# 最新战略学思一句话感悟(精选9篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-10-31

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。我们想要好好写一篇心得感悟，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。战略学思一句话感悟篇一人才是一个国家、一...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。我们想要好好写一篇心得感悟，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**战略学思一句话感悟篇一**

人才是一个国家、一个企业发展的核心竞争力。为了应对激烈的市场竞争，每个企业都在努力培养和引进优秀的人才。而学习人才战略是企业为了实现长远发展而采取的一种手段。通过学习人才战略，企业可以不断提升员工的知识和能力，推动企业创新和发展。在过去的几年中，我在一家大型跨国企业工作，通过学习人才战略，我深刻体会到了其重要性和有效性。以下是我对学习人才战略的心得体会。

首先，学习人才战略使企业员工具备了更强的竞争力。在一个快速变化和发展的环境中，员工的知识和技能需要不断更新和提升。通过学习人才战略，企业可以为员工提供各种培训和学习机会，帮助他们适应新的工作要求。我在公司工作的几年中，经常参加各种培训和学习活动，通过学习新知识和技能，我能更好地应对工作中的挑战，提升自己的职业竞争力。

其次，学习人才战略促进了企业创新和发展。一家企业要想在市场中脱颖而出，就必须具备创新能力。而创新能力的关键是拥有一支充满活力和创造力的员工队伍。学习人才战略通过提供各种学习机会和培养措施，激发了员工的创造力和创新意识。我在公司的工作中，经常参与团队项目，积极提出自己的想法和观点。通过与团队成员的交流和合作，我学会了更好地思考和解决问题，为公司的创新和发展做出了贡献。

第三，学习人才战略提升了员工的整体素质和能力。员工是企业最重要的资产，他们的素质和能力直接影响着企业的发展。通过学习人才战略，企业可以为员工提供全方位的培训和发展机会，提高他们的综合素质和能力。在我个人的成长过程中，通过参加各种培训和学习活动，我不仅提高了专业知识和技能，还锻炼了自己的领导能力和团队合作能力。这些提升和成长使我能更好地适应工作环境和胜任工作任务。

第四，学习人才战略促进了员工的个人发展。每个员工都有自己的个人职业目标和追求。通过学习人才战略，企业可以为员工提供实现个人发展的机会和平台。我在公司的几年中，不仅通过培训和学习提升了自己的能力，还得到了晋升和提升的机会。这不仅激励了我为公司付出更多，也使我能实现个人的职业目标和价值。

最后，学习人才战略是企业可持续发展的重要保障。一个企业要想持续发展，就必须不断培养和引进人才。学习人才战略通过提升员工的素质和能力，为企业提供了持续发展的动力和保障。在我所在的公司，学习人才战略已经成为公司发展的重要战略之一。通过学习人才战略，企业成功吸引了一批优秀的人才，使公司业绩稳步提升，长期立于市场竞争的前列。

总之，学习人才战略对于企业的发展至关重要。它提升了员工的竞争力，促进了企业创新和发展，提高了员工的整体素质和能力，促进了员工的个人发展，并为企业的可持续发展提供了保障。作为一名员工，我深刻体会到了学习人才战略对于个人成长和职业发展的重要意义。希望更多的企业能够重视学习人才战略，为员工提供更多学习和发展的机会，共同实现企业和个人的共同发展。

**战略学思一句话感悟篇二**

战略管理是企业在于复杂多变的市场环境中制定和实施战略的过程。随着全球经济的快速发展和市场竞争的加剧，战略管理的重要性日益凸显。作为一名学习者，学习战略管理对我而言是非常重要的。通过学习和应用战略管理的知识，我可以更好地理解和适应企业的战略环境，提升自己的竞争力，为未来的职业发展打下坚实基础。

学习战略管理的过程中，我通过掌握战略管理的方法和技巧，提高了自己的学习效率和能力。首先，我学会了制定明确的学习目标。在学习战略管理的过程中，我时刻明确自己的学习目的，并制定相应的学习计划，这有助于我合理安排学习时间和资源，实现学习的最大效益。其次，我注重培养自学能力。战略管理的知识涉及广泛，深度较大，通过自学，我能够积极主动地学习和探索相关领域的知识，提高自己的学习能力和独立思考能力。同时，我还注意培养合作学习能力，通过与同学和老师的合作，共同解决问题，相互探讨和分析，加深对战略管理知识的理解和运用。

通过学习战略管理，我有了更深刻的认识和理解。首先，我认识到战略管理需要整体性思维。在制定和实施战略的过程中，除了考虑到企业内部资源和能力，还需要充分了解和把握外部环境的变化和趋势，从而有效回应和应对。其次，我体会到战略管理是一个动态和持续的过程。战略的制定和实施必须与环境变化保持同步，并随时作出适当的调整和优化。另外，我还学到了战略管理需要综合应用多种工具和方法。通过运用PESTEL分析、SWOT分析和五力模型等工具，我可以更全面地了解和评估企业的竞争环境和自身竞争优势，为决策提供有力支持。

第四段：运用战略管理的经验和能力。

学习战略管理不仅仅是为了提高自己的理论水平，更是为了能够将所学知识应用于实践。通过学习战略管理的经验和能力，我可以更好地为企业提供战略咨询和决策支持。首先，我可以通过研究和分析市场环境，为企业提供有关市场发展趋势和机会的把握。其次，我可以通过分析企业内部资源和能力，提供有关内部管理和优化的建议。另外，我还可以通过运用战略管理的方法和工具，帮助企业制定和实施战略，推动企业的发展和创新。

第五段：未来发展与持续学习。

学习战略管理只是我学习和发展的一个起点，我将继续不断学习和探索。首先，我将加强对战略管理知识的深入学习，不断拓宽自己的知识面和视野。其次，我将积极参与实践项目，通过与企业的合作和交流，不断提升自己解决问题和应对挑战的能力。另外，我还将持续关注和学习行业的最新动态和发展趋势，及时调整和优化自己的学习策略和方法，为个人和职业发展找到更好的机遇和出路。

总结：战略管理是一门久扎商业领域的学问，通过学习和应用战略管理的知识和技巧，我不仅提高了自身的学习效率和能力，还积累了宝贵的经验和体会。未来，我将继续保持对战略管理的学习热情，不断完善自己的学习策略和方法，为个人和企业的发展做出更大的贡献。

**战略学思一句话感悟篇三**

我一直对企业战略很有兴趣，因此当得知联通公司这家世界五百强企业的战略学习课程时，我毫不犹豫地报名参加了。此次学习联通战略的目的，除了满足我的好奇心外，更重要的是我希望将来自己有机会担任企业高管时，能够运用已掌握的知识和实践经验为企业谋求更好的发展。

学习联通战略的课程分为理论与实践两大部分，总计8周。在理论部分，我们学习了企业战略的发展历程，深入了解了企业战略的基本原理和模型，包括SWOT分析、五力模型和价值链分析等。在实践部分，我们分组模拟了企业战略制定过程，以联通公司为背景，评估竞争环境，确定发展目标和战略方案，并通过形式化报告和演示向班级和导师进行介绍。这段时间的学习让我获得了大量的实践经验和技能，包括战略思维、竞争分析和业务实践技能等，这些都是我日后在职场上所需要的。

学习联通战略的过程中，我最感到亮点和满意的就是老师和导师的指导。在理论部分，我们的教授讲解生动有趣，深入浅出，抓住了重点和难点，非常适合我们这样刚接触企业战略的新人学习。在实践部分，导师们提供了专业指导和支持，帮助我们诊断问题、制定决策、并引导我们通过反省和反馈来不断提高自我。此外，我们还有很多任务，如研究案例、参加在线活动、与同学交流等，这些任务都切实地让我们感受到联通战略学习课程的全面性、系统性和实践性。

尽管联通战略学习课程的质量很高，但仍有一些不足之处。例如，我认为在课程中应该加强实战，包括与联通公司进行沟通和接触、在联通公司进行实地考察等，以便学生更深入了解企业战略的实施过程和实际运作情况。此外，我建议增加相关的专业知识和背景，如市场营销基础、会计学原理、经济学等，以便于学生从多个角度思考问题。

学习联通战略课程的经验对我今后的职业发展产生了深远的影响和启示。首先，我发现企业战略的制定和实施是一项系统的、复杂的过程，需要深入了解市场和竞争环境、制定明确的目标和实施方案、充分运用资源和创新思维等。其次，我明白了企业战略制定不是一项独立的过程，需要与公司的运营相互协调，与各方合作，寻求长期的可持续性发展。最后，我意识到学习联通战略课程，是将来自己职业发展过程中所需的经验和技能的一个重要部分，并将努力应用所学，不断完善自己，为企业和社会做出更大的贡献。

**战略学思一句话感悟篇四**

企业战略管理是一门应用性很强的学科,它直接指导企业管理的具体实践,促进企业管理水平的提高。今天本站小编整理了企业战略管理课程。

学习总结。

希望对你有帮助。

随着培训课程的渐渐推进，今天的企业战略课，着实打开了我正迷茫的心门，的确，现今我们这个企业刚完成一年的转型，已经走入正轨，通过一年的运转，也陆续出现了一些问题，比如：分公司、部门设置的合理性、资源整合的必要性、上传下达的执行力等等问题;我想今天的课才真正提醒了公司的高管们在对公司做战略规划时，应考虑各个方面的因素，比如，国家大环境因，应该把战略性的想法放到大环境中去综合考虑，公司应该朝着多元化?集团化?现代化?等等的发展问题，一年运转的结果证明，集团公司高管们的前期策划是正确的，我们正朝着既定的目标在前进。

折射到公司现在各个部门的管理工作，也应该放到集团公司的战略规划中去思考，该怎么设置?如何设置?架构的合理性，分公司设置的必要性、人员配置的优化性等等问题，外部因素和内部因素综合起来考虑，今天的老师讲得最精辟的话：战略决定成败，道路决定归宿!真的是这样的，只有战略对了，企业才能往好的方向发展，能走多远的道路就是企业的归宿。

还有四种意识、三种能力、一种机制，无一不是在让大家去领悟处在各个岗位的我们，对企业前方的路要有多远看多远，只有这样，我们才能早做准备，早点目标。虽然这个道理说起来很简单，但真正领悟并运用到实际工作中却决非易事，高层应具有资源整合能力，中层应具有专业思考能力，基层应具有高效执行能力，这就是在点悟我们大家无论处在那个层面，都应该尽职尽责地做好自己的工作，只有这三个能力全面体现完整，我们的企业才能走得更远;一个企业不能要求所有的人的能力是一样的，不同组织、不同人之间的搭配的人力资源整合也是一种战略，因此没有战略，就不会有真正的优势，就不会有高效的执行，就不会有正确的创新、就不会有可持续发展、就不会有有效的治理，有战略思考能力的人才具有战略执行能力。

公司有公司的整体战略，那么部门也应该跟着这个主线架构起各部门的战略计划，这个以金字塔的方式堆积起来的公司架构，想成就梦想应该就不遥远了吧!

调其重要性是必要的。由于国有企业至今尚未获得完全的经营自主权，所以，政府应该责成有关部门会同企业共同研究制定企业战略。为了减少国有企业的短期经营行为，政府在考核国有企业及其主管部门的业绩时，应该把是否认真研究企业战略作为重要内容。政府应该把抓好国有企业战略研究与国民经济战略性调整、国有经济战略性调整有机地结合起来，对重点国有企业战略研究工作给以必要的支持。综上所述，此次授课给我们提供了系统学习现代企业管理知识的平台，优化了管理知识结构，更新了管理理论，开拓视野，自我超越，全面提升了管理能力和管理素质。我也将会在今后工作中好好的去利用这次积累到的一切知识。我相信可以创造出更好的成绩!

关于战略，这是我目前从事的最主要的工作，战略究竟是做什么的，究竟应该怎么做，很多朋友和同事都感觉到很虚，仿佛知道战略重要，又不知道战略为何重要，大家对战略的认识和认知只是停留在所谓方向而已。公司要求我从事战略管理工作以后，有的同事甚至以为我从此当上了清闲老总，主要的工作就是开会和务虚，或者无所事事，这些都是对战略工作的误读，也是不明白和不清晰战略的原因所在，这也充分说明了企业战略的迷失。

听了董权老师的课程，对战略有了一个思维逻辑，对战略从分析，到决策，到执行有了一个整体认识，明白了战略的重要性，也知道了战略的设定方法和管理办法，应该说，收获很大，提高很多，针对董老师的课程，我也有以下几点感想与同学们分享。

一要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次;。

二战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测;。

三战略的起点就是营销价值链的掌控;。

四战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为;。

五战略需要组织体系来保障实施;。

六战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

下面我来具体谈谈。

一要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次;。

每个人都知道，战略就是企业的经营方向，是未来的使命、愿景和目标，这个道理我们都清楚，我相信每一个企业都有这种战略意识和认知，老板经常挂在嘴边的是我们要重视战略，员工经常谈到的是战略需要，但是，我们会经常陷入到以下几个误区：

1、将战术当成战略，将具体的工作重点当成战略认知;。

2、战略制定了以后只是挂在墙上，年度的工作和日常的工作与战略脱节;。

3、战略经常研讨，不断改变，忽左忽右，每次的差异都很大，让人无所适从;。

4、将战略设定为一个空的，大的理想，制定成为了全面出击战略，无法执行。

针对这些现象，其实关键的一点，就是我们没有树立企业管理的思维机构和层次，我们对于战略的分解管理认识不清，因此，一个优秀的战略性企业他是具备管理的全局观的：

5、战略是系统思考，他需要企业最高层次的思考和决策，战术是策略思考，他需要的企业各个板块或者中心进行工作分析和确定，战斗是执行力度，他需要基层管理者按标准，按要求，按质量，按时间完成各项工作任务，这才是企业管理的思维结构和层次。

二战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测;。

我们经常看到有的企业在做战略研讨的时候，有的管理者总是津津乐道于其他公司的案例，总是对某些企业的成功赞叹不已，甚至认为他们的发展路径就是我们应该树立的战略，的确，我们往往迷恋于他人的光环，总是被一些所谓的伟大战略而误导，我个人认为，任何一个企业的成功都是不可复制的，因为时空背景不同，因为每一个企业的管理能力和资源不同，一个人不可能在不同的时间踏入河流的同一片水中，我们做战略分析，了解别人的时候，更重要的是学习他的战术，分析他成功的经验要点和失败的原因，了解他人的目的是给自己启发而借鉴，是不可能生搬硬套的，因此，我强调，战略分析要基于历史和现实展开：

3、前面两点讲的是基于历史和现实对当前状态进行分析，而分析的目标是要进行战略决策的，如何进行战略决策就是足球赛场上的临门一脚，我们在针对历史状态进行分析以后，究竟应该采取发展、稳定，还是一体化战略，究竟在低成本、差异化、聚焦中去选择那一种竞争战略，这个方向的确定就是基于我们的分析来做决策了，而这个决策还有非常关键的一点，就是我们需要对未来做好感性的预测，趋势成就优势，优势成就强势，一个优秀的战略家，他就是具备前瞻性的思维，具备对未来趋势把握的高度战略眼光，因此，看到冰山后面的东西就是我们做战略时最关键的一个工作。

三战略的起点就是营销价值链的掌控;。

整体战略讲的是企业发展方向是发展，还是稳定还是一体化的内容，而经营战略或者竞争战略的核心其实还是针对营销价值链的掌控的，企业经营的目标是价值最大化，而价值最大化的体现的基本就是营销价值链的有效，上次崔凯老师讲过营销价值链的微笑曲线，因此，如何把握研发和营销这个两端的战略方向，也是我们应该核心思考的内容：

3、针对品牌和渠道战略，生产、供应、人力资源所做的配套规划就是围绕着营销价值链所做的战略补充。

四战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为;。

战略的内容包含战略宗旨和战略目标，原则上，战略宗旨一旦确定下来，使命、愿景和价值观是不会轻易改变的，而战略目标体现在具体的年度规划上，则是应该一年一修正的，或者一年做一次滚动修正。

3、战略的修正要结合企业的实际情况和资源能力，不能为了赶潮流而犯投机的错误;。

4、修正后的年度战略目标应该作为年度经营目标的基础，年度经营计划是围绕着年度战略要求展开的。

五战略需要组织体系来保障实施;。

很多企业制定了战略以后，战略就成了挂在墙上的东西，将战略束之高阁或者战略基本无法实施实现，战略的目标也是各自为政，战略成为形式主义，战略最终也就成了一个象征性的工作，而不是为企业发展发挥作用，因此，战略是需要有组织体系来保障的：

六战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

战略宗旨是要明确企业的使命、愿景和价值观，只有拥有共同的文化，才能够拥有共同的战略目标，并为之而努力奋斗：

4、战略文化打造的核心在于老板个人对战略认知的深度和执行的强度，只有老板具备对于战略的严谨和严肃的态度，战略才能够深入企业每一个人的骨髓，最终实现战略共赢。

其实，关于战略方向，战略宗旨和战略目标，他涉及到很多具体的细节，但是我个人认为战略研究需要仔细，但是战略决策应该立足于简单明了，只有简单专注，我们才能够真正实现战略的融入落地，至于战术策略的问题，则是仁者见仁智者见智，需要我们结合每一个企业每一个阶段的实际来研究确定。

战略，是企业为了活着，也是为了活得更好，战略的关键要点是选择放弃什么，有时候不是为了选择做什么，而是为了选择哪些不做，我记得量化管理中王磊老师讲过一个宝洁公司的ogsm的战略目标制定方法，我们如何从目的，到具体的目标，策略和衡量标准来建立战略规划表，通过战略规划表的表述将让我们的战略更加的清晰明确，也是我们战略管理的重要工具和方法。

战略，是企业管理的起点，也是一个实践的过程，我相信通过这次学习同学们能够树立战略意识，建立更好的战略管理。我在北京出差，匆匆写下此心得与大家共勉。

。

**战略学思一句话感悟篇五**

乡村振兴战略在价值、制度及组织三个维度上的创新是新时代的产物。价值维度创新是根本方向，制度维度创新是重要保证，组织维度创新是强有力的支持。这些创新结合形成了乡村振兴发展的动力，越来越推进乡村振兴从蓝图走向现实。

继党的十九大提出乡村振兴战略后，202\_年中央一号文件全面部署了实施乡村振兴战略。实施乡村振兴战略是我党对多年三农工作的继承与创新，意味着中国特色社会主义乡村振兴之路正在形成。乡村振兴战略创新之处可以从价值、制度、组织三个维度来认识，意义重大。

价值维度的创新。

明确农业、农村、农民问题是国计民生的根本问题。文件指出，没有农业农村现代化，就没有国家现代化。实施乡村振兴战略是解决新时代社会主要矛盾的必然要求，是实现两个百年奋斗目标的必然要求，是实现全民共同富裕的必然要求。

明确乡村振兴的长期目标。乡村振兴是党和国家的大战略，是一项长期的历史性任务。文件按照党的十九大提出的决胜全面建成小康社会、分两个阶段实现第二个百年奋斗目标的战略安排，对实施乡村振兴战略的三个阶段性目标任务作了部署。分别是到202\_。

乡村振兴取得重要进展制度框架和政策体系基本形成;到202\_年乡村振兴取得决定性进展农业农村现代化基本实现;到202\_年乡村全面振兴农业强、农村美、农民富全面实现。

制度维度上的创新。

高起点。与新农村建设不同，乡村振兴战略首先从国家层面制定战略规划。《规划》通过与文件对表对标，分别明确至202\_年全面建成小康社会和202\_年召开党的二十大时的目标任务，细化实化工作重点和政策措施，包括重大工程、重大计划、重大行动等，指导各地区各部门分类有序推进乡村振兴。在此基础上，各地区各部门要编制乡村振兴地方规划和专项规划或方案;加强各类规划的统筹管理和系统衔接，形成城乡融合、区域一体、多规合一的规划体系。

高标准。乡村振兴，法制法规先行。一方面，文件提出抓紧研究制定乡村振兴法，把乡村振兴政策法定化。多年来，特别是202\_年新农村建设以来，中国形成了一些行之有效的政治措施，需要制度化、法制化，同时各地方可以从本地乡村实际需要出发，制定促进乡村振兴的地方性法规、地方政府规章，为乡村振兴提供法律保障;另一方面，文件提出研究制定中国共产党农村工作条例，把党领导农村工作的传统、要求、政策等以党内法规的形式确定下来，完善领导体制和工作机制，确保乡村振兴战略有效实施。这意味党对“三农”的领导法制化了、制度化了。

高质量。乡村振兴的制度性供给，以完善产权制度和要素市场化配置为重点，旨在激活主体、激活要素、激活市场，全方位高质量地服务于乡村振兴。其中，若干制度创新值得关注：如探索宅基地所有权、资格权、使用权“三权分置”，落实宅基地集体所有权，保障宅基地农户资格权和农民房屋财产权;推动资源变资产、资金变股金、农民变股东，探索农村集体经济新的实现形式和运行机制，上述举措旨在增加农民财产性收入。改进耕地占补平衡管理办法，建立高标准农田建设等新增耕地指标和城乡建设用地增减挂钩节余指标跨省域调剂机制，将所得收益通过支出预算全部用于巩固脱贫攻坚成果和支持实施乡村振兴战略，这一创新性政策举措改变了以往增减挂钩、占补平衡均取之于乡、用之于城的做法，通过跨省域调节，可以大大提高节余指标的含金量并用以反哺农村。创新培训机制，支持农民专业合作社、专业技术协会、龙头企业等主体承担培训;建立县域专业人才统筹使用制度;全面建立高等院校、科研院所等事业单位专业技术人员到乡村和企业挂职、兼职和离岗创新创业制度，探索公益性和经营性农技推广融合发展机制，这些制度创新有助于构建知识型、技能型、创新型农业经营者队伍。

组织维度上的创新。

加强党对农村工作的领导，打造一支新时代“三农”工作干部队伍。实施乡村振兴，必须毫不动摇地坚持和加强党对农村工作的领导，确保党在农村工作中始终总揽全局、协调各方，这是实施乡村振兴战略的根本保证。为此，文件强调健全党委统一领导、政府负责、党委农村工作部门统筹协调的农村工作领导体制。建立实施乡村振兴战略领导责任制，实行中央统筹、省负总责、市县抓落实的工作机制。党政一把手是第一责任人，五级书记抓乡村振兴。县委书记要当好乡村振兴的“一线”总指挥。按照懂农业、爱农村、爱农民的要求，打造新时代的“三农”工作干部队伍。

惩治“微腐败”，打造强有力的农村基层党组织。管党治党，从基层党组织抓起。文件提出，推行村级小微权力清单制度，加大基层小微权力腐败惩处力度。严厉整治惠农补贴、集体资产管理、土地征收等领域侵害农民利益的不正之风和腐败问题。扎实推进抓党建促乡村振兴，突出政治功能，提升组织力;强化农村基层党组织领导核心地位，创新组织设置和活动方式，持续整顿软弱涣散村党组织，稳妥有序开展不合格党员处置工作，着力引导农村党员发挥先锋模范作用。

优化农业从业者结构，加快建设知识型、技能型、创新型农业经营者队伍。文件首提培育一批家庭工场、手工作坊、乡村车间，鼓励在乡村地区兴办环境友好型企业，实现乡村经济多元化发展，提供更多就业岗位。上述经营主体及农业企业、家庭农场主、专业大户、农民专业合作社等新型农业经营主体是知识型、技能型、创新型农业经营者的骨干。实施乡村振兴战略，须调动亿万农民的积极性、主动性、创造性，把促进农民共同富裕作为出发点和落脚点。文件指出，统筹兼顾培育新型农业经营主体和扶持小农户，积极促进小农户与现代农业发展有机衔接。中国现有两亿多小规模兼业农户，多数年龄偏大，有的是老人和妇女。现阶段的迫切之举，是采取针对性措施，把小农生产引入现代农业发展轨道，使之分享到现代农业发展红利。

壮大农业龙头企业和行业组织，带领中国农业“走出去”。文件提出，积极支持农业走出去，培育具有国际竞争力的大粮商和农业企业集团。农业企业特别是龙头企业能够引导小农户参与系统内的分工协作，使农民由传统的农业生产者向具有市场意识、竞争意识、投资意识、风险意识的现代产业工人或农业企业家转变，从而解决土地配置细碎化、生产经营分散化问题，整体提升农业的产业层级和质量效益。农产品行业协会是由农业龙头企业、农民专业合作社、专业大户以及相关科研、教学和其他组织、个人参加，为维护和增进全体会员的共同利益，在自愿互利基础上依法组织起来的非营利性组织。农产品行业协会可以跨地域、跨组织发展，能够在更大范围、更高层次和水平上提高农民和农业经营者的组织化程度，实现小农户和农业经营与国内外市场对接，降低市场风险和交易成本，有助于带领中国农业“走出去”。

**战略学思一句话感悟篇六**

学习联通战略，是对联通公司规划与实践的学习和总结。从目标到实施，这一战略思路保证了联通公司的发展，并带动其在行业中的领先性。我认为，学习联通战略，不仅仅是为了了解联通公司的经营模式和战略方向，更是希望从中找到一种方法、一种思维模式去优化自己的思考和做事方式。

学习联通战略的核心内容主要包括：按需提速，以用户为中心，打造全新的ICT产业链和智慧联通。这些核心内容构成了联通公司在市场中的行动纲领，也成为了公司实现持续发展的关键动力。

要学习联通战略，需要将其蕴含的思维方式与工作实践相结合。在工作实践中，我发现按需提速、以用户为中心的理念特别适用于自己的工作环境。在处理工作过程中，及时了解用户需求，透过用户的眼睛看待问题，能够加速工作的进展。而打造全新的ICT产业链和智慧联通，则需要我们不断开拓新的业务领域和技术应用，把握行业的趋势和方向，让自己保持更新、发展。

学习联通战略，对于个人和社会的发展都具有重要意义。一方面，它可以提高企业运作和管理水平，推动企业快速发展；另一方面，学习联通战略也能培养个人更高层次的思维和管理水平，提高自身的竞争力和融合力，为社会和企业带来更大价值。

第五段：总结和展望。

联通战略是一个不断更新和调整的过程，在这一过程中，学习联通战略也需要持续不断地更新和调整自身的思路和应对方式。未来，我们需要更加开放、创新，并且注重技术发展和人才培养。只有不断地跟进联通的战略逻辑，才能深入研究这一领域，在这一领域中拥有更多的经验和能力，为自身的职业和成长带来更多机会。

**战略学思一句话感悟篇七**

。

企业管理是一门应用性很强的学科，它直接指导企业管理的具体实践，促进企业管理水平的提高，通过本课程学习，应该掌握现代企业管理基本原理和基本知识，熟悉企业管理的主要职能和一般过程，掌握现代管理的科学方法和技能，为今后工作奠定一定的理论基础。集团公司给我一个很好的提高自身管理能力的培训机会，在培训中我能认真学习并深刻理会其中的含义，我的感知感想如下：

哈佛商学院终身教授“迈克尔。波特”曾经说过：“战略是一个企业成败的要害”。我国经济与社会发展工作虽然千头万绪，但这些工作都是建立在经济与社会发展战略基础上的;有了这个战略，才有后来的中长期计划、年度计划，才有各项政策和措施。企业领导人只要多观察国家的领导人怎样抓经济与社会发展，也不难从中悟出一些道理来。

之所以要加强企业战略研究，首先是因为我们严重缺乏这种基础。国有企业在计划经济时期没有经营自主权，不可能把企业战略研究提到议事日程。目前，许多国有企业由于短期经营思想占上风，也没有把企业战略研究提到重要议事日程。集体企业与国有企业存在类似的情形。民营企业虽然不存在经营自主权问题，但是由于起步比较晚，由于受到观念、知识等方面的局限，战略水平也没有多高。新时代是战略制胜的时代。在这样一个时代，企业假如战略水平低就会经常挨打，甚至走向死亡。所以，应该尽快在这方面补课。

三、提高战略水平需要更新观念、意识、思维和知识。

加强企业战略研究是对企业领导人综合素质的重大考验。无论是观念、意识，还是思维、知识，哪一个方面落后，都会妨碍企业战略水平的提高。观念要更新。企业领导人一般都有对本企业经营内容、经营方式、经营手段、经营地点、治理体制等方面的成型观念。意识要更新。现代企业经营意识越来越多了，科技意识、环保意识、品牌意识、公关意识、人才意识、知识意识等，企业领导人假如不尽快把这些现代意识树立起来，只是满足于产量、规模、成本、质量等传统意识，就不可能研究出好的企业战略来。思维要创新。思维创新往往是技术、治理、体制等许多创新的基础。企业领导人假如思维方式固化，该直觉时不直觉，该分析时不分析，该联想时不联想，该综合时不综合，要研究出一个好的战略也绝非易事。

四、全社会都要关心企业战略。

加强企业战略研究是企业的事，但又不完全是企业的事。各级政府担负着推动企业尤其是国有企业加强战略研究的责任。许多企业对战略不够重视，政府利用各种机会强调其重要性是必要的。由于国有企业至今尚未获得完全的经营自主权，所以，政府应该责成有关部门会同企业共同研究制定企业战略。为了减少国有企业的短期经营行为，政府在考核国有企业及其主管部门的业绩时，应该把是否认真研究企业战略作为重要内容。政府应该把抓好国有企业战略研究与国民经济战略性调整、国有经济战略性调整有机地结合起来，对重点国有企业战略研究工作给以必要的支持。综上所述，此次授课给我们提供了系统学习现代企业管理知识的平台，优化了管理知识结构，更新了管理理论，开拓视野，自我超越，全面提升了管理能力和管理素质。我也将会在今后工作中好好的去利用这次积累到的一切知识。我相信可以创造出更好的成绩!

战略管理是企业的高层决策者根据企业的特点和对内外部环境的分析，确定企业的总体目标和发展方向，制定和实施企业发展总体谋划的动态过程。它包括企业总体战略和产品组合、商场竞争、技术创新以及企业文化、企业形象和人力、财务等战略，基本上涵盖了企业产生和发展的全过程。

认识战略管理的地位和作用，不断地重视企业的战略管理，有助于决策者从琐碎的日常事务中解脱出来，及时发现和解决那些有关企业生死存亡、前途命运的重大战略问题;有助于用战略眼光将企业经营活动的视野放在全方位的未来发展和广阔的市场竞争中，获得更大的发展。

在某市对企业战略管理认识、重视深浅和应用程度不同，而造成不同结局的企业为数众多。某市有两家新办企业，一个是以经营杂粮为主的贸易公司，一个是以回收废钢铁为主的回收公司，这两家企业都是购销过3000万元，连续两年利润超百万，势头都很好。但如今，回收公司已经销声匿迹，贸易公司却兼并了一家亏损企业，分立出一家盈利企业，本身发展成为一家副外贸、内贸、种植于一体的综合性企业，成为当地颇有实力的龙头企业。从情况分析来看，90年以后的8年间废钢铁、杂粮市场都由旺盛转向疲软，经营在低谷中运行。而为何一家消亡，而另一家更兴旺呢?对这两家企业进行详细的对比研究发现，最根本的原因在于强者在顺境时末而绸缪，制定了迎接未来市场的发展战略，并楔而不舍地为战略目标的实现而奋斗，而亡者则没做到。早在90年代初，某市贸易公司王经理就对企业未来进行了具体谋划。指出，\"两条腿\"走路，趁着经营优势还在，把内贸搞上去。花了很大力气，在全国10多个省开辟了十几个内贸购销基地，尽管当时这一经营并未给他们带来多大利益，但90年代以后，出口形势下滑时，他们已在国内市场占有一席之地，经营得以支撑、发展。如今，他们已在杂粮加工、种植、育种等多方面有所作为，形成了围绕杂粮的多个经济增长点。

近几年来，全球经济发生了巨大变化，经济环境越来越复杂和变化莫测，竞争异常激烈，不仅对大企业提出了挑战，而且对众多的中小企业提出了更高的要求，没有规模、没有品牌、没有特色就很有可能被淘汰，而具备这些，不是一时一刻就能得到的，需要有战略眼光，从现在开始，对系统、对企业进行战略策划，从而寻求出适合自己成长的最佳道路。美国著名未来学家托夫勒在(企业必须面向未来、一书中说：\"对没有战略的企业来说，就象在险恶的气候中飞行的飞机，始终在气流中颠簸，在暴雨中穿行，最后很可能迷失方向。\"许多事实证明，如果对于将来没有一个长期的明确的方向，对本企业的未来没有一个适应市场的战略规划，不管企业规模多大，地位多稳定，现有的情况有多么好，都将在这场革命性的技术和经济的大变革中失去其生存条件。美国前500名企业每过\_\_年就有三分之一被淘汰就是一例。

总之，战略决策者从各种可行的战略选择中找到一个最佳的选择。在这一决策过程中，主要采取一些定量的方法，但并不是定量方法比较即能达到目标，因为他们决策过程，必将受文化、政治、董事会因素的影响。企业战略管理是企业在宏观层次通过分析、预测、规划、控制等手段，实现充分利用本企业的人、财、物等资源，以达到优化管理，提高经济效益的目的。作为企业经营者，第一个应当考虑并着手解决问题，就是\"先定必胜之计\"，把主要精力放在企业带有全局性的战略问题上，进行战略思考和谋划，确立战略目标，制定战略规划，实施战略决策。

感受了企业战略决策的课程，我深受启发：企业战略管理是确定企业使命，根据企业外部环境和内部经营要素设立企业组织目标，保证目标的正确落实并使企业使命最终得以实现的一个动态过程。

战略管理是一种崭新的管理思想和管理方式。

这种管理方式的特点是：指导企业全部活动的是企业战略，全部管理活动的重点是制定战略和实施战略，而制定战略和实施战略的关键都在于对企业的内部条件和素质进行审核，对企业外部环境的变化进行分析，并依此为前提确定企业的战略目标，使三者之间达成动态平衡。战略管理的任务，就在于通过战略制定、战略实施和日常管理，在保持这种动态平衡的前提下，实现企业的战略目标。

通过这一期的企业战略管理及经营创新课程的学习，对管理的定义、组织形式、企业战略管理、管理理念、管理方法、管理手段、管理人才及经营创新等有了进一步的认识和理解。通过对优秀企业经营成功的典型案例、管理故事、管理定律的学习，使我对管理和创新有了从理到感性的认识，得到了很多的启发。这些都对我以后的工作具有一定的现实指导意义，今后，还应进一步加强这方面的学习，不断提高工作能力和理论实践水平。

战略对于企业的发展成败至关重要，制定和实施企业发展总体规划的动态过程。近几年来，全球经济发生了巨大的变化，经济环境也越来越复杂，竞争异常激烈，不仅对大企业提出了挑战，更对众多的中小企业提出了更高的要求。一个企业要在激烈的市场竞争中获胜，拥有自己的一席之位，必须要走规模化道路、要有品牌优势和产品、技术优势，否则就很有可能被淘汰，但是即使具备了这些优势，也不一定就不会被淘汰，关键还需要有正确的战略和决策，要运用战略的眼光和思维，正确地分析内外部环境的优劣势，正确把握市场发展的动向，合理布局自己的优势资源和产品，这样才能在市场竞争中充分发挥优势、规避弱项，取得阶段性的胜利。

在市场竞争激烈的今天，企业战略已成为企业家所关心的首要问题，制定战略和实施战略已成为企业核心的管理职能，强有力地执行一个科学、缜密的战略已是企业竞争制胜、经营成功的重要保证。观念产生于企业以往的历史与经验，这此观念就是企业的经营风格，它一旦形成，就会根植于企业成员的思想之中，成为企业文化的重要组成部分。可以说，战略也是企业文化的一种反映，有什么样的企业文化就会形成什么样的战略。如果制定的战略与企业文化不相兼容，则要么战略不能成功，要么需要对企业文化进行变革，可见企业文化也是关键所在，可以说它决定了一个企业的战略实施的成败。

另一方面通过一系列的课程学习对管理的认识上升了一个层次，现在经济全球化、知识化、信息化，学习无论对于个人还是企业都至关重要，也是非常迫切的，企业和个人都必须在不断学习的过程中重塑自我，提升自我，更新观念，不断创新，增强竞争能力。最先进的组织是学习型的组织，只有不断学习，做到与时俱进，全面普及管理及专业知识，掌握最前沿的知识、技能和管理方法，才能为企业提供全面的加强管理和提高效益的解决方案，只有自身素质的提高和综合竞争能力的加强才能适应瞬息万变的市场竞争形势，抓住机遇，迎接挑战。

企业要持续稳定的发展，必须提高自己的核心竞争能力，这是企业独特的竞争优势，企业的执行能力也是的.核心竞争力的一部分。企业的。活动大致可分为经营与管理两大部分，经营活动主要在“市场机会”与“内部能力”间求取最大的平衡与发展，战略制定好后，主要是在管理上贯彻执行，当然也受到外部环境的影响和制约。管理活动是为了支持和确保经营活动的决策能正确执行。我们很多企业不是没有决策、战略及制度，而是决策、制度不能很好的贯彻执行，各企业、企业各职能部门没有充分发挥其应有职能，而且制度在落实过程中随着层面的增加偏离程度越远，其中一个关键原因就是企业的战略思想和经营决策没有被组织内所有成员所了解和支持，存在沟通渠道不畅通与沟通方式、方法不合理，企业战略决策与发展目标不光是决策层与管理层的事，企业所有成员都应该要有所了解，否则将导致组织成员不明确企业战略发展方向，对企业前景不了解，无法形成合力，影响企业决策的执行力度与效果。

通过今年上半年的学习，我学习了《企业战略管理》这一门课程，体会到这是企业的高层决策者根据企业的特点和对内外部环境的分析，确定企业的总体目标和发展方向，制定和实施企业发展总体谋划的一个动态过程。它包括企业总体战略和产品组合、商场竞争、技术创新以及企业文化、企业形象和人力资源、财务管理等等战略，基本上涵盖了企业产生和发展的全过程。通过学习，使我能更好的培养全局观念，对企业在生产和经营中进行战略规划，凡事预则立，避免走弯路。对现在全球发生金融危机，企业如何面对和发展很有价值。

只有认识企业战略管理的地位和作用，不断地重视企业的战略管理，有助于自已从琐碎的日常事务中解脱出来，及时发现和解决那些有关企业生死存亡、前途命运的重大战略问题;有助于用战略眼光将企业经营活动的视野放在全方位的未来发展和广阔的市场竞争中，才能获得更大的发展。全球经济发生了巨大变化，经济危机越来越复杂和变化莫测，竞争异常激烈，不仅对大企业提出了挑战，而且对众多的中小企业提出了更高的要求，没有规模、没有品牌、没有特色就很有可能被淘汰，而具备这些，不是一时一刻就能得到的，需要有战略眼光。应该从现在开始，对企业进行战略策划，从而寻求出适合自己成长的最佳道路。

战略决策从各种可行的战略选择中找到一个最佳的选择。在这次金融危机中，企业必须在宏观层次通过分析、预测、规划、控制等手段，实现充分利用本企业的人、财、物等资源，以达到优化管理，提高经济效益的目的。作为企业经营者，第一个应当考虑并着手解决问题，就是\"先定必胜之计\"，把主要精力放在企业带有全局性的战略问题上，进行战略思考和谋划，确立战略目标，制定战略规划，实施战略决策。

全球金融危机冲击到中国每个企业，企业必须面对危机，对那些没有战略的企业来说，就象在险恶的气候中飞行的飞机，始终在气流中颠簸，在暴雨中穿行，最后很可能迷失方向。许多事实证明，如果对于将来没有一个长期的明确的方向，对本企业的未来没有一个适应市场的战略规划和发展方向，不管企业规模多大，地位多稳定，现有的情况有多么好，都将在这场金融危机中失去其生存条件。美国百年老企业被淘汰就是一例。

通过本学期对企业战略管理的学习，改变了过去那种只把管理看成是把本部门，本职工作的事情做好就好的观念，更改变了自己认为“管理”和我是毫不相关的思想。通过学习了解到企业战略管理是企业的高层决策者根据企业的特点和对内外部环境的分析，确定企业的总体目标和发展方向，制定和实施企业发展总体谋略的一个动态过程。它包括企业总体战略和产品组合，商场竞争，技术创新以及企业文化，企业形象和人力资源，财务管理等战略，基本上涵盖了企业产生和发展的全过程。在工作中遇到问题能从企业战略管理课程中学习的知识去加以领会和理解，有助于提高自己的管理知识和水平，提高自身的职业道德和职业素养，从而更好地服务于企业。有助于用战略眼光将企业经营活动的视野放在全方位的未来发展和广阔的市场竞争中，获得更大的发展空间。

随着培训课程的渐渐推进，今天的企业战略课，着实打开了我正迷茫的心门，的确，现今我们这个企业刚完成一年的转型，已经走入正轨，通过一年的运转，也陆续出现了一些问题，比如：分公司、部门设置的合理性、资源整合的必要性、上传下达的执行力等等问题;我想今天的课才真正提醒了公司的高管们在对公司做战略规划时，应考虑各个方面的因素，比如，国家大环境因，应该把战略性的想法放到大环境中去综合考虑，公司应该朝着多元化?集团化?现代化?等等的发展问题，一年运转的结果证明，集团公司高管们的前期策划是正确的，我们正朝着既定的目标在前进。

折射到公司现在各个部门的管理工作，也应该放到集团公司的战略规划中去思考，该怎么设置?如何设置?架构的合理性，分公司设置的必要性、人员配置的优化性等等问题，外部因素和内部因素综合起来考虑，今天的老师讲得最精辟的话：战略决定成败，道路决定归宿!真的是这样的，只有战略对了，企业才能往好的方向发展，能走多远的道路就是企业的归宿。

还有四种意识、三种能力、一种机制，无一不是在让大家去领悟处在各个岗位的我们，对企业前方的路要有多远看多远，只有这样，我们才能早做准备，早点目标。虽然这个道理说起来很简单，但真正领悟并运用到实际工作中却决非易事，高层应具有资源整合能力，中层应具有专业思考能力，基层应具有高效执行能力，这就是在点悟我们大家无论处在那个层面，都应该尽职尽责地做好自己的工作，只有这三个能力全面体现完整，我们的企业才能走得更远;一个企业不能要求所有的人的能力是一样的，不同组织、不同人之间的搭配的人力资源整合也是一种战略，因此没有战略，就不会有真正的优势，就不会有高效的执行，就不会有正确的创新、就不会有可持续发展、就不会有有效的治理，有战略思考能力的人才具有战略执行能力。

公司有公司的整体战略，那么部门也应该跟着这个主线架构起各部门的战略计划，这个以金字塔的方式堆积起来的公司架构，想成就梦想应该就不遥远了吧!

**战略学思一句话感悟篇八**

通过企业战略管理课程的学习以及几本有关方面书籍阅读，自己对什么是战略管理、如何以战略规划的编制和组织实施实现企业的战略思想和意图有了一点粗略的认识，为今后在实际开展企业战略管理工作提供了一定的理论基础和专业知识。

我最近读了几本有关战略方面的名著，其中（英）安德鲁·坎贝尔，凯瑟琳·萨默斯·卢斯所编的《核心能力战略》（以核心竞争力为基础的战略）这本书使我受益匪浅。这本书特别关注那些研究公司层面战略的竞争力方法和多业务公司内竞争力的管理。按编者的意思，他们希望这本书能够帮助经理人员具有横跨数个业务单位的技能和竞争力。目前我所学习的是本校工商管理大类的一些基础课程，之前的专业分流我经过谨慎的考虑选择了工商管理。

我校的工商管理专业培养的是中小企业的管理人才。据我的了解一般中小企业比较倾向较全面的人才。因此我觉得这本书将给我很大的帮助。虽说这篇文章的题目是读书心得，但对我来说更像是读书笔记，因为书里不仅有理论，而是还有很多案例，一边读总会想到些什么其他的东西，理解之后有的问题更是可以扩展的很远。在这里首先要说一些书中的理论，然后理论要联系实际，在此说自己一些浅薄的看法。

本书由三部分构成——理论、应用和实践。第一部分“理解竞争力”。本部分的文选涵盖了资源依赖思想、组织学习和核心竞争力管理理论。书中的学术文献很快引导我进入到关键问题和基本概念。第二部分“竞争力和公司战略”编者挑选的阅读材料为公司战略的关键问题提供指导。引导我们读者从材料中学习如何运用一种竞争力分析法对公司的业务组合做出评价，就资源配置做出决策以及用于多角化。第三部分“管理跨业务单位的核心竞争力”，这是本书的核心。它为多业务单位如何对技能共享和学习进行管理提供了事例并进行了透视。本部分的材料分析了各种竞争力在多业务单位是如何发展和扩散的，以及在这些公司的经验和实践也展示了在多业务单位技能共享的复杂性和所获得的回报。它们应该为经理人员就如何改进他们所在公司的能力管理提供反思和建议。

哈佛商学院终身教授“迈克尔.波特”曾经说过：“战略是一个企业成败的关键”。

战略管理是企业的高层决策者根据企业的特点和对内外部环境的分析，确定企业的总体目标和发展方向，制定和实施企业发展总体谋划的动态过程。它包括企业总体战略和产品组合、商场竞争、技术创新以及企业文化、企业形象和人力、财务等战略，基本上涵盖了企业产生和发展的全过程。

成熟的战略管理理论认为,战略管理是由环境分析、战略制定、战略实施、战略控制等四个不同阶段组成的动态过程,这一过程是不断重复、不断更新的。理论上通常都是按上述的顺序对企业的战略管理进行分步研究。但是,在实际应用中,这几个步骤往往是同时发生的,或是按着不同于上述步骤进行的。这要求企业的管理者们必须创造性的设计、应用战略管理系统,并且,这一系统应该有足够的弹性以适应企业所面临的时刻变化着的外部环境。这一动态过程理论上称之为战略管理过程。以战略管理过程理论为依据,进行的动态企业战略管埋研究,在国内外开始的时间并不是很长,目前正处于发展阶段。我国企业应当高度重视战略管理理论研究,指导企业在激烈的竞争中立于不败之地。

一个完整的战略至少包含三方面的内容，首先它是一种规划，即应规划出公司发展的未来之路。战略为公司的经营方向描绘了一幅蓝图，因而必须具有前瞻性，必须用于指导公司的业务经营，而不应是业务经营的附属品。其次，战略作为一种规划具有很强的策略性，它的目的\'在于建立消费者对公司的忠诚度，在于赢得相对于竞争对手的持续竞争优势。而且，战略还应成为一种将公司各事业部、各职能部门、不同管理人员、不同员工的决策和行动统一为一种覆盖全公司协调一致的决策和行动的策略方法。在战略框架下，公司内跨部门分散的行动将形成一个以统一的目标和策略为中心的整体，个人的努力也将被凝炼成方向一致的团队力量。最后，对于成功的公司而言，仅仅拥有完美的策略规划是远远不够的，根据战略合理配置公司资源，并确保在战略的指引下自始至终采取协调一致的行动同样至关重要。卓越战略管理的充分必要条件是，制定并出色地执行了一个出色的公司战略。

公司战略实际上是一家业务多元化的公司整体上的策略规划，它包括公司为其所涉足的各个业务单元在各自不同的行业中确立相应的地位所采取的各种策略和行动，以及公司用以管理多元化业务相互关系及协调发展的策略和方法。业务战略是指公司某一些业务的策略规划，它所要回答的核心问题是如何建立并加强公司在行业市场上的竞争地位，特别是长期竞争地位。一个公司的业务战略包括管理者为获得某一业务领域的成功而制定的各种经营策略和行动方案。在单业务公司，其业务战略实际上就是其公司战略。职能战略是指管理者为对业务战略起关键作用的特定的职能活动、业务流程或业务领域内的重要部门所制定的策略规划。职能战略的首要任务是支持的业务战略和竞争策略，公司中每一个对业务战略起关键作用的业务活动和组织单元都应有一个职能战略：如市场营销、客户服务、产品研发、生产、财务、人力资源、信息系统、仓储物流等等。经营运作战略是指就某项业务中的一线组织单元（如生产车间、地区销售中心、行业客户服务中心等）以及如何开展那些具有战略重要性的日常管理任务（如原材料采购、库存控制、广告投放、员工培训、客户管理等）所制定的策略规划。经营运作战略处于战略的底层，它所关注的也只是一些较窄范围的战略行动和经营策略，但它进一步细化了职能战略和业务战略，同时也为职能战略和业务战略的实施提供了保障，因此从重要性程度来讲，它并不逊色于其他三个层次的战略。

战略决策者从各种可行的战略选择中找到一个最佳的选择。在这一决策过程中，主要采取一些定量的方法，但并不是定量方法比较即能达到目标，因为他们决策过程，必将受文化、政治、董事会因素的影响。企业战略管理是企业在宏观层次通过分析、预测、规划、控制等手段，实现充分利用本企业的人、财、物等资源，以达到优化管理，提高经济效益的目的。作为企业经营者，第一个应当考虑并着手解决问题，就是\"先定必胜之计\"，把主要精力放在企业带有全局性的战略问题上，进行战略思考和谋划，确立战略目标，制定战略规划，实施战略决策。

近几年来，全球经济发生了巨大变化，经济环境越来越复杂和变化莫测，竞争特别激烈，不仅对大企业提出了挑战，而且对众多的中小企业提出了更高的要求，没有规模、没有品牌、没有特色就很有可能被淘汰，而具备这些，不是一时一刻就能得到的，需要有战略眼光，从现在开始，对系统、对企业进行战略策划，从而寻求出适合自己成长的最佳道路。美国著名未来学家托夫勒在（企业必须面向未来、一书中说：\"对没有战略的企业来说，就象在险恶的气候中飞行的飞机，始终在气流中颠簸，在暴雨中穿行，最后很可能迷失方向。\"许多事实证明，如果对于将来没有一个长期的明确的方向，对本企业的未来没有一个适应市场的战略规划，不管企业规模多大，地位多稳定，现有的情况有多么好，都将在这场革命性的技术和经济的大变革中失去其生存条件。美国前500名企业每过10年就有三分之一被淘汰就是一例。

战略管理是一个不断循环、永远没有终点的过程，而不是一个既有起点又有终点的简单事件。无论是公司的远景规划和业务使命、目标体系、具体战略，还是战略实施的过程，在外部环境或内部运作发生变化时，都应根据实际需要对其本身作出适应性地调整。在这个一切都成为常识的世界里，核心竞争力的概念看起来可能平淡无奇。它对于体育运动或企业经营之类的竞争性行为的重要性是显而易见的。以上即是我读完这本书的浅显心得。

**战略学思一句话感悟篇九**

随着全球化和市场竞争的加剧，企业管理战略显得尤为重要。在我的学习过程中，我深刻体会到学习企业管理战略不仅仅是获取知识，更重要的是培养了我的思维方式和管理能力。通过学习，我深刻认识到企业管理战略对于企业的发展至关重要，并且为此提出了一些总结和思考。

首先，学习企业管理战略让我深入了解了企业的发展规律和市场环境。在日常工作中，我们常常只看到表面的现象，无法深入分析和理解企业所面临的挑战和机遇。而通过学习企业管理战略，我不仅了解了企业内部的规律，还了解了市场竞争的规律。例如，学习到的“竞争优势”和“价值链”理论，让我深刻认识到企业要在竞争激烈的市场中生存，就必须具备某种特殊的能力，比如独特的产品或服务，高效的生产流程等。同时，通过学习市场环境分析和预测，我能够及时把握市场机会，为企业的发展提供更精准的引导。

其次，学习企业管理战略让我提高了问题解决能力和决策能力。企业管理战略学习强调的是系统性思维和综合能力的培养，这对于我们在实际工作中遇到的问题解决和决策都有很大的帮助。例如，学习到的“SWOT分析”和“风险管理”等方法，让我能够全面地分析问题和决策，考虑到内部的优势和劣势，外部的机会和威胁，以及可能出现的风险和问题。同时，通过学习实际案例，我也习得了一些灵活化解冲突和处理紧急情况的方法。这些能力的提升不仅使我在工作中更加得心应手，也为我未来的职业发展奠定了坚实的基础。

再次，学习企业管理战略让我积累了丰富的实践经验。学习企业管理战略不仅仅是理论的学习，更重要的是实践的运用。通过对各种企业案例的分析和模拟经营的实践，我能够更好地理解理论知识的应用，进一步提升自己的实践能力。同时，通过与同学们的合作和辩论，我也了解到了不同的管理理念和方法，拓宽了自己的视野。这些实践经验不仅让我更加理解理论知识的内涵，也让我更加清楚地认识到自己的优势和不足，为自己的管理能力提供了很好的反思和提升的机会。

最后，学习企业管理战略让我认识到管理决策的重要性。企业管理战略涉及到对企业的整体发展和目标的规划，需要经过细致的分析和研究，做出明智的决策。而这些决策的结果将直接影响到企业的生存和发展。学习企业管理战略让我深入思考了管理决策的意义和方法，更加明确了自己在决策中所承担的责任和角色。通过学习，我明白了不能单纯依靠经验和直觉来做决策，而要依靠科学的分析和方法，进行充分的讨论和论证。只有这样，才能做出符合企业利益和发展规律的决策，避免盲目冒险和错误。

总之，学习企业管理战略培养了我的思维方式和管理能力，使我在实际工作中能够更好地分析问题、解决问题和做出决策。通过对企业发展规律和市场环境的深入了解，我能够更加准确地把握市场机会，为企业的发展提供更精准的指导。通过实践经验的积累，我能够更好地应用所学知识，提升自己的实践能力。通过对管理决策的认识和思考，我明白了管理决策的重要性和方法。我相信，通过不断学习和实践，我会在企业管理战略的道路上越走越远。

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！