# 业务员综合素质培训

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-10-11

*第一篇：业务员综合素质培训业务员综合素质培训（如何做一个优秀的营销代表）营销代表的首要任务是销售，其次是拓展：销售+拓展，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为公司建立重要的无形资产，为自己赢得稳定的业绩。作为一个优秀的营销代...*

**第一篇：业务员综合素质培训**

业务员综合素质培训

（如何做一个优秀的营销代表）

营销代表的首要任务是销售，其次是拓展：销售+拓展，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为公司建立重要的无形资产，为自己赢得稳定的业绩。作为一个优秀的营销代表，应当具备那些心态呢？

（一）、真诚

态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是公司形象、公司素质的体现，是连接公司与社会、与客户的枢纽，因此，业务代表的态度直接影响着公司的业务量。

（二）、自信心

信心是一种力量，首先，要对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的！我是最棒的！信心会使你更有活力。同时，要相信公司，相信公司提供给客户的是最优秀的广告媒体，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会。

要能够看到本公司的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户。

作为营销代表，你不仅仅是在销售广告媒体，你也是在销售自己，客户接受了你，才会接受你的广告媒体。

被称为汽车销售大王的世界基尼斯纪录创造者乔·吉拉德，曾在一年中零售推销汽车1600多部，平均每天将近五部。他去应聘汽车推销员时，老板问他，你推销过汽车吗？他说，没有，但是我推销过日用品，推销过电器，我能够推销它们，说明我能够推销自己，当然也能够推销汽车。

乔·吉拉德之所以能够成功，是因为他有一种自信，相信自己可以做到。

（三）、做个有心人

“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么？做的不好，为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。

机遇对每个人来说都是平等的，只要你是有心人，就一定能成为行业的佼佼者。台湾企业家王永庆刚开始经营自己的米店时，就记录客户每次买米的时间，记住家里有几口人，这样，他算出人家米能吃几天，快到吃完时，就给客户送过去。正是王永庆的这种细心，才使自己的事业发展壮大。

作为一个营销代表，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

（四）、韧性

销售工作实际是很辛苦的，这就要求业务代表要具有吃苦、坚持不懈的韧性。“吃得苦中苦，方得人上人”。销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪客户提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折

不挠的精神。

美国明星史泰龙在没有成名前，为了能够演电影，在好莱坞各个电影公司一家一家的去推荐自己，在他碰了一千五百次壁之后，终于有一家电影公司愿意用他。从此，他走上影坛，靠自己坚韧不拔的韧性，演绎了众多的硬汉形象，成为好莱坞最著名的影星之一。

销售代表每天所遇到问题，难道比史泰龙遇到的困难还大吗？没有。

（五）、良好的心理素质

具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都有不同的背景，也有不同的性格和处世方法，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切困难。只有这样，才能够克服困难。同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，须知“乐极生悲”，只有这样，才能够胜不骄，败不馁。

（六）、交际能力

每一个人都有长处，不一定要求每一个营销代表都八面玲珑、能说会道，但一定要多和别人交流，培养自己的交际能力，尽可能的多交朋友，这样就多了机会，要知道，朋友多了路才好走。另外，朋友也是资源，还要知道，拥有资源不会成功，善用资源才会成功。

（七）、热情

热情是具有感染力的一种情感，他能够带动周围的人去关注某些事情，当你很热情的去和客户交流时，你的客户也会“投之以李，报之以桃”。当你在路上行走时，正好碰到你的客户，你伸出手，很热情的与对方寒暄，也许，他很久就没有碰到这么看重他的人了，或许，你的热情就促成一笔新的交易。

（八）、知识面要宽

营销代表要和形形色色、各种层次的人打交道，不同的人所关注的话题和内容是不一样的，只有具备广博的知识，才能与对方有共同话题，才能谈的投机。因此，要涉猎各种书籍：天文地理、文学艺术、新闻、体育等，养成不断学习的习惯。

（九）、责任心

营销代表的言行举止都代表着公司形象，如果你没有责任感，你的客户也会向你学习，这不但会影响你的销量，也会影响公司的形象。无疑，这对市场会形成伤害。

有一家三口住进了新房，妻子见丈夫和儿子不太讲究卫生，就在家里写了一条标语：讲究卫生，人人有责。儿子放学回家后，见了标语，拿笔把标语改成“讲究卫生，大人有责”。第二天，丈夫看见，也拿出笔，把标语改成“讲究卫生，夫人有责”。

这虽然是一个笑话，但说明一个问题。责任是不能推卸的，只有负起责任，就象故事里的那一家，怎样才能够让家里变的更卫生？首先，要自己讲究卫生，不能推卸责任。作为一个营销代表，你的责任心就是你的信誉，你的责任心，决定着你的业绩。

（十）、谈判力

其实业务代表无时不在谈判，谈判的过程就是一个说服的过程，就是寻找双方最佳利益结合点的过程。在谈判之前，要搞清楚对方的情况，所谓知己知彼，了解对方的越多，对自己越有利，掌握主动的机会就越多。

孙子曰，知己知彼，百战不殆。谈判力的表现不是你能够滔滔不绝的说话，而是你能够抓住要点，首先满足客户的需求，再满足自己的需求，在双方都有异议时，就看你平时掌握了客户多少信息，你掌握的信息越多，你的主动权就有可能更好的运用。谈判力的目的是达到双赢，达

到互惠互利。

一个业务代表要养成勤于思考，勤于总结的习惯，你每天面对的客户不同，就要用不同的方式去谈判，去和客户达成最满意的交易，这才是你谈判的目的。

前国家足球总教练米卢说：心态决定一切！我相信幸运之门总是对天道酬勤的人敞开着，世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度。作为一个销售代表，只有用谦卑的心态，积极的心态去面对每一天的工作，成功一定在不远处等着你。

在做销售广告媒体的过程中，我发现一个奇怪的问题，对于一个新开发的市场，一个业务能力不强的销售代表，但只要他准备的充分，他的业绩一定高于一个业务能力比他强，但没有准备的业务代表，为什么呢？虽然在销售的过程中，受很多相关的因素影响，但最主要的是你要明白你要做什么？没有一流的销售员，只有一流的准备者。

也许销售代表的工作周而复始，每天重复着昨天的工作内容，但是要明白，你每天所面对的客户是不一样的。海尔的张瑞敏曾说过这样一句话：简单的事情重复做，就能做成不简单的事。要让自己的每一天过得平凡，但不能平庸。

一个营销代表从起床开始到上床休息，这一天都要做哪些事情呢？笔者把三年前的培训笔记整理如下，也许对刚入行的朋友有所启示。

1、上班之前准备工作

每天要按时起床，醒来之后要迅速起来。告诉自己，新一天的工作就要开始了，要充满活力，可以适当的运动一下。

整理好仪容，检查一下是否带齐了销售的必备用品，如名片、笔、笔记本、资料等。

上班途中，能够热情的和认识的人打招呼，如果可能的话，可以看一下当天的报纸或者近期的新闻等。

尽量提前10——20分钟到公司，主动参加公司上班前的扫除活动。

简单的说，上班之前要有一个积极的心态，要有一个快乐的心情！

2、到公司签到之后向主管或有关负责人简单汇报自己的工作计划，明确当天的销售目标和重点，并详细拟订拜访路线，及补救措施，计划越详细越好。出门之前，先和预定的拜访对象电话联络、确认，并检查所带的销售工具是否齐全：和客户洽谈的相关资料——如DM报纸样张、名片、客户资料、价格表、电话本、记录本、计算器及其它宣传资料等。

3、拜访前的准备事项

1）了解被拜访对象的姓名、年龄、住址、电话、经历、兴趣、性格、家庭情况、社会关系、最近的业务情况等。

2）要随时掌握竞争对手的销售情况及客户对他们的评价，了解同行的最新变动信息。

3）做好严密的拜访计划，并配合客户的时间去拜访，设法发现有决定权的客户，并想办法去接近他。

4）准备好交谈的话题，要做好心理准备，对于对方的询问和杀价要有对策，做到心中有数。

4、见到客户之后

1）有礼貌，清楚的做好自我介绍，态度要温和、不卑不亢。

2）要认真听取对方的讲话，并表示关心，询问对方时，口气要平稳。

3）要懂得抓住客户的心，首先自己要做到以下几点：

① 要有信心；

② 态度要真诚，争取对方的好感；

③ 在谈话中，要面带微笑，表情愉快；

④ 用语要简洁，不罗嗦，问话清楚，能够针对问题；

⑤ 注意对方的优点，适当的给予赞美；

⑥ 在商谈的过程中，不可与客户激烈争论；

⑦ 诱导客户能够回答肯定的话语；

⑧ 能够为对方着想，分析带给他的利益最大化；

4）与客户商谈必须按部就班

①见到客户，问候，敬烟，聊天；

②进一步接近客户，激发对广告媒体的兴趣；

③告诉客户我们的广告媒体能带给他的利益；

④提出成交，促使客户订购；

⑤收款；

⑥一笔业务做成后，不要急于离去，要和客户继续交谈，以期建立一种长期的合作关系，并告诉他，随时能够为他提供服务。

5、下班后，检查每天的工作，总结得失

1）详细填写每天的业务日报表；

2）检查是否按计划开展业务，是否按计划完成任务；

3）写出每天的营销日记，总结工作方法，对客户提出的抱怨要及时处理，并做好备忘录，及时汇报给上级主管。

4）营销日记的内容包括：

①工作情况描述；

②对工作得失的总结、意见及建议；

③改进的方法；

④客户的意见及建议；

⑤如何处理；

⑥工作感悟及感受。

6、列出第二天的工作计划

1）对于需要紧急处理或特别重要的事情，列入第二天优先办理的事项中；

2）确定工作重点，拟订初步拜访路线，排除不重要的事情；

3）需要预先约定时间的客户，约好见面时间；

4）制定销售目标。

对于营销代表来说，能够按照计划完成一天的销售，使自己的客户满意，这将是最大的欣慰。但对于一个成功的营销代表来说，能否为客户提供全方位的服务，将是他能否成功销售的基础。当然，营销代表的工作充满着变化，要能够灵活的掌握时间，灵活的去面对客户，灵活的运用销售技巧。同时，要分清主次和轻重缓急，道理虽然是这样，但要知道，这个世界上唯一不变的就是变化。用规范的行为准则要求自己，但不能象绳子一样拴住自己的手脚，影响了发挥。现在的市场，是一种开放型、同质化、多品种的市场。对于很多广告媒体来说，大部分功能相似，但卖点各有异同，在媒体的本身不具有优势时，该怎么办？如何完成销售，并能够持续发展？

我想，只有通过优质、完善的服务系统，为客户提供更多的利益，达到他们的满意，才能够更好的持续发展。

在20世纪90年代以前，销售人员多凭借其三寸不烂之舌，通过哥们儿义气，请客、拉关系等手段，建立了稳固的客户关系，只要与客户关系拉的近，就有一定的销量，那时的中国，是一种商品短缺的时代，是一种需求市场，没有销售不出去的东西。

经过十几年的市场经济洗礼，现在的市场情况和那时已有天壤之别：广告媒体繁多，选择空间更大，同质化让客户无所适从。在这种情况下，仅仅靠感情联络是远远不够的，需要的是一种规范的服务系统，最终达到一种商家、消费者多赢的局面。

作为市场基础的销售人员，其服务分为售前服务和售后服务：

◎售前服务——良好的开端是销售成功的一半

售前服务就是在客户没有正式订购广告媒体之前，和他沟通、交流，使之对我们的媒体有所了解，并产生兴趣的过程。在这个过程中，要把握客户的一些表现，这些表现能使你捕捉到客户的心理，能够加速成交的机会。感兴趣的客户会有下面的几种表现：

1、比较认真的听你说话，很自然的和你聊天。这说明他对你有好感，愿意和你交流，要把握机会，加深双方的感情。

2、不断的翻看我们的DM报纸，甚至爱不释手。这说明他对广告产生兴趣，他看的目的是为了发现一些问题，看看有没有不满意的地方，这时要打消他的疑虑，增强他的信心。

3、想了解广告及公司更多的情况。这时要简明扼要的介绍，他要求详细介绍时再告诉他更多。

4、仔细的询问价格以及发行、优惠等，甚至会提一些反对意见，比如价格高、同类媒体多等。对这些问题要耐心的解释，如价格高，是因为印量大、发行广等。

对于客户的种种表现，要及时把握，认真回应，解答客户的疑问。同时，要能够善意的理解别人，在适当的时候，可以向客户提供一些好的建议，扩大与客户的交流范围，增进感情。在和客户的交流过程中，要讲究策略，不要把自己公司所有的优势全部告诉他，使自己有一个回旋的余地，为能够更好的诱导客户创造条件。

客户是生意人，往往会出于自我利益的保护，在没有完全了解广告媒体带给他的利益时，就有可能拒绝。而做为销售人员，就是要创造机会，最终达成销售，该怎么办呢？

首先在心态上要保持冷静，要能够果断的提出成交的信号。有一个简单的三步成交法： 第一步：向客户介绍广告媒体的一个优点；

第二步：征求客户对这一优点的认同；

第三步：当客户同意广告媒体所具有的这一优点时，向客户提出成交的要求；

如果没有成功，继续向客户提出新的优点，直至达成交易。当然，不是每一个客户都能接受我们的广告媒体。你可以结束这个客户的拜访，并为下一次拜访留下话头，以便有理由再次登门。◎售后服务——良好的客情关系是业务持续发展的纽带

当我们的市场销售人员完成了市场推广的第一步，即征得了客户的认可，已经成交，下面还要做什么事情呢？对于我们已经建立的客户名单，要定期进行拜访、维护，即使小客户也不可忽视，没准哪一天就会成为我们的大客户。

建立良好的客情关系是销售服务的主要任务，你必须带着你的想法，去改进客户现在的销售状况，那怕是一点小小的建议，一定要站在客户的角度，为他着想，运用自己的销售经验，去帮助你的客户。

拜访客户其实有很多技巧，粗略的讲几个例子，希望能对大家有所帮助与启发：

1、我公司来了个推销打印纸的，一次次来，一次次面带笑容，一次次被拒绝，一次次被给脸色，他总笑着说，那我下次来，下次依然照旧，因为我们还有很多纸，终于一天，我们纸用完了，而他也照例又来了，我们自然而然的在他那订了上万的纸，晚上大家一起吃饭，问他为什

么不怕失败，他带点酒意说，因为没有一块冰不被阳光融化！（做业务要有毅力，别怕脸色，别怕失败，你和客户是平等交易关系，不分贵贱，注意技巧，推销时候随便点、自信点，象朋友谈心的口气。记得见了以后，尽量先聊其他，先消除陌生感，再谈业务......）

2、我曾经去拜访客户，说好了什么时候见面，但他却没去，我打他手机，他停机。我想这下完了，谈不成了。突然想到，停机难道不是机会么？于是我帮他交了100元话费，打电话过去，说，\*\*\*总，知道你很忙，手机停机了怕耽误你事，我给你交了话费，你看有空能见一面吧。他很爽快答应了，当天便下了50万订单。（细心，真诚，脑子活，不怕失败…）

**第二篇：业务员素质**

员工自勉

工作的事情----认真办个人的事情----下班办

今天的事情----今天办分外的事情---协助办

琐碎的事情----抽空办限时的事情---及时办

复杂的事情----想好办重要的事情---优先办

销售的八要素

高度自信准备充分保持笑容坚持平均法

激情作业电话预约客户自我认识自我控制与定位

一流的销售员买自己买梦想买观念

二流的销售员买服务

三流的销售员买产品

四流的销售员买价格

产品价格不是问题关键在于你塑造你价值是否大于价格

不要小看自己人有无限可能

态度决定一切细节决定成败

只有勇于承担责任才能承担更大的责任

多点沟通少点抱怨多点理解少点争执

**第三篇：业务员必备素质**

业务员必备素质一、二、三、四、五、六、要有锲而不舍的精神，不要轻易放弃，因为机会来临的时候你根本不知道面对客户的时候一定要自信(对公司自信，对产品自信，对自己自信)，诚要学会倾听，在交流的过程随时关注客户的兴趣取向，不断的用肢体，眼要推荐某个产品时，不要罗列其优点，要有所保留，到最后谈到核心的时要学会二择一法则，问对想问的问题，要让客户说yes…。yes…。yes，不要和客户争吵，即使你是对的，要学会忍耐，我认为存在的即为合理的，他什么时间会以什么样的面目出现。信，热情，主动，并充分尊重客户。神和客户交流，找出客户的真正问题所在，对症下药。候，给客户另外的惊喜。而且都是正面的。他有这种想法，你就要探究客户这样的想法的来源，他(她)为什么会这样想？并利用正确的方法加以引导客户。

七、要有一颗感恩的心。感谢身边的人，因为我们有缘相见，更值得珍惜；感谢那些成交的客户，因为是他们使得我们的工作得以继续，事业得以壮大；感谢那些曾经拒绝我们的客户，是他们使我们增加了抗拒绝的能力，并不断的反醒自己，每天进步一点点。八、九、十、在谈客户的时候一定要面带微笑，而且要发自内心的!让客户感觉的到。以学问作为销售的根基； 学以致用---积极实践；

十一、准备工作：推销工具，开场白，该问的问题，该说的话，一定能要回答；

十二、多读书 读报-----避免孤陋寡闻，见识短浅；

十三、寻找客户并不断的补充客户，了解客户要求；

十四、准时赴约，信守承诺；

十五、相信自己的产品；

十六、经得起挫折和失败；

十七、迅速 准确 细心留意判断，努力创造机会；

十八、为帮助客户而销售，而不是为了提成而销售；

十九、按动客户的心动钮；

二十、真诚处理客户异议；二十一、二十二、二十三、二十四、二十五、“成功出自于成功”； 成交建议是向合适的客户在合适的时间提出合适的解决方案； “今天的定单就在眼前，明天的定单远在天边”； 推销不是一场独角戏，要与同事同心协力，与客户成为伙伴； “努力就会带来好运气”

**第四篇：综合素质培训--心态**

\* 深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 塑造积极心态成就辉煌人生 内部培训讲义 深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 什么是心态 心态就是决定我们心理活动和左右我们思维的一种心理状态。我们是命运的主人，我们主宰自己的心灵。深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 成功 国际定义：成功就是实现自己有价值的理想和目标。成功是一种内在的冲动，是人类的本能。成功是社会对人的评价，是以一种快乐的方式达到人生目标的过程。深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 阻碍成功的因素 自我设限 环境设限 经验设限 观念设限 深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 态度与能力 1态度很差，能力很差。这类人只能用“人裁”形容，因为他们最容易成为裁员的对象。2态度很好，能力很差。这类人可称之为“人材”，给老板的感觉是：将就用吧。3能力很强，态度很差。他们对企业不认同。他们是“刚才”的“ 才”。对这类人才，老板很难用他。4能力很强，态度很好。他们认同企业。这类人是给企业带来财富的人，用财富的“财”字来形容他。他是老板最喜欢的人。深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 态度与能力 企业喜欢的人才是能给企业带来财富的人。他们能力强，态度也好。人才 能力挺强，就是态度太差。真是难用呀！人裁 没有能力，态度又差。裁掉算了！人财 态度好，又有能力。真是公司的财源呀！人材 态度不错，就是做事一般。将就用吧！能力 态度 深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 态度决定一切 假如： A=1,B=2,C=3,D=4,E=5,\*\*\*\*\*\*,X=24,Y=25,Z=26 Knowledge（知识）=96 Hard work（努力）=Attitude（态度）=98 100 深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 影响你身价的是你的才能！决定你身价的是你的态度！深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 心 态

一、积极的：

1、积极心态能激活脑啡。

2、积极的人会散发出精力、愉悦和进取的光芒。

二、消极的：

1、能使人际关系恶化，创造力受损。

2、影响人的身心

健康。深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 故 事有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的店里。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱光了衣服躺在一起，但是背靠着背。这三个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“ 你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举 吗？跟表妹都脱光了躺在一张床上了，却背靠背，不是没戏吗？”秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，问：“不是明天才考试吗，今天你怎么就回乡了？”秀才如此这般说了一番，店老板乐了：“哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来。你想想„„„„。秀才一听，更有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。墙上种菜不是高中吗？ 戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗？ 跟你表妹脱光了背靠背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？” 深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 积极的心态 ● 乐观的心态任何困难和挫折都蕴藏着新的机会。强者让思维控制情绪，弱者用情绪控制思维。感恩的心态 ●感谢公司，感谢周围的同事和领导，感谢身边所有的人。感谢缘分相聚。感谢社会和国家。感谢我们自己，感谢自己的选择以及自己的努力。感谢父母。深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 积极的心态 ●平常的心态面对已经来临或者将要面对的事物的时候保持一种平常临危不 乱的态度。如果我们是正确的，那么我们的世界也是正确的。● 付出的心态付出三心二水：爱心、决心、恒心；口水、汗水。过三关：冷水关、面子关、行动关。每天多付出一点点，收获就不仅仅是一点点。量变导致质变。所有成功者都是付出者，而不是获取者。要收获之前我们首先要付出，包括我们要知道如何爱别人。深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 积极的心态 ● 自律的心态自律就是在生活和工作中如何自我控制自己的行为言谈以及自我的约束。首先要求自我的改变，才能感染别人去改变。我们要想成为什么样的人，就要和什么样的人在一起。我们表现最好、做得最完美的工作就是我们经过长久练习而了解得最透彻

得工作。很想弃甲而逃，却终于坚持下去；很想破口大骂，却按捺情绪；心虚情怯，脸上却仍带着笑容； 用工作和学习来磨练自己 养成良好的表现习惯 训练自己求胜 深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 心态的调控 ● 控制情绪的六个步骤

1、确认你真正的感受；

2、肯定情绪的作用，认清它所能给你的帮助；

3、注意情绪所带来的讯息；

4、相信自己随时能够控制情绪；

5、要以振奋的心情采取行动；

6、总结过去与现在的经验，为将来打下好的基础。深圳优普泰服装科技有限公司 U.protec Apparel Tech Co.,Ltd.生命防护每一瞬间 心态的调控 ● 消极情绪的形成 缺乏目标；否定现实；害怕失败；半途而废；害怕被拒绝；对未来悲观；埋怨与责怪；空想与幻想；好高骛远。消极情绪产生的根源 ● 破坏性批评，对人不对事；不愿/害怕承担责任；消极论断；靠批评别人来验证自我。\*

**第五篇：综合素质培训心得体会**

素质提升培训心得体会

——器材供应站支部书记 杨守华 5月16日，在矿综合楼参加了管理干部能力素质提升培训讲座，结本人工作实际，我深深地感悟到，作为一名管理人员自身的素质形象是多么的重要，没有端正的工作态度，过硬的工作能力，良好的工作状态和饱满的工作热情，如何带领广大职工投入到工作中去。借此机会特从以下几个方面谈谈我的心得。

首先，结合工作实际谈谈不学则罔。人生有限，学海无涯。学习是一件苦差事，但只要认真刻苦，善于钻研，总能坐得下来，学得下去，静心思考。有时工作繁忙，工作压力大等，确实是客观事实，但并不是没有学习的时间。鲁迅说过“时间就像海绵里的水，只要去挤，总是会有的”。毛泽东、邓小平等老一辈革命家工作那么忙还手不释卷，学而不厌。董必武75岁时还“趁日翻俄语，开灯读楚辞”。和他们比起来，我们更没有理由强调工作忙而放弃学习。自从2024年6月，调入器材供应站从事支部工作以来，作为一名长期从事行政职务的管理者，对于党务方面的知识知之甚少，我便积极利用业余时间加强党务知识学习，同老党员交流心得，在工作实践中不断丰富自己的知识面，扩宽自己的思想领域，以科学的理论武装自己，切实把政治思想统一到上级指示精神上来，统一到各级领导决策部署要求上来，不断提高自身思想政治素质和履职水平。

其次，结合本职工作谈谈无为则殆。做而不学等于蛮干，学而不做等于白学。我们学习的根本目的就是要用所学的知识来指导我们做事。作为 一名基层支部书记，要有高度的政治敏锐性，要及时准确地领会党的政治纲领实质，高举好旗帜，指引方向，走对路线，决不能偏离前进方向。通过这次学习，使我更清楚地感到自己肩上的责任重于泰山。我们现在的年轻职工身上严重存在“五化”现象：即思想上非政治化、人生目标虚无化、价值取向功利化、精神生活世俗化、利益追求独立化。从而失去了年轻人的斗志和锐气。有的人认为干与不干，干多干少，没有多少差别,以至于出现了大错不犯，工作不干，贪图安逸享乐的现象屡见不鲜。从而缺乏了应有的责任心，使命感和进取心。通过这次素质提升培训，让我感悟到，我作为一名支部书记如何在思想上跟进年轻职工，了解他们的心理，通过正面的教育引导,激发了他们的自觉性、主动性、积极性，激励他们奋发有为，积极进取。

最后，谈谈怎样运用所学知识，做本职。通过一天的学习，使我的理论水平，思想素质和精神面貌都有了很大的认识，但归根到底还是要把工作做好。当前，面对器材供应站的不利局面，我们管理人员更应该以身作则、接受考验、迎接挑战。目前，我们新的一届领导班子，紧密团结，协同作战，确立了当前的整体工作思路是“1123456”，即：坚持一个基调，围绕一个中心，突出两个重点，抓好三个提升，抓牢四个坚持，实现五种突破，强化六点要求。作为支部书记责无旁贷的将做好员工思想政治教育工作纳入工作的重中之重，组织完善了我单位各项管理制度汇编，形成以制度管人，靠制度奖罚的机制，有效地促进了全站整体工作的提升。

“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”，在今后的工作中，我要把责任心体现到工作中去，要努力将理论学习与矿、站发展的实践相结合；要把工作做的让领导放心，群众满意。着力提升自身综合素质和工作能力，努

力做到四个提高：

1、提高学习能力，进一步增强自身素质。在今后的工作中，要努力加强学习的自觉性，学习政治理论，业务知识。既要向书本学、也要向班子成员学、向广大干部职工学；在学习中，要有目的，有方向，要学会思考和运用。通过学习，提高综合分析研究的能力，牢固树立终身学习的观念，从而不断提高自身的综合素质。

2、提高工作能力，进一步增强做好本职工作的本领。在实际工作中，要树立忠于职守、爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献的职业道德，要树立敢于负责、勇于克服困难的精神，要善于发现工作存在的不足，加以创新和改进，进一步树立服务意识，坚持服务宗旨；要学会统筹兼顾，协调好各方面关系，自己主管的各项工作要力争把工作做在前面，掌握工作的主动权。

3、提高创新能力，要按照矿党政的要求，不断解放思想，努力提高创新意识和能力；要以良好的精神状态、饱满的工作热情对待工作；要坚持调研研究，及时发现问题，解决问题；坚持说实话、办实事、求实效。

4、提高自律能力，进一步增强自我要求的意识。作为一名党员领导，要努力规范个人的行为举止，正确认识自我，培养高尚的道德情操，严格要求，严格自律，并始终保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的良好作风。

器材供应站党支部书记：杨守华 2024-5-19篇二：员工职业素质提升培训心得

员工职业素质提升培训体会 12月7日，我参加了公司统一组织的《职业素养与能力提升》学习培训，感觉受益匪浅。杨子老师的培训风格风趣、幽默、活泼，他善于运用激励式的教学方法，并配有大量案例，所授课程深受好评。通过聆听杨子老师的细致入微的讲解，我既掌握了许多知识，又开拓了思路，对如何提高自身修养、转变思想观念、提升个人能力，干好本职工作又有了新的认识和新的体会。一是职业素质提升与企业发展需求紧密相连。在21世纪,职业素养是一个国家,一个组织或个人的第一竞争力,良好的职业素质是国际化标准,是职业人必须遵循的规则，是企业和员工、员工和员工之间必须遵守的行为准则和道德规范。而杨老师正是非常注重协助个人及企业在获取平衡式成功等领域上拥有极为卓越的成就。作为我们联通公司，业务范围在不断延伸，顾客群体在迅速增加，公司在发展中面临众多机遇也面对多种挑战。作为联通公司的一名员工，想要参与职场竞争，想要成为职场中的成功者，想要取得职场生活的辉煌，就必须懂得和遵守这些职场规则。同时，应适应企业在不同发展时期的需求。

二是努力学习，是进一步提高工作能力的捷径。在信息化不断加强的当前，我们面临许多新问题、新矛盾，没有雄

厚的专业知识，科技文化知识和管理知识，即使有再好的愿望，也只能是事倍功半。在公司不同发展阶段，形势要求我们不断提高自身素质。杨子老师的致力于全面提高人们的生活及生命素质，正是现代企业所需要的。通讯行业，要学习的各类业务很多，因为营销政策不断的更新，服务模式推陈出新，系统操作也比较复杂。在不断提高业务水平的同时，我还积极的参加公司的各项培训，参加社区经理的各类业务演练，全体人员的工作得到了上级领导的认可，我们的服务更是得到了客户的一致好评，由于我的努力，熟悉了各项业务知识，不管是业务发展，装、移、修的工作，我都能够认真的完成，竭力为客户服务，在任何时候都必须不断地更新知识，丰富自己的工作技能和实践本领，提高在工作中开拓创新的能力，尽心尽力踏实工作。

三是保持良好心态，快乐工作。以人为本，是科学发展观的核心内涵，也可以说是以人力资源为本。杨子老师倡导”在深层次改变人类内在负面惯性与思维模式、重建正面的行为习惯”联通是我家，在平时的工作中，我用我的耐心，用我的热情，用我的微笑认真的服务于客户，我深知现在市场竞争非常激烈，假如我们稍有疏忽，客户就可能离网选择其它移动或者其它公司，业务发展也需要技巧，在业务发展过程中我们稍有不甚，客户就可能转身离去，所以经常利用一些业余时间学习营销技巧。在企业战略实施过程中，人力资

源工作不应是被动适应的，而应该主动，这样才能很好的发挥各层面人力积极性，才能为公司业绩更上一层楼而发挥力量。“路漫漫其修远远兮，吾将上下而求索”这次培训学习虽然已经结束了，但杨子老师给予我们的影响仍在延续，我们要把这次“职业素质和能力提升”培训取得的的经验，运用到实际工作中去，踏踏实实地做好每一件事，用自己的实际行动来为公司的发展贡献自己的力量。篇三：综合素质培训总结 综合素质培训心得 时光飞逝，转眼间来国网技术学院培训已经三个多月了，给我最大的体会就是能够幸运地成为一名国网员工，感觉很自豪。为了让新入职员工了解国家电网公司的企业文化，传递“诚信、责任、创新、奉献”的核心价值理念，提高员工对企业的忠诚度；提高沟通、创新、团队建设、人际交往等职业技巧，快速进入职业化角色；感悟积极心态，培养敬业、奉献的工作态度，提升员工的精神面貌，塑造良好的职业形象；学习电力行业基本管理知识，在管理和接受管理的过程中提高工作效率。国家电网公司为我们精心安排了一周的综合素质培训课程，共包括公司企业文化、拓展训练、职工职业道德规范、电力法律法规、传统文化与创新思维、公司概况与发展规划、应用文写作和团队与拓展八大模块。在丰富多彩的综合素质模块课程中，我受益匪浅，下面就浅谈我对这门课程的认识和感悟。

第一课，公司企业文化。课程中李老师以国网人的文化之旅为题从什么是文化和什么是企业文化开始讲解，让我们逐步地了解国网公司的企业文化包含公司的基本价值理念、科学发展战略、员工行为规范、文化管理实践以及企业标识。国家电网公司企业文化主要体现在以下几个方面：以“建设世界一流电网，建设国际一流企业”为企业的愿景；以“奉献清洁能源，建设和谐社会”为企业的使命；以“服务党和国家工作大局、服务电力客户、服务发电企业、服务经济社会发展”为企业的宗旨；以“诚信、责任、创新、奉献”为企业的核心价值观；以“努力超越、追求卓越”作为企业精神。

从公司发展的角度上来说，企业文化对一个公司的可持续发展有着相当大的作用。一个没有企业文化的企业就好似没有灵魂，没有指引企业长期发展的明灯，也许可以在短期内盈利，却无法获得牵引企业不断向前发展的动力，这些企业经不起时间的考验，在残酷的竞争中终将被淘汰。企业的物质资源也许会枯竭，但企业的文化却是生生不息的，拥有一套独特的企业文化必将带领企业走向可持续发展的长寿道路。从人才发展的角度上来说，企业文化是企业挖掘人才留住人才的决胜法宝。人才是所有优秀的企业都竞相追逐的资源，尤其是知识经济时代的来临，好的企业文化才是使得人才成为了企业生存和发展的关键。ibm公司、松下公司和华为公司等在内的多家国内外优秀企业都是凭借着良好的企业文化在当今企业残酷的竞争中脱颖而出的。

通过本次课程的学习，使我明白企业要发展，离不开企业文化的支持。国网公司企业文化所渗透出来的内涵，是公司发展的一面旗帜，为每一位员工指明了前进的方向。国网因文化而长青，我们因国网而茁壮。第二课，拓展训练。为期一天的拓展训练给我们留下了深刻的印象，我们经过随机分组后为自己的团队设计队名、队呼、队标，并进行团队展示，开展了有轨电车、空中抓杆、背摔和毕业墙四项活动，在各项活动中我们团队的每一个成员都充分发挥自己的才智，努力的为自己的团队去争取第一，遇到困难时我们之间相互鼓励、相互加油，把摆在面前的问题都一一的解决掉了，体验了有轨电车的团结一致、空中抓杠时的挑战自我、背摔的互相信任，在这些基础上，我们大家一起超越自我，翻越了毕业墙，完成了拓展训练中最有考验和最有意义的一项活动。

国网这个优秀的企业为我们新员工提供了很好的平台，刚进入国网公司就让我们集中培训学习基本技能和专业知识，提高我们的个人素质和个人能力，为我们以后实现自己的理想打好很好的基础。在以后的工作中，遇到困难和挫折要勇于面对，挑战自我，团结同事，互相帮助，同时不断的继续深造和学习，逐步地实现自己的人身价值和社会价值，奉献人民、奉献国网和奉献社会。

第三课，职工职业道德规范。职业道德通常是指从事一定职业的人，必须遵循与所从事的职业活动相适应的、符合职业特征所要求的道德准则、道德情操与道德品质的总和，它既是人从事职业活动的行为准则，同时又是职业对社会所负的道德责任与义务。在杜金玉的案例中，杜师傅身先士卒，在抢修线路的过程中不顾自身生命危险，只为尽快为灾区恢复送电的精神让我们深刻体会了恪尽职守、无私奉献的涵义。恪尽职守是员工按照生产规程和岗位职责的要求，自觉地在自己的工作岗位上尽职尽责，搞好工作。这是现代社会所倡导的职业品质之一，各行各业的发展都需要员工恪尽职守。同样，任何一个员工在企业中要想得到发展，也必须恪尽职守，才能为企业发展、为社会进步做出贡献，实现个人的人生价值。

作为一名国家电网的新员工，职业道德规范显得更加重要。我们应牢记《国家电网公司员工守则》、《员工服务“十个不准”》等，做好服务工作。做到爱岗敬业，发扬主人翁精神；团结互助，共同进步；信守诺言，诚恳待人。我们要树立正确的人生观和价值观，不断提高自己的职业道德水平，同时要学习过硬的技术和解决问题的能力，在工作中起到先锋带头的示范作用，具有有精益求精的工作精神，不怕牺牲的同时还要有极强的社会责任心，用自己的不懈努力为公司作出更大的贡献。

第四课，电力法律法规。课堂上，倪老师主要围绕高压侵权实务问题与我们一起进行了探讨学习，并通过生动形象的案例进行了分析帮助我们理解，让我了解到“高压作业侵权”所必须包含的四项要素：损害事故已经发生、高压作业事实存在、确实由高压作业造成以及无过错责任。其中给我印象最深的一个案例是某人在高压电线下钓鱼被电击死亡事故，通过倪老师细心讲解分析让我们了解到电力法律法规是一项严谨而细致的内容，是所有国家电网的员工都应该掌握的内容。同时，通过本次课程的学习，作为国网员工的我们也要勇于使用法律的武器来维护自己和公司的合法权益。第五课，传统文化与创新思维。伴随市场经济的发展，传统文化的含义在逐渐的演变变质。打着弘扬传统文化的旗帜，背地里干着其他的事情，孔子的儒家文化不是人人都能体会到的。在殷老师的带领下我们回顾了孔子先生的一生，体会了他人生的起起伏伏，领略了他的丰功伟绩。创新思维是人们自觉地、能动地综合运用和开拓成果的一种思维。创新是发展的动力源泉，我们深深的感受到，国家电网公司近年来注重提高科技创新能力，在特高压工程快速发展的背后，电网关键技术取得重大突破，科技创新成果繁花似锦。一个个曾经辉煌的电网发展建设纪录，正因国家电网公司的努力而被突破，每一项新纪录的背后，都凝结着国家电网公司无数的技术创新成果。

作为一名国家电网的新员工，我们也应该本着认真学习的钻研精神，将更多的精力投入到电网建设的事业中去，不断地创新，在个人发展的同时，也为企业作出更多的贡献。

第六课，国网公司概况及发展规划。董老师不仅向我们介绍了国家电网在“十一五”期间的辉煌业绩，也向我们展望了“十二五”规划下国家电网的各项战略及方针。国家电网公司在“十一五”期间飞速发展，2024年，公司经营区域内装机总容量、全社会用电量、最大负荷分别是2024年的1.83倍、1.70倍、1.77倍。110千伏及以上线路变电容量分别是2024年的1.53倍和2.23倍。电网建设速度总体快于负荷增长。此外，晋东南至荆门，向家坝至上海两条特高压输电线路的成功运行，标志着我国特高压技术走在世界前列。“十二五”期间是国家电网发展的新阶段，国家电网公司制定了“十二五”电网规划，提出了加快建设以特高压电网为骨干网架，各级电网协调发展，具有信息化、自动化、互动化为特征，安全可靠、经济高效、清洁环保、透明开放、友好互动的坚强智能电网发展战略。

通过对本次课程的学习，我对公司的电网现状、公司规模、发展规划等具体课题有了明确的把握，加深了对公司的认识。在学习中了解到，国家电网公司作为关系国家能源安全和国民经济命脉的国有骨干企业，以建设和运营电网为核心业务，承担着为经济社会提供安全、经济、清洁、可持续的电力供应的基本使命。本着“建设世界一流电网，建设国际一流企业”的企业愿景，对企业及企业员工高标准严要求，更是坚持着科学的企业发展战略，逐步实现

“一强三优”中的那一强，即电网坚强。国家电网在电网建设规划上的稳步进行，在发展过程中的查漏补缺的精神更让我深刻地认识到，企业文化对企业发展的影响是巨大的。身为电网公司的一员，我深感肩上责任的重大，我们要努力将所学到的知识应用到实际中，为国家电网事业的发展贡献自己的力量。

第七课，应用文写作。写作是人类生命中的重要活动之一，人们的工作和生活离不开写作，尤其是应用文写作。通过于老师幽默风趣的课程学习中了解到，应用文种类繁多，大概有1600多种，行政公文、规章制度、事物文书、科技论文、宣传应用文等都属于应用文的范畴。此外，于老师还我们讲解了如何写好应用文，应掌握哪些基本要求和写作步骤，并提出二十四字要诀：端正态度、了解特点、认识规律、明确要求、理清思路和掌握要领。对于应用文写作要做到以下四个字：实、准、简和编。

对于我们国家电网公司来说，工作流程中最常见的莫过于通知、通报、请示、工作汇报和总结在内的行政公文，应用文写作能力可以给别人留下较深的印象，在某种程度上也反映了我们自己工作能力的高低。同时，来国网技术学院培训的过程中，我也深刻认识到了写作的重要性。因此，学好应用文的写作至关重要，将本次课程中学到的一些写作技巧及方法应用到以后的实际工作中。第八课，团队与拓展，这是综合素质培训课的最后一项内容。团队是一种由两个以上成员组成的目标或任务共同体，而这种共同体具有较强的协同作用，从而产生更高的总体绩效。课程中，马老师用简单的模型向我们介绍了沟通的概念，并且指出了沟通的重要性，其中包括改善人际关系、促进个人发展及提高团队的工作效率等。我认为一个团队能否胜任一项艰巨的任务，不仅取决于这个团队所有成员的个人能力，更与团队每个成员间的沟通程度有着紧密的关系。通过本次课程的学习，我认识到团队合作往往能激发出团体不可思议的潜力，集体协作干出的成果往往能超过成员个人业绩的总和。在一个缺乏凝聚力的环境里，个人再有雄心壮志，再有聪明才智，也不可能得到充分发挥！只有严密有序的集体组织和高效的团队协作，懂得团结协作克服重重困难，甚至创造奇迹。因此，作为国网新入职员工，在以后的工作中，团结一致，与领导和同事多沟通，不断的学习别人的优点长处，弥补自己的缺点，为单位和企业做出应有的贡献。为期一周的综合素质培训课程结束了，老师们的讲解，从最基本的沟通、人际交往、团队建设和创新等职业技巧开始，到如何获得端正工作态度，爱岗敬业，无私奉献，提升自身的素质，这些都对我们能快速进入职业化角色，塑造良好的职业形象起到了积极的作用。以此同时，我们新的航程即将从国网技术学院起锚，在现实工作中重新为自己准确定位，尊重现实，面对现实，立足现实，勇敢地为自己承担责任，敢于为自己的目标付出心血，让理想在现实中找到自己的归宿，这就是综合素质培训课程带给我的最大收获。篇四：义务教育教师综合素质提升学习心得体会 义务教育教师综合素质提升学习心得体会

义务教育教师综合素质提升培训目的是提升教师的综合素质。教师通过学习并结合自己的教学实践进行尝试教学,可以提升自己教育教学能力，在教学中不断更新教学理念，改进教育教学方法,这是适应时代发展的需要。

这次培训，包括师德教育、教师发展、学生管理、本专业职务培训等四大课程，每个课程中都有多位教育专家的视频讲座，讲座中既有专家们睿智的教育思想、前沿的教育理念，又有专家们亲身而历的典型案例，一个个鲜活的例子，让我不但掌握了心理学知识和心育技能、班级管理技能，更给我以思考和启迪，让我重新审视了自己，发现了自己教育工作上的盲点，理清了内心的迷茫与困惑，感受到教育的美妙，领悟到教育的真谛。比如《班级管理技能》这门课给我很大的触动，本课主要讲授师生沟通与班级管理的相关知识和方法，我在个性化班级文化的设计与营建、学生管教的底线与原则、学生心理特征、师生沟通技巧、主题班会的策划与实施等方面都有所领悟，甚至是茅塞顿开，教育的确是一个系统的工程，需要学校、家庭、社会的紧密配合，如果缺失了其中的任何一环都会对学生的健康成长产生严重的不良后果，我在工作中也出现了很多失误，教不学，师之惰呀！教育对于学生的一生具有重大的影响，在这个意义上说，教师的责任重大，我们每个教师必须具有高度的责任心和爱心。苏霍姆林斯基说过：“不了解孩子，不了解他们的思想、兴趣、爱好、才能、禀赋、倾向就谈不上教育。”每 个孩子，都是一本值得好好研读的书，只是这每一本书的开启方式不同，但开启每一本书都有一个核心的思想，那就是让孩子感受到成功，也就是教师要坚持从成功中学习的思想。要让孩子感受到成功，就应该让他们感受到自己的努力是有效的，并不断给予孩子们成功的反馈，这样才能使他们努力坚持下去，不断取得成功。通过学习我明白了，班会课是班主任针对班级情况对学生进行教育的一种有效方式。要利用好班会课，除对学生进行思想品德教育外，还集中地对学生进行科学审美、个性心理以及社会实践等各种能力的培养。班会是一种综合性的教育活动，它要求通过一定的形式，最大限度地发动学生，把教育内容寓于其中，达到一定的教育目的。所以开好班会必须经过充分的准备，要改变自己过去简单随意的做法。计划班会的最重要一点就是确定班会的主题，并且围绕主题把握内容，涉及从起点到终点的全过程。根据班会的主题选择班会的形式。选择时要注意：班会的形式要生动、活泼，内容与形式要统一，要因地因时制宜。在组织设计班会时体现两个作用――既要体现班主任的主导作用，又要体现学生的主体作用。两种作用的结合才能取得应有的教育效果。班主任主要把握班会的方向和主题；调动学生的主体能动性，启动和激活学生参加班会活动的兴趣和需要，使学生以主人翁的态度，成为班会活动的主动者。这里要充分相信学生，信任学生，尊重学生，使学生有发言权、有相对的自主权。

《教师专业发展》这门课告诉我们应该做个有魅力的老师，为人师要读万卷书，行万里路。教师永远是一个行者，一个乐于学习、实

践、研究、创新的行者。当今社会对各门学科教师能力素养的要求变得更多、更高，它不仅包括敏锐的观察能力、熟练的语言表达能力、正确处理教材和组织教学活动的能力、合理的板书设计能力等，而且包括反映新世纪要求的特殊能力。如：

一、运用现代化教学手段的能力。（如多媒体教学、电脑操作等）的能力和正确选择、处理各种信息的能力。

二、开拓创新、创造的能力。这是整个能力素养的核心所在，是教师与学生主体意识的相互碰撞，需要的是教师与学生创造性思维的相互交流。

三、一定的教育科研能力和自我进修能力。其中包括运用教育科学理论发现和解决学科教学具体实践中问题的能力，调查研究，进行学科教学改革试验的能力，总结经验，撰写教育论文的能力等。问渠哪得清如许？为有源头活水来。只有教者不断地自我学习充电，不断总结反思才会成长、结果。做一个有魅力的老师，是具有高尚的道德素养的仁者，是具有良好的心理素养的乐者，是具有丰富的知识素养的智者，是具有多方面的教育能力素养的行者。学无止境，只有不断修炼才能赢得学生的思想和心灵，赢得学生喜爱自己的学科。

观看了郑希付教授的《教师幸福的艺术》我也渴望做个有幸福感的老师，通过王小棉教授、迟毓凯教授、刘学兰教授、许思安教授等人的视频我突然间明白了一个简单的道理“生活就是一面镜子你对她笑它就对你笑”；使我懂得心理健康教育要面向全体学生，培养学生良好的心理素质，促进学生身心全面和谐发展和素质全面提高的教学活动，现今社会不仅要求我们具有健康的身体，而且需要健康的心理

状态和良好的社会适应能力。工作中的很多疑问都得到了解决,我真正认识到了心理健康的重要性。现实生活中，有不少人包括教师常常缺乏幸福感，对现实环境的不够满意，待遇与付出不能等值，竞争无法令全身心放松，生活中一些不和谐的现象，工作的内外部压力等等，使我们的老师缺乏教学热情，形成职业倦怠。做个有幸福感的老师,要有一个积极的心态。桃李满天下是我们教师职业幸福感不竭的源泉。杜威先生说：“每个人对社会都给予美好的理想，有的人为了实现理想当政治家，操刀改变社会，如果没有这样的机会，那就当一个教育家，为未来的新社会培养公民。”这样说来，老师正是在创造一个新世界，一个新社会。保持积极的状态，时刻有目标，时刻为实现目标而努力，当目标实现的时候，你感到的一定是幸福。取得成绩时快乐，因为看到了自己的进步，看到了希望；遇到挫折时，也应该快乐，因为挫折距离成功只是一步之遥，剩下的就是再坚持一下。“夏有凉风冬有雪，春有花草秋有果。”快乐存在于我们生活的每一个环节，幸福就无处不在。总之，这次培训对我个人来说，不仅是理论的学习，也是一次思想认识的提升，更是一次心灵的洗涤。使我深刻地认识到了要做好教书育人之份工作，就要扎实的专业知识、认真负责的工作态度，还要讲究教育教学的艺术性和实效性。篇五：中青年教师综合素质培训心得

中青年教师综合素质培训心得 2024年4月19日到4月26日我校举行2024年中青年教师综合素质培训，训共分五讲，分别是：如何做一名优秀的大学教师、学科专业建设的理念及思路、大学教师与人文素养、“大学精神”的涵养与培育、高校教师科研能力与学术水平的锻炼与提升。这些讲座都给我留下了深刻的印象，尤其是《大学教师与人文素养》一讲使我懂得了人文素养的基本内涵、基本构架、基本方法和培养途径，从而进一步认识到大学教师具备人文素养的重要意义。

一、对大学教师人文素养的基本知识架构的认识

历史知识。所谓历史，从本质上讲就是人类文明发展的轨迹。教师的历史知识除了明了历史人物、历史事件以及由此构成的历史现象、历史规律外，主要的应该关注人在历史进程中的推动作用，关注人自身如何从蒙昧发展到文明。现实是历史的延续，现实的教育应该如何使学生更有力地推动历史，如何接续人类文明成果，进而使自身走向更高层次的文明。

宗教知识。宗教是一种信仰，大部分宗教都指向“人性”的“向善”追求。无论儒家孟子的“恻隐之心，人皆有之”，还是道家老子的“上善若水”，还是佛家的善恶报应，无论他们各自侧重于现实关怀，还是侧重于终极关怀，都在力图纯化人们的德行，导引人们的品格。可以这样说，学生品德教育的核心应该就是人性“向善”的教育。“向善”的力量足以使学生做人讲诚信、做事守承诺，足以使学生胸怀扩大，拒斥浅薄、超越功利。美学知识。美是人们对现实生活的艺术化，也是对自身经历的淘滤。爱美是人的天性，现代人更是十分自觉地创造美、欣赏美。人们创作艺术作品、美化生活环境、美化自身都表达了对美的不懈追求。教育中的审美教育，就是让学生与世俗人生保持适度距离，生活得有情致、有韵味、有活力、有光彩、有价值。

二、对大学教师人文精神的认识 人文精神是现代教师人文素养的核心要素。现代教师的人文精神应该包括下面几方面的内容：

具有强烈的教育使命感和责任心。我们的国家和民族处在历史发展的重要机遇期，如何将沉重的人口负担转化为宝贵的人力资源，一代新人的精神面貌如何、生存方式如何，他们是否有道德、有能力、有信心、有活力、有尊严，全靠我们今天的教育，全靠我们广大教师的辛勤劳作。我们的教师今天多洒下一滴汗水，我们的后代就多一份财富；我们的教师今天多耗费一份心计，我们的民族就多一分前途。重任在肩，光荣而又艰巨。作为教师，应该怀着一份激动、怀着一份荣幸、怀着一份庄重，把历史的重担挑起来。

对教育的理想不断追求。没有理想的教育，便不能造就理想的人，没有理想的人，便不能创生理想的社会。我们应该不断追问：什么是教育的真谛？什么是教育的源头？什么是教育的最高境界？我们应该不断追求：教育的路途应该怎样走？教育的桎梏应该怎样打破？教育的前景应该怎样绘就？一句话：什么是教育的“应然状态”？是的，我们不能脱

离现实、不能遮蔽现实，不能抛开“实然”空谈“应然”。但是，教育的理想是教育的灵魂，是教育的生命，是教育的阳光，是必要的“乌托邦”，拥有教育的理想才能立足现实、改造现实，而不是在现实面前畏首畏尾、裹足不前。积极维护教育的公平和正义。教育是实现社会公平和正义的重要途径。在存在各种不平等的社会中，教育能增强人的社会能力，提供相对公平的竞争和向社会上层流动的机会，帮助弱势群体改善生存状态，缩小社会性的不平等。我们要积极维护和支持教育的公平和正义，关心农村教育，关心弱势群体的教育，关心教育资源的分配，关心教育机会的平等。在教学活动中，摈弃标准化、同步化、统一化，对待不同出身、不同智力、不同性格、不同相貌的学生，一视同仁、一律平等地对待。

以学生生存和发展为本。以学生的生存为本，就是我们的教育教学要提升学生的生存质量，让学生在现实的学校生活中积极勤奋，心灵充实，安逸愉悦，并为学生未来生活的幸福打下坚实的基础。以学生发展为本，不仅体现在教育教学过程中，要以学生为主体，而且要体现在学生对教育的选择上，要给学生提供最大的选择机会，包括学习时间、学习方式和学习内容，等等，要使学生的主体意识得到最大的张扬。简单地说，以学生发展为本，就是要使学生对教育享有“参与性”和“选择性”。

以宽容之心善待学生。以宽容之心善待学生意味着教师要把自己放在学生的位置上，和学生一起去感受和体验，去感受他们在学习中遇到的困难、期待及沮丧时的心情，去体验他们在成长过程中经历的挫折、渴望，以心对心去滋润学生的心田，去包容学生的过失，去化解学生的不良情绪。以宽容之心善待学生是一种爱，是教育学生的一种特殊方式，是对学生心灵的点拨。

三、对大学人文方法的认识

人文方法是现代教师人文知识、人文精神得以实现的手段。应该包括下面几方面的内容：

直觉。直觉是一种潜意识的活动，是我自己内心的“原始人”的活动，是一种人们没有意识到的信息加工活动，是一种洞察，是一种穿透，具有整体性、突发性、非逻辑性的特点。作为教育教学人文方法的直觉，是指对学生状况和教学情境的观察、判断是直接觉察的，不需要进行仔细地分析和思考，凭借经验能准确地发现问题，并采取适当的解决方法。对学生状况和教学情境中的问题的解决不仅达到了快捷性、流畅性和灵活性的程度，而且达到了自动化的水平，在没有意外发生的情况下，不需要有意识的努力就可以处理遇到的各种问题。

体验。一般是指个体在亲身经历过程中，通过反复观察、感受、实践、探究，对认知、情感、行为和认识的深度体察、感悟，最终认识某些可以言说或者未必能够言说的事物，从而掌握知识和技能，发展能力，养成某些行为习惯，形成某些观念、情感、态度乃至心理品格的过程。体验具有个体性、亲历性和内在性。体验可以以不同的标准分为感觉体验、视觉体验、动手体验、情感体验或者成功体验、挫折体验等。作为教育教学人文方法的体验，一方面从教的角度体会、品味、觉察自己的职业意义和价值，更重要的一方面是，深入班级，深入学生，抛开教师的心理角色，以学生的视角观察，以学生的心态感受，真实经历学生的学习与成长过程，从而提高教育的针对性和有效性。

内省。内省是自我观察、自我分析、自我认识、自我矫正、自我完善、自我提升的过程，是个体在头脑中对问题进行反复、严肃、执著的沉思，是对过去的经验反馈，同时又 是做出新计划和行动的依据。作为教育教学人文方法的内省，首先是指向自己的师德修养、敬业精神和职业习惯，反省自己是否符合教师规范和标准，还要指向自己的职业发展水平和教育实践能力，反省自己的教育理念、教育方法和教育成果的达成度。

四、现代教师人文素养的培育途径的认识

人文素养的养成，既不是与生俱来的，也不是自然天成的，需要人们后天的努力，后天的积极培育。现代教师人文素养的培育大略有三种途径：

创设人文校园。校园是教师最基本的生存环境。如果说，校园之于学生成长具有十分重要意义的话，对于教师则意义更大。校园是教师最稳定、最长久的生存空间。校园中的树木花草、图书设备、操场房舍，校园中的规章制度、人际关系、日常教学，都在影响着教师的工作和生活，都在影响着教师人文素养的培育。创设人文校园，除了将学校自然环境、教学条件作为文化的设计、配置外，更重要的是学校规章制度的人文化。比如聘任制度、分配制度、奖惩制度、进修制度、教研制度等等，都要从教师的需求出发、从教师的愿望出发、从教师的实际利益出发。真正体现教师在校园环境中的主人公地位，创造一种自由、宽松、安逸、温馨的氛围。另外，要建立和谐的人际关系。教师和校长之间，教师和学生之间，教师和教师之间，要和睦，要友好，淡化竞争、反对专制，讲求合作，讲求共同发展、共同成长、共同幸福。

躬行教学实践。人文素养的培育不能只停留在理论的理解和观念的确立上，要在教育教学活动中、在与学校生活、学生生活的互动中切身体验，才能真正活跃起来，从而内化为自己的修养。在教学实践过程中，要多给学生一点关怀、一点理解、一点宽容，尊重学生的人格，尊重学生的权利，尊重学生的选择，尊重学生的不同观点。用人文的观点理解教材、运用教材，充分挖掘教材中的人文因素。用人文的方法参与教学研究活动，同其他教师积极合作互助。

阅读文化经典。文化经典是人们长期以来对世界和人生状态、意义的描述与阐释，是人类思想的精华。中国有五千年的文明史，文化传统源远流长，文化典籍汗牛充栋，充溢着浓厚的人文色彩。比如追求自强不息、厚德载物、刚健有为、天下兴亡，匹夫有责、以义为上的理想人格，倡导忠、孝、友、悌等人伦价值，探索勤劳、朴实、和谐的道德观念，崇尚适应自然、天人合一的自然思想等等。西方人文流派众多，人文典籍丰富，对人文思想有新的阐释角度。他们主张关心人，以人为本，重视人的价值，反对神学对人性的压抑；张扬人的理性，反对神学对理性的贬低；主张灵肉和谐、立足于尘世生活的超越性精神追求，反对神学的灵肉对立、用天国生活否定尘世生活。阅读中国文化经典和西方文化经典，可以从中汲取营养，开阔视野，丰富自己的认识和思考。

当然，其他几位专家的讲座也很精彩，都对我在今后的教学和科研工作以很好的启示。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找