

2023年阿米巴经营心得体会 经营管理学习心得体会(大全9篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

阿米巴经营心得体会篇一

经营管理是指在企业内，为使生产、营业、劳动力、财务等各种业务，能按经营目的顺利地执行、有效地调整而所进行的系列管理、运营之活动。参加企业经营管理培训后主要有以下几点心得体会。仅供大家参考。

前不久，公司组织企业经营管理培训，感触颇多，下面谈下心得体会：

老一套不是艺术，老一套也不会有发展。一个作家如果老是用鲜花来形容美，用魔鬼来比喻丑，那一定是蹩脚作家。我们拿田野里的向日葵与庭院里的菊花作一比较，尽管它们十分相似，且向日葵花型比菊花大得多，可是我相信大多数人都是喜欢菊花，而不会欣赏向日葵的，因为向日葵太千篇一律了；菊花则不同，不仅花型多姿，有平瓣、管瓣、管台瓣等，而且色彩丰富，有红、黄、紫、白，以至于绿和黑（墨菊）等等。

据说，目前菊花品种已在千种以上。可是谁知道，这些万紫千红、千姿百态的菊花，在数千年前，却是荒野里千篇一律的野菊演变而来的。我想，要是这些菊花没有人类的着意选择培育，使它放出异彩，至今恐怕还是那些荒野上的野菊，大概是不会被人们器重的。

从大笑和菊花，笔者不禁想起《泰州日报》登载的泰兴市黄桥镇生猪深加工出了大名堂，三两重的软骨长成亿元产业的经验来。黄桥人把百来斤的生猪分割成几十个“部件”化整为零闯市场，就连不起眼的一只猪头，也被分解成十多个品种，猪头里的鼻骨、喉骨派上了大用场，用来生产被西方人誉为“软黄金”的硫酸软骨素出口欧美。他们的经验就是一个“变”字，即随着时代的变化而变化，根据对象的不同而各异，顺着市场的变迁而变迁。或叫做按着“春夏秋冬、男女老小、东南西北”十二个字，不断地做活“变”的文章。对于他们来说，产品的单一、呆板，跟在别人后面亦步亦趋，就意味着失败。

“学我者生，似我者死。”这是画家齐白石的一句名言，讲的是艺术独特创造的可贵。笔者以为，它不仅适用于艺术创作，也适用于产品更新。黄桥人做活生猪深加工这篇文章，变经营为“精营”，形成新的亿元产业的做法，值得借鉴和学习。

随着电力体制改革的日益深入，电企的经营环境近年发生了巨大变化，发电行业的垄断优势逐渐被打破，电企开始进入以效益和利润为中心的市场经济时代，经营管理的地位越来越重要。但是，与安全生产的文化氛围相比，却没有随之形成有利于经营管理的机制和文化氛围，因此发电企业在想经营型企业转变过程中，产生了一系列不适应。针对这一现状，公司推出了经营管理基础知识认证工作，为我们系统的学习有关经营管理知识提供了一个良好的平台。

《经营知识认证读本》从基本知识入手，囊括了与发电企业相关的经营管理基本知识，内容全面并贴近工作实际，通俗易懂，是一本学习经营知识的好教材。本书的主要特点是，根据学习对象，着重从经营管理一般性概念知识进行描述，力求通过最基础的经营管理知识培训，使大家能够从了解基本知识、掌握基本概念入手，为下一步深入学习奠定良好的基础。

通过学习该读本，加强我对公司各项生产经营性指标的认识和理解，对公司统计管理、合同管理、财务管理、成本控制管理等经营方面的管理有了系统的认识，使我更加清楚自己在经营知识的学习和实践中存的不足，是我认识到只有掌握经营管理的必要知识和基本技能，树立市场经济思维，才能更好地认清市场变化，更好地发现问题、解决问题，更好地完成领导交给各项任务。

通过学习使自己的知识面得到扩大，对于本专业以外的知识有了初步了解，使自己的综合素质得到了进一步提高，今后我将在此基础上进一步加强经营管理方面的学习，努力提高经营管理水平，以适应不断变化市场经营环境，为我公司健康可持续发展贡献自己应有的力量！

在公司领导的支持下，我于20xx年12月份参加了企业经营管理知识培训。现将我个人对所学知识写一点感受。

一、对知识结构的认识

此次接受了系统的、全方位的企业管理知识学习和辅导后，让我学到了很多理论知识，增长了见识，拓宽了视野，打开了人际关系，结交了很多有事业心有能力的良师益友，在课余时间的工作经验交流上更是让我终身受益匪浅。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制，以管理促创新，以创新促效益，从而促使所在企业稳步健康发展。

此次学习课程内容丰富，结构合理，涵盖了下列内容：

- 1、企业管理概论：主要讲述了企业管理的一些基本概念以及它的发展过程，管理的四大职能(计划、组织、领导、控制)。
- 2、生产与运作管理：讲述了生产过程与生产计划，物资管理(如何做到高效节约)，设备综合管理(如何做到节能降耗，

最大限度利用好资源)，质量管理(说明了产品质量是企业的根本命脉)。

3、人力资源管理：讲述了怎样识别人才、发现人才、挖掘人才潜力、留住核心人才，最大限度调动在职员工的工作积极性。

4、市场营销：讲述了如何了解市场需求和消费者需求，如何将促销产品并将产品打入市场，如何与消费者进行沟通。

5、经济学基础：讲述了宏观经济与微观经济对企业的影响；如何规避并诱导市场经济为企业服务。

6、经济法基础：讲述了该如何做一个遵纪守法的企业，以及如何保护自己的知识产权等。

7、会计基础及报表分析：讲述了会计的基本概念与六大要素，如何做报表分析，如何在报表中看出企业的经营状况。

二、对此次学习的体会

1、经营管理素质

在企业的经营管理中，首先要有情感信任，对下属的行动要表示充分的信赖。疑人不用，用人不疑。保护和支持人才，是一种强大的激励手段。信任是连接人与人之间的感情纽带。下属一旦得到信任，就会有一种强烈的责任感和自信心。正所谓“士为知己者死”。作为管理人员，只有与下级树立信赖他们的观念，以自己的诚心和人格魅力去影响下属，打动下属，与下属产生心灵上的共鸣。

作为企业管理人员，在经营管理中要有容人之量，实际经营企业就是经营人心。管理人员要胸怀坦荡，胸襟开阔才能有众多的追随者。有道是得民心者得天下！

谦虚为人。不管何时，一个企业管理人员都要做到不摆官架子，密切联系群众，平易近人。尊重他人，学人之长，补己之短。要牢记“三人行，必有我师”这句古训。做到虚怀若谷。

诚心感人。俗话说：“小胜靠智，大胜靠德”。一个优秀的管理人员，先决条件就是心肠要好，要带着良心，带着感情，带着责任去领导下属。要把自己的下属当朋友和亲人，要时时关心他们、爱护他们、帮助他们。

公道对人。在工作中，要做到公正严明，不能一个人说了算，要按原则办事，按规矩办事。正所谓“公道自在人心”。身为领导人，办事就要合乎民心，做到待人公道，作风正派，一碗水端平，握好一杆秤。做事要出于公心，不带成见、不带倾向。在工作中做到对事不对人。

实干带人。身体力行地带头比口头指挥效果更好，要放下身段做工作，全神贯注干事业。管理人员要有感召力、凝聚力，关键自己的本事要过硬。人的威信是通过实际行动树立起来的，而不是吹、捧出来的。管理人员处处都要做好表率，要做实干家，火车跑得快，全凭车头带。改变一个企业的面貌，管理人员必须带好头。

谨慎做人。古语说得好：“吏不畏吾严而畏吾廉，民不服吾能而服吾公”。公则民不敢怠，廉则吏不敢欺。作为企业管理人员，要做到廉洁奉公，要正其心，修其身。要不断提高自身的政治素质与修养。

严格管人。企业管理人员不仅要严格要求自己，对下属也要从严要求。要在部属中形成良好的风气、高尚的情操、拼搏的精神。用部队的话说，就是要带一支有理想、有纪律、特别能战斗的队伍。

管理是一种方法，更是一门艺术，它需要不断创新。作为管

理人员，他的成功不仅代表个人，还代表企业，所以他的成功是双赢的。他们要面对的事情和挑战很多，因此其心态是否健康和积极都很重要。一个企业的生死存亡都与企业的所有管理人员的领导艺术和方法密切相关。企业管理人员不仅需要大智慧、大气魄、大胸怀，还要有掌控全局、统御下属的本领，才能带好团队，发挥员工的主观能动性，使企业效益得到提高。

2、企业管理人员的专业素质。身为企业管理人员，就必须具备广博的知识，要成为特殊的综合性专业人才，同时也还要具备相应的专业知识。要尽可能博览群书，知识是越广越好，这对其开阔视野、拓展思维和提高修养都有好处。

3、企业管理人员的心理素质。优秀的企业管理人员是不惧怕困境的。面对困境，他们或默默耕耘，或摇旗呐喊。他们凭着一幅压不垮的精神，一腔无所畏惧的勇气，振作精神，根据工作目标来协调行动、克服困难。

4、企业管理人员领导素质

领导力。领导力是一个明确和重要人际关系过程，它是帮助别人克服障碍完成共同目标所必须的。

凝聚力。凝聚力是指建立高级团队并把企业内各个不同的大单位团结起来的能力，建立和管理一个有效的高级管理团队是关键的事情，因此，领导人也需要有全局观念和把企业中那些特别大而复杂的部分融成一体的能力。

影响力。影响力涉及使别人按你的意愿行事，接受你的意见，以及阻止别人履行与你意见相反的事项。这种影响力可能是企业领导人最重要但又是容易被忽视的能力之一。

洞察力。洞察力是指如何了解别人以及靠什么去推动别人的能力，企业领导人的工作不仅要抓紧功能和技术问题，而且

还要抓住人力问题、日程和行动等比较难以捉摸不定的领域。

创新思变能力。企业领导人管理人员在经营管理中善于敏锐地察觉旧事物的缺陷，在前进的道路上不断摸索创新。正所谓“穷则思变、变则通、通则达”。

非凡的组织能力和指挥能力。正所谓“将帅无能，累死三军”。企业管理人员好比战场指挥官。要将不同地区、种族、年龄、性别的人优化组合在一起，发挥1+12的作用，这就要企业管理人员充分发挥自己的指挥能力和组织能力。

高超的沟通技巧能力。对内而言，企业的日常管理工作离不开沟通，沟通是企业组织的生命线。管理的过程，在很大程度上来说就是一个沟通的过程。企业管理人员要通过沟通来实现管理职能的主要方式、方法、手段和途径。

总之，通过这次学习，我学会站在其它部门的立场来看待问题，理解并看到他人的困难，学会换位思考，深深明白：只知谋一域而不谋全局者，将不会有所作为。作为企业的一名管理人员，我深知肩上责任重大，对未来企业发展过程中的管理经验还要不断摸索，正所谓“任重而道远”！我将以这次学习为契机和转折点，在以后的工作中，不断将理论与实践相结合。作好一只领头羊，带动更多的员工走向更加职业化的人生！

在此，感谢瀚德培训学院，感谢给我们授课的各位老师，感谢班主任，感谢各位校友帮助和指点。

阿米巴经营心得体会篇二

企业要发展，离不开社会的支持，离不开公众的认可，更离不开自身的诚实守信。随着时代的发展，品牌的影响力已不容忽视，而品牌的建立基础是诚信。诚信是企业经营的一种

资本，是企业发展的无形推动力，对企业的长远发展具有巨大的促进作用。因此，依靠诚信经营，树立企业良好形象，进而提升企业竞争能力已成为企业发展所必须具备的前提条件。诚信的内涵也正向更深层次发展，它是建立在公民意识之上的一种“公德”，它包括对顾客的诚信，对员工的诚信、对合作伙伴的诚信。

诚信经营从根本上看是组织的诚信，主要靠企业反复不断地向职工宣传和灌输，并要求大家在实际行动上要以诚实的态度做好每件事，这些理念要在企业全体员工中达成共识。因此，加强行业自律，规范行业行为，树立行业新风，是我们电力企业责任和使命。

我们本着“廉洁诚信 依法经营”的工作理念，领导能够以身作则，与员工建立诚信合作关系，树立员工的主人翁责任感。同时，不断加强企业文化建设，贯彻“做人，诚信、合作、善于学习；做事，认真、创新、追求卓越”的企业文化理念，使其成为我厂每个员工的行为准则，厂里注重培养一支“重承诺，守信誉”的工作团队。

企业能否真正实现“诚信”，关键因素还在于员工在日常工作中持“诚信”理念办“诚信”之事。因此，对员工诚信意识的培养和强化、诚信行为的规范和监督是企业管理的重点。我厂针对各部门工作特点，通过惩防体系运行机制的建设，确保将“诚信”落到实处。

一、惩防体系运行机制建设背景

建立健全惩治和预防腐败体系，进一步加强纪检监察组织建设，是党中央在新形势下对反腐倡廉工作做出的重大战略决策。

二、惩防体系运行机制建设措施

将惩防体系融入企业内部培训和员工思想教育：

(1)认真抓好理论学习，把诚信思想纳入公司反腐倡廉教育培训体系，制定学习制度，创造学习环境，营造学习氛围，从而强化学习效果。

(2)强化内部宣传，结合部门工作的特点，总结提炼从业警言警句及廉洁典型案例，悬挂于公司醒目位置；创办廉政书屋，开辟学习心得交流园地。

(3)开展任职“廉政谈话”，对新任管理岗位的员工实施廉政教育，筑牢反腐倡廉“第一道防线”，为员工提前接种“反腐疫苗”。

(4)加大反腐倡廉的教育力度，组织参观呼和浩特市第一女子监狱，为公司全员上了一堂生动的预防职务犯罪教育课，具有很强的警示教育作用。

诚信与老百姓生活密不可分，我们进入这个行业，清楚地认识到自己的社会责任、社会使命；该为国家，为客户，为职工做些什么；使职工明确什么是诚信经营，怎么做符合诚信经营，怎么做违背了诚信经营。在当今假冒伪劣商品频繁冲击市场，就业形势如此严峻的形势下，我们坚定信念，严格把好质量关，努力做好老百姓身边的烟酒专家，我们坚持以人为本，积极推行人性化管理，积极解决下岗员工再就业问题，改善员工福利，丰富员工生活，提高公司的凝聚力。

企业的目标是追求利润最大化，但有一个前提条件，那就是在不失诚信的前提下，以团结向上的员工队伍，争取更多的客户，争取更优秀的合作伙伴，追求利润的最大化。只有获得了社会的认可，才可以持久发展，不断实现利润、达到“双赢”或“多赢”。因此，企业必须事事处处体现出“诚信”，员工须从自我做起讲诚信，讲职业道德，这是时代发展的要求，同时我也呼吁社会各行各业能与我们携手

共筑诚信、和谐的社会。

阿米巴经营心得体会篇三

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，店长应承担责任，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。

阿米巴经营心得体会篇四

截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入__-__万元，其中__-__收入__-__万元，__-__收入__-__万元；较去年同期增长__-x万元，实现了经营指标较去年同期增长__%以上的目标。

完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为。

二、管理情况

1、按照现代企业管理制度成立酒店管理公司

(1)__-__-x酒店管理有限公司的成立

(2)完成了与公司申请注册相关的各项手续，进行了工商注册登记，办理了正式的企业营业执照。

(3)完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为。

(4)组建了公司运营机构，完成了公司定员定编工作。设立了餐饮经营项目部、财务部和综合部。

(5)制定了酒店管理公司工资方案，并通过了__-__的审核。新的激励体系，激励政策更趋市场化。员工的收入与工作业绩、劳动贡献及业务技能挂钩，新的工资方案中不仅要员工们关心营业收入，还要关心和掌握每月的成本和利润，让每位员工养成会算账的习惯，做到心中有数。在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动与其所得相符。通过绩效改革，拉开了新、老员工和重点岗位、普通

岗位的工资差距，限度地调动员工的工作主动性、积极性和创造性。

阿米巴经营心得体会篇五

创佳评差增活力 诚信经营创效益

一是加强对“创评”和“诚信建设年”活动的领导，成立了由站主任为组长的领导小组，建立健全了各项工作制度，把“创评”工作纳入制度化和规范化管理。

二是加强职工教育。多年来，他们一直坚持每周一次的学习制度，学理论、学政策、学业务，不断提高职工的理论水平和业务素质，同时结合粮食流通体制改革，认真学习粮改有关文件和《粮食流通管理条例》，深刻领会精神实质，并结合企业实际，开展形势教育，积极寻求企业生存和发展之路。通过学习，统一了职工的思想，进一步提高了认识，认清了形势，增强了危机感和责任感，坚定了搞好企业的信心和决心。

三是把创评活动和诚信建设工作与各项业务工作有机地结合起来。近年来，大多数企业的职工普遍认为企业的主要工作就是搞活经营，而搞“创佳评差”和诚信建设活动是务虚，没有经济效益还搞那么多务虚的东西干什么，主动参与的意识不强。为此，他们把“创评”和诚信建设工作与各项业务工作结合起来，把“创评”和诚信建设工作的各项措施如推行业务规范化、优质服务、诚信经营等落实到各项业务工作中，同时把此项工作的完成情况与业务工作的考核挂起钩来，做到“创评”和诚信建设工作与业务工作同布置、同落实、同检查、同兑现，提高了职工参与的自觉性和主动性，使“创评”和诚信建设工作不走过场，收到了良好的效果。

二、全面推行各项业务规范，强化基础管理

一是建立健全了各项规章制度。近年来在县局的要求下，他们结合“创评”和诚信建设活动的开展，按照粮食工作各项业务规范，结合企业的实际情况，制定了各项工作制度。

二是根据工作需要和工作制度的要求，为各职人员制定了岗位职责，规定了明确的工作任务和标准，并制定了量化考核办法，改变了过去任务不明确、工作无标准、兑现无依据、成绩凭印象的状况，使各职人员人人有任务、个个有压力，各司其责，各负其职。

三是全面实行仓储工作规范化管理。对所有进出库粮油都认真执行“依质论价”政策，做到了价质相符，计量准确。对所有库存粮油按照储粮标准积极开展了以“三低”为主的科学保粮工作，进行定期不定期的检查，并实行主任、保管员“库存状况一口报清”制度，使粮油仓储工作逐步走上了规范化管理的轨道。

四是实行收购销售工作服务规范化。所有工作人员从着装仪表、工作程序、接待顾客、文明用语、商品质量等方面都有明确的规定，积极开展诚信经营，使行业风气有了明显的转变。

五是狠抓落实兑现。无论是规章制度还是各职工人员岗位职责，他们都把落实兑现当作首要任务，每年年终都要根据县局的考核结果对各职人员进行考核兑现，极大地调动了各职人员的工作积极性。

阿米巴经营心得体会篇六

土地承包经营权是农村集体经济组织内部成员以家庭承包方式或其他承包方式、非集体经济组织内部成员以其他方式，

对集体组织所有的或国家所有的由集体经济组织使用的土地、林地、草地及其他依法用于农业的土地享有的经营性使用和收益的权利。按照自愿、有偿和平等协商的原则，承包方可以依法采取转包、出租、互换、转让或者其他方式进行土地承包经营权流转。这是《中华人民共和国农村土地承包法》中对承包经营权流转的原则规定，也给农村土地流转赋予了法律地位。

我国现阶段农村土地承包经营权流转主要表现在以下几方面：

1、流转数量和规模逐步增长。随着农村劳动力增多，社会经济的发展，农村经济呈现多样化发展趋势，直接促使农村土地流转加速；2、流转形式以转包出租为主。农村土地是农民赖以生存的最基本的依靠和保障，农民是不愿意永久性的失去土地的。因此，农村土地经营权流转多呈现转包出租；3、流转主体呈多样化。在农户之间流转的基础上，近些年一些工商企业、农民专业合作社等进入农业经营，参与流转的主体日益多元化。

一、流转程序不规范。农户自主流转其承包经营权，没有统一的规范规定，操作无章可循，流转随意性很强，手续极不完备，导致以后发生纠纷时，不利于保护农户的权益。笔者认为，应当详细具体的规定农户自主流转其承包经营权的办理程序：1、双方协商，确定流转方式、时间、价格等。2、必须签订书面合同，由流转双方本人签字或捺印。3、合同签订后，应报送土地发包方和所在乡(镇、街道)备案。

二、流转方式界定不明。《中华人民共和国农村土地承包法》中对承包经营权流转规定可以依法采取转包、出租、互换、转让或者其他方式进行土地承包经营权流转。只是原则性的规定。对农村普遍存在的抵押、继承等传统流转方式以及入股等新流转方式没有明确规定。

三、土地流转登记制度流于形式。登记的主要目的在于将土

地承包经营权变动的事实予以公示，使他人明确土地承包经营权的权利人。农村土地承包法将登记的决定权交给农民，当事人要求登记的，可以登记。未经登记，不能对抗善意第三人。现实中，农村土地流转，绝大部分根本就没有登记，严重影响了农村土地承包权流转的正常秩序，埋下了许多纠纷隐患。虽然《土地承包法》规定了：土地承包经营权人将土地承包经营权互换、转让的，不经登记不得对抗善意第三人。《最高人民法院关于审理涉及农村土地承包纠纷案件适用法律问题的解释》也明确规定：承包方流转土地承包经营权，除法律或者本解释有特殊规定外，按照有关家庭承包土地经营权流转的规定处理。但是有规定，却无人去执行。

四、流转行为不够规范。有的地方土地流转以口头协议为主，私下进行自发性的流转，不遵循一定的程序和履行必要的手续，即使签订书面合同，也大多条款不规范，对双方的权利、义务及违约责任等内容不够明确。

面对土地流转中的种种问题和各种土地纠纷，该如何妥善处理这类案件，

首先，进行土地普查，并登记造册，明确土地权属，加强土地工作的管理。为了进一步搞好土地工作，应该依法进行土地详查，了解土地现状及不安定因素，进一步明确地界，确定一些新增地及权属不明地的权属，并及时发放权利证书。

其次，加强法制宣传教育。开展《农村土地承包法》等相关法律的普法工作。使流转土地的农户，严格执行《农村土地承包法》第19条规定，按5个程序签订承包合同。

再次，提高法官审理土地流转纠纷案件的能力，丰富纠纷调解机制。要求审理土地纠纷案件的法官要有全面的农村土地承包经营权流转方面的法律、法规和政策知识，以便娴熟适用法律，正确处理纠纷。还要有一定的审理技巧，有效利用其他社会资源，可以找一些当地德高望众的第三者帮助调解，

也可以让村委领导或者基层司法所出面协调。调解作为其中的一个方式，应该大力加强和进一步丰富。

最后，如何正确、稳妥地处理好此类诉讼纠纷，直接关系到农村的改革、发展和稳定。法官一定要坚持依法、客观、公正的原则、客观地认定案件事实、正确适用法律。

阿米巴经营心得体会篇七

20__年度工作在__家园全体员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。20__年全年工作是公司寻求发展的重要而关键的一年。年前，公司提出“紧抓目标、紧盯利润、想方设法经营创收，千方百计服务客户，适时参与市场竞争”的经营理念，使管理处认识到了在市场经济体制下竞争的残酷性。__家园是集团公司开发较早的一个楼盘，各类公共设备设施已处于老化阶段，有些老化的设施必须要更换。这样一来就增加了管理难度，同时也增加了各项日常维修费用的支出。

为了使__家园管理处能紧跟公司步伐，并承受市场经济竞争机制的洗礼。20__年初，家园管理处制订了“管理有序，服务规范，创建品牌，提高效益”的工作目标，管理处全体员工认真遵循这一原则，同心协力、开拓进取，积极寻找新的利润增长点，全方位展开各种有偿服务，__年工作在全员员工的不懈努力下，诸方面工作均取得了突破性和实质性进展，为管理处以后工作有更大发展奠定了坚实的基础，创造了良好的条件。

一、积极开展各项经营活动，提高经济效益。

__家园管理处在20__年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。20__年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框

架下进行分析，集思广义，根据__家园小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。

__家园管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务;小孩接送;房屋中介等各项有偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共9人，在保证小区正常生活秩序的前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。

做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在20__年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接4家家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。

一份耕耘一份收获，截止10月末，家园管理处就有偿服务这一项已产生10028元的利润，给公司创造出一定的经济价值。

二、以高效、优质的服务赢得新的利润增长点。

__家园是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在20__年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损;另一方面阳光家园一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。__年公司整体思路做了调整，作为__家园管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以

服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。

管理处在__年上半年工作即将结束时，对__家园物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米0.13元。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

三、开源节流，降低成本，提高效益。

1、加强各项费用的收缴工作。

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月末管理处收费率达到98%以上。

2、厉行节约、降低成本。

今年管理处全体员工，继承发扬20__年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月末费用支出比同期支出节约28243元。

通过管理处全体员工的汗水浇灌，__家园上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元，__年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢？下面我就__家园管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

一、巩固__年新增的利润增长点。

__年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调，__年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

二、进一步寻求新的经营项目，突破常规，对外发展，辐射周边区域。

__年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的，__年工作中，__家园将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。

三、提升管理、以人为本、稳步发展。

人能创造一切，管理处在__年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作中走向积极主动的方向。

一份汗水一份收获，__家园管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在__年工作中我们虽然取得了一定的成绩但__年工作还不能松懈。我们相信__家园管理处在公司各级领导的正确带领下，将在__年工作中谱写出新的篇章。

阿米巴经营心得体会篇八

《阿米巴经营》是被誉为日本“经营之圣、人生之师”的企业家稻盛和夫的经典之作，本书为我们详细论述了一种基于实践性的经营管理手法，阐明了全球化背景下传统企业变革的迫切要求，为企业的领导者、部门负责人甚至是普通员工指明了方向。

阿米巴经营，命名起源于一种叫阿米巴的单细胞原核生物，俗称变形虫。所谓的阿米巴经营，就是把组织划分成一个小

小的团体，各自独立核算，同时在公司内部培养具备经营意识的领导人，让全体员工参与经营，实现全员参与型经营。它是一种企业经营管理的体制，是稻盛和夫在经营京瓷公司的实践中创建的，以京瓷公司为载体，以每个员工为主体参与，用哲学的方法，细分化的组织构建，单位时间核算以及激情的团队打造的方式来实现公司经营的成功。

以人心汇聚为导向，让每一位员工成为主角。阿米巴经营主要有三个目的：确立与市场直接挂钩的分部门核算制度、培养具有经营者意识的人才、实现全员参与的经营。运用公开透明的单位时间核算方式，公布经营状况，提高员工的参与感；通过组织细分、信息共有促进经营者责任意识的萌发，使其实现从被动到主动的立场转变；营造全员主动参与经营的氛围，分工明确，使员工在各自的岗位上、各自的立场上，为自己的阿米巴，履职尽责，为整个公司做贡献，找到工作乐趣和人生价值。

以经营哲学为基础，达到个体与整体利益最优。首先，阿米巴经营把组织细分为可以独立核算的小单位，并在实践发展中不断调整，始终让阿米巴处于最佳状态；其次，以哲学为支撑，解决划分完毕的阿米巴之间的利益冲突，正确处理部门间利害对立的问题。

以扁平化组织为载体，实现内部与外部的有效联动。阿米巴经营打破传统的经营管理思维组织架构，突破层级局限，将决策权下放于基层人员，充分授权于和市场接触的基层人员，把组织结构调整为扁平化的横向联系组织结构，形成真正的内部和外部的市场链，改变企业信息滞后状态，让企业更好的适应市场变化。其中对于阿米巴经营的组织来说，最重要的要素是让各组织中的每个人都必须深刻认识自己的任务和责任，并具备无论如何也要履行责任、完成任务的强烈的使命感。

以开源节流为原则，提升时间效率及核算效益。以“销量最

大化、费用最小化”单位时间核算制度为基础，运用“智慧”创造性地工作，提高工作的附加价值；以钻研创新、想尽一切办法，在增加销售的同时削减费用，运用单位时间核算制度，来强化时间意识，提高工作效率，激发员工的创造性，而不是让员工埋头苦干。同时在经营过程中及时发现问题，让全体员工能够正确了解各部门和全公司的经营状况，从而提高员工参与经营的意识。

以企业整体为落脚点，打造激情燃烧的团队。阿米巴经营的出发点就是要通过各个阿米巴的勤奋努力，提高自身的经营效益，从而提升公司整体的效益。运用制定年度计划、设定目标、月度为单位进行核算管理的方式来激发员工的积极性，提升阿米巴参与企业经营的意识，促进阿米巴长作为经验者的思想素质提高，让优秀的人才超越组织的框架，在更广阔的舞台上施展才华。让员工作为参与主体，以饱满的热情、强烈的使命感、追求事业的持续性、自身的创造性，树立目标，全力以赴，把每个阿米巴做大做强，从而促进公司整体发展。

通过阅读《阿米巴经营》，让我明白，每个人都是团队不可分割的部分，以及个人在公司发展中的主体性、参与性等。阿米巴是一种创新的经营方式或管理方式，是一种充分调动员工积极主动性的经营模式，也是一种全员参与型的经营体系，每位员工只要充分掌握自己所属的阿米巴组织目标，在各自岗位上为达到目标而不懈努力，就可以促进自我价值的实现。新时代发展下，不仅企业需要变革，寻找属于自身的阿米巴经营模式，员工的意识也需要不断的转变，成为一个具有创新性的阿米巴，不再只是完成重复性、机械化的工作，而是应该从我为公司工作向我为自己工作的思想进行转变，不再只是考虑今天我做了哪些工作，而考虑的是我该如何高效保质的完成这项工作，创造性的提升附加值，从公司的整体效益出发，想办法、提效率、保销量，从而促进公司发展。

阿米巴经营心得体会篇九

十月初以来，公司进行了关于“6s”管理模式的活动，公司的各个方面都有了较大的提高。自己也参加了关于“6s”管理活动的培训，从中学到了很多关于“6s”管理的知识，自己也深刻理解到做好“6s”对于一个公司的发展和壮大是很重要的。从中我学到了“6s”的定义，精髓，意义和如何开展“6s”等，这些问题都是我们值得借鉴和思考的。

6s的内容包括：整理，整顿，清扫，清洁，素养，安全。正像培训中老师所讲的做好6s首先要理解他的精髓和意义。以前对6s只是字面上的理解，但通过培训让我理解了它的真正含义和精髓。它的具体含义如下：整理：区分要与不要，现场只适量留要的，不要的清理掉，节约空间；整顿：对要的东西进行依规定定位，尽量摆放整齐，并准确标识，节约时间；清扫：对工作场所脏污清除，并防止脏污的发生，保持工作场所干净，对设备点检，保养保证品质、效率的技术；清洁：将3s的工作标准化、制度化，并保持成果，持之以恒；素养：人人养成依规定行事的好习惯，追求的最高境界。安全：严禁违章，尊重生命。这是我们第一个课所学到的6s的内容，从中我们理解到6s的目的不是打扫卫生和大扫除，如果要是那样的话，我想很多公司也不会再去学习6s了，它的每个内容都有自己的含义。另外，这六个方面都是密切相连的，有着相辅相成的作用，前3个s是具体内容，清洁是制度化，规范化，素养是养成习惯，安全是基础。

关于6s的精髓，培训教材所讲主要包括三个方面。

- (1) 全员参与：总经理——一线员工，所有部门。
- (2) 全过程：全产品研发——废止的生命周期人人保持——改善——保持——管理活动。

我们xx那一块来说，工作中有很多其他部门的同事去分析和借用东西，但每次结束之后，桌面一团糟，即使自己做的已经很好了，但其部门还是原来的样子，致使整个公司还只是原来的样子。据我从住在同宿舍员工了解，他们根本就不知道现在公司在搞什么6s，那又怎么去深入人心和全员参与呢？当然，我只要把我自己的本质工作做好，然后再配合其他人的工作，我想我会在这样的活动中受益匪浅，我们xx科一定会做的最好。最终，能够实现各个部门一样好！因为：大家好，才是真的好，才是真正使公司“不战而屈人之兵”得到体现！

通过培训我还学习关于6s的其他方面知识，像如何开展6s，开展6s管理的对象，6s活动常犯的误区等等。总之，6s本身就是一个大课堂，它不是简单的一道数学题，而是一首诗，要靠我们认真的去品读和体会，才能深刻理解它的精髓和内涵。

下面总结一下自己所参加的对xx的6s改善项目，当然这些不单单是具体的哪个人所提出来的，是我们大家共同参与得来的。

现在xx已经基本做到了地物明确化，有物必区，有区必有类，有类必标识，xx的每个区域的标识一目了然，整齐有序。这都体现了整理，整顿所带来的效果。我们每个xx也深刻体会到工作效率的提升和有序。另外，在xx的区域在许多细节上也做了一些修改。比如：把xxxx的各种仪器成新重新进行了排序，按照xxx的顺序把仪器顺序排开，这样可以缩短xx的时间，从而提高了工作效率。我们感觉我们和以前比较我们进了一步，这是值得肯定的，但6s要靠着我们的持续改进和完善，不是我们现在进步了，就是我们已经做好6s了，如果那样我们搞6s管理将是没有任何意义的。鉴于此，对目前还存在的没有解决的漏洞进行点检，也就6s中的清扫，对于存在的隐形问题彻底的解决（也就是清洁），这样才能养成良好的习惯

（素养），严守纪律的进行工作。当然，安全是一切基础，这是最基本，也是最重要的！

总之:通过这次培训和实践，让我受益匪浅，不单单对6s有了一个系统的了解和认识，更重要的是让我学会了怎么样去发现问题和解决问题的方法。