# 企业战略管理心得体会(优秀11篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-06-01

*当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。企业战略管理心得...*

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**企业战略管理心得体会篇一**

企业管理具有系统性,要求企业下属各层次组织和人员之间的联系必须围绕企业的经营管理目标,高度协调、统一步调,形成企业整体的优势，接下来就跟本站小编一起去了解一下关于企业战略管理心得体会吧!

分享一下我之前参加企业管理。

参加企业管理培训后身心得到很好的锻炼，对工作有了新的认识，对企业的发展看到了希望，发现了其中的问题，我讲运用所学到的企业管理知识来更好地运作企业。

“今天我参加了公司组织的培训课程，听了老师激情生动的讲解，内心深受震撼，对企业文化、企业管理和企业发展有了更加深刻、更高层次的认识，结合8年来的工作实际，我深有感触，体会总结如下：

一、商道即人道，学好经商要先学会做人。

王大琨老师有20xx年在不同领域企业实战经历(历经跨国企业、大型国企、著名民企三类企业)，曾在万科、泰达、新浪网、香港博志成集团、北大纵横咨询集团担任高级专家、部门经理、高级总监、副总裁、总经理职务。近9年高端管理人才培养经历。咨询、培训过的企业超过500个。擅长讲授沙盘模拟系列课程、ttt等课程。工的关怀，发挥每一个人的力量，形成一个有凝聚力、向心力、自豪感的集体，共同的为企业的发展贡献力量。在对外经商中，要诚信为本，以人为本，真正的将每一位顾客当做上帝，提高产品质量，提升服务态度和服务质量，获取人心，从顾客的角度出发，为每个人服务以至满意，让商场的品牌深入人心，让顾客信任商场、选择商场、推荐商场，这样不愁业务的增加，不愁利润的增长。

二、品质即价值，抓住利润先抓住品质。

商品的品质是指商品的内在素质和外在形态的综合，前者包括商品的物理性能，机械性能，化学成分和生物的物性等自然属性，后者包括商品的外形，色泽，款式或者透明度等。

同时也是一个企业核心竞争力的重要组成部分，只有不断的提高商场的产品质量、服务质量才能够将消费者留下，才能够让消费者再次光临。商场在不断提高服务品质的同时，还需要不断的创新品牌，将现有品牌做大做强的同时，不断的研究新问题，捕捉新趋势，引进新产品，始终站在高品质、新品种的前沿，才能够创造新的价值，才能够提高利润，才不会被市场所淘汰。

三、文化促发展，谋求发展先建设文化。

实现企业和谐，促进企业发展，一个正气的、团结的、向上的企业文化也是一个企业软实力的代表，它能够凝聚全体员工为了企业的发展，同生共死。所以一个企业要想长久的生存和发展，必须建设一个先进的、积极的企业文化。

四、创新促管理。

加强管理先注重创新这里的创新指的不是产品创新，而是在管理中的理念创新，以新的管理理念来管理企业，提高管理水平，提高管理效率。任何组织的管理者都是充满了责任和挑战的经营群体，他们承上启下、协调资源，为组织的长久发展而尽职尽责，管理者需要能准确的理解上层领导的计划意图，并运用各种素质确保下属和自己共同完成任务的管理人员。作为管理者，既要严格贯彻组织高层的战略意图，又需要结合本部门具体状况合理配置资源，充分调动下属积极性，发挥团队的合作能力与创造能力，坚定地执行计划，进行具体的操作运营。管理是一门艺术，要结合不同的管理对象，管理目标，采取不同的管理方式，而一个新的管理理念将会带来不一样的管理效果。

通过学习，使我对企业管理培训和企业发展有了新的认识，在今后的工作中我要再接再厉，加强学习，将理论落实到实际工作中，不断提高自己的认识水平和工作能力，为商场的发展贡献自己的力量。”

前段时间，我参加了公司组织培训课程，雷京魁老师的课;课题《组织核能》这个课程很清晰的阐述了应该以管理促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。让我们感受到公司飞速发展，明白如何体制改革逐步深化的大环境下，我们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，结合个人感悟，我个人认为，我们终端人员既是指挥员又是战斗员。在我们做好战斗员了指挥员的前提下我们首要提高组织核心能力也就是我们在面对同事关系、上下级关系、客户关系等的多重角色关系时如何适应不同角色处理好不同人际关系和如何团结队友完成任务、如何完成上级领导安排的工作。为此我个人有以下感想：

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。

二、如何处理矛盾。

a首先要学会互相尊重,尊重是最基本的东西也是最真诚的.首先要有了尊重才会有感情.

b还会学会原凉和容忍.原谅别人做错的.做得不好的事.容忍对方.只有这样互相凉解容忍才会有更加坚固的感情存在.

c关心,应该互相关心对方.千万卟能我的世界狂风暴雨,你的世界欢声笑语.不能有这种情况发生.学会同甘共苦.

d帮助.在别人需要帮助的时候.帮助别人.在不需要帮助的时候问候别人.

e礼貌.礼多人卟怪.做人要讲礼貌.慢慢在一起久了.了解了.在以别人的性格为基础.在不伤受别人的情况下开一些幽默的玩笑.这样有助于感情的调节.学会说对不起.在自己做错事.的情况下主动说对不起.

三、如何让自己处理好人际关系目标。

1.尽可能鼓励别人。你要称赞他获得的成果――即使是很小的成功。称赞如同阳光，缺少它我们就没有生长的养份。你的称赞永远都不会多余。

2.要在任何时候都让别人保留脸面。不要让任何人感到难堪，不贬低别人，不夸大别人的错误。

3.在别人背后只说他的好话。如果找不到什么好话说，那你就保持沉默。

4.仔细观察别人，那样就会发现他做的好事。当表示赞许的时候，要充说明理由，这样我的称赞就不会有谄媚之嫌。

5.要经常引用别人高尚的思想和动机。每个人都希望被别人认为是宽宏而无私的。

6.你尽可能不要批评别人，不得不批评的时候也最好采取间接方式。要始终对事而不对人。要向对方表明，真心喜欢他也愿意帮助他。

7.当别人发怒的时候，表示理解。别人的怒火常常只是为了引起我的注意。我要给予别人足够的同情和关注――他们需要这些。

8.在发生矛盾的时候，要保持镇静。首先要倾听对方的意见，努力寻找双方的一致之处，还要用批评的眼光看待自己，向对方保证考虑他的意见，并对他给予自己的启发表示谢意。

9.保持微笑。没有比那些从不对人微笑的人更需要微笑的了。

10.要始终称呼对方的全名。这表明对他的尊重。每个人都愿意听到自己的名字，这比听到任何一个名字的代替品都更让他高兴。当然，为此要努力记住对方的姓名。

12.要尽快宽恕别人，不要记仇。

。

**企业战略管理心得体会篇二**

认真听完这学期的《现代企业管理》课程，我有很多的收获，现在对其进行一个较细的总结。这门课让我们了解和掌握企业管理的一般原理、理论和方法，培养我们专业性的企业管理意识和企业管理思维，为从事具体企业管理工作奠定理论基础。

老师分七块内容介绍现代企业管理，分别是企业管理原理、营销管理、技术创新管理、运营管理、财务管理、人力资源管理和企业战略管理。

首先，我了解了企业的相关基本知识，知道了什么是企业、其特征以及其各种划分方式，明白了什么叫现代企业。之前只是对企业有一个笼统的概念，第一节课上对于现代企业的特征及其各种组织形式有了一定认知。管理是指在特定的环境条件下，通过计划、组织、领导、控制等职能来协调人力、物力和财力等资源，以期更好地达成组织目标的过程。企业管理也就是为了让企业更好的达成组织目标的过程，分为六大部分。同时认识到管理者在公司中的重要性以及其所需具备的条件等。

企业管理原理这一部分主要是了解企业和管理理论的发展历史和现阶段的成果，管理作为一种单独的科学和企业分离开来，形成专业的管理团队。

技术创新有实现高质量经济增长、提高经济增长效益和提高企业竞争力的作用，而其也是需要组织活动参与其中的。营销管理是为了实现组织目标而设计的各种分析、计划、实施和控制活动，以便建立和维护与顾客的互惠关系。它和推销的本质区别是他的最终目的是满足客户的需求，以消费者为中心，创造交换产品和价值。市场的需求也会随时间、季节、政治文化、经济等因素而变动，需求管理的作用就是在各种环境下调整需求量。

企业财务管理的实质就是对资金的管理。整个资金运动最基本的原动力是销售活动。它包括投资管理、筹资管理和利润分配管理。

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。企业战略管理是对企业战略的设计、选择、控制和实施，直至达到企业战略总目标的全过程。战略管理涉及企业发展的全局性、长远性的重大问题。诸如企业的经营方向、市场开拓、产品开发、科技发展、机制改革、组织机构改组、重大技术改造、筹资融资，等等。战略管理的决定权通常由总经理、厂长直接掌握。

人力资源管理（hr），是在经济学与人本思想指导下，通过招聘、甄选、培训、报酬等管理形式对组织内外相关人力资源进行有效运用，满足组织当前及未来发展的需要，保证组织目标实现与成员发展的最大化。就是预测组织人力资源需求并作出人力需求计划、招聘选择人员并进行有效组织、考核绩效支付报酬并进行有效激励、结合组织与个人需要进行有效开发以便实现最优组织绩效的全过程。人力资源源管理分为六个模块：人员招聘与培训管理、岗位设计与培训、薪酬管理、绩效管理、劳动关系管理以及人力资源规划。企业管理的文化对形成企业内部凝聚力和外部竞争力所起到的积极作用，越来越受到人们的重视。企业竞争，实质是企业管理的文化的竞争。

企业管理的文化建设是一项系统工程，是现代企业发展必不可少的竞争法宝。一个没有企业管理的文化的企业是没有前途的企业，一个没有信念的企业是没有希望的企业。从这个意义上说，企业管理的文化建设既是企业在市场经济条件下生存发展的内在需要，又是实现管理现代化的重要方面。

现代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,在我国社会主义市场经济下,努力提高管理,增强企业的竞争能力和发展能力,已成为当务之急.因此学习现代企业管理具有十分重要的理论意义和现实意义.通过本课程学习,我掌握了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。

这学期通过这十几节课的学习，我的收获很大。从老师的上课风格和上课内容中学习了很多，感谢老师风雨无阻的给我们教授知识，我也会在今后的学习生活中继续学习经管类的知识。虽然我的专业偏向于工程技术，但通过这次课我意识到管理类知识对于一个人的全面发展也有着相当重要的作用。

**企业战略管理心得体会篇三**

第一段：前言（150字）。

中国企业在经济发展的过程中，不断探索适应自己发展的战略管理方式。经过多年的实践，中国企业已逐渐形成了一套具有中国特色的战略管理理念和方法。在这个过程中，中国企业不断总结经验，不断探索专属于自己的企业战略管理心得，这为中国企业的发展提供了深厚的基础。

第二段：保持创新的战略思维（250字）。

战略管理是一个动态的过程，需要不断与时俱进，保持创新的战略思维。中国企业在战略管理中，注重革新和创新，积极应对市场的变化和竞争的挑战。在产品创新方面，中国企业不断加大研发投入，提升产品质量和技术水平，不断满足市场需求，赢得消费者的青睐。在市场战略方面，中国企业善于运用差异化战略，寻找独特的市场定位，以形成自己的核心竞争力。同时，中国企业也积极开展跨界合作，整合资源与能力，开辟新的市场空间。

第三段：注重人才培养和团队建设（250字）。

中国企业在战略管理中，充分认识到人才对于企业发展的重要性，注重人才培养和团队建设。中国企业致力于培养高素质的管理人才，以保证战略目标的实现。通过引入专业的培训机构和国内外顶尖的管理人才，中国企业努力提升员工的管理知识和技能水平，使其在战略决策和执行中能够胜任重要的职务。此外，中国企业注重团队建设，通过建立有利于团队协作和创新的工作环境，激发员工的潜力和创造力，形成高效的战略执行队伍。

第四段：加强与社会的互动和责任履行（250字）。

中国企业在战略管理中，强调与社会的互动和责任履行。中国企业认为，企业的发展离不开社会的支持，同时也要承担起对社会的责任。中国企业积极参与公益事业，回报社会。在战略管理中，中国企业注重与各类利益相关者的沟通与合作，形成共赢的合作模式。此外，中国企业也注重环境保护，提倡绿色发展理念，推动企业可持续发展。

第五段：结语（300字）。

通过以上几个方面的探讨，我们可以看到中国企业在战略管理中形成了一套适合自己的心得体会。这套心得体会体现了中国企业的创新精神、人才培养和团队建设以及与社会的互动和责任履行等方面的特点。中国企业在战略管理中的不断探索和总结，为企业的可持续发展提供了重要的保障和支持。未来，随着经济环境的不断变化，中国企业还需要不断调整和改进战略管理的方式和方法，以应对新的挑战和机遇。相信随着中国企业战略管理理念的不断完善和实践，中国企业将继续在全球舞台上展现出强大的竞争力和创造力。

**企业战略管理心得体会篇四**

企业战略管理是一门重要的管理学科，对企业的发展和竞争力提升具有重要意义。通过学习企业战略管理的内容和理念，我深刻体会到战略管理对企业的引领作用，以及在实践中需要注意的问题。在以下几个方面，我得出一些心得体会。

首先，企业战略管理需要确立明确的愿景和使命。制定战略意味着定义企业的愿景和长远目标，以及企业的使命和核心价值观。企业愿景和使命不仅是吸引和凝聚员工，也是企业发展的动力和方向。一个明确的愿景和使命可以激发员工的工作热情，并引领企业在市场竞争中立于不败之地。在我所学的案例中，像苹果公司的“让生活更美好”的愿景和谷歌公司的“整理世界信息使其普遍可用和有益”的使命，都为公司的快速发展和全球影响力的扩大奠定了坚实基础。

其次，企业战略管理需要进行全面的环境分析。企业发展的成功与否，与其所处的环境息息相关。在制定战略时，企业需要对内外环境进行全面的分析和评估。外部环境包括政治、经济、社会、技术和法律等方面的因素，而内部环境则包括企业的资源、能力和文化等方面的因素。只有全面了解环境，企业才能在市场竞争中保持敏锐的洞察力，及时调整战略方向。例如，当微软公司在互联网时代迟迟没有转型时，错过了许多机会，与谷歌等新兴科技公司产生了巨大差距。

第三，企业战略管理需要以客户为中心。企业的发展离不开客户的支持和认可。在战略制定过程中，企业需要深入了解客户的需求和期望，以此为基础制定战略。企业要不断关注市场竞争状况，及时调整产品、服务和营销策略，以满足客户的需求。亚马逊公司通过对客户的深入洞察和精准营销，成功建立了全球最大的电子商务平台。客户为中心的管理理念在企业战略管理中扮演着重要角色，能够有效提高企业的市场竞争力。

第四，企业战略管理需要注重人力资源的发展。作为企业最重要的资源，人力资源的发展对企业的战略成功具有决定性影响。企业应该重视人力资源的培养和引进，为企业未来的发展打下坚实的基础。在战略制定过程中，企业需要根据战略目标和需求，制定相应的人力资源策略，包括招聘、培训和激励等方面的措施。谷歌公司以其开放和创新的企业文化，吸引了许多世界一流的人才，为公司的创新和发展提供了强大动力。

最后，企业战略管理需要注重战略执行和绩效评估。战略的制定只是第一步，更重要的是执行和评估。企业需要制定明确的战略目标和计划，并将其落实到具体的行动中。通过建立科学的绩效评估体系，企业可以及时发现问题，调整战略方向，实现战略目标。在我所了解的案例中，像乐视网和酷派集团等公司，由于战略执行不力，导致公司出现经营困境和业绩下滑。

总之，企业战略管理是企业成功的重要基石。通过明确的愿景和使命、全面的环境分析、客户为中心、人力资源的发展以及战略执行和绩效评估，企业能够有效引领企业发展，提高市场竞争力。作为管理者，我们需要不断学习和反思，提高自身的战略管理水平，为企业的发展贡献力量。

**企业战略管理心得体会篇五**

作为一名从事xx事业二十多年，将一生中最美好的青春年华奉献给xx企业的青年人，我有着浓厚的xx情结，深爱着为之倾注了心血奋斗的企业，并以它的壮大、辉煌为自豪。同时，我也为公司在发展过程中存在的问题及运行中的盲点盲区担忧。

近几年来，我一直坚持不断地努力学习，尤其是进入审计这个赋有压力和挑战性的岗位后，我更加意识到个人综合素质提高的重要性，遗憾的是这次提升个人素质学习的时间太短了，但我还是接受到了很多新的信息、新的理念和新的思维方式。

下面结合学习所涉及的内容，对应公司目前这些方面的现状及存在的主要问题谈一点自己的认识和体会。

1、企业发展速度很快，市场施工领域不断拓展，规模逐年增大，人均劳动生产率呈上升趋势。但公司目前来没有形成自己的核心竞争力，与同行业的比较竞争优势也仅仅是在x个领域的相对工艺上，且这种相对工艺是可以复制的，随时都有落后的可能，我们仍应保持高度的危机意识。

2、xx作为xxx的全资子公司，受国有企业原有的体制及制度上的影响和限制。许多企业经营管理上的新理念和有效的管理制度未能在公司内部得到推行。如：公司的`战略管理、组织结构、业务流程及其绩效考核某种程度上受到传统思想和旧体制的影响及母公司的限制，因而新的经营理念和管理制度不能在公司得到有效的落实和执行，甚至不能突破“水土不服”的障碍。公司核心领导为公司的发展在不断地努力，但公司的改革仍受到上述因素的影响，其力度欠缺。

3、公司人力资源的管理需要进一步改革。目前公司的人力资源管理工作未提到一定的高度，其乃保留着旧的劳动人事管理制度的模式。因此，公司内部各岗位的编制没有经过详细调研、测算，编制的确定人为因素较大，没有因岗设人，人员流动机制不健全，关键岗位未有效落实竞聘制。人力资源管理的重要性在公司没有得到充分体现，工资总额受控，许多方面仍存在国企的平均主义现象。

4、公司的各项内控制度很多，但是很多内控制度不够科学，难以操作。如：公司纵向、横向组织机构中的职责和各岗位职责划分、界定不够清晰，各岗位的职责和工作流程仍存在许多弊端，操作的难度极大，造成公司制度的执行力不足。

6、企业的成本太大，尤其是管理费用居高不下，项目形成的利润和企业施工的总规模失衡，除了外部因素外，内部管理还需进一步完善、改进和加强。

1、严格按照项目法施工管理，按项目进行成本核算，员工个人（尤其是管理人员）的绩效与项目的经营成果挂钩，提高绩效考核的公平性和奖惩力度，避免吃大锅饭。当然需要制定适合企业的绩效考核体系。

2、公司内部的关键岗位，尤其是应在公司总部拿出几个关键岗位，在全公司范围内竞聘。根据竞聘人员的各类素质的综合评价，择优录取竞聘岗位所需的最合适的人，作到人岗匹配，努力达到公司和竞聘者双赢。

3、建议公司在内部组织一套班子或请外部咨询公司对公司的现状进行全方位的诊断，找毛病、开处方。以便公司党委、经理部对症下药，确定公司长远的战略发展目标。打造公司的比较竞争优势和打造有利于适合公司发展的企业精神和企业价值观的企业文化核心。

4、建议公司对不同的员工，针对员工的需求，制定出不同的培训方案和员工的职业生涯设计。根据员工知识、才识、胆识的不同，用其所长，用我所需，充分挖掘员工的最大潜力，提高企业经营管理效率，达到企业和个人的双赢。

5、公司应通过严格的绩效考核让大家看到，干多干少就是不一样，绩效考核一定要公平、公正、合理，并且落实到每一个员工身上。因此，公司迫切需要建立起一整套符合公司利益的绩效管理体系，并应严格对员工的工作实行绩效考核评价。

6、公司的内控制度在编制时就应该清晰化，程序化和具有可操作性；在执行的过程中进行严格的考核，提高公司制度的执行力度。同时建议对目前的制度进行全面的整合，对各岗位的工作流程进行梳理、分析和优化，严格确立各岗位的职责和工作流程。

7、建议将类似此次高层次的培训形式继续开展下去，以便有利于提高公司员工的综合素质，达到提升公司经营管理的高效运作。

通过本次学习和与老师、同学们的交流、沟通，感触很深。以前，我也常常看一些企业管理方面的书籍，收集、研究了一些经典审计案例和其它相关类型的案例，并从中也得到了许多的启迪。但是，在具体的工作中仍遇到一些让人感到困惑的问题不易解决。

当然，这些问题的形成既存在着主观上因素，又存在着客观上因素。如：受传统理念的影响；受旧的运行体制和经验的影响；公司的管理制度、薪酬制度、分配制度、人力资源制度、激励机制不完善等原因，也是形成这些问题的客观因素之一。

我认为：在强者恒强的生存法则下，提升企业的战略核心竞争力，才是企业发展的最终根本。

因此，不管企业在顺境中还是在逆境中，也不管企业存在着什么样的问题，我们都应当以积极的心态，正确的理念去面对，认真解决问题。要敢于用正确的方法解决问题，要敢于知道自己哪里不舒服，勇于找医生诊断，做好病前的“保健”和“预防”工作。我坚信：xx的核心领导能够使xx的明天更加辉煌。我们也将与xx一同健康成长。

**企业战略管理心得体会篇六**

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xx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。

1.通过《企业战略管理》课程的学习，使我了解到该课程相关内容。目标‘管理办法及应用等，使我充实了这方面的知识内容，获益匪浅。通过自学、参加面授和网上学习，基本掌握了该门课程的知识点，现总结如下：企业战略管理是工商管理专业的核心课程，是企业为了长期的生存和发展，在充分分析企业外部环境和内部条件的基础上，确定和选择达到目标的有效战略，并将其付诸实施而进行控制和评价的一个动态管理过程。

2.其结构与内容包括。

(4)企业的使命与战略目标——研究企业的使命与战略目标的构成要素与制定方法;。

(5)公司战略选择——研究公司战略的种类及其各自的优缺点与适用条件;。

(8)战略评价方法与战略选择过程——研究战略评价的常见方法与战略选择过程;。

(9)战略与组织结构——研究战略与组织结构的关系、组织结构设计的原则、不同组织结构的优缺点及其适用条件;(10)战略控制——研究战略控制的基本要素、战略控制的常见方法。

通过学习《企业战略管理》，知道了管理企业需要要丢掉“战略管理是大、中型企业董事会、总裁、总经理这些大人物的专利，小企业用不着战略管理”这种错误思想。

3.成功的小企业常常归因于当初的某种正确的战略选择，只是它是自发形成的，不同于按照严格战略设计程序产生的战略。只是小企业的战略和大企业的战略有所不同，这种不同在于战略的侧重点不同。对于小企业来说，企业首要的目标是生存。所以其战略的核心即在于赖以生存根基—产品。如何以合适的价格将适合的产品送到目标客户手中是此时企业战略要考虑的中心议题。因为，此刻企业有限的资源都要围绕这个目标来配置，配置的效率和效果决定企业未来的“生存质量”。衡量这个目标的主要指标是销售额和市场占有率。这个阶段的战略主要包括营销战略和产品战略两个主要内容。小企业战略的另一个重要的方面，在于为企业未来的发展有意识地储备战略资源。这种战略资源主要包括能力资源和人力资源。企业要成功，事前的调研、谋划必不可少。因此，《企业战略管理》是物流管理中非常重要的一门课程!

以上就是我学习《企业战略管理》的心得体会，希望今后能与实际工作相结合，真正做到学以致用。

文档为doc格式。

。

**企业战略管理心得体会篇七**

企业战略管理是现代企业发展的必经之路，正确的战略管理可以为企业带来巨大的发展机遇和市场优势。在我的工作中，我多次参与企业战略管理的制定和实施，结合自身经验，我认为企业战略管理需要遵守以下几点原则。

第一，清晰的目标定位是企业战略管理的核心。企业发展必须有目标，而目标定位与企业战略的制定是同步进行的。一个伟大的企业战略管理需要一个明确的企业定位和目标定位，这些定位的建立需要综合考虑市场环境、竞争情况、内部能力等多方面因素，切忌盲目跟风和过度自信，只有认真制定并严格遵守目标定位，企业才能在市场竞争中立于不败之地。

第二，有效的资源配置是实现企业战略管理的关键。资源是实现企业目标定位必不可少的要素，资源包括人力、物力、财务和技术等方面，有效的资源配置可以最大化地提升企业的生产效率和市场竞争力。企业战略管理需要有效的资源配置，要在资源有限的条件下最大限度地利用好各种资源，实现企业长远发展和利益最大化。

第三，持续的创新是企业战略管理的看家本领。现代市场变幻莫测，消费者需求不断变化，企业战略管理需要有持续创新的能力，满足不断更新的市场需求，开发新市场和新产品，才能不断增强企业的市场竞争力。创新是企业战略管理不可忽视的核心组成部分，企业要始终保持敏锐的市场洞察力，灵活拓展市场和产品，才能在市场竞争中立于不败之地。

第四，专业的团队建设是企业战略管理的保障。企业战略管理需要有专业的团队来共同协作和推动，因此，企业战略管理需要建立强大而稳定的管理团队，人力、组织、流程方面的建设都要力求专业化。团队中的每个人都需要具有足够的专业知识和才干，配合企业战略管理的落实，才能最终达成企业目标和长远发展。

第五，品牌建设是企业战略管理的重要组成部分。品牌是企业的价值和形象，良好的品牌能够提升企业的市场知名度和品牌影响力，同时也是企业义不容辞的社会责任。企业战略管理要注重品牌建设，在企业的营销和宣传活动中不断强调品牌价值，让消费者对企业品牌建立稳定的认知和信任度。

实践证明，企业战略管理的实施需要融合多方面因素，而企业战略管理体系的制定和落实当然是一项复杂而漫长的过程，但只要秉持以上几点理念，才能使企业战略管理体系更为完善，提升企业的市场竞争力，最终实现企业可持续发展和价值最大化。

**企业战略管理心得体会篇八**

从某件事情上得到收获以后，马上将其记录下来，这样就可以通过不断总结，丰富我们的思想。应该怎么写才合适呢?下面是小编为大家整理的企业战略管理心得体会，仅供参考，欢迎大家阅读。

参加企业管理培训后身心得到很好的锻炼，对工作有了新的认识，对企业的发展看到了希望，发现了其中的问题，我讲运用所学到的企业管理知识来更好地运作企业。

“今天我参加了公司组织的培训课程，听了老师激情生动的讲解，内心深受震撼，对企业文化、企业管理和企业发展有了更加深刻、更高层次的认识，结合8年来的工作实际，我深有感触，体会总结如下：

一、商道即人道，学好经商要先学会做人。

王大琨老师有20\_\_年在不同领域企业实战经历(历经跨国企业、大型国企、著名民企三类企业)，曾在万科、泰达、新浪网、香港博志成集团、北大纵横咨询集团担任高级专家、部门经理、高级总监、副总裁、总经理职务。近9年高端管理人才培养经历。咨询、培训过的企业超过500个。擅长讲授沙盘模拟系列课程、ttt等课程。工的关怀，发挥每一个人的力量，形成一个有凝聚力、向心力、自豪感的集体，共同的为企业的发展贡献力量。在对外经商中，要诚信为本，以人为本，真正的将每一位顾客当做上帝，提高产品质量，提升服务态度和服务质量，获取人心，从顾客的角度出发，为每个人服务以至满意，让商场的品牌深入人心，让顾客信任商场、选择商场、推荐商场，这样不愁业务的增加，不愁利润的增长。

二、品质即价值，抓住利润先抓住品质。

商品的品质是指商品的内在素质和外在形态的综合，前者包括商品的物理性能，机械性能，化学成分和生物的物性等自然属性，后者包括商品的外形，色泽，款式或者透明度等。

提高商品的品质具有十分重要的意义，因为品质的优劣直接影响商品的使用价值和价值，它是决定商品使用效能和影响商品价格的重要因素，在当前国际竞争空前激烈的条件下许多国家都把提高商品的品质，力争以质取胜，作为非价格竞争的一个主要组成部分，决定了生产者和商家在竞争中的地位，也是营销的重要手段。对于商业企业来说，我们关注的品质不仅仅是商品本身的质量，更多的是对服务质量、消费环境的要求，产品质量能够带来高价格，服务质量也能够带来高价格，有时甚至比产品本身更重要即。消费者都期望在消费过程中能得到热情对待，期望任何地方都有令人舒适的消费环境。服务热情，环境洁静，诚信无欺，是消费过程中应尽的责任，同时也是一个企业核心竞争力的重要组成部分，只有不断的提高商场的产品质量、服务质量才能够将消费者留下，才能够让消费者再次光临。商场在不断提高服务品质的同时，还需要不断的创新品牌，将现有品牌做大做强的同时，不断的研究新问题，捕捉新趋势，引进新产品，始终站在高品质、新品种的前沿，才能够创造新的价值，才能够提高利润，才不会被市场所淘汰。

三、文化促发展，谋求发展先建设文化。

一个企业的文化是企业的灵魂，一个企业只要一天存在，企业文化就一定同时存在。因为企业文化就是企业所有人员得思想、行为和行动的总和。企业文化的功能是鼓舞士气，陶冶情操，培育奉献精神，为提高基层的凝聚力，战斗力提供强大的精神动力和智力支持。而要实现这一功能，就必须不断增强企业文化的吸引力和感召力。这是因为，文化的功能是能否发挥的程序最好，最终取决于文化是否能够吸引人和感召人，能否为广大职工所接受并转化为强大的精神动力，企业形成了优秀的企业文化，也就为企业打造了高素质的员工队伍，而这支优秀企业文化武装起来的员工才是企业真正的核心竞争力。增强企业文化的吸引力和感召力，必须解决好文化建设以人为本、为职工服务的问题，企业文化建设，只有紧紧围绕广大职工的精神文化生活需要，才能真正把他们凝聚到先进文化建设上来，企业的经营，最终经营的是人的思想，最终的落脚点是武装人，塑造人，鼓舞人，实现企业和谐，促进企业发展，一个正气的、团结的、向上的企业文化也是一个企业软实力的代表，它能够凝聚全体员工为了企业的发展，同生共死。所以一个企业要想长久的生存和发展，必须建设一个先进的、积极的企业文化。

四、创新促管理。

加强管理先注重创新这里的创新指的不是产品创新，而是在管理中的理念创新，以新的管理理念来管理企业，提高管理水平，提高管理效率。任何组织的管理者都是充满了责任和挑战的经营群体，他们承上启下、协调资源，为组织的长久发展而尽职尽责，管理者需要能准确的理解上层领导的计划意图，并运用各种素质确保下属和自己共同完成任务的管理人员。作为管理者，既要严格贯彻组织高层的战略意图，又需要结合本部门具体状况合理配置资源，充分调动下属积极性，发挥团队的合作能力与创造能力，坚定地执行计划，进行具体的操作运营。管理是一门艺术，要结合不同的管理对象，管理目标，采取不同的管理方式，而一个新的管理理念将会带来不一样的管理效果。

通过学习，使我对企业管理培训和企业发展有了新的认识，在今后的工作中我要再接再厉，加强学习，将理论落实到实际工作中，不断提高自己的认识水平和工作能力，为商场的发展贡献自己的力量。”

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。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!

一、充分了解企业的员工。

每个人对自己都是如此简单，而对他人却是如此复杂。作为管理者，要能充分的认识你的员工不是一件很容易的事。但是管理者如果能充分理解自己的员工，工作开展起来会顺利得多。俗话说“士为知己者死”。一个能够充分了解自己员工的管理者，无论在工作效率，还是人际关系上他都将会是个一流的管理者。

了解员工，有一个从初级到高级阶段的程度区别，分为三个阶段：

第一阶段：了解员工的出身、学历、经验、家庭环境以及背景、兴趣、专长等。同时还要了解员工的思想，以及其干劲、热诚、诚意、正义感等。

第二阶段：当手下员工遇到困难，你能实现预料他的反应和行动。并能恰如其分的给员工雪里送炭，这就表明你对员工的认识更进一步。

第三阶段：知人善任。能使每个员工在其工作岗位上发挥最大的潜能。给自己的员工足以考验其能力的挑战性工作，并且在其面临此种困境时，给予恰当的引导。

总之，管理者与员工彼此间要相互了解，在心灵上相互沟通和默契，这一点对一个中小企业的管理者来说尤为重要。

二、聆听员工的心声。

中小企业的管理者都有强烈的自我主张，这种倾向有助于果断、迅速的解决问题，但另一方面也会使管理人员一意孤行，听不进他人意见，导致决策失误。

在企业的管理中，聆听员工的心声，也是团结员工，调动积极性的重要途径。一个员工的思想除了问题，会失去工作热情，要他卓越的完成你交给他的任务是不可能的。这时，作为管理者，应耐心的得去听取他的心声，找出问题的症结，解决他的问题或耐心开导，才能有助于你的管理目标的实现。

对待犯错误的人员，也应当采取聆听的办法，不应一味责难它们，而应给他们解释的机会。只有了解个别情况后，才能对他们对症下药，妥善处理。

三、管理方法经常创新。

管理员工就象开汽车，司机在开车时需小心的看着指示器和路面，路面有新的变化，指示器的指针有变化，他就应转动方向盘，防止翻车撞人。管理员工也是如此，管理人员要让其员工在制定的轨道上运行，就要仔细观察、经常调整，以防止其出现偏误。在稳定的大企业中，管理者要多注意员工的各种变化，在基本管理框架内灵活的运用各种技巧管理下属。而对于活跃的中小企业管理者而言，他们的责任更加繁重。他们不仅不能墨守成规的管理下属，也不能用哭定的模式去涉及企业的蓝图。

管理者要不断采用新的方法处理员工管理中的新情况，就必须要有超越陈规的一年和能力。70年代末80年代初，福特公司的经营思想日渐保守，公司业绩步步下滑，最后滑到了亏损的边缘。艾柯卡出任克莱斯勒总裁后，积极开拓创新，激发了员工的干劲，不到两年，终于使濒临波产的公司奇迹般的起死回生了。

四、德才兼备，量才使用。

“尺有所短，寸有所长”，每个人在能力、性格、态度、知识、修养等方面各有长处和短处。用人的关键是适用性。为此，作为管理者在用人时，先要了解每个人的特点，是个员工十个样，有的工作起来利落迅速;有的谨慎小心;有的擅长处理人际关系;有的却喜欢独资埋头在统计资料里默默工作。

在许多企业的人事考核表上，都有一些关于处理事务的正确性、速度等评估项目，能够取得满分这才称的上是优秀的职员。作为一个管理者，不仅要看到人士考核表上的评分，更重要的是在实践中观察，结合每个员工的长处给于是当的工作。在从他们工作过程中观察其处事态度、速度和准确性，从而真正测出其下属的潜能。也只有如此，管理者才能灵活、有效、成功地管理他的员工、使事业蒸蒸日上。

五、淡化权利，强化权威。

对员工的管理最终要落实到员工对管理者，或下属对上司的服从。这种领导服从关系可以来自权利或权威两个方面。管理者地位高，权力大，谁不服从就会受到制裁，这种服从来自权力。管理者的德行、气质、智慧、知识和经验等人格魅力，使员工资源服从其领导，这种服从来自一个企业的管理者要成功的管理自己的员工，特别是管理比自己更优秀的员工，人格魅力形成的权威比行政权力更重要。

六、允许员工犯错误。

现实世界充满了不确定性，在这样的一种环境中做事自然不可能事事成功，一个人能多做正确的事，少做错误的事情，他就是一个优秀的人。作为一个管理者，若要求下属不犯任何错误，就会抑制冒险精神，使之缩手缩脚，使去可能成功的商机。

冒险精神是一种宝贵的企业家素质，冒险需要勇气和资本。若能从不确定的精神中，靠着某种灵感去冒险，才可能有成功的机会，但也有可能招致失败。若管理者不允许员工失败，冒险失败会受到上司的严惩，则员工就回报着不做不错的观念，这样企业便是去赖以发展的重要动力。

因此，身为管理者，应鼓励员工理性的去冒险、去创新、去抓住商机，应允许员工失败。当下属冒险犯了平常的小错时，不应过多职责;当冒险成功时，务必多加赞赏，并给予相应的回报。

七、引导员工合理竞争。

在中小型企业中，员工之间也是存在竞争性的，竞争有正当竞争和不正当竞争的区别。正当竞争就是采取正当手段或积极方式正向攀比。不正当竞争就是采取不正当的手段制约、压制或打击竞争对手。作为一名管理者，关注员工心理的变化，适时采取措施，防止不正当竞争，促进正当竞争是其重要的职责。为此，人员管理有一套正确的业绩评估机制，要以工作工作实绩评估其能力，不要根据员工的意见或上级领导的偏好、人际关系来评价员工，从而使员工的考评尽可能公正客观。同时，企业内部应建立正常的公开的信息渠道，、让员工多接触、多交流、有意见正面沟通。

八、激发员工的潜能。

每个人的潜能是不同的，对不同特质的人，采取不同的刺激手段才可能达到好的效果。

医学研究表明，人类的思维和行动军来源于大脑皮层的活动，而大脑皮层又有内侧与外侧之分，这两部分个又不同的功能。管理者应将这一原理运用到企业管理中来，根据不同人的特点采取不同的激励方法。

史能够明鉴，知古能够鉴今。感激集团公司组织了这次企业管理课程的培训，感激郭毅教师活力生动的讲解。经过这次学习，使我在有关企业管理、企业战略、企业文化方面有了进一步的认识。结合工作实际，深有体会。

所谓企业管理就是企业在经营活动中进行组织，计划，控制，协调系列智能的总成。主要体此刻领导力这方面，管理学界有句名言：一头狮子领导的一群羊能打败一只羊领导的一群狮子。这句话说明了管理者领导力的重要性，同时，也隐含着团队的力量。

管理者既要加强学习、提高素质;又要树立良好形象，加强管理。要注重严于律己，以身作则，以领导魅力带动、影响、促进企业员工改善工作，为实现共同目标而努力奋斗。要达成这个目标我们还需要高效的团队，希丁克以往说过这样一句话“成功的团队没有失败的个人，失败的团队也没有成功的个人\"。优秀团队的建设是企业成功的保障。那么一个团队建设的核心是什么：就是达成目标，是一个具体的被管理者和员工都能认同的战略方向。

一个团队有了明确的目标去积极进取并加以完善的制度和强有力的执行力作保障，这就是一个成功团队的基础。当身处领导岗位时，最关键的不是你能做什么，而是自我能让各种专业的人才按照你的意图或者决策发挥他们的专业特长去做事。作为，应当能够在不一样场合、不一样时期、不一样员工的素质水平下都能纵横捭阖，游刃有余，灵活处理日常工作中发生的每一个故事的细节，让每一个员工的思路跟着你走。郭教师说“中层看当年，高层看长远。”这句话的意思是作为应当有长远的眼光。眼光有多远，世界就有多大。眼光长远的人，才会有着广阔的天地，敢去拼搏、敢去奋斗，才能带好团队走向辉煌。

企业战略是对企业各种战略的统称，其中既包括竞争战略，也包括营销战略、发展战略、品牌战略、技术开发战略、人才开发培训战略、资源开发战略等等。x总一再强调20\_\_年是人才年，人才开发培训战略是今年的重中之重，并成立了清源职工培训中心，以人才战略为中心向各种战略发展，在此刻这个时代，人才能够说是最重要的，企业要做大，就要重视人才。如果修长城，人才就是基石;如果建大厦，人才就是栋梁;如果搞企业，人才就是成功的保证。人才是一个公司必不可缺少的，拥有人才就代表拥有实力，拥有未来的发展!

经过学习，使我对企业管理和企业发展有了新的认识，在今后的工作中要再接再厉，加强学习，将理论落实到实际工作中，不断提高自我的认识水平和工作本事，为公司的发展贡献自我的力量。

在我这半年的工作中，得到了公司各级领导的大力支持，在此深表感激!也从公司各位领导身上学到了很多经验和做法。

今日想就管理与激励谈谈自我的一些心得体会，向各位领导作简明扼要的阐述，不周之处，望各位领导见谅指正。

我作为，对每一个员工都应当做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不一样的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮忙他们，逼迫他们提高，能适应社会残酷的竞争。岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。社会竞争力要靠我们进取的心态，努力工作，不断的学习，不断的提高，跟上社会发展的步伐。我们也更应当抓住此刻行业的高速发展期这个机遇，经过不断的努力提高把自我提升到一个更高的层次。

我在工作中，进取主张这样一个理念：进取的人象太阳，照到哪里哪里亮。在团队管理中，我会经过各种途径树立一个进取的榜样，让每个员工都有一把衡量自我的标尺，都有一个努力的方向。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮忙每一个员工提高。

我们不仅仅要深入学习理论业务知识，用理论业务知识武装头脑，并且还要贯彻落实到平常的工作中。在学习中，要有目的，有方向，要进行系统思考、系统安排。必须要有一种学习的危机感、紧迫感，把学习知识、提高素质作为生存和发展的紧迫任务，把学习当作一种工作和追求，牢固树立终身学习的观念，争当学习型干部，要经过学习，不断提高理论水平，提高知识层次，增强做好本职工作的本事。

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，经过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都明白自我每一天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每一天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

这学期开始接触现代企业管理这一门课程，以往对于企业组织与企业活动方面了解甚少，在企业管理课程的学习过程中，教师一开始就为我们重点讲述了企业与企业组织。这一学期已经上了六周的课了，在这六周中学习的资料有：企业与企业管理组织、管理与企业管理以及企业文化与企业道德和职责。经过学习这些让我受益匪浅，让我明白了管理学在现代的重要性。

在企业与企业管理的学习中，重点讲了企业组织结构，了解到了职能制、直线—职能制、事业部制等组织结构。在管理与企业管理的学习中，了解到了管理的概念、职能和作用。重点了解了古典的管理理论，其中有泰罗这一“科学管理之父”在生产领域的科学管理原理、“现代经营管理之父”法约尔在经营管理原理以及“组织管理之父”韦伯为官僚组织指明了一条制度化的组织准则。还有马斯洛的需要层次理论。最终还有就是企业文化与企业道德，这虽然没有重点介绍但对我们来说还是很重要的，尤其是企业道德与企业职责。

在学习过程中我们是根据教师的思路这与课本的知识不是异常吻合，书本上的东西说真的要我每个地方都理解那是不可能的，我觉得有些地方还是很深奥的，但教师在讲的过程中是用最简单的语言让我们理解尤其是结合案例，这让我能够有更深的印象。那些案例中有很多是生活中这更容易让我理解。

这是一个让我们上台展示的机会，让我们了解到了更多的成功企业与管理者。知识面得到了扩展，也让我们的表达本事增强。虽然我此刻还没有讲解，但我相信我必须会学到知识。

在慢慢的学习过程中我明白了管理学在当代的主要，企业管理学是系统研究企业管理活动的基本规律、横跨自然科学和社会科学两大学科的综合性科学。当今中国，改革开放逐步推进与升化，中国经济的快速发展。快速崛起的经济，需要很多的综合性人才。就算是工程技术型人才也需要一些经济意识与管理意识。我是学证券投资管理专业的，以后的工作过程中肯定离不开管理活动，无论是管理者还是被管着都需要有管理意识。所以需要好好学习了解管理学知识。

总之，在这几个星期的管理学学习中真的让我学到了知识，教师课程知识很丰富，讲解也很生动。经过这课的学习我相信我们会了解自我一些方面的不足，进一步去改善，进一步去提高。

。

**企业战略管理心得体会篇九**

在当前激烈的市场竞争中，企业战略管理已经成为企业发展的重要战略。随着市场的不断变化和企业的不断发展，我逐渐意识到，在企业战略管理中需要始终关注企业的发展方向，制定合适的战略方案并全员参与执行，在实践中不断优化和调整，以确保企业的长期稳定发展。

首先，企业必须明确自己的发展方向，制定相应的战略方案和计划。企业战略的制定需要考虑到行业的发展趋势、市场的竞争格局和自身实力等多方面因素。制定战略的过程需要全员参与，充分发挥集体智慧。此外，还需要做好风险管理与控制，根据不同的市场环境和发展趋势进行灵活调整战略，以确保公司的长期发展。

其次，在战略执行的过程中需要加强协作与沟通。企业战略的执行需要所有员工的共同努力，需要确保个人的工作与公司战略的一致性，从而形成相互协作的合力，使企业能够在激烈的市场竞争中占据优势。在执行过程中，企业应该建立完善的沟通机制，及时沟通并分享策略目标和执行过程，以确保所有员工能够理解企业的战略和目标，并为之而努力。

第三，企业需要不断完善战略管理体系和执行体系。企业战略的不断优化和提升是持续发展的关键。企业管理者需要不断反思自己的工作，根据市场和企业的发展需求，进行战略和管理体系的不断优化和完善。同时，企业管理者还需要督促协调各部门在执行中的配合，以确保目标的顺利实现，保证企业不断前进。

另外，从个人发展的角度来看，企业战略管理也是员工个人发展的重要机会。员工需要建立起对企业的使命和价值观的认同，积极学习战略管理的知识和技能，不断提升自己的专业水平和领导力，与公司共同成长。

最后，企业需要坚持文化建设，培养良好的企业文化。良好的企业文化是企业可持续发展的重要保障，体现了企业的精神价值和管理理念。企业需要始终秉持诚信、服务、创新的精神，树立和弘扬企业文化，增强员工的凝聚力和向心力，从而不断推动企业的发展。

总之，在日常工作中不断深化战略管理思考，坚持创新和进步，才能确保企业在激烈的市场竞争中取得优势，实现长期稳定发展。鉴于此，企业需要创新思维模式，不断拓展创新发展思路，加强企业战略管理和执行，为企业的可持续发展打下坚实基础。

**企业战略管理心得体会篇十**

企业战略管理是指企业在不同时期、不同背景下对目标、资源、组织结构等方面进行全面规划和协调的过程。在我多年的工作经验中，我深刻体会到企业战略管理对于企业的发展和成功至关重要。以下是我对企业战略管理内容的一些心得体会。

首先，企业战略管理要明确目标。一个企业如果没有明确的目标，就无法形成统一的行动方向。我曾在一家初创公司工作过，当时公司的目标模糊不清，导致各部门在工作中缺乏统一的目标，导致工作效率低下。后来公司领导进行了调整，明确了公司的目标，所有部门都开始朝着同一个方向努力，公司的绩效得到了显著提升。

其次，企业战略管理要灵活应对市场变化。市场环境是不断变化的，企业如果不能及时应对市场变化，就会失去竞争力。我的一个朋友是一家服装公司的销售总监，在疫情期间，他积极主动地将线下销售转移到了线上。通过积极拓展电商渠道，他成功地将公司的销售额提高了30%。这个案例告诉我们，企业战略管理需要及时跟进市场变化，灵活调整战略方向。

第三，企业战略管理要优化资源配置。资源是有限的，企业需要通过战略管理来合理分配和利用资源。在我之前的一家公司，由于管理层对公司资源的配置不够科学，导致一些重要项目无法有效进行。为了解决这个问题，我在上任之后进行了资源调整和优化，使公司能够更好地利用资金、人力和信息资源，从而提高了项目的成功率和公司的整体效益。

第四，企业战略管理要注重创新。随着时代的变化，企业需要不断进行创新，才能保持竞争力。我曾在一家传统制造业公司工作过，当时公司几乎没有进行过任何创新，导致产品市场竞争力下降。后来我加入了公司的研发团队，推动了一系列技术创新，公司的产品迅速在市场上占据了一席之地。这个案例告诉我们，企业战略管理需要注重创新，不断推动企业的发展和进步。

最后，企业战略管理要注重人才培养。人才是企业最宝贵的资源，企业要想取得持续发展，必须注重人才的培养和发展。在我之前的一家公司，由于管理层对人才的培养不够重视，导致公司的员工流失率很高。为了解决这个问题，我带领人力资源团队制定了一套完善的人才培养计划，并加强了对员工的关怀和激励。随着人才培养计划的实施，公司的员工流失率显著下降，员工的归属感和工作积极性也大大提高。

综上所述，企业战略管理内容涵盖了目标明确、灵活应对市场变化、优化资源配置、注重创新和人才培养等方面。这些内容都对企业的发展和成功起到至关重要的作用。作为企业的管理者，我们应该时刻关注企业战略管理的重要性，并根据实际情况灵活运用，为企业的可持续发展做出贡献。

**企业战略管理心得体会篇十一**

前段时间，我参加了公司组织培训课程，雷京魁老师的课;课题《组织核能》这个课程很清晰的阐述了应该以管理促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。让我们感受到公司飞速发展，明白如何体制改革逐步深化的大环境下，我们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，结合个人感悟，我个人认为，我们终端人员既是指挥员又是战斗员。在我们做好战斗员了指挥员的前提下我们首要提高组织核心能力也就是我们在面对同事关系、上下级关系、客户关系等的多重角色关系时如何适应不同角色处理好不同人际关系和如何团结队友完成任务、如何完成上级领导安排的工作。为此我个人有以下感想：

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。

二、如何处理矛盾

a首先要学会互相尊重,尊重是最基本的东西也是最真诚的首先要有了尊重才会有感情.

b还会学会原凉和容忍.原谅别人做错的做得不好的事.容忍对方.只有这样互相凉解容忍才会有更加坚固的感情存在.

c关心,应该互相关心对方.千万卟能我的世界狂风暴雨,你的世界欢声笑语.不能有这种情况发生.学会同甘共苦.

d帮助.在别人需要帮助的时候.帮助别人.在不需要帮助的时候问候别人.

e礼貌.礼多人卟怪.做人要讲礼貌.慢慢在一起久了.了解了.在以别人的性格为基础.在不伤受别人的情况下开一些幽默的玩笑.这样有助于感情的调节.学会说对不起.在自己做错事.的情况下主动说对不起.

三、如何让自己处理好人际关系目标

1.尽可能鼓励别人。你要称赞他获得的成果――即使是很小的成功。称赞如同阳光，缺少它我们就没有生长的养份。你的称赞永远都不会多余。

2.要在任何时候都让别人保留脸面。不要让任何人感到难堪，不贬低别人，不夸大别人的错误。

3.在别人背后只说他的好话。如果找不到什么好话说，那你就保持沉默。

4.仔细观察别人，那样就会发现他做的好事。当表示赞许的时候，要充说明理由，这样我的称赞就不会有谄媚之嫌。

5.要经常引用别人高尚的思想和动机。每个人都希望被别人认为是宽宏而无私的。

6.你尽可能不要批评别人，不得不批评的时候也最好采取间接方式。要始终对事而不对人。要向对方表明，真心喜欢他也愿意帮助他。

7.当别人发怒的时候，表示理解。别人的怒火常常只是为了引起我的注意。我要给予别人足够的同情和关注――他们需要这些。

8.在发生矛盾的时候，要保持镇静。首先要倾听对方的意见，努力寻找双方的一致之处，还要用批评的眼光看待自己，向对方保证考虑他的意见，并对他给予自己的启发表示谢意。

9.保持微笑。没有比那些从不对人微笑的人更需要微笑的了。

10.要始终称呼对方的全名。这表明对他的尊重。每个人都愿意听到自己的名字，这比听到任何一个名字的代替品都更让他高兴。当然，为此要努力记住对方的姓名。

12.要尽快宽恕别人，不要记仇。

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！