

最新标杆企业工作总结 标杆企业学习心得 (模板6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

标杆企业工作总结 标杆企业学习心得篇一

4月21日至26日，为期6天的标杆企业学习，先后到过广东两家具有典型特征的民营企业，分别是深圳华为和顺德美的集团。虽然都是两家民营企业，有很多类似之处，但也有很多不同之处。自己能够亲身体验，再加课堂老师讲解，深有感触。

两种截然不同的不同发展战略

华为至始至终坚持技术领先战略。从人力物力到财力，大量投入技术研发研究。员工总人数15万，将近一半都是研发人员。

美的集团采取低价格成本领先战略。一开始并不是做电器，而是从塑料起家。80年代初期，通过买电风扇技术，开始加工生产电风扇，之后一直坚持通过购买技术，快速进入市场，通过迅速扩张，赢得成本领先。比如，有的产品，低价格进入市场可以5年不赚钱，目的就是扩大规模，降低成本。但随着市场规模继续扩大，市场容量总有一个上限问题，成本总是存在下限问题。美的集团发展进入了一个成长瓶颈，近三年销售收入始终保持在1200亿元左右。为此，从20xx年开始，美的集团开始战略转型，准备开始成立中央研究院。

一些启示：成本领先战略对占领市场是有效的，但从可持续

发展而言，存在一定局限性。

选人育人用人励人之道

华为坚持技术领先战略，相应的人力资源管理体系耐人寻味。

招聘喜欢校园招聘，更愿意招聘大学毕业生，没有行为习惯，易于培养。当然，很看重是否符合企业价值观，因此，面试官有一个是“闻味官”，主要负责新招聘员工是否符合团队文化，具有一票否决权。一般由老员工担任。

培养人才始终贯穿华为的每个岗位，特别是管理岗位培养人，是很有特点的。对于管理人员，需要从三个方面考核，一是培养接班人，二是成为企业内部讲师，每年有60课时授课考核标准，三是稳定骨干员工。任职资格培养体系很有特点，能够有效推进，企业内部培训师培养和课程体系建设分不开。当然，敢于应用考核结果，做到考核责任落实，真正体现执行力。

用人不拘一格，这是成功企业用人之道。不论资历、学历。在华为，学历不是问题，年龄不会成为阻力，全凭业绩和能力。典型例子是李一男，华中理工大学(华中科技大学)少年班毕业，两天时间升任华为工程师、半个月升任主任工程师、半年升任中央研究部副总经理、两年被提拔为华为公司总工程师/中央研究部总裁、27岁坐上了华为公司的副总裁宝座。

华为始终以高薪吸引人才，同时，也不让雷锋吃亏。在任正非眼中，华为是“三高”企业：高效率、高压力、高工资。他坚信，高工资是第一推动力，重赏之下才有勇夫。其实，华为给员工的不仅有高工资，还有股权和其他待遇。当然，如何保持组织活力，避免利益群体固化，华为经常“搞运动”。任正非常挂在嘴边的词汇中有一个是“沉淀”。在他看来，一个组织时间久了，老员工收益不错、地位稳固就会渐渐地沉淀下去，成为一团不再运动的固体：拿着高工资、

不干活。因此他爱“搞运动”，任正非认为，将企业保持激活状态非常重要。

一些感悟：人才是关键 关键会“裁”人

从此次学习，不管是华为，还是美的。人才是关键，这众人皆知。但这两个企业都有一个共同的做法，那就是善于“裁人”。

一是如何裁剪人才，那就是善于培养人才，靠竞争，靠培训，靠制度。

二是如何裁减人员。华为提供高工资的同时，更主要的是高压，从而促使企业能够在高待遇的前提下，始终保持着高压状态。也就是说，不仅提供胡萝卜，也在使大棒。按另外一种说法，改变一个人行为，有两个原因，一是趋利，二是避害。

标杆企业工作总结 标杆企业学习心得篇二

作为公司的一名新员工，能与a这个新项目共同走向成熟，是我莫大的荣幸。初到公司，在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在公司领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

两个多月后，承蒙公司领导对我能力的肯定与信任，将我由a部调至b部。我于20xx年xx月xx日正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将a项目从起

步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中。反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司a项目的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我做好了试用期工作计划，与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司a项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导

对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

标杆企业工作总结 标杆企业学习心得篇三

一、工作方面

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通

出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

标杆企业工作总结 标杆企业学习心得篇四

金秋九月，我迎来了自己参加工作以来的第一次工作总结。从离开校园来到公司已两个月有余，在这两个多月的适应阶段里，我经历了很多，学会了不少。回想起就业协议书上盖上“四川九洲电器集团有限责任公司”这个鲜红红的章的那一刻时，现在的我还激动无比！一直以来我都憧憬着能够进入一家有厚实基础、良好发展前景的大型国企。那一刻，梦想成真！我荣幸地成为了一名九洲人！对于我来说，这是一个崭新的起点，我将用我的热情与汗水为这个舞台争光添彩！

火辣辣的太阳火辣辣的天也晒不倒训练场上那群有着钢铁意志的新人，考验意志、磨砺性格的军训是我们这批新员工的第一堂课。为期八天的军训虽然短暂，却让我感触颇多。公司把军训作为我们入职的第一课，是为了让刚刚走出校门的莘莘学子们明白，以后的工作中哪怕是遇到再大的困难，再棘手的问题，都要有坚定不移的信心和决心去面对，九洲人是能打硬仗、敢打硬仗的；而以公司各个部门负责人担任教员详细而生动开展的入职培训课程，更是让我开始对公司内部有了整体的感知；当我在七车间看到了生产线上的流水作业工序时、当老员工带着我手把手进行装配工作时，我对总装流水生产工序开始有了较深的了解，它也让我明白了无论将来是做多么基础的工作，都要有足够的激情和耐心！

20xx年8月17日，当我收到了被调入第三研究所的消息时，欣

喜若狂的心久久不能平静。我十分感谢领导给予我的肯定和信任，感谢给予我这个可以展示自我、实现自我的机会，并且还安排所长助理来担任我的师父。这对于新员工来说，在以前就根本是不可能的！所长、书记、师父、尹主任以及同事们热情让我倍感温暖，令原本怯生生的我很快就融入了这一个集体。尽管师父平时很忙，但他还是尽可能地挤出一些时间来给我介绍公司和所里的基本情况，讲解项目管理这个岗位的工作性质与内容以及待人处事的方法与道理。我也总是把所见到的，听到的，不懂的，向师父请教，向所里的同事请教。在师父这一个月的指导下，我了解了三所的研制方向——基于二次雷达的航管系统，熟悉了当前主要的一些产品；认识了所内各个研究室的构架与分工以及一次雷达、二次雷达、航管系统□s模式等各类术语的定义和适航标准等。在每周定期参加的科研调度会和生产调度会上，我认识了部分公司领导与各个部门负责人，也了解到了科发部、质管处、生产处、军代室等各个部门的主要职能以及它们和三所之间的关系与业务往来，这让我受益匪浅！在师父的指导下，我慢慢学着从一个更高的角度去认知当前所里的重点科研项目和掌握项目进展情况。

入职以来的两个月，我努力像海绵一样去吸收知识，同时发现了自身很多的不足。写作一直是我的弱项，为了更好地胜任管理室的工作，我开始勤学苦练，从公司下发的各类公文中去摸索语法、搭配格式和字体等，以此尽快地提升自己的写作能力。当前，我的专业技术知识相对匮乏，作为一个科研项目管理人员以后还需要不断地学习专业领域知识并以此来提升工作质量。在人际关系沟通方面，当前我与所里各室的老员工沟通还较少，我会在以后工作中逐渐改善这点。

过去的两个月时间，仅仅是我职业生涯的开始。“不积跬步，无以至千里”，我将以饱满的热情、昂扬的斗志、充足的干劲、踏踏实实地投身到以后的工作学习中去，早日成为一名合格的第三研究所项目管理员，为公司实现“12351”宏伟目标献出自己的绵薄之力！

标杆企业工作总结 标杆企业学习心得篇五

优质文明服务要从量的积累达到质的飞跃，关键是以人为本，通过对员工的教育培训和强化管理，达到员工的政治素质和业务素质不断提升，以员工的高素质创造出优质服务的高水平，**邮政储蓄银行通过树标杆活动，努力提高员工的自身服务意识，积极学习他行先进的个人事迹，从而达到自身水平的提高，在商业银行里我们认识了**，了解了一名优秀员工的努力过程，从中学到了许多知识。

一、努力学习，不断提高思想意识

几年来，**坚持不懈地学习政治思想理论，努力提高政治思想觉悟，认真

学习党的各项方针政策，积极参加党的学习教育活动，主动以“xxxx”的思想理论为指导，紧密结合自己的工作实际，将先进的思想充分融入到自身工作当中，在不断充实自己的同时并收到了良好的效果。在行内实行规范化管理的同时，**充分调动自身的工作积极性，认真学习和执行各项规章制度，全面提高自身的整体素质，确保了工作的准确性和时效性。

二、认真开展调查研究，提高分析质量

**在日常的工作中能够做到认真登录，及时上报，与辖内各登录点积极配合，及时准确地完成工作要求。努力钻研业务知识，积极投身银行工作，面对不懂得问题，勤于思考，在认真进行调查研究的同时，提高了资料的真实度，降低了企业的经营管理风险。依照上级行的要求，不断提高自身的统计业务水平，不断学习金融统计知识。

三、不断提高自己，认真完成各项

(2) 服务方面

自觉提高和强化优质服务的意识，树立“服务促存款，服务出效益”的思想，实行挂牌服务和文明礼貌用语服务。在工作中，以饱满的情绪，良好的精神状况来迎接客户；用礼貌的用语、端庄的举止、温馨的笑容来接待客户；以快捷的动作、娴熟的技能来办理业务；百问不厌，耐心细致地解答客户的疑问；在商量的气氛中指导客户；设身处地考虑储户；尽心尽力地帮助储户，宁愿委屈自己，也不委屈储户。面对不同阶层、不同职业、不同品性的客户，他通过对客户外貌、言谈举止的分析判断，把握客户的不同心理，采取灵活的方法开展营销。

(3) 技术方面

立志献身银行事业的**十分清楚，要想真正胜任此项工作，必须练就过硬的本领。他利用业余时间自学金融知识，工作再忙，他也要挤时间努力学习和掌握有关文件及规定。通过学习，提高工作业务水平，积极参加各类点钞培训班，虚心向行业能手学习点钞技巧。通过苦练加巧练，他的点钞技能在市内组织的比赛中获得了二等奖，取得了十分钟二十一把的优异成绩，**在苦练技术的同时，提高了工作效率，在赢得顾客一致好评的同时，提高了企业的经济效益。

在工作的这些日子里，**这一路走来，流过多少汗水，付出了多少代价，相信也只有他自己才知道，在工作日记里**说过要把客户的事当作自己的事，认真的来做，才能赢得客户的安心和放心。坚持是一种美德，在未来的日子里，**努力着，打开自己成功的大门，坚持着，开拓着属于自己的明天。

标杆企业工作总结 标杆企业学习心得篇六

从今年年审的情况看，我县典当行业呈现出稳定向好的发展趋势，大部分典当行能够依据商务部、公安部颁发的《典当

管理办法》有关要求依法经营，有序运作。截止20xx年末，我县共有典当企业5家，其中分支机构1家□20xx年新增1家。根据年审要求，纳入20xx年年度审验范围的典当企业有5家，除新思维典当有限责任公司未向我局上报年审材料外，实际参加年审的典当企业为典当有限公司、典当有限公司分公司、典当有限公司、典当有限公司等4家。

年审中这四家典当行财务状况较好；当物估价，息、费收取符合国家规定，未发现典当企业非法集资、吸收或变相吸收存款、恶意收当赃物、强迫当户赎当等违规行为；当票使用按规定开具了全国统一当票，不存在私自印制当票行为；无超范围经营、收当《典当管理办法》中禁止收当的物品和财产的行为。

一是对典当行业监管力度有待加强。我县共有5家典当行取得国家《典当经营许可证》，全部分布在定城镇。典当行业是金融业以外的又一种融资性行业，规范发展典当业对缓解企业融资难问题将起到应有的作用。如果主管部门疏于对典当行业的监管，容易发生非法集资、吸收或变相吸收公款存款、藏黑洗黑等违法违规行为，我们要按照《典当管理办法》的要求，把典当行业的监管作为一项常态化工作来抓，采取有效措施，进一步加强监管职能，认真履行监管职能。

二是典当企业相关设施及人员配备上有待完善。年审检查中我们发现个别企业的场地条件、设施设备较为简陋，营业场所未安装摄像头，日常也较少开门营业，企业从业人员只有主管经理与1名业务人员，人员配备不够完善，开门营业时间有待规范。

三是部分企业不重视年审工作，未能如期报送年审材料。收到省厅关于典当行业年审工作通知的文件之后，我局立即将文件下发至5家典当行，并要求企业严格按照文件规定的时间要求上报年审材料。截止3月15日，典当有限公司、典当有限公司分公司、典当有限公司、典当有限公司等4家典当企业上

报了年审材料，新思维典当有限责任公司未向我局上报年审材料。

四是典当行业的自律及沟通意识有待提高。我局虽然是典当企业的行业主管局，负责典当企业的日常监管工作，但是个别典当企业由于自身原因，不仅不主动与我局进行日常的业务沟通，还多次不参与年审工作，甚至有存在收受非法赃物等违法违规行为，我们要督促企业加强自身合法经营意识，加强沟通。

针对日常工作及年审中发现的问题，我局认为今后应加强以下几方面工作：

一、提高认识，积极开展相关工作。作为典当行业主管部门，我局要把规范典当行业经营行为作为一项重点工作，全体领导干部要提高认识，加大对整个行业的监管力度，有效地推进企业规范经营，树立诚信经营、守法经营新风貌。

二、严格规范企业经营行为，制定出台奖惩办法。针对我县个别企业多次不参加年审、日常开门营业时间不规范等问题，我们建议省厅制定出台相应的惩处办法，对于严重违规者可取消年审资格、收回典当经营许可证，从而起到规范典当企业守法经营的作用，确保典当行业健康有序发展。

三、加强业务培训，提高监管及从业人员业务水平。典当行业对从业人员及政府监管部门的业务知识水平要求较高，为了规范整个行业，规避行业风险，建议省厅、省典当行业协会加强政策指导和业务培训，积极开展典当从业人员的政策法规教育和业务知识培训，增强企业自律意识、提高监管水平与业务水平。

四、主动与企业联系，从日常管理中落实监管职责。我们要加强与典当企业的联系沟通，定期或不定期随机抽查，主动上门开展监管工作，并要求企业做到正常开门营业，完善人

员配备与设施设备，真正履行典当行业主管局的职责，及时有效排查风险，维护社会经济秩序稳定。