，但时间是有限的。

没有良好的时间管理，容易陷入拖延和浪费时间的怪圈。讲座让我明白到时间管理不仅仅是为了安排学习和作业，也是为了保持身心健康和更好地与他人交流。因此，我会学会合理分配时间，制定明确的学习计划和目标。同时，在时间管理上，我将时刻提醒自己要有足够的纪律和自律，不被时间浪费掉。

此外，讲座中关于积极参与社团和实习的建议也让我受益匪浅。大学不仅仅是学习知识的地方，也是锻炼实践能力和社交能力的舞台。加入社团和参与实习可以让我更好地了解自己的兴趣和能力，并且培养一定的领导和合作能力。因此，我将会积极寻找符合自己兴趣的社团，并参与到实习机会中，获得更多的实际经验。

最后，这次入学讲座让我意识到要积极拥抱大学生活，充实自己的经历和见闻。大学是一个自由的环境，给予了我们更多的选择权。因此，我要积极参与社交活动，多结交朋友，拓宽自己的认知和视野。同时，我也会努力发展自己的兴趣爱好，参与到各种社团和活动中，让自己的大学生活更加丰富多彩。

总之，这次入学讲座让我对即将开始的大学生涯有了更明确的规划和目标。自主学习、团队合作、时间管理、积极参与社团和实习，以及充实自己的大学经历，这些都是我要在大学里努力追求和锻炼的能力和态度。我相信，只有在大学生生活中不断努力和进步，我才能成为一个全面发展的人，并为未来的人生奠定坚实的基础。

党的讲座心得体会篇二

在我大学的最后一年，我们荣幸邀请到一家知名公司来为我们举办一场讲座。讲座的主题是关于职业规划和成功人生的分享。通过这次讲座，我收获了很多宝贵的心得体会。以下是我对这次讲座的总结与反思。

首先，讲座开篇介绍了该公司的历史和发展，以及它在行业中的地位。这一部分不仅能够让我们更加了解该公司的背景和文化，还能够激发我们对于职业发展的动力。我深切感受到了成功的道路并不是一蹴而就的，而是需要通过努力和坚持来实现的。讲座中的演讲者们分享了他们自己的职业经历和故事，这些故事不仅有趣而且具有启发意义，使我明白了成功取决于勇气、决心和不断进取的精神。

第二，讲座内容的重点是职业规划和发展。演讲者详细介绍了职业规划的重要性以及如何制定一个职业规划。他们提到，一个成功的职业规划应该包括明确的目标和计划，以及实现这些目标所需要的具体步骤。他们还鼓励我们在职业规划过程中要有创造力和冒险精神，并且不怕失败。只有在不断尝试和失败之后，才能找到真正适合自己的道路。

第三，讲座中还提到了专业技能和知识的重要性。为了在职场上有竞争力，我们不能仅仅依靠学校的知识，还需要继续学习和提升自己。演讲者鼓励我们积极参加各种培训和实践，不断丰富自己的技能和知识储备。他们还提到了如何在多任务和紧迫的工作环境中保持高效和专注的能力，这对于一个职场新人来说是非常有价值的指导。

第四，讲座中还强调了人际关系的重要性。在职场上，人际关系往往比专业技能更关键。通过与他人建立积极的关系，我们能够获得更多的机会和资源。演讲者分享了一些建立和维护人际关系的经验，比如主动与同事合作和分享，尊重他人的观点和背景，以及学会与他人良好地沟通。这些都是在职场上建立良好关系的重要因素，能够帮助我们更好地融入团队和实现个人目标。

最后，我的心得体会是：通过这次讲座，我意识到职业规划和成功并不是一个简单的过程，而是需要我们经过不断的努力和尝试来实现的。职业发展需要有明确的目标和计划，同时还需要学会持续学习和提升自己的技能和知识。此外，与

他人建立良好的人际关系也是非常重要的，可以为我们提供更多的机会和资源。总之，这次讲座给了我很多启示和动力，让我更加坚定地朝着自己的目标前进。

通过这次讲座，我对职业规划和发展有了更加全面和深入的认识。我相信这些知识和经验将对我的职业生涯产生积极的影响。我会将这些心得体会付诸实践，并希望通过努力和坚持，实现自己的职业目标和梦想。

党的讲座心得体会篇三

首先，人身安全。就是自己的人生不受到侵犯的权利，大学生在学校尤其要正确看待恋爱问题，培养健康的心理，正确处理人际关系，尽量避免和他人发生不必要的冲突，学会保护自己的人生安全。在寝室尤其要注意防火，要注意不要在床上抽烟，不要在寝室点蜡烛，不私拉乱接电线，尽量消除安全隐患。

其次，财产安全。就是自己的合法财产不受到侵犯的权利。不论在校内还是校外，银行卡、身份证、手机、电脑等贵重物品一定要保管好。寝室里面没有人的时候要记得锁门，寝室的钥匙不要借给别人，寝室里不要留宿非本寝室成员……只要大家提高警惕，多长一个心眼，财产安全就能够得到充分的保障。

然后，学习安全。就是说我们有受九年义务教育的权利。这一点对我们大学生来讲好像没什么意义，不过了解一下这方面的法律也好。

……

讲座完了以后就进入了提问阶段，同学们踊跃发言，积极提问。有的同学说不会使用灭火器，要求讲解一下灭火器的用法，我觉得这一点提的很好。很多同学看到过灭火器，但是

没有实际操作过，所以灭火器好像只是个摆设一样，关键时刻不会用。保卫处处长说以后会进行这方面的培训，我觉得这很好。还有的同学提到如何处理师生关系的问题，我觉得这个问题也提的很好，对于保卫处处长的答复我也很满意，他说关键是要相互包容。

安全问题关系到每一个人的切身利益，安全责任重于泰山。我觉得这次讲座主要的目的就是要提高同学们的安全意识，让安全深入人心。

总的来说，我觉得听了这次讲座以后安全意识在同学们当中还是有所提高。

党的讲座心得体会篇四

为了提高我校教师团队执行力，着力打造沿河品牌学校，促进学校更进一步的发展，学校安排于20xx年11月14日下午，听了由深圳道弘文化发展有限公司的孙老师主讲的“执行力与学校发展”的讲座。其中谈到的执行者应当具备的六心——爱心、公心、责任心、宽容心、平常心、律己心。“爱心”放在首要位置，让我感触很深。

作为一名教师——教育教学工作的执行者，在教育教学中，如何深刻领会，始终保持这“六心”，用这“六心”去严格要求自己。从爱心这一层面来说，我的体会是：

一、要热爱自己的事业

“做一天蜡烛，就要发一天光；做一天春蚕，就要吐一寸丝。”这就是我的从教观点。“十年树木，百年树人。”踏上三尺讲台，也就意味着踏上了艰巨而漫长的育人之旅。教师的工作是神圣的，也是艰苦的，教书育人需要感悟、时间、精力乃至全部心血的付出。这种付出是需要以强烈的使命感为基础的，是要以强烈的责任心做代价的。一个热爱教育事

业的人，是要甘于辛劳，甘于付出，甘于无怨，这是师德的首要条件。也是一个人从事教育事业的必要的心理准备。

二、要热爱自己的学生

教师必须关爱自己的学生，尊重学生的人格，促进他们全面健康地发展。这种热爱首先是温暖的，是充满情感和爱的事业。

作为教师应当多与学生进行情感上的交流，做学生的知心朋友。这种爱也需要教师倾注相当的热情，对他们给予各方面的关注，从心灵上、思想上、身体上、学习上去关心、热爱、帮助、把教学中存在的师生的“我”与“你”的关系，变成“我们”的关系。爱使教师与学生在相互依存中取得心灵的沟通，共同分享成功的喜悦，分担挫折的烦恼。

通过学习，我懂得了怎样去关爱学生。“爱”是一门艺术，能爱是一个层面，善爱则是另外一个层面。作为教师，今后我要努力做到能爱、善爱，去关爱学生成长过程中的每一个微小的“闪光点”，要爱他们具有极大的可塑性，要爱他们在教过程中的主体能动性，要爱他们成长过程中孕育出来的一串串的成果。“爱”要以爱动其心，以严导其行；爱要以理解、尊重、信任为基础；“爱”要一视同仁，持之以恒；“爱”要面向全体学生。

热爱教育事业是搞好教育教学的基础，热爱自己的学生是搞好教育教学的保证。

党的讲座心得体会篇五

“百闻不如一见。”以往看过魏书生老师写的关于教育管理的书籍，也听过魏老师的视频讲座，深受其人格魅力的感染。而今，我很幸运，于20xx年4月12日上午，参加并聆听了魏书生老师在哈尔滨风华中学的报告，见到了62岁却健朗如年

轻人的大教育家魏书生。感触颇多。

魏老师言语风趣，说话讲究韵律，间或用手拍出声音来打节拍，慢条斯理地谈论一些生活、工作、学习上的小事情，而个中却显现出人生的大哲理，大智慧。

一、平常心中感悟人生

听魏书生老师的讲学，首先会感受到魏老师自然平常的心态。听过魏书生老师讲座的人，都不会忘记“松、静、匀、乐”这四个字。魏老师讲，大家要在日常生活，从早到晚，行走坐卧都不离这个“松静匀乐”，老师走进校园，“松静匀乐”；和同事们打招呼，“松静匀乐”；打开教材备课，“松静匀乐”；拿起笔写备课笔记，“松静匀乐”；如果你用“松静匀乐”的态度去写，你就会想这是多便宜的事呀，在和平的环境里，用公家时间练字，用公家时间搞科研，用公家时间研究学生，用公家时间提高自己写作的素质。

你这么想，不就是占便宜了吗？这就是有效思维呀，这就是有益思维啊。走进教室，“松静匀乐”；走出教室，“松静匀乐”；处理同学吵架，“松静匀乐”；和后进学生谈心，“松静匀乐”；开口讲课，“松静匀乐”；回身板书，“松静匀乐”；一天工作，“松静匀乐”；下班回家，“松静匀乐”；市场买菜，“松静匀乐”；讨价还价，“松静匀乐”；回家洗菜炒菜，“松静匀乐”；那么一天下来，“松静匀乐”加“松静匀乐”等于什么？还是“松静匀乐”。这就大大降低了生活成本，提高了生活质量；降低了劳动成本，提高了劳动效率。大的事你想通了，就容易放下自己说了不算的事，看得开，想得透，出得来，放得下。要收缩成本，回归内心，超越自我，种好心田。魏老师的这种乐观进取，积极向上的态度是值得我们每一个人学习的。正如魏老师所说的当人置身在“松、静、匀、乐”的状态时，注意力、理解力、记忆力都处于最佳状态，当然接受的效果最好。

“松静匀乐”是一种人生态度，对于我们教育者来说更为重要，我们要学会乐观，要耐得住清贫，耐得住寂寞，时刻守住心灵的宁静，在“松、静、匀、乐”中做好我们的本职工作。

二、恒心中坚持民主、科学

魏老师说：“我没有新思想，只有永远不变的老思想。那就是：一靠民主，二靠科学。民主治教、科学发展，其关键的关键就在于不动摇、不懈怠、不折腾。”

魏老师在班级管理上很信任学生，做到“人人有事干，事事有人干”。把每件事情都实行“承包责任制”让班级里的每一个学生都有自己的责任，都能为班级出一份力。体现了以人为本的理念。我也曾尝试着在自己的班级中“放手”，让学生懂得“责任”两个字。现在所带的学生上五年级了，从中受益不小，收获颇丰。我们班级的学生凝聚力强，团结进取，有热情，有爱心，已经形成了积极向上的班风。但有时还是不免处于大事有人管，小事没人理的尴尬。想到魏书生老师班级中的炉长、杯长……，再反思一下自己的班级管理，真应该把“人人有事干，事事有人干”的教育理念嚼碎、吃透。

三、坚守中寻求传播智慧

当今社会多浮躁，坚守之中有担当。魏老师提出守住中国文明的传统、守住新中国的经验和守住自己的优点与长处，为人的全面发展和社会主义建设而教，教人做人、教人做事、教人真善美，有教无类、因材施教、寓教于乐、教学相长，学以致用、学而时习、循序渐进、持之以恒，这些难能可贵，在我看来，不管风云如何变幻，教书育人，传道授业解惑始终是为师之道。真抓实干、脚踏实地、不动摇、不懈怠、不折腾，才能为中华民族的复兴担当重任。“知、情、行、恒”四个统一的培养。“不畏浮云遮望眼，只缘身在最高层。

”智慧寻求和传播，需要坚守，值得坚定。

党的讲座心得体会篇六

在危险面前是怕死的，总之，要树牢安全生产，要消除不怕死的虚伪说法。无论事情如何，我们都要把握好一切，在发展中，一定要先安全，后生产的原则。安全是人生重要的一课，安全是职业的低线；在安全和效益面前，重要的是先安全，再考虑效益，我相信事故都可预防；我更坚信所有都可以管理上找到原因。

我参加工作一年多，让我牢记的就是：安全管理上的一个核心就是责任，需要我们服从他人的管理，也要加强自我管理，才能确保安全生产，顺利完成好任务，最终实现事故不再发生。

7月是一个不寻常的月，刚结束第七个安全月，我矿组织一次安全知识讲座，很荣幸邀请到了祁老师到我矿来给员工进行安全培训，在课堂上开展好安全知识抢答活动，让员工们的心态投入到安全知识学习中去，每一名员工带好笔和本子，做好了记录，营造了一个良好的学习氛围，我感触最深的就是所有事故皆可预防，如果能达到安全事故为“0”那么，我们的企业的未来是非常美好的，安全——软实力的提高需要我们大家共同努力，尤其是年轻人更需要学习，因为年轻人朝气蓬勃，是在奋斗的好机会，所以我们一定要加强学习，自觉提高安全文化的执行力，才能更好的开展好自我管理，从“要我安全”到“我要安全”的顺利转变，最终形成“我要安全”的良好氛围，最终实现：安全要靠“自我管理”，保证不伤害自己，也不伤害他人。自我管理看上去是管理，真正研究自我管理的是社会学家。自我管理简单的说就是：“人生就是一出戏。”就需要我们真正时刻演好每一个不同的角色。安全和其他的工作不一样，你忽视它的时候，它就一定想办法让你注意到它，这个糟糕的办法就是“事故”。

生命只有一次，一旦做错了就不能重来。自我管理，一开始就按照规则去做，重复去做就会养成好习惯，好习惯是工作的需要，坏习惯就是工作的隐患，并且在一定时间内会爆发。从“要我安全”到“我要安全”，是一个转变，实现员工自我控制行为控制、自我保障安全。现在我矿对安全非常重视，有警示标志、告示牌、标语口号、宣传画口号、宣传画等等。只要员工能看到的方​​方到处都有，让员工确实感受到安全管理的氛围，员工很容易进入角色。

谁安全、谁生存；谁安全、谁幸福。要实施“以人为本”，安全管理执行者要“以人为本”，积极调动起员工自主责任安全感，自我管理成为自觉行动，人活着生活才会美好。祁老师讲的这些内容实在、有根据，有利促进我矿安全管理工作。如果我们管好了人的因素就会避免了事故，如果我们每个人都细心点、认真点、勤快点、大家都有点责任心、事故就不会发生了，那样很好啊！通过祁老师多方面讲解培训后，使我感受很深，对安全有了深刻的理解和感悟。让我认识到了：培训把安全放在首位，以便提升员工素质和思想意识为根本，坚持做好员工安全培训工作，努力执行：安全是员工第一权益的理念。

贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针。立足安全发展、强化现场管理，完善责任落实制度确保安全生产。以科技进步为手段，不断提升人、机物的安全；以“安全文化”为灵魂；坚持“以人为本”为核心。企业非常重视员工的安全，我们更要珍惜安全，这次学习培训，祁老师给了我们引了一条安全之路，至于怎么走，还是要靠我们大家，认真学习祁老师的《第一管理——企业安全生产的无上法则》这本书、去领悟书里的内涵；真正按学以致用，做一个合格的员工；在今后的安全生产工作中我会不断的学习多方面的安全知识和学习，在工作中找准自己所要工作的目标，自己的工作方式和方法，自己教育好自己；在学习中在工作不断提高“自我安全”知识、技能、技术和防范的安全知识常识。在工作、生活中我会好好珍惜好自己，确保安全伴随我在单

位成长、奋斗。

听讲座心得体会范文5

课堂教学的主体是学生。那么在课堂教学中，要树立一切为学生的发展服务。只要在教学中学生思想出现的火花要及时捕捉，学生在课堂教学中所体现的情感态度要及时引导，吴老师还提出了包括学生在课堂教学中出现的错误也是一笔很好的资源，教师要及时利用这个资源让学生从迷惑中自己能主动去探求，以达到自己主动探索、合作交流、使学生个性得以民展等目的。在课堂教学中尊重学生，不仅要尊重学生的人格与情感，而且要尊重学生的个体差异。尤其对于所谓的差生要学会等待，等待是艺术，等待是尊重，等待是策略。教师要热情地鼓励学生，小心呵护学生的情感，成为学生学习道路上的良师益友。

除此之外，优秀的数学教师还应该是能教出数学品位、教出数学境界的教师，“漫长悠久的数学史、璀璨的数学文化、数学家的名人事迹、古代数学名题”都是滋养学生数学涵养的丰富素材，使学生初步感受数学发展和人类文明。当然数学是科学，讲究的是真与实，教学必须扎实、踏实、诚实地对待，让“求真、求实、诚实、守信”的教育浸润其中，让科学的严谨性和教育的艺术性凸显其中。

最后再次用吴正宪老师的四句话与大家共勉：没有什么比保护学生的自尊心、自信心更重要；没有什么比激发学习兴趣、保护好奇心更重要；没有什么比尊重个性、真诚交流更重要；没有什么比养成良好的学习习惯更重要！

听讲座心得体会范文

党的讲座心得体会篇七

作为一个医学专业的学生，参加医生讲座已经成为我日常生

活中不可或缺的一部分。今天，我将分享一下我在最近一次法国医生讲座中所获得的心得体会。

第一段：医生讲座的意义

医生讲座不仅能够加深对医学知识的理解，还能够提高我们的实践能力和职业素养。通过听取医生讲座，我们可以更好地了解医疗行业的最新动态，并掌握实用的医学技能。此外，医生讲座还可以促进医学专业学生之间的交流和合作，形成良好的学术氛围。

第二段：讲座内容的价值

在这次讲座中，医生讲解的主题为儿童健康饮食方案。这个主题不仅涉及到儿童的营养需求，还包括了如何在日常生活中教育孩子正确的饮食习惯。这些内容对于每一个家庭都是十分有价值的，让我们更加关注儿童的饮食健康问题，学习更好地照顾和保护我们的下一代。

第三段：讲座的互动环节

在医生讲解的同时，我们还有幸参与到了现场的问答环节中。我们可以向医生提问，并得到专业的回答，这让我们更加深入地了解到了医疗行业的现状和医学专业的实践经验。问答环节的存在也激发了我们学习医学知识的兴趣和热情。

第四段：本次讲座的心得体会

通过这次讲座，我学到了很多关于儿童健康饮食的知识和技能，这不仅对于我个人的生活有所帮助，还可以在以后的工作中为患者提供更好的服务。讲座中医生所分享的实践经验和案例也让我更加意识到医疗工作的重要性，同时也拓宽了我对医疗行业的认识。

第五段：总结

医生讲座是我们学习医学知识以及提升职业素养的重要途径之一。通过参加医生讲座，我们可以与专业人士互动，获取最新的医疗知识和技能，并且拓宽我们对医疗行业的认知。作为一名医学专业的学生，我会继续参加各种医学讲座和活
动，不断拓展自己的知识面和实践经验，为我将来的医疗工作做好充分的准备。

党的讲座心得体会篇八

第一段：引言

最近，我有幸参加了一场由一家知名公司举办的讲座。这场讲座的主题是“创新与发展”，主讲人是该公司的董事长。通过这场讲座，我深刻地体会到了创新的重要性，并对企业的发展有了更深刻的理解。下面我将从三个方面分享我的心得体会。

第二段：创新的重要性

在讲座中，董事长强调了创新对于企业的重要性。他告诉我们，只有不断创新，企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。创新不仅仅是产品或技术的创新，还包括商业模式、管理方式等各个方面。董事长通过举例，让我们深刻体会到了创新的力量。他提到了当初苹果公司推出的iPhone，它的诞生彻底改变了手机行业，让过去的巨头们瞬间失去了优势地位。这个例子让我明白了创新是企业成功的关键之一。

第三段：创新思维的培养

在讲座中，董事长还分享了如何培养创新思维的方法。他强调了不拘一格、不拘一法的重要性。他说，创新思维需要我们放开思维的束缚，跳出传统的思维模式，勇于思考不同的

方式和方法。此外，他还强调了创新思维需要团队的力量。只有团结协作，成员之间相互启发、相互协调，才能激发出创新的火花。我深有体会，现在的企业，特别是科技类企业，都在倡导创新思维，这也让我明白了，提高自己的创新能力是我们必须努力的方向。

第四段：企业发展的重要环节

除了创新，董事长还强调了企业发展中的其他重要环节。他提到了人才的培养。他说，一个优秀的企业需要有稳定的人才队伍，所以企业应该注重人才的培养和储备。同时，他也提到了企业文化的建设。一个企业的文化决定了企业的形象和价值观，因此，优秀的企业应该注重文化建设，让员工在企业中有归属感和使命感。通过讲座，我明白了创新不能孤立于企业发展的其他环节，只有各个环节相互配合，企业才能健康发展。

第五段：对自己的启发和展望

通过这场讲座，我受益匪浅。我明白了创新对于企业和个人的重要性。作为一名大学生，我深刻体会到了创新思维的重要性，我要努力培养自己的创新能力，不断提升自己的竞争力。此外，我也明白了创新不仅仅是一个人的事情，更需要集体的力量。所以，我将更加注重团队协作，并与团队成员共同探索新的领域。未来，我希望能够通过自己的努力，为企业的创新和发展做出贡献。

总结：

通过这场公司讲座，我深刻体会到了创新对于企业的重要性。创新思维和团队协作是培养创新能力的重要方法。此外，人才培养和企业文化的建设也是企业发展中不可忽视的环节。通过这次讲座，我对企业的创新和发展有了更深入的了解，并对自己的未来发展有了更明确的目标。

党的讲座心得体会篇九

首先感谢公司令我有幸参加了今天上午十点_x老师关于销售方面的知识讲座，通过老师专业、精彩的演讲从中学到了不少的东西，所举的销售例子生动易懂，让我重新认识了销售，从而更加坚定了自己从事销售行业的决心，以下是通过本次学习的心得体会：

1、说真的以前对于销售认识很笼统肤浅，认为销售只是卖卖商品，收收钱，调调货，打扫卫生，天天做着同样而重复的事情，机械生硬，没有一点新鲜感，然而老师说的一句话点醒了我，让我映像深刻，他说销售是最伟大的职业，人人都在做销售，销售实实在在的物品、虚拟物品和向他人推销自己等都统称为销售，销售是与客户一起解决问题，满足需要，深层次的挖掘需求，从而促成成交。

2、引用美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛先生1943年在《人类激励理论》论文中所提出的人类的五个基本需求（生存需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求）开始讲解，老师说生存需求是吃饱，安全需求是吃好、住好和穿好，社交需求是吃爽，尊重需求是吃面子，自我实现需求是吃什么不重要，跟谁吃才重要或者是吃什么不重要去哪儿吃才重要，反观自己属于那一阶段呢，分时候分场合可能那一阶段都有涉及吧。

3、店内销售同时又分效率型和效能型，老师从深层次的给我们讲解效率型的顾客一般都是小额的，以感性消费为主；而效能型的顾客一般都是大额的，以理性消费为主。

4、然而人类的五个基本需求图形金字塔和销售区分的效率及效能十字架完美重合，得出销售规律越往左金额越来越小，成交率越高，越往右金额越来越大，成交率越来越低。

从老师讲解的以上几方面来看只要抓住了顾客最真实的心理

需求，能满足需求销售基本能成交。一个100块钱拍卖的例子非常的有意思，他说刚在电梯口捡到一张纸，他拿出来进行拍卖，起价20元，因为老师所说的那张纸实际是100元钱，不断的有人报价，只因报价低于100元拍卖成功都有赚头，积极性很高，然而当报价等于100元是整场有额拍卖对出价者已无多大意义，从这个例子看来，拍卖者无论多少钱将此卖掉都是稳赚，因为那张纸是捡的，而出价方就得仔细仔细掂量了，那就得看真实的需求是什么了。

通过今天的学习领悟人生处处皆是销售，这是一个销售为赢的时代。销售已大大超出我原来对销售职业的认识，而成为一种生活方式，一种贯穿和渗透于各种活动中的生活理念。

销售在日常生活中非常普遍，销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程，满足客户特定的需求是指客户特定的欲望被满足，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种的，唯有靠商品提供的特别利益，也就是一种交易满足大家的共同的需求。

感谢公司领导为我们提供这难得的学习机会，对销售这份工作有了全新的认识，更加坚定自己从事销售的决心，以后会更加努力。