

# 最新影城培训心得营运部 经营管理心得 体会(模板7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 影城培训心得营运部篇一

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。

## 影城培训心得营运部篇二

作为一家股份制商业银行，中信银行在资产规模、信贷资源、资本充足率、知名度等方面均无法跟国有四大行相比，而与小型商业银行及城商行相比，中信银行又缺乏相应的灵活性与独特性。因此，面对梅山保税港区汽车产业集群，我行的供应链金融方案的实施与实施，就不可能面面俱到，全部通吃。中信银行宁波分行的服务营销总体策略是有针对性地对梅山岛上注册企业开展精确的定点营销，遵循可进入性、可测量性、可成长性、可区分性和可盈利性的市场细分原则，有选择性地选择目标市场与目标客户群，有所为，有所不为。

总体上依托供应链金融集中管理平台 and 供应链金融业务系统，强化专业化能力和信息化管理水平，实现企业物流、资金流、信息流与我行授信业务的充分对接。深入挖掘处于行业龙头地位的供应链核心企业并向其上下游进行渗透，采取名单制营销，加强客户批量开发能力，稳步提高进口汽车供应链金融业务的信贷占比。

## 一、基础设施建设项目的服务营销策略

### 1、目标客户的选择策略

我行目前应采取少量参与港口码头建设，适度参与物流园区城镇化建设，积极参与国际汽车物流园区的物流基地、交易市场、产业基地、改装基地建设的营销策略。这是因为由于信贷资源、资产规模等的约束，我行的信贷投放毕竟有限，无法全力参与港口码头以及城镇化建设这类资金密集型项目的建设，而物流基地、交易市场、产业基地、改装基地等项目所需信贷资金少、上下游企业大量集聚，因此是我行的重点营销对象。

### 2、金融产品的选择策略

和发行服务。

同时，我行可利用综合金融控股平台全牌照优势，通过与中信证券、中信建投证券搭建的承销业务合作平台，为梅山整车口岸开发项目的融资主体提供企业债、公司债等一揽子债务资本市场融资解决方案。通过我行的现金管理系统、多银行资金管理系统和银企直连系统，为梅山整车口岸开发项目主体提供账户管理、收付款管理、流动性管理等结算服务。

### 3、方案实施切入点

全程关注梅山整车口岸项目建设进度，有针对性地支持梅山岛城镇化建设，把信贷资源用在刀口上，谋求梅山保税区管委会领导的首肯与支持，从而得到开发企业以及招商部门的支持。与海关、国检等部门及人员加强，及时了解信息，提早进行营销布局。

依托中信集团金融控股平台，为梅山开投提供综合性全能金融服务。作为中信集团核心企业，中信银行将积极依托集团

内部的金融控股平台，充分发挥协同效应，根据梅山开投需求整合银行、证券、保险、信托、资产管理、期货、租赁、基金等各类金融资源，研究、设计适应梅山开投所处行业及符合梅山开投自身经营管理特点的金融产品，提供综合性全能金融服务。

## 二、仓储运输货代等物流企业的服务营销策略

### 1、目标客户的选择策略

仓储运输货代等物流企业是梅山整车进口供应链物流金融的重要载体，通过第三方监管等服务串起整个供应链物流金融链，起到了承上启下的重要作用。因此，在目标客户的营销中，必须积极营销具备专业仓库及仓储设施、具备智能化管理能力以及能够提供综合性仓储物流服务的整车仓储服务企业；积极营销由传统货代企业向综合化经营转型的现代物流企业、运用先进现代化信息管理技术的企业、拟上市大型国有货代企业以及优质中小货代企业；以及适度参与整车运输企业。

### 2、金融产品的选择策略

适度提供流动资金贷款、银行承兑汇票、买方付息票据贴现、商票贴现融资、法人账户透支、综合授信等日常资金需求；适当向仓储业信息系统建设、仓库建设以及购买地产、设备等需求提供固定资产贷款或项目贷款；着重推荐我行供应链金融产品，提供仓单质押、货权质押、未来货权质押等服务；对于优质拟上市企业，充分利用我行综合金融控股平台全牌照优势，通过与中信证券、中信建投证券搭建的承销业务合作平台，积极推荐企业上市。

### 3、方案实施切入点

根据目标仓储企业的金融需求，明确我行营销渠道与方案实施切入点。对于规模较大、商业模式为直营式的仓储企业，

我行可以其信息系统建设、物理经营网点和转运中心建设以及以及配备基本运输设备产生的资金需求为切入点，积极为仓储企业提供各项金融服务，支持企业的快速扩张；同时针对仓储行业加速并购重组的现象，我行可针对行业龙头并购、股权融资的资金需求提供相关金融支持，快速和行业内的龙头企业建立深入的合作关系。由于仓储业的金融需求与上下游联系十分紧密，可利用仓储业上下游企业了解仓储业的金融需求，同时可利用仓储业特殊的行业地位通过仓储业为其上下游提供金融服务。通过仓储物流园区进行切入，通过为仓储物流园区建设提供金融服务加强与园区管理部门的联系，并通过园区管理部门与园区内仓储企业建立良好的客户关系，获取其金融需求，并为其提供金融服务。

对于货代企业，通过货主企业切入中型货代企业，通过大型货代企业切入二级优质中小货代企业，通过合作方(如运输企业、海关等)切入大型货代公司。

### 三、经营商及进口贸易企业的服务营销策略

#### 1、目标客户的选择策略

优先支持经销汽车品牌市场认知度较高，近两年销量保持增长，平均库存水平较低的进口经销商；采取成熟的三方模式或保兑仓模式，销售商承担回购或调剂责任；采取两方模式，但能够提供足值的土地或房产抵押；行业经验丰富，主业明晰，财务状况较好，无违约记录的经销商；能够监控物流、资金流和信息流的优质经销商集团。适度支持品牌相对较弱，近两年销量未出现明显下降，平均库存水平较为可控的进口经销商；能够提供足值的土地或房产抵押的高端品牌建店贷款，以及能够提供车辆抵押的高端品牌试乘试驾车融资业务；经销商实力较弱，但厂商(或核心企业)能承担回购责任并具备相应的偿付能力的三方模式。适度开展在能够控制物流的前提下，对不能提供足值的土地或房产抵押的两方模式。

优先支持所进口汽车品牌市场认知度较高，多年经营，有成熟的销售渠道和经验，销量保持增长，平均库存水平较低的非中规车进口贸易商；采取成熟的第三方物流监管模式或保兑仓模式；能够提供足值的土地或房产抵押；行业经验丰富，主业明晰，财务状况较好，无违约记录的进口贸易商；能够监控物流、资金流和信息流的优质贸易商集团；依托核心企业，委托核心企业代理进口并由核心企业提供第三方监管的中小进口贸易商。

## 2、金融产品的选择策略

积极支持：依托核心企业信用开展的“三方模式”下预付款融资业务，充分发挥核心企业对上下游供应链的把控作用，优先拓展以中信港通物流、吉利汽车、上海大众等核心企业为核心的厂商银、商商银、先票后货、未来货权质押、保兑仓等业务客户；搭建有电子商务采购销售平台的大型工业企业及商贸流通企业、以及大型优质物流企业主导的电子商务交易平台开展的预付款在线融资业务；重点支持保兑仓、先票后货存货质押、依托核心企业信用发起的上游企业的应收账款融资业务等标准模式业务，鼓励供应链金融产品创新。包括国内保理、应收账款质押融资、商票保贴、国内信用证议付、订单融资等在内的应收类上游供应商融资网络业务。

择优支持：核心企业预付款融资业务和具有产业集群优势的第三方电商平台、开展线上化交易并具有区域特色的实体专业化市场开展的预付款在线融资业务。

## 3、方案实施切入点

积极营销优质进口车商，发挥中信产品优势，做大做深汽车产业链。随着中信银行宁波分行全方位介入梅山保税港区产业集聚区的开发建设，我行与梅山管委会、梅山开投的合作更趋紧密，在目标客户的营销上寻求管委会的支持。

同时，为加强对梅山整车进口口岸的宣传，扩大梅山整车口岸的影响力，吸引整车进口相关企业和资源在梅山集聚，促进梅山进口汽车产业的发展，梅山保税港区管委会联合中信港通国际物流有限公司，计划于五月中旬共同举办“20xx宁波梅山口岸整车进口合作与发展论坛”，中信银行宁波作为主办方之一将全程参与。

#### 四、整车进口终端消费者的服务营销策略

积极支持核心企业(卖方)在宁波辖区的国内买方信贷业务及个人消费信贷业务。

### 影城培训心得营运部篇三

从某件事情上得到收获以后，马上将其记录下来，这样可以帮助总结以往思想、工作和学习。以下小编在这给大家整理了一些经营管理心得体会，希望对大家有帮助！

阿米巴经营奇迹归咎于稻盛和夫，对于稻盛和夫先生创造的一个个经营奇迹，我们总能如数家珍。然而，我们在感叹经营之圣伟大的同时，更应该深入地思考他到底凭什么如此成功。

稻盛和夫初到日航时，首先看到的是日航的定位不清晰、机构官僚、以高层为首的全体员工严重缺乏经营意识。

对于日航的内部管理问题只字不提，甚至稻盛和夫在上任一年之后面对记者提问时都这样回答：“在全体员工的努力下，即便在组织没有做出什么改变的情况下，日航就已经实现了1884亿日航的历史最高利润，相信在阿米巴经营体系导入日航之后，一定会更加优秀。”阿米巴经营奇迹归咎于稻盛和夫。

在稻盛和夫看来：企业的管理问题只是现象，其根源不在管理本身，而是经营出了问题。唯有从经营的角度出发，才能将复杂的管理问题实现简单彻底地解决。而他的经营之道也称为阿米巴经营，并没有以“阿米巴管理”或者“阿米巴经营管理”来命名，这样的叫法都是不正确的。

阿米巴经营如何实践敬天爱人的思想。答：“敬天爱人”出自稻盛和夫鹿儿岛同乡西乡隆盛的《西乡南洲翁遗训》，因此稻盛和夫自小受其影响，也十分赞赏西乡隆盛的人格信仰和生活方式。

在创办京瓷的时候，一位支持他的伙伴在某天出差归来，带给稻盛和夫一件他同乡西乡隆盛的书法作品——西乡所书的“敬天爱人”。稻盛和夫如获珍宝，立即拿去装裱店装裱起来挂在公司的接待室中，并决定将它作为京瓷的格言。如今这幅字已被熏成了茶褐色，然而稻盛和夫依然视他为无价之宝，无可替代，现在仍悬挂在自己的工作室中。

稻盛和夫能将敬天爱人的理念贯彻到底，除了受西乡隆盛的影响，更离不开其在个人成长和企业经营实践中得到的深刻感悟。“敬天爱人”不仅被挂在墙上，更铭刻在稻盛和夫的心中，不断践行而发挥出巨大的威力，阿米巴如何实践敬天爱人的思想。

阿米巴经营是心为本的经营，在企业内部建立一种牢固的依赖关系。人是决定企业经营成败的核心因素，而心是人的主宰。因此，阿米巴经营中的“以心为本的”经营显得特别重要。

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。

俗话说的好，没有比较，就看不到差距，发现不了差距，就没有努力的方向和动力，知耻而后勇。通过这次培训学习，我深深的体会到了这种差距，也为以后的工作找到了一个努

力的方向，学习的榜样。在这里，对讲课的四位老师真诚的说一声谢谢，在你们的身上，我看到了努力，看到了付出，同时也看到了这个企业的希望。

第一，一个合格的管理者，要有大局观。任何一个岗位都是管理体系的组成部分，每份工作完成质量的好坏，会直接影响到这个体系的正常运转。在工作中要学会思考，要有超前意识，为整体的发展献计献策，当你把自身工作定位在大局中时，哪怕你的工作微不足道，在这种大局观中也会间接提升你工作的完成质量。

第二，要敢于“吃亏，吃苦，受气”。每一份工作的完成，想要取得良好的效果，期间都会很苦，都会受气，这时一份良好的心态和承压能力显得尤为重要，不急不躁，静静地听，慢慢地想，到底是什么原因使我们的工作操作起来那么困难，船员管理工作无论是从安全管理角度还是船员的使用派遣，其根本还是在人，如果每一个管理人员都能把自己当成一名船员，和船员打成一片，真正的理解船员需要的是什麼，需要什么样的指导和帮助，并能在最合适的时候给予其最有力的帮助，潜移默化中使制度的执行成为一种习惯，一种氛围。并通过这种氛围去影响越来越多的人，那样管理会变得很轻松，制度也不会再是一种压力。作为一个合格的船员管理者，最基本的是船员愿意真心实意的和你交朋友，而不是因为你是一个什么职务的管理者。要敢于吃亏吃苦受气，再加一份关心和问候，只要坚持不懈，我相信会有更多的船员成为你的朋友，你开展工作就会越来越轻松。

第四，加强学习积累，增强综合素质。一个人综合素质的体现，除去专业知识以外，还应具备与专业知识相关联的知识和能力。而这种知识和能力，除了在工作中慢慢积累外，不断地学习培训是很有必要的，通过专业知识的再学习，提升自己专业领域的业务能力，通过其他知识的学习培训，使自己的知识结构和工作能力得到更好的提升，只有自身综合素质提高了，才能更好的面对工作和困难。

在学习这条路上，没有终点，永远只有起点。希望和大家共勉：奋斗的路上靠的是坚韧和毅力，逼出来的坚强，忍出来的性格，打不倒你的，终将使你强大。

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！

## 创办医院的概况：

开业7年来，在各级党和政府的关怀和卫生行政部门的指导帮助下，医院的发展势态良好，从开始的两个病区及30几个医护人员发展到今天的10个病区近300名职工，我们深刻地认识到：民营医院的发展必须要建立在正确的办院方针上，一定要将依法执业，严格贯彻国家的卫生工作政策和法律法规为办院原则，不能把盈利作为经营医院的唯一目的，而要把真诚为患者服务、努力提高医疗技术水平、作为医院的工作重心。

7年来医院多次得到省、市、县卫生行政部门的表彰，定为县首批“规范药房”，通过“爱婴医院”验收，连续6年被县卫生局评为“医疗质量先进单位”，被安徽省评为“全省非公经济先进单位”，被授予“安徽省诚信民营医院”称号，上半年我院通过“安徽省艾滋病初筛实验室”验收，并作为先进在滁州市二级以上医院会议中作典型发言，今年10月又被评选为“全国第三批诚信民营医院”。11月经滁州市卫生局评审验收，成为全市民营医院中首家“二级甲等”医院。

通过实践，我院逐步形成了适合自身发展的管理体制、医院文化和价值取向。院领导班子越来越认识到医院要长久经营、持续发展，必须依法执业，规范行医，眼光要看长远，不能只顾经济效益，要兼顾社会效益，只有比公立医院更严格的按照卫生行政部门制定的要求办事，才能做到“政府放心、行业认可、患者信任、职工满意”。

主要做法有以下几点：

### 1、用严谨的管理制度保障医院高效运行

因为民营医院和公立医院一样也是在卫生行政部门统一领导下，法律、法规、要求都一致，所以我院初建时，对医院基本的管理制度的制定都是照搬公立医院的`制度，如《各级医

护人员职责》、《三及查房制度》、《各种疾病的诊疗护理常规》、《急救复苏技术》、《医院内感染管理规范》等。这些基本制度是医院制度的基础和进行医疗工作的准则，也是卫生主管部门检查督促的依据，同时也使医院职工有仍然在医疗行业内的归属感，随着医院的发展和规模的扩大，我院再逐步自主创立了更为严格的核心制度及管理制度来指挥、协调医院的正常运转。职工工作做的好，有制度保障得到奖励，如果工作有差错，肯定会得到相应的处罚。只有实行严格的制度管理，避免人情管理，这才是医院走向长远的基石。

## 2、重视医院文化，促进医院可持续性发展

我院通过医院文化建设，注重发挥个人和团队的作用，紧紧抓住病人的需要，用社会效益和经济效益说话，使医院不仅生存而且不断发展壮大。在人事管理上，注重发挥员工的积极主动性，发现和培养了一批忠诚、有责任心和工作能力的中层管理人才。近一年来，试行运用激励机制，实行“岗位、绩效与工资待遇挂钩”，体现不同的岗位、不同的业绩不同的报酬，待遇不再论资排辈。所以尽管医院制度严谨，医院员工大多数情况下是处于比较紧张的工作状态，但心态是平和的，多能保持良好的工作热情和认真的工作状态。

医院还特别注意改善就医环境，尽最大可能为患者提供方便，如每年都要补贴20多万元给食堂并送饭到住院病人床头，每个病区都提供微波炉让患者免费使用，医院满园绿色，就医流程简便，在关爱病人的同时，医院也同样爱护全院职工，职工工资待遇每年都有较明显的增加，工作两年以上就可以参加医院组织的旅游活动，足迹遍布国内外，医院党支部和工会每年都开展各项活动，营造出良好的工作环境，如每年举办春节文艺晚会、职工子女庆“六一”活动，院党支部新发展党员4名。这些活动不仅使职工心情得到愉悦，更增加了凝聚力和工作的积极性，让他们更好的为患者服务。

## 3、用理解和信任打造优秀的管理和医疗团队

我院采用了较为民主的团队管理模式，领导成员之间能相互理解和信任，敢于负责任，这样就使各部门之间，人与人之间大都协调得较好，各科室之间的工作也能衔接，比如：临床科室之间推诿病人的现象很少发生，科室不可能发生以患者病情不明而拒绝收治情况的。

院内由于分工职责明确，人事关系相对单纯，同事之间相处得也很融洽，很少出现互相指责的现象。但大家也能感受到团队背后的竞争，但这是一种不服输的精神，7年来医院公开发表论文35篇，专著2部，作者都得到表彰和物质奖励，两名通过副主任医师晋升，8名通过中级职称晋升。在工作能力和业务成就的比较和竞争中，各个科室经济效益也在提高。所以，医院的整体实力不是全县最强，但部分专业的医疗技术水平位于全县甚至全市先进行列。

#### 4、注重打造医院品牌，培育知名度和美誉度。

##### 实践证明医院的知名度

绝不是靠打广告来宣传提高的。因此，打造医院良好的品牌，一是确保医疗质量，保证医疗安全，这涉及到医院各个部门，体现在每一个工作环节，依赖于全体员工的共同努力。二是加强重点科室的建设，注重科室硬件建设的投入，根据医疗市场需要，做到科有特色，人有专长。三是参加各种公益活动，回报社会，提高医院的良好形象，如参加每年卫生部门和县民政部门组织的送医药下乡，组织救灾医疗队下乡，响应主管部门号召免费培训乡村医生，每年组织职工参加义务献血活动，经常组织专家为离休老干部、敬老院孤寡老人免费体检并发放慰问品等。医院还自筹资金，经民政部门批准成立“县个体医师协会”，在卫生局领导下，每年都组织几次活动，宣传卫生政策，开展学术活动，已在全县有良好的影响。

#### 5、认识和体会：

在办院的过程中，院领导一班人怀着高度的社会责任感，逐渐摸索出适合自身发展的管理方法，通过依法执业，树立了民营医院的新形象，通过科学管理，培养出了忠诚、团结、高效的中高层管理团队，通过提高技术，利用专家优势，带动形成了肿瘤、神经、骨科、泌尿4个重点专科，其技术能力在全县领先。通过建设医院文化，激发了他们的工作热情，丰富了职工的业余生活。医院已制定了五年规划，县人民政府已将我院发展计划列入到全县发展规划中，今年计划再征地20亩，在2年时间内新建一幢综合医疗大楼，床位增加到600张，建筑面积再扩大2万平方米，在国务院新发布的“关于进一步鼓励和引导社会资本举办医疗机构意见的通知”（58号文）这一新政策指引下，全院上下齐努力，用科学管理谋发展、靠人才技术搞创新，使我院部分优势科室在本地区处于技术领先地位，我们将继续以“靠诚信经营、建百年医院”为工作目标，在卫生行政部门的正确领导下创造医院更美好的明天。

医院的工作目标是：靠诚信经营，建百年医院。

办院特色是：诚信经营、规范执业、提高医疗技术、发展医院文化。

通过诚信经营，树立了民营医院的新形象；通过规范执业培养出了忠诚、团结、高效的中高层管理团队和一批医疗护理人才；通过提高技术，利用专家优势，带动形成了肿瘤、神经、骨科、泌尿4个重点专科，其技术能力在全县领先；通过建设医院文化，丰富了职工的业余生活，激发了员工的工作热情，不断改善医疗环境，让患者更满意。

上周公司安排下发了《阿米巴经营—稻盛和夫》一书，我利用周末闲暇时间通篇浏览学习了一番。对“阿米巴经营”的经营理念有了最初最基本的认识了解，对书中阐述的观点也是非常的赞同认可，下面就学习的心得体会做一简单总结分享。

所谓“阿米巴经营”即采取基于稳固坚实的’经营哲学和精细的部门独立核算的管理。可以简单理解为将一个大的组织（公司）细分成相对独立的小集体：组织（公司）内部选拔出阿米巴领导来统领各自的小集体，各小集体自行制定各自的经营计划和核算支配，并依靠集体成员的智慧努力来完成目标，同时从中选择出具有经营者意识的人才加以培养以使阿米巴经营理念得以更好的发展和贯彻。通过这种做法，每个小集体里的每一位成员都将成为主角，主动参与到业务经营中，从而形成“全员参与经营”的优良局面。同时这在一定程度上也将增加了小单元里的运作灵活性、可靠性进而增强了大集体的运作流畅性、稳定性。

阿米巴经营理念是稻盛和夫在管理自己企业过程中的感想累积，它自然也是稻经营两个世界500强级企业的经验提炼。书中他自述到随着企业的发展壮大，他自觉个人的精力与智慧不足以将企业管理优化到最佳，想发挥群体智慧和能动性，希望每个组织的领导人（小集体带领者）都能向他一样，为企业发展尽心尽责。关注企业利润最大化，同时保障组织整体效益，更加关注企业内部的人员之间的公平合理和组织透明。我们海航通过\_\_年的发展壮大，现在也形成了一个庞大的企业群，阿米巴经营理念就非常适合我们企业当前的发展阶段。它可使员工在思想上和内心深处为企业发展不余余力，让每个员工都成为企业的主人，以实现小我来成就大集体。

此经营理念最重要的是将公司的成长和员工的利益相互挂钩，使员工能够拥有强烈的利益共享、风险公担的意识和责任感。只有这样的公司，这样的领导，这样的员工，上下才会齐心，相互合作帮助。这样以来公司里的每个人都会有自己是在为自己工作的感受，进而为公司的进一步发展出谋划策，尽心尽力。

同时书中也强调阿米巴经营是以人心为基础。公司内的众多阿米巴小集体组织只有齐心协力才能使公司成为一个大整体。如果人人都只想着个人利益，拒绝或是推脱自身本应承担的

责任，那这将注定是失败的，因而小集体的领导还须有足够的人格魅力以带领大家开拓进取、相互促进学习。

此经营理念让我感受最深的是它阐述的是直接将员工的需求提升到自我实现的高层次，使员工拥有了为自己创立事业而不仅是为老板打工的思想升华，进而拥有了实现自我价值回报社会的理想和动力。因此看待人和对待事的境界将大有不同。在这个过程中个人的物质需求得以被满足，同时又感受到了大集体的关爱、平等、透明。以此良性循环，创造出巨大又持续的生产力。

稻盛和夫先生创立的阿米巴经营模式和他的思想很让我受启发。看似简单实际却博大精深，很多精华都需要在实际操作中来真正的领悟。对于阿米巴经营模式的具体内容在此不再重复，已经有很多例子可言，我想从其他方面谈一下我的心得。

一直以来，稻盛和夫先生都以“敬天爱人”的理念构建了一个生生不息的空间以及一种成就员工、解放员工的途径。我想世界上任何一个成功的组织都需要承担相应的责任和使命，例如共产党之所以取得举世瞩目的成就，也是因其将“全心全意为人民服务”作为了行事的准则。思想统一、行动一致是打造百年老店的头等大事，稻盛和夫先生将“敬天爱人”的这种思维模式发挥到了极致，正是这样才成就了稻盛和夫先生的伟大，不仅仅在数字上，更在于心灵上。《阿米巴经营》完全容入了道成智聚公司的思想中。

读了这本书，我最大的感触更在于我们需要一个由浅入深的学习过程。我们每个人的素质毕竟是不一样的，不可能搞一刀切主义。程序的设立、目标的数字我们可以学习，但信念上的影响却是迫在眉睫的事情，这也正是我倍感压力之处。一个好的企业必定有一个充满人格魅力的领导，才可带领企业走出一条辉煌之路。同样，作为片区甚至于办事处的领导，怎样才能树立自己的人格魅力，从而带领好自己的团队？我

的答案是以公司新的价值观为明确的信念，身体力行，下属不是看你怎么说，而是看你怎么做，说与做达到一致才能让员工信服，才能最大的调动员工的积极性，才有可能真正的学习到阿米巴经营的精髓，带领自己的团队达到预期的目标。

阿米巴经营是一种从人心出发，追求经营艺术与经营科学的高度融合的现代经营模式。

首先，从人心出发，这点在阿米巴经营里面的体现就是：做任何决策都是以“做人何谓正确”为原点，在这个基础之上来思考对方的需求和如何让工作更有利他性。这种“利他”不是去考虑一个人善恶两方面的需求，而是去考虑一个人“做人何谓正确”的善的需求。

其次，艺术和科学的高度融合，是指艺术是非逻辑的，而科学是逻辑的。阿米巴经营的背后也同样遵循感性和理性相结合的基本经营哲学原理。阿米巴经营既要重视会计报表中的具体数据，从科学的角度来经营企业，另一方面更要从感性的一面来思索“做人何谓正确”，展开以心为本的经营。

最后，我们这里所说阿米巴经营是一种现代经营模式。

所谓“现代经营”，有一个前提条件，那就是要求经营者和股东立场的分离。这一点在企业推行阿米巴经营时要尤其注意，在中国，目前大部分企业的最高决策者都具有股东和职业经理人的双重身份，在做经营决策的时候往往容易患上“精神分裂症”。

如何做到现代经营呢？假如企业没有聘请职业经理人，那么解决办法就是，我们老板在上班的时候是经营者，站在职业经理人的角度思考问题；下班的时候我们是股东，站在股东的立场来看待企业的所有问题。只要企业最高决策者能够站在客观公正的立场上来处理经营的问题，阿米巴经营在我们企业的实践是完全可以实现的。

## 影城培训心得营运部篇四

企业规范经营是行业持续健康发展的“生命线”，是需要行业上下共同遵守的“高压线”。下面小编为大家搜集整理的规范经营心得体会，希望大家喜欢！

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。

通过此次合规教育活动，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对农行改革的信心，增强维护农行利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大一、爱岗敬业、无私奉献：在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们农行，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是农行存在和发展的必需。农行要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。作为农行人，为了农行的前途，为了农行的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在正在从事农行工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直从事这项职业，也一直热爱这个职业，对农行工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个农行职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

四、加强业务知识学习、提升合规操作意识。“没有规矩何成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们一线员工有高度的思想觉悟。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经

验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要\*我们广大的员工严格执行，正如《违规违纪警示案例》之案例三中所提及的违规行为，如果没有柜员黄齐秦的大意未临时签退系统、没有出纳颜朝霞的随意放纵、大悟支行本身存在未按章办事让坐班主任代班，明有光一切的违规行为也就不能得逞。而事后大悟支行的纵容庇护也导致了明有光的违规行为事件的延伸。管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是\*某一人来执行的，而是要\*一个集体相互制约、监督来实施的。

五、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。银行号称“三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的。规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

### 一. 思想统一准备充分

在接到市公司文件后，支公司党支部立即召开中层干部会议和全体员工大会，对文件精神进行层层贯彻落实，作好活动前的思想发动工作，让全体员工了解开展本次活动的目的和重要意义。在活动开展之前，更多经典尽在支公司周密部署、

精心策划，在活动形式选择、时间安排、宣传方式等方面做了大量的前期准备工作，为活动的顺利开展奠定了良好的基础。

## 二. 内容丰富形式多样

支公司根据实际情况，利用双休日在中心路和正阳大街等繁华地段举办以“规范经营、诚信服务”为主题的集中宣传日活动，采取设立咨询台、悬挂宣传条幅、设置宣传展板、发放宣传资料等多种宣传形式，向广大市民集中宣传中国人寿“规范经营、诚信服务”的各项内容。在\*\*市西河公园与\*\*市文体局联合举办“放歌中国人寿专场文艺演出”，通过多种文艺形式对中国人寿诚信服务的宗旨和理念进行广泛宣传。在演出过程中，百名中国人寿员工还举行了诚信签名、诚信宣誓仪式，向广大市民表明了中国人寿信守承诺、诚信服务的决心。在这同时，支公司还采取召开征求意见会、发放征求意见卡等形式，广泛征求各阶层人士意见，并对各种意见和建议认真归纳梳理，采取有效措施，切实加以整改。

## 三. 主题鲜明注重实效

同时，这项活动的开展也起到了教育员工、锻炼团队的作用。现在，诚信营销，在支公司已深入人心，成为每位业务员的实际行动。通过这项活动，在全社会进一步树立起了中国人寿良好的企业形象，增强了每位员工诚信服务的观念，提高了公司的整体服务水平。

## 四. 宣传到位效果显著

在活动过程中，支公司积极与新闻媒体沟通，加大在媒体上宣传的力度。在与\*\*市电视台联合开办的综合性版块节目《中国人寿保险社区》中。通过不同的视角，全方位、大篇幅地对“规范经营、诚信服务”实践宣传活动进展情况和每个阶段的热点问题及时报道，在社会上引起了强烈反响。

使广大市民更直观地了解到了中国人寿保险公司“诚信服务”的具体内容和做法，加深了他们对我公司保险产品和优质服务的认知程度。起到了很好的宣传效果。

## 五. 紧密结合保持共产党员先进性教育活动

支公司把此项活动同保持共产党员先进性教育活动紧密结合，要求每名党员在活动中都要起到先锋模范作用，做“规范经营、诚信服务”的表率。每次活动后都要求党员结合活动内容查找自身存在的差距和不足，认真加以整改，并撰写心得体会文章。现在，更多经典尽在支公司的每名党员干部都已把“规范经营、诚信服务”的各项内容变为自觉行动，在实际工作中努力实践，有力地促进了先进性教育活动的开展。

总之，通过开展“规范经营、诚信服务”实践宣传活动，使支公司广大员工进一步增强了做好寿险工作的责任心和使命感，提高了公司的诚信服务水平，塑造了良好的社会形象，加强了对本行业的诚信自律建设，促进了保险业诚信体系建设的不断完善和提高，对公司的发展和社会的进步起到了积极的推动作用。

## 影城培训心得营运部篇五

### 一、在人力资源管理方面

#### 1、员工培训

#### 2、人员管理

人员管理与企业的发展息息相关，对员工的日常管理是企业发展的必要过程 企业文化的产生，企业制度有利于员工管理，企业正常的运作，通过对员工的日常管理来发挥员工的个人能力，了解员工的心态，适时转变管理方式完善管理模式。

### 3、绩效评估

绩效评估为企业的决策提供依据，是员工对自己以及对他人工作能力的评估，了解自己的工作能力，同样将自己的能力与对企业的贡献结合起来，提供薪酬依据，发现员工潜力并及时做出相关人事调动。

### 4、员工福利待遇

员工福利待遇以及薪酬是员工企业价值的体现以及员工工作的保障，没有好的相应的福利待遇及薪酬水平员工就不会全心全意的为企业作出贡献，长久的留在企业工作。

人能力就没有好的发展，专业技能，专业知识的提高是必不可少的。人力资源管理对于现在的我而言与其说是去管别人不如说是对自己的规划管理，对自己未来的期望。

人力资源管理作为企业管理的重要部分一直是企业管理的重中之重，很多企业的倒闭也就是因为没有良好的人力资源体系无法为企业发展提后备力量，技术人员没有及时补充专业知识，管理人员没有及时补充以致管理模式落后，还有涉及到薪酬水平公司福利等造成企业人员流失。

## 二、在企业文化的推进与落地方面

随着企业的发展，企业文化在企业中的主体地位逐渐突出，最能体现一个企业经营和管理本质特征的企业文化推进工作越来越重要。一个企业的发展，抓企业文化尤为重要。加强企业文化深植，首先要深刻理解企业文化的内涵。企业文化是在企业长期生产经营中培育、融会、凝聚而成的一种独具特点的、对企业持续稳定发展起推动群体意识和价值观念及其外在形式。它包括企业精神、价值观念、企业形象、经营思想、企业目标、道德规范、规章制度、企业风尚等。企业文化是一个企业的灵魂，它通过向员工宣传统一的企业价值

观而将他们凝聚在一起，这些价值观影响着员工的生活方式、行为方式和价值信念，促使他们积极地为企业创造价值。对此，我通过此次培训，从以下几方面理解企业文化在公司的推进与落地。

1、第一时间完成任务。这是一条执行层面的要求，它体现了公司对高效、快速的组织反应能力的追寻。类似于海尔的快速反应、马上行动。

2、主动开展工作。这也是一条执行层面的要求，但它更强调了我们的员工工作时的心理层面问题。从积极性和目标性的角度上看，也强调员工的个人能力充分施展。

3、关注细节。细节决定成败。对细节关注程度的高低是优秀和卓越的分水岭标志。这种细节的要求和关注，不仅仅是在认知的层面，它要求我们从具体的事情做起，彻底的完成工作，彻底的解决问题。其更重要的是对结果意识的要求。

4、持续创新。创新是企业发展的发动机，是企业的灵魂。创新的重要性，尤其对我们这种需要精细化管理的企业来讲，尤为重要。市场经济的思想核心是自由竞争精神，在全球一体化的大格局下，要求我们员工时刻不断学习的心态，学他家之长，容他家之短。从经验教训中不断学习进步。创新精神的高调宣扬是需要我们员工本身的低调做事作为基础的。

5、勇于承担责任。责任的归属，需要详细、准确的岗位职责说明等相关的管理手段和制度来界定。但这个勇于，是需要我们员工自己来担当的。全身心的做好自己的本职工作，不给领导、同事添麻烦。公司存在着推诿现象，但要杜绝它，除了我们良好的管理制度保全外，更为根本的要依靠我们员工本身良好的职业素养来保障。

6、以团队目标为己任。这个时代，早已摒弃单打独斗的个人英雄主义情结了。这是一个讲究团队制胜的时代。一个人的

力量是有限的，而团队的力量确是巨大的。个人的得与失要放在大团队目标之后，大团队意识的学习是我们每个员工应把握的行为准则。

7、最大限度的创造价值。成本意识!我们要学会利用最小的成本、最小的资源开展工作。同时要能做到分享资源和信息，力争在团队组织中创造一个良好的学习交流、分享合作的氛围。

8、公司的事就是我的事。公司每一个员工都必须要有主人翁的精神。公司对员工做到细致周到的便捷服务，急员工所急；而员工更要积极为公司着想，时时保持忧患意识，不断提升自己的工作水平，持续关注公司管理的进步。

### 三、在非财务经理的财务管理方面

#### 1、找准切入点，推行精细化的财务管理

精细化的财务管理是一项涉及面广而且综合性较强的经济管理活动，涉及公司的方方面面，必须达到控制成本、提高效益的目的。而达成这一目标，需要各部门围绕企业的效益目标协同作战，提高公司经营管理的灵活性和战斗力。这就需要围绕资金、成本、人员等资源配置的关键，深入推行精细化的财务管理。

#### 2、实施全面预算管理，优化配置企业有限资源

预算管理是连接企业战略和战略执行的管理工具，是公司的业务计划与财务预算的集成工作，公司的高效管理更加需要预算管理的信息化。全面预算管理过程，在本质上就是一个优化配置企业资源的过程。全面预算管理不单指预算控制，还涉及到工管部、物设部、人事部等的预算控制，是兼具计划、协调、控制、激励、评价等功能的一种战略方针的经营机制，是一种全新的、全面的现代企业管理模式。

### 3、实行人本财务管理，全员参与，提升素质

树立人本财务观念。要理解员工、尊重员工，充分发挥员工的主动性和积极性。公司的每一项活动均由员工发起、操作和控制，其成效如何也主要取决于员工的知识、智慧以及努力程度，因此，贯彻人本财务观念要求做到：第一，增加人力资源投资，提高企业领导和员工素质；第二，推行财务分层管理和全员财务管理，实行民主式和参与式财务管理，提高员工对财务的参与意识；第三，加大软资源投资力度，为培育企业文化和良好人际关系创造优良环境。

以精细化财务管理作为切入点，把精细化财务管理融合到公司生产经营的每个层次，通过不断深化财务管理的管理方式和手段，优化资源配置，优化财务核算，提高财务信息的有效性，以精细化财务管理促进管理水平的提升，这是实现向管理要效益的有效途径。最后，我想，这次培训经历给予的所有感触，必将永记在我心中。所有这些感触在以后的时间里，更会激励我更加努力学习、高效的工作，紧跟公司飞速发展的步伐，不断地自我完善，不断的进步，实现自我价值，为公司达成从优秀到卓越的跨越贡献自己的微薄之力！

## 企业战略管理心得体会

### 一、企业战略很重要

哈佛商学院终身教授迈克尔·波特曾经说过：战略是一个企业成败的要害。我国经济与社会发展工作虽然千头万绪，但这些都是建立在经济与社会发展战略基础上的；有了这个战略，才有后来的中长期计划、年度计划，才有各项政策和措施。企业领导人只要多观察国家领导人怎样抓经济与社会发展，也不难从中悟出一些道理来。

### 二、战略研究要加强

之所以要加强企业战略研究，首先是因为我们严重缺乏这种基础。国有企业在计划经济时期没有经营自主权，不可能把企业战略研究提到议事日程。目前，许多国有企业由于短期经营思想占上风，也没有把企业战略研究提到重要议事日程。集体企业与国有企业存在类似的情形。民营企业虽然不存在经营自主权问题，但是由于起步比较晚，由于受到观念、知识等方面的局限，战略水平也没有多高。新时代是战略制胜的时代。在这样一个时代，企业假如战略水平低就会经常挨打，甚至走向死亡。所以，应该尽快在这方面补课。

### 三、提高战略水平需要更新观念、意识、思维和知识。

成本、质量等传统意识，就不可能研究出好的企业战略来。思维要创新。思维创新往往是技术、治理、体制等许多创新的基础。企业领导人假如思维方式固化，该直觉时不直觉，该分析时不分析，该联想时不联想，该综合时不综合，要研究出一个好的战略也绝非易事。

### 四、全社会都要关心企业战略

加强企业战略研究是企业的事，但又不完全是企业的事。

各级政府担负着推动企业尤其是国有企业加强战略研究的责任。许多企业对战略不够重视，政府利用各种机会强调其重要性是必要的。由于国有企业至今尚未获得完全的经营自主权，所以，政府应该责成有关部门会同企业共同研究制定企业战略。为了减少国有企业的短期经营行为，政府在考核国有企业及其主管部门的业绩时，应该把是否认真研究企业战略作为重要内容。政府应该把抓好国有企业战略研究与国民经济战略性调整、国有经济战略性调整有机地结合起来，对重点国有企业战略研究工作给以必要的支持。

综上所述，此次授课给我们提供了系统学习现代企业管理知识的平台，优化了管理知识结构，更新了管理理论，开拓视

野，自我超越，全面提升了管理能力和管理素质。我也将会在今后工作中好好的去利用这次积累到的一切知识。我相信可以创造出更好的成绩！

## 企业精细化管理心得体会

### 一、转变观念是推进精细化管理的核心所在

观念是我们对事物的认识，不同时期，不同阶段应有不同认知事物的观念，但是，由于传统思维定式，转变观念是一个写在纸上容易，说在嘴上容易但做起来非常难的事，改变已经长期形成的固定思维模式是困难和痛苦的抉择，所以转变观念是实施精细化管理的核心所在。

首先领导干部观念的转变是推进精细化管理的必要前提。精细化管理就是要从精益求精的科学态度，严谨务实的工作作风，认真负责的工作责任心去做好我们的每一项工作。要实现这一目标，我们基层领导就必须首先从思想认识上完全转变对管理的传统思维模式，建立起适应市场经济发展，适应新形势需要的现代化管理理念。在贯彻精细化管理的理念中，领导干部是带头人，他们既是推进精细化管理的策划者，又是落实精细化管理的执行者和实施者。从策划的角度而言，超前的管理意识和科学的管理理念需要有先进思想和科学水平的支撑，先进思想和科学创新可以引导人们与时俱进；从执行和实施的角度而言，要改变以往。

## 影城培训心得营运部篇六

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目标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。

## 影城培训心得营运部篇七

诚信，作为道德范畴，对个人而言是做人的准则：言必行，行必果；对企业而言是打造品牌、提升企业形象的基石，是企业长盛不衰的生存之道。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。