# 最新爱心分享心得体会(实用14篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-02-03

*爱心分享心得体会一爱心是一种人类最美好的情感，它不仅让我们与他人建立深厚的情感联结，还能够创造出和谐友善的社会环境。而爱心分享作为一种行为方式，更是能够将我们的关爱传递给那些需要帮助的人，让他们感受到来自社会的温暖和支持。在长时间的爱心分享...*

**爱心分享心得体会一**

爱心是一种人类最美好的情感，它不仅让我们与他人建立深厚的情感联结，还能够创造出和谐友善的社会环境。而爱心分享作为一种行为方式，更是能够将我们的关爱传递给那些需要帮助的人，让他们感受到来自社会的温暖和支持。在长时间的爱心分享过程中，我深深地体会到了许多心得和感悟。

第二段：爱心分享的意义

爱心分享不仅能够帮助到那些需要帮助的人，也能够提升我们自身的幸福感。当我们把自己的关怀和慷慨分享给他人时，不仅能够获得成就感和满足感，还能够感受到被需要和被重要的价值。与此同时，爱心分享也能够建立起积极的社会关系，促进社会的团结与和谐。只有通过爱心的分享，我们才能够团结在一起，共同创造一个更美好的世界。

第三段：积极参与公益活动

爱心分享并不仅限于对别人的关心和帮助，同时也需要我们积极参与公益活动。在许多公益组织或志愿者活动中，我体验到了爱心分享的力量。通过与志愿者们的合作，我看到了他们无私奉献的精神和对他人的关爱，深深地感受到了一种人间的温暖。无论是在孤儿院、老年疗养院还是在乡村教育支教活动中，我们都能够用自己微薄的力量帮助到那些需要帮助的人，同时也感受到了分享爱心的快乐和满足。

第四段：家庭中的爱心分享

除了在公益活动中分享爱心，家庭中的爱心分享也是至关重要的。当我们在家庭中共同分担责任，互相关心和支持时，家庭的温暖和幸福感也会得到提升。在我的家庭中，父母总是鼓励我们彼此关爱，兄弟姐妹之间也乐意帮助和关心对方。每当有困难或不开心的时候，家人的关怀和支持让我感到无比温暖和安慰。家庭中的爱心分享不仅能够培养出良好的家风，也能够为我和我的兄弟姐妹提供一个和谐快乐的成长环境。

第五段：结语

爱心分享是一种无私奉献和关怀他人的行为方式，通过分享我们的爱心，我们能够帮助到那些需要帮助的人，同时也提升了自己的幸福感和满足感。无论是参与公益活动还是在家庭中分享关怀，爱心分享都能够创造出和谐友善的社会环境和温暖幸福的家庭。让我们共同行动，用爱心分享去温暖世界的每一个角落。

**爱心分享心得体会二**

经常有新人问我：“成为一名销售人员是不是很容易的事情?”“怎么才能成为销售精英?”而企业有时侯也在为这个问题烦心：“怎么样的人是最有潜力的业务人员?”结合本人多年的实践，我认为作为一名优秀的销售人员，应该具有以下的素质：

一、勤奋

记得刚做中介时，在一个培训的场合，有业界的前辈提了一个问题：老的业务人员是怎么死的?大家都一下子反应不过来，在大家期盼的目光中，前辈回答：老的业务人员是懒死的!虽然过去多年，但是，我想当初在场的哥们应该都还记得这个问题的答案，并时刻给自己提醒。

对于销售人员，企业一般都是以最终业绩作为考核，而对于工作的过程，相对而言关注比较少，而结果导向的考核在短期内就为销售人员提供了很好的偷懒借口。很多公司对于销售人员的管理原则就是：短期内你可以偷懒，但是月底没有成绩我一定找你算帐。

当业务人员开始进入职场时，总是充满激情，但是，随着时间推移、工作当中遇到困难增加等等因素的出现，业务人员的难免出现懈怠心理，尤其是资深业务人员，业绩过得去、收入状况已经过了温饱阶段、公司内部大家都熟悉了、客户基本给个面子，更是有可能成为油条，慢慢懒惰下去，直到结束自己的职业生命。

给想成为销售精英的人两招：一曰搏猛：“天生我材必有用，千金散尽还复来”;一曰搏傻：“锲而不舍,金石可镂”。只有自信而又愿意投入的人，才有可能成为销售精英。

二、知识丰富

优秀的销售人员必定是一个专家，一个可以成为客户顾问的人，那么，销售人员必须要掌握哪些知识呢?本人认为以下知识是必须掌握的。

1、房产基础知识

只有了解了房产基础知识，包括房地产知识、房地产法律知识、房地产交易知识、贷款等相关知识等才能为客户准确地介绍房产并成为客户在房产方面的顾问。

2、企业知识

销售人员其实就是企业的对外形象大使。要象了解自己家一样了解企业，这样才能让客户感觉到你对公司的认同，才能让人感觉到你的自信，从而相信你的介绍而接受你推荐的房子及服务。如果销售人员在客户面前萎靡不振，客户也会认为这家企业不怎么样，从而不接受这家企业的服务。

另外，销售业务是公司整体价值链的一个环节，在工作中，销售人员总是需要其他部门的配合与支持，那么，对企业情况的了解，特别是企业运行政策的了解，会使你更加清楚你能够为客户争取什么?不能承诺什么?这样，你在从事销售工作时才能更加得心应手。

3、行业及市场时事知识

客户购买房产，势必要货比三家。作为优秀的销售员，我们必须能够为顾客提供很好的行业知识参考，在客户有需求时能够提供各个区域之间优缺点对比，从而引导顾客正确消费。而这就需要销售人员拥有丰富的行业及市场时事知识。

4、关于人性的知识

销售，作为一门学问来看，主要是研究与人打交道的，因此必须熟练掌握人性的学说，例如：马斯洛的需求层次理论、弗洛姆理论(4ls)等都是很实用的、可以用于指导我们工作的理论。

5、其他知识

最好的销售人员总是在销售过程中能与顾客变成朋友的人，能够寻找到共同语言的人，因此，天文地理、诸子百家，古今中外，样样都要有所涉猎懂才能应付各种各样的顾客。有人描叙优秀销售人员是：见人讲人话，见鬼讲鬼话，就是描叙成功销售人员能够与所有目标客户取得共鸣，被客户所接受。

从以上这些看来，想要成为一个优秀的销售人员，还真不是很容易的事情，当然，有句歌词写得好：没有谁能够随随便便成功!

三、善于沟通

销售基本上是一门与人打交道的学问，或者说是艺术，因此，良好的沟通技巧是成为一个优秀销售人员的基本素质。

与人交往，“聆听胜于雄辩”，做销售的人，不需要很好的辩才，关键是获得客户的认同，千万不能赢了嘴巴，丢了生意。

有人总结了与人交往的“三把飞刀”，这里介绍给大家分享：1、引导并聆听对方畅谈过去的辉煌成功;2、引导并聆听对方对未来理想的规划;3、引导并承受对方谈自己不如意的事情。当然，以上三点，不要刻意去做，氛围没有到位时也许会适得其反，弄巧成拙。

个人认为，在沟通方面，主要作到待人以诚、尊重对方。

四、逆商系数高

有人说：“没有任何一个行业会象做销售这样能够锻炼人”。我认为主要是指销售人员必须承受太多的失败与痛苦的洗礼，才可能成功。正如“凤凰涅磐”的故事一样，必须经历烈火的煎熬和痛苦的考验,凤凰才能获得重生,并在重生中达到升华。

在一次职业调查中，有22%的人觉得做销售工作“太辛苦了，压力又大，我不喜欢”。特别是身处市场一线的销售人员，无论是身体上、还是心理上都要面临很多压力，甚至积累成痛苦。可以肯定，每个成功的销售人员都是经过风雨以后，才见到彩虹。

所以，想要成为一个优秀的销售人员，就必须具有强的面对逆境的能力和精神。

五、做人

关于“做事”与“做人”的关系论叙的文章，已经有很多，确实，做销售成功的人必定是做人比较成功的人。但是，在成功学的“道”与“术”的争论之中，我更加推崇“道”上的修炼。优秀的销售人员必定是一个高尚的人。

每个人从懂事的那时起，便有一个做人的问题伴随一生。于是，做什么样的人、怎样做人，也就成了每个人一生必做的答卷。

正直、清白、言行一致、表里如一、堂堂正正、严于律己、心胸开阔、做人厚道、能经得住事等等。有以上特点的人，一般都是很受大家欢迎的人。

六、个人形象

前段时间，有一本书《你的形象价值百万》，在市面上非常流行，以下为该书的书评之一，放在这里，作为本文的结尾，再好不过。

“无论我们认为从外表衡量人是一种多么肤浅和愚蠢的观念，社会上的每个人却无时无刻不在根据你的衣着、言语、神态、举止对你做出判断。无论你愿意与否，你已经在别人眼中留下了某种印象。它们在清楚地为你下着定义，无声而准确地讲述你的故事——你是谁，你的社会地位，你如何生活，你是否有发展前途。

我们的形象不仅是外表的美丽，更是一种综合的全面素质，是一种品位生活的体现。成功的形象，展示的是自信、尊严、能力，它能得到他人的尊重，也让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，让你浑身都散发出一个成功者的魅力。”

**爱心分享心得体会三**

第一段：介绍爱心分享的背景和重要性（200字）

爱心分享是指将自己的关心、爱护、帮助无私地分享给他人，是一种人与人之间的情感交流和社会责任。在现代社会中，人们的生活节奏加快，个人利益至上的思维逐渐盛行。而爱心分享的重要性在于，它能唤起人们内心对他人的关切和帮助。无论是帮助一个陌生的人还是关心一个身边的亲人，爱心分享都能让我们的生活更加温暖、有意义。

第二段：谈谈自己参与爱心分享的经历和感受（300字）

我曾经有幸参与了一个爱心分享的活动，当时我和一些志愿者一起去了一个贫困山区的小学，给孩子们带去了一些学习用品和文化课辅导。这次经历让我深深体会到了爱心分享的重要性和意义。看到那些孩子们满怀着期待的眼神，我意识到他们对知识的渴望和对美好生活的向往。我们用自己的一点点时间和精力，给予了他们关心和爱护，这让我感到非常快乐和满足。爱心分享不仅能帮助别人，也能让自己心灵得到滋养。

第三段：分享感受带来的好处和影响（300字）

爱心分享不仅带来了被帮助者的快乐和感激，也可以给分享者带来一种成就感和自豪感。当我们看到通过自己的努力帮助了别人，看到他们因此而快乐和进步，我们会感到非常开心。爱心分享还可以让我们更加懂得感恩和知足，当我们看到生活中那些弱势群体或环境的困境时，我们会更加珍惜自己拥有的一切。同时，爱心分享也会带动更多的人一同参与，形成良好的社会风尚，促进社会和谐。

第四段：阐述如何培养和发展爱心分享的行为（200字）

要培养和发展爱心分享的行为，首先要从自己身边的小事做起。可以从关心亲人朋友开始，关心他们的需要和困难，并尽可能地帮助他们。在社会上，可以关注一些公益事业和志愿者活动，通过自己的努力为弱势群体提供帮助和关怀。在工作中，可以在有能力的范围内帮助同事，共同进步。通过这些小事，逐渐培养自己的爱心分享行为，并影响周围的人。

第五段：总结爱心分享的重要性和意义（200字）

爱心分享是一种宝贵的情感和行为，它能温暖人们的心灵，传递关怀和温情。在当今快节奏的社会中，我们更需要爱心分享来关注身边的人和社会的弱势群体，让他们感受到我们的关心和帮助。在分享的过程中，我们也会收获生活的美好和满足。因此，让我们共同努力，培养并发展爱心分享的行为，为社会的进步和和谐做出自己的贡献。

**爱心分享心得体会四**

本文系一位老保险人多年保险经验的总结，热情而真诚的字里行间还透着一份实实在在，想把保险事业一直长长久久的做下去，并且做好它，我们靠什么呢?您的答案是什么呢?和这位资深的老保险人的一样吗?希望这篇经验分享能给做保险的您带去帮助和启示，早日找到自己的答案!

保险要想做久，靠什么?我总结有二：一是诚信，二是缘份。

子曰：人而无信，不知其可。身为一个人，基本准则就是诚实，老老实实做人，勤勤快快做事。所以做人要本分，老实把自己险种的优缺点说出来，把一些注意和免责事项说出来，千万不要到最后，让客户说你没说过。医疗的免赔范围一定要说清，这些事情经常发生，如果哪项赔不了，很容易让客户对你产生不满。分红的不确定性，经常听哪人说自己的分红如何如何好，那么你有否告诉客户可能为零呢?万能险的投资收益，有否说明是扣除所有费用后才进入投资的呢?其实现在每个产品的险种都差不多，谁也不会比谁差到哪里去，客户知道了优缺点，才会根据自己的情况进行选择，放心，客户不会跑的。

如果为了一点点小钱，出卖良心，那以后想做什么，难了。

另外，做保险要靠缘份，是你的终归是你的。我没做过打电话，没扫过楼，没做过调查问卷，可也见了不少陌生客户，签了很多单子。有转介绍的，这类基本一次签单，有从论坛上找我的，基本两次签单，哈，我的签单率还是挺高的，我说了，这叫缘份。人家不会平常无故找你，找你谈，基本是对你给予的保障计划表示认可，接下来无非要做的是见见你的人，看看是否可信。然后就是提笔签单了。

我见的人比较少，但见过的基本都成了。除了两个，一个是非常喜欢其他公司，我那时没经验，没处理好。二是有但同仁老跟他捣乱，迁怒于我，这真是冤枉。为什么说基本呢?因为还有几人在保持着长期联系，哈，即使不买保险或是买过的，我认为，虽然不能做代理人，但朋友是可以做的，多个朋友多条路。

保险是个销售行业，但与其他销售不一样，这是个长线的投资，有些事，可以骗得了一时，却骗不了一世。平时多与客户保持联系，保险本职的服务是应该的，逢年过节送个祝福，生日送个礼物什么的，再有就是在能力范围内帮助客户解决一些工作和生活的问题。这几天我送了一百多本台历，人家让你挣钱，总得有些回馈吧。要知道，吃亏是福!

至于缘份，那是可遇不可求。不过缘份，就喜欢跟着诚信走!

**爱心分享心得体会五**

分享是一种美好的品质，它源于我们内心的爱心和善意。作为一个富有爱心的人，我深知分享的重要性。通过分享，我们可以帮助他人，增进友谊，甚至改变自己。我在过去的生活中有许多关于分享的经历，这些经历给了我宝贵的体会和心得。

第一段：分享可以帮助他人。我还记得一次在学校的经历。那天，我带着一小袋零食去上学。在上课之前，我看到一位同学神情疲倦，眼睛里透露出饥饿的光芒。我立即决定将我的零食分享给她。看着她欣喜地接受并大快朵颐，我的心里充满了满足和善意，感受到了分享的力量。从那时起，我意识到无论是一小袋零食还是一部分知识，只要我有能力，我都应该毫不犹豫地分享给那些需要帮助的人。

第二段：分享可以增进友谊。在我成长的过程中，我结识了许多朋友。通过分享我们的喜悦和忧愁，我们建立了深厚的友谊。有一次，我和我的朋友们决定组织一个志愿者活动，为福利院的孩子们送去温暖和欢乐。在这个过程中，我们分享了彼此的时间、精力和爱心。我们一起玩耍、聊天、唱歌，创造了美好的回忆。通过分享，我们加深了对彼此的了解和理解，我们之间的友谊也变得更加牢固。

第三段：分享可以改变自己。曾经有一段时间，我对自己的能力和价值感到怀疑。我觉得自己毫无用处，无法对他人产生任何积极的影响。然而，当我开始分享我的知识和技能时，我逐渐发现自己的价值和能力。我看到了自己的改变和成长，同时也感受到了分享带给自己的满足感和快乐。通过分享，我不仅影响了他人的生活，也激发了自己内在的潜力。我意识到，每个人都有一份独特的能力和价值，只有将它们分享给他人，才能让世界变得更美好。

第四段：如何分享是一门艺术。分享不仅仅是拿出自己拥有的东西，而是倾听、包容和关怀。在分享的过程中，我们需要学会倾听他人的需求，理解他们的感受，并尽力给予帮助。我学会了积极的沟通技巧和善良的待人方式，以便更好地分享我的爱和关怀。我发现，分享是一门需要不断学习和实践的艺术，它可以提高我们的情商和人际交往能力。

第五段：在分享中，我们能够体会到生命的美好和幸福。当我们分享时，我们与他人之间建立了一种特殊的联系，我们的心灵也变得更加宽广。我们变得更加关心、体贴和乐于助人。通过分享，我们不仅使他人感到温暖和幸福，也使自己的生命变得更加有意义和充实。分享的心得体会，让我明白了仁爱和善良是我们生活中最重要的追求，也是我们获得快乐和幸福的最佳途径。

总结：在日常生活中，分享是我们与他人建立联系的桥梁，是我们提升自己和改变他人的力量。通过分享，我们可以帮助他人，增进友谊，改变自己。学会分享，我们能品味到生命的美好和幸福。让我们从现在开始，用我们满满的爱心和善意，来分享并创造更美好的明天。

**爱心分享心得体会六**

在当今社会，越来越多的人开始关注公益事业，献出自己的一份力量，用自己的行动去实现爱心分享。公益爱心分享，在为他人尽自己所能的同时，也让自己感受到生命的可贵和社会的温暖。在这方面，我也有着自己的一些心得体会，接下来我想分享一下。

第二段：加入公益组织的体验

在加入公益组织后，我才真正意识到自己的力量是多么渺小，但是我也在这里学到了很多，看到了许多感人的故事，也让我真正明白了公益的意义和价值。在这里，我结识了很多志同道合的小伙伴，一起为更多的需要帮助的人尽心尽力，这是一种与众不同的体验，切实让我感受到自己的人格和价值得到了提升。

第三段：在公共场合的助人经历

在公共场合，我也遇到过很多需要帮助的人，他们或是走失的老人，或是躺在地上晕倒的人，或是困在电梯里的小孩。我发现，在这些时刻里，只有当大家能够齐心协力，互相帮助，才能真正解决问题，让需要帮助的人得到及时的救助。在这过程中，我也意识到了自己的重要性，作为一个普通的市民，微小的行动或许对他人却是巨大的力量。

第四段：对公益事业的看法

我认为，公益事业是每个人应该关注和尽力支持的事业。在这个世界上，有太多太多的人的需要帮助，我们与其只顾着自己，不如关注社会上的群体，为他们出一份力，共同让这个世界变得更加美好。即便只是一个微小的力量，只有付出，才有收获。

第五段：结尾

公益爱心分享，或许不一定能够让一个人成为富豪，但是却能够让人在金钱和荣誉之外获得更多的幸福感和满足感。因为它是一份心灵的投资，不求回报，但能够开启自己心灵的大门。所以，我希望更多的人能够关注公益事业，用自己的行动去推动社会朝着更好的方向发展，让那些需要帮助的人感受到社会的温暖，也让我们自己的心灵得到更多的滋养。

**爱心分享心得体会七**

一个顶尖销售人总结了9项成功经验，从人的性格，到心态，到能力，再到技巧，遵循这些成功经验，销售成果就会立即开始实现。这和你是在线还是线下销售没关系。这9项经验是为你个人为公司打开收入大规模增长之门的钥匙。

1、销售最大的一个信念：

一切成交都是为了爱!

2、销售员要掌握的两大能力

销售攻心能力

整合资源的能力

3、销售三境界

1)围人：能将顾客围住，并死缠烂打，初步具备接近顾客、推介购买的能力;

2)维人：建立长期稳定的关系，不是简单的买卖关系，而是朋友、伙伴关系;

3)为人：不只是把产品卖出去，同时把自己也销售出去。

4、销售不出业绩4主要原因

1)拖延习惯，不断的拖延!

2)无意义的拜访

3)一问三不知

4)生理的疲惫

5、业绩猛增的5类销售人员

1)导师型：靠智慧吃饭的带队者;

2)斗士型：喜欢交谈、擅长外交，喜欢与销售并肩作战;

3)警官型：有极高的忠诚度;

4)自信型：没有“不可能”;

5)事必躬亲型：有强烈的责任感。

6、顶级销售人员的6个人格特质

1)主动积极，永不放弃，提高成功机率;

2)同理心，察觉客户没说出口的需求;

3)正向思考，挫折复原力强，修正再出发;

4)守纪律，做好简单的小事，累积成卓越;

5)听多于说，先听后说，提出对的问题;

6)说真话，重承诺，不说谎，不夸张。

7、销售顶尖人员的7个小习惯

1)不要说尖酸刻薄的话;

2)牢记顾客的名字;养成翻看会员档案的习惯;

3)尝试着跟你讨厌的人交往;

4)一定要尊重顾客的隐私;

5)很多人在一起的时候，当你与其中某个人交谈，请不要无视其他人存在;

6)勇于认错，诚信待人;

7)以谦卑的姿态面对身边的每一个人。

8、销售的八个更重要

1)找到顾客重要,找准顾客更重要;

2)了解产品重要,了解需求更重要;

3)搞清价格重要,搞清价值更重要;

4)融入团队重要,融入顾客更重要;

5)口勤腿勤重要,心勤脑勤更重要;

6)获得认可重要,获得信任更重要;

7)达成合作重要,持续合作更重要;

8)卓越销售重要,不需销售更重要。

9、顶尖销售员的九大秘诀

1)钱是给内行人赚的——世界上没有卖不出的货，只有卖不出的货的人。

2)想干的人永远在找方法，不想干的人永远在找理由;世界上没有走不通的路，只有想不通的人。

3)销售者不要与顾客争论价格，要与顾客讨论价值。

4)带着目标出去，带着结果回来，成功不是因为快，而是因为有方法。

5)没有不对的客户，只有不够的服务。

6)营销人的职业信念：要把接受别人拒绝作为一种职业生活方式。

7)客户会走到我们店里来，我们要走进客户心里去;老客户要坦诚，新客户要热情，急客户要速度，大客户要品味，小客户要利益。

8)客户需要的不是产品，而是一套解决方案，卖什么不重要，重要的是怎么卖。

9)客户不会关心你卖什么，而只会关心自己要什么。没有最好的产品，只有最合适的产品。

**爱心分享心得体会八**

核心提示：销售，英文名sales，以前的老国有企业叫业务员或者跑业务的，mba课程里比较含蓄的说法叫市场营销，而我，作为一个战斗在销售一线9年的老业务员来说，销售对我的含义就是一个字：卖！我的任务就是把东西卖出去，然后我拿我该拿的奖金或者提成。

无论你是卖彩电的还是茶叶蛋的，卖汽车洋房还是卖内裤袜子，我们因为是销售，所以我们有共同的语言。我们都要面对挑剔的客户，我们都背着沉重的指标，我们都计算着苛刻的费用，烈日炎炎下有我们，狂风暴雨中有我们，冰天雪地中有我们，吹着空调喝着咖啡在高楼大厦内看风景是和我们没关的。

有很多不做销售的朋友同事，都会和我说：你们做销售的真爽，想来公司来公司，想出去玩就出去玩，高档饭店和娱乐场所你们都去过，大好河山你们都看过，讲起话来滔滔不绝，收入却是公司所有员工里最高的。

所以，请坐在空调前对着电脑工作的朋友，请不要羡慕我们工作的自由和收入。我们有着和 你们一样的工作烦恼，生活烦恼，我们不是没心没肺玩世不恭的人。

物流同志们，你们辛苦了，是你们无私的付出和兢兢业业的工作态度，才是我们后方最强大的保障，巧妇难为无米之炊，所以我们永远都爱你们！

售后服务部门的同志们，我只能用无语来形容你们。我并不是说所有企业的售后服务都不好，我也碰到过售后服务做得非常好的公司。可是但凡做过销售的，都或多或少被售后服务部门或者是售后服务部门理的那几个人气的吐过血。当我们在前方杀敌冲锋的时候，你们把我们攻下的堡垒一个又一个的献给了敌人，你们用各种各样的理由解释着产品的问题或者是服务的问题，而唯独你们从不解释你们的问题。我真诚的希望售后服务部门，你们也应该对待客户像对待你们老板那样的尊重！

最后，前台，秘书，助理等等同志们，我真诚的感谢你们，你们永远拿着公司里最低的收入，干着公司里最杂的活，受着公司老板发出的最多的气，但是却是我们销售最好的伙伴，因为销售平时不在公司，所以到了公司接触最多的就是你们了，谢谢你们的付出！

言归正传，本人20\_年6月我大学毕业到现在，从踏出校门那一刻起，我已经坚持在1线跑销售9年了，说实在的，我没有什么大抱负，也没什么野心和过人的本领，所以当领导和我没有什么关系，我仅仅是一个一线跑业务的。而且，为了养家糊口，为了生存，我在销售这条不归路上将继续走下去。

我不知道天涯上有多少和我一样长期在一线跑销售的朋友，又有多少打算加入我们销售大军的朋友，我想慢慢把我9年销售之路晒出来，希望广大销售同行看了能多多给我支持，给我鼓励，我相信我的这些经历，必定是你们正在或即将经历的，因为销售的心都是相通的。我想声明：

一、我只想谈谈我的销售之路和个人经验，不想炫耀什么，本身做了9年一线销售没升官没发财，也没什么值得炫耀的。

二、所有涉及人名公司名的，我尽量以字母简称代替。

三、所有事件均为原创和真实，大家砸砖的时候挑小一点的。谢谢！

1999年11月5日，我终生难忘的日子，那一天，我拿着老师给我的毕业生就业协议，盖上了广东一家知名的医药公司l集团的公章，那意味着我的人生轨迹开始向着一个崭新的方向而去。

我是浙江人，高考考入上海的一所医学类大学的本科，最初的人生梦想是做一名白衣使者，可是现实很惨酷，外地考入上海的孩子，在上海想进大医院并不容易，曾经面试过几家医院，但是几乎都以你不适合留在医院工作为由，拒绝了我，而且理由出奇的一致：你的心思太活，我们肯定留不住你。

当时面对的几种选择：考研；出国；回老家；转行做销售。考研和出国，我是毫无兴趣的，回老家，对于我们这样考到上海的人来说，丢不起那个人，于是，只有转行做销售了。也就是大家非常熟悉的一个名词：医药代表！

要说一点心理挣扎都没有，那是骗人的。虽然这个行业当时的名声还没有现在那么臭，可是要真做起来，心理负担还是有一些的。现在也有不少学弟学妹问过我，他（她）想做销售，可是老是下不了决心，瞻前顾后的。我说没有关系，没有几个\*\*学毕业会那么主动的投靠销售的，毕竟这并不是一份有多么体面的工作。大多数人都希望大学毕业在政府机关做个公务员，在事业单位挂个好职位，或者靠着老爸老妈就直接开个公司呢？大多数的销售，都是从踏入这个行业起，就是被社会硬逼到那一步的。那就是―――如果你不做销售，也许你就没有工作，你就没有饭吃！所以，我也选择了这一行。从99年11月5日拿到就业协议书一直到00年6月28日离校，一直都在纠结中度过，想象着自己迷茫的未来。

**爱心分享心得体会九**

随着教育的国际化、信息化，多媒体运用于课堂教学中就显得非常必然。而且多媒体教学手段的运用是大力推动语文课程改革的有利工具。随着网络技术的运用，学生的学习活动更加个性化、情境化、多样化、综合化。

语文课本内容丰富多彩，涉及生活的方方面面，以前由于没有多媒体的加入，很多知识要靠老师的一张嘴重复多次的讲解，学生听的很被动，学得也很被 动，根本谈不上自主性，而有了多媒体的加入，学生学习更加主动、独立，呈现出了一个自主课堂。例如：在上《只有一个地球》这课时，我一开始非常生硬地向学生介绍宇航员在太空中遨游是，虽然我觉得很有趣，可学生却是一脸的茫然，于是我想到了多媒体，当同学们看到宇航员在太空中走路、吃饭、睡觉这些有趣的画面后，他们笑了，我也笑了。因为学生们已经感受到太空生活的有趣了。随后，同学们主动讨论了太空生活如此有趣的原因，还提出了“飞机、小鸟为什么会飞呢”等许多问题，整个课堂非常活跃。

开放性的课堂要求向学生经验开放，向社会开放，教学场所向教室外、学校外开放。这就更离不开多媒体的运用。记得在上《少年闰土》这一课时，由于偏远农村的孩子对海边生活比较陌生。于是上课时，我用多媒体展示了大海、海边的一些贝壳。学生虽然坐在课堂，可他们了解了教室、学校以外的东西和知识，使语文课堂不再是封闭式的了。

让多媒体的画面和声音有机地结合起来，使直观性的画面和富有乐感的音乐结合起来，产生一种情境化的教学氛围，学生们在这样的氛围中会全身心投 入到学习中，会被这种情境所感染。例如：在上《金色的脚印》这课时，为了让学生感受主人翁和狼关系变得友好后的开心，我分别配合画面用了两段音乐。在配乐朗读它们之间友谊慢慢变好的内容时，同学们被优美的音乐感动了，当读到他们和好的时候，同学们又被欢快的音乐所感染，而变的十分开心。音乐所创设的情境魅力是无穷的。

总之，多媒体的加入，大大提高了语文课堂教学效率，丰富了学生的课外知识，开拓了学生的视野，激发了学生的学习兴趣，真是受益匪浅。

**爱心分享心得体会篇十**

自古以来，中国人一直把“爱心”视为一种神圣的感情和道德准则，对待别人用真心和关爱是中国人的习惯和传统。在当代社会，公益事业和慈善事业的发展和普及，让更多的人把爱心付诸于实际行动中。本文旨在分享本人在公益爱心方面的心得和体会。

第二段：爱心的意义

人生在世，无论贫富贵贱，都会遇到困难和挫折。此时，一份爱心就显得尤为重要。爱心能够给予人们力量和勇气，让人们不再感到孤单和无助。爱心能够温暖人心，传递正能量，让人们感受到生命的意义和价值。因此，我们每个人都应该积极参与公益爱心事业，让爱心成为一种普及和共识。

第三段：参与公益爱心事业的方式

参与公益爱心事业的方式多种多样。有些人会直接捐献善款或物品，有些人会替他人解决困难，有些人会志愿服务和义务劳动，有些人会传播爱心理念和价值观念。在我看来，每个人都可以从自己身边的小事做起，从微小的爱心行动开始积累起来，让自己成为一名爱心的传递者和倡导者。

第四段：参与公益爱心事业的收获

参与公益爱心事业的人会获得很多的收获。首先，爱心能够让人感受到成就感和满足感，让人感受到自己的价值。其次，爱心能够让人与他人建立起强烈的情感联系，建立起互助和合作的良好关系。最后，爱心能够让人获得更多的成长和进步，增强自己的社交能力、情商和人际关系。

第五段：总结

在当代社会，公益爱心事业已经成为了现代文明社会的重要组成部分，是建立和谐社会的保障。每个人都可以从自己身边的小事做起，从微小的爱心行动开始积累起来，让自己成为一名爱心的传递者和倡导者。让我们一起积极参与公益爱心事业，一起用爱心为社会增光添彩！

**爱心分享心得体会篇十一**

莎士比亚有一句读书名言：书籍是全世界的营养品!现在，海天不仅可以吸收物质营养，而且可以自己吸取精神营养了。但这个成果，对我来说，来得不容易。今天在这里，我就主要讲一下自己如何引导孩子爱上阅读的心路历程。

在海天上小学前，身体不好，扁桃体老是发炎，三天两天的感冒。所以，在孩子幼儿园阶段，我基本上是为孩子的身体健康付出的多，为孩子阅读做的少。所以，当别人的孩子从小就爱阅读，而我的孩子这方面兴趣不大的时候，确实有些着急。

等孩子上小学了，开了几次家长会，才意识到阅读的重要性，于是想到要“亡羊补牢”。急急地在书店买了很多的书给孩子读，家里的书装了一层书架。但孩子看起来除了完 成老师布置的作业外，对玩具更感兴趣，对阅读还是没有热情。

回想起来，刚开始的时候有些“病急乱投医”，买了许多图画书，孩子随便翻翻，再不理会。在多次反思之后，才发现自己做得不够细致，心也太急。

没有办法，于是冷静下来，开始为孩子制定一套读书方案，以引导孩子爱上阅读。我把引导孩子阅读兴趣分为三个阶段：妈妈带读，没有压力随兴趣阶段;妈妈陪读，启发提问阶段;孩子自主阅读阶段。

第一阶段，我坚持与孩子一起读那些很简单的容易理解的书。在这个阶段，我带读的时候，有时模仿书里各种角色的声音说话，逗得孩子大笑，他自己也想学着那个腔调，跟妈妈一起读。

第二阶段，陪孩子读那些与他们年龄段相符的书，并提问书中的内容。例如，我陪孩子一起读一年级的小豆豆与二年级的小豆豆，一个人读一段，轮流来。我读的时候，要他听，然后我学电视上的竞猜提问，看他是否能回答正确。他读的时候，我静听，然后他有权力提问让我来回答。有时我故意答错，他便急着把正确答案告诉我。这样他把妈妈难倒了，很有成就感。在读了小豆豆以后，孩子开始喜欢上阅读了。特别是他好象突然找到了新朋友，觉得小豆豆有些想法就是他想到的，自己很喜欢小豆豆。

第三阶段，培养孩子自主阅读。这个阶段，一定要买孩子感兴趣的书。因为没有了“阅读拐杖”，若无兴趣孩子就会放弃。有一天，我买了杨红缨的《淘气包马小跳——四个调皮蛋》，陪孩子一起读，还读出声音来。没想到孩子嫌我这样速度慢。然后他自己默读，就利用三天业余时间读完了。刚开始我以为他走马观花，然后用脑筋急转弯的方式问了他一些与书中内容有关的问题，他都一一答对了。这时，我才确信，他是真的自己把书读完了。在第一本与马小跳有关的书读完后，孩子对我说：“妈妈，马小跳好好看的，帮我把其它的马小跳的书也买回来吧?”我当然毫不含糊，当即在网上又买了15本。

回想孩子在读《淘气包马小跳——四个调皮蛋》的时候，那高兴劲，我现在仍难忘。有一次，他读到感兴趣的地方，我正在炒菜，他拿着书过来，念那些搞笑的段落给我听，然后又在那儿哈哈大笑。至此，我发现自己可以放手了。

现在，海天可以自己阅读，我基本上不需要当他的“拐杖”了。虽然如此，我想以后还是会与他一起读一些文学名著，一起来探讨书中的内容，以增加读书的深度，也享受亲子阅读的乐趣。

**爱心分享心得体会篇十二**

恋爱是大学生活中重要的一部分，它可以让我们更加成熟，迅速适应社会。然而，对于大多数大学生来说，恋爱是一个全新的领域，他们缺乏经验和知识，容易在感情的起伏中迷失自己。为了帮助男大学生们更好地面对恋爱，我们邀请了一些有丰富恋爱经历的大学生来分享他们的心得和体会。

第二段：培养自信心与积极心态

首先，大部分男大学生面对恋爱时缺乏自信，这是很常见的问题。我们需要明白自信来自于自身的优势和特点，而不应该依赖于外在的条件。首先，我们应该不断提升自己的能力和价值观，建立良好的人际关系，培养积极向上的心态。在恋爱中，我们要展现自己的个性和优点，这样才能让对方感受到我们的魅力。

第三段：尊重与理解对方

在恋爱中，尊重和理解对方是建立良好关系的重要基石。男大学生应该学会尊重女生的想法和感受，不盲从别人的意见或者自以为是。同时，也需要理解和包容对方的不足之处，给予支持和鼓励。恋爱中的摩擦和争论是难免的，我们需要冷静地处理矛盾，以达到理解和和解的目的。

第四段：处理好学业和恋爱之间的平衡

大学是学业和人际关系发展最重要的阶段之一。因此，男大学生需要找到学业和恋爱之间的平衡。首先，我们要树立正确的价值观，将学业放在首位，确保自己的学业能够有条不紊地进行。同时，我们也需要给予足够的时间和精力去经营恋爱关系。合理规划时间和任务，很关键。我们可以通过制定计划表和设定优先级来帮助自己更好地平衡学业和恋爱。

第五段：沟通与相互支持

恋爱中的沟通是非常重要的，男大学生需要学会和女生保持良好的交流。首先，我们要学会倾听，认真听取女生的意见和建议，并且表达自己的观点和希望。沟通有助于我们更好地了解对方，解决问题，增进感情。此外，在恋爱中相互支持也十分重要。我们要尊重和鼓励对方追寻自己的梦想，共同成长。

总结：恋爱这个话题对于大学生来说是一个极具吸引力的话题。通过分享男大学生们的恋爱心得和体会，我们可以看到他们在恋爱中的思考和成长。通过培养自信心、尊重和理解对方、处理好学业和恋爱的平衡、进行有效的沟通、相互支持等方面的努力，男大学生们可以在恋爱中取得更好的结果，同时也能在这个过程中不断提升自己的综合素质。

**爱心分享心得体会篇十三**

在当今社会，越来越多的人开始参与公益事业。不仅是出于道德义务，还有很多人将公益事业看作是一种心灵净化的方式。作为一个热心的公益爱心人士，我也参与过一些公益活动，今天我想和大家分享我的心得体会。

第二段：志愿者活动的收获

我最近参加了一次志愿者活动，在这个活动中，我真切地感受到了公益事业给予我的快乐和收获。在这次活动中，我遇到了很多志同道合的人，我们一起为社区居民提供各种服务。虽然这个过程很辛苦，但想到自己为别人做了一些力所能及的事情，就感觉到很温暖。除此之外，我还从社区居民身上学到了很多东西，看到他们的生活态度，让我更加珍惜我的生活。

第三段：公益活动对个人情感的影响

参与公益活动对个人情感的影响是显而易见的。在这个过程中，我体会到了更多的爱和感动。我们所做的一切都是为了更好地服务他人，这让我感到非常有价值。在这个过程中，我也建立了更多的社交关系，遇到了很多有趣的人。这些人都有一颗热心肠，为社会做出自己的贡献。这也让我们深刻认识到，生活不应该只是照顾自己，还要关注身边的人。

第四段：公益活动的意义

公益活动可以说是一个社会进步的指标。它们是为了解决社会问题而实施的行动，这些问题可能是贫困、环境污染、社会不公等。公益活动的开展，不仅有助于解决先前存在的问题，还有助于个人和社会的发展。它使我们更加关注身边的人和事，从而更加珍惜生命的每一天。

第五段：结语

总之，参与公益活动是一个非常愉快的过程，这不仅使我们自己受益，还为社会做出了贡献。通过这个过程，我们可以发现自己及内在的潜能，同时，也可以通过这个过程感受不同的人、事、物，提高我们的生活品质。通过努力推进公益事业，我们为自己和未来的社会打下了坚实的基础，让我们一起为社会和他人做出更多的贡献！

**爱心分享心得体会篇十四**

文中的思嘉是一个很与众不同的女孩，独立、自我、有想法有作为，但是她的爱情观却让许多人不认同。起初，活泼美丽的她爱上了艾希礼，艾希礼在她的心目当中可以说是十分完美的，可是生活就是这么不尽如人意，她没能和自己所爱的人在一起，不知是什么原因，她选择了十分喜欢自己的查尔斯，可是不久查尔斯在战争中去世了，同时一个名为瑞德的男人向思嘉表达了爱意，后来思嘉又因为钱，陆续嫁给过两个男人，一个是妹妹的未婚夫，还有一个是瑞德，原以为会一直爱艾希礼的思嘉最终爱上了瑞德，可是最后瑞德却没有了信心在维持婚姻，与她分手。

在这本书中，我最喜欢的人物是瑞德，他\"放荡不羁\"但又不失自我，一身的痞子气但又不失男子汉的爱国豪情，而且居然他还出身名门(美国西点军校炮兵专业毕业生)。瑞德看起来像个玩世不恭、唯利是图的老痞子，但是从华贝儿口中我们可以知道，其实瑞德是个心地善良，乐于助人的人。

他对思嘉的爱是十分真切的。他对思嘉可以算得上是一见钟情，在那场舞会后他就再也没有忘记过那个较小倔强的身影。他想保护思嘉，宠爱思嘉，照料思嘉，让她事事称心，而思嘉却一次次地拒绝了。他说过，再永恒的爱也会有磨光的时候，而他的爱，是被思嘉愚蠢的固执磨光的。他的心，死了。当他女儿离开他时，他的心，再也回不来了。他爱思嘉，但他更了解思嘉，所以他从不说，只是通过行动表达，而思嘉却从来不想去了解他。最后，他绝望了，一次又一次的失望使他再也没有勇气再去尝试，他累了，他最终还是选择放弃了这段短暂的婚姻。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！