# 实用做好农经工作的心得体会范文（18篇）

作者：落花有意 更新时间：2024-02-11

*工作心得体会是我们对自己工作表现的主观反思和客观概括，可以帮助我们更好地发现自己的不足和优势，为下一步的工作打下坚实基础。以下是一些来自不同行业和领域的工作心得体会范文，希望能够给大家提供多样化的参考。做好工作的心得体会我在20xx年3月到*

工作心得体会是我们对自己工作表现的主观反思和客观概括，可以帮助我们更好地发现自己的不足和优势，为下一步的工作打下坚实基础。以下是一些来自不同行业和领域的工作心得体会范文，希望能够给大家提供多样化的参考。

**做好工作的心得体会**

我在20xx年3月到4月期间多次参加校内核酸检测。该项活动主要是提醒大家积极配合学校的防疫政策，提醒大家在排队时保持一米的安全间隔距离，协助核酸检测工作的高效展开。

我在本项活动中协助医护人员进行核酸检测，在核酸检测之前给试管贴条形码，分发试管，以及准备咽拭子等。在许许多多的医务工作者和志愿者的同心协作下，每一次核酸检测任务都圆满完成志愿服务是奉献社会，服务他人的一种方式，是传递爱心，播种礼貌的过程。“被需要是一种幸福”。这是我在真正做完志愿服务之后才有的.理解和体会。我觉得在志愿活动中去帮助他人，贡献自己的一份力量，这让我感到很满足，让我觉得自己也是一个对社会有用的人。我想说，风雪即将结束，病魔终将溃散，只要我们团结一致，万众一心，我们定能战胜疫情!

**做好工作的心得体会**

大家早上好，感谢办公室为我们提供这样一个交流和学习的平台，今天我和大家一起分享一下我对于办公室工作的一点心得和体会。转眼间我来到办公室工作已有一年多时间，在这段时间里，通过办公室各位领导及同事们的支持和帮助，我对自己有了明晰的认识，对办公室工作有了更深层次的了解。办公室的工作是极其严肃而认真的，任何时候，都来不得半点“马虎”，唱不得半点“高调”，有不得丝毫“侥幸”。作为办公室的一员，我深感自身责任重大。尤其是在经历过调研科和督查室工作的后，通过服务领导和参与政府常务会议的会前准备、会中记录以及会后整理工作，使我更加深刻的.认识到办公室工作的重要性和艰巨性，以下是我结合工作的一点想法：

一、业精于勤，不因事小而不为。小事是大事的基础，办公室的每一件小事都与大事有着密不可分的关联，只有小事做好了，大事才能更好地完成。“细节决定成败”是大势所趋，尤其是想要做好办公室工作，就更要注重细节。办公室工作多、乱、杂，稍有不慎，就会出现纰漏或闪失。如撰写一份材料、办理一个文件、编写一条信息、办理一个会议、接听一个电话等等，都得细心，都得注重细节，若粗心大意，失误在所难免。做好办公室工作，应该具备“四心”：一是责任心。要随时发现需要做的事情，并把它做好。不要认为这些事情不属于自己的职能职责，就袖手旁观。二是细心。细心观察、细心思考、细心谋划，以高度负责的精神做好每一项工作，高标准、严要求地处理好每一件事情。三是耐心。办公室许多工作往往都是“重复着昨天的故事”，让人觉得平谈无味。即便是重复，也得耐心细致地去做，去完成。四是平常心。办公室总有那么多干不完的事情，要有一颗平常心，要有奉献精神，学会忙中偷“闲”，自享甘甜，守得住清贫，耐得住寂寞。进入办公室工作以来，我深刻体会到这一点。工作中千万不能粗心大意、掉以轻心，这方面我做的还不够，在今后的工作中应该严格要求自己。

二、分清主次，不因事杂而乱为。办公室工作头绪很多，任务琐碎繁杂。刚开始接触办公室工作的时候经常会现事倍功半的效果，做好办公室工作，必须分清哪些工作是重要的，哪些工作是次要的，哪些工作需认真完成，哪些工作需要尽快处理，哪些工作需马上着手，哪些工作可以稍后再办。抓住主要矛盾，解决关键问题。如果分不清轻重缓急，胡子眉毛一把抓，往往会陷入事务堆中难以自拨，搞得越忙越乱，越辛苦越被动。。当然，重点也往往因时因地而异，一个阶段有一个阶段的重点，一项工作又有一项工作的重点环节。在具体操作中，要学会准确捕捉、冷静思索、科学把握。在重大决策前，掌握实情，大胆谏言就是重点；在贯彻落实中，积极协调，真督实查就是重点；在落实后，认真总结，掌握规律，及时反馈就是重点。抓住了重点，分清了主次，就能在纷繁复杂的工作中理出头绪，从容应付，争取工作的主动权，统筹安排，不能乱为。不管事情再多再杂，采用什么方法解决，都不能忘了工作程序，该请示的要请示、该反馈的不截留。

三、勇于担当，不因事难而怕为。真正参与到办公室的实际工作中，我才发现经常会遇到很多超出预见、超出职责、难以料理的事情。应该怎么处理这些事情，我也渐渐有了自己的体会：一是要沉着应付，千万不要慌了阵脚。不管事情多么突然、多么紧急，首先要冷静地进行分析，并按主任要求协调相关部门，组织力量处理。二是不能唯唯喏喏。面对急事或突发性事件，不能退缩。三是要认真负责，绝不能事过丢手。特别是一些一时难以处置的事情，不能因为事情已过，就束之高阁，尽力做到“一日三省吾身”，及时查找出未完成的工作，在“查不落实”中求得落实。

四、坚持从学习入手，提高业务能力。办公室工作做得好与坏，取决于办公室人员素质的高低、能力的强弱。办公室工作的内容很多，应用的知识也很广博。比如：文秘工作就是办公室的一项基础性工作，靠的是文字功底，但非一朝一夕之能事。只有不断地学习、不断地练习，在学习中实践，在实践中学习，完善自己、锤炼自己，才能做实做好。办公室工作还涉及到党和国家方针、政策的贯彻，涉及到国家法律、法规、规章、制度的执行。所以，办公室人员不但要具备较好的政策水平，还要精通法律、法规知识，才能更好地适应办公室工作需要，完成上级下达和单位领导安排的各项工作。办公室人员要善于学习、勤于学习、不断学习，做到：一是知识面要宽。办公室工作对象是面而不是线，是块而不是条。因此，不仅要熟知政治、经济和各项政策，有较高的理论修养；还应了解业务、管理、法律、文学等等，有强烈的求知欲。工作常用的知识不仅要了解，还要熟知精通，能指导实践。二是知识内容要新。要跟上时代步伐，跟上工作节奏，创新方式方法，就必须坚持先学一步，深学一层，善于汲取新的营养。三是知识学习要深。就是知其然，还要知其所以然。对各方面的知识，虽不能象专家那样深有造诣，但也应对其内涵、实质有较深、较细致的了解和掌握，尤其是对自己工作密切相关的某些知识领域，不能一知半解、不求甚解、浅尝辄止。

以上几点是我在办公室工作实践中的浮浅体会，要使办公室工作做得扎扎实实富有成效，还必须不断开拓创新、在工作中不断总结，在实践中持续提高。

**做好工作的心得体会**

基层工商所身处行政执法和市场监管的第一线，是执行工商行政管理法律法规的前沿阵地。随着停征“两费”，基层工商所由原来的收费型向监管执法型转变，执法办案成为基层工商所的工作重心之一。针对此，笔者结合实践所得，就如何做好基层法制员谈谈自己的看法，不足之处，恳请批评指正。

总体来说，法制员有以下职责：

（1）组织学习、宣传法律法规；

（2）对本所制定的工作规范进行合法性审查；

（3）根据核审权限，对本所承办的、适用一般程序的行政处罚案件依法进行核审和听证；对县级以上工商行政管理机关（以下简称“派出机关”）交办并以派出机关名义作出的行政处罚案件进行初步核审。

（4）对本所承办的、适用简易程序的行政处罚案件进行检查；

（6）组织开展本所行政复议、行政诉讼以及行政赔偿案件的应对工作；配合派出机关法规部门组织开展行政复议、行政诉讼、行政赔偿案件的应对、处理工作。

（7）派出机关规定的其他职责以及领导交办的其他法制工作。

目前基层工商所法制员基本上处于一种兼职的情况（有的市局实行法制员派驻制，如××市局），这里一方面有人员素质的原因，更主要的原因是基层工商所人员配备不足。以××分局为例，目前有x个工商所，从事行政执法的\'有x个工商所，配备法制员x名，其中人员较少的x个工商所由副所长兼任法制员，其余的均由科员担任。近年来，随着基层工商所建设力度的加大，工商行政管理工作重心下移，基层工商所成为工商监管职能的最终承载者，xx年分局办理的案件中x％由基层工商所负责查办，基层法制员承担的角色越来越重要。当前，基层法制员存在的问题主要有两个方面：

（一）缺乏系统培训。按照法制员的职责，要求法制员必须具备较强的业务素质和法律专业知识，并通过不断学习和实践，才能达到这一目标。目前许多基层法制员，特别是初任法制员，由于缺乏系统培训和专业化指导，对案件的核审特别是对新型案件往往无从入手，从而影响了案件审核的效率和速度。

（二）缺乏激励机制。由于绝大部分的基层法制员都是兼职的，自身的工作任务已经十分繁重，对兼职的法制员工作显得有点无暇顾及，容易造成工作马虎或走过场，应付了事。同时，兼职的法制员权责不一，在地位和待遇上都不被重视，即只有职责，没有地位；只有辛劳，没有待遇；长此下去，不利于基层法制员队伍的建设。目前省局正在通过调研，着手制定《x省工商行政管理所法制员制度规定》，使基层法制员做到权责一致，充分调动法制员的工作积极性。

从法制员的职责可以看出，基层工商所的法制员是一个多面角色，我认为，要做好基层法制员工作，必须做到以下五个方面：

（一）做好监督员。监督员是法制员最重要的职能角色，某种意义上说是其本色工作，做好监督员，就是要做好行政处罚过程或者行政具体行政行为的监督员，对基层工商所的行政执法行为进行全程的监督，通过核审，积极开展一般程序案件初审和简易程序案件审查工作，确保本所各项行政处罚行为合法、有效，防止不作为和滥作为。审查本所各种通知、公告、告示等对外文件，确保其内容在国家法律、法规、规章及上级规范性文件规定的范围之内。做一个好的监督员，要有敢于坚持原则的品质，敢说、敢顶、敢做，要勇于承担责任，始终以法律为准绳，以事实为依据。要敢于纠正错误的具体行政行为，怕得罪人是做不好法制员工作的。

（二）做好参谋员。法制员要求业务素质高，思想觉悟好，法律知识水平和素养都应该有较高的要求，因此在分析处理事务方面应该具有较高水平。在目前人员整体素质不高的情况下，办案人手不足是许多基层工商所的执法办案软肋，想办案，但又怕行政复议和行政诉讼，因此基层法制员做好参谋员就显得尤为必要。通过帮助分析案情，提出有利于查案的意见；通过介入案件的调查取证，达到全程监督的作用，同时在监督的过程中，因为掌握了第一手资料，对于案件的了解更加客观，形成有利于案件的调查取证的建议就显得更加务实，可以更好地把好案件的核审，也为以后的听证准备工作打下基础。

**做好工作的心得体会**

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结食品质量与安全岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力

在食品质量与安全岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合食品质量与安全岗位工作的实际情况，认真学习的食品质量与安全岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责

在食品质量与安全岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在食品质量与安全岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对食品质量与安全岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据食品质量与安全岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成食品质量与安全岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中

从大学校门跨入到食品质量与安全岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对食品质量与安全岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

针对实习期工作存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点

来弥补自己工作中的不足：

1、做好实习期工作计划，继续加强对食品质量与安全岗位工作岗位各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为单位做一些力所能及的工作，为单位做出自己应有的贡献。

做好工作的心得体会2

新的工作代表新的开始，自从来到了我们公司之后，我就开始摆正自己的心态，不因为自己以前有过多少经验，但是到了公司一切都按照公司的要求来做。

我只是一个普通工人，不需要高傲，也不需要松懈，需要的是踏实做好工作，让我们公司认可我的价值，我也是这样做的，在工作中，我不追求速度，也不追求快，我只希望自己能够完成每一天的工作，把自己的任务都做好把自己的工作都完成。诚信工作，诚心做事我得到了公司的认可，因为付出得到了公司的检阅。

谦虚是美德与邻为善是美德，同样对待我们的同事我也都是尊重，友善去对待，在工作中我得到过同事的帮助，让我心怀感恩，在他人需要我帮助的时候从不吝啬自己的一丝力气，只要我能够做到我就会努力做好，让同事们留下一个好印象，让他们能够放心的工作。友善让我更快的融入到了公司中，与同事打成一片得到了大家的认可也得到了大家的信任。这让我的工作道路更加顺畅。

没有渡不过的坎，只要有心就能够做好，我也都是这样做的，在困难的事情我都直面应对，当天遇到的问题也会尽快解决不会有所停歇，把工作完成，把任务做好，实现自己的价值，也同样实现自己的能力用自己的努力去完成自己的目标。我是一个新人同样以学习居多，在不懂的问题上不会纠结，也不怕丢脸，因为每一个新人都是这样走过来的，能够自己完成的毕竟是少数，天才是靠努力博来的，需要我自己去努力更需要我坚持去奋斗，每天的任务同样也非常重要，学习进步努力坚持，是我最真实的目标，把自己的工作做好，而不是去应付。

成功没有捷径，努力总有回报，这也告诉我想要更近一步就要更加努力，在其他同事还在游戏休息的时候花更多的时间去熟悉工作，加深影响。一步前步步前，也正是因为我这样的心态让我的工作从开始的艰难到后来的轻松，快速过度，让我能够有更快速的改变让我可以得到更好的发展。每一天我都在努力每一天我都在迈步，让我走在了所有新员工的前面让我的实力得到巨大的提升，能力强了才能够做更多的事情，才能够更加优秀。

在工作中我从不看轻自己，因为当我失败时，别人可以安慰我，也可以鄙视我，但我要一直都有战胜之心去实现去完成自己的工作，一次不成在一次，今天不行不代表明天还不行，只要去做了努力了就算是再次失败我也没有遗憾，因为我已进不在乎了，因为我已经做到自己想要的了。

苦心人天不负，只要自己努力就总能够得到，梦想总有实现的一课，这是我工作中一直的坚持，让我读过了多次难关，让我与了更好的发展。

做好工作的心得体会3

教师，在人们的心目中就是知识的传播者，人类文明的传承人。其实教育战线上，还存在着不但传授知识而且肩负着全面引领学生身心发展的一群体，这就是班主任。所以，有人说要从严管理，有人说要发扬民主，更有人说，班主任要学会恩威并施，巧用谋略。我个人认为：班主任工作，就是唤醒教育，就是用教师的爱心去点燃学生学习的热情，全面挖掘学生的潜能。

当今社会倡导以人为本，作为班主任，在工作中也应该把以人为本落到实处。首先要关注人本身，把学生看成一个有血有肉、有七情六欲的人，而不仅仅是你的“教育”对象，从精神层面给予他们关爱;其次，要用我们诚挚的爱心去唤醒懵懂的孩子们，让他们知道人生在世有很多规范，并且愿意去学习这些规范;让他们知道学习，并且愿意学习，把自己的无穷潜能发挥出来。

“谁爱孩子，孩子就会爱他，只有用爱才能教育孩子。”作为班主任，更应该爱学生，多接近学生，多与学生沟通，走进学生的心灵，触摸他们敏感的精神世界，适当地与学生打成一片，让他们真正感受到教师对他的亲近和关爱，这是班主任顺利开展一切工作的基础。苏霍姆林斯基深爱着每一个学生，关怀着每一个正在成长着的生命，按他的观点，优生个个教师都爱，只有爱差生才是真正的爱!他说：“我们当教师的应当记住：对于每一个学习困难的儿童，不管他已经被耽误到了什么程度，我们都应当让他在生活中站住脚。”“我们崇高的使命就在于：使我们的每一个学生选择一条生活道路，不但有一块够吃的面包，而且能获得生活的欢乐，有自尊感。”的确，以关爱为前提的沟通，能使心与心更贴近，能让学生从内心深处认同老师，这样班主任的很多引导、要求才能真正落到实处，从而达到教育的目的。

德国教育学家斯普朗格曾经说过：“教育绝非单纯的文化传递，教育之为教育，正是在于它是一种人格心灵的‘唤醒’，这是教育的核心所在。”“教育的最终目的不是传授已有的东西，而是要把人的创造力量诱导出来，将生命感、价值感‘唤醒’”。面对有思想有主见的90后的学生，让他们领悟到自身存在的意义和内在心灵需要的“营养”，班主任和代课教师需要在此刻“授之以渔”，给予学生肯定和激励，让他们按照自己所希望或者向往的又能适应社会的要求去自主、自觉地发展自我、完成自我。

以关爱为前提的沟通，让我们走进了学生的心灵，得到了他们的认同，那么，实施唤醒教育的时机已成熟。我们班的李明同学，一次考试后成绩明显下降，而且我也发现他在考试前一段时间学习状态不太好。面对这种情况，我没有进行粗暴的批评，而是带他去操场散步，从谈日常生活开始，通过随意的聊天，得知他前一段时间和妈妈闹别扭，心情不好，开始看电子书，并且沉迷其中。了解情况后，我先和他说了说我看电子书的经历，然后简单地和他谈了谈母亲的不易和男子汉应有的宽容，以及看电子书的坏处，并且通过和他母亲沟通，化解了他们的矛盾。在他对我的关爱表示感谢时，我适时地对他提出了一些要求，并且深入地了解了一下他学习中存在的问题，及时予以指导。从此之后，李明同学更加开朗大方，学习稳步提高。

教育，班主任的教育工作，就是满怀赤诚之爱在学生的生命成长过程中不断地唤醒他们的过程，让学生在一次又一次的觉醒与领悟的过程中，一次比一次更加真切地认识了自我，发现了自我，从而逐渐地根据真实的自我来自由、自觉地扬长避短，发展与完善自我。

做好工作的心得体会4

在很多人眼里认为做护士很简单，打打针、发发药，谁都可以去做。但通过我参加工作这一年多的学习，我发现做一名护士的确不容易，特别是做好更非易事。

做为一名护士，在其日常工作中不仅要接触各类病人，要学会各种不同的操作和扎实的基础理论知识，要有较强的沟通能力、文字书写能力、配合医生对危重病人的抢救能力，还要有熟练的专科护理操作技能及知识，当然最重要的是对工作的爱心、耐心、责任心，端正态度，统一思想，发挥自己的独特精神。

我是一名心内科护士，一提到这个科室，大家也许能想到那些长期卧床的老年病患。常言道“三分治疗，七分护理”，护士在心内科不仅是打针、发药，更重要的是病人的心理护理及生活护理，一名优秀的护士对精神疾病的治疗起着至关重要的作用，在内二科工作这一年多我总结一下几个具备条件：一是扎实的专业知识和熟练的技术操作。二是具有较强的组织管理能力。三是具有“保姆式”的爱心。四是敏锐的观察能力和应变能力。五是善于总结不同方面的经验。

做为一名护士，我没有比别人更大的胆量，更强大的身体，但我有着对待每一位病人的爱心、耐心、和责任心去和他们心灵沟通而不厌其烦。在心内科工作，没有压力是不现实的，但我会用这一年多学习的心理学知识时刻来调整总结自己的心态，减缓压力，以饱满的热情为病人服务。当病人出院时拉着我的手激动的说：“谢谢你们的细心的照顾”，那时我的心中有过一种从未有过的自豪感。从此我更加安心的做好本职工作，更热爱这个富有挑战性的科室，我坚定信念就是“将心比心，以心换心”为病人服务，病人的微笑就是我的微笑，即使最苦再累也能微笑面对。

总之，做好一名护士，除了要有扎实的基础理论知识和各项操作及心理护理外，还要有最重要的礼节礼貌，服务态度及科室安全问题，在工作中做到遇事不慌，纠缠不怒，热情迎送病人，只有这样病人才能信任我们，配合治疗，医院才能不断发展。我坚信在科主任、护士长的领导下，我将竭心尽力做好本职工作，把我的青春贡献给神圣的护理事业，做好一名合格的白衣天使。

**做好工作的心得体会**

细节的重要性勿庸置疑，但如何做好细节是一门大学问。我在《细节决定成败》一书中找到了答案。

传统教育、中国文化、现实社会，都要求我们要立大志、做大事、建大功、成大业，似乎只有这样人生才有价值、才能赢得尊重。在这种指导思想下，很多人只想做大事、不愿做小事，不注重细节，反映出来的是一种心浮气躁、急于求成的风气。

殊不知，芸芸众生能做大事的实在太少，多数的人在多数情况下只能做一些具体、琐碎、单调的事，也许平淡，也许鸡毛蒜皮，但这就是工作，是生活，是成就大事不可缺少的基础。

我们要认识到，土地督察干部只是芸芸众生里的多数人中的一个，是一个极其平凡的普通人而已。只有这样，我们才能摆正心态，才有做好细节的思想基础。

其实，要想做大事，必须从小事做起。现在人的智商差距愈来愈小，人与人之间在智力和体力上的差异也没有想象中的那么大，很多事情你能做，别人也能做，成功者与失败者之间的差别往往就在于对细节的关注上。看不到细节，或者不把细节当回事的人，往往对工作缺乏认真的态度，对事情只能是敷衍了事。这种人无法把工作中的小事当作一种乐趣，而只是当作一种不得不受的苦役，工作缺乏热情，结果大事没得做，小事做不好。而对敬业者来说，凡事无小事，简单不等于容易，他们考虑到细节、注重细节，不仅认真对待工作，将小事做细，而且注重在做事的细节中找到机会，从而使自己走上成功之路。

责任感是一种优秀的品质，一种积极的工作态度。在工作中，责任感强烈的人，都会视本职岗位为实现自我价值和社会价值的人生舞台，从而以饱满的工作热情、积极的敬业精神、严谨细致的作风，做好每一件事情。责任感强的人，工作生活中一个微小的误差也逃不过他的眼神。

要培养强烈的责任感，就要从我们工作生活中的每时每刻、点点滴滴做起，从小事做起，从细节做起，从现在做起，从本职岗位做起。要多问自己“我做的如何”，在工作中出现问题时，要主动承担责任，不可强调客观，推卸责任。要用更高的职业道德标准约束自己的行为，严于率己，低调做人，不浮躁，不敷衍，不推卸，踏踏实实，尽职尽责。

只要我们真正做到将责任感根植于内心，并让它成为我们思想中一种强烈意识，成为我们工作生活中一种积极态度，我们的细节就会做得更好，我们的工作就会更加出色。

谁都能看到、知道苹果一定会掉到地上，但并不是每个人都能研究出万有引力定律一样。做好细节不仅要有好的心态、强烈的责任感，还需要扎实的知识积累，没有一定的功力是发现不了细节上存在的问题。我想大家都曾经有过这样的体会，一件自己百思不解、怎么也解决不了的事情，经朋友一点拨，突然豁然开朗，迎刃而解。出现这种情况的根本原因是自己的知识水平还不够深，功力还不够。

所有的大事都是小事组成的，如果一个人能把小事不断地完成，不断创造性地完成，那么，他就是一个能成就大事的人。让我们以强烈的责任感、良好的心态、认真细致的工作态度做好本职工作，增强执行能力，为国家土地督察事业贡献一份力量，共同走向成功。

**做好工作的心得体会**

做好检察信息工作是办公部门为领导决策提供服务的重要内容。随着检察事业的不断发展，检察信息在实践工作中的地位和作用也越显得尤为重要，同时对信息质量的要求也越来越高，因为只有高质量的信息才会给领导决策提供优质的服务。所以，在工作中我们要通过不断的探索与实践，来大胆创新，丰富我们的信息工作。结合几年来的工作实践，笔者认为，要使我们的信息工作真正做到赏心悦目，切实发挥为领导服务的功能，必须做到以下几点：

要写出高质量的信息首先要认真学习，给自己充电，只有掌握了丰厚的理论知识，才有可能用开放的思想观念和超前的思维方式来进行创新。要通过大量涉猎各种社会知识，提高思想境界，使自己站得高、看得远、想得深，达到在人格上自重、思想上自省、政治上自觉、精神上自励、工作上自强。在注重社会科学学习的同时，还要结合观念的转变和知识更新，认真学习与文秘工作相关的业务知识，提高业务能力、逻辑思维能力、综合分析能力和文字表达能力。自99年从事信息工作以来，始终坚持订阅中国铁道学会铁道文秘会刊《铁道文秘档》，从中吸取营养，提高自身写作的实战水平。对省院编发的《黑龙江检察简报》做到每期必读，及时了解和掌握上级检察机关不同时期的工作重点，学习兄弟院在各项检察工作中的好经验、好做法。作为铁路检察机关，还要及时了解和掌握全路重大决策部署和路局、分局各个阶段的工作重点，学习铁路运输知识，认真分析铁路改革发展面临的新情况和新问题。运用科学的方法进行创新，还要定期到业务科实习，旁听业务科的案件讨论会，参与办案，在学习检察业务的同时，捕捉新的信息，为领导决策提供更好的信息服务。同时，上级院的主管部门要尽可能地为基层院从事信息工作的同志创造条件，定期采取集中办班培训，专题辅导，信息讲评等形式，使基层的同志能够有机会走出去，跳出关闭自守的小圈子，吸取更多的营养，采众家之所长，充实自己的写作功底，拿出更好的精品。如20\_\_年省院在建三江农垦检察院举办的全省检察机关信息员培训班，就非常及时和成功，使干广大基层信息工作者开阔了视野，丰富了头脑，受益匪浅，极大地激发了做好信息工作的积极性和主动性。

善于继承和勇于创新是辩证统一的，实践证明也是提高信息质量，推进信息工作改革的有效方法。首先应当看到，信息工作的方式方法是一代代日积月累，不断积淀而逐渐形成的，其中不乏许多好的做法和经验总结值得我们借鉴和学习，如信息工作应做到的“快、严、细、实”就是通过长期实践中对信息工作特点的一个高度总结，笔者在实践工作中注意把历年来的信息按不同类别进行归纳整理，编订成册，从中吸取借鉴好的写作方法，来充实自己的写作能力。继承这样的传统和方法不仅能把好的做法继续发扬光大，而且能在实践工作中通过不断的创新，对传统的写作方法和模式进行提升。使我们的信息工作做到高点定位，与时俱进，以一个全新的面貌来吸引领导的注意，达到信息工作为领导服务的最佳效果。因此，信息工作必须要在继承前人有效的工作手段和写作经验的基础上，勇于寻求创新。不能因循守旧，居于老框框、老模式。这样形式陈旧，内容枯燥的信息也决不会引起领导的重视，为领导服务也就无从谈起。要创新，就必定会遇到困难和风险。这又需要创新者必须具备一种敢为人先的意志和勇气。要有一股敢闯、敢试、敢冒风险的劲头。要有一股对工作的热爱，对事业的执着的劲，要有强烈的事业心和责任感。这是信息工作不断创新的原动力，有了这个原动力，考验克服前进道路上的挫折和困难，在创新中不断提高信息工作的质量。如20\_\_年笔者在撰写我院开展执法执纪大检查活动的信息时，不是按着惯例去特书大书院领导对这次活动如何重视，收到了如何大的效果。而是从我院在活动中运用“三种精神”，针对问题敢于揭疤亮丑，求真务实的工作态度入手，收到较好效果，该信息被省院转发。

信息工作必须要有明确的目的性，也就是说，信息工作一定要围绕提高效率、提高服务质量这一主题，做到为领导提供的信息务求有用，工作方式务求有序，掌握情况准，执行制度严，说话办事实，工作效率快。在此基础上来提高信息工作的质量才更有实效性。而要做到这一点，必须做到“四勤”。一是眼勤。要勤于观察，力求以最快速度捕捉信息并做出正确的判断。要注意观察领导处理和解决问题的方式方法。领导关注的是什么，当前和今后工作思路如何，对某件事物的看法怎样都是我们在信息中要重点体现的内容。二是手勤。勤动手写作。写作是信息工作者的必备条件，是信息工作者的“看家本领”。首先要勤动手做笔记，分门别类摘录资料，掌握各种有关数据。其次是平时多写文章和心得体会，理清自己的思路和锻炼思维，日积月累，有了随时下锅“米”，就能走笔如神，妙语连珠。三是耳勤。就是要多听少说，要勤于收集各方面的信息。聆听领导的讲话，从只言片语中把握领导的意图；提高服务领导决策水平。四是脑勤。好的信息工作者不是“机械的机器人”，而应该是“智能的机器人”。这就要求我们在工作中要站在领导的高度、全局的高度勤于思维，超前思维，高点定位，通过对看到的听到的收集到的信息资料缜密思考，进行分析、综合、总结、推理、判断，从而掌握事物规律，正确指导实践活动，提高服务质量。在此基础上还要牢固树立业务科室第一，办案一线第一的思想，注重密切联系干警，坚持从干警队伍和业务科室中汲取营养，获取第一手资料。只有向实践学习，在实践中积累，在实践中提高，不断地在实践中学观点、学思路，才能激活自己的写作创新思路，真正探索出一些高效、实用的工作方法，更好地做好信息工作。信息工作不但要坚持为领导服务，更要坚持为办案一线服务，在实践工作中做到上下结合，要经常深入科室，到干警队伍当中去，广泛收集资料，倾听干警意见，丰富写作思路，在把握上情与下情的基础上，使我们的信息工作真正做到来源于实践，作用于实践，为领导决策提供切合实际的参考依据。

**农经工作心得体会**

农经工作是一项不可或缺的工作，是实现国家农业现代化、农民增收致富的关键工作之一。在这样的背景下，我在长期的农经工作中，积累了一些心得体会，希望能够分享给大家。

第一段：农民是农经工作的重要对象。

农经工作的本质就是服务于农民，而要想服务好农民，就必须深入了解他们的生产生活状况，认真倾听他们的意见建议。只有让农民感受到我们真心实意的关心和爱护，才能让他们真正信任我们，支持我们的工作。在处理与农民的关系时，要注意细节，以一颗平和的心态去对待每个农民，细心倾听他们的意见和诉求，争取取得他们的认可和理解，让工作更加顺畅。

第二段：注重技术创新。

农业生产是一个技术密集型领域，要想提高农业产值和产业价值，就必须不断创新和提高农业技术。在实际工作中，要重视技术创新的重要性，在尝试新技术时要多进行试验，积极解决实际问题，提高现有技术的实用价值。同时，还要加强技术培训，提高农民的技术水平，让他们能够掌握更多的知识和技能，提升生产效率，增加收益。

第三段：加强统筹协调。

农经工作涉及到很多方面的问题，涉及到很多行业和领域，要想有效地完成工作，必须加强统筹协调，把各方面的资源和力量整合起来，形成合力。在工作中，要加强沟通和协调，多与各部门合作，充分发挥各有专长，协同工作，共同推进农经工作的发展。

第四段：科学规划，统筹资源。

在进行农经工作的过程中，要根据当地的实际情况，制定科学的规划方案，进行资源统筹。在规划编制时，要充分考虑当地的经济发展状况和农民的需求，制定符合现实情况的规划，尽可能地做到资源的最大化利用。同时，要积极争取相关的配套政策和资金支持，为农经工作的顺利开展提供充足的保障。

第五段：注重数据分析，总结经验。

要想做好农经工作，必须加强数据分析，实时掌握农村经济和农业生产的变化情况，进行全面评估，寻找问题和瓶颈，为下一步工作提供重要的决策支持。同时，还要总结工作经验，不断改进和提高工作的水平，推动农经工作的稳步发展。

总之，农经工作体现了一个地区经济和社会发展的水平，是促进农业现代化和农民增收致富的关键工作之一。在实际工作中，要注重对农民的服务，加强技术创新，加强统筹协调，科学规划和统筹资源，注重数据分析和总结经验，不断提高工作水平，实现农民群众和农业生产的全面发展。

**农经工作心得体会**

农业经济是一个国家经济中不可或缺的领域，它与农民的生活息息相关。如今，随着农业产业化的推进，农村经济也在不断提升。作为一名从事农经工作的人员，我认为农经工作的重要性越来越被社会所认可，也正因为如此，我们有着越来越多的机会，并且在努力实践中不断积累经验。在这篇文章中，我将分享我近几年来在农经工作中所得到的心得体会。

第二段：工作责任心。

我相信，作为从事农经工作的人员，我们不仅要有所谓的职业道德和职业操守，更要有责任心。农业的本质是以自然为基础的生产活动，在这个过程中，我们是既受益者，也承担责任者。在工作中，我们不能一味地单纯地追求个人利益，更要关注农业的可持续性和长远发展。这要求我们具备对生态环境、对农业品种、对农村社会和农民群众的深刻理解，要做到科学合理地制定方案，同时与农民建立良好的合作关系，使我们的工作更具有可持续性和社会效益。

第三段：实际操作能力。

对农村经济的规划和管理，不是简单的严格执行政策、制定规章制度、推行一项技术就能解决的。实践操作的能力也是我们农经工作人员必不可少的资质。在现实农业生产中，农民面临的问题千差万别。如果不具备较强的实际操作能力，那么就很难排除各种生产上遇到的问题。在这方面，农经工作人员应该保持对农村经济的敏锐性，在工作中千万不要把解决问题的职责推给下属或其他部门，要亲自下乡、走访采访，了解农民的真实需求，想方设法为他们出谋划策，提供一些解决的建议和方法。这样才能真正地提高农民的收入和生活水平。在这个过程中，我也学到了如何把理论融入到实践操作中，这不仅是为了更好地帮助农村生产，更是为了求得持久的发展。

第四段：团队协作能力。

农经工作本就是一项需要集体合作完成的任务。农经工作人员之间的团队协作能力也是事半功倍的关键所在。在团队中，我们需要根据自己的职能和特长，充分发挥各自的长处，相互学习、相互补充，形成一种协作的机制，以实现优势互补、互相促进的目标。在这方面，农经工作人员要善于交流、提高协调能力，能够顺利地互相协调合作。同时，团队也应该互相信任，避免个人意志对整个团队的阻碍，保持开放的沟通方式和民主的决策机制。在我的团队中，我们也通过课程学习、实践操作来提高这一能力，逐渐地实现了自身的互补，同时确保了工作的顺畅进行。

第五段：未来展望。

作为从事农经工作人员，我们的任务不仅是满足当下工作的需要，更是为了未来的农业和农民利益而努力。农业经济的发展需要我们不断创新思维和更新技术，以更加高效和更加科学的方法进行农业生产。未来的农业经济也将面临诸多挑战和机遇，比如碳中和问题、生态种植和智慧农业等。我们需要完善工作机制，加强企业合作，为未来的农村经济的发展提供支持和保障。在我的未来规划中，我将努力跟随时代的步伐，不断学习和提高自己的专业能力，为农业经济和农民贡献力量。

**做好销售工作心得体会**

对销售代表来说，销售学知识无疑是必须掌握的，因此我们要学会销售的更多技巧。下面是本站带来的做好销售工作心得体会，仅供参考。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

3、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌!

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神;其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

三、建立起与客户沟通的信息网络平台

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些人获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售人员保持长久的关系呢?那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

一、不要阻止客户说拒绝理由

1、积极看待客户拒绝

被客户拒绝不是坏事，这只表明客户关心这件事，也在专心听我讲，

如何更好的做好销售?

。客户的拒绝使我有机会进一步谈下去，并可以为我搜集和提供更多资料。面对形式各异的拒绝方式，推销人员需要了解客户不愿意购买的真正原因，然后才可能找出最适宜的解决方法，这也是建立良好沟通关系、促进交易成功的关键。

2、当客户的拒绝理由具有客观依据时

推销员们虽然对客户提出的拒绝理由感到头痛，但是很多时候却不得不承认，客户提出的拒绝理由是有相应客观依据的。推销人员此时需要特别提醒自己：眼前的客户是非常理智的，他们绝非是胡搅蛮缠，而且他们可能对同类产品有着相当程度的了解，千万不要企图蒙混过关。

这种情况下，一定要把话说得委婉动听，让客户感到充分的被尊重。

3、当客户的拒绝只是主观意见的反应时

与那些足够理智和冷静的客户相比，有些客户表现得相当主观，这从他们的拒绝理由中就可以了解一二：

“这样的书太多啦，你们的书也没什么特色”;“我朋友做过你们的书，不太好销”;“你要是做账期就发点过来，不做就算了”

这些主观色彩十分浓厚的拒绝理由虽然明显不够理智，也没有真正触及到产品本身，可是这并不代表这些客户容易被说服。实际上，主观性强的客户所提出的拒绝理由常常来自于他们自己的生活或心情，这就需要推销人员掌握更灵活的处理方式了，比如推销人员可以采取以下方式：

•对客户的主观意见不做实质性回应，等客户发泄完了，再用自己的真诚和热情引导客户进入愉快的沟通氛围当中。

•用一种比较幽默的方式回应客户的牢骚，不要企图纠正或者反驳客户的观点。当你表现得足够宽容时，客户也许就不会再抱着自己的成见与你斤斤计较了。

4、当客户的拒绝只是一种自然防范时

有的客户之所以拒绝推销，完全出自于一种自然防范的心理。他们可能认为自己在与推销员的沟通中处于下风，所以推销员说的每一句话对他们来说都像一种进攻，如果让他们掏钱购买产品或服务，那就更会令他们感到是一种冒险。而有时，客户产生防范心理的原因完全出自于推销员本身，可能推销员表现得过于急切，让客户感到自己被步步紧逼，也可能是推销员给客户留下了不值得信任的坏印象等等。

无论出于何种原因，一旦发现客户对自己表现出了防范意识，推销员都要特别注意自己的言行举止。要尽可能地用舒缓温和的语调与客户进行沟通，让客户感到放松，在沟通的过程中要拿出证明自己和产品信誉的实证来赢得客户信任。当客户感到放松并对你产生信任时，这种防范心理就会自然而然地得到消除。

专家提醒

与其对客户拒绝感到恐惧，还不如对它加以利用，至少客户的拒绝可以使你与客户的沟通不至于太单调。

与理智的客户沟通不仅需要同样的理智，还需要用情感来软化对方。

客户可以单凭主观拒绝推销，但是你却必须时刻保持理智，记住：绝对不要轻易地卷入客户的主观情绪当中。

不要被客户的表面借口所蒙蔽，此时需要用心智和真诚来说服客户。

面对客户的防范和质疑，推销人员需要用令人放松的气氛和值得信赖的证据来化解。

二、消除客户消极情绪

1、分析客户的消极情绪

在购买到某些产品或服务之后，客户可能会产生某种怅然若失的感觉，甚至有些客户还可能对这场交易产生后悔心理。一些销售人员对客户的这些消极情绪不以为然，认为“反正东西已经卖出去了，不必理会他们……”这种观点是非常片面也是非常短视的。因为，在销售完成后，客户产生的消极情绪如果不能尽早得以遏制和有效消除，那就会影响你与客户的后继沟通，进而影响到更大潜在客户群的开发。

一.对于销售工作的理解和认识

对于房地产销售工作的认识首先让我们从认识置业顾问开始 。房地产销售工作看似简单其实不然，我理解的置业顾问应该是这样的。

置业顾问要绝对是专家：购房涉及很多专业知识，如地段的考察、区位价值的判断、同类楼盘的比较、户型格局的评价、建筑结构的识别、住宅品质的检测、价值的推算、面积的丈量、付款按揭的计算及合同的签署、产权办理等。凡此种种，对于一个缺乏经验的消费者来说，想从一个门外汉变成一个专业的购买者并非易事。所以，你不但是一名销售人员，还必需是一位资深的置业顾问。即使你是刚入行的，也起码要接受过公司的系统培训或通过自我学习而比客户具备了更多的置业方面的专业知识，你必须能为客户提供一些参考性的置业建议，从而引导客户购房。

置业顾问还是桥梁： 置业顾问所从事的工作，就是作为开发商与客户沟通的桥梁，既要帮助开发商将他们生产出的商品—房子推介给客户，又要帮助客户将他们的需求信息反馈给开发商，让开发商开发出最适合他们需求的房子来。

置业顾问就是企业形象： 作为销售人员，你是企业对客户的最前线，直接与客户进行接触，而且更多是面对面的接触，你所呈现给客户的工作作风、专业技能和服务意识，无不充分体现出企业的经营理念、价值取向及企业文化。因此，你的一举一动、一言一行，在客户的眼中就代表着企业的形象。

接下来谈一谈我对销售的理解。 销售的实质不光是房子产权的转移，而且还是价值的转移，我们卖掉的不光是房子，而且还是房子背后的功能、使用价值、以及企业品牌带给消费者的自豪感。我们对于楼盘销售的理解，要超越房子本身的层面。

对于房地产销售我总结了以下几个的特点。

系统性：房地产销售涉及建筑，景观绿化、法律、智能安防、装修、居家风水、营销策划、广告设计、媒体发布、消费心理等诸多方面，是一项需要多部门配合高度集成的系统工程。

规律性：市场营销作为一门学科经过几十年的发展，到今天已非常成熟。从市场调查、市场细分、确定目标客户、到产品定位、消费心理都有系统的理论及分析工具。我们在具体的操作中一定要尊重其规律性和科学性。

重要性：房地产销售是地产开发中最重要的组成部分，没有了销售收入所有的事情都无从谈起 ，因此房地产销售是一个项目能否盈利的基本保证，是项目开发的核心所在。

不可逆转及连续性：一个项目的销售从开始到结束，少则一年多则三到四年，销售贯穿了项目的整个开发过程。一个项目从形象推出，诚意登记、到产品面试、前期排号、集中选房，是一系列不间断的操作，一旦开始就无法停止，对于操作水平有着较高的要求。

创新性：随着市场竞争不断激烈，消费者逐步成熟，政府的市场法规越来越健全，房地产销售所面对的市场环境不断变化，因此要求销售工作也要不断创新，与时俱进，做到人无我有、人有我精，出奇制胜、创造性地开展工作，只有这样才能在市场上处于不败之地。

其次我再谈一谈在销售工作中普遍存在的三个误区

1.在销售不好时才重视销售工作： 项目部平时对于销售关注不多，营销工作没有系统和可持续性的计划，等到销售业绩不好时，才加大广告投入，为增加销量随意加大优惠力度、采取极端手段，希望能够马上见效，这样做往往是欲速则不达，即花钱还使企业及楼盘形象受到损害。广告效果有滞后性，投入一定要有前置量，营销活动要连贯，要和销售节点配合好，按营销计划投放广告，充分利用广告的积累效应，使广告和销售形成良性循环。

2.销售仅仅是销售部的事情：有一种普遍观念，认为卖房子只是销售部的事情，和项目其他部门没有关系。这种局限的观念，会对项目的销售工作，造成非常大的负面影响。销售工作需要多部门的配合，客户在购房决策时对于外围环境非常敏感，不论是收款的财务人员，还是开楼车的司机、门卫他们的态度及言行都会对客户产生影响，进而影响销售。楼盘信息的传递是多样性和持续性的，不光仅仅是依靠广告，项目部的每个人都有自己的社会关系，每个员工都可以是售楼员。蓝郡3期推行员工推销房子给与奖励的政策，取得了很好的效果，即节约了广告投入，又增加了员工收入同时还增强了员工主人公意识。

3.重视广告轻视事件营销投入：项目在推广预算时普遍重视事件营销的投入。一个楼盘的硬广告投入过多反而会在消费者层面形成抵触情绪，一个楼盘形象的打造，是需要全方位、点面结合才能完成的。事件营销具有时效长，影响面广、抗性弱，可以和消费者形成良性互动的特性。如果和广告搭配合理，对于提高楼盘关注度，丰富楼盘形象，提高楼盘美誉度、增加消费者的忠实度，营造良好口碑能起到事半功倍的效果。

二.华宇实业目前销售工作存在的问题及改进建议

1.不重视市场调研和研究工作;现有市场后又产品，这是市场营销的基本定律。市场调研通过专业的工具可以对市场容量、竞争楼盘、消费者居住习惯、产品分类等相关数据进行分析研究，为项目决策、建筑设计、制定营销方案提供科学依据。房地产是高投入、高风险行业，一旦决策失误纠错成本非常高，加之市场竞争日益激烈，对于市场的把握准确与否，直接关系到开发企业的生死存亡。华宇公司大多数项目前期，都没有做过专业系统的市场调研工作，这一点应引起大家的高度重视，在今后的工作中要逐步完善。

2.销售管理及操作不规范; 华宇目前各项目的销售管理没有统一的作业规范及管理制度，没有专业的销售报表体系，各个售楼部的业务水平参差不齐，自成一体，这样的现状不利于华宇企业品牌形象的推广，不利于华宇综合实力的提高。华宇要做精做强就，必须改变目前的现状，要求各项目严格按照总公司统一制定的管理制度进行管理。

3.针对置业顾问没有系统培训计划：华宇公司目前自己销售的楼盘数量不少，销售人员合起来是一个庞大的群体，因没有统一管理，各个项目对于置业顾问，都没有系统的培训计划。销售部处在市场的最前沿，置业顾问业务水平的高低，直接影响到销售的业绩和华宇的形象，对于置业顾问的培训是必须的也是必要的。我建议由总公司制定置业顾问管理档案，对所有置业顾问进行测评，评定出不达标、合格、优秀、出色等几级标准，每半年测评一次，根据结果对每个置业顾问，做出相应的级别调整。不达标者坚决不能上岗，针对不同级别的置业顾问，定期开展对应的培训，以帮助其提高技能，定期开展技能比赛和业务观摩活动，以激发大家学习积极性。提升华宇销售工作的整体水平。

4.卖场包装及氛围营造细节处理不到位 ;售楼部相当于前沿阵地，是企业展示实力和形象的舞台，华宇大多数项目不重视售楼部的包装投入，对于售楼部的设计风格、家具饰品、背景音乐的选择没有认真地研究，不重视售楼部卫生间、灯光等细节的处理，看楼现场的包装非常不到位。楼盘样板间的整体水平不高。售楼部、景观示范区，样板间是销售的三板斧，做好了对消费者有很强的杀伤力，加大这三项的投入，对于楼盘的销售会有非常直接的明显的促进。

5.客户资源没有整合和开发： 华宇目前已有适量客观的业主资源，每个售楼部都有大量的来客登记资料，因没有统一管理，客户信息不能共享，导致信息不对称，在这个楼盘没有的户型，在华宇其他楼盘就有，但因为信息没有个共享，导致客户流失，从整体上看对华宇就是损失。在信息过度、广告成本不断增加的市场背景下，充分发掘华宇的客户资源优势，建立统一的客户资料管理体系，对降低市场推广成本，增加销量，提高服务水准都有着非常积极的意义。

三.目前国内楼盘销售的发展趋势

(体验营销)

体验营销是指企业通过采用让目标顾客观摩、聆听、尝试、试用等方式，使其亲身体验企业提供的产品或服务，让顾客实际感知产品或服务的品质或性能，从而促使顾客认知、喜好并购买的一种营销方式。这种方式以满足消费者的体验需求为目标，以服务产品为平台，以有形产品为载体，生产、经营高质量产品，拉近企业和消费者之间的距离。

体验营销的体验形式

1.知觉体验

知觉体验即感官体验，将视觉、听觉、触觉、味觉与嗅觉等知觉器官应用在体验营销上。感官体验可区分为公司与产品(识别)、引发消费者购买动机和增加产品的附加价值等。

2.思维体验

思维体验即以创意的方式引起消费者的惊奇、兴趣、对问题进行集中或分散的思考，为消费者创造认知和解决问题的体验。

3.行为体验

行为体验指通过增加消费者的身体体验，指出他们做事的替代方法、替代的生活型态与互动，丰富消费者的生活，从而使消费者被激发或自发地改变生活形态。

4.情感体验

情感体验即体现消费者内在的感情与情绪，使消费者在消费中感受到各种情感，如亲情、友情和爱情等。

5.相关体验

相关体验即以通过实践自我改进的个人渴望，使别人对自己产生好感。它使消费者和一个较广泛的社会系统产生关联，从而建立对某种品牌的偏好。

(客户关系管理)

crm概念引入中国已有数年，crm，即客户关系管理。其主要含义就是通过对客户详细资料的深入分析，来提高客户满意程度，从而提高企业的竞争力的一种手段。客户关系是指围绕客户生命周期发生、发展的信息归集。客户关系管理的核心是客户价值管理，通过“一对一”营销原则，满足不同价值客户的个性化需求，提高客户忠诚度和保有率，实现客户价值持续贡献，从而全面提升企业盈利能力。它不仅仅是一个软件，它是方法论、软件和it能力综合，是商业策略。

从管理科学的角度来考察，客户关系管理源于(crm)市场营销理论;从解决方案的角度考察，客户关系管理(crm)，是将市场营销的科学管理理念通过信息技术的手段集成在软件上面，得以在全球大规模的普及和应用。

(在crm中客户是企业的一项重要资产)

在传统的管理理念以及现行的财务制度中，只有厂房、设备、现金、股票、债券等是资产。随着科技的发展，开始把技术、人才视为企业的资产。对技术以及人才加以百般重视。然而，这种划分资产的理念，是一种闭环式的，而不是开放式的。无论是传统的固定资产和流动资产论，还是新出现的人才和技术资产论，都是企业能够得以实现价值的部分条件，而不是完全条件，其缺少的部分就是产品实现其价值的最后阶段，同时也是最重要的阶段，在这个阶段的主导者就是客户。在以产品为中心的商业模式向以客户为中心的商业模式转变的情况下， 众多的企业开始将客户视为其重要的资产，不断的采取多种方式对企业的客户实施关怀，以提高客户对本企业的满意程度和忠诚度。我们看到，世界上越来越多的企业在提出这样的理念，例如：“想客户所想”，“客户就是上帝”，“客户的利益至高无上客户永远是对的等等。

(客户关怀是crm的中心)

在最初的时候，企业向客户提供售后服务是作为对其特定产品的一种支持。原因在于这部分产品需要定期进行修理和维护。例如，家用电器，电脑产品、汽车等等。这种售后服务基本上被客户认为是产品本身的一个组成部分。如果没有售后服务，客户根本就不会购买企业的产品。那些在售后服务方面做的好的公司其市场销售就处于上升的趋势。反之，那些不注重售后服务的公司其市场销售则处于不利的地位。

客户关怀贯穿了市场营销的所有环节。客户关怀包括如下的方面：客户服务(包括向客户提供产品信息和服务建议等)，产品质量(应符合有关标准、适合客户使用、保证安全可靠)，服务质量(指与企业接触的过程中客户的体验)，售后服务(包括售后的查询和投诉，以及维护和修理)。

在所有营销变量中，客户关怀的注意力要放在交易的不同阶段上，营造出友好、激励、高效的氛围。对客户关怀意义最大的四个实际营销变量是：产品和服务(这是客户关怀的核心)、沟通方式、销售激励和公共关系。crm软件的客户关怀模块充分地将有关的营销变量纳入其中，使得客户关怀这个非常抽象的问题能够通过一系列相关的指标来测量，便于企业及时调整对客户的关怀策略，使得客户对企业产生更高的忠诚度。客户关怀的目的是增强客户满意度与忠诚度。国际上一些非常有权威的研究机构，经过深入的调查研究以后分别得出了这样一些结论，“把客户的满意度提高五个百分点，其结果是企业的利润增加一倍，一个非常满意的客户其购买意愿比一个满意客户高出六倍，2/3的客户离开供应商是因为供应商对他们的关怀不够，93%的企业ceo认为客户关系管理是企业成功和更有竞争能力的最重要的因素。

如同企业的产品有生命周期一样，客户同样也是有生命周期的。客户的保持周期越长久，企业的相对投资回报就越高，从而给企业带来的利润就会越大。由此可见保留客户非常非常重要。保留什么样的客户，如何保留客户是对企业提出的重要课题。

华宇的业主成千上万，华宇对如此多的客户又了解多少呢?不了解客户就无法对客户加以区别。应该采取何种措施来细分客户，对细分客户应采取何种形式的市场活动，采取何种程度的关怀方式，才能够不断地培养客户的满意度，这是企业传统客户关系管理面临的挑战。成功应用crm系统将给企业带来可衡量的显著效益。

**做好工作的心得体会**

行情况，从而也越来越需要掌握国民经济运行情况的详细信息。因此，统计作为提供国民经济运行情况信息的重要工具，受到了国内与国外、政府与公众、学者与官员越来越广泛的关注。因此统计工作又面临着新的挑战，作为一名统计人，要敢于迎接挑战，不仅要完成本职工作，而且要做好本职工作，成为一名优秀的统计人。怎样才能成为一名优秀的统计人，笔者认为应该做到以下几点：

一是学习精神。社会是不断发展的，科学是不断进步的.，知识是不断更新的，因此，作为一名统计人，一定要发扬学习精神，遵循“活到老、学到老”的古训，变为适应社会需要我读书为主动的我要读书建设社会，持之以恒，孜孜不倦。

二是团队精神。发扬团队精神，就是要求我们在做好本职岗位工作的基础上，齐心协力，紧密协作，心往一处想，劲往一处使，确保本单位其他各项工作的顺利完成。

三是求真务实精神。务实就是实事求是。发扬务实精神，就是想问题、做工作，不好高骛远，沉下心思，一切从实际出发，一步一个脚印，扎实地解决现实中的各种问题。

四是奉献精神。奉献精神，是一名国家工作人员应有的品质。奉献精神，对于统计人来讲，更有着特别的意义。统计工作服务的是宏观决策，着眼于事务的总体，无权有责，清苦、贫寒，没有奉献精神就无法干好统计工作。

五是创新精神。创新是一个国家、一个民族经久不衰的源泉，是统计部门前进的长远动力。作为统计人，要不断地创新工作思路和工作方法，策应新的形势，新的要求，变“等待式”统计为“主动出击式”统计，摈弃简单汇总上报为综合分析预测，充分发挥统计调查职能，综合运用抽样调查、典型调查、重点调查、综合分析等统计调查方法，力争把统计数据搞准、搞全、搞实。

一是服务意识。统计部门是一个服务机构，服务于公众利益、服务于长远发展。统计工作人员理所当然要强化服务意识，为政府，为公众服好务，当好人民的公仆。

二是大局意识。我们想问题、办事情都要摒弃个人利益、短期利益，用发展的眼光、遵循有利于全局的原则看待具体事务。当个人利益和局部利益与集体利益和全局利益发生矛盾时，要以集体利益和全局利益为重。

三是进取意识。社会是一个大熔炉，夹杂着各种各样的思想、人生态度和处事标准。因此在实际工作中，会遇到这样或那样的困难，作为统计人，要在各种困难面前，锐意进取，勇往直前。

四是纪律意识。古话说得好，没有规矩不能成方圆。纪律就是规矩，用之于规范秩序、规范程序的制度。规范大范围、大行业、大环境的纪律，国家通过法律、法规的形式来制定。规范小单位、小范围的纪律用制度的形式体现。作为统计人，不仅要遵守单位的各项规章制度，而且要遵守国家的各项方针政策。

五是服从意识。下级服从上级、地方服从中央是一条铁的纪律。除非上级决策有重大失误和隐患，否则任何人、任何单位均不得违背、均不得打折扣。作为一名统计人，就是要毫不犹豫地服从领导的安排，不能拈轻怕重，瞻前顾后，再苦再累，也要勇挑重担。

一是业务能力。统计是一门科学，体系完整，内容博大精深，并随着经济社会的进步，日益扩展。我们从事统计工作，不仅要掌握基本的统计理论，而且要熟悉掌握一定的统计技巧，这样才能成为统计行业的行家理手。

二是适应能力。适者生存是生物进化的一大规律，人类也如此。作为一名统计人，就是要不断适应环境的变化，适应新的形势的要求，不断更新知识，武装头脑，游刃有余地运用新的统计手段。

三是写作能力。统计部门的工作就是处理统计信息。如何把这些信息研究、开发、表达出来，就需要有扎实的写作能力。

四是分析能力。统计工作是“针线活”，有一定的准确性。统计的原始资料是大量的数据，如何把这些数据加以整理，归纳出内在的规律，反映出潜在的问题，解释出问题的实质，靠的就是分析能力。

五是调研能力。调研就是调查研究，就是深入基层，深入第一线，了解掌握具体的情况。实践才能出真知，因此，作为统计人，就是要多深入基层，调查研究，掌握事物发展的第一手资料，发现问题，分析问题，并提出解决问题的办法措施，供领导决策参谋。

**农经权工作心得体会**

农经权工作是国家经济体系的重要组成部分，也是农村发展的关键所在。而我在从事农经权工作的过程中，也积累了一定的经验与体会。在这篇文章中，我将结合自己的实际工作经历，分享一些关于农经权工作的心得体会。

第一段：理解和把握政策导向。

在从事农经权工作的过程中，我深刻感受到政策导向的重要性。只有深入学习和理解国家的农经权政策，才能更好地指导我在实际工作中的行动。例如，国家鼓励发展农业产业化，我就要积极推动当地的农村合作社发展，帮助农民实现农产品的增值。此外，我还要关注国家在农村金融、农村基础设施等方面的政策，努力将政策导向落地到实际工作中。

第二段：注重项目选取与准备。

在开展农经权工作的过程中，项目选取与准备也是非常重要的一环。首先，我要根据当地的实际情况，结合国家的政策导向，选择有潜力的农经权项目。其次，对于每个项目，我要进行全面的调研和准备，包括市场需求、技术支持、人力资源等方面。只有在项目选取与准备上下功夫，才能确保项目的顺利开展。

第三段：加强与农户合作。

农村的农户是农经权工作的主体，只有与他们紧密合作，才能实现双方的共赢。在与农户合作的过程中，我要注重与他们的沟通，了解他们的需求和意愿。同时，我还要充分发挥技术专长和资源优势，为农户提供有效的帮助和支持。通过加强与农户的合作，我相信农经权工作将能够取得更好的效果。

第四段：优化资源配置，实现可持续发展。

农经权工作涉及到大量的资源配置，如人力、物力、财力等方面。为了实现可持续发展，我要在资源配置上下功夫，确保资源的合理配置和优化利用。例如，我会加强与相关部门的协作，争取更多的资金支持；同时，我还会推动科技与农业的结合，提高农业的生产力。通过优化资源配置，我相信农经权工作的效益将会大幅提升。

第五段：加强团队建设，共同成长。

作为一名农经权工作者，我深知团队的重要性。只有与团队成员进行有效的沟通和协作，才能更好地完成工作任务。因此，我会加强团队建设，提升团队的凝聚力和战斗力。同时，我也会注重个人的学习与成长，不断提升自己的专业能力和素质。只有通过全面发展，我才能更好地为农经权工作做出贡献。

总结。

通过对农经权工作的心得体会的总结，我认识到了政策导向的重要性，项目选取与准备的关键性，与农户合作的紧密性，资源配置与可持续发展的密切关系，以及团队建设和个人成长的必要性。相信在今后的工作中，我将更加注重这些方面的实践，不断提高自己的工作水平和业务能力，为农经权工作的发展贡献自己的力量。

**农经工作**

第一段：介绍农经工作的意义和背景（200字）。

农业经济是国家经济的重要组成部分，也是农民生活的基础。农经工作是指为推动农业经济发展服务的一系列工作，包括农业生产的组织与管理、市场营销、农村金融等方面。在当前社会主义市场经济的发展过程中，农经工作的重要性愈发凸显。农村经济的发展，不仅关系到农民的利益，也与国家经济的繁荣稳定息息相关。因此，我深刻认识到农经工作的重要性，同时也从事农经工作中体会到了一些心得和感悟。

第二段：农经工作需要发展农村现代化的观念和能力（200字）。

在农村经济转型的进程中，我们需要改变传统的观念和发展模式，推动农村现代化。作为一名从事农经工作的人员，首先应该有广阔的视野和责任感，认识到发展农村经济的重要性和急迫性。我们应该注重科技创新，引进先进技术和管理方法，提高农业生产的效益。同时，也需要注重提升农民的素质和技能，培养农村人才。只有这样，才能实现农村现代化的目标，推动农业经济的可持续发展。

第三段：农经工作需要健全农村金融服务体系（200字）。

农村金融是农经工作的重要组成部分，对于促进农村经济的发展至关重要。在农村金融服务体系中，有机构服务、产品创新、信息共享等方面的问题需要解决和完善。我认识到，农经工作者应该发挥自己的专业优势，研究市场需求，创新金融产品，提高农村金融的普惠性和可持续性。同时，也需要加强与各方合作，共同建设健全的农村金融服务体系，为农民提供更加便捷和优质的金融服务。

第四段：农经工作需要注重市场营销（200字）。

市场营销是农村经济发展的重要环节，也是农村产品流通的关键。在我从事农经工作的过程中，我深刻认识到农产品营销的重要性。农产品的销售是农民收入的来源，也直接关系到农村经济的发展。因此，农经工作者应该加强对市场需求和趋势的研究，推动农产品品牌建设，提高农产品的附加值和竞争力。同时，也需要注重加强农产品质量和安全监管，确保产品的质量和信誉，保护农民的利益。

第五段：农经工作需要政策支持和社会关注（200字）。

农经工作的发展需要政策支持和社会关注。政府应该加大对农业经济的投入力度，出台有针对性的政策，提供优惠政策和扶持措施，激励和引导农民参与农经工作。同时，社会各界应该关注农村经济的发展，倡导绿色、可持续的农业发展模式，共同推动农村经济健康发展。

总结（100字）。

通过从事农经工作，我深刻认识到农经工作的重要性，也体会到了农村经济发展的困难和挑战。农经工作需要提升自己的观念和能力，健全农村金融服务体系，注重市场营销，同时也需要政策支持和社会关注。只有这样，农村经济才能实现可持续发展，农民的收入和生活水平才能获得显著改善。

**农经工作**

农经工作，作为农业经济的重要组成部分，在我国农村发展中具有不可忽视的地位。而我在参与农经工作的过程中，不仅深刻认识到了其重要性，还积累了丰富的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我从农经工作中所获得的心得体会。

第一段：认识农经工作的重要性。

农经工作是农村经济的“经济命脉”，它关系到我国农民的生计，对于农村经济的发展起着至关重要的作用。在我参与农经工作的过程中，我亲眼目睹了农业对于农民收入、粮食供应、国家经济发展的重要性。农村地区的经济发展离不开农业的支持，而农经工作无疑是推动农业发展的关键。

第二段：掌握良好的农业经济管理技巧。

农经工作需要掌握良好的农业经济管理技巧。在我参与农经工作的过程中，我始终坚持将农业经济和管理紧密相结合，注重了解市场需求和农产品的品质标准。了解市场需求，可以帮助我更好地制定农业生产计划和销售策略，而了解农产品的品质标准，可以帮助我提高农产品的品质和市场竞争力。同时，我也注重与农民进行良好的沟通合作，鼓励他们参与农业经济管理，共同促进农村经济的发展。

第三段：关注农村现代化发展的问题。

农经工作需要关注农村现代化发展的问题。在我参与农经工作的过程中，我深切体会到了农业现代化对于农村经济发展的重要性。农业现代化可以提高农产品的质量和数量，提升我国的农产品竞争力。在农村经济发展的过程中，我们要加大对农业技术的研发和推广，积极引导农民转变传统的生产方式，加大农业信息化建设，推动农业与互联网的融合，以期实现农村经济的现代化。

第四段：发挥农村经济的辐射带动作用。

农经工作可以发挥农村经济的辐射带动作用。在我参与农经工作的过程中，我深感农业发展对于农村经济的带动作用。农业发展既可以提高农民的收入水平，改善他们的生活质量，也可以促进相关产业的发展，带动农村经济的多元化发展。在农经工作中，我注重培育农产品加工业、农业综合开发利用等产业，推动农村经济的多元化发展，实现农村经济的可持续发展。

第五段：加强农业与农村经济研究。

农经工作需要加强对农业与农村经济的研究。在我参与农经工作的过程中，我深感农业与农村经济是一个复杂的系统工程，需要不断研究和探索。我们要加强对于农经政策的研究，及时总结经验教训，发现问题和挑战，并提出相应的对策和建议。农业与农村经济的研究是一项重要的工作，可以为农经工作提供理论支持和指导，推动农村经济的发展。

总结：

通过参与农经工作，我认识到了农业经济对于中国农村经济的重要性，并从中获得了一些宝贵的经验和体会。农经工作需要掌握良好的农业经济管理技巧、关注农村现代化发展的问题、发挥农村经济的辐射带动作用，同时也需要加强对农业与农村经济的研究。只有通过不断的学习和实践，我们才能更好地为中国农村经济的发展贡献力量。

**农经工作**

农经工作是农村经济发展的重要组成部分，作为一名参与其中的工作人员，我有幸亲身参与了多项农经工作并积累了一些心得体会。农经工作是具有复杂性和多样性的，需要多方面的技能和知识。在这篇文章中，我将分享我在农经工作中所得到的心得和体会。

第一段：农经工作的重要性和挑战。

农经工作是农村经济发展的关键环节，它直接关系到农民的收入和生活质量。农经工作的目标是通过推动农业生产、促进农村基础设施建设、加强农村金融服务等多种方式，改善农民的经济状况和生活条件。然而，农经工作也面临诸多挑战，如农村人口减少、农民素质普遍较低、资源有限等。面对这些挑战，我深刻认识到农经工作需要我们不断学习和探索，努力寻找解决问题的有效途径。

第二段：注重农民培训提升技能。

农村农民的素质普遍较低，这给农经工作带来了很大的困难。因此，我们应注重农民培训，提升他们的技能水平。通过农技培训，农民可以学到科学种植技术和管理方法，提高农产品的产量和质量。通过就业培训，农民可以学习一些实用的技能，如养殖、家政等，帮助他们实现脱贫致富。除此之外，还可以组织一些文化、科技、金融等方面的培训，提高农民的综合素质和知识水平。

第三段：加强合作推动农经发展。

农经工作需要各方面的支持和合作，只有通过各方面的共同努力才能取得更好的效果。因此，我们应积极加强与相关部门的合作，共同推动农经发展。例如，可以与农业部门合作，共同开展科研和示范，推动现代农业的发展。可以与金融机构合作，为农民提供更便捷的金融服务。可以与教育机构合作，开展农民培训和教育。只有与各方形成合力，农村经济才能蓬勃发展。

第四段：促进农产品加工和销售。

农经工作不仅仅是农业生产，还包括农产品的加工和销售。在这方面，我们可以通过加大对农产品加工技术的研究和推广，提高农产品的附加值和市场竞争力。同时，还可以加强与商贸企业的合作，创新销售渠道，拓宽农产品的销售市场。只有将农产品加工和销售工作做得好，才能让农村经济真正走上快速发展的轨道。

第五段：加大政策支持和资金投入。

农经工作离不开政策支持和资金投入。政府应加大对农村经济的支持力度，出台更多的支持政策和措施。资金投入方面，应优化投资结构，加大对农村基础设施建设和农民培训的资金投入。只有政策支持和资金投入得到保障，农村经济才能稳定发展。

总结：农经工作是一项艰巨而又充满挑战的工作，但也是一项让人心灵愉悦和满意的工作。只有我们不断学习和进步，加强合作和创新，才能更好地开展农村经济工作，为农民谋取更好的经济效益和生活质量。

**做好本职工作心得体会**

职业道德，是每个从事职业的人，在工作或劳动过程中，所应遵循的，与其职业活动相关的联系紧密的道德规范总和。学习和践行良好的职业道德是每一个劳动者或职工所应承担的社会义务。加强职业道德建设，树立良好的职业道德，也是规范我们这些物业管理服务从业人员的职业道德行为和提高物业管理服务从业人员的素质。因此，就必须要以物业管理服务行业的职业道德作为物业服务从业人员提高职业素质的内在要求。要从内心地自觉地树立物业管理服务从业的职业道德观念和规范自身的职业道德行为。

我们既然选择物业管理服务这个行业的设备维修岗位，就要摆在自己的位置，热爱物业设备维修这个事业。俗话说“三百六十行，行行出状元”，通过自己的努力和刻苦的钻研学习，在这个物业设备维修平凡的岗位上同样能够做出成绩，取得成功，只有热爱自己的本职工作，尊重自己的职业，才能献身于物业管理服务行业的建设发展，才会全身心地投入到自己所从事的事业中去，发挥自己的才能，为社会进步作出自己应有的贡献，成为一个社会有用的人，从而实现自身的社会价值。通过学习和践行职业道德活动，我有下面几点心得体会。

范和社会主义职业道德修养的内容，深刻理解学习和践行社会主义职业道德的重要性和必要性。结合本职工作的实际情况，树立正确的职业道德信念，自觉养成良好的职业道德修养，把自己锻炼成为一个具有良好社会主义职业道德，和践行社会主义职业道德的人。

搞好本职工作的信心。随着市场经济的发展和人们生活水平的不断提高，物业管理服务行业的建设发展，对专业性、技术性和与人为本的人性化服务管理的要求越来越高，作为一个物业管理服务行业的从业人员要想生存和发展，就要不断地学习，使自己的知识不断更新，同时要遵守物业管理服务行业的职业道德行为规范，要不断学习和提高自己的物业管理服务行业的职业技能。在自己的岗位上自觉地树立起行业的良好形象，做到爱岗敬业，干一行，爱一行。

总之，同过学习和践行活动，要在今后的工作当中，结合本职工作的实际情况，把职业道德规范牢固树立起来、自觉践行开来，一定要模范地去践行好社会主义职业道德规范。把它贯穿于实践工作生活中去，体现在自己工作生活的各个方面。在平凡的岗位上勤奋工作，以一流的标准和创一流的服务质量来作为自己的工作目标，为社会主义现代化事业奋斗终身。

**做好工作的心得体会**

新的一学期即将开始，在新学期开始之初，小班的新生入园工作成了重中之重，如何做好新生入园工作。如何做好新生入园工作也成了老师们关心的话题。

小班孩子初次上幼儿园，都会多少出现哭闹的现象。其原因在哪里？据专家分析：主要是来自幼儿分离焦虑和陌生焦虑。所谓分离焦虑是指孩子与家长分离而感到不安全；所谓陌生焦虑是指孩子到了新环境和接触新的老师、伙伴而感到紧张。因此，要使孩子乐于入园，必须消除这两种焦虑。如何消除这两种焦虑呢？在新生入园工作中，这些问题又变得很具体。

首先，在早晨接待新生入园时，老师要面带微笑，话语温和亲切，主动与孩子打招呼，与孩子谈心时要蹲下来，消除幼儿的紧张感，拉近与老师的距离，使孩子有这样的感觉：老师对我真好！

其次，在活动中，以培养幼儿的学习兴趣为主，不要过分的要求幼儿一定记住、背过，只要孩子愿意听、喜欢做就行。还要适时的对幼儿进行奖励，激发他们的学习兴趣；在活动中以游戏为主，转移孩子的注意力，从而使孩子从焦虑的心态中摆脱出来，渐渐地喜欢上活动课。

再次，在幼儿吃饭、睡觉的环节中，要求老师不但要细心还要有耐心，一要细心的照顾不会独立吃饭的孩子，二要耐心开导不吃饭的`孩子。在孩子午休时，老师要给孩子提供一个安静温馨的环境，对于不能入睡、哭闹的幼儿，老师要对他进行安慰，或者轻轻的拍着他入睡，使幼儿有一种家的感觉。从而消除幼儿的陌生感。

最后，在下午的活动时间，老师和孩子做一些有趣的游戏，玩各种，鼓励幼儿互相交朋友，愿意在一起玩；带领幼儿参观幼儿园，熟悉园内的环境，使幼儿渐渐的喜欢上幼儿园，愿意和老师小朋友在一起。

在离园时间，老师对这一天表现好的孩子进行奖励，并鼓励孩子明天继续来幼儿园，并给孩子穿好衣服。在家长来接孩子时及时与家长沟通，请家长配合老师的工作，帮助孩子尽快摆脱焦虑的情绪。

**做好工作的心得体会**

前段时间青岛公司成立电销部，我也参与了人员的招聘工作，前来面试的几乎全部为95后，在与他们沟通后，使我萌生了写此篇文章的想法。工作对于大部分人来说可能只是为了获取金钱来维持正常生活开支的一种途径。特别是刚入职场的菜鸟，面对工作更是一脸茫然，只想从工作中以最少的付出获得更多的报酬。对“为什么选择这份工作？这份工作能给我带来什么？怎么样把这份工作做好？”可能全然不知。其实工作更是一所学校，它更能教会我们如何面对日益发展的社会变迁处之泰然，不被社会所淘汰。这就需要我们用心去做好这份工作，也就是我今天想阐述的我们该如何做好工作。

这看似很简单的问题，有很多人会说：“我只是公司中的普通一员，我是为着薪水而给老板打工的。”在现实社会中，绝大多数人是为薪水而工作的，因为薪水对每个人都是相当重要的。但是从客观方面去讲，这其实是一种消极、被动去对待工作的态度。正因为这样，很多人进到公司去工作时只是关心自己眼前的利益，只关心这个月自己能领多少工资，希望自己在上班过程中偷懒时不要被领导抓到。慢慢地，在思想上发生了变化，进而迷失了方向。在这种情绪的带领下，表现出来的工作态度就会是“事不关己，高高挂起”，“待会再说，明天再说”，“浪费就浪费吧，反正不是我的”，如果每个员工都是这样想，那么公司的前景就可想而知了。如果谁认为每天只是在为老板、为薪水打工，那就是大错而特错!抱着这种心态工作的人，永远不会成长和发展，亦将永无出头之日。

曾经和同事探讨该问题时，该同事谈到有家公司，新入职员工都要填写这样一份调查表：一、你想要住房吗？二、你想要配车吗？三、你想要百万年薪吗？四、请问您能给我做什么？当他讲前三个问题时，我认为这是人之常情，可是当他讲出第四个问题时，无疑是当头一棒！是啊，在这物欲横流的时代里，有很多员工往往只会想到：工资多少？有五险一金吗？有节假日福利吗？有假期吗？有其他补助吗？等等。唯独没有想到的却是：自己能为公司创造多少财富？说到底，就是没真正弄清自己是在为了什么而工作。记得在某篇文章中写到：“不要仅仅为薪水工作，你应该为梦想而工作，为自己的前途而工作，为你未来的人生和成长而工作。”要想得到，必先付出，心在哪里，收获就在哪里。只有从内心里明白都是在为自己工作，个人价值、个人能力才能充分得到发挥。

一个公司的规章制度不是用来约束个人的行为，而是用来提醒你应该如何去学习和工作，怎么做才能得到提高和进步，更能强调员工的主人翁意识。制度就像是一条底线，只有把自己的心态摆在正确的方位上，才永远不会去触碰这条底线，才能把公司真正当成自己的家，才会知道自己原来就是这个家的主人，才能安心以主人翁的心态用心去工作，在工作中获得快乐。

心态决定自己的命运，从改变思想开始，定位不同，心态就不同。心态将直接决定工作的进展，积极向上的态度会使我们工作更有激情，把工作做得更出色!我们应始终抱着谦虚谨慎学习的态度去对待我们的工作，积极和周围的人沟通，努力把工作做得更好。不能因为认为自己薪水不高而工作大打折扣，敷衍了事。学会摆正自己的心态，个人的情绪不应该与工作产生矛盾。树立“自己不是在为公司工作，而是为自己工作”的观念。只有充分认识到为自己工作，才不用别人督促就主动去完成自己的任务，才不会懒惰、不会报怨、不会消极、不会马马虎虎、不会推诿扯皮。“认真做事只能把事做对，用心做事才能把工作做好”，所学到的任何一项技能和知识都将是你未来生存的.工具，那些都是自己的财富。积极用心去工作，在工作中不断超越自我!

“待人处事要怀有一颗感恩的心”。这正是每一位老板希望员工具有的。公司为我们提供了一个好的工作环境，我们应该对公司负责，对自己负责，对自己的工作负责，就像对自己的家人负责一样。我们应该感谢公司给了我们工作的机会，感谢公司给了我们展现自己的平台。我们应该用感恩的心去做好每一天的工作，用感恩的心去回报公司。

“今天不努力工作，明天就会努力找工作”，这是很真实的话语！今天，我们有工作，就应该珍惜工作，在工作中要随时保持积极的工作态度，干任何事都不要拖延，工作中我们要努力克服困难，不要找任何借口。严格要求自己，努力提高自己的执行力，恪尽职守做好自己的本职工作。到了年底我们回顾这一年来自己所做的工作时，就会感慨：原来自己这一年来很好地完成了许多工作，取得了这样那样的成绩，原来公司这一年来所取得的成绩中也有自己的一份奉献!这就是所谓的成就感，也是感恩的一种体现！

工作不养闲人，团队不养懒人。入一行，先别惦记着能赚钱，先学着让自己值钱。没有哪一个行业的钱是好赚的，没有哪个是顺利的，受点气是正常的。赚不到钱，赚知识；赚不到知识，赚经历；赚不到经历，赚阅历；以上到赚到了就不可能赚不到钱。让人迷茫的原因只有一个——那就是本该拼搏的年纪，却想得太多，做的太少！最后，2018年，让我们撸起袖子加油干！

**做好本职工作心得体会**

每天组织保安员军事化训练2小时，每周组织保安员学习安全消防知识、国家制定的法律法规、公司的各项规章制度，由于我们保安员都来自不同的`地方少部分由部队复原，更多都为地方的农村孩子，文化水平不是很高，总体人员素质过低，专业知识不足等，针对这种情况我们及时组织了多方面的培训。

班组建设是素质文明的一个重要体现，同时也反映一个班组的技术力量，为此，保安班组专门召集大家进行学习，使班组成员首先从思想上发起认识，把以前认为的班组建设只是表面文章彻底转变过来，并且规定班组建设内容结合实际工作，将工作中遇到的问题和现象以书面形式体现在班组建设中，真正做到班组建设和实际工作的良性互助，同时把班组建设与安全相结合，如班组建设中的安全活动内容，利用安全活动的内容反映班级成员对安全检查认识，提出寻安全检查的一些看法和改进意见。

没有过硬的政治思想，一个队伍就无法达到更深一步的认识，就不可能在最困难的时候挺身而出，保安班组充分认识到政治思想的重要作用，大家在工作中严格要求自己，通过队长和班长的带头作用，使保安班组人员养成了不怕苦、不怕累，关键时刻能拿得起放得下的优良作风，在管理处内部是公认的素质最高的团体之一。

在两年多的小区管理过程中，我们保安队以时刻保护小区业主人身和财产安全为首要目标，在这期间小区内从未发生过一起关于财产和人身安全的事件，保安队的工作得到了小区住户认可和赞扬，让人欣慰的是。20xx年x月在小区内发放的物业服务测评表中，业主对小区报案的满意率到达到了99%。

20xx年在全体保安员的共同努力下，保安队取得了一定的成绩，但这些对于今后的工作还有一定的距离，只有不断发现自身存在的问题，才能更好更快的进步，才能更好地维护小区的安全，并且希望各级领导及兄弟管理处提出宝贵意见，我们保安班组会用更高的标准要求自己，力求在今年的工作中取得更好的成绩来答谢各级领导对保安班组的支持和肯定。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com