# 论文想法

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-12-24

*第一篇：论文想法论秘书该如何处理好人际关系【摘要】部分主要概括写秘书的定义、秘书处理人际关系的重要性【关键词】秘书 处理 人际关系 领导 同事 下属英文关键词（略）目录：略第一章 秘书处理好人际关系的重要性包括：1.人际关系的定义2.人际...*

**第一篇：论文想法**

论秘书该如何处理好人际关系

【摘要】部分主要概括写秘书的定义、秘书处理人际关系的重要性

【关键词】秘书 处理 人际关系 领导 同事 下属

英文关键词（略）

目录：略

第一章 秘书处理好人际关系的重要性

包括：1.人际关系的定义2.人际关系的重要性

3.秘书人际关系的重要性

第二章 秘书处理人际关系的原则及特点

一．原则： 1.界限分明的原则。

2.己严人宽的原则。

3.平等谦恭的原则。

4.诚实守信的原则

5.顾全大局的原则。

6.遵纪保密的原则

二．特点：

1.广泛性

2.复杂性

3.从属性

第三章 秘书如何处理好各种人际关系

一．秘书在处理人际关系时注意与领导、同事、下属、客户之间的沟通。包括： 1.在工作中秘书该如何处理好与领导的人际关系（分细点：熟悉

上司，了解上司；理解上司，培养默契；辅助上司，做好参谋）

2.秘书如何处理好同事关系（里面分为各细点：真诚关心；相

互尊重和信任；学会与各种类型的同事打交道；宽容和理解）

3.秘书如何处理好与下属的关系（里面分为格细点：平等交往、善解人意）

4.秘书如何处理与客户的人际关系（建立沟通信息的渠道、热

情交往礼尚往来、讲究诚信注意保密、互惠互利共同发展）

二．秘书人际关系的忌讳

结束语

参考文献

致谢

**第二篇：创新创业的想法论文**

创造、创新、创业是人类社会发展进步的根本动力和普遍规律，以下是小编为您整理的创新创业的想法论文相关资料，欢迎阅读！

摘要：随着我国社会主义市场化，逐渐构成了“供需见面，双向选择”的就业形式，这种新的就业形式，使毕业生和用人单位从被服从的位置，变为就业市场中两个对等、互选的主体，双方都有自主的选择，这就请求大学生要有更高的素质来面对选择，更强的独立创业者肉体来迎接应战。大学生作为社会向前开展的源动力，必需与学问经济时期开展请求相顺应，具有较强的创新创业才能。

关键词：创业、就业，大学生

一、创新创业思想的必要性和紧迫性。

1、培育大学生创新创业才能是缓解不时扩展的社会就业压力的需求

进入21世纪后，我国普通高校毕业生已打破200万大关，国度教育部学生司司长林蕙青指出，固然毕业生数量增幅较大，但社会整体就业岗位没有明显增加的趋向。在毕业生数量年年大幅度增长的同时，离校毕业生待业的现象开端呈现，数量逐年上升。国度教育部的有关统计显现，全国高校毕业生均匀就业率一直只要70%左右，仅大学本科毕业生的待业人数就很多。面对日趋严峻的就业形势，在大学生中展开创业教育，树立大学生正确的职业理想和择业观念，开发发明性思想，进步综合素质和创业才能，关于大学生参与社会竞争，具有很强的理想意义。

2、培育大学生创新创业才能是顺应社会主义市场经济开展的需求

随着市场经济的开展，城乡产业构造将根据市场的不时变化进行相应调整，从而带来劳动力的转移和职业岗位的转换，而且还应该具备新技术、新工艺的施行以及新产品的开发和发明才能，也就是请求将来的劳动者不只要具备从业才能，还必需具备创新创业才能。因而，不时增强创新创业才能的培育正是顺应了社会主义市场经济对人才培育方面的诸多请求，同时也能促进高等教育本身的变革与开展。

3、培育大学生创新创业才能是推进创新型国度建立的需求

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国度兴隆兴旺的不竭动力。一个具有创新才能和大量高素质人力资源的国度，将具备开展学问经济的宏大潜力;一个短少雄厚科学储藏和创新才能的国度将失去学问经济带来的机遇。21世纪的竞争是经济和综合国力的竞争,实践是科技和教育的竞争,归根到底是高素质人才的竞争。高校是人才培育的摇篮，培育和培养基础宽厚、富有创新肉体、可以对付将来社会中国大学生就业开展和应战的人才，是各类高校在教育创新中担负的首要任务。鼎力培育大学生创新创业才能是树立高校创新体系的关键性环节和基础性内容，能有效地支持和推进国度创新体系的树立，对建立创新型国度也会起到积极的作用。

二、大学生创新创业个性质量内容及其构成条件

个性,或称为个性特质,是指一个人在一定的社会条件和教育影响下构成的比拟固定的特性。一个具有创新质量的人才有可能去进行一系列创新活动。一个人的创新质量包括激烈的猎奇心、普遍而浓重的学习兴味、积极主动学习的学习习气、勇于质疑的学习肉体等。

猎奇心——猎奇心是人们发现和认知世界的驱动力。耶鲁大学心理学家斯坦伯格发现,个性中的兴味和动机是促使人们从事发明性活动的驱动力。而兴味源于对事物的猎奇心,是个体从事发明思想的内驱力。兴味和动机能够使个体集中留意于所从事的发明性活动。

主动学习——传统的教育以机械、模拟、循规蹈矩的学习办法为主,养成了学生被动承受的学习习气,缺乏灵敏多变和主动的学习锻炼,学问经济时期瞬息万变,产品更新换代很快,只要培育学生积极主动的学习习气,构成探求式学习机制,才可能创新,才干跟上时期的步伐。

质疑——教员权威、书本权威的观念不得人心,学生不敢质疑教师,更不敢质疑课本成为很普遍的现象。没有疑心,哪来创新?只要擅长发现问题,才会有创新的可能性。质疑肉体促使人们发现问题,而创新肉体则促使人们进一步处理问题。

而创业质量也有着丰厚的内涵,它包括勇于竞争的肉体、勤奋务实的务实态度、锲而不舍坚决执着的顽强意志、艰辛创业的心理准备等多方面的质量。

勇于竞争——商品经济社会充溢各种商机,也充溢各种竞争和压力。在这种环境下,要想创业除了要有一定的经济目光,还必需有过人的胆识与勇气。在充沛的市场调研后,能否勇于将本人的方案付诸行动,是决议一个人创业能否顺利开端的第一步,创业需求的是勇于竞争与冒险的胆略。

勤奋务实——创业仅仅有胆略和勇气是远远不够的,在此基础上,必需一步一个足迹,要有勤奋务实的态度。

锲而不舍——创业的道路不可能是好事多磨的,碰到波折或失败,是从头再来还是选择放弃?大学生们假如没有刚强的意志、顽强的毅力,是不可能在创业的道路上继续走下去的,前功尽弃的创业最终是不能胜利的。

三、想创业的大学生至少要留意四个方面：

首先，要进步本身的创业素质。一些大学生创业者对公司运作的认识过于简单，他们不分明如何融资、如何做商业上的事务活动筹谋、如何塑造管理团队等，以至连根本的财务、管理方面的常识都很短缺。因而，在创业前，应该有一个相对系统的理论培训。市劳保局每月都有免费的创业者培训班，有心创业的大学生能够来报名到场学习。

其次，要进行充沛的市场调研。既然是在市场经济环境下进行创业，那创业就必需契合市场规律，不经过市场调研，自觉投资，胜利的可能就很小。因而，在创业之前，应该冷静地考虑，选择啥子行业来做才气更接近胜利。倡议最好先到相干行业去打工，熟习一些行业的运作规律和流程，也可到市劳保局到场见习培训，有50多种岗位可供选择，在见习培训当选择创业方向。

再次，要多方面理解政策，充沛哄骗政策。对大中专结业生毕业后选择自主创业的，通称里有不少相干的优惠政策，大学生创业者应该充沛理解这些政策，哪些用度是能够减免的，哪些优惠是能够申请的，都要做到胸中有数，这样才气在创业之初，节约资金更好开展。

最后，要有坚定不移的肉体。心理脆弱是大大都大学结业生的通病，遇到一点波折和艰难就轻言放弃，是不会获得终极胜利的。创业的道路没可能好事多磨，以是，大学生在心理上的准备也是必不可少的。大学生创新创业才能提升的途径。

四、大学生创新创业的意义：

江同志屡次提到：“创新是一个民族的灵魂，是一个国度兴隆兴旺的不竭动力。” 青年一代，特别是大学生，是中国最具生机的群体，假如失去了发明的激动和愿望，而仅仅安于现状和守成，那么中华民族最终将失去开展的不竭动力。创业认识和创新肉体绝不只是希望创业的同窗所应思索的事情，即便是在其它岗位就业的大学毕业生也不该失去创新之“心”。

创业是创业者经过发现和辨认商业时机，成立活动组织，应用各种资源，提供产品和效劳，以发明价值的过程。创业具有较高的风险，但也有较高的报答。随着商业经济的高速开展和学问经济的迅猛降临，越来越多的大学生投入到创业的浪潮中，并获得不少胜利的经历，大学生创业也因而成为抢手的话题。

**第三篇：关于德育课的几点想法论文(精)**

关于德育课的几点想法 论文

关键字：教育 道德 德育 学生 教师 品质 诚实 爱国 品德课

德育就是教师有目的地培养学生品德的活动。我国的学校德育大致包括三个组成部分：道德品质教育、政治教育、思想教育。道德品质教育指对学生进行社会道德规范的引导；政治教育指引导学生形成鲜明的政治态度、坚定的政治立场，坚持社会主义道德，坚持共产党的领导；思想教育指引导学生形成正确的世界观、人生观，掌握辨证唯物主义的基本观点。在这三者之中，道德品质教育属第一层次，政治教育属第二层次，思想教育属第三层次，在中小学的德育教育中，这三者原则上是密不可分的，但因为受教育者的认知水平的不同，在各个教育阶段，施教者所进行的德育内容也应根据受教育者的实际来决定施教内容的比例。

以小学德育来说，小学生正处于7至12岁这一年龄段，他们的认知水平决定了小学德育内容应以道德品质教育为主，另二者为辅。这是因为，儿童最初的品德是在社会生活条件影响下，在与人们的交往过程中，通过自发性的观察和模仿产生的，再经由周围成人给予肯定或否定强化而固定下来的。在德育的三个层次当中，道德品质教育是小学生最易接受的德育内容，他们能够通过自己的日常生活，凭借自己的生活经验，感受、理解施教者向他们阐述的这部分德育内容，并有可能真正化为自己的品质，从而指导自己的行为。

由于德育的实质是把社会主义道德转化为学生个体的品德。所以在小学生的德育课堂上，教师应该尽量避免大段的说教和阐述，而是通过运用各种灵活、有趣的手段，并融入教师自身对于教材的感知，寻找激情创设课堂的高潮，在师生的共鸣中，使学生潜移默化地接受教师所要求的道德规范，并化为他们自己的品质，进而指导他们的行为。

教师应努力提高自身理论修养，掌握教材的精义，理论联系实际，使学生能够比较轻松地认识道德规范的内容。小学思想品德课本第七册第一课《我一定要回到祖国去》是爱国主义教育，目的是引导学生学习爱国人物的事迹，激发他们的爱国情感。一般来说，每个学生都有很高的爱国热情，对于爱国教育比较容易接受。但我并没有因此而简单地对学生进行说教，而是对学生这种爱国热情进行了几点分析。小学生的爱国热情多半是从家长、老师，以及影视媒体处耳濡目染来的，对于爱国的本质要求，他们并不一定清楚。另外，对于一直生活在国内的人来说，对于祖国的热爱，往往流于肤浅，在这方面通常是海外归国的华侨更能理解爱国的本义。我在讲课时先把中美两国当时的经济状况进行对比，得出结果：美国的条件和待遇都要比中国优厚。这时，我问学生，他（钱学森）为什么舍弃在美国的地位和待遇，而回到祖国效力？学生们异口同声：因为他是一个中国人。此话一出，整间教室霎时洋溢起“我是一个中国人”的浓厚气氛，学生们的爱国热情一下子被激发起来。这堂课收到良好的教学效果。

为了使德育课更加生动、吸引学生，在课堂教学时，教师不妨借鉴语文教学的一些手段。其实，品德课和语文课有很多相通的地方，比如品德课的课文很像语文课的记叙文部分，只不过没有语文课上分析字词等部分。有的老师在上品德课时，是利用一个个和该课教学有关的小故事串联而成。这种方法固然不错，但成也萧何，败也萧何。当教师在课堂上过分依赖故事的时候，学生们往往会只被故事本身所吸引，而忽视了故事背后的东西。小学生毕竟涉世不深，他们还缺乏独立思考的能力，假如教师只是一味地将品德课上成“故事课”，听任他们自发地探索问题，那么非但教学效果成效甚微，严重者会使一些其他不良影响趁虚而入，使学生走上弯路。因此，我的观点是不必过多地讲“故事”给学生们听，只需选取一二典型事例，像分析语文课文一样，给学生们讲解，引导他们向正确的方向思考问题，得出正确的结论。当然，这其中就更需要教师付出巨大的努力，不要把课上得教条乏味，走上歧途。我在上品德课时积极借鉴语文教学的方式，精心设计各种容易引发学生思考问题，力争使学生听得有滋有味，而且学会独立思考。比如，我在讲《诚实是美德》时，在讲课的最后，我问学生：诚实是一种很高贵的品质，你们能不能找出一些事物来比喻它，形容它的高贵？于是学生们开始积极思考，踊跃回答，有的说诚实像宝石，有的说诚实像清泉，有的说诚实像大熊猫。我问为什么，学生回答，像宝石说明了诚实的宝贵；像清泉，说明诚实的人的心地清澈无比；像大熊猫说明诚实的人和大熊猫一样可爱。这些各种各样的形象的比喻，充分说明了学生们对于诚实已经有了很形象的把握，从而为他们认识诚实，并努力做诚实的人铺平了道路。

教师上德育课应该永远保持旺盛的精力，充沛的感情，讲究以“德”服人。所谓以“德”服人，就是在宣扬各种美德时，不是向学生们灌输大道理，而是引发他们自觉接受；不是利用教师的特殊地位，强迫学生同意教师的观点，而是允许学生质疑，通过师生辩论，得出正确的结论。有的老师可能觉得这么做，会使教学目的落空，怕学生为了“辩论”而“辩论”。其实不然。不是有一句话吗，“真理越辩越明”。既然我们的德育课所讲的都是历经考验真金不怕火炼的真理，又何惧学生们的大胆质疑呢？而且学生们会通过辩论这种形式，逐渐形成独立思考的习惯，同时又锻炼了口才和胆识，真是一举多得，何乐不为！比如我在给学生上《诚实是美德》，听到有的学生窃窃私语“诚实值几个钱” 时，我没有粗暴地训斥那名学生，而是很欣赏地把他叫起，首先肯定他敢于质疑的好品质，接着又鼓励他大胆说出说“诚实值几个钱”的理由。那名学生在认定我不是在“刁难”他时，说出了他自己的看法：这个社会上“老实人吃亏”。既而我又问全班还有谁也持同样的看法，不一会儿，又有几个学生举手示意。在这样的情形下，我没有长篇大论地“讲道理”，而是把持正反观点的学生分成两大组，进行辩论，我自然站在“诚实是美德”一方。经过当堂辩论，那几个持反对意见的学生终于放弃了他们原先的立论，倒向了我们一边。我相信，那些学生的转变是真诚的，因为他们的质疑精神已经被我肯定并且欣赏，所以他们没有必要作出虚伪的选择再博得一次我的“欣赏”。可见，德育课不仅向学生宣扬美德、真理，同时也鼓励学生们大胆向这些真理质疑，使他们真正地、心悦诚服地接受正确的观点，进而以此指导自己的行为。

德育过程是培养学生品德的过程，而学生的品德又由道德的知、情、意、行等四个因素构成，所以德育过程也就是培养学生知、情、意、行的过程。知即道德认识，是指人们对一定社会道德关系及其理论、规范的理解和看法，包括人们通过认识形成的各种道德观。情即道德情感，是指人们对事物的爱憎、好恶的态度。意即道德意志，是指人们为了达到某种道德目的而产生的自觉能动性。行即道德行为，是指人们在一定道德认识或道德情感支配下采取的行动。知、情、意、行是彼此联系，相互影响，相互促进，相互转化的。因此，学生思想品德的培养必须是：“晓之以理、动之以情、导之以行、持之以恒”，促进四要素统一和谐地发展。

在进行德育课教学时，教师应该注意“以情育情，以情动人”。我在进行品德课时，总是事先积聚真实的情感，努力把这种情感渲染给学生，使他们和我同喜同悲，产生共鸣。比如我在上《可爱的亲人解放军》一课时，讲到解放军叔叔为了保卫人民的生命财产不惜牺牲自己时，很动感情地把书上的第二个事例叙述给学生听。当我说到故事中的奶奶在生命的最后一刻把她最亲的小孙女推到树上，说的最后一句话是“坚持住，帽子上有红五星的叔叔一定会来救你的！”时，全班静悄悄的鸦雀无声。学生们都沉浸在深深怜悯那对祖孙俩的感情中。这时，我忽然提问：帽子上有红五星的叔叔指谁？学生们齐声回答：解放军叔叔。我接着问：为什么那位奶奶在生命的最后一刻，把她最亲的人托付给解放军叔叔？学生们回答：因为解放军叔叔是保卫人民生命财产的。这堂课上到这里，现场的气氛十分感人，学生们无疑都感到了解放军的可爱、可敬、可亲。

教师在讲课当中还要注意让学生“知其然”，更“知其所以然”，即提高学生的道德认识。在讲《共产党员孔繁森》时，我在使学生了解了孔繁森的种种感人事迹后，让他们体会孔繁森的名言“一个共产党员爱的最高境界是爱人民。”告诉他们，因为共产党的宗旨是“为人民服务”，所以才说“一个共产党员爱的最高境界是爱人民。”从而使学生更容易理解本课的中心思想。

教师在上德育课时，最重要的是要使每个学生最终把道德规范转化为其自身的品质。这是德育课的最终目的。因此，在讲课时，还要注意道德认识与道德实践相结合。多创造条件让学生有实践的机会，如讲卫生、爱护公物、团结同学这些随时随地都可以监督学生实现的道德规范。如果有条件，则可以参考品德课本上的实践活动，带领学生们去实践，在实践当中使学生接受道德规范的要求。

学校的德育过程，是教育者根据一定社会要求和受教育者思想品德行为规律，有组织、有目的、有计划地施加教育影响，使受教育者逐步形成教育者所期望的思想品德过程。教师在进行品德课教学中，要不断加强自我道德修养，提高理论水平，以真情感染学生。尤其要以身作则，为人师表，以自己的模范行为使学生受到教育。

**第四篇：一点想法**

《给教师的建议》读后感

（一）三阳初中黄协娟

《给教师的建议》一书系20世纪苏联教育经典译丛之一，由前苏联著名教育家B.A.苏霍姆林斯基著，杜殿坤编译，教育科学出版社出版。它是苏霍姆林斯基专为中小学教师而写的。译者根据我国的情况和需要，选择了《给教师的一百条建议》的精华部分，另从苏氏的其他著作里选择了有益于教师开阔眼界、提高水平的精彩条目作为补充，全书仍有一百条，统称《给教师的建议》。书中每一条谈一个问题，有生动的实际事例，也有精辟的理论分析，很多都是苏霍姆林斯基教育教学中的实例。尽管今天的教育形势比之苏霍姆林斯基所写书的年代有很大的变化，但他的闪光的思想、精练的语言，对今天的教育工作者来说，丝毫不过时，仍有很多值得学习的地方。书中众多理论对我影响深远，也引起了我的许多思考。

印象最深的就是第一节：《请记住：没有也不可能有抽象的学生》。

作者在开头就提出了一个至今令许多老师头疼的问题：为什么早在一年级就会出现一些落伍的、考不及格的学生，而到二、三年级有时候还会遇到落伍得无可救药的，因而教师干脆对他放弃不管的学生呢？说起其中的原因，很多教师都归结为学生不知道学习或者脑子笨，家长不配合……而不是积极地从自己身上找原因。而苏霍姆林斯基在提出问题后，直接了当地从教师的角度做了解释：这是因为在学校生活的最主要的领域——脑力劳动的领域里，对儿童缺乏个别对待的态度的缘故。这让我想起了我国的教育家孔子所提出的“因材施教”。

那到底该如何做到“因材施教”呢？

苏霍姆林斯基认为要“因材施教”，教师就必须对这“个别”“材”进行细致的了解，如学生的性格脾气、家庭背景、学习方式、思维特点等等，并且要运用到实际课堂中去，为不同的学生创造能发挥他们自身能力的学习情景，“使每一个儿童的力量和可能性发挥出来，使他享受到脑力劳动中 的成功的乐趣”，这样他们都会感觉到他们也是在不停地进步，才会“点 燃起成为一个好人的火花。”

针对这一点，做了思考。我认为主要可以从以下几方面去做：

首先，是“察材”，就是了解和掌握受教育者的资质等情况。这是最关键的一环，是先决条件。如果不能察材，便会像“食马者不知其能千里而食也”，“虽有名马，祗辱于奴隶人之手，骈死于槽枥之间，不以千里称也”。了解一个学生，不能看他的分数，与他谈几次话判其是否是可造之材，这几乎就是武断。察材不仅重要，而且也不容易。我们必须全面而科学地察材。

我们可以通过家访去了解学生。这是前辈老师留下的优良传统，是了解学生的有效方法之一。家访并不是班主任的专利，任课教师同样应该家访；学生入学时教师可以采取问卷调查和利用一系列测验来察材，旁敲侧击了解学生的素质；开展丰富多彩的课外活动也是察材的好方法。学生在参加活动时，最适合教师“视其所以，观其所由，察其所安”；平时教学时，教师也要时时留心，处处在意，尽可能进行双边的教学，也能了解学生。

其次，在察材的基础上，采取相应的教学方法，这是使学生各自的材得以发展的一个重要环节。施教的方法很多，但基本的应该是——因势利导，循序渐进和均衡发展。对在学科某些方面资质高的学生采取正确的引导，使其能力得以顺利发展，并成为尖子。对学习各方面都感到吃力，表现得较为迟钝的学生，我们应该注意在察材中捕获他们资质中的某些“苗头”，针对这些“苗头”加以培育。坚持下去，相信这些学生，必定有大的提高。

让我们一起去探索更适合现代教学的“因材施教”方法，使教学跟上素质教育的步伐，使教学极大地产生效力，使学生真正都能掌握知识、提高自身素质。

**第五篇：想法简单一点**

想法简单一点，方法多想一点

——记包头服务中心

听说包头服务中心3月份利润达到8万元，总部的人都很吃惊。趁着4月下旬到南京出差，我们直接飞到了包头，希望解开心中的谜团。

我们在包头待了两天，却只见到马丽然两次——到达当日的接风，以及临走到店中的一见。资料都是从其他同事那儿收集到的，一些与她个人有关的问题，我们只能通过电话、邮件向她了解。她太忙了，让我们来看看她这两天都做了什么：

4月25日：

带资料到呼和浩特会加盟商；

安排4个新人的培训工作；

筹备28号车展上的推广活动；

4S店的业务维系。

4月26日：

到居委会作店面的小区评估；

整理给加盟商的资料，并和4个加盟商会面；

准备28号车展上与各4S店合作的广告、易拉宝等；

到东胜（鄂尔多斯）、呼市（呼和浩特）收集几台当地乃至来自新疆、甘肃的车源。

这些都是马丽然大略地记在随身携带的小本子上的，我们只是如实记录，此外还有“发现4”等几个车辆的信息。据店长透露，她从外地收集来的这些车辆，也都在第一时间分配给了店里的伙伴。

虽然如此奔忙，每日的早会、夕会，马丽然还是开得非常认真。我们两次清晨“不请自来”，都看到大家在店门口列队开会，氛围整齐而活泼。25日这天，玛丽然在外地连续会了几个加盟商，据说“一口气讲了4个小时”，又开了3小时车，26日凌晨4点才回到包头。而早上8点半，她依然神采奕奕地出现在晨会的队列面前，听队员们今日的目标和安排，并布置工作任务。接着，她就开始了一日马不停蹄的工作。

两日来，我们倒见了马丽然的搭档——来自湖北的朱江三面。朱江也是匆忙来去，24日晚上和大家开周会，竟然开到了10点，而这对273包头服务中心来说，并不是新鲜事。虽然马丽然忙到没时间陪远道而来的我们，但也让我们感佩于包头店的严谨——他们做事的认真劲儿真是在其他店难以看到的。

我们同时拿到了3月的业务明细，看到了令人吃惊的数据：3月份成交的车辆里，高档车有：路虎（成交价55万），卡宴（成交价98万），雷克萨斯（成交价120万），红彬（成交价80万），雷克萨斯5700（成交价100万），丰田450（成交价29万）。

3月份包头店业务收入223800，利润8万。这个目前16人（包括4个新人）的团队，个人最高业绩达到了51875元。

那么就让我们来认识一下这个团队，看看这群85后、90后的风采。

坚持就能胜利

——马丽然

要一睹包头服务中心的风采，首先看马丽然——这个273最年轻的老板，还不满24岁的姑娘。她的愿望是：今年在包头开3个店；三年内，让273在全内蒙遍地开花！

马丽然做到今天这样的成绩，可不是一帆风顺。用她自己的话说：“你以为我是小三上位，或是家里很有钱？都不是，我是辛辛苦苦打下来的市场。”为了创业，马丽然把母亲的车卖了，也是到处凑钱，才开出这个门店。和许多门店一样，创业的初期满是艰辛。市场知名度不高、交易量少，人员一个个流失，到今年元宵节这天，店里仅剩马丽然和杜永乐两个人苦苦支撑（彼时店长温换成在总部学习，搭档朱江在外地旅游）。而就是在这一天，他们两人卖出了2台车，这事业的最低点也是上扬的拐点。

3月份的业绩是不是侥幸，马丽然说“你来我店里看看就知道”——经过前期艰难的积淀才能有爆发，好比总部在福州开第一批门店的时候，也是经过了长期的坚持，才厚积薄发、上到更高的台阶。去年10月份以来，包头的业绩长期在5~6万徘徊，到3月终于冲上来了。对于目前的成绩，店长温换成也坦言：“前人栽树后人乘凉”，之前那个团队积累的资源，后来的团队接手过来继续耕耘，一个月后就有了大家目前看到的“突然爆发”——可见，相信并坚持，对创业初期的门店来说有多么重要。到如今，一个昂扬向上的团队由马丽然一手组建起来，他们的口号是“273，拼了！”而前期打江山的那批销售伙伴，因为少坚持了一个月，就享受不到胜利后的那份喜悦、光荣和满满的收获。

我们此行与马丽然仅有的几次见面，看到的都是她的风风火火、开开心心、马不停蹄。然而看到她在大年初二给自己的事业制定的战略规划，我们意识到这是一个头脑清醒、有条理、有亲和力的女老板。除了坚持，马丽然身上还有一些特质，值得我们学习。

首先是计划性。在年初的战略规划中，除了“人员管理、培训加强、与4S店二手车置换业务合作”等常规项目，马丽然已经想到了“开设分店、区域代理、员工入股”。而具体的实施方案中，从内部管理、外部推广，到自身素质的加强，都一步步作了细化。据她的搭档朱江透露，马丽然每日清晨6点准时起床，反思昨日做错了什么、思考今日做什么，并安排工作。朱江给我们看了25日早上6点左右马丽然的一条信息：“接加盟商，发邮件，看车„„”

有计划，更重要的是执行认真。从她规划中细小的一项——会议制度的执行上，我们可以推测她是令出必行。

此外，她的细腻、亲和力，也惊艳了我们。店内的布置，让人感受到女性特有的温馨雅致，而几乎所有的销售伙伴，都不约而同地说到：“就算白干，我也跟着婷姐干！”正在培养中的店长皇甫晓龙说，刚入职时马丽然一句“只要有我一口饭吃，就有你一口饭吃”彻底收了他的心。店长温换成也说：“婷姐不论工作还是生活，都为我们想得特别多。”例如上次从厦门学习回来，马丽然知道他

与异地女友相思不见，便带着他的女友一起来接机，让从小离家在外的温换成“真受不了”。如此的领导，侠骨柔情，怎不令人折服？

这一点从店内弟兄们对她的评价中得到了验证：“婷姐（马丽然原名马婷）做事敞亮，雷厉风行，从不爽约。跟着她干让人觉得是在做自己的事业，而不是在打工。”

懂车，更好卖车

——合伙人朱江

马丽然的合伙人、搭档朱江，去年10月份来到包头，是店内的元老之一。除了协助马丽然开拓市场，目前还担任店内的技术把关。

包头店的学习氛围，是朱江一手带出来的。每天傍晚下班后的学习时间，由朱江给大家作培训。“我有时一讲就是两三个小时，数据一大堆，大家仍然听得津津有味的”他回忆说。犹记得皇甫晓龙初来时，本以为自己是汽车检测与维修专业毕业的，汽车知识已懂得很多，谁料经过店里的学习，才发现大专里的知识完全不够。“那时候他和我住在一起，每天都要给他讲6个小时的车，可烦死我了！”朱江说，原来销售顾问们的“骚扰”电话不断，现在已经少了大半，可以感觉到他们的进步。

现在，专业知识的培训也不是他朱江的专利了，“现在每天由3个交易顾问分享3台车，就分享最近流行的车辆，关于它的构造、市场价格等等，这样1个月下来，就能学到将近100台车的知识，大家也基本上手了。” 实际上，大家不仅懂得了汽车知识，还懂得了如何成为一个讲师。

我们现在看到的是包头店的人员构成非常好——多数人懂车，而且还在不断进步。因为爱车，也爱学习，已经在促进这个团队的销售了。而日渐焕发出来的专业性，在未来无疑将发挥更大的作用。

年轻的团队，简单的心

——店长：温换成1989年出生的店长温换成，也是去年10月入职，在艰难的团队流失中，他因相信二手车行业的前景而坚持到现在，并带领着一个团结向上、整齐划一团队。如此优秀的队伍，温店长是如何领导的呢？

在业务方面，温换成抓得很扎实。每天交易顾问都要上街开发新的区域找车源，使店里每天每人有4~5台的车源数。针对包头高端车多的行情，温换成每天都在和销售伙伴们讲“一个明智的人总是抓住机遇，把它变成美好的未来”，要求“小车必须抓，大车绝不能放”。

此外，温换成对包头店的管理也颇有心得：

（1）每月业绩目标分解到周；

（2）每天下午下班后，组织大家学习汽车相关的专业知识；

（3）简洁公平的分配制度：由于包头店有4S店的合作，因而每月有一部分交易是团队通力协作完成的，这样的单，收益均分，培养出“协助、付出、不计较”的氛围。

（4）灵活的PK制度，激发团队自主性：包头店的收益分配，是个人在业绩基础上五五抽成，而有些队员在月前和店长的PK中，甚至以三七抽成（没完成目标个人仅抽三成）PK。

包头店的激情，让人联想到福州的宝龙店。和宝龙店不同的是，包头店的孩子们更加年轻、单纯。在店里伙伴们自己看来，包头这个团队的特点，就是“一条心，为了自己的事业，都拼了，不怕苦，想着年轻时要多努力，得来的经验都是自己的财富！”

温换成的个人业绩：2024年3月，38000元。

真心服务，客户信你，业绩自然好

——3月销售冠军：业务主任莫森涛

1986年出生的莫森涛，是3月份的销售冠军，也是我们在包头店采访的年纪最大的了，举手投足间体现出稳重和周到。不过以下几个特质，或许更是他业绩如此出众的原因：

爱汽车。莫森涛从小喜爱汽车，对车型、品牌有一定的认知基础。

爱学习。得益于从小喜欢车，进入273后，通过系统学习汽车专业的知识，莫森涛更是得到了周围朋友的信任，成为圈子内的专业人员。一次朋友的父亲要卖车，便完全交由莫森涛估价，并且说“小莫我信你，你说多少就多少。”

爱自己的职业。加入273后莫森涛就开始向周边朋友发布自己入行的消息，朋友们也就自然地被他发动起来，开始向他提供各种车源信息。因此，在每天扫街之外，朋友的介绍成为莫森涛车源的重要来源。

爱思考。年初从朋友处得知鄂尔多斯某大型工业企业不景气，莫森涛就判断该企业将有一批汽车流入二手车市场，于是托朋友问、自己上门找，果然得到几个高端车车源。其中100万、120万两台，为他3月的业绩做出了主要贡献。

莫森涛的个人业绩：2024年2月业绩2024+，3月业绩51875元。

有车源，就有客户

——3月销售亚军：付小飞

1990年生的付小飞，有这个年龄人少有的理性。今年3月1日才入职，当月业绩就达到了48000元，绝非偶然。问及以后是否仍然能达到这样的水平，他回答“有信心”。和他交流，我们发现了他的以下几个特点：

爱行业。和莫森涛一样，付小飞也从小喜爱汽车，所不同的是他早有志于汽车行业。在做了半年的新车销售之后，付小飞转而专注于二手车领域，经过近一个月的寻找，他进入了273，可谓定位清晰、目标明确。

勤奋。和莫森涛不同的是，付小飞从朋友圈中得到的车源少，多数是靠老老实实地扫街发传单获得车源。遇到车辆停在路边，他也去问问车主有没有意向卖车。他非常清醒地意识到：有了大量积累的车源，借助273网站的力量，就不愁卖不出去。

有技巧。付小飞自从发现卖高端车利润高，便将主要精力投向了高端车，在团队内便有“只看大车”的诨号（当然小车也看）。3月份成交的2台高端车，也占了业绩的大半。

付小飞的个人业绩：2024年3月业绩48000元。

抓住机遇就要发展

——未来店长皇甫晓龙

88年出生的皇甫晓龙，是个清秀讷言的男孩。他在大专里学的就是汽车检测与维修，职业目标也非常明确：就是爱汽车，要一直做汽车。在4S店工作时，他就得知了273，并在创业受挫后，加入了这个团队。

皇甫晓龙和我们同一天抵达包头，此前8天，他被派到厦门金尚店学习，为将来出任马丽然第二家店的店长作准备。在他看来，包头市场远不如厦门市场成熟，在未来三五年内，包头二手车市场要经历一场洗牌，这是一个很好的机遇。目前273包头店的氛围非常团结，并且以协作为主，这是我们的优势。

皇甫晓龙的个人业绩：2024年3月业绩15000元。

目标就是当店长

——店秘黄艳秋

26日我们一早来到包头店，晨会还没开始，待人员陆续来打卡，黄艳秋非常自然地安排大家整理、打扫，俨然是店里的主人翁。温店长若不在，店里的事务便是这个3月下旬才入职的小女孩在管理，“小姑娘可厉害”，店长说。

同样是89年出生的黄艳秋，是个非常好学的小姑娘。专科毕业后自学了会计，现在又在通过业管和网页学习行业知识，并主动参与汽车专业知识的学习。现在，她已经明确了“就在二手车行业里干”的方向，并且毫不讳言“目标就是当店长”。

这个团队只要3天就能融入

——店秘李丹萍

包头店的另一个店秘李丹萍，虽然只有24岁，却经历过几次创业挫折：辞去联通营业员工作后，李丹萍就自己开始卖服装，也和朋友一起开过饰品店，甚至到夜市摆摊，但都没有成功。今年2月，她加入273，虽然“还想自己干点啥”，但之前的挫折让她更想在此“先学东西，充实自己。”

出乎李丹萍意料的是，这个团队的感染力非比寻常，令她在入职的第4天就走出了创业失败的阴影，开始和大家有说有笑了。“朋友们都觉得我变了，变得开朗了许多，这个团队只要3天就能融入！”

这个团队，就是年轻、简单、执着、灵活。

结语

离开包头，我们一路上都在思考这个店能取得如此业绩的内在原因。包头店的几个启示，值得我们回味：

1、简单相信的力量，是非常强大的。包头店的特点就是年轻，从老板到店

长到业务人员，都是二十出头的年轻人。年轻人具备的特质，就是简单、相信，想法越少、效率越高，目标明确、务必搞定。年轻人在成长的过程中不怕挫折、能放下身段，能想出很多方法来解决问题；而只要有收获，他们就欢欣鼓舞，有源源不断的动力。所以，要做好业务，想法简单一点，方法多想一点。

2、坚持的力量。包头团队不承认3月的爆发是侥幸，他们亲身的经历告诉

我们：厚积才能薄发，没有前期的坚持，不会有如此傲人的成绩。而要迈过这个坎，对创业者来说，都不是十分容易的事，所以要相信并坚持。

3、273平台的支持力量。正如付小飞所说，只要有车源，就不愁卖不出去

——所借的，正是273强有力的网络平台。包头二手车市场有个特点，就是高端车所占比重大。高端车的销售，通过273渠道，可以销往千里外的江浙、广东，这是离开273所做不到的。

4、爱这个行业，才能做好。包头团队里业绩靠前的交易顾问，有一个共同的特点：爱汽车，并决心投入这个行业。只有发自内心的喜爱，才能为我们提供长期的动力，让我们走得更快、更远。

5、北方市场难做不是事实。包头店的数据显示佣金收得相当完整，北方人

做买卖干脆，市场也是相当明朗的。同时包头的业绩也显示：只要有耐心，方法得当，北方市场的开拓并不像我们想象中的难，因为市场的需求明摆着在那里。

6、北方冬天难做不是事实。包头店的交易顾问告诉我们：冬天正是北方的销售旺季，因为天气寒冷，人们更爱驱车代步，交易量也上升。

7、包头店可以提供给我们直接使用的经验：

（1）有273标志的车贴，写上“一路平安”等祝福语；

（2）保持专业的学习；

（3）晨会、夕会有必要认真开。

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！