

# 经营工作报告心得体会总结 企业经营实 习心得体会(实用9篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。大家想知道怎样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 经营工作报告心得体会总结 企业经营实 习心得体会 篇一

时间过得真快!一个月的假期转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习经历，心里就很欣慰，感觉这个假期过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习活动。现在上了大学，成为一名大学生，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实习活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实习中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业大有裨益。放假前我就为假期计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。

放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到\_\_(地名)找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多。走着看着，突然看到\_\_(公司名)招聘春节促销员的海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错!适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。

去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大二的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作

的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店了。

放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。

你们这些大学生缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个增设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功。

活动结束后，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实习经历。

初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有

些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值！

一、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度；

四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通；

五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

## 经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇二

20\_\_\_\_\_年4月12—13日，我有幸受公司委派，在西安市碑林区建国路65号雍村饭店，进行了为期两天的封闭式学习培训，聆听了中国企业经理人培训导师、中国实战型执行管理专家韩超老师的精彩报告，并结合自工作岗位进行了认真广泛的讨论。透过学习思考，使我学到了不少有关质量管理、安全管理、生产管理等方面的知识；深刻认识到我们化验室有时存在对原材料及产品质量的应付检验、统计数据的虚假填报、拖延时光等行为的危害性；明白了近期工作的重点，开阔了视野，为今后更好的工作奠定了基础。透过培训使我受益匪浅，感触颇深。

一、本次培训，我学到了管理的许多新知识、新方法

韩老师从以下几个方面讲述了管理学的资料和方法：

1、自我管理篇，就是管理者转换思维方式、转换工作主角、学习与入沟通的技巧等。

2、团队管理篇，从选人用人到培育辅导、从团队管理到团队领导、从跨部门协作到流程化协作等。

3、工作管理篇，从计划委派到有效授权、从目标绩效到项目管理、从督导管理到执行系统。

4、领导魅力篇，从管理技能到领导魅力、从制度约束到文化影响、从薪酬奖励到全面激励。

尤其是韩老师的经典语录使我感受最深：“管人与管事，思维要分离，行为要结合；领导要管人，流程要管事”；“强将手下有弱兵，用进废退，把每次的突发事件变成今后的例行工作”等等，使我受益匪浅，让我掌握了日常管理中出现的一些难题，比如：新老难容、帮派问题、相互推诿、无事生非、弄虚作假等问题。

二、透过学习培训，使我清楚地体会到要不断加强素质、潜力的培养和锻炼

一是要加强员工培训，提高思想素质和业务水平。21世纪是知识经济社会，是电子化、网络化、数字化社会，其知识更新、知识折旧日益加快。一个国家，一个民族，一个人，要适应和跟上现代社会的发展，唯一的办法就是与时俱进，不断学习，不断进步。企业管理与创新要靠学习，靠培训，要理解新思维、新举措。加强培训与学习，是我们进一步提高经营管理水平的需要。管理出质量，管理出效益，管理是企业永恒的主题。加强培训与学习，则是提高企业管理者管理水平最直接的手段之一，也是提高经营管理水平的迫切需要。只有透过加强学习，才能了解和掌握先进的管理理念和管理方法，取他人之长补己之短，只有这样，才能不负组织重望，完成组织交给的工作任务。

二是要不断强化大局意识和职责意识。要树立公司利益第一位，局部服从整体，小局服从大局的原则，始终持续健康向上、奋发有为的精神状态，增强勇于攻克难关的进取意识，敢于负责，勇挑重担，锲而不舍地推进公司持续健康发展。

三是要加强沟通与协调，熟练工作方法。要学会沟通与协调，要善于与领导、中层干部、职工进行沟通，要学会尊重别人，放下架子，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，要围绕公司领导的思路，用心主动地开展工作。要经常反思工作、学习和生活，把反思当成一种文化，透过反思，及时发现自身存在的问题。

四是要敢于吃亏、吃苦、吃气，弘扬奉献精神。“三吃”是一种高尚的自我牺牲精神、奉献精神，是社会的主流风气。就是要为人处世要心胸开阔，宽以待人。要多体谅他人，遇事多为别人着想，即使别人犯了错误，或冒犯了自我，也不要斤斤计较，避免因小失大，伤害相互之间的感情。要树立奉献精神，树立“吃苦、吃亏、吃气”的思想。中层干部就是要吃苦，吃别人吃不了的苦，做别人做不了的事，忍别人忍不了的事，严格要求自我。

五是要宽宏超多，学会包容。包容是一门艺术，是一种境界，要到达这种境界，就务必拥有博爱的心，博大的胸襟，还要有一份坦荡、一种气概，包容是赢得朋友的前提，包容是人生的财富。包容不等于迁就和放任自流，包容别人的过错，是为了让别人更好地改过，与人相处要学会容纳、包涵、宽容及忍让，做到心理相容。

总之，这次的培训学习不仅仅是对工作，更重要的是对以后的生活产生了重要的影响，很多的东西和感想不是能够用文字来表达的，也无法用语言表达出来，唯有在以后的学习、工作和生活中加以运用。我深信公司和各个部门在董事长的领导下，在全体职工的共同努力下必将蓬勃发展，再创辉煌。

## **经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇三**

我自20xx年进公司以来，至今已过十八个年头，印象中的公

司，很多记忆还是清晰的留在脑海里，有颇多的感触，特别是去年年底到公司本部后，耳闻目见，真切地感受到公司革新式的变迁，自是有莫大的安慰和由衷的喜悦。一是看到公司发展迎来浴火重生的生机和活力，二是恰逢其会跻身其中，得以贡献微薄之力的欣喜。我既有来自心底深处的感激，同时也觉得任重道远。相信公司在卓越领导的带领下，会获得长足的发展，创建辉煌。

在公司安排的这次培训中，我感觉颇有收获，认识到培训的必要和重要性，了解到管理者该具有的各种素质，获得船员派遣业务操作过程中的诸多技巧和经验，见识到长江引试航的具体操作，以及分享到了培训中心的业务内容，从中获益良多，以下略略谈下心得。

我们都知道，人是企业生存的第一动力，是企业真正的财富，那么怎样把这些财富转成生产力呢？樊总在培训前的讲话已说得很明白，那就是通过培训，挖掘员工的潜力、提高员工的工作技能，为公司的今后发展打好基础；培训制度是公司的优良传统，要继承，要发扬。对培训者来说，是一次分享经验、心得体会有机会，对被培训者而言，更是一次获取知识、提高自己的契机，辅以交流互动，其作用显而易见是富有成效的，所以对于公司员工来说，应该从思想上认识到培训的重要性和必要性，积极参加，用行动来响应。同时通过培训传承企业文化，增强企业凝聚力。

对一只部队来说，将是核心，是灵魂，优秀的将领会让他的队伍所向披靡，战无不胜；对公司来说，管理者就如部队的将领，是领军人物，决定着企业的发展方向和前景，所以对管理者应有着更高的要求，王婧总的演讲中的那句“综合管理人员既要有踏实肯干的耐性，又要有能够随机应变的灵性，同时还要有坚忍不拔的韧性”是非常贴切的总结；脚踏实地，深入了解企业的状况和需求，因地制宜，因势利导，思维开阔，灵活利用有利因素，坚持不懈，百折不挠的谋求发展，是一个优秀管理者应有的素质和作为。当然这些不是天生就

具有的，而是经过不断学习，日积月累，去获得丰富的专业知识，广博的常识，从而培养超人的胆识以及见识，打好坚实的基础。工作中严于律己，起到模范带头作用，工作方式刚柔互济，调动团队，从而发挥最大动能，使企业在严酷的市场竞争中崭露头角，占有一席之地。这之间需要个人的能力及努力，同时还需要成长和发展的空间，我想公司已经具备了这些条件。战国时燕昭王千金买马骨，信陵君虚位求贤，不管是古时还是现在，人才都是企业的必争之地，我相信只要坚持信念，遵循一路摸索过来的成功经验，筑巢引凤，公司就能吸引更多的人才加入，发展自是可期。

现在来说，我最熟悉的依然是船员的工作，而作为船员服务的角色我还在努力的转换、学习和提高，这期间是相辅相成的，船员派遣及公司业务对我是个挑战，我希望能够从中得到指引。船舶派员是一个细腻且极需耐心的工作，需要充分的了解市场，熟悉船员心态，需要足够的实践，更需要那些经验之谈，杨志老师的讲解，有精确地数据分析、充足的调查结果、严密的现状分析、深刻透彻的认知、专业中肯的建议，有种让我茅塞顿开的感觉，的确是让我获益匪浅。特别是其中对船员心态的分析，现实中的诉求，工作中出现的问题，分析得相当透彻。看得出来，这是多年派员工作的经验积累，很是珍贵。

拿今年屡屡发生的实习生未完成合同就要求休假的. 问题来说，就得从各个方面考虑，针对性的细致做工作才可能有效果，从市场、现状情况来看，这些年船员的社会地位并没有得到实质性的提高，大众认可度也偏低，毕业生从业欲望不强；就业后实习期较长，工资偏低，加上船上工作的特殊性，很容易造成人员流失；即使能适应船上工作，但他们普遍合同意识薄弱，期望尽早拿证以便担任相应职务的趋利心理，造成诸多实习生没能完成合同期就要求下船休假，给公司带来了诸多麻烦。要想缓解这类情况，也得从这几个方面下手：市场很难掌控，但可以适度改变船员的认知，例如在前期交流、谈话、培训中合理分析航运市场及前景，以增强从业信

心；灌输履约守约精神，肯定良好工作经历的重要性，促进其能完成合同；结合自身经历，讲解在船工作及生活要点，缓解他们的疑惑和担忧，提前做好心理预期及准备；制定合理的培训计划，灵活富有人情关怀的在船管理，善意中肯的传帮带，让学生顺利渡过适应期等，从而减少流失及不完成合同的情况发生。

对一个船员来说，引航是最不陌生的，每次靠泊、进江与引航员是少不了接触的，但我仍对于引航员的调度、技能要求、长江各段的航行要求、联系及报告程序等不甚了解，通过这次培训，我对此也有了系统的了解，我想在今后的工作中，我会与引航员配合互动更加协调，确保引航过程安全顺利。

培训中心是公司构建完整航运生态链中不可或缺的一环，海员的培养有很多途径，但人数最多的基层船员大多数都是从各培训机构提供的，所以一所合格的培训学校对保证船员队伍的充足及公司发展所需很必要。即使目前迫于条件所限，生源缺乏，进展欠佳，但适逢航运市场复苏、公司谋求发展这一契机，相信只要我们坚持创造条件，积累师资、教学力量，打通招生通道，开拓校企合作等领域，培训业务仍然大有可为，培训中心在吴文安总的带领下，也一定会取得突破进展。

本次的培训内容还要不断地学习、领悟、吃透，做到真正的吸收，成为自己的知识和技能。从思想上认识到培训的重要性和必要性，坚持不懈的学习提高，结合工作中的问题和需求，灵活运用，解决遇到的问题，不断提高业务能力，同时我也希望在今后能得到更多培训学习机会。

## **经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇四**

1. 及时分配工作。门店有新工作，及时分配下去。

2. 明确工作，了解员工才能，说明做什么工作，有标准的，按着标准去做，没有标准的，说个大概，让员工发挥才能。要给员工自主的权利。

3. 要中途检查，发现问题及时解决，而不要事后批评，可以检讨反思。与员工共进步。

4. 注重工作完成好坏，注重表扬。

5. 出现问题，及时解决，承担责任。当员工在工作出现差错，店长应承担 responsibility，不应把责任全部推到员工身上，不然，会让员工觉得跟着你工作，没有希望。不像有的店长，在店内当甩手掌柜了，出现问题，一切与他无关。造成门店员工离心离德。

以上所写，是我的个人所想。希望与志同道合的同事共勉。

(1) 集思广益：在门店实际经营中，店长做的工作是繁琐而无须的，不可能面面俱到，把工作分配给员工，员工对自己的工作较熟悉，虽说店长也干过这工作，但没有员工熟悉情况，这就要求店长多听听员工意见，集思广益，共同为门店经营出谋划策。而有些店长，当员工提意见，发表看法，说些改进之处，听不进去，还说管好你自己的事情就行了，就你知道的多，还经常说员工不听话，员工说一句，店长到说个不停。以后谁还给你说话，提意见，慢慢成为孤家寡人了。

(2) 多表扬少批评：员工在工作时，会有干的好的，也会干的差的，对于工作的较好的，我们要赞美表扬一番，对于工作较差的，我们也不能一下子就批评，打击员工的自信心，可以稍微表扬一下，再说哪方面的不足之处，员工也好该正。你表扬什么就得到什么，你批评什么也就得到什么。有些店长不懂，在门店批评员工，看你干的啥活，批评一通。也没有得到应有的效果，还加深矛盾。特别是在门店上班期间，不用说些批评的话，唠叨个不停，影响工作。形成你在门店

上班时，你是门店的扫把星，员工不希望看到你。你在门店，店里没有欢声笑语。

(3) 批评对事不对人：我们在批评员工，要按事论事，不能看着哪个员工不顺眼，和你有矛盾，就对谁有意义。有些是店长喜欢的员工，有过失也不批评，慢慢你在员工内心就丧失了公德心，没有人会听你的了。

(4) 对未来不对过去，在门店经营中，发现有些店长对一件小事，抓住不放，批评员工，吵员工，而对员工做的事情没有一点感觉，面对业绩不好，对员工吵来吵去，诋毁员工，怎么让员工做好下面的工作。我们应该把时间用于解决问题，而不是追究问题本身。

(5) 永远不要打击员工的工作积极性。在门店中，有些员工是不错的，喜欢找事情做，帮助其他员工，面对新工作时，自告奋勇，而有些店长就经常说一下有损员工自信心，工作积极性的话。就是因为不会干，员工才会去做，你如果说你那都不会，还会这，说些有丧员工信心的话，打击员工工作积极信心，慢慢工作不那么积极了，一个优秀的员工在这样的店长领导下，也会变成庸才。

(5) 凡事自我反省，检讨。有些店长在面对自己的错误时，不会自我反思，检讨，还数落员工的不是，让人感到店长的不可靠，员工丧失信心。在门店工作中，工作难免出差，有些工作没有标准，这就要从错误中总结，检讨，改进，才能进步。面对我们的错误，要用于承担责任，承认错误。店长承认错误也不是件丢人的事情，为员工树立榜样。

我也曾反思我的工作，在工作中有哪些缺点，优点，怎么样去改进，虽不像圣人说的那样“吾日三省吾身”，但也时刻反省。

# 经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇五

## 一、加强业务培训，提高服务水平

酒店的每个员工就是酒店的窗口、形象。一个员工的工作态度和服务质量能真实反映出一个酒店的服务水准和管理水平。作为四星级酒店，我们把员工的素质培养作为工作的重点。包括接待礼仪、推销技巧、接听电话语言技巧等。要想客户之所想，急客户之所急。通过培训，员工的业务知识和服务水平都有了明显的提高。

## 二、加强员工的销售意识和销售技巧

管理部负责的两楼层里，主要是客户的休闲活动区域。因此，根据市场情况，酒店推出了一系列的促销方案。接待员根据客户的需要，为客户细心讲解客房、健身房、自助餐厅等优惠活动。这样，不仅锻炼了员工的销售技能，前台的散客也明显增加，入住率有所提高。其它休闲娱乐设施的使用率也有所增加。

## 三、狠抓卫生质量，为客户营造整洁、美观、舒适的环境

一个酒店的形象除了优质的服务，更体现在细微之处。我们只有把酒店的各个地方打扫干净，保持整洁、卫生，才能让客户住的放心、住的舒适。因此，我们在卫生管理方面更出台了相关的措施，把工作细化，从客房、大厅、餐厅、健身房、网吧抓起，不留一个死角、不留一个污迹，保证客人所到之处都干干净净。

## 四、工作中的不足和今后的打算

虽然今年酒店管理工作取得了不错的成绩，但我们也深刻体会到自身的不足之处，具体表现在：一是在服务方面还缺乏

一定的灵活性和主动性;二是个别新员工工作还不够熟练;三是在销售、卫生等方面的工作还需进一步加强。

1、继续加强员工培训，从服务礼仪、接待技巧、销售技巧等方面进行强化，配合营业部门做好明年的销售任务。

2、继续落实责任制，抓好卫生配套服务，以客户满意为宗旨，加强管理人员对现场的督导和质量检测，逐步完善各部门员工的服务方式方法，提升服务水准。

3、综合协调，配合各部门更好地完成工作。管理部要把组织协调酒店各部门的工作抓好、抓落实。让它们充分发挥出应有的部门职能作用，这样，才能强化部门的协作能力，为客户提供优质、满意的服务。

承载着许多人的梦想，进入新的一年，我希望自己可以在工作上有所增益，发挥优势，规避劣势，在工作中学习更多的经验。更希望部门工作在现有基础上能得到更大的提升。我和我的部门会深入贯彻“宾客至上、服务第一”的宗旨，更好地做好管理工作，积极树立酒店的品牌形象。

## **经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇六**

1、在工作中做任何事都要按程序规范化操作。当前我部门有新员工的注入，在工作中难免会出现这样那样的小插曲，这些问题的根源基本上都是未按工作程序操作，所以要加强对新员工的培训。作为一个基层管理领班也要对他们做好现场督导和指导，确保每个新人都熟练掌握工作技巧后上岗能独立上岗。从而避免日常工作中出现失误导致客人投诉，影响服务质量和公司效益。

2、对上级安排的工作要正确迅速的传达给下级，并做好检查

工作。看上去这是一项很简单很容易完成的工作，但往往在执行的过程中会现出问题。作为一个领班做好上下级间工作桥接是有益于团队团结、提高工作效率的关键。

3、酒店设施设备的保养工作。酒店的设施设备都是实物，都会出现各种不同程度、人为或非人为的损坏和老化现象，因此在平时的工作中要对各种家具、工具定期排查和有效的养护。对不是我部门养护设施设备要做好督促工作，如灭火器的看管与更换，与其他各个部门紧密合作。

4、留住回头客和长包房及发展新客源。

(1)加大对客人的拜访力度，对客人的意见进行汇总总结。

(2)提高服务质量，提供一些个性化服务，使客人有一种宾至如归的感觉。

(3)与前台的紧密联系和配合，如需要客房的能准确快速地反应。

5、资源节约方面。可以试着将客户用剩余的日用品回收，作为清洗用品，定时关灯开灯，为公司节约资源同时也是为我们员工省钱！

6、业务与理论的提升才算综合能力的提升。我会抽出工作之余的时间学习一些理论知识，逐步提高自身的能力与素质。最后，愿我们酒店这一和谐的大家庭在新的一年里，更加团结互爱，共同书写西雅崭新的篇章！

## **经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇七**

20xx年xx月xx日，公司组织了一场阿米巴经营模式的课程，

邀请到行内牛叉的讲师（田老师），老师为我们讲解阿米巴虫其实是身体可以向各个方向伸出伪足，使形体变化不定。因此，“阿米巴”最大的特性是能够随外界环境的变化而变化，不断地进行自我调整来适应所面临的生存环境。田和喜田老师为我们讲解了阿米巴经营名称的由来，形象而生动的比喻让我们立马进入一个学习状态。

田老师在课程上反复强调，阿米巴经营模式是稻盛和夫经营哲学的两大支柱之一（另一个是京瓷会计学），是将领导力培养、现场管理和企业文化这三大企业管理的难题集中起来予以解决的经营模式。其具体做法是将整个公司分割成许多个被称为“阿米巴”的小型组织，每个小型组织都作为一个独立的利润中心，按照一个小企业、小商店的方式进行独立经营。每个阿米巴都是一个独立的利润中心，集生产、会计、经营于一体，就像一个中小企业那样活动，所有经营上的事情都由他们自行运作。

阿米巴经营模式要求每个人都具备经营意识和成本意识，让各个环节的管理者站在一定高度上看待自己经营的“企业”。研发或生产本身不再是目的，让市场接受并创造出效益才是目标。这里提到的“市场”，其含义比较复杂，有可能是面向客户的营销市场，也有可能是其他工作环节的阿米巴组织，总之，要卖出产品，控制成本，实现盈利。这让我联想到了华为总裁任正非关于“技术商业化”的观点：“技术人员不要对技术宗教般崇拜，要做工程商人。你的技术是用来卖钱的，卖出去的技术才有价值”。这两种思想有相似之处。

不是哪个企业都能引入这种模式的，搞不好会弄巧成拙。田老师说这件事的时候语调明显提高一些。

要借鉴阿米巴模式，集团需要做很多项准备。首要条件是自上而下的观念转变、具备合理的经营意识并渗透于工作的每个细节：没有了纯粹的生产者或者纯粹的经营者，连生产也变成了经营的组成部分。全员参与，为确保打开市场，要关

注品质、研究市场；为确保盈利，策划和总结工作随时都要做投入产出分析。

具备经营意识并不等于经营落了地，还要建立规矩。制度、流程、记录、规范一应俱全。组织架构清晰，协同与联动机制健全，员工清楚该做什么。

体现信任与尊重。阿米巴模式是基于对员工的信任而把每个组织的运营托付给员工，从而建立起一种朝着共同努力的强有力的合作关系。基于信任、肯定、尊重、激励才容易调动起员工的内动力，这是阿米巴经营模式能够激发所有员工主动精神的重要原因。这也是集团沿用阿米巴经营的重要原因。

一项制度、一种模式从初创到成熟，都是经过持续完善才做到的。一旦选定了一种模式，就要坚持做下去，经历从粗到精、从稚嫩到成熟的发展过程。阿米巴模式是一项系统工程，唯有持续完善才能长久获益。

## **经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇八**

在实践中探索，建立一套适合新发学校的管理系统，创建我们的美好校园。风雨同舟，新发中英文学校在全体同仁的努力下，正朝着美好新校园道路上不断发展。

小学阶段的学生年龄小、天性活泼、爱动贪玩，自我约束遵守课堂纪律的能力特别差。虽然我们各班都有自己严明的班风制度，但仍有部分同学自控能力比较差，时不时的会乱发言，摆弄铅笔转着玩的，叽叽喳喳小声说话的，交头接耳左顾右盼的，故意起哄喧哗的……。学生这些不良习惯，必然会打断教师的上课思路，影响教师教学方案的实施，影响了教师授课状态与学生主体的双边活动，从而也就影响课堂教学效率和教学质量。因此，教师上课时必须要严格课堂纪律，

规范学生听课的坐姿、语言等，培养学生良好的主动参与课堂教学的学习习惯。对学生课堂上的种种不良习惯，教师绝不能置之不理，采取置若罔闻、视而不见、听之任之放弃的态度，这样下去不仅是教师对学生不负责任的表现，而且提高课堂教学效率也就成了一句空话。

现在的学生大多家庭条件较优越，生活安逸、懒惰滋生。由于他们年龄小，学习目标又不十分明确，惰性较强，所以缺少学习的自觉性和主动性。这就要求教师在上课时培养他们勤思考、好思辩等良好的学习习惯。在设计问题时要注意层次，让每个学生都有展示自我的机会，激发学生的思维，鼓励学生的创意回答。当学生在学习上有成就感时，学习的欲望就会迸发出来，一些不良的学习习惯就会得以矫正。

众所周知，教有法无定法，贵在得法。为适应课堂教学改革需要，为培养和提高学生学习的兴趣，教师就必须灵活运用多种方法，来钻研教材和教法，特别是教师必须研究学生的实际情况，针对学生的需要，采取让学生喜爱的教学法，教师还需要在自身的语言修养上下功夫，多一点幽默，多一点婉转，多一点呵护。因为学生的有效注意力是很短暂的，这就要求教师必须不断的变换方式方法，来引起学生的有效注意，让学生便于接受，树立信心，激发学生的求知欲，有效提高学生的注意力，达到提高课堂教学效率的目的。

## **经营工作报告心得体会总结 企业经营实习心得体会 篇九**

烟草客户经理在实际工作中并不是简单的体力劳动者，而是要多用脑力，在市场营销中发挥聪明智力作用，不断拥有忠实不二的业户，开阔更广扩的烟草营销市场，这就要求烟草营销人员掌握更多的营销技巧。

1、切入。

烟草客户经理在与业户的接触中，先期介入工作很重要，有利于消除双方戒备心理，拉近距离，从而更易于获取有价值的东西，以便促进营销工作的顺利开展。所以，在日常营销工作中，一定做好充分的心里准备，以殷实的营销技巧，良好的敬业精神，脚踏实地的工作态度，诚肯的服务态度，去与业户相处，那么，你就找好了工作的切入点，工作就能得以有效地开展起来。

## 2、突破。

一切工作都是如此，要想扎实有效地开展，并且取得实效，那你就必须选准突破口。对于烟草营销人员更是如此。一般情况下，对不熟悉的被访业户，单刀直入、直奔主题、直露表白的方式效果并不见得取得预期效果，有时显得比较唐突，甚至是互相之间的尴尬。所以，必须事先找到一个对方都感兴趣的切入点，激起对方表达欲，使对方很快进入角色并兴奋起来，意欲与你倾吐，这是你应成为一个最忠诚的学生，最贴心的受众，这样你的工作就找到了突破口，工作就好得以开展了。

## 3、控制。

一个营销人员面对的决不是一个或几个业户，你所面对的是几百个业户，不可能没完没了地听一些天方夜谈，你没有更多的时间可以浪费，必须科学合理地安排访销时间，有意识控制节奏及主题，不能由对方没完没了。这就需要烟草营销人员及时有效的引导，加以控制，达到目的，适可而止，这是营销艺术问题。

## 4、挖掘。

一个优秀的烟草营销人员，他决不是一个传声筒，更不是一个人云亦云的小木偶，他应是一个头脑灵活，善于思考，勇于实践，敢于挖掘的发现者；要善于从市场和业户，乃至广

大消费者身上挖掘有用的信息资料，深刻了解他们的消费心理和消费需求，目的一是为企业领导提供有用的决策信息，二是为烟草生产厂商提供和反馈产品在市场上的表现，一边对产品加以改进，使之更符合市场需求，更符合广大消费者利益，为企业的发展发掘潜在的市场效益潜力。

### 1、理解能力。

烟草客户经理必须全面掌握烟草专卖法及实施条例，掌握国家的相关政策法规，按照政策要求，具体操作实践贯彻执行，这就要求烟草营销经理必须有较高的理解能力，既不能照葫芦画瓢，又对政策法规执行不能走样。

### 2、分析能力。

随着知识经济时代的到来，市场经济瞬息万变，烟草客户经理只有不断加强学习，提高对市场的认知分析能力，才能在纷繁复杂、千头万绪中找出头绪，摸出规律、认识规律、把握规律，也就抓住了市场规律的“牛鼻子”，再困难的事解决起来也就像“庖丁解牛”一样“游刃有余”。

### 3、学习能力。

经济全球化的最起码要求就是必须拥有丰富的综合知识，这就要求我们烟草的客户经理知识必须多元化，不断提高学习能力，以学习增强能力，以知识创造价值，打造学习型职工，学习型企业，学习型组织，向知识要效益，向学习要发展。

### 4、目标能力。

烟草客户经理必须有既定的工作目标，认真地搞好营销，为企业提高经济效益尽心尽力，而这一目标就是烟草营销人员的奋斗方向，前进需要动力。

## 5、攻关能力。

市场是一个“堡垒”，烟草营销人员就是攻克这一“堡垒”的`前线“尖兵”，尤其是烟草现在正处于改革的关键时期，机遇和挑战并存，各项工作千头万绪，各种困难也层出不穷，只有知难而进方能取得好的成绩。所以，烟草客户经理在工作中要有吃苦耐劳的精神、刻苦攻关的能力、百折不挠的意志。

## 6、协调能力。

烟草客户经理是润滑企业与业户和广大消费者之间的“润滑剂”，必须有足够的协调能力，不是只满足于条条框框本职工作的保守工作，而要有创造性，把工作中的矛盾尽量解决在基层，为创造和谐烟草而尽心尽力。

## 7、综合能力。

烟草客户经理职位随低，却并不人微言轻，他必须具有良好的综合能力，对烟草市场有较强的分析问题、解决问题、市场潜力预见等才能。这是烟草业发展的必然要求，作为烟草营销经理，他的作用决不可轻视，他一是烟草形象代表，二是烟草宣传员，三是扩大销售的一线尖兵，四是产品销售推介人，五是企业提高经济效益的好帮手。

因此，烟草客户经理是世界烟草经济发展到一定阶段的必然产物，在世界经济愈来愈朝着全球化方向发展的关键时期，中国烟草必须打造自己的世界级先进营销人员队伍，不断提高素质，掌握先进的营销技巧，发挥应有的一线尖兵作用，增强营销能力，为中国烟草走向世界，实现跨国经营，达到可持续发展的良好目的而努力奋斗。