

# 最新心得体会讲座 企讲讲座心得体会 (模板8篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

## 心得体会讲座篇一

### 第一段：导入引言（200字）

在大学校园里，经常会有各种企业举办的讲座活动，向学生们介绍企业文化、职业规划和就业机会。最近我参加了一场题为“企讲讲座”的活动，这不仅给我提供了一次了解企业内部运营的机会，更让我领悟到了许多关于职业生涯的重要思考和启示。在这篇文章中，我将分享我对“企讲讲座”的心得体会。

### 第二段：对企业内部运营的认识（200字）

“企讲讲座”是我第一次近距离接触企业内部运营的机会。讲座中，企业的高层管理者向我们介绍了企业的组织结构、工作机制以及企业文化。通过听他们的分享，我深刻认识到了一个成功企业内部的良好协作是多么重要。一个团队的成员需要跨部门合作，碰撞出创新的思维火花；一个企业需要有明确的组织结构和良好的沟通机制，才能高效运作。这让我对未来的工作充满了期待和信心。

### 第三段：职业规划的重要性（200字）

在“企讲讲座”中，讲师还给予了我们许多关于职业规划的指导。他们告诉我们，职业规划是实现个人目标的重要一步。

在选择职业时，我们需要清楚自己的兴趣、优势和发展方向，并与之匹配。并且，良好的职业规划不仅需要目标明确，还需要制定可行的计划和具体的行动。通过听取他们的经验分享，我意识到职业规划是提升自己、实现理想的有效途径。

#### 第四段：就业机会的广阔与选择的困惑（200字）

参加“企讲讲座”也让我了解到了就业市场的广阔与选择的困惑。不同行业每年都有大量的招聘需求，但同时也带来了对人才的挑剔。在此背景下，我们需要提升自己的综合素质，不止于掌握专业知识，还要具备良好的团队协作能力、沟通技巧以及自我学习能力。尽管面对就业市场的竞争压力，然而多样多元的机会也给了我们许多选择，这需要我们深思熟虑，找到适合自己的发展方向。

#### 第五段：对职业生涯的思考和启示（200字）

通过参加“企讲讲座”，我深刻思考了我的职业发展和个人成长。我意识到职业生涯不仅仅是一份工作，更是一次追求梦想和实现自我价值的旅程。作为大学生，我们需要积极主动地寻找发展机会，充实自己的能力。我们需要不断学习和提升，与时俱进，保持适应变化的能力。面对未来的职业生涯，我想要不断追求进步，不断挑战自己，成为一个对社会有贡献的人。

#### 总结：（100字）

通过参加“企讲讲座”，我不仅增长了专业知识，更有机会认识了各个行业的企业文化和运营方式。职业规划和就业市场的问题也让我有了更深入的思考和更明确的目标。这次活动让我更加坚定了追求梦想和实现自我价值的决心，我相信只要不断努力，就会收获属于自己的美好未来。

## 心得体会讲座篇二

这些日子本人通过对各门课程的学习，让我受益匪浅，内心思绪万千，从学习中得到启发，并且内心深深的体会到。

1、通过对建筑工程的学习，了解建筑工程管理发展状况，得知了建筑工程有关新法律、法规、标准，熟悉了建筑工程施工的新技术、新工法与其应用。建筑工程在市场管理、施工质量、安全生产、成本控制四个方面的典型案例及解析，施工设计和施工监理，对注册建造师执业管理的相关规章制度解读，房屋建筑工程和装饰装修工程施工管理签章文件目录的表格示范，从而提高我们的综合素质和职业能力。

2、通过对《注册建造师执业指南》的学习，得知了一个建造师从事建设工程项目管理岗位，就必须懂理、懂经济、懂法规，既要有理论水平，还要有丰富的实践经验和较好的组织能力。

3、通过对注册建造师施工成本管理案例解析课本的学习，得知了一个执业建造师不但需要懂管理、懂技术、懂法规，更应该懂经济。在投标报价中既掌握好了投标报价策略，又把握好了投标报价技巧，大大获得了生存空间。了解施工管理的种类及内容、风险控制，了解施工成本的控制原则及内容和方法。熟悉了施工变更与施工索赔的一些核心知识点及工程变更、变更价款的确定、工程索赔与工程价款的结算。

4、通过对注册建造师执业法律案例的解析，得知了注册建造师教育证书可作为申请逾期初始注册、延续注册、增项注册和重新注册的富的案例资源，它在我们今后处理工程纠纷的工作中是一本最好的工具书。

以上是我学习的一点体会，收获是非常丰富的，它引发了我更多的思考，也让我收获了更多的知识，下一步从自身做起，从现在做起，立足本职岗位上。

# 心得体会讲座篇三

## 第一段：引言（150字）

双讲讲政治守规矩是新时代党员干部必须要遵循的基本要求。党的十九届五中全会提出了抓好“双讲讲政治守规矩”工作的重要要求，为新时代党员干部在政治意识和纪律约束上提出了更高标准。在日常工作和学习中，我深刻体会到，只有遵循规矩，讲政治，才能真正成为一名合格的共产党员。

## 第二段：加强理论学习与思想政治教育（250字）

在新时代，思想政治教育是提升党员干部政治意识的重要途径之一。作为党员干部，充分领会党的理论，是保持党性原则和政治规矩的基础。因此，我认真学习党的理论，加强思想政治教育，深入研究各种新思想新理论，提高自己的政治觉悟水平。在日常工作和学习中，我时刻保持对党的忠诚和纪律的遵守，将党的政治纪律作为自觉遵守和坚守的底线。

## 第三段：严格纪律要求，做合格的共产党员（300字）

在组织生活和工作中，我充分认识到严格纪律要求的重要性。共产党员必须严格遵守党的纪律，不违背组织的工作安排，不滥用职权，不贪污受贿。针对自己的管理岗位，我时刻保持自律，严肃工作纪律，维护公平公正的原则，确保公共资源的合理分配和利用。我深刻体会到，只有自己严格遵守纪律，才能要求他人遵守纪律，才能真正发挥党员干部的表率作用。

## 第四段：政治工作与社会责任感（200字）

作为共产党员，政治工作和社会责任是密不可分的。我时刻保持政治敏感性，关注社会热点问题，积极参与各项社会事务，推动社会进步。在一线工作中，我积极履行职责，为群

众服务，维护群众的合法权益。从小事做起，从自身做起，努力践行社会责任，树立良好的党员干部形象。只有深入社区，与人民群众保持紧密联系，才能不断提高自己的政治觉悟和能力水平。

#### 第五段：反思与展望（200字）

在“双讲讲政治守规矩”工作中，我充分认识到自己的不足，并意识到只有不断学习与进步，才能更好地履行共产党员的职责与使命。为了更好地守规矩、讲政治，我将继续加强理论学习，提高政治意识，严格遵守党的纪律，践行社会责任，不断完善自己的能力和素质。以党的十九届五中全会为契机，我相信，通过自身的努力，我会不断成长，成为一名更合格的共产党员。

#### 总结：（100字）

“双讲讲政治守规矩”对于党员干部来说既是基本要求，也是契合新时代政治要求的需要。通过加强理论学习与思想政治教育，严格纪律要求，承担社会责任，我们才能真正践行党的宗旨，成为一名合格的共产党员。只有不断发扬这种精神，才能为实现中华民族伟大复兴的中国梦做出更大的贡献。

## 心得体会讲座篇四

感谢实验中学又为家长提供了一个难得的学习机会。就在去年，贵校就曾邀请中国著名亲子教育专家、著名人生激励导师、成功学教育专家董进宇博士为我们上了一堂生动活泼的亲子教育课。董博士曾用自己独特的理论体系，帮助两个弟弟完成博士学业，并用其独创的亲子教育模型指导自己女儿读博的实践，让在场的家长惊叹不已，更让我兴奋和激动的是自己又多了一种教育孩子的秘籍，那就是董博士告诉家长们的那段话：“人的自尊心就像人的脊梁柱，一个人要活的有尊严，就必须抬头挺胸，孩子也是人，要让她像人一样有

尊严的生活，而鼓励恰恰是引发孩子成长动力的最佳工具”。在董博士看来，一个优秀的孩子背后一定有优秀的教育方法，孩子有问题，百分之百是家长有问题，世上没有教不好的孩子，只有没掌握教育方法的家长，天才是教育出来的！

今年4月18日下午，实验中学再一次在孩子学习教育的关键时期，又为家长邀请到了中国著名亲子教育专家、国际学院十大培训师、国际家庭教育行业协会会长戴东博士，又为我们现场进行了一堂精彩的亲子教育训练课，戴博士独到的教育和训练方法赢得了家长们一次又一次的掌声，我和每一位到场的家长一致看法是听得非常值，总结起来就两个字，一个是“精”，另一个字是“新”，“精”是指戴博士的亲子训练课讲的非常精彩，“新”是指戴博士的亲子训练课讲的独到而新颖。戴博士讲到，家长必须给予孩子信任和掌声，同时杜绝用一幅死相来面对孩子，家长的态度和情绪对孩子产生直接的影响，要让孩子快乐主动地学习，并就如何让孩子快乐主动地学习提出了一系列具体的方法。在长达两个多小时的演讲中，戴东博士始终表现得非常从容潇洒。他用鲜活生动的案例，风趣幽默而又富有启发性的语言赢得了家长们的阵阵掌声。戴博士告诉家长们：“我们应多看孩子们的优点，并给予他们鼓励和掌声，我们最不应该拿他们去和其他的孩子比较，然后批评他们、打击他们、否定他们，这样只会让他们失去学习的兴趣和动力，失去自我价值，我们最应该做的是相信我们的孩子，因为相信本是一种力量”。

通过2次学习，受益匪浅。

主要有如下认识和体会：

二要学会培养孩子良好的学习习惯。要引导孩子养成对第二天课程进行预习，找出难点重点；花几分钟时间把当天学习的内容回忆一遍，加深记忆；每周要花几十分钟把本周所学内容回忆一遍，以巩固记忆；在课上用专门本子把老师课内所讲的认为似懂非懂的内容记下来，进一步加以理解掌握；在课堂上

主动与老师互动，做到一心不二用。只要养成如上学习习惯，学习能力自然会大幅提高。

三要多给孩子一些掌声，让孩子拥有尊严，始终能享受到学习的快乐。当孩子做对一件事情时，家长一定不要吝啬自己的掌声，让她时刻能享受到做对事和做好事所带来的快乐，当她做错事或没有做好某件事时，千万别简单粗暴的批评她指责她，要知道任何一个孩子是不希望自己把事儿做糟糕，家长应该从爱的角度，用爱的方式帮助孩子及时纠正错误和不足，鼓励她完全可以做的更好！

四要忌讳用一脸死相去面对孩子。不要把糟糕的情绪带到孩子面前，要明白交换原则，你为孩子到底付出了什么？当然不是指花了多少钱或做了多少事儿，而是指你为孩子到底改变了多少。要时刻管好自己的嘴。不要唠唠叨叨，当孩子考试没考好或事儿没做到时，你第一句话应该说没关系的，你学得好、事儿做得对爸爸妈妈爱你，你学得不好做得不对爸爸妈妈依然爱你，更何况过去不等于现在，现在不等于未来，只要你认真起来，你一定会是最棒的！

五要讲对位。孩子学习生活方面出现了问题，一定不要拿她与别的优秀的孩子进行对比，那样对比既没意义也不公平，因为这样不对位，对位的是你自己与别人优秀孩子的家长去对比，看看人家是怎么做家长的，怎么给孩子教育和帮助的，你什么时候变成了优秀的家长，您的孩子自然就会变成优秀的孩子了。

六要学会移情功能。无论你是集团老总，还是政府领导，回到家里你就是孩子的爸爸和妈妈，你就是能为孩子排忧解难的人，假设你是一名警察，当你回到家里还是一幅严肃样子，孩子一定会感觉你把她们也当贼看了，孩子一定不会快乐，她的学习生活一定会被你的态度所影响。

今天，由于自己才识疏浅，不能将两位专家所讲的内容准确

全面的领会和总结，只是对所讲内容有个粗浅的理解和认识，希望在今后的家长学习课上进一步弥补不足，谢谢！

## 心得体会讲座篇五

作为一个餐饮店老板，我从事这个行业已经有十多年了，回顾这些年来的经历，我认为在开店前的准备工作非常重要。首先，选址是非常关键的一步，要考虑到目标顾客群体的需求和店铺的可见性。其次，要进行市场研究，了解当地的餐饮市场竞争情况和消费者的口味偏好，制定出与之匹配的餐饮概念。最后，在资金和人员方面也要有充足的准备，这是开店成功的基础。

### 二、管理团队的建设

一个好的管理团队是一个餐饮店成功的关键。在我开店初期，我曾犯下一个错误，就是一味地追求利润最大化而忽略了管理团队的建设。结果，员工之间的配合不够默契，经营事务没有得到妥善处理，给了竞争对手可乘之机。后来，我意识到了这个问题，并利用各种培训和团队活动来提高员工的整体素质和团队意识。现在，我的管理团队非常稳定和团结，我们共同努力，将餐饮店打造成了一个精致而受欢迎的品牌。

### 三、合理的经营策略

在实际经营中，我发现制定合理的经营策略非常重要。首先，要提供高质量的食材和精心烹饪的菜品，确保食客的满意度。其次，要注重餐厅的装修和氛围营造，使顾客在用餐的过程中感到舒适和愉快。此外，要根据市场变化和顾客需求及时调整菜单和价格，保持竞争力。最后，要利用新媒体和社交平台进行积极的宣传和推广，吸引更多的顾客。

### 四、关注顾客的体验



顾客是一个餐饮店的生命线，他们的满意度关系着我们店的声誉和盈利能力。因此，关注顾客的体验是非常重要的。我经常回访顾客，询问他们的意见和建议，并根据反馈及时改进。同时，我也非常重视员工对顾客的服务态度和技巧的培训，只有服务好了顾客，才能真正赢得他们的心。

## 五、不断创新和提升品牌

在激烈的市场竞争中，餐饮店的老板必须不断创新和提升品牌。我时刻关注行业的动态和趋势，不断地引入新的菜品和餐饮概念，以保持餐饮店的新鲜感和吸引力。此外，我也不断提升员工的技术和服务水平，以提供更好的餐饮体验给顾客。通过不断创新和提升，我的餐饮店在同行业中脱颖而出，成为顾客的首选。

综上所述，作为一个餐饮店老板，我深知开店前的准备工作、管理团队的建设、合理的经营策略、关注顾客的体验以及不断创新和提升品牌的重要性。只有在这些方面做好了准备和努力，才能够在激烈的竞争中站稳脚跟，并获得成功。

## 心得体会讲座篇六

2016年10月26日晚8点，由中央组织部、中央电视台联合录制的“两优一先”“两学一做”特别节目《榜样》在中央电视台综合频道播出。作为一名共产党员、一个普通的组工干部，看后感触颇深。

“不忘初心，继续前进”这一主题贯穿在《榜样》的始终。节目中邀请了11位今年受到表彰的全国优秀共产党员、优秀党务工作者、先进基层党组织代表到场，通过老党员现场讲述、典型访谈、先进事迹再现等形式，向我们讲述了他们平凡而感人的事迹。节目中有个特别的环节，在现场准备了心形的印模，通过这样的方式留下在场每一位优秀共产党员的手印，“每一个誓言都能看到你的初心，每一道掌纹都有一

个动人的故事”，围绕这些手掌背后的故事，生动诠释了中国共产党人坚定信念、无私奉献、执着坚守、有所作为、敢于担当、勇于创新 and 承担责任的高尚品格，向我们传递了“向榜样看齐、做合格党员”的时代感召。

握住“老茧”的手，感悟信念罗官章。基层老党员，退休后做了普通的农民，回乡扎根深山老林19年，发扬“老牛自知夕阳短，不用扬鞭自奋蹄”的精神，带领和帮助乡亲们发家致富。他决定在牛庄大山里进行天麻有性繁殖试验。经过无数次失败，在付出鲜血和伤痛代价后，终于换来了沉甸甸的成果。罗官章收获了人工有性繁殖的第一粒种子，之后他将这粒天麻种子播在密环菌材上，通过密环菌提供营养，生长出42颗栽培种。后来罗官章将试验田扩大到46平方米，收获的天麻卖了5万多元。第一批跟着他种天麻的10多个贫困户，每户增收超过10万元，成为轰动土家山寨的特大新闻。他说“对党的事业我负了责任，没有辜负党对我的信任”。罗老的手布满了“老茧”，但是正是这双长满老茧的手，帮助乡亲们发家致富，展现了共产党员坚定的理想信念。

握住“粉笔”的手，感悟奉献支月英。山村教师，在偏远山村一呆就是36年。有人说她是傻子，她说山里需要我这样的傻子。学生说“老师对我们来说就像抓住了一根救命稻草一样”。女儿说“你是一个好老师，但你不是我的好妈妈。”在现场采访她时，主持人问是什么原因让她选择了36年仍然坚守在这个岗位，她说“我不是因为有希望才选择坚守，而是因为只有坚守了才有希望”，多么朴实却又富有哲理的话。她希望通过自己的坚守，看到山里孩子的成长，让他们学有所成。“36年里面我做到了一个人民教师、一个党员应该做好的事，姑娘的抱怨是对的，因为对他们我实在亏欠的太多太多了，但是女儿在行动上还是支持了我。这36年的坚守离不开我女儿和家人的支持。我决定不退休了，一直一直教下去，教到自己教不动的时候为止”。支老师的手是握粉笔的手，也是因为这双手，撑起了山里人整整两代人求知的天空，展现了共产党员的无私奉献。

握住“焊枪”的手，感悟坚守李万君。一位焊接师，创造奇迹的大国工匠。他说焊接工作“不仅是一门技术，更像是一门艺术，一门功夫。”焊接工作又苦又累，20多年间，用焊枪证明了自己。看到高铁，他说说不出的自豪，最想做的就是把这种光荣和精神传承给更多的人。隔着20多米就能知道电流的大小。他希望徒弟技能不断提高，在生产中不断创新，都能成为大工匠。有一次一位新加坡的老板开出了比现在高10倍的价钱挖他去那边工作，被他拒绝了，他说“做人要知恩图报，我的技能和荣誉是企业、是党给的，尤其我作为一名党员更要在自己的岗位干出个样来。”这就是独具匠心的大国工匠，展现了共产党员的执着坚守。

握住“党旗”的手，感悟作为苗振水。河北省驻京党工委书记，先进基层党组织的代表。给流动党员过生日，强化党的意识，了解流动党员的情况，给特困党员捐款。在农民工中建立党组织，在各个党支部增经济信息委员和法律咨询委员，得到了北京各级党委的赞扬。使流动的党旗撑起一面旗帜，给他们撑起精神的家园。这些党支部书记都不要报酬，是他们让流动党员有家了，让流动红旗分外的红了。这就是充满爱的基层党组织，展示了基层党组织的有所作为。

握住“拿枪”的手，感悟担当李贝。一位女警察，她的简历很简单，9个字：“救过人、卧过底、毙过匪”，她是一位妻子、一位妈妈，而她的爸爸也是一位优秀警察。她选择自己热爱的职业苦也好、乐也好都会是一种享受，这是李贝经常挂在嘴边的一句话，身材娇小的她遭受过各种压力，但她从不惧怕，说自己身上要有那么一股子正气。对毒贩以心换心、交代遗言的是被她抓回来的死刑犯。她荣获一等功1次，二等功三次，三等功4次。面对生死和压力，对亲人亏欠很多，这份职业异常忙碌，但她说要在这条路上坚持下去。李贝的这双手不仅仅是一双拿枪的手，是一双帮助别人的手，更是一双为我们撑起了平安的手，展现了共产党员的敢于担当。

握住“键盘”的手，感悟创新王恩东。中国工程院的院士，

随着是时代的发展，从打电话、发微信到个人银行存款，再到国防卫星安全，无疑不涉及到计算机服务器。原来中国没有自主生产的能力，如果服务器出现故障，服务器的数据往往会被维修单位就会被掌握，为保障国家信息安全，中国要研发自己的高端服务器，2008年王恩东承接了自主研发计算机的任务。“核心技术是买不来的，只有通过自主研发、自主创新来实现”，王恩东团队的研发是从零开始的，攻破了一个个技术难题，在研发过程中申请专利1147多项，获得授权100多项。这双手是敲打着键盘的手，但这更是一双开拓创新的手，展现了共产党员的勇于创新。

握住“掌舵”的手，感悟责任“琼沙3号”党支部。有一条船，一直被人们称为“生命之船”，因为它连接着海南和西沙的一条脐带，每个月散沙市的居民都在掐着指头算着它什么时候来，这就是“琼沙3号”船。船上共有船员36人、党员8人，承担着给岛上军民补给淡水和生活物资以及人员上下岛的重任。为贯彻落实国家“经略南海”的战略部署，确保“琼沙3号”轮的正确航向，轮党支部紧扣三沙市维权、维稳等中心工作，充分发挥党支部战斗堡垒和党员先锋带头作用。长年行驶在大海中的“琼沙3号”党员们，风里来浪里行，需要的不仅是过硬的技术，更需要过硬的思想作风。在三沙，出海就是出征，安家就是卫国，工作和生活就是奉献。老政委说“我们的岗位是责任、担当、热爱”。这些是掌舵的人，这都是握着方向的手，展现了基层党组织的责任之心。

“我始终认识到我们中国共产党是一个伟大、光荣、正确的党”这是一位104岁的老战士、老党员秦华礼在节目一开始说的话，同时也印证了他这么多年来一直恪守初心、不负使命的原因所在。毫无疑问，优秀党员是一面旗帜，是大家学习的榜样。但是，一提起“优秀党员”，不少人又觉得渴望而不可及。实际上，优秀共产党员之所以能称之为“优秀”，就在于他们处理问题、面临选择时，自觉超脱个人情感，将为人民服务理念落实到他们平常的工作和点滴的生活中。

通过观看《榜样》，给我们提供了可以直接学习的标杆，既让我们受榜样的激励而努力向他们看齐，同时只要我们借鉴他们的做法，传承和发扬优秀共产党员的精神品质和高尚情操，在平凡的岗位上，坚持全心全意为人民服务的理念，不忘初心，继续前进，同样也可以成为优秀共产党员。榜样的力量是无穷的，让榜样的精神永绽光芒。

## 心得体会讲座篇七

让心得体会变得不同寻常的是，它会随着阅读、观察、思考与实践的深入不断涌现。随着时间的流逝，人们对于某些经历也有了更为深刻的感受和领悟。本文即将分享一些我在学习、生活和工作中的心得和体会。

作为一名普通的研究生，我深刻体会到研究生活的枯燥和乏味。然而，若能耐心学习、不断思考、勇于尝试和创新，就会有意想不到的收获。在研究领域中，心得体会是十分重要的，尤其是在论文写作阶段。当我们认真思考所研究的问题时，会发现很多问题不是那么容易解决的，需要不断思考和实践，这也是在研究中获得心得体会的过程。

### 第三段：日常生活中的体会

人生像一场旅行，每一段经历都值得品味。我觉得，有时候我们对生活中的琐事容易厌倦，忽略了那些细节中或许蕴藏的真正幸福。比如说，深夜散步时，微风拂面，心情愉悦；在公车上看美好的风景，感受生命的活力；在烹饪中体验勤劳的乐趣及成效；与家人敞开心扉沟通，那一刻便感到家的温馨……生活中的点滴细节十分重要，也会给我们带来无穷的启示和心得体会。

### 第四段：工作体会的收获

工作是一种责任，同时也是锻炼自己的最好方法和平台。首

先，积极面对工作，接受挑战，努力提升自己；其次，以开放的心态了解同事，团队合作非常重要；最后，做事要踏实，把每个任务都做好，不断总结经验与教训，这可以帮助我们发现自身的问题和不足，从而实现个人成长。

心得体会与人们的实际应用和实践相互联系，同时也会转化为一种价值。它可以指引我们在未来的道路上更加准确和有方向，也是给我们迈向成功的一种动力。总结经验与教训，将能够帮助我们在未来的生活和工作中更好地发展精神品质和内涵，还能够推动自己进入更高的领域。

## 结语

总的来说，人生中的每一个阶段都会有不同的收获和体会，每个人对此的感受与领悟也不尽相同。细心聆听、思考、整理和反思这些经历，能帮助我们更好地认识自己，为未来的生活和工作铺好道路。期望我们在未来的日子里能够坚定前行，不断积累心得体会，同时也能分享和帮助身边的人。

## 心得体会讲座篇八

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

## 1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

## 2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

## 3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

## 4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。



b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

## 5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我

觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这就要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

1.各类心得体会大全

2.心得体会范文大全

3.心得体会范文 大全

4.培训心得体会大全

5.读书心得体会大全

6.心得体会作文大全

7.心得体会题目大全

8.实习心得体会大全