

卓越计划 打造卓越执行力心得体会(优质6篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

卓越计划 打造卓越执行力心得体会篇一

“团队”是个经常提起的名词，但真正的含义自己以前并不是深刻领会，但听了培训才明确的知道了“团队”的真正意义：思想、方向、行为三者的统一才是真正的“团队含义”。并不是有了组织就是“团队”了，细细想，也的确如此，在一个集体里如果家想的不是一样的，不能统一家的思想、方向和行为，就算集体里每个人都非常努力的工作，个人能力越强而会离“团队”的目标越远。做为一名中层，就要紧紧转绕医院的发展目标，自觉规范自己的言行，把个人的理想与医院总体的“思想、方向和行为”相统一，不仅个人理想得到了实现也促进了医院整体目标的实现。这样工作才更有干劲，“团队”才更有活力。

做为一名中层对态学习要有“空杯心态”，时刻自省，不断学习，完善自身，要明白自身的定位，是医院资产型的人力资源还是负债型的人力资源，要时刻问自己，要不断提高自己的业务素质与敏感度，时刻提醒自己要去做医院资产型的人力资源，为医院的发展贡献自己的力量。

1、思辨主义：其实质就是自我崇拜，自以为是，这样做有什么意义。

2、为别人想：这是最具有欺骗性的，掩耳盗铃，这样做对别人不好。

3、完美主义：一定还有更好的方法。

4、逃避主义：不参与。

5、忘记主义：自欺欺人，以忘了来推拖工作。明白了这五种原因，就能对症下药，解决工作安排中的问题。

通过培训，使我明白服从是一种责任，这种责任是中层应该具备的意识，想方设法去执行，完成任务才是中层的终极追求，不能只求也去执行了，但效果却与当初安排的初衷有差异，并没有达到当初的目标，只是说去做了，但结果并不完美。执行是以结果为导向的。任何没有结果的执行都是不可取的，也是没有意义的，只有完美的结果才能诠释完美的执行。明白了培训的意义与目的，才能工作更有主动性和目的性，才能把培训的内容贯彻到日常工作去，带领科室全体人员共同努力，在思想、方向与行为上与医院的总体发展目标保持一致，减少工作中的盲目性，有重点，有计划的推动科室的工作，才能凝聚人心，只有懂得人心才能做好中层工作，丰碑无语，行胜于言。

做为中层只有想在前、干在前、乐在后，把职工的思想工作做通，才能更好的领导科室工作，服务好临床科室，服务好，在家才能开开心心工作，提高工作的积极性和主动性。变工作的压力为工作的动力，把要我工作变成我要工作，树立以院为家的理念，正圈理个人利益与医院利益的，这是个很难回答的问题，但每个人心中都有答案，也都有个人的行事准则，只有经常扪心自问，三省吾身，才能走出个人利益的藩篱，走入医院利益的正道，只有医院利益得到了实现，个人利益也才有实现的可能，两者并不是只有与对立，更多的是相容与统一，与对立是暂时的，渺小的，相容与统一才是永恒的，伟的。

只有放眼长远，医院得到了更好的发展，个人也才能有更、更高的平台来施展自己的聪明才智，才有机会实现自己的理想与抱负，诚然，每个人都有长处也都有短处，如何扬长避短，知人善任，是我做为中层不断追求的目标，个人的光彩只有融入医院发展的伟宏图中才能更璀璨，才能更长久，我愿自己与科室全体同仁共同统一“思想、方向、行为”加入“九院团队，投入到我院发展的伟征途中，与九院及九院全体同仁共同努力，绽放出生命中最美丽的花朵，实现人生的最价值，祝愿我们九院的明天更美好。

卓越计划 打造卓越执行力心得体会篇二

各位老师，各位同学：

你们好！

1、请问台下的同学有没有不是电子科技大学的？

2、请问大家之前有没有看过一部电影叫《钱学森》，看过的同学，麻烦您举一下手好吗？谢谢。

通过归纳分析总结得知：在座的各位确实是电子科大的，而大部分同学都有/没有看过这部电影，那么我想，今天这个演讲台我算是来对了。因为今天我选择了这样一个演讲题目：《致敬钱学森，做好成电人》。

也许很多同学会感到疑惑，为什么我会选择这个演讲题目呢？一切还得从前面提问的那部电影说起。

钱学森身上体现了心系人民、建设祖国的责任感；孜孜不倦、刻苦钻研的创新精神；精益求精、胸怀天下的卓越。而今，钱老虽已过世，但他的形象在我们每一个人的心中永垂不朽。今天，在这里，让我们再一次向这位卓越的科学家致敬！

责任到底是什么？

“落红不是无情物，化作春泥更护花”是责任；“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”是责任；“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”是责任；“国家兴亡，匹夫有责”是责任；责任是一种心态，一种气魄，一种品质；责任者，大德也。

同学们，作为一名成电学子，你们心中的责任到底是什么呢？

在成电，我们寄托了父母的期望，我们承载了学校的使命，我们掌握着自己的未来。在此，我想对同学们说□dota毁一生，魔兽穷三代；两样都不沾，必成高富帅。不要让父母和老师为你而流泪，因为每个人的肩膀上都背负着一份责任。

因为有了责任，有了创新，所以我们更追求卓越。成功没有捷径，我们必须把卓越变成身上一种特性，高标准严格要求自己，把注意力集中在那些将会改变的每一个细节上，始终朝着卓越进发，你会发现，某一天，生活会给你一个惊人的回报。

作为当代大学生，我们不能忘记振兴中华民族的使命，不能丢弃一直传承的“创新”精神，不能忘却“胸怀天下”的卓越。而作为成电学子，我们当仁不让，指点江山，激扬文字；求实求真，大气大为；书生意气，挥斥方遒。作为21世纪冉冉升起的太阳，我们理应肩负责任，立成才报国之志；追求卓越，做大气大为之人；勇于创新，成社会栋梁之才。努力做好一名成电人，今天我以成电为荣，明天成电以我为荣！

谢谢大家！

卓越计划 打造卓越执行力心得体会篇三

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这里

工作已过3个年头了，在此，我订立了2017年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。相信只要我再再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色！

(1)协助各了公文的登记、上报、下发等工作，并把原来整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

(2)了信件的收发工作。

(3)低值易耗品的分类整理工作。

(4)于各协助工作.

(5)办公用品的管理工作。办公用品领用登记，按需所发，不浪费，按时清点，以便能补充办公用品，大家工作的需要。

(6)办公室设备的和保养工作，

(7)协助节假日的排班、值班等工作，节假日期间企业的安全保卫工作。

(8)、按时、高地交办的其它工作。

在日常事物工作中，我遵循精、细、准的原则，精心，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，办公室的规章制度办事。

(1)各服务：与各之间信息员的联络与沟通，系统的

、的

传递信息，信息在企业内部的传递到位。

(2)员工服务：的将企业员工的信息向企业反馈，员工与沟通的桥梁。

(3) 协助企业规章制度。

(1) 参加企业安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2) 向和同事学习工作经验和方法，提升自身素质。

(3) 个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：人的能力是有限的，人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，很快地提升自己的个人能力，自己的，那么就社会淘汰。当然要提升，要的平台，我企业我最好的平台，我会把握这次机会，使工作和自身修养同步，自我的最高价值。

(1) 协助人力资源部工作

(2) 的其它临时性工作。

企业前台工作岗位是琐碎、繁杂的。我将情况分工、安排，岗位责任制，工作井然有序；还要性地工作，工作的新思路、新办法和新经验；工作性的，我注意办事到位而不越位，服务而不决策，真正的参谋助手，上、下沟通的桥梁。

最后，感谢各位领导能够提供给我这个工作平台，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这段时间对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信企业明天会更好。

卓越计划 打造卓越执行力心得体会篇四

栖霞建设首次进入无锡所开发的项目。地段在梁溪河畔，无

锡热点的居住板块，占地268555平米，总建540000平米。

栖霞建设目前在江苏省内开发企业排名位列第一，同时也是上市房产企业。

强调企业实力及品牌，高价格进入无锡市场，控制放盘量，价格高开高走，并采用买房送车位的形式搭售车位，对有车族形成购买诱惑。

提前预支了未来价格上升空间，同时卖房送车位使客户来源变的相对单一。目前二期产品虽采用大幅度明折明扣的方式，但整体房源去化也较为缓慢。

在产品优势不突出，缺乏特色的背景下，对自身品牌和市场过于乐观。以高价格进入市场，存在高风险。可比典型项目营销经验及启示—客户策略启示：以务实的价格策略，获得客户的追捧，广开客户渠道，快马加鞭去化房源，保证资金链，在目前的市场环境中较为可取。例证：山语银城现场展示能让潜在客户提前感知在社区生活中的场景，对房地产项目前期销售有着重要的作用。如山语银城在销售前期便完成、并有效利用这些展示成为了销售的主要道具。

足够以及充分的现场展示设置，一方面显示发展商的实力，同时也是告知客户——这是未来生活的展现，给予客户信心，从而推动其购买。启示：开盘前“展示先行、充分到位”可比典型项目营销经验及启示—现场展示策略例证：山语银城可比典型项目营销经验及启示—现场展示策略展示标准：材料展示、样板房、示范区会所、准现楼（建筑、环境）…例证：山语银城前提：首先完善现场展示吸引客户眼球，以优越的自然环境以及高水准的现场展示将项目形象拉升到高位。

在长时间蓄水后，开盘的价格策略采取平开策略，同时在开盘价格基础上，推出四重开盘优惠方案，营造火爆的销售场面，开盘认购250余套，在逆市中成为了滨湖区的聚焦点，但

仍然低于开发企业预期目标。

开盘后通过自然资源的挖掘以及其他公建配套的完善，拉升项目档次，价格却始终未有上调。

后期通过客户网络的扩张，客户口碑的提高，但销售量却呈递减趋势，整体销售状况不容乐观。

山语银城开盘优惠政策

- 1、银城会会员优惠1%
- 2、开盘期优惠1%
- 3、一次性付款优惠、纯商业性贷款优惠1%
- 4、预付壹万元车位定金购房优惠1%

卓越计划 打造卓越执行力心得体会篇五

2011年上半年执行工作小结

我院在县委正确领导、人大依法监督、政府大力支持和上级法院的关心指导下，以科学发展观和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的十七大精神，牢固树立“三个至上”的指导思想，认真落实“为大局服务、为人民司法”的工作主题，紧紧围绕社会矛盾化解、社会管理创新、公正廉洁执法三项重点工作，深入贯彻落实县委“五城”建设要求，大力开展“百日执行会战”活动，全面推进法院执行工作改革，狠抓执行队伍建设，现已较好地完成了上半年各项工作任务。

一、2011年上半年我院执行案件收结案等基本情况

2011年1月至6月份，我院累计受理各类执行案件364件，较去

年同期上升，执结374件（加旧存案件），上升，结案率，同比提高了个百分点，收案标的万元，全院执行案件结案数首次实现时间过半，数字过半的要求，执行工作整体呈动态平衡的良性发展态势，同时也为我院向“百日执行会战”目标迈进奠定了良好的基础。

二、2011年上半年执行重点工作的开展情况。

1神，按照全国、全省法院2011年执行工作意见的安排部署，省法院决定在全省法院开展“百日执行会战”专项活动，我院按照省法院关于开展“百日执行会战”专项活动的要求及市中院的安排，于3月20日起开展“百日执行会战”活动。

来，全盘规划、整体联动、务求实效。突出打击“有钱赖帐、欠债高消费、规避执行、抗拒执行”等恶意行为，妥善化解涉特殊主体案件和无财产可供执行案件，加强执行和解、实施执行救助，讲政治、顾大局、重民生。建立完善执行联动威慑机制。在本次专项活动中，我院整合执行局和各人民法庭执行力量，组建三个集中执行工作组；施行工作组向专项活动领导小组日报告制度，加强组织、协调、督促、指导力度；积极主动向党委、人大、政府、政协和政法委汇报，邀请人大代表、政协委员和执行联席会议成员单位领导指导、参加执行工作。截止6月底，我院已成功执结99件案件，涉案标的达万元，集中拘留4人，公开曝光“老赖”，1名，移送公安机关1人。

2、推进反规避执行，维护法律权威。近年来当事人

2避执行活动。为全力推进活动开展，执行局已先后3次召开专题会议，并严格制定措施，要求从立案、分案、输案、办案到结案等各个环节细抠严办，进一步发挥集约化、信息化的查控功能，提高执行工作效率；鼓励执行干警积极调研探索建立有效联动、综合治理执行的长效机制，促使反规避执行执行工作顺利开展。截至目前，顺利完成比较突出的反规

避执行案件7件，在已执结案件中，执行实际到位率也大幅度提高。

在反规避执行活动中，针对被执行人确实具有履行能力而消极对抗人民法院执行的案件，我院坚决依法采取查封、扣押、冻结措施，已经查封的财产，及时予以拍卖；对有履行能力而拒不履行义务的被执行人，对应当协助执行而拒不协助执行的协助执行人，对暴力抗拒法院执行的责任人员，依法予以罚款、拘留，构成犯罪的，依照《刑法》第313条规定和^v^常委会的立法解释，依法追究刑事责任，通过这种强硬的执行措施，成功的遏止住一部分准备规避执行的“老赖”。今年上半年我院向公安机关移送一起涉嫌拒不执行判决、裁决罪案件，目前公安机关已依法立案侦查。在开展反规避执行活动中，我们还主动与人民银行、工商行政管理、土地、房产管理、车辆管理等机构的联系，积极参与全国法院执行威慑机制的建立，通过完善执行威慑机制，防止被执行人规避执行。

三、存在的问题及下半年的工作安排

- 1、反规避执行中限制高消费令在落实上还存在比较大的问题，3一些商家出于自身利益对被限制高消费的顾客睁一只眼闭一只眼，使得限制高消费令对于被执行人的威慑作用不大。监管机制尚不完善，这也给了被执行人可乘之机。
- 2、司法救助力度有限。一些无可供执行财产、被执行人下落不明等难以执行到位的案件，申请执行人生活确实困难，现有的司法救助力度不能很好的解决申请执行人的生活困难。
- 3、执行案件结案率、和解率、执行金额到位率相对于较低。

上述存在的不足将会是我院下半年工作的重点，在下半年的工作中，我局全体同志将会在院党组的领导下，以更饱满的工作热情，更顽强的工作斗志，更突出的工作业绩，让领导

放心，让群众满意。

二〇一一年八月十二日

卓越计划 打造卓越执行力心得体会篇六

仪容仪表

- 2、女士化妆或装饰不应太浓、太多；
- 4、上班前不能喝酒或吃有异味食品，不准穿拖鞋。

行为准则

- 1、尽忠职守，服从领导，保守业务秘密。
- 2、爱护公司财物，不浪费，不化公为私。
- 3、遵守公司一切规章制度及工作守则。
- 4、保持公司信誉，不做任何不损公司信誉的行为。工作态度。
 - 1、员工应努力提高自己的工作技能，提高工作效率。
 - 2、热爱本职工作，对自己的工作职责负全责。
 - 3、员工之间应通力合作，互相配合，不得相互拆台或搬弄是非。
 - 4、对本职工作应争取时效，不拖延，不积压。
 - 5、待人接物态度谦和、主动，以争取公司同仁与客户的合作为前提。
 - 6、在所有工作岗位上都要营造安全的环境。