

531 培训心得通用 8 篇

心得体会是我们不断提升学习方法和策略的重要工具，写下心得体会让我们能够更全面地认识自己的工作能力，以下是本店铺精心为您推荐 531 培训心得通用 8 篇，供大家参考。

531 培训心得篇 1

其实在很多时候，80%的销售人员栽在了不需要这三个字上，我也没有那么幸运，听到最多的便是不需要。客户为什么挂掉电话？在电话模拟中，客户的扮演者说：我并不忙，但不愿和他说话，不愿和他讨论这个问题，为什么呢？电话销售培训首先，我们是否了解这个准客户？只有了解他，才能跟他交流下去，才不会去问一些弱智的问题。我们是否足够的表示重视客户？第三、在建立融洽的信任关系之前，我的问题是否唐突？咨询没有放在那儿的的产品，当你以一种销售人员的身份和姿态面对客户时，他不愿了解你推销的任何东西，所以说，第一个电话是以筛选客户、建立关系为目的的。如果做的足够好，客户愿意交谈下去，第二个问题又出现了，你能否清晰流畅地介绍你的服务或产品？你对你的产品真正了解吗？你对你的产品热爱吗？能否站在客户的立场和感受上介绍它？当一个客户表现出了对我的产品或服务有兴趣时，怎样进一步引导客户？引导的问题我是否想好了？这就是挖掘客户需求的过程。就目前的工作而言，在电话销售培训中，一定要弄清以下几个问题：1、客户的身份。有无决策权，是主动寻求还是被动接受？这不仅是自己的需求，也是对客户尊重的体

现。2、客户接听我电话的目的。接听我的电话想从中了解到什么？仅是对新事物的好奇抑或工作的需要？这是筛选客户的重要考察点。3、准客户目前在这方面是一个什么样的状况？他更需要什么样的产品或服务？4、准客户认为自己最需要什么？5、结合3、4介绍推出自己的产品或服务6、客户的反应。以决定下一步应采取的措施，我觉的这里面有很多问题值得注意。

①作为销售人员，我的问题准备好了吗(6个)？客户可能提出的疑问，我已准备好了最好的应答吗？

②我的思路是否清晰，会不会聊了很久了，还让客户云里雾里抓不着重点

③同理心的表达，适时的赞美客户

④措辞和语言的感染力

⑤从客户的介绍和应答中分析客户的性格种类，迅速的调整应对方案。

⑥明确电话销售流程。

最后，依然是心态。经理在每次会议上都会讲到，但我是否真正的做到了销售人员应有的热情、乐观和持之以恒？

通过电话销售培训，在以后的工作里，我应处理好事情有：

1、经常总结

2、明确销售流程

3、整理出按销售沟通层次列出的给客户的提问和客户可能提问的应答

- 4、语言感染力的练习
- 5、对咨询的深入了解
- 6、熟练客户分类，掌握应对方法。

第二篇：房产销售培训心得体会

通过为期五天的房地产销售人员相关知识的培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。并且对公司的企业文化，发展理念，各部门的职能有了一个系统地了解。为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听等基本素质，还要学会举一反三、自我总结、自我反省。并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房地产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习，不断的提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。也更加明白销售是一门非常有学问的课程。

在大多数人看来售楼员的工作好象很简单：不用出门，也不用去寻找，客户就会自己跑过来，推销呢，也很简单，将早已背得滚瓜烂熟的楼盘资料热情地向客户宣讲一番，然后回答几个类似小区周边都

有什么生活配套的问题即可，既看不出有什么挑战性，也无需创造性，似乎谁都能胜任，其实不然。

我们可以先从发展商的角度来看。市场竞争不断向纵深发展的结果之一便是产品的同质化程度越来越高、服务在销售中所起的作用越来越大，同时需要企业应对市场变化的动作越来越灵敏。经过短短十余年时间的发展，中国地产市场不仅迅速由卖方市场转向了买方市场，产品同质化现象也日益凸显，因此，处于与客户接触第一线的售楼人员在整个营销体系中的作用也日益重要，其身份属性日趋复杂：她们是现场说服客户、促成最终购买的主力；她们的服务态度、服务精神折射着公司的经营理念、价值取向；她们是市场最新动态、客户实际需求、客户对公司广告、促销等营销手段反应的第一感知者；她们是客户资料信息的最佳收集、整理、深加工者。

我们还可以站在消费者的角度来看。同质化一方面使得消费者有了从容决策、理性选购的机会，但真要在几个价格、素质各方面均甚为接近的楼盘间作出最佳购买选择，对于在建筑结构、建筑材料、建设规划、环艺设计等方面知识有限的消费者来说，还真不是件轻而易举的事。一般的消费者这时多半会求助于亲戚、朋友、同事，其实亲戚朋友多半也并不是专家，他们的意见更主要是安慰剂而已。因此消费者最渴望、最需要的是能有一位专家出来，以客观的态度、专业的知识，为其提供从地段发展趋向、建筑规划理念、户型之于人居活动的关系、小区共享空间设置、绿化及环境设计物色等方面理性、中肯的分析意见。

因此，今天的售楼员不应是简单的营业员、算价员而应是能为客户提供购房投资置业、专业顾问服务的置业顾问；应该是能为发展商反馈市场信息、提供营销决策参考性意见的前线营销人士；是发展商经营理念和经营思想的自觉传播者。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

结合近几年国内房地产市场发展趋势，我们认为应增加并特别重视以下内容的培训：

1、人居历史及最新人居理念、现代生活方式的演变对建筑的影响、城市及小区规划理念、中外建筑简史、室内室外空间协调基本概念，只有掌握了这些知识，才能为顾客解疑答难，提供真正的顾问服务；

2、竞争对手调查内容与调查技巧。这是为客户提供理性比较分析的基础。

3、客户资料收集、整理、加工知识，只有具备这方面的知识，才能为公司调整营销策略、制定下一个楼盘发展计划、培育企业核心竞争能力提供一线市场资料。

531 培训心得篇 2

一、教学理念的更新。新时期的小学美术教育有这样一些特征：

首先，美术学习不再是一种单纯的技能技巧训练，而是一种文化学习，更注重培养人文素养与美术素养。

因为在整个人类社会历史中，美术本来就是一种重要的文化行为，是在情感、思想的表达、交流中产生发展的；其次小学美术教育不同于专业美术教育，它为发展学生整体素质服务：以学生发展为本，注重培养发展学生审美能力、感知力、想象力、表现力等方面的能力，注重培养创新精神，注重学生的个性发展和全面发展。新教育强调培养学生学习兴趣，强调学生自主探究学习，合作互动学习，强调情感体验，注重学习的过程，注重跨学科学习，通过美术实践活动提高学生的整体素质，最终使学生学会学习，学会做人，终身受益。这种教育要求美术教师在教学中重新定位自己的角色。教师不再是知识的传授者，而是学生学习的促进者、合作者、辅助者，以学习者的平等的心态参与到学生的自主学习活动中去，协同合作，师生互动，因材施教，教学相长。

二、教学内容的有效性，可以利用微课进行教学。

教师要善于灵活地运用教材，创造性地使用教材，对教材中一些多余的或深浅度不适合学生的内容进行删减，也可以把自己的经验和见解结合进来。

三、教学结构的有效性。

以往的教学模式都是教师先讲，学生后画，所占时间偏长，比较枯燥。应采取以下方法：一是采用边讲解边示范、边练习、边辅导的分段教学法，这样有利于教师发现问题及时解决纠正，提高学生的兴趣。二是改课前回顾评议上次作业为课尾当堂总结，减少学生的遗忘。三是改课下批改作业为课上当面批改与课下批改相结合。课上批改可

以面对面地纠正、示范，很直观形象。但由于时间有限，教师不可能当堂全部批改，因此必须以课下批改来补充。

四、教学方法的有效性。

中小學生绘画教学要尽量避免枯燥，这就要求教师必须潜下心来认真研究教材。根据学生的特点，用新颖、实用和科学的教学手段来授课。五、学生作业评价的有效性随着新课程改革的深入，新的教学评价改变了以往只重结果不重过程，只重教师不重学生的教育观念。美术课堂评价经常会出现只有个别学生作品得以展示作品、参与评价，评价还存在教师一言谈的情况，展示、评价的全体性、全面性不够，不利于学生的兴趣的培养和全面发展。

因此，有效的评价观也是美术课堂有效教学的关键。儿童之间在心理和生理上存有极为相似之外，有一种与生俱来的东西——丰富的想象力和大胆的表现能力。学生与学生之间更了解彼此的兴趣、爱好，更容易沟通情感，更能读懂其美术作品的内涵。因此，在儿童绘画评价中我们可以在学生自我评价的基础上，充分调动其他学生共同评价，让同学之间互相学习，取长补短，对作业中存在的问题，可以得到及时的解决。让学生相互评价，用学生的眼光欣赏学生的作品，是美术老师不可替代的。对学生的情感进行培养，也是我们美术教育的目标之一。有些教师误认为学生的作业漂亮美观，教学就算成功了。其实不然，他们只看到了作业完成后的效果，忽视了儿童的作画过程。在教小朋友画《下雨了》一课时，其中有个小朋友的画面中除画上了雨中撑伞的人外，还画了许多条又黑又粗的短曲线。这些黑曲线使得本

来挺漂亮的画面变得一点儿也不美观。问他为什么要画这些黑曲线。老师，这是在打雷。我没有乱画。因为雷的声音很响，听上去很害怕，所以我就用黑颜色画打雷了，他认真地解释道。这幅看上去并不怎么样的画，如果没有孩子精彩的介绍，画中展现出来的丰富想象力就不会被发现。因此在教小朋友绘画时，不能要求学生依葫芦画瓢，应当给孩子想象的空间，让他们在画中完全自由地流露自己的思想感情，表达自己的意愿。教师在帮助、指导、评价时，要理解孩子的绘画语言，尊重儿童创作自主性，切莫过分注重画面效果而轻创作过程，使得一些极富想象而画的不像的孩子，由于得不到理解和肯定而失去信心。应让每个学生都能通过评价活动，找到自己身上的闪光点，增强学习自信心，更好地激发他们的创造热情。美术教育的最终目的是使学生掌握发现美、创造美的方法和能力，成为一个从外表到心灵都懂得美的人。

而上述所列有效教学的内容正是为了实现这一目的。在具体的培养方法上，应掌握因材施教的原则，具体情况具体分析，具体教学中常是多种方法结合使用。真诚的希望能通过自己的努力，使学生的艺术素养有所提升。

531 培训心得篇 3

我有幸参加了这一次河南省中小学教师远程培训项目。在我参加过的培训中，仅有这一次给我的感受最深，这一次的培训组织新颖，有专家的引领，自学的支持，群体的智慧，丰富的案例，媒体的整合，多样的，更难得可贵的是有着优秀的团队。经过本次培训学习，我认

为有以下几方面的收获。首先在这一次远程培训学习中我对自我的职业有了正确的认知，不管教师的社会地位、经济地位如何，应当以教师这一职业为荣，我自身也感受到了一种深深的职业幸福感。而学习专家、名师的教育教学相关策略后，我用心去领悟教育理论观点，汲取精华，能积极主动思考，真心探讨。这一次的学习培训，对于我来说，是值得珍惜的充电机会，应对当前如何实施素质教育，如何进一步提高教育教学水平和教研本事，是摆在我们每个教师面前的最现实问题；这一次教师远程培训也给我们供给了再学习再提高的机会，让我们能聚集在一齐，相互交流、共同学习、取长补短、共同提高。其次精心钻研、打造化学高效课堂。课堂教学是教师战斗的阵地，课堂教学教学的生命线。教师仅有深入钻研教材，从备教材、备学生、备教学方法、精心设计课堂教学。

认真上课，努力营造课堂氛围，努力使课堂充满活力，让学生在教师设计的环节引导下，调动他们的进取性、主动性，培养学生的想象力、创造力，发展他们思维，出色完成教学任务，提升学生本事。高效课堂的实现，还必须认真辅导学生才能取得良好的教学效果。第三提高了教学技能。课堂教学始终是我们教学最重要的部分，所以教学技能的提高势在必行。听了专家的讲座我深深体会到这一点。为了提高专业水平，我们必须在课外很多地读书，认真思考；为了改善教学技能，我们必须在备课时仔细推敲，精益求精；为了在课堂上到达师生互动的效果，我们在课外就应当花更多的时间和学生交流，放下架子和学生真正成为朋友。专业知识是根基，必须扎实牢靠，并不断

更新;教学技能是手段,必须生动活泼,直观形象;师生互动是平台,必须师生双方融洽和谐,学习期间拜读了各位优秀教师的文章,进行交流

? 我的业务水平有了很大的提高,找出了自我的不足和差距。让差距和不足成为自我的动力,不断反思,不断研究,促进自我成长。以适应社会发展的需要,适应教育改革的步伐。在今后的教学中,我要扬长避短,汲取专家们的精华。将这一次学习的新理念落实到课堂教学中在实践中获得成长。

531 培训心得篇 4

本学期,我园教研工作以《幼儿园教育指导纲要》为指导,以教师为本、以教研为先、以幼儿为重,开展了一系列丰富有效的教研活动,有效地促进和提高了教师的业务水平,现就本学期教研工作总结如下:

一、关注内涵发展,提高教师素养。

1、加强学习,为实践工作打下良好的基础。

本学期,我园继续以业务学习为手段,加强教师的理论学习。为提升教师对《纲要》的教育思想和观念的认识。4月份我们组织教师学习了《纲要》,并进行《纲要》理论知识考核,使《纲要》中的教育理念不断深入到教师的教育教学中。为了让教师们了解什么是说课、说课有什么意义、如何说课,6月份,我们组织教师学习了《如何说课》,经过学习,让教师们认识到说课的重要性以及怎样进行课前的说课,为下阶段的青年教师说课赛课比赛作准备。我们还组织教师学

习了如何写计划、总结、绘本阅读及观摩绘本阅读的优秀课例等，经过丰富的学习交流，转变教师的观念及教学行为，不断提高全体教师的业务水平。

2、观摩学习，开阔教师视野。

专家引领:为切实提高教师的科研水平，提升教师参与课题研究的意识，鼓励更多的教师进取投入到教育科研中，20XX年3月，我园全体教师参加了由小榄镇教办举办的教育科研专题讲座，中山市教师进修学院李姝静教师为我们作了题为《乐于教学善于思考》的讲座。李教师围绕如何提出问题？如何明确研究的问题？如何对课题进行分解？怎样开展研究？等方面结合实际案例进行详细的讲解。同时，她还结合实践工作提出了许多引人思辨的问题:研究问题从哪里来、问题如何转化为课题、教师怎样寻找自身的专业成长点？与大家进行探讨交流。让教师们深切地感受到:教育科研并不是自我想象中那么遥不可及、高不可攀，它就在自我身边，就在自我平凡的工作中。

为了提升教师们的论文写作水平，20XX年5月，我园与明德、菊幼三所姐妹园邀请中山市进修学校李姝静教师为大家作论文讲座。李教师采用了讨论和互动的方式，经过分析不一样论文的优点和缺点，让大家在自主思考中和学习中认识了撰写论文的形式、选题、结构以及写作过程中应注意的问题等，帮大家理清了写论文的思路，为我们如何提炼工作经验、提升理论水平指明了方向。教师们在专家引领下提高了理论和实践水平，促进了教师的成长。

外出学习:为了及时吸取新的幼教信息，我们进取选派教师参加

各类省、市、镇等不一样层面的岗位培训，本学期教师外出学习到达73人次。3月，邓教师参加了广东省学前教育协会十一五课题结题研讨会；黄教师、梁教师参加了上海市幼教名师精品课例展示活动，领略了上海名师的教学风采；温主任到中山市机关一幼进行了业务跟班学习。5月份，分批组织教师参加了中山市幼儿园第一教研互助片落实《纲要》课例交流活动。6月份，劳教师、陈教师等6位教师到东莞参加了幼儿园创新音乐教育教学交流会，部分教师参加了全市幼儿科学教育及教学观摩活动。经过一系列的学习实践，以点带面促使全体教师共同提高。

二、扎实教研活动，提升园本教研实效。

1、开展《互动分享阅读》教学研讨活动。三月份，我园小小班、小班级组开展了《互动分享阅读》教学研讨活动。北京天之道教育咨询有限公司的李富强教师到我园作现场指导，小班级组以《儿童节》为读本，开展一课多教的研究。观摩活动后，李富强教师与教师们进行了深度交流，教师们把自我在组织活动中碰到的问题提出来共同探讨，专家也对教师在教学活动中存在的困惑进行了解答。经过多次的观摩与交流，教师们在对读本的分析、提问的技巧方面有了进一步的提高。

2、开展各领域教学研讨活动。

五大领域的教学研讨活动是本学期的重点资料之一、是教师总结新经验，提高教学质量的重要途径，活动分两个阶段进行：第一阶段是分组研讨。各领域教研组围绕某一教学领域开展研讨，各组教师运

用已有的教育理论和教学经验，从教学方法、教学设计、教学指导及操作材料等方面进行有针对性的讨论，在互动、互助中分享经验，在试教、研讨的过程中打造出本组的优秀课例。第二阶段是教学活动展示。语言组、科学组、体育组、美术组、音乐组各推出一节课例在全园进行展示，最终，经过大家的评分，一致推选科学组由梁艳芳教师执教的课例《认识茶》参加我镇的教研课例评选。

3、以活动为载体，锤炼教师技能。

教师自制教玩具比赛:20XX年5月，我园参加了小榄镇教师自制教玩具比赛，我园以级组为单位各设计一件教玩具作品参加镇的比赛，各级组教师们各出奇谋，从教玩具的安全性、形象性、新颖性、实用性、耐用性、多功能性、可推广性出发，将智慧融入到精美的作品中，最终中班级组的作品《缤纷闹的海滩》、小班级组的作品《热闹的马路》获得小榄镇教师自制教玩具比赛一等奖，小小班级组的作品《交响小乐坊》、

大班级组的作品《多功能洒水车》获得小榄镇教师自制教玩具比赛二等奖。

说课赛课比赛:为进一步落实和贯彻新《纲要》精神，加强师资队伍建设和提高青年教师的独立备课及执教本事，为教师互相学习、成长搭建一个学习与展示的平台，促进青年教师专业化的成长。6月份，我园组织了青年教师说课赛课比赛，11名青年教师参加了比赛，在比赛中，教师们围绕教材分析、教学目标、重点及难点、教法、学法、教学程序等进行了详细的说明。最终评选出说课比赛一等奖3名、

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/74805414200006143>