

# 销售培训心得体会总结(优质10篇)

教师总结是教师教学自我提升的有效途径，可以帮助教师不断发展和进步。下面是一些经过精心挑选的军训总结范文，希望能为大家的写作提供一些思路和参考。

## 销售培训心得体会总结篇一

销售待岗培训，在我参加工作后的第一个月，我有幸参与了公司的销售待岗培训，并且在培训过程中有了很多收获与体会。在这篇文章中，我将分享我在销售待岗培训中的五个关键点的心得体会。

首先，销售技巧的培训是非常重要的。在这段培训过程中，我们学习了与潜在客户建立联系的技巧、了解客户需求的技术以及如何向客户推销产品的技巧。通过这些培训，我意识到销售工作的核心是理解客户需求，并提供解决方案。这需要我们具备良好的沟通能力和分析能力，能够准确把握客户的需求，从而更好地满足他们的需求。

其次，待岗销售培训还注重了团队合作的意义。在销售工作中，团队的配合是非常重要的。在培训中，我们参与了各种小组活动和角色扮演，这使我深刻认识到一个团队在销售过程中的价值与作用。一个团队的合作能力直接影响到销售结果的达成。只有通过有效的合作才能充分利用团队的优势，并取得更好的销售业绩。这种团队合作的精神为我今后的工作打下了很好的基础。

第三，培训还加强了对销售行业的了解。在培训中，我们不仅仅学习了销售技巧，还了解了销售行业的一些基本概念和规则，包括销售的重要性、销售流程、销售环节等等。通过这些知识的学习，我对销售行业的认识更加深入，意识到销售的重要性以及一个优秀销售员应该具备的品质和能力。这

使我对未来的销售工作充满了信心，并希望能够在这个领域中取得卓越的成绩。

第四，销售待岗培训还强调了自我管理的重要性。在销售工作中，我们需要自主管理我们的时间、目标和工作进度。在培训中，我们学习了时间管理的技巧，如制定明确的工作计划、合理安排工作时间以及优化工作流程等。通过这些培训，我对如何有效地管理自己的时间和工作目标有了更深的认识。这对我个人的职业发展非常重要，也使我更加自信地迎接未来的销售工作。

最后，销售待岗培训还重视培养销售员的创新思维。在销售过程中，我们需要灵活应对各种情况，为客户提供独特的解决方案。在培训中，我们通过各种案例分析和实际操作来培养我们的创新思维。这使我认识到创新是销售工作的关键之一。只有通过不断地思考、学习和实践，我们才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

总之，参加销售待岗培训是我职业生涯中的一次重要经历。通过这段培训，我不仅学习到了宝贵的销售技巧，还培养了团队合作意识、加深了对销售行业的认识、提升了自我管理能力和创新思维。这些都为我今后的销售工作铺平了道路，我相信这些基础将成为我走向成功的重要支撑。

## 销售培训心得体会总结篇二

第一段：

近期，我参加了一次销售待岗培训，这次经历让我受益匪浅。销售待岗培训旨在提高销售人员的专业知识和销售技巧，以更好地满足客户需求，提升销售业绩。在这次培训中，我学到了很多新知识和技能，同时也对销售行业有了更深入的了解。

## 第二段：

培训的第一阶段是理论学习。在这个阶段，我们学习了销售的基本原理、销售技巧以及市场营销相关的知识。我深刻地体会到了一个好销售员的必备素质，即善于沟通和表达能力。培训中，老师们以丰富的实例和专业知识的向我们解释这一理论，让我们逐渐明白了销售的本质是与人交流，理解顾客需求并提供解决方案。

## 第三段：

接下来的培训阶段是实操演练。我们分组进行了销售场景的模拟演练，通过扮演顾客和销售员的角色来互动。通过这种模拟销售的方式，我了解到销售并不仅仅是一种简单的推销行为，而是一个复杂的过程，需要不断调整自己的态度和方式，与顾客建立信任和共鸣。在这个过程中，我还学到了如何处理客户异议和反馈，以及如何化解潜在的销售难题。通过不断的实操训练，我逐渐掌握了一些有效的销售技巧。

## 第四段：

最后一阶段是销售服务技能的培训。这一部分内容涵盖了售后服务的重要性以及如何提供优质的售后服务。我认识到，销售并不仅仅是完成一次交易，而是要建立良好的客户关系，并为客户提供持续的服务。只有这样，才能赢得客户的信任和忠诚，形成长期稳定的合作关系。在培训中，我们还学习了解决客户投诉和解决问题的技巧，以及如何处理客户的需求变化。我深刻地意识到，优质的售后服务是销售成功的关键因素之一。

## 第五段：

通过这次销售待岗培训，我对销售行业有了更深刻的认识和了解，也明白了从事销售工作所需要的各种技能和素质。我

在这次培训中学到了很多实用的销售技巧和知识，同时也收获了许多宝贵的人际交往经验。我相信，随着自己的不断学习和实践，我一定能在销售领域中取得更好的成绩，并为客户提供更优质的服务。

总结：

通过这次销售待岗培训，我从理论到实践全面锻炼了自己的销售能力。在培训中，我学到了有效的沟通和表达技巧，提高了销售业绩，同时也提高了售后服务水平，为客户提供了更好的购买体验。我深刻体会到，销售不仅仅是完成一次交易，更重要的是与客户建立长期的信任和合作关系。我相信，在未来的销售工作中，我能够不断改进自己，提升销售技巧，为客户提供更优质的服务。

### 销售培训心得体会总结篇三

为期四天的准营销经理培训班在学员们真实的掌声中结束了，其实我还有一些意犹未尽。由于这四天的学习的确让我受益匪浅，感慨良多！

我想：人活着应当不仅仅只是由于活着，他得有他的目的抑或是目标。竟然有了目的或是目标，那么他就会有所选择。该如何选择呢？这或许是许多人都在思索的问题，但最终不外乎两个选择：金钱和自我价值的实现。虽然我算不上是那种金钱至上的人，但自我力量的提升与自我价值实现的愿望却是特别剧烈的。以前做老师虽安逸轻松，可我在其中找不到自己的位置，我不愿那么平凡而庸碌的过一生，于是我选择了放弃选择了迷茫。但庆幸的是在这次学习中，我更加明确自己找到了实现愿望的可能。在培训班的企业文化课上，我找到了共鸣，感恩的文化与自己曾在困苦中自我劝慰的想法是如此的相契合。霎时，我找到了生命的力气，生命的支点。领导和老师们的亲身经受也着实令我鄙视，不由得心底发出这样一种声音在说：“这，就是我要的！”

“只有一条路不能选择，那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝，那就是成长的路”，在这里，我不愿放弃不愿拒绝，坚持自己的选择！

当然，这种专业学问的学习不是一蹴而就的，需要我们在以后的工作和学习中不断的去完善。以便于使自己更加专业，也能更好地为人民服务。

这个是最令我赞叹的，也让我有所感悟。做自己不愿去做的事是特别困难的。刚开头的时候老师让我们上台演说，有许多学员都怯于上台，拽都难得拽上去。老师只得用逼的方法，最终逼上去。可我惊异的发觉，当其次次再让他们上台的时候，他们不仅很自然，而且还有所发挥。这样打破了自己的舒适圈，让自己走出去，呈现自己。我想虽然上台对我而言并不难，但是在生活中还是有许多的时候需要我突破自己迈出第一步，这种训练让我更能够正视自己，正视自己以后在生活中每一个需要的突破，提升自我，完善自我！

以前知道，做事需要留意细节，知道细节打算成败。但是这一次让我发觉，不光是做事需要留意细节，做人也不例外。突然觉得自己在这些方面还是有很大的缺憾的。首先是仪态，佝偻着背，微低的头，总给人一种不自信的感觉。这样不好，我肯定得渐渐改正。其次是言行举止，说话和做事时都得养成良好的习惯，学会站在他人的角度，为他人着想。竟然是细节打算成败，那么我肯定要时刻提示着自己，改掉坏毛病。

这一次才真正体会到了，什么是团队精神！在这次学习中，我们分为五个小组，每一个小组都有任务，荣誉以小组为单位。我被选为小组长，也接受了一个特别“艰难”的任务——上课前叫门。这就意味着我们的休息时间要比其他学员少十到二十分钟，但是我们都毫无怨言，圆满地完成了任务。并且每一位组员都为整组的荣誉乐观努力着，最终我们小组被评为“优秀小组”。通过这些让我知道，经营一个团队首先需要集体确定一个目标并为这个目标而努力，其次可

以分工协作，第三就是快速补位关心，不能各做各的，这样目标就会圆满达成。我想这才能真正地体现团队精神。

学习使人进步，但我知道生活同样也是一种学习，我会在以后的学习和工作中不断的提升自己完善自己，尽自己最大可能做好每一件事情！

等等许多的课程，让我明白了今后工作的方向，让我受益匪浅，更感觉到身上的担子加重了很多，其实这不仅仅是压力的加大，更多的是通过老师的讲解和对一些学问的传授，我的潜意识中有原来对产品的了解的不全面到我能把握我们正销售产品的性能以及话术上的正确的转变，能够离柜销售，自己能独挡一面养成做综合理财的习惯，那就是在将来的寿险道路上不仅自己要做的好，更多的是让我们的合作伙伴——网点柜员能够做的好。熟悉到了作为营销进展的空间和机遇以及从事这份职业的神圣。通过这几天的学习，不仅让自己上了一个新台阶，更多的让我增加了信念，把学到了技能和技巧应用到实践中去，全力以完成自己在培训班签订的任务。在今后的的工作中我将以百倍的热忱、良好的心态去接受挑战，对我公司负责，对自己所从事的这份职业负责，将人保的文化永久传承下去，为自己能够成为永不败销售精英而努力奋斗！在今后的的工作中，我会不断的加强学习，学以致用，与各位伙伴们携手把人保做的更大更强！

## 销售培训心得体会总结篇四

x月x日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入xxxx做为销售代表的我，显然无论是主角的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开始内心难免会出现一些不成熟或者说是很幼稚的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的平台，十分感谢公司给我一个良好的学习机会，学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅，也许在多年以后这仍然是我能够清晰记得的最完美的回忆；其次，我要感

谢公司的人事部，给我们如此珍贵的机会去深入的了解销售，认识销售；然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织潜力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完xx先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就应清楚地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么；在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

“思想改变命运，此刻决定未来”，那我们此刻该做些什么？此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后天的努力来弥补。

在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”！

人脉是事业的基石！如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行；而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以用心的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种用心乐观的精神绝对值得我学习。

## 销售培训心得体会总结篇五

待岗期间的销售培训是对我的专业知识与技能的深度挑战，也是我个人成长的重要阶段。在这段时间里，我不仅学到了许多有关销售的知识和技巧，也体会到了销售工作的艰辛和乐趣。通过这次培训，我对销售工作有了更深入的了解，并对自己的职业规划有了全新的思考。

### 第二段：知识的积累

在待岗期间，我通过参加公司组织的培训班学到了许多实用的销售知识。首先，我学会了如何进行销售目标设置和销售计划制定。只有明确了销售目标和计划，才能更好地指导后续的工作，并在实践中不断提升自己的销售能力。其次，我学到了如何与客户进行有效的沟通和交流。销售工作中，良好的沟通能力是必不可少的，它直接影响着销售的效果和客户满意度。此外，我还学习了如何进行市场调研以及如何分析客户需求，这些都为我更好地开展销售工作提供了有力的支持。

### 第三段：技巧的提升

销售培训还包括了一系列的销售技巧的学习和实践。我学到了如何进行销售谈判，包括倾听客户需求、积极回应客户疑虑以及处理客户异议等。通过实践，我逐渐掌握了团队协作的技巧，学会了与同事共同合作来完成企业销售目标。此外，我还学会了如何进行销售数据分析和销售报表的撰写，这些技能对于销售工作的高效管理和决策起到了重要作用。

### 第四段：心态的调整

销售工作需要具备较强的心理素质和坚韧的意志力。在这次培训中，我学到了如何保持积极的心态面对销售工作中的困难和挑战。我明白了，销售工作并非一帆风顺，需要时刻保



持自信和耐心，并从失败中总结经验教训。同时，我也学到了如何应对工作压力，学会了合理分配时间，保持工作与生活的平衡，以保持良好的心理状态。

## 第五段：个人成长与展望

通过待岗期间的销售培训，我不仅在知识和技巧上得到了充实和提高，更重要的是，我意识到了自己的潜力和成长空间。我相信，只要坚持不懈地努力，不断学习和实践，我一定能够成为一名优秀的销售人员，并在销售领域取得更高的成就。我希望将来能够应用所学，实现个人职业规划，并为企业的销售业绩做出更大的贡献。

总结：销售待岗期间的培训让我受益匪浅，不仅提高了个人销售知识和技能，也促使我在心态和自我认知上有了新的突破。我将秉持着良好的心态和坚韧的意志力，持续努力学习，不断提升自己，为未来的销售工作打下坚实的基础。

## 销售培训心得体会总结篇六

通过培训使我有以下几点体会：

一是作为一名新闻工作者首先要把握正确的舆论导向。要提高政治理论素养，认清形势，把握正确的宣传方向，要自觉遵守宣传工作纪律和职业道德。增强做好新闻宣传工作的责任感。

二是要想写好新闻，还得要研究新闻，要多读报纸，多研究报纸。特别是对要投稿的报纸更要下大功夫。要关注一些重大节日期间举办的各类活动，在活动举行完后第一时间及时报送活动情况，一定要快，要及时，慢了就会被别人抢先刊发。

三是要培养新闻敏感性。处处留心，做有心人，在生活中多

找到新闻素材。在平时的工作、生活中，多观察、多发现有特色的人和事，把自己的想法随时记录下来。

四是要多动笔写作，俗话说：“勤能补拙”，要勤动脑、动笔，多学、多练、多思考。要多深入社区居民当中进行采访，准确选题，认真提炼导语，抓住重点，语言要简洁明了，思路清晰，有条理。把有特点小事往深里去写，往精里去写，要以小见大。写完初稿后不下功夫改也是不行的，要逐字逐句的反复推敲、思考、修改，特别是标题，更要反复推敲。五是要善于总结经验。要善于从工作中总结提炼出好方法，好经验。要多角度考虑问题，学会把工作中的.一些好的方式方法归纳整理，形成概括性高、语言简洁的文字材料。

## 销售培训心得体会总结篇七

作为一名销售人员，我一直意识到自己需要不断提升自己的销售技巧和知识。因此，当听说公司会组织一次销售理论培训时，我怀着满满的期待报名参加。这次培训使我获益匪浅，我学到了很多新的理论和技巧，也对自己的职业有了更深入的认识。以下是我对此次培训的心得体会。

首先，在培训中我学到了如何正确地进行客户分析和需求分析。在以往的销售过程中，我往往只关注如何推销商品，而忽视了对客户的了解和需求的理解。然而，在培训中，我学习到了通过与客户积极沟通，可以更好地了解客户的背景、需求以及购买动机，并据此制定相应的销售策略。通过有效的分析，我能够更好地与客户建立互信，并在满足客户需求的基础上进行销售。

其次，培训中还介绍了一些常用的销售技巧和方法。例如，通过提出开放式问题、倾听客户的需求等技巧，可以更好地了解客户的需求，并找到他们的购买意愿。同时，我也学习到了如何运用积极语言和态度来影响客户的购买决策，并利用良好的沟通技巧来建立长期合作关系。这些销售技巧以及

在模拟销售过程中的实践，使我对自己的销售能力有了更加明确的认识，并增强了自信心。

培训中还重点强调了销售人员的职业素养和道德与道德规范。一位优秀的销售人员不仅仅要具备专业知识和销售技巧，还需要具备高尚的道德品质和职业素养。这意味着我们应该诚实守信，永远坚持以客户利益为中心，并遵守行业规范和法律法规。只有以诚信和责任心为基础，我们才能够赢得客户的信任，并建立起长期合作关系。这些道德规范的讲解让我深刻认识到，作为一名销售人员，我们的职业道德是我们成功的基础。

在培训的最后阶段，我们进行了角色扮演和实践演练。这让我们有机会将所学的理论知识应用到实际销售中。通过扮演不同的角色，我能够更好地理解客户的心理，更好地应对各种销售情景。通过实践演练，我逐渐熟悉并自信地使用所学的销售技巧。与同事们的互动，也使我获得了更多的灵感和经验。这些实践环节使我在销售领域的理论理解与实践操作相结合，帮助我更好地发展自己的销售能力。

综上所述，这次销售理论培训给我带来了许多收获。我学到了如何进行客户分析和需求分析，以及一些常用的销售技巧和方法。同时，我也更加明确了作为销售人员应具备的职业道德和素养。通过实践演练，我在销售技巧和心理战略上都有了很大的进步。我相信，这次培训不仅提升了我的个人销售能力，也对我的职业发展起到了积极的推动作用。我将充分运用所学知识，不断提升自己，在销售的道路上不断前行。

## 销售培训心得体会总结篇八

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师xxx老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，但是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。十分有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心

得是，要做好销售工作，销售员必须要认真、坚持、用心、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率；透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后谭老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要磨练自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像x老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的`线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。年轻人就应做自己该做的事而不是自己想做

的事。学习，成长，锻炼自己是我们就应做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。

## 销售培训心得体会总结篇九

销售是一个充满竞争和挑战的行业，只有不断学习和提升自己，才能在这个领域中立于不败之地。最近我参加了一次销售培训，深刻体会到了培训对于销售人员的重要性。通过培训，我不仅学到了许多销售技巧和知识，也对自己有了更深入的了解，下面是我对这次培训的心得体会。

首先，培训中最重要的一点就是学习销售技巧。在培训中，我们学到了一系列的销售技巧，例如：沟通技巧、演讲技巧和谈判技巧等。这些技巧在销售工作中起到了至关重要的作用，它们帮助我们更好地与客户进行沟通，促成交易。通过练习和模拟销售场景，我们不断地培养和锻炼自己的销售技巧，提高了我们的销售能力。

其次，在培训中我们还学到了销售知识。销售知识是我们在销售工作中所必须要掌握的，它们不仅帮助我们更好地了解产品和市场，也使我们能够更有底气地与客户进行沟通。在培训中，我们学到了不同行业的销售知识，了解了各种产品和服务的特点以及市场的规律。这些知识为我们的销售工作提供了强大的支持和保障，使我们能够更有信心地面对各种客户需求。

再次，通过培训，我对自己也有了更深入的认识和了解。在培训过程中，我们会接触到不同个性和背景的人，也会面对各种不同的情况和挑战。在与其他人的互动中，我发现了自己的不足之处，也发现了自己的优势和潜力。在与团队成员的合作中，我学会了有效地沟通和协调，我也更加明白了团队合作的重要性。培训过程中的这些经历让我对自己有了更新的认识，也为我以后的销售工作提供了宝贵的经验。

最后，在培训中我还体验到了学习的乐趣和成就感。销售培训是一个全方位的学习过程，我们不仅学到了知识和技能，也学到了如何思考和分析问题，如何解决困难和挑战。在不断的学习中，我不再只是被动地接受知识，而是通过思考和实践去理解和掌握。在实际应用中，当我看到自己的努力和学习带来的成果时，我感到非常的满足和自豪。这种学习带给我的乐趣和成就感，让我对销售这个行业充满了热情和动力。

通过这次销售培训，我不仅学到了许多实用的销售技巧和知识，也对自己有了更深入的了解。重要的是，我体验到了学习的乐趣和成就感。作为一个销售人员，只有不断地学习和提升自己，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。我将继续学习和实践，不断提升自己的销售能力，为客户提供更好的服务。

## 销售培训心得体会总结篇十

听完xxx先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的`专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就应清楚地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么；在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

“思想改变命运，此刻决定未来”，那我们此刻该做些什么？此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后天的努力来弥补。

在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”！

四、懂聆听，会提问，善于把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用

人脉是事业的基石!如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行;而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以用心认真的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种用心乐观的精神绝对值得我学习。

在培训资料上□xxx先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用用心、主动的心态看待工作，并让我们坚定工作信念，更多的是，孙先生指明了我今后的工作方向，为我梳理出更清晰、明畅的工作方法。

什么样的态度决定什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平常的心。我会因为充满乐观的信念而快乐喜悦，我会因为付出而期盼着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在授课中传达的精神力量，持续一种客观的奋发向上的人生姿态，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的快乐!