# 最新学战略创最好心得体会(通用8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-10-31

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。学战略创最好心得体会篇一近年...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**学战略创最好心得体会篇一**

近年来，随着社会经济的快速发展和科技的日新月异，学习一直被视为提升自己竞争力的有效途径。学习不仅能够丰富自己的知识储备，还可以提升自己的能力水平。而在现代社会，企业也越来越重视人才的培养和引进，学习成为了一种战略性的人才发展手段。我在学习人才战略的实践中获得了一些心得体会，下面将就此进行阐述。

首先，要坚持学习的主动性。学习人才战略的核心是培养企业内部的潜力人才，提高他们的综合素质和能力。而作为一名员工，要想被企业认可并获得提升的机会，首先就要保持持续不断的学习。要不断关注行业的变化和企业的需求，及时调整自己的学习计划，提高自己的专业能力。此外，还要深入了解企业的战略和目标，与企业保持一致的发展方向，通过学习来提高自己的战略思维、领导能力等综合素质。

其次，要注重团队学习的力量。在学习人才战略的过程中，个人的学习是必不可少的，但团队学习的力量更加强大。团队学习可以带来不同的观点和思维方式，促进成员之间的交流和合作，共同解决问题和面对挑战。在团队学习中，可以通过分享经验、讨论问题等方式，加深对学习内容的理解和掌握。此外，团队学习还可以提高团队成员的协作能力和沟通能力，增强团队的凝聚力和合作力。因此，要善于利用团队学习的机会，与其他成员一同学习，相互促进，共同成长。

第三，要灵活运用学习的方法和工具。学习人才战略是一个长期的过程，而学习的方法和工具则是我们实施战略的工具。在学习过程中，我们可以通过自习、培训、研讨会等方式进行学习。自习是一种比较灵活的学习方式，可以根据自己的时间和需求进行学习，适合个体的学习。培训是一种有组织的学习方式，可以由专业人员进行知识传授和实践指导，适合集体的学习。研讨会是一种交流和讨论的学习方式，可以通过与他人的互动来提升自己的学习效果。此外，还可以利用现代化的学习工具，如网络学习平台、在线课程等，来扩大学习资源和提高学习的效果。

第四，要不断反思和总结学习的成果。学习是一个动态的过程，需要不断地进行反思和总结。在学习人才战略的实践中，我们应该定期对自己的学习过程进行反思，总结自己的学习成果和不足之处。通过反思和总结，可以发现自己的问题并及时改正，提高学习的效果和成果。此外，还可以将学习成果与实际工作相结合，找出学习对工作的启示和应用，进一步提高自己的工作水平和能力。

最后，要培养学习的习惯。学习人才战略的实施需要长期的坚持，而学习的习惯是保持学习动力和持之以恒的重要保障。要培养学习的习惯，首先要明确学习的目标和计划，制定合理的学习计划和安排。然后要按照计划进行学习，并时刻保持学习的热情和动力。在学习的过程中，还要及时调整学习方法和工具，提升学习的效果和效率。此外，还要与他人分享学习的经验和成果，相互促进和鼓励，形成良好的学习氛围和习惯。

总之，学习人才战略是企业实施人才发展战略的一种重要手段。通过学习，个人可以提高自己的综合素质和能力，成为企业所需要的人才。而在学习的过程中，要坚持主动学习，注重团队学习，灵活运用学习方法和工具，不断反思和总结学习成果，培养学习的习惯。只有在不断学习的过程中，个人才能与时俱进，不断提升自己的竞争力。

**学战略创最好心得体会篇二**

一、以企业改制为中心,实施分类指导战略煤炭企业,按经营效果以及今后发展情况可划分为三类:1.煤炭生产加工企业.它们具有一定的规模、内部产品结构合理、外部生存条件良好、负债结构合理、企业效益好,有自我生存发展的能力.这一类企业,应把内部原有的.二级附属企业按“三条线”的原则进行剥离,以生产加工这条线为核心层;把生活服务线和一三产业作为剥离层.包装分离后,核心层按照股份制公司的运行机制规范上市,走强者更强的道路.

作者：王占庆作者单位：七台河矿业精煤(集团)公司设计院刊名：煤炭经济研究pku英文刊名：coaleconomicresearch年，卷(期)：“”(6)分类号：f2关键词：

。

**学战略创最好心得体会篇三**

学习是人类进步的源泉，而战略的制定则是学习的指导。作为一名学生，我深切地体会到学习战略的重要性。在学习过程中，我不断总结和调整自己的学习战略，以提高学习效果。以下是我在学习战略擘画中的心得体会。

首先，明确学习目标是学习战略中的关键一环。在开始学习之前，我会仔细考虑学习的目的和意义。明确了学习目标后，我会将其分解为具体的学习任务，制定相应的计划。例如，如果我要学习一本英语书，我会根据章节内容和自己的时间安排，将学习任务分配到每天的学习日程中，以确保可以按时完成学习任务。

其次，选择合适的学习方法和工具也是学习战略中的重要环节。每个人的学习习惯和方式都有所不同，因此选择适合自己的学习方法对于提高学习效果至关重要。在选择学习方法时，我会根据学习内容和个人特点做出合理的选择。比如，对于抽象的理论知识，我会采取问题导向的学习方法，通过解决问题来加深对知识的理解；而对于实践性较强的知识，我会选择实践和案例分析为主的学习方法，通过实际操作和实例来掌握知识。

此外，良好的时间管理也是学习战略中不可忽视的一部分。合理安排学习时间，充分利用每一分钟，可以让我更好地专注于学习，提高学习效率。为了管理我的学习时间，我通常会制定一个详细的学习计划表，并将其贴在墙上，以帮助我时刻关注学习进度。另外，我会采用番茄工作法等时间管理技巧，将学习时间切分为短暂的时间段，集中注意力进行学习，增强学习效果。

此外，与他人的合作和交流也是学习战略的重要组成部分。在学习过程中，我会积极与同学、老师和学习小组成员进行合作和交流。通过与他人的讨论和互动，我可以得到不同的观点和思路，扩展自己的思维，提高学习效果。此外，与他人的合作还有助于加深对知识的理解和记忆，培养团队合作能力和沟通能力。

最后，坚持并反思是学习战略中最重要的一环。学习是一个长期的过程，需要持之以恒地坚持下去。当遇到困难或疲倦时，我会告诉自己，只有坚持才能看到进步。同时，我也会定期进行学习反思，总结学习经验和教训。通过反思，我可以找到自己的不足之处，并及时调整学习战略，以更好地适应学习的需求。

总之，学习战略擘画是提高学习效果的有效手段。明确学习目标，选择合适的学习方法和工具，良好的时间管理，与他人的合作和反思都是学习战略的重要环节。通过不断调整和改进学习战略，我相信我能够取得更好的学习成果。

**学战略创最好心得体会篇四**

我们已经身处平台竞争的时代，各式各样的平台围绕在我们身边，比如便于单位职工相互联系、交流经验的qq群、日常生活中经常光顾的淘宝、政府单位用于给各个单位发放通知公告的易信、打开手机不停刷新的微信，这些都是一个个平台，连接起你我他，让我们有了另一种看世界的方式。

虽然很多人还不是太熟悉这些事物，但是这些工具却是实实在在影响着我们的生活，仔细想一想，就会感觉到平台对我们的影响，特别是网络平台直接影响了我们的生活和消费方式：买书我们会去当当网看看，买衣服会去淘宝“逛逛”，吃饭会去美团“团团”，旅游会去去哪儿网找找，我们的衣食住行已经不能脱离开这些平台，离开这些平台，你就会感觉回去了原始状态。

对于邮政企业来说，我们要有这种平台思维，平台连着“付费方”和“被补贴方”，通俗理解来讲就是交易的两端，一端是产品，一端是客户。这种平台思维在代理金融业务方面、分销专业“惠民优选”方面、电子商务“邮乐网”方面、函件数据服务“平台”方面体现的比较全面具体。

伴随着计算机技术和互联网技术的深入应用，金融行业不仅创造了一个全新的电子渠道即电子银行，更为客户提供了难以想象的产品，使得客户能通过电子银行(包括手机银行)购买日常生活用品，甚至可以自己进行投资，购买债券或是基金等，这些功能成为新的吸引点，据此，加强渠道建设是我们提高客户数量和粘度的有效手段和方法，也是我们提高余额和保险的一个必要措施。我们要围绕“合规经营年”主题，牢固树立“合规优先，内控先行”的管理理念，真正将以客户为中心的.发展理念贯穿全局，以市场化的思维，创新转型，提升能力，增强实力；以互联网的思维，发挥优势，跨界整合，做强平台；以大数据的思维，强化分析，精细管理，深耕客户，以转型保合规，以转型促发展，以转型推动代理金融竞争实力的提升。

分销的“惠民优选”是连接实物商品和客户的网络平台。我们虽然不能复制groupon的平台模式，但是我们要有把销量或者客户量做到一定规模的思想。一个网络平台只有用户达到一定的数量后才有产生盈利的可能，这叫突破引爆点，达到了这个点才能获得利润。如何达到突破引爆点?这值得我们深思。借力“邮掌柜”系统大力推进的契机，“惠民优选”项目搭载至该系统中，发展使“邮掌”系统的商户为服务专员，利用便民服务站、三农服务站等邮政广泛的社会渠道资源，进一步促进“惠民优选”项目在农村区域内推广。

数据库作为函件的核心业务，支撑着邮政商函市场，搭载着我们的客户和“客户的客户”。我们要在认真分析任丘市场动向的基础上，抓住数据库综合服务平台建设不放松，通过加强培训、数据整合、数据“清洗”、与第三方合作、更新扩充数据库容量和类型等手段，不断提升邮政数据库服务的能力和水平，积极搭载客户专业服务平台。21世纪，平台无处不在，我们不能拒绝它，而要拥抱它，为我所用才能无往不利。

**学战略创最好心得体会篇五**

6月5日至10日，我有幸参加了四川省护理学会举办的护理管理人员岗位培训，心里非常激动，感谢医院领导给我这次学习的机会，对一个走上管理岗位不久的我来说，在这4天里，聆听了来自上级医院的护理专家关于护理工作、护理管理等相关课题的讲解，接受了一次比较全面、系统的学习。尽管这次培训时间短，但是专家们讲得很好、很生动、很贴入工作实际，受益匪浅，让我开阔了视野，领略到了更高层次的护理管理方法，更新了护理理念。下面我谈一谈此次培训学习的感悟与体会：

体会一：注重细节管理确保护理质量安全。

军区总医院护理部主任杨晓媛老师在讲解《护理不良事件及安全管理对策》中就为我们讲述了许多关于护理工作中由于未能严格遵守护理核心制度的要求而出现的护理差错事故，通过护理差错的案例分析，让我们触目惊心，这些案例都是我们在日常工作中时常发生，虽然都是我们经常做的，但也是最容易出现差错的。使我深刻认识到护理质量安全在我们工作中的重要性，我们每天面对的服务是一个个鲜活的生命，如果由于我们在工作中的疏忽大意而造成了永久不可挽回的局面那将是多么的悲哀。因此，在护理管理中，尤其应注重细节管理，细节决定服务品质，细节融洽护患关系，细节规避护理风险，确保护理环节安全，细节规范制度落实，提高护理综合质量。作为科室的护理管理者，我有义务和护士长一道带领好护理团队，从最基础的打针、输液、发药做起，不能忽略任何微小的细节，从每一个细节管理抓起，同时在护理工作中经常开展“如果我是病人”的换位思考，让护士了解患者的需求，更好的为患者服务，确保护理质量安全。

体会二：推行优质护理服务不断提升护理品质。

开展“优质护理服务”工作是近年来卫生部在全国医疗卫生系统主抓和推广的一项重要工作，同时也将是未来我们护理工作中的一项常态性工作。四川大学华西医院李卡护士长在《优质护理服务提升护理品质》中，详细罗列了华西医院在实行优质护理工作中的一些好的经验，比如增设门禁系统、营造温馨环境等实行有陪无护、推行“三化一体”（精细化、多样化、品牌化）基础护理模式，让我切身感受到提高护理质量对优化和提升护理品质的重要性，从而改善医患关系，提高患者的满意度和社会的认可度。由于护理工作的复杂性和多样性是客观存在的，因此，在推行优质护理服务工作中应该深化“以病人为中心”的服务理念，在护理工作中及时发现和总结不足，通过建立多个“品管圈”，发挥整个护理团体的集体智慧，提出针对性改进工作的措施和建议，从而有效提升护理品质。

体会三：加强临床护理注意义务有效预防医疗纠纷。

防患护理因素而造成的医疗纠纷，已成为当前护理管理中的重要课题。《护理临床注意义务与纠纷防范》这堂课由华西医院精神科护士长申文武老师讲解，她通过对因护理工作产生的纠纷原因分析，预防和处理医疗纠纷的措施以及相关的法律知识的讲解，让我们对医疗纠纷有更深的认识。在医疗护理过程中，医疗、护理是不可分割的一个整体。因而，发生的医疗纠纷中多牵涉到护理问题，要预防护理工作中医疗纠纷的发生，护理人员必须严格履行岗位职责，加强法制意识和服务意识，做好各个环节的工作，提高服务质量，将护理纠纷杜绝在萌芽阶段。因此，加强临床护理的注意义务显得尤为重要，比如入院告知、患者知情权、保护患者隐私以及加强护患沟通、护理操作等基础性的临床护理的注意义务工作看似平常，却也是我们在护理工作中屡屡出现差错的环节，因这些常规的护理工作出现问题而引发医疗纠纷是得不偿失。在实际的护理工作中，因沟通不畅或缺乏沟通是护患纠纷发生的主要原因，这需要护理管理人员要熟练、规范掌握各种临床护理注意义务的标准，才能正确指导护士，进行质量监控，实现临床护理注意义务相关工作的持续改进。

体会四：护士长在病房精细化管理中的作用体现。

“火车跑得快，全凭车头带”。作为一个团队的管理者，护士长既是管理自己和管理他人的人，又是被自己和他人管理的人。四川大学华西医院综合病区谷波护士长在《护士长病房精细化管理实践》中告诉我们如何当好一名护士长和怎样进行病房精细化管理。在该课件的培训学习过程中，我充分意识到作为一名新提任的副护士长要不断提高自身综合素质，注重学习新知识，不断精炼自我，提升自我，从而提高作为管理者应具备的能力与知识，同时要不断提升自己作为护理管理人员的创新力，破除只满足于完成工作任务，不出差错事故就满足的守旧思想，要了解当前护理工作的新动态，学习借鉴其他科室、医院在护理管理中的一些好的经验做法，并善于观察和总结，使之用于本科室的护理工作实践。

特别是在日常的病房管理工作中，要积极协助护士长按护理部下发的各种流程进行管理，严格执行查对制度，要将四心（即耐心、细心、爱心、成心）及七声（既来有迎声、去有送声、接电话有问候声、合作有谢声、操作失败有歉声、操作前有解释声、问有答声）纳入护理工作的每一个环节，“习惯成自然“，让流程管理不断地优化与再造，当流程成为大家的习惯时，就形成了管理的规范与效益，发挥其在病房精细化管理中的重要作用。

体会五：加强护士职业安全防护促进医院管理。

四川省人民医院原护理部主任张安琴老师在讲解《护士职业安全防护与医院管理》时，让我感触颇深，护士由于工作的特殊性，面临着多种职业危害，其中艾滋并乙肝、丙肝感染是生物性职业危害的主要种类。在日常工作中，护士在操作中稍不慎就被针头刺伤或安瓶划伤，很多护士都还没有养成任何操作都要戴手套、口罩的习惯。她们认为老戴手套、口罩工作不是很方便，自我防护意识淡漠。虽然护士发生职业锐器伤不可避免，我认为积极做好预防工作，通过一些防范措施，还是可以避免护士受到的更大伤害。只要平时养成严格按规范操作的好习惯，就会防患于未然。要让护士知晓本职业潜在的危险因素，同时护理部和科室可以制定切实可行的防范措施，做好“三勤”，勤督促、勤检查、勤总结。同时对新来的临床医护人员及时进行岗前培训，强化安全防护意识。管理上要加强督查力度，积极改善护士工作条件，合理配置人力，不能片面地为了节约科室成本，透支护士的健康。

通过这次外出学习使我接受了许多新的知识、新的管理理念，带给自己的感触很深、体会很多，同时也让我利用本次学到的知识来重新审视自己，找出工作中的差距。我相信，只要自己尽心、尽力、尽自己的本分脚踏实地的做好每一项工作，不断加强自身学习，努力提升自己的能力和素养，就一定能为医院的发展做出自己的贡献。

为深入贯彻实施卫生部“尽快培养一支既精通护理业务又具备科学管理知识、能力的管理队伍”的要求，安徽省卫生厅提出自20xx年起计划用三年的时间使全省二级以上医院的100％的护理部主任、50％的护士长接受岗位培训。省护理学会按照省厅的要求与安医大护理学院、管理学院等合作开展了护理管理干部的规范化培训。在院领导的关心支持下，20xx年10月12日我有幸参加了第五期护理部主任培训班。

学习班于10月13日在安医大多功能报告厅进行了开学典礼，中国医院协会陈晓红副会长、卫生部医政司护理处王曼莉主任、省卫生厅李劲风副厅长、省卫生厅医政处费勤福处长、安医大护理学院赵云峰书记及省级医院护理专家等参加了典礼并做了重要讲话。培训班共有学员160余人，根据各自岗位的不同需要，安排了具体的课程。

连续十天的理论学习期间没有休息，每天的课程都安排的很满，我们每天早早的来到教室找个前排的.位置，以便更好的听课。护理部主任班学员中年龄最大的已经五十多岁了，但同大家一样戴着老花镜像个小学生一样认真地听课记笔记。学会的专家及代课老师们的敬业精神更是感动着我们。房彤主任已经六十多岁了，每天为了我们来回奔波，亲自检查我们的签到，了解我们的学习生活情况；省级几家医院的护理院长、主任既要做好医院的正常工作还要为我们授课；各级行政领导及相关的专家也都在关心支持着我们的学习及护理事业的发展，这令我们非常感动。

学习过程中每一位老师的讲课都能给我们一些启发，如绩效管理一课，老师从理论结合实际的具体讲解，让我们更加清晰地认识到绩效管理对员工的激励和工作的推进。结合当前优质护理工作的开展，如何制定多劳多得、优劳优酬的绩效分配制度给了我们很多的思路。护理科研一课，老师的开场白说到“没有研究的专业是没有生命力的”让我记忆深刻，我们身边的人、包括护理人员自身是怎样看待护理工作的？我们护理专业的发展、差距在哪？是我们每一位护理人员更是我们护理管理者应该思考的问题。循证护理一课，使我们对自己当前的工作有了新的认识，启发我们更多的思考和研究，寻找最好的方法和技术，来促进护理专业的发展。护理管理的领导职能一章节，让我们更多的了解和掌握领导的方法与技巧，提高自己的管理水平。现代医院管理与服务一章节让我们更加全面了解当前医疗体制改革的方向和举措，护理专业化发展的良好平台以及已经取得的成绩，坚定了我们对未来护理专业发展美好前景的展望和信心。

通过此次理论学习，提高了护理管理的理论体系，开拓了管理的思路，了解和掌握了科学的管理方法与技巧，对护理工作中存在的问题及下一步的发展有了更清醒的认识，对护理事业的前景也更加充满了信心。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**学战略创最好心得体会篇六**

联通一直是我国通信产业中的佼佼者，得益于先进的技术和不断创新的能力，联通在业内拥有着极高的声誉和市场占有率。近年来，随着信息技术不断发展以及市场竞争的加剧，联通也开始深刻思考战略的调整，以应对新的市场形势和需求。在这样的大背景下，学习联通的战略心得和体会，不仅可以从联通先进的经营理念中汲取营养，更可以对我们继续拓展未来的道路起到指导作用。

第二段：联通变革中的核心战略。

通过调研和大量实践经验的积累，联通不断优化其发展策略，着力加强竞争优势，打造可持续发展的格局。其核心战略主要包括两方面内容：一是推进转型升级，加强业务拓展。二是发挥数字化优势，提高数字化建设水平。在这两个方面，联通高层领导团队做出了一系列的人员和业务调整，以获得最大的战略优势和市场竞争力。

第三段：联通实践带来的启示。

联通的转型升级、业务拓展和数字化优势等战略，其实对各行各业都具有普适性。从中我们可以得到以下几个观点：第一，要顺应市场需求，适时调整自己的业务构成和转型方向。第二，要发挥数字化优势，注重提高自身的数据化、智能化水平，培养清晰的数字战略思路，以迎合未来的发展趋势。第三，从员工管理到组织协同，能够从根本上保证企业内部的协调性和激励机制。

第四段：联通的案例分析。

通过对联通的业务拓展和数字化优势战略的案例分析，我们可以更为深刻的了解这些战略的可操作性和实践效果。比如，在数字化建设方面，联通广泛应用人工智能和大数据等先进技术，加快了内部业务流程的数字化转型，使得企业更加便捷、快速和高效的服务于市场和用户。同时，在业务拓展方面，联通大胆创新，引发了多元化的发展，如在互联网领域推出Ucloud、Uhome等业务，通过多样化服务内容满足客户多样化的需求。

第五段：总结。

时代在变化，经济形式也在变化。对企业而言，及时把握市场趋势，强化自身的市场竞争力尤为关键。通过学习联通的先进战略，并落实到具体的企业实践中，我们可以更好的适应市场，打造更高效、优质的服务新体验，同时也为企业的长足发展打下稳固的基础。因此，学习联通的战略心得和体会，是企业管理者和决策者们不可缺少的一部分。

**学战略创最好心得体会篇七**

作为一名管理学的学生，我深深认识到战略管理对于组织的重要性。通过学习战略管理课程，并在实践中应用学到的知识，我收获了许多宝贵的心得体会。在本文中，我将分享我对于战略管理的学习心得，总结了五个方面的体会。

首先，正确的策略制定是战略管理成功的关键。在学习战略管理课程时，我们学习了许多关于战略制定的方法和工具。通过这些学习，我意识到一个正确的策略制定过程是非常重要的。首先，我们需要了解组织的内外环境，分析组织所处的行业竞争力以及潜在的机会和威胁。其次，我们需要明确组织的愿景和使命，为组织的目标和价值观设定清晰的方向。最后，我们需要制定战略并制定相应的目标和计划，确保战略的实施与组织的整体目标相一致。

其次，战略执行是战略管理的关键环节。一个好的战略只有在实施过程中才能发挥作用。通过学习和实践，我认识到战略执行需要有明确的目标和计划，并且需要有效的组织和资源配置。在执行过程中，我们还需要持续监控和评估战略的实施效果，并及时调整和优化战略。例如，在一次课程项目中，我作为团队的领导者，我意识到与团队成员进行清晰的沟通和协调是至关重要的，这样我们才能有效地实施和达成我们的战略目标。

第三，战略管理需要注重创新和变革。在今天的快速变化的市场环境中，持续的创新和变革对于组织的成功至关重要。通过学习战略管理课程，我了解到在制定战略时，我们需要考虑到行业的变化和趋势，并不断地寻找和创造新的机会。同时，我们还需要在组织内部建立创新的文化和机制，鼓励员工提出新的想法和方法，并为他们提供必要的支持和资源。例如，我在一次创新项目中，我团队提出了一项新的营销策略，通过与合作伙伴合作，我们成功地实施了这个策略，并取得了市场份额的增长。

第四，领导力在战略管理中起着至关重要的作用。作为战略管理者，我们需要具备良好的领导能力，能够激发团队的潜力，引领他们为实现战略目标而努力。通过学习战略管理课程，我意识到一个好的领导者应该具备明确的愿景和目标，并能够有效地传达给团队。同时，领导者还应该理解和关心团队成员的需求和目标，并为他们提供必要的支持和指导。在一次团队项目中，我担任领导者的角色，我学会了如何与团队成员建立信任和支持的关系，并协调他们的工作，最终我们成功地实现了项目目标。

最后，跨文化管理在全球化时代变得越来越重要。在学习和实践过程中，我认识到跨文化管理是战略管理者不可忽视的一个方面。在全球化的背景下，由于不同国家和地区之间的文化差异，我们需要在制定和执行战略时考虑到这些因素。例如，在一次国际合作项目中，我与来自不同文化背景的合作伙伴合作，我意识到了文化差异对于沟通和工作方式的影响。为了更好地管理跨文化团队，我学会了倾听和尊重不同的观点，并与团队成员密切合作以实现共同目标。

通过学习战略管理课程，并在实践中应用学到的知识，我认识到战略管理对于组织的重要性，并取得了丰富的经验和心得体会。我相信，随着不断的学习和实践，我将能够成为一名优秀的战略管理者，为组织的成功做出贡献。

**学战略创最好心得体会篇八**

又到了期末，又要忙着做各种大作业了，还要忙着准备各种要考试的科目了，总之就是一个繁忙略带解脱的轻松。《企业战略管理――概念。方法与案例》这门课程也开课一学期了，这一学期，我们从最开始的朦胧懂，到现在的略懂点皮毛，出去也不至于别人问我们什么是企业战略而尴尬，也不至于在给自己做个规划时，还要去“百度”上百度一下吧！总之，企业战略管理不仅让我们收获了知识，也让我们收获了人生需要坚持与理性、敢拼与敢闯。

我们是学习企业战略管理课程的，那么就应该知道什么是企业战略吧？战略就是一种计划（plan），在开始行动或者有动作前得明确的指定的方向，具有处理局势的明确性的指导方针；战略是一种计谋（ploy），说我们为了战胜对手必须要有个实际的具体的还能够应用到对手身上的手段；战略是一种模式（pattern），说的是有了行动的方针后，我们也有可以采用的手段，那么总要对自己有个了解吧，俗话说“知己知彼，百战不殆“，因此在对手动手前，我们要对自己的资源有个合理的安排和应用，把自己拥有的资源充分的应用，做到不浪费一分一毫；战略是一种定位（position），说的就是我们得给自己量身做个切合实际，不夸大不看轻自己的评判，知道自己在与同行业、同样环境中处的位置；战略是一种观念（perspective），说的就是你怎样和你的员工共同发展你们的企业，在企业取得了成就之后，和员工怎样共享这块蛋糕。

这就是加拿大麦吉尔大学教授明茨伯格（h。mintzberg）对战略做出的5p解释，从这也就可以看出，我们在给企业做出合理化的规划战略时，得认真做5p分析，用到我们身上就是，在给自己写人生规划或者职业生涯的时候，也要对自己提出明确的规划（也就是plan）；为了实现我们的目标，我们要付出一定的行动和做一些准备（也就是ploy）；我们在给出了规划和要采取的行动后，我们还要对自己进行分析，分析自己有些什么能力，有什么优势，能够在实施行动中合理安排步骤（也就是pattern）；在有了规划、准备和自我分析后，我们还得对自己有个合理的期和自身实际的分析，自己在这个大环境中处于个什么样的地位，处于什么样的水平，这样在采取行动时能够明确自己的行动有多大的成绩（这就是position）；在有了这四方面的分析后，我们还要考虑在取得成功后，能不能和自己的家人、朋友分享自己的蛋糕呢！如果我们能够坐到这五点，那么在生活中、学习中、工作中就会有条不紊，有目标，有节奏，离我们的理想也就越来越近了。

作为一个企业的掌舵者得为自己的企业制定出一个利于自己企业发展的战略目标，而这个战略既不能是太让人感觉遥远飘渺，触不可及，只可远观而不可亵玩焉，那样的战略反而不利于企业的发展，但也不能制定的太小了，容易实现的的战略那还是战略吗？因此制定企业战略的时候也得注意企业战略具有的特征：全局性、长远性、指导性、竞争性、风险性、相对稳定性、适应性。但也得注意不要把战略看成是战术、定式、运营、管理工具、地图、可以先于执行的、是左脑使然的、是时尚的。

我们知道了企业发展需要制定企业战略，那么还得知道企业战略是由哪些要素构成的呢？它有什么样的结构层次呢？企业战略构成的要素有：活动领域、资源配置、竞争优势、协同优势。当知道了制定战略的因素后，那么在制定企业战略的时候可以避免不全面，不完整，缺乏指导意义。企业战略有三个层次结构，分别为：公司战略、经营战略、职能战略。三大战略在企业战略四要素中的地位：公司战略在四要素中的地位依次下降，甚至没有地位，经营战略由弱到强在到弱，职能战略在四要素中的资源配置和协同优势中的地位是一样的，活动领域和竞争优势中的地位略显低。

在了解了企业战略的概念后，我们还要知道企业战略的本质、作用，企业战略的管理和发展演变的过程。

战略管理的本质是：战略管理是整合性的和最高层次的管理理论；战略管理是企业高层管理者最重要的活动和技能；战略管理目的是提高企业对外部环境的适应性，使企业做到可持续发展；战略决策是一个直觉与分析相结合的思维过程；这就是企业战略管理的本质。

企业战略管理的作用：重视经营环境的作用；重视战略的实施；重视目标的统一；重视战略的评价与创新。

战略管理过程有三个阶段：第一：战略分析：首先是企业使命与目标的确定；其次是企业外部环境分析；最后是企业内部环境分析。第二：战略选择及评价：战略方案的产生；战略方案的评价。第三：战略实施及控制。经历这三个阶段，企业战略才能够真正的实施。

战略管理理论的演变过程，有三个阶段：第一：以环境为基点的经典战略管理理论；第二：以产业（市场）结构分析为基础的竞争战略理论；第三：以资源和知识为基础的核心能力理论。

经过了对企业战略概念的基本了解，战略本质，作用，管理过程，发展演变过程，我们知道了如果一个企业要建立适合自己发展的，合理的战略策略，要经过多方面的分析，包括对自身、对自身所处环境的分析，举证找出能够说明战略的可行性，并作出结论分析，这对我们在制定未来几个月、几年的发展规划有重大的意义，我们在将来制定目标计划的时候，就可以根据自己具有的优势和劣势，所处的环境，在这个大环境中有多大的水平，制定出属于自己的，适合自己的目标计划。

到了企业使命与战略目标的学习，让我们了解，企业除了赚钱还是得有自己的企业使命的，这告诉我们无论在生活中还是工作中都得有担当，也就是使命；战略目标的学习更是告诉我们，人活着不能盲目的迷迷糊糊的过日子，得有个目标，得有个让你拼搏的目标，得有个值得你付出的目标，那样你的人生才有动力，才不会因为没有目标感到迷茫。

那么什么是企业使命呢？企业使命就是指企业在社会经济生活中所担当的角色和责任，就是应满足顾客何种需要和从事何种业务，以及企业的根本人物或本企业区别于其他企业而存在的理由。而在今天，随着社会文明的高度发展，企业的使命定义也越来越趋向于服务于社会，关注于社会的责任。企业制定了使命，对企业的发展也是有着极大的积极意义的，比如：导向作用，协调作用，界定作用等等。企业在陈述自己的企业使命时，都是根据企业的生存目的，企业的生存哲学，企业的形象，来制定符合自己的适合自己的使命陈述。企业使命的确定受到很多因素的影响，比如股东，雇员，顾客，供应商，竞争者等等。这些都是影响企业确定使命的重要因素，企业要制定出合适自己的使命都得注意这些因素的。

而当企业明确了自己的使命后，在生产和经营中就会明确自己的社会责任，并且为旅行社会责任而付出，他们的责任有：经济责任，法律责任，伦理责任，慈善责任。企业在运营中都会关注自己的发展会给社会带来的影响，关注当发生不可避免的自然灾害时，做出的社会责任等。

企业有了使命，还得制定个战略目标的，而战略目标的制定得遵循战略目标制定的特征：可接受性，可检验性，可分解性，可实现性，可挑战性。制定战略目标也有很多种方法可以选择，比如：盈亏平衡分析法，回归分析法，博弈论法等等。选用这些方法的时候还得注意这些方法应用到自己企业的时候适不适用，选择一个符合自己企业发展的方法制定出一个战略目标，对企业来说也是很重要的。而战略目标对企业的发展也有促进作用的，比如：战略目标是企业制定战略的基本依据和出发点，明确了企业的努力方向，体现了企业的具体期望，表明了企业的行动纲领。

综合使命的描述，确定，了解确定影响使命确定和制定的因素，我们知道了要写出符合自己的使命，就得考虑诸多的因素，不仅要考虑自身的，还要考虑外部的.，只有综合起来考虑，那么写出的使命才对自身发展有利。而企业战略目标的制定更是让我们知道，制定一个适合自己的目标还是有点难度的，既不能太大了，太大了，看不到希望；太小了，容易实现，很容易让人产生骄傲感，会慢慢的变的懒惰，觉得自己很行！

第三章是外部分析：机会、挑战与产业竞争。这一章总共有四节，第一节是宏观环境分析，在宏观环境分析中，我们要注意政治法律环境因素分析（如企业所在地区和国家的、政局稳定状况等）、经济环境因素分析（如社会经济结构、经济发展水平等）、社会文化环境因素分析（如文化传统、价值观等）、科技环境因素分析（如技术革新为企业提供了机会等）；在行业环境分析中：我们要了解行业生命周期分析、行业竞争结构分析，了解行业生命周期，可以知道在这一行业中那些企业的生命力旺盛，在这一行业中又怎样的地位，了解行业竞争结构，我们知道在这一行业中那些企业的竞争力强，那些企业竞争力弱，从而为企业制定出合理的竞争机制。在竞争对手分析中，我们要学会怎样界定竞争对手，怎样看待竞争对手，而不是一味的打压，，学会利用竞争对手来增强自身的综合实力，磨练企业的竞争力，增强对对手的分析和了解，增加市场环境的分析，市场需求的了解，市场发展状况的了解。在外部环境评价分析方法中，我们要学会用外部要素评价矩阵、竞争态势矩阵、外部环境预测方法来分析外部环境。

在综合的、系统的学了企业战略管理后，让我明白了，将来无论是创业还是进企业工作，都要有个合理的安排和规划，能够根据自己的实际情况制定出符合自己的目标，明白自己的使命和责任，给自己一个合理的定位，对自己所处的环境能够有着清晰的认识。

而且更重要的是在这门课程中，老师在开课的时候提出的分组，让我们组成一个个的小团队，提前体验将来毕业后的团队合作协调。而在后来的一次次活动中，我们“topup”组的协调合作可以说颇有点曲折的，在排练话剧中，大家的时间安排不一样，需要协调；在活动中，有的队友不喜欢玩这个，不喜欢去哪玩，这也需要协调的。总而言之，言而总之，我们最终克服了，而且在后来的话剧演出中，大家取得成绩还是理想的，我们的配合还是很好的，我们的努力还是有成果的！这都得谢谢俺们的柳老师呢！感谢柳老师让我们有这个机会在《企业战略管理》这门课上不仅学到理论知识，还学会了怎样和同学配合完成任务，也让我们有了相处了解的机会，包容别人，谅解别人，自我认识，学会给自己合理的定位与反省。

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！