# 202\_年经营培训心得体会总结版 土地经营培训心得体会(实用8篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-08-21

*在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。经营培训心得体会总结版篇一近年来，我国土地经...*

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**经营培训心得体会总结版篇一**

近年来，我国土地经营方式不断创新发展，推动农村产业集体化、规模化、专业化。为深入贯彻落实乡村振兴战略，提高农村人才市场竞争力，我参加了一次土地经营培训。在这次培训中，我受益匪浅，体会颇多，现将我的心得体会分享给大家。

第二段：深入了解土地经营对现代农村的重要性。

土地是农业生产的重要条件，农村的产业发展离不开土地的优化配置、高效利用和集约开发。在当今经济全球化的背景下，农村经济要想实现持续发展，必须在现代化的基础上走集约化、科技化、市场化发展道路。国家大力推进”三农”政策和农业现代化建设，进一步调动了农民积极性，促进了农村的全面发展。

在培训中，我学习了有关土地资源管理、评估、验收、交易、合同等方面的知识和技能。首先，我了解了土地资源的保护与利用，建立了土地资源的保护意识。其次，了解土地交易时要遵守的合法程序。最后，掌握了土地规划的方法和技巧，能够合理规划土地的利用，提高土地的使用效率。

第四段：如何将学到的土地经营知识应用到实际生活和工作中。

学习知识，固然不易，而将知识运用到实际工作中，更为难得。在今后的实际生活和工作中，我将根据我所学习到的土地经营管理知识和技能，更好地发挥自己的优势，促进土地的资源保护和利用，推进农村承包经营权流转，培育新型农民市场主体，进一步激发农民的生产积极性，全面提高农村经济繁荣的程度。

第五段：总结。

经过这次土地经营培训，我不仅学到了丰富的土地经营理论知识，更重要的是在实际操作中领悟到了知识的运用，为今后的发展奠定了坚实基础。我相信，既然大家能够认真学习、深入实践，一定会推动农村的发展，建设和谐社会。我们要在未来的道路上继续努力，不断学习和积累，不断发掘自己潜在的经营和创新能力，为农村的发展谱写最美的篇章。

**经营培训心得体会总结版篇二**

3月19日，我区20\_年度基本公共卫生服务项目工作表彰暨20\_年工作部署及业务培训会议召开。各乡镇分管卫生计生领导、卫计办主任、卫计专干、区疾控中心、卫生计生综合监督执法局、区妇幼保健和计划生育服务站相关负责人、卫生院公卫办全体人员、村医、村居妇女主任等参加会议。

会议回顾总结了20\_年度全区基本公共卫生服务项目工作，主要体现在：加强领导、落实目标责任;强化培训、服务质量进一步提高;加强项目管理、严格绩效考核;基本公共卫生服务项目全面落实;基本公共卫生服务项目考核成绩优秀，我区在全市五小区中被评为优秀单位。20\_年要进一步加强业务培训，提高项目责任人员业务能力;制定20\_年基本公共卫生服务项目工作实施方案;切实做好民生实事工程项目;加大宣传力度;强化绩效考核。

会议通报了20\_年度基本公共卫生服务项目工作考核情况，对张光龙、赵馥兴、谢孟德、谌敦初、卿水生五名先进个人和彭湘城进步个人进行表彰。先进个人代表进行发言。

会上，出台了《关于进一步加强基本公共卫生服务项目工作的通知》，对基层卫生、春节孕检等工作进行了进一步部署。

区卫计局局长刘吉长围绕提高对基本公共卫生服务的认识和如何做好基本公共卫生服务工作展开发言，强调要强化考核，有担当意识;要强化考核，建立淘汰机制;要优化环境，确保各项工作达标。

与会人员还进行了业务培训，培训时间为期1天半，重点对预防接种、健康教育、中医药健康管理、居民健康档案管理及信息管理等、传染病及突发公共卫生事件报告和处理等15个方面的知识进行了业务指导。

**经营培训心得体会总结版篇三**

工程经营是一个需要多方面能力和知识的行业，对于经理人员来说尤为重要。为了提升自己在工程经营领域的能力，我参加了一次工程经营培训。在过去的两周里，我接受了丰富的教育与培训，了解了工程经营中的重要知识和技能，也积累了不少宝贵的经验。在这篇文章中，我将分享我在工程经营培训中的心得体会。

第二段：培训内容与学习心得。

在工程经营培训中，我们系统地学习了工程经营的基本理论和实践技巧。其中，我印象最深刻的是关于成本控制和质量管理方面的内容。在过去的工作中，我常常觉得项目成本控制的难度较大，而这次培训让我对于如何有效降低成本有了更清晰的认识。同时，质量管理方面的探讨也让我明白了质量对于工程经营的重要性。通过学习，我意识到只有在项目早期就注重质量控制，才能避免后期质量问题的发生，提高客户满意度。这些知识和技巧都为我今后的工作提供了很好的指导和帮助。

第三段：培训中的互动与合作。

这次工程经营培训中，我们还进行了一系列案例分析和小组讨论。这些互动与合作的活动让我感受到了团队合作的重要性和力量。在小组讨论中，我们根据不同的案例进行了深入的分析和讨论，每个成员都能从自己的角度提出独特的见解，从而加深了对于工程经营的理解。通过与同事们的合作和交流，我也学会了倾听和尊重他人的观点，这对于我今后在工作中与团队合作将是非常重要的。

第四段：实践案例与启示。

在培训的最后一天，我们还进行了一次实践案例的模拟。在这个案例中，我们需要扮演工程经理，根据客户提出的需求制定项目计划，并通过预算控制和质量管理来确保项目顺利进行。通过这个实践案例的模拟，我深切体会到了工程经营的复杂性和挑战性。同时，我也认识到项目管理的重要性，包括合理的时间和资源安排，以及团队协作和沟通等方面。这个实践案例为我今后在实际工作中应对各种挑战提供了很好的经验和启示。

第五段：对未来的展望与感悟。

通过这次工程经营培训，我不仅学到了许多实用的知识和技巧，而且也增强了自己的自信心和动力。我相信，只要不断学习和提升自己的能力，我就能在工程经营领域有所建树。同时，我也明白到学习是一个持续的过程，需要不断地积累和实践。因此，我决心在今后的工作中继续努力学习和提升自己，在实践中不断成长和进步。

总结：

工程经营培训为我提供了很好的机会，让我深入了解了工程经营的核心要素和技巧。通过学习和实践，我更加明确了自己在工程经营领域的发展方向，并为未来的工作做好了准备。我相信，只要保持学习和不断探索的态度，我一定能在工程经营领域有所成就。

**经营培训心得体会总结版篇四**

。

十月初以来，公司进行了关于“6s”管理模式的活动，公司的各个方面都有了较大的提高。自己也参加了关于“6s”管理活动的培训，从中学到了很多关于“6s”管理的知识，自己也深刻理解到做好“6s”对于一个公司的发展和壮大是很重要的。从中我学到了：“6s’的定义,精髓，意义和如何开展”6s”等，这些问题都是我们值得借鉴和思考的。

6s的内容包括：整理，整顿，清扫，清洁，素养，安全。正像培训中老师所讲的做好6s首先要理解他的精髓和意义。以前对6s只是字面上的理解，但通过培训让我理解了它的真正含义和精髓。它的具体含义如下：整理：区分要与不要，现场只适量留要的，不要的清理掉，节约空间;整顿：对要的东西进行依规定定位，尽量摆放整齐，并准确标识，节约时间;清扫：对工作场所脏污清除，并防止脏污的发生，保持工作场所干净，对设备点检，保养保证品质、效率的技术;清洁：将3s的工作标准化、制度化，并保持成果，持之以恒;素养：人人养成依规定行事的好习惯，追求的最高境界。安全：严禁违章，尊重生命。这是我们第一个课所学到的6s的内容，从中我们理解到6s的目的不是打扫卫生和大扫除，如果要是那样的话，我想很多公司也不会再去学习6s了，它的每个内容都有自己的含义。另外，这六个方面都是密切相连的，有着相辅相成的作用，前3个s是具体内容，清洁是制度化，规范化，素养是养成习惯，安全是基础。

关于6s的精髓，培训教材所讲主要包括三个方面。

(1)全员参与：总经理——一线员工，所有部门。

(2)全过程：全产品研发——废止的生命周期人人保持——改善——保持——管理活动。

(3)全效率：综合效率，挑战工作极限。只有起点没有终点。理解“三全”，可以发现：要做好6s就是要动员公司所有的力量，围绕着这个核心不动摇，一步一个脚印，踏实的去改善每一个环节。就像培训课程所讲的那样，我们不要单单是为了学习那个6s的“形”，更重要的还是要学习它的“神”，不要老是说：我们的6s已经搞过了，或者说我们今天下午搞搞6s，这些明显的都是应付!说到这些我要说说平时工作中所遇到的问题：既然是全员参与，就不单单指的是我们\_\_\_\_\_\_\_\_科了，它包括所有部门，就拿我们\_\_\_\_\_\_\_\_那一块来说，工作中有很多其他部门的同事去分析和借用东西，但每次结束之后，桌面一团糟，即使自己做的已经很好了，但其部门还是原来的样子，致使整个公司还只是原来的样子。据我从住在同宿舍员工了解，他们根本就不知道现在公司在搞什么6s，那又怎么去深入人心和全员参与呢?当然，我只要把我自己的本质工作做好，然后再配合其他人的工作，我想我会在这样的活动中受益匪浅，我们\_\_\_\_\_\_\_\_科一定会做的最好。最终，能够实现各个部门一样好!因为：大家好，才是真的好，才是真正使公司“不战而屈人之兵”得到体现!

通过培训我还学习关于6s的其他方面知识，像如何开展6s，开展6s管理的对象，6s活动常犯的误区等等。总之：6s本身就是一个大课堂，它不是简单的一道数学题，而是一首诗，要靠我们认真的去品读和体会，才能深刻理解它的精髓和内涵。

下面总结一下自己所参加的对\_\_\_\_\_\_\_\_的6s改善项目，当然这些不单单是具体的哪个人所提出来的，是我们大家共同参与得来的。

现在\_\_\_\_\_\_\_\_已经基本做到了地物明确化，有物必区，有区必有类，有类必标识。\_\_\_\_\_\_\_\_的.每个区域的标识一目了然，整齐有序。这都体现了整理，整顿所带来的效果。我们每个\_\_\_\_\_\_\_\_也深刻体会到工作效率的提升和有序。另外，在\_\_\_\_\_\_\_\_的区域在许多细节上也做了一些修改。比如：把\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的各种仪器成新重新进行了排序，按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的顺序把仪器顺序排开，这样可以缩短\_\_\_\_\_\_\_\_的时间，从而提高了工作效率。我们感觉我们和以前比较我们进了一步，这是值得肯定的，但6s要靠着我们的持续改进和完善，不是我们现在进步了，就是我们已经做好6s了，如果那样我们搞6s管理将是没有任何意义的。鉴于此，对目前还存在的没有解决的漏洞进行点检，也就6s中的清扫，对于存在的隐形问题彻底的解决(也就是清洁)，这样才能养成良好的习惯(素养)，严守纪律的进行工作。当然，安全是一切基础，这是最基本，也是最重要的!

总之:通过这次培训和实践，让我受益匪浅，不单单对6s有了一个系统的了解和认识，更重要的是让我学会了怎么样去发现问题和解决问题的方法。

**经营培训心得体会总结版篇五**

在我参加建筑经营培训的这段时间里，通过学习和实践，我深刻体会到了建筑经营的重要性和技巧。以下是我对此的一些心得体会。

首先，建筑经营需要有明确的目标和规划。在培训中，导师们不断强调了这一点。无论是一个项目的开发，还是一个小部件的制作，都需要有明确的目标和相应的规划。通过明确目标，我们能更好地调动团队的积极性和创造力，确保项目的顺利进行。同时，制定合理的规划能有效地控制进度和质量，避免资源的浪费和错误的决策。

其次，合理分工和团队协作至关重要。在建筑经营中，一个人的能力有限，需要依靠团队的力量来完成复杂的任务。在培训中，我们进行了多次团队合作的活动，从中深刻体会到了团队的力量。通过合理分工和有效沟通，我们能够充分利用每个人的优势，高效地完成任务。在实际工作中，建筑经营者也需要善于管理团队，激励成员的积极性，促进团队的凝聚力和协作力。

第三，建筑经营需要严格把控成本和质量。在培训中，我们学习了成本控制和质量管理的技巧和方法。成本控制是建筑经营者必须具备的重要能力之一。只有把控住成本，才能确保项目的盈利能力。同时，建筑经营者还要关注项目的质量，只有做好质量管理，才能提高项目的竞争力。通过培训，我明白了成本和质量是建筑经营中两个不可分割的方面，必须同时加以考虑和把握。

第四，建筑经营中的风险管理至关重要。在培训中，导师们强调了风险管理的重要性。建筑经营涉及到众多风险因素，包括技术风险、市场风险、人力资源风险等。建筑经营者需要通过分析和评估，制定相应的风险管理措施，以降低风险的发生概率和影响程度。同时，建筑经营者还需要保持对市场的敏感度和反应速度，及时调整策略，适应市场的变化。

最后，良好的沟通能力和人际关系管理是建筑经营者必备的素质。在培训中，我们进行了多次表达和沟通的训练。通过这些训练，我认识到了沟通的重要性。有效的沟通能够帮助我们更好地理解客户需求，把握团队成员的心理状态，及时解决各种问题。同时，良好的人际关系管理能够增强团队的凝聚力和信任度，提高工作效率和质量。

通过本次建筑经营培训，我深刻体会到了建筑经营的意义和技巧。明确目标和规划、合理分工和团队协作、严格把控成本和质量、风险管理和良好的沟通能力和人际关系管理都是建筑经营中不可或缺的要素。我相信，只有不断学习和提升自己，才能在建筑经营的道路上取得更大的成功。

**经营培训心得体会总结版篇六**

前段时间，我参加了企业管理知识的学习培训，接受了系统、全方位企业管理知识的学习和辅导，受益良多，企业管理培训心得体会。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制。并领悟到，应该以管理促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。

目前，电力建设在飞速发展，在电力体制改革逐步深化的大环境下，多种经营企业该如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，结合电力多经企业的行业特点，我个人认为，电力多种经营企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作。

首先，要毫不动摇的狠抓人力资源管理。

一个企业的发展，重中之重，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否如刘邦那样，找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。

多种经营企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才;同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的，不断挖掘其潜力，适应市场经济的发展。信任是基础，事业是平台，利益是杠杆，感情做纽带，一个企业管理者，尤其是高级管理者，牢记这个用人方略，就一定能充分调动员工积极性，使其竭尽全力为企业发展做贡献。

其次，始终如一地开拓、经营市场，并培养核心竞争力以求生存。

市场，是一个企业发展的命脉所在，占领多大的市场份额，开拓多大的领域，从一定程度上说，证实着一个企业发展的实力。所以，如何开拓市场、经营市场显得尤为重要。电力多经企业具有行业性的显著特点，开拓市场也必须依据行业特点逐步实施。

所谓核心竞争能力，是一个企业赖以生存和发展的关键要素。它不仅指某种独特的产品或技术，还包括销售渠道、顾客服务、顾客群、品牌、资金以及研发能力。一个企业不可能拥有所有这些能力，但它必须发展一种不同寻常的能力，才能成为一个拥有核心竞争能力的企业;核心竞争能力是企业战略的焦点，它必须形成理念，并体现在核心产品上，获取高于竞争对手的质量水平，并能移植到各分支机构中。

具体到多经企业要如何培养自己的核心竞争能力，首先应如前所述的分析我们的生存环境、竞争优势、竞争弱势，然后扬长避短，定位自己赖以生存的市场，建立围绕该市场运作的机制，该机制能够激励全体员工围绕股东财富最大化进行运作，并且能够适应市场的变化。这种以市场为导向，以股东财富最大化为目标的运作机制自然会形成企业的核心竞争力。定位、开拓市场，培养核心竞争力是企业的生存之本。具有核心竞争力的企业才能在市场经济的环境中生存。针对电力多经企业内部市场越来越小的生存环境，必须加大外部市场的开拓力度，采用多种方式扩大市场占有率，例如市场开拓、企业收购、兼并或联合开拓等形式。积极增加电力多经企业对外创收。切实抓住国家开发西部等有利环境，抓紧研究并制定电力多经企业发展战略，加快多种经营和各种产业发展步伐。在比较短的时间内完成市场的重新定位，资源的优化配置，调整股本结构，形成所有权和经营权分开后的代理机制。建立现代企业制度，真正做到以市场为导向，主动面向市场，认真调查研究市场，积极开拓市场，适时调整产品结构、产业结构和发展方向，用市场适销产品去占有市场，开辟新财源，打开新天地。企业光守是没有出路的，必须不断在市场的发展中壮大自己，在市场的变化中否定自己，商场中没有长胜的将军，只有谨小慎微、战战兢兢的去把握市场的脉搏，建立与市场合拍的核心竞争能力，企业才能在大浪淘沙中谋得自己的一席之地。

第三，明晰的产权关系，建立完善的法人治理结构。

清楚的产权界定，是市场交易的前提。由于历史的原因，多经系统普遍面临产权不清的难题。首先是明晰的资产关系，这一点还相对容易操作。最难的还在于主辅人员的分离。由于多经公司用人的复杂性，公司本身缺乏核心竞争力，对于在多经工作的员工来说，挑战大于机遇，未来充满不确定性。可以考虑用优惠的政策待遇，鼓励退职，提前退养，身份置换，解除合同或带股就业。但带股就业可能带来股权分散，不利于集中决策，同时如果股权过于平均，还会带来老国企的弊病：如大锅饭，平均主义，人员不能合理流动，建立不起激励和约束机制，以及进入和退出机制等。所以要做到产权明晰，首先要解决人员的历史遗留问题，然后明确资产关系，明确投资主体。只有明确了出资人，公司才会有明确的使命，公司的运作才可能建立在公司财富最大化的目标之下。公司的经营人员才会有明确的定位，而防止所有者缺位带来的资产运作效率低下矛盾。另外有明确的投资主体，享有对公司的剩余索取权，这是对投资主体承担资金风险的补偿，也为公司扩大再生产创造条件，只有将利润集中投资于一定的项目，才能形成一定的优势，如果利润分散的用于支付股利，企业最终将衰竭。

公司法人治理结构是指关于如何治理公司这一法人主体所采取的法定组织形式。完善法人治理结构的目的是达到公司各级各部门责权利的高度一致，公司的所有者和经营者在所有权和经营权分离的情况下如何密切配合，分工明确，协同工作，相互制约，围绕公司财富最大化的目标运作。即从组织结构上保障公司目标的完成，包括股东会、董事会、监事会和经理层等四套班子的建设。现代公司产权制度在确立法人财产基础上，实现原始所有权、公司产权与经营权的三权分离，具有明晰的产权关系。在此基础上，公司通过股东会、董事会、监事会和执行机构等公司治理结构的设置和运作，明确划分责、权、利，形成了调节所有者、公司法人、经营者和职工的制衡机制和约束机制。

其实，企业经营管理的方略含盖诸多方面，只不过分主分次而已，以上只是我在本次学习中的一点点体会，写出来是一种收获，一种可以和别人分享心得的体验。管理，尤其是企业管理是一门很深的学问，需要在理论的指导下逐步完善，需要在实践中不断地探索，从而达到实践和理论的有机统一。

**经营培训心得体会总结版篇七**

培训，它可以提高我们的职业技能，能从有经验者身上学到自己目前没有的东西，从而来提升自己的能力和水平。那么通过经营管理培训大家都有哪些新的认识呢？下面是经营管理。

希望对大家有帮助。

老一套不是艺术，老一套也不会有发展。一个作家如果老是用鲜花来形容美，用魔鬼来比喻丑，那一定是蹩脚作家。我们拿田野里的向日葵与庭院里的菊花作一比较，尽管它们十分相似，且向日葵花型比菊花大得多，可是我相信大多数人都是喜欢菊花，而不会欣赏向日葵的，因为向日葵太千篇一律了;菊花则不同，不仅花型多姿，有平瓣、管瓣、管台瓣等，而且色彩丰富，有红、黄、紫、白，以至于绿和黑(墨菊)等等。

据说，目前菊花品种已在千种以上。可是谁知道，这些万紫千红、千姿百态的菊花，在数千年前，却是荒野里千篇一律的野菊演变而来的。我想，要是这些菊花没有人类的着意选择培育，使它放出异彩，至今恐怕还是那些荒野上的野菊，大概是不会被人们器重的。

从大笑和菊花，笔者不禁想起《泰州日报》登载的泰兴市黄桥镇生猪深加工出了大名堂，三两重的软骨长成亿元产业的经验来。黄桥人把百来斤的生猪分割成几十个“部件”化整为零闯市场，就连不起眼的一只猪头，也被分解成十多个品种，猪头里的鼻骨、喉骨派上了大用场，用来生产被西方人誉为“软黄金”的硫酸软骨素出口欧美。他们的经验就是一个“变”字，即随着时代的变化而变化，根据对象的不同而各异，顺着市场的变迁而变迁。或叫做按着“春夏秋冬、男女老小、东南西北”十二个字，不断地做活“变”的文章。对于他们来说，产品的单一、呆板，跟在别人后面亦步亦趋，就意味着失败。

“学我者生，似我者死。”这是画家齐白石的一句。

名言。

讲的是艺术独特创造的可贵。笔者以为它不仅适用于艺术创作也适用于产品更新。黄桥人做活生猪深加工这篇文章变经营为“精营”形成新的亿元产业的做法值得借鉴和学习。

八月份的最后一周，营业部组织了第一期经营管理人员培训班，参加该班的都是营业部机关各部门老总和支行行长，因自己7月份开始在豫章支行主持工作，于是有幸参加了该培训班。这次培训是我第一次出省在杭管院培训，也是我作为管理者的第一次培训，因此我非常欣喜、重视和珍惜，同时也期待能在这次培训中收获更多。正如我所期待，营业部此次选择的培训课程和讲课老师都给我带来了一个又一个惊喜，让我知晓了当前经济和金融形势、了解了管理的新理念、学到了新的服务和产品、懂得了市场营销的新方式，同时还参观了当地基层行。

整个培训下来，甚感充实;总的说来，受益匪浅，开阔了视野，活跃了思维。这次培训带给我的启发和感受最深的是如下四方面：

一、管理是一门科学和艺术。

对我而言，应该说，走上管理岗位时间不长，各方面急待系统全面的学习和思考，尤其是管理，这次培训就像一场及时雨，让我在管理上认识和学习到更多，管理就是一门科学和艺术，需要用心去做。

在《职业经理人的领导力与执行力》中，让我知道了我们的职业经理人角色、主要职责和我们怎么干，从而提升执行力。要提升执行力，做为管理者可以借助领导力，把握执行原理和讲究执行技巧，职业经理人在员工中的影响力，既取决于职位影响力，又取决于个人影响力，但更重要地取决于个人影响力，职业经理人在员工中的威信主要地不取决于他的职位，而取决于他的个人魅力，因此平时工作中要用好职位权力和提升个人魅力。执行力在管理中是一个重要概念，要提高执行力，还得把握管理学上常见的一些原理如短板原理、第一原理、蜂王原理和渔蛇原理，这些原理在实际开展工作中十分有用，可以扬长避短，科学开展管理工作。在提升执行力中还应讲究执行技巧，如授权和沟通都是很好的方式，管理者必须科学授权和沟通的方式和技能，才能更好的开展工作。

每个人都会有情绪、压力和心理活动，这是个事实，一个好的管理者必须认识到这样的一个客观存在的问题。认识、关注每个人在工作中的压力和情绪是现代企业中管理者必须要去做的事情，如何缓解压力有效管理员工的情绪是管理者管理能力的重要体现，为此，做为管理者必须首先管理好自己的情绪、重视上下级的沟通、成为员工情绪管理的导师、给员工以信任和支持、帮助下属实现自我激励，这些都是现代管理的重要方面和细节，这是我学《情绪与压力管理》后感触最深的体会。

二、重视客户管理的细节。

客户关系管理在银行行业实践中逐渐被重视的一个概念，它是帮助我们解决从大量客户信息中了解客户、细分客户、发现客户、稳定黄金客户、进行客户行为分析、提高客户满意度和忠诚度、建立一个完善的营销机制等长期以来难以很好解决的问题。我们如何把这个工作纳入基层行的管理流程，并在细节中加以执行，将是基层行管理者值得思考的问题。

从客户关系管理的流程来看，有诸多细节要去完成，如在了解客户阶段，要善于倾听客户意见，发现客户的潜在需求;要善于处理客户投诉，负责任的进行关系营销;要以客户的反应和回复为依据评价沟通和服务的质量;要以客户的反应和回复为依据调整沟通和服务的策略等等。因此在实际工作中，要逐渐完善客户关系管理的若干细节，使之具有可操作性，并加以流程化处理，这样才能从客户关系管理中挖掘更多的价值。

在公司领导的支持下,我于20xx年12月份参加了企业经营管理知识培训。现将我个人对所学知识写一点感受。

一、对知识结构的认识。

此次接受了系统的、全方位的企业管理知识学习和辅导后，让我学到了很多理论知识,增长了见识,拓宽了视野，打开了人际关系,结交了很多有事业心有能力的良师益友，在课余时间的工作经验交流上更是让我终身受益匪浅。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制，以管理促创新，以创新促效益，从而促使所在企业稳步健康发展。

此次学习课程内容丰富，结构合理，涵盖了下列内容：

1、企业管理概论：主要讲述了企业管理的一些基本概念以及它的发展过程，管理的四大职能(计划、组织、领导、控制)。

2、生产与运作管理：讲述了生产过程与生产计划，物资管理(如何做到高效节约)，设备综合管理(如何做到节能降耗，最大限度利用好资源)，质量管理(说明了产品质量是企业的根本命脉)。

3、人力资源管理：讲述了怎样识别人才、发现人才、挖掘人才潜力、留信核心人才，最大限度调动在职员工的工作积极性。

4、市场营销：讲述了如何了解市场需求和消费者需求，如何将促销产品并将产品打入市场，如何与消费者进行沟通。

5、经济学基础：讲述了宏观经济与微观经济对企业的影响;如何规避并诱导市场经济为企业服务。

6、经济法基础：讲述了该如何做一个遵纪守法的企业，以及如何保护自己的知识产权等。

7、会计基础及报表分析：讲述了会计的基本概念与六大要素，如何做报表分析，如何在报表中看出企业的经营状况。

二、对此次学习的体会。

在企业的经营管理中，首先要有情感信任，对下属的行动要表示充分的信赖。疑人不用，用人不疑。保护和支持人才，是一种强大的激励手段。信任是连接人与人之间的感情纽带。下属一旦得到信任，就会有一种强烈的责任感和自信心。正所谓“士为知己者死”。作为管理人员，只有与下级树立信赖他们的观念，以自己的诚心和人格魅力去影响下属，打动下属，与下属产生心灵上的共鸣。

作为企业管理人员，在经营管理中要有容人之量，实际经营企业就是经营人心。管理人员要胸怀坦荡，胸襟开阔才能有众多的追随者。有道是得民心者得天下!

谦虚为人。不管何时，一个企业管理人员都要做到不摆官架子，密切联系群众，平易近人。尊重他人，学人之长，补己之短。要牢记“三人行，必有我师”这句古训。做到虚怀若谷。

诚心感人。俗话说：“小胜靠智，大胜靠德”。一个优秀的管理人员，先决条件就是心肠要好，要带着良心，带着感情，带着责任去领导下属。要把自己的下属当朋友和亲人，要时时关心他们、爱护他们、帮助他们。

公道对人。在工作中，要做到公正严明，不能一个人说了算，要按原则办事，按规矩办事。正所谓“公道自在人心”。身为领导人，办事就要合乎民心，做到待人公道，作风正派，一碗水端平，握好一杆秤。做事要出于公心，不带成见、不带倾向。在工作中做到对事不对人。

实干带人。身体力行地带头比口头指挥效果更好，要放下身段做工作，全神贯注干事业。管理人员要有感召力、凝聚力，关键自己的本事要过硬。人的威信是通过实际行动树立起来的，而不是吹、捧出来的。管理人员处处都要做好表率，要做实干家，火车跑得快，全凭车头带。改变一个企业的面貌，管理人员必须带好头。

谨慎做人。古语说得好：“吏不畏吾严而畏吾廉，民不服吾能而服吾公”。公则民不敢怠，廉则吏不敢欺。作为企业管理人员，要做到廉洁奉公，要正其心，修其身。要不断提高自身的政治素质与修养。

严格管人。企业管理人员不仅要严格要求自己，对下属也要从严要求。要在部属中形成良好的风气、高尚的情操、拼搏的精神。用部队的话说，就是要带一支有理想、有纪律、特别能战斗的队伍。

管理是一种方法，更是一门艺术，它需要不断创新。作为管理人员，他的成功不仅代表个人，还代表企业，所以他的成功是双赢的。他们要面对的事情和挑战很多，因此其心态是否健康和积极都很重要。一个企业的生死存亡都与企业的所有管理人员的领导艺术和方法密切相关。企业管理人员不仅需要大智慧、大气魄、大胸怀，还要有掌控全局、统御下属的本领，才能带好团队，发挥员工的主观能动性，使企业效益得到提高。

2、企业管理人员的专业素质。身为企业管理人员，就必须具备广博的知识，要成为特殊的综合性专业人才，同时也还要具备相应的专业知识。要尽可能博览群书，知识是越广越好，这对其开阔视野、拓展思维和提高修养都有好处。

3、企业管理人员的心理素质。优秀的企业管理人员是不惧怕困境的。面对困境，他们或默默耕耘，或摇旗呐喊。他们凭着一幅压不垮的精神，一腔无所畏惧的勇气，振作精神，根据工作目标来协调行动、克服困难。

4、企业管理人员领导素质。

领导力。领导力是一个明确和重要人际关系过程，它是帮助别人克服障碍完成共同目标所必须的。

凝聚力。凝聚力是指建立高级团队并把企业内各个不同的大单位团结起来的能力，建立和管理一个有效的高级管理团队是关键的事情，因此，领导人也需要有全局观念和把企业中那些特别大而复杂的部分融成一体的能力。

影响力。影响力涉及使别人按你的意愿行事，接受你的意见，以及阻止别人履行与你意见相反的事项。这种影响力可能是企业领导人最重要但又是最容易被忽视的能力之一。

洞察力。洞察力是指如何了解别人以及靠什么去推动别人的能力，企业领导人的工作不仅要抓紧功能和技术问题，而且还要抓住人力问题、日程和行动等比较难以捉摸不定的领域。

创新思变能力。企业领导人管理人员在经营管理中善于敏锐地察觉旧事物的缺陷，在前进的道路上不断摸索创新。正所谓“穷则思变、变则通、通则达”。

非凡的组织能力和指挥能力。正所谓“将帅无能，累死三军”。企业管理人员好比战场指挥官。要将不同地区、种族、年龄、性别的人优化组合在一起，发挥1+12的作用，这就要企业管理人员充分发挥自己的指挥能力和组织能力。

高超的沟通技巧能力。对内而言，企业的日常管理工作离不开沟通，沟通是企业组织的生命线。管理的过程，在很大程度上来说就是一个沟通的过程。企业管理人员要通过沟通来实现管理职能的主要方式、方法、手段和途径。

总之，通过这次学习，我学会站在其它部门的立场来看待问题，理解并看到他人的困难，学会换位思考，深深明白：只知谋一域而不谋全局者，将不会有所作为。作为企业的一名管理人员，我深知肩上责任重大，对未来企业发展过程中的管理经验还要不断摸索，正所谓“任重而道远”!我将以这次学习为契机和转折点，在以后的工作中，不断将理论与实践相结合。作好一只领头羊，带动更多的员工走向更加职业化的人生!

在此，感谢瀚德培训学院，感谢给我们授课的各位老师，感谢班主任，感谢各位校友帮助和指点。

。

**经营培训心得体会总结版篇八**

近年来，中国建筑行业发展迅猛，建筑经营作为该行业的重要环节，也备受关注。为了提高建筑经营人员的素质和业务能力，我参加了一次建筑经营培训课程。通过这次培训，我不仅学到了许多实用知识和技能，也深刻体会到了建筑经营的重要性以及发展的潜力。下面是我对这次培训的心得体会分述。

首先，培训过程中我们学习了许多基础的建筑经营知识和技能。比如，我们学习了建筑项目的招投标流程、项目管理技巧、成本控制方法等等。这些知识对于我来说都是全新的，但却非常实用。课程中，老师还通过案例分析和模拟实践让我们更好地理解和掌握这些知识和技能。通过系统学习，我对建筑经营的概念、原理和实践操作有了更深入的了解，也为未来的工作打下了坚实的基础。

其次，培训中我们进行了很多团队合作和沟通的训练。建筑经营工作需要与项目各方进行频繁的沟通和协调，良好的沟通能力至关重要。在培训中，老师组织了一些团队项目实践活动，让我们体验到了团队合作的重要性。通过与同事们共同完成一些任务，我们锻炼了合作和沟通能力，也学会了倾听和理解他人的观点。这些经验对于今后的建筑经营工作非常宝贵。

再次，培训过程中，老师们还给我们介绍了一些行业动态和趋势。建筑行业处于不断变革和调整的阶段，了解行业发展趋势对于我们把握机遇和应对挑战至关重要。老师们和业界专家向我们详细解读了建筑行业的最新政策和标准，介绍了一些成功的建筑经营案例和经验。通过这些介绍和讲解，我们对行业的未来走向有了更清晰的认识，也激发了我们在实践中追求卓越的决心。

此外，培训还为我们提供了一些实践交流的机会。我们参观了一些优秀的建筑项目和企业，通过亲眼见到这些成功的案例，我们不仅感受到了建筑经营的魅力，也了解到了成功背后付出的努力和智慧。同时，我们还与一些业界专家进行了面对面的交流，他们分享了自己的经验和教训，听他们谈起行业发展中的苦乐，在与他们的对话中，我们不仅学到了知识，也获得了启发。

最后，通过这次建筑经营培训，我获益良多。我不仅学到了很多实用的知识和技能，也认识到了建筑经营的重要性以及发展的潜力。我深刻体会到，建筑经营不仅仅是一个工作，更是一门艺术。它需要我们积累经验、不断学习，与各方沟通、协调，勇于担当、勇于创新，以迎接未来建筑行业的更大挑战。

综上所述，这次建筑经营培训给我带来了诸多的收获和启示。我将结合自身的实践经验，不断完善自己的建筑经营能力，为中国建筑行业的发展贡献自己的力量。我坚信，在以习近平同志为核心的党中央的坚强领导下，中国的建筑经营事业一定会取得更大的发展和进步。

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！