

细字心得体会 企业管理心得体会(优秀7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。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

细字心得体会篇一

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，但这些工作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。加强

企业战略研究是对企业领导人综合素质的重大考验。无论是观念、意识，还是思维、知识，哪一个方面落后，都会妨碍企业战略水平的提高。观念要更新。企业领导人一般都有对本企业经营内容、经营方式、经营手段、经营地点、治理体制等方面的成型观念。意识要更新。现代企业经营意识越来越多了，科技意识、环保意识、品牌意识、公关意识、人才意识、知识意识等，企业领导人假如不尽快把这些现代意识树立起来，只是满足于产量、规模、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！

细字心得体会篇二

今天受部长委托就上学期外出企业实习作一个发言，谈谈自己的一些心得体会。

首先,我非常感谢部里领导给我这次企业实习的体会,说实在的,这是我1992年大学毕业后第一次外出企业实习,由于毕业后一直在学校当老师,从未在中实践过。故此,授课时总觉得缺少素材,对目前企业会计现状也缺乏了解,所以教学时总觉得略欠空洞,不够理论联系实际,所以,对于这次外出企业实习机会,我非常珍惜。

本次外出实习,部里安排我到__会计师事务所实习,主要任务是协助各注册会计师到各街道进行查账,主要工作有编制工作底稿,查阅凭证,帐簿,报表发现问题,提出审计意见,进行现金盘点,资产清查,编制审计报告等。

一,会计电算化知识

本次外出企业查帐,我发现大部分企业已实现用电脑做帐,而且大部分企业公司都是采用金蝶财务软件做帐,少部分采用用友软件做帐。故此,我们应重点加强这方面知识讲授,让每位同学都能达到熟练运用这2个财务软件.既然是用电脑做帐,对打字速度有一定要求,一般要求学生每分钟要达到40-50个字左右。

二,税务知识

本次外出企业查帐,我发现很多公司因为规模较小,只设有一名会计人员,会计人员可以说是一名多面手、做帐、报税等均是他的工作。所以,我们以后应加强税务知识讲授,尤其是税务实务操作练习,教会每会学生如何申请报税、计税、缴税、尤其是几个主要税种,如个人所得税、企业所得税、营业税、房产税等更要重点讲授。

三, 出纳方面知识

由于我们的学生学历较低, 很多同学毕业后只能担任出纳, 故此, 对于出纳工作主要职责(如登记现金日记帐、银行存款日记帐、保管库存现金、有价证券、空白发票、支票印章)以及应具备技能(如点钞、计算器、辨别真假钞票)等应让学生熟练掌握。

四, 财会法规知识

本次外出审计, 我发现目前很多企业会计人员素质较低, 尤其是财会法规知识淡薄, 没有严格执行款项收付审批权限的有关规定, 对不符合财经法规, 财务制度的收付业务没有拒绝办理。做帐时存在很多问题, 比如很多单位业务招待费严重超支, 《企业会计制度》规定, 企业经营收入超过1, 500万元以上, 用于业务招待的费用不得超过其收入的5%, 经营收入低于1, 500万元的不得超过其收入的3%。但很多会计人员却不知道这一规定, 甚至有一个单位主营业务收入为200多万元, 当年支付业务招待费却为30多万元, 占该年经营收入的117%, 而当年的营业利润却为-30多万元。很多单位存在大额现金支付的情况, 违反了《中华人民共和国现金管理暂行条例》关于“单位间的各项经济往来应当通过开户银行转帐结算开户银行支付给个人款项, 超过使用现金限额的部分, 应当以支票或者银行本票支付, 确需全额支付现金的, 经开户银行审核后, 予以支付现金”等有关规定。

还有很多单位存在白条抵库问题, 我到一单位查帐, 出纳有一张借条, 金额为32万元, 只有董事长一人签字同意, 没有写明借款理由, 时间已长达5年, 严重违反财经法规关于不能白条抵库等明文规定。再比如现金盘点, 很多出纳人员对于我们提出现金盘点, 非常不配合, 竟然说出“多了也是我自己的, 少了也是我往里贴。”这样的话来, 竟然把单位现金与自己钱包混在一起严重违反财会法规的行为来, 有些固定资产业务没有工程合同, 有些记帐凭证没有附原始凭证。

比如我查到有一笔购买食品的费用7万多元，既无食品名称也无食品去向，无法证实该费用的真实性。所以，我们以后应加强这门课程讲授，让学生从现在起就树立起法律意识，熟练掌握《企业会计制度》、《现金管理条例》等有关规定。

五, 会计基础知识

本次外出查帐，我还发现很多企业会计人员会计科目使用极为混乱。比如“固定资产”记入“管理费用”，银行利息记入“营业外收入”，缴纳的印花税和税务罚款全部记入“营业税金及附加”，收到的押金记入“应付帐款”等，低值易耗品与固定资产混淆不分，甚至现金和银行存款不分，对固定资产多年不计提折旧，真是让你看了哭笑不得。故此，我们以后应加强“基础会计”教学。

作为专业教师，外出企业实习是非常有必要的。不仅对学校发展还是个人发展都是非常有利的，本学期我校正大张旗鼓开展教学改革，我以为教学改革的一个主要内容就是教学内容的改革，我们老师只有走出去，才能了解到对本专业学生有哪些知识能力要求，才能在教学时真正做到有的放矢，让学生学到真正有用，实用的知识。让我们的学生能真正达到“零距离”就业，一毕业就能适应工作需要，不需要经过再培训才能上岗，希望我部领导以后能坚持把这项举措坚持下去，让更多的老师获益，从而最终学校获益，学生获益。

实习体会

细字心得体会篇三

党的xx届四中全会从加强党的执政能力角度，明确提出把构建社会主义和谐社会作为党执政的主要目标。实现社会的和谐发展，首先需要构建和谐企业。全国电力改革之后的三年

多时间里，对发电公司来讲，尤其是象我们这样的发电厂下面的建筑公司来讲，在市场风险日益加大、市场竞争力加大、低成本竞争日益加剧、材料价格持续上涨等实际问题上都存在很大的矛盾。这些矛盾的存在直接导致了我們整体利润薄利经营。即使在这样的情况下，公司内部各项工作有条不紊，员工心里都安然若素，没有因为企业的人事变动和暂时面临的挫折而发生任何人心涣散现象。目前，公司正在平稳度过困难时期，经营形势良好，大家的工作激情和热情仍然比较稳定。至此，我们更加坚信：乌电特色企业文化，已经在乌电人心里深深扎根并产生了强大的向心力和凝聚力。

作为在发电企业多年，深知建设个性企业文化的重要意义，深深体会到“爱厂敬业，追求卓越”的企业文化和“以人为本，效益至上”的企业经营理念的真正含义，我们只有这样才能使企业永葆青春、永具活力。一个成熟的企业不要得益于一时，也不要苦恼于一时，只要能赢得员工的心，就是能赢得最终胜利的企业。我们要为企业与员工搭建一座通往心灵的桥梁，才能使所有的员工对企业充满热情与希望。实践证明了，乌电的企业文化是使我们的企业成为有乌电特色、有希望的企业。

一、以人为本，实施人性化员工管理，体现人文关怀。

员工管理虽然表面上看是人的管理问题，即人力资源的问题，但是员工的关系管理得如何，也体现了企业管理者对自身企业文化的把握和定位，关系到一个优秀的企业文化建设的成败。企业的核心目标就是“诚信、务实、创新、团结、追求卓越”。追溯几千年的文化史中，诚实守信被认为是非常重要的人生守则，与人打交道也讲究一个“诚”字。我们在党的正确领导和坚持这样的原则，乌江渡发电厂每做一件事都是实实在在的，做对得起企业的事，做问心无愧的人。做到与员工的心灵沟通，凝聚员工感情，共同创建美好企业，企业清楚地了解每个员工的需求和发展的愿望，并尽量予以满足，自然员工也会为企业的发展全力奉献，使企业文化建设

深入民心，丰富员工生活，提高员工的生产积极性。通过文化艺术节、运动会以及各种文体比赛、文艺演出等，活跃员工生活，给他们提供施展才华的机会。通过对员工岗位、技术、业务及企业文化的培训，提高他们的知识水平，培养现代企业员工应有的情操。

二、以人为本，推动企业健康、和谐、可持续发展。

“健康、和谐、可持续发展”是党中央提出的科学发展观，而对企业而言，首先应该考虑的是企业如何实现可持续发展。坚持可持续发展，实现企业与社会、与环境、与员工的和谐共融；坚持以人为本，让发展的成果惠及每个企业员工，只有这样，企业才能走上文明健康的发展之路。我们义不容辞地承担起的使命，充分认识企业发展对资源和环境带来的压力，增强自我约束意识，正确对待“人与自然和谐友好”的环保观，全面打造“科技、环保、人文、生态工业园”，争取做到个人的言谈举止体现出强烈的乌电文化表征。

三、构筑企业良好的形象，推动社会环境的和谐发展

企业与社会的关系首先是服从与服务的关系，同时一个企业对社会的贡献，还体现在对社会义务的履行程度上，体现在能否实现企业员工与社会的和谐双赢。

一个好的企业文化形成，是一个漫长不断积累的过程，打造和谐美好的企业文化，需要大家有力地在发展的过程中不断的壮大自己，真正体现创业热情与创新精神，有效地增强着企业的核心竞争力，促进企业的活力。我们有理由相信，在以和谐为主题的企业文化感召下，一定能够使我们乌电人走向美好的明天！

细字心得体会篇四

以前就明白华为。一是1997年华为进入俄罗斯市场的时候，

正好我在俄罗斯工作，那时候我在国企，对民营企业的前途不清楚，没有选取去民营。二是xx年随外经贸部陈健副部长率领的访问团去欧洲，同行的有中兴通讯的老总，顺便也了解了华为。三是xx年在重庆的时候，跟联通的老总、华为重庆办事处的负责人一齐吃饭，谈论起华为的发展。四是xx年读过华为有位离职的总经理写的一本关于华为的书，学习他们“走出去”发展海外市场的经验。我以前在宗申集团负责国际市场8年多，也担当了“走出去”发展战略的规划和实施。

前几天联系到我的一位老部下朱江，我在宗申集团的时候招聘到他，并且派他常驻尼日利亚办事处工作过，很不错的一个小伙子。昨日是星期天，朱江约我去玩，说他进入华为已经两个月了，准备去西十分驻做客服工作。我到深圳也大半年了，正想去看看这个企业，就欣然前往。

我和朱江在万科城一家自助餐厅吃了午饭，就开车来到旁边的华为集团。先是在外围开车看，整个华为区域很大，街道两边都是其范围，分为abcdef几个区域，有行政中心、研发中心、培训中心、生产中心、接待区域、生活区域，等等。然后朱江又为我办理参观的手续，进去参观几个地方。我最喜欢的是培训中心，华为重视培训是很有名的。比较我以往参观的企业，华为确实有它独到的地方。印象较深的，一是建筑的设计，美观实用，不张扬，但很有现代感。二是环境优美，无论是绿化面积还是室内装修，都是那么完美。三是园区管理，据说园区管理是外包的，井然有序，气氛活泼，充满生机。

参观完后我们来到生活区。活动中心有各种设施，员工们在篮球场、网球场、乒乓球室、台球室、羽毛球馆搞运动，或者在阅览室看书（阅览室看书是免费的），夏天还有游泳池能够游泳，员工们互相打着招呼，十分阳光和热情。

我一向在跟朱江谈话，想了解华为的一切。从员工培训到市场拓展、客户服务，从分配机制到员工福利，从架构管理到

企业文化。由于是星期天，很多地方我没有办法看到和了解。

就昨日的参观来看，华为是民营企业中最优秀的企业了。以前在宗申集团工作时，常常为宗申优秀的硬件设施自豪，期望这些一流的硬件设施总有一天发挥其优势作用。看到华为企业文化建设的方方面面，不难理解去年华为的出口销售是300多亿美元，而这个数字我们在宗申集团奋斗了9年，仅仅只是其1%的规模。

中国的民营企业，做的最大的就是华为了。之所以能做大，必须有它独到之处。

去年我参观了青岛的三利公司，印象十分的好。今年参观了华为公司，只有短短的几个小时，又学到了不少的东西。中国的发展，中国的未来，就在这些优秀的企业身上。

细字心得体会篇五

我不是雄鹰，却渴望完美的飞翔，是企业给了我广阔的天空和起点，让我展翅飞翔。

记得那是xx年7月的一天，公司到我校招聘，我十分激动，准备好了所有的荣誉证书和技术资格证，开始了决定人生命运的应聘。当我通过了初试和复试、获得认可、在合同书上签上自己名字的时候。我哭了，泪水滚烫地滑过我的脸狭，我深深知道，这是幸福的眼泪，也是辛酸的眼泪，更是期待已久的眼泪。

我特别渴望获得一份工作，需要通过工作挑起全部家庭重担。我是来自山西农村的一个孩子，家里三代人居住的是经常进风漏雨的土坯房，直到我外出读书时也丝毫没有改变过。积劳成疾的父亲被严重的脊椎病变成了一把弯刀，深深扎进我的心里，在母亲那锉刀一样粗糙的双手里成长，我刺痛，我内疚，我自责。我所感知和所经历的一切困苦都需要改变，

通过我获得一份工作来彻底改变。在我读书期间，父亲的一场大病，让我深深体会到了无助，我不但无力提供医药费用，而且需要从他们微薄的农业收入里获取生活费。我需要有一个工作的机会，这个愿望是如此的强烈，这个愿望的基础是报答父母的恩情。

是企业给了我这个机会，我在内心深处感恩于企业：

当我通过工作获得第一份宝贵的工资收入时，我的手在颤抖，我终于独立了，在其他同事上街购物来享受劳动成果的时候，我却把它一分不差地存入银行，我知道我们不一样。同样，在企业给我的这个起点上，我需要以最大限度的努力发起冲刺，期望比别人跑的更快，走得更远，也期望通过我的有效劳动来回馈企业给我的这次工作机会。

在协助张士站技术组作资料的工作中，我对自己提出了这样的标准：当日事当日尽，无论发生什么情况也决不动摇。在xx年年10月份，我经历了工作以来最大的挑战。由于检查部门对资料填写的不确定性，车站资料需要重新来过，也就是说从基坑开挖，到做底板，中板，共18段，每一段包括钢筋、混凝土检验批、隐蔽工程以及施工记录，检查证等都有50多页，只修改手写版的就上千份，还要修改电子版本。这是一个数量惊人的整改工作，15天时间我完成了任务。这15天我不断克服自己越来越急躁的情绪和无法入睡的痛苦，完成了工作对我的挑战，保证了资料及时、到位、和正常施工需要。

因为感恩的思想支配我的全部，我必须减少我的生活开支，也必须做好组织交给我的工作。

从女人的心理需求和社会认知上讲，我也有时尚消费和展示美好一面的需求，感恩父母改变家庭环境的愿望使其他东西显得无足轻重，每月薪水的积蓄在一点点上涨，改变家里现状的目标在一步步靠近；工作两年来，我光顾过沈阳大大小

小的商场却始终未能为自己很好添置新衣或自己喜欢的东西。xx年年底当我的积蓄，离为家里盖新房还有一步之遥的时候，党组织为我圆上了报答父母恩情的梦想，作为困难党员，组织的经济援助使三代人住新房的梦想成为现实，当我看到父母惊喜的和难以置信的表情时，再一次为企业和组织的帮助流下了眼泪。

我必须努力工作，我知道报答企业的最好方式就是又好又快地完成好自己的工作。xx年年10月组织调我到工程部管理内业资料，由于对业务的不熟悉，我以最短的时间从头至尾将55个档案盒的全部资料梳理了一遍，对一些漏登文件和容易混淆的公用文件进行了全面清理、分类和存档，做到了资料随要随查。不仅如此，在经理部组织的各种活动中，我都感怀报恩之心，从每一笤帚扫雪、每一铁锹除渣、每一次擦洗围挡中体会报恩的感觉，报恩是无疆界的。我自学了《工程造价管理》、《隧道施工》等书籍，我深深体会到，扩大知识面、掌握更多的技能、才能更好的回报企业，才能成为新时代的员工，尽管，我从一名大学生变成了熟练业务的资料管理员，但这仅仅在企业给我的起点上迈出了第一步。

一首《感恩的心》激励着多少人的成长，“我来自何方？像一颗尘土。有谁知道我的脆弱？”是啊，我们生存在这个世界上，一个人就像一粒尘埃一颗草芥，在天地之间是那么的渺小。但是，进入公司这个强大的舰队后，我们的内心变得如此的强大，大到可以用微薄的力量去对抗那未知的命运。

我们没有理由不做这样的思考：责任和忠诚的背后是感恩，感恩的背后是动力和信念，它们为扬帆万里济沧海奠定了必胜的基础。

让我们共同建设企业，共同创造财富，共同迎接挑战吧，我相信企业给个人创造的蓝天越辽阔，个人的飞翔就越自由越完美。让我们与企业一起创造更美好更辉煌的未来吧。

细字心得体会篇六

20xx年xx月xx日，我通过面试进入房地产有限公司。实习期间我学到了很多，知道了真正工作的状态，赚钱不容易，做好一份工作更不容易。很感谢的同仁们在我困难的时候帮助我，指导我，让我成长。经过这3个月的实习，让我对我的岗位有了初步的了解，对社会有了更好的熟悉，也对自己有了深刻的认识。

有限公司，领导有杨经理，蒋经理。对待下属很热情，不懂就指点，这让我感到很亲切。给你一个五的家。给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

1、第一天过去的时候还是比较紧张的，宿舍是在一个农村改造房租的。第一天上班居然是搬床铺，搬桌子，设立自己的办公室，这让我很诧异。不过毕竟是广东的房地产到了浙江海宁什么都要从零开始。

2、前半个月展点拓客，在临平的沃尔玛商场我们租了一个展点，我们每天都要去那边拓客，填调查表格，放下身段，放下面子，这算是进入社会的第一步吧！

3、谈商家联盟，就是我们要和当地商家们谈交易，我们需要他们的客源，让他们间接帮我们做广告，我们则是在开盘的时候让他们展示自己的商品，设展架。我和谢姐就到临平的江南家具市场找到他们的经理，貌似很谈得来，虽然我只是在傍边酱油了下，但是收益颇多，什么事情都不是那么难的，只要自己去行动就行了。

4、接下来应该是扫街了吧，展点找了很多，但是我们自己还要写报告，写流程，流程的审批还要过很多的负责人，所以我们只能扫街了，这真是很不适应，什么也没有就有那么些单页和问卷，就能让路人帮你填问卷说出自己的电话，姓名这些隐私？这让我觉得异想开？但是呢，那些销售就不一样

了直接就上了，第一天我就算在“观察”中结束可吧，我总结了销售们也是普通人上去要问卷十个才会有一个成效，但是他们完成了指标，我没有，我明白了点什么。

5、接下来应该是展厅开放的忙前忙后了吧。前期是电话邀约，这也是问卷起到效果的时候了，前期拓这么多客户是多么的重要，电话邀约要多，展厅开放的人才多，那样我们的效果也就达到了，这时候基数就很重要了。一切都是计划的，才能鼓舞人去努力啊！

6、后期我就主要从事问卷处理的工作了，这下工作还是有点枯燥乏味的，但是每个工作都不是多余的，总要有人去做，就像一位学者说的那样如果小说里出现了一把枪，拿着把枪必定要有人死。

1、对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我现在的工作都是为了开盘时候的大卖，销售员则是为了那天接到手软的客户，都是钱啊，这是很诱惑的，但是巨大的成功前的拓客，培养客户都是那么的艰辛需要毅力的事情。看到凌峰的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任何事都很认真，特别的积极向上。也让我明白了，销售员不是简单的在销售展厅介绍自己的楼盘，给客户解决疑惑就足够的，听听电话，发发文件就可以，需要的是毅力，老虎猎肉前期的忍耐。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向森达看齐。

2、以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮助，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识与同事相处的方法和积极地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和建议。

这三个月的实习让我收获很多。

1、每次拓客的时候要说的不是一个不是一个请求而是一个消息，

我们来到了，要造老百姓们都住的起的超性价比的房子，这时候了解到应该是一种得益，而不是只是为了应付我们，也不是为了参加活动获得的小礼品。这才是一个强大，有实力的公司的职员的一种姿态，我们虽然不需要小蜜蜂，传单什么的都要自己来，但是我们也有我们自己的姿态，带着那份的荣耀，全国房地产十强的霸气！

2、对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我现在对公司情况不是特别清楚，加上经验不足，懂行的客户问起问题来不能有什么个人的以为；承诺，不太清的说辞都是不应该的。我们代表公司的形象，不能给客户不能兑现的承诺。

3、有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这情况出现“我刚才打电话你没听见吗？”。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电话的内容会涉及到自己的工作。

4、有个习惯每天早上集合报告昨天今天的任务，然后大家一起喊喊口号，加油，一天就是这么开始的。你说这是做做样子么？一开始我确实是这么以为的，但是天天这样的任务做的疲了，但是每天的加油打气还是照常！慢慢的我就觉得这是很重要的一项工作啊，如何在百忙的工作中调整自己，看看周边努力的人儿吧！

5、杨领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊？他答不上来了。

通过这个故事，我就知道我的工作能力还差得远呢。我要了解的永远不是一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需

要用到的一切信息都搜集齐全。

经过三个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。

(1) 在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，有时干事谨慎有余，以至于缩手缩脚。

一次换标签，我把批号都写成了11。究其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略了批号。没用动脑子。

(2) 还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是可以通过锻炼改正的。

(3) 有时出错多了，就过分小心了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担责任。不过以后我会改进的。没有错误怎么会有改进，不犯错误又怎么知道什么是对的。不挨骂就更不知道自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。

(4) 做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。前一秒钟提统计数据，就去找数据，记录，做表。别的，以前的就不管了。后一秒钟提领物料，就跑去一领物料，就不管统计数据。这也是一个不好的习惯。以后改，一定改。

1、加强自身的修养，知识，在各种场合都能搭得上话，入得了别人的话题

2、学习更多知识。艺多不压身，各个行业都是相关的。对自

己的工作也会有所帮助。

3、爱岗敬业。向小于学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4、做事细心，谨慎，踏实。避免低级错误的发生。

5、提高工作主动性。对工作投入。

通过三个月的实习，我有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮助下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续保持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立完成指标的能力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

细字心得体会篇七

在xxx环保科技有限公司总经理张总的盛情邀请，和企业管理讲师纪老师的良苦用心之下。我们市营2班全体同学作为一个实践课题于11月20号下午参观了xxx环保科技有限公司。这是一次难忘的，奇妙的企业之旅。随着夜幕的降临，我们的第一次企业参观之旅在笑声中愉快地结束了。虽然只有一下午的短暂时间，但是这次参观企业的收获却是颇为丰富的。

我因为种种原因，并不是第一次来泉江公司了。但每次都是匆忙的来，匆忙的去。并没有真正的去学习，并深入的了解这个企业。当然，无论我哪次来泉江公司的时候，每次都会被那些绿色的标牌和logo给吸引住。整个公司都是采用绿色作为主色调，让人看了十分舒服。那种绿色总是会让我联想

到绿绿油油的草，还有顽强的生命力。我们在从一楼上到四楼的每个楼层都挂着公司的宗旨，精神，管理，目标，核心理念等等之类的企业文化。个性是一句十分醒目的标语“百年只做一件事，让老百姓喝上健康的水。”我在想，为什么百年只做这一件事？为什么要锁定在老百姓身上？接下来的参观，和一个人让我十分清楚的明白了这句话。

到了四楼的会议室，也能够看到一些标语，和公司的样板工程，和所获得的荣誉。我们坐下来之后，营销部的刘小姐首先为我们介绍了公司的发展概况，还有参加的社会活动。让我们对公司有了基本的了解。还做了十分搞笑的电解水试验。之后在公司总经理张总的代领下，我们又去参观了一楼到二楼的车间。其中我们了解到了公司的生产规模，还有生产的流程。

使我们对企业生产的部分有了初步的了解。进行了一系列的参观流程之后，我们又回到了会议室，张总和我们分享了她的人生体会，让我们学习到了很多。我们又观看了《结石村找水记》的记录片，我很佩服公司董事长刘总的爱心，里面感动我的片段是，一个老奶奶打开自家水龙头当那些清澈的水哗啦啦的流出来的时候，她的那种笑，狠狠的打动了我的心。由心而发出来的笑，真的是太感人了。

刘总为我们讲了一段意味深长的话，大家听了感触很多。刘总是我相当崇敬的一个人。他之所以选取了做水这个行业，是因为一个梦，因为一个“泉江梦”。有梦就是要去实现的，因为有这个梦想，才会更加有干劲。刘总当过煤矿工人，亲眼目睹过煤矿工人的艰辛和喝水困境。之后，他在商海上有所作为的时候，他又想到了他的梦想，和肩上所担任的一个重任。他决心要为老百姓做些事，刘总有一颗回报社会的心。此刻是利益化是社会，各种食品事件不断发生，水又是我们生活最不可缺少的东西，刘总郑重向社会承诺，消费者能够完全放心饮用，有损品牌的行为绝对不干，砸品牌的行为也绝对不干。作为一个企业人，刘总时时刻刻想到的是老百姓

的利益。这种精神难道不值得我们去学习吗？难道就不值得我们去敬佩吗？“百年只做一件事，让老百姓喝上健康的水。”我明白了。我们就是要不断的去为老百姓做实事，踏踏实实的做实事才是真正的成功。

写到那里，我内心十分激动，我觉得我们参观的不仅仅是企业，更要学习张总和刘总身上所散发出来的那种伟大精神。通过这次参观，我对企业有了初步的认识。收获了很多。这次的参观是成功的。那么我也产生了一个梦想，我也有了一个梦想。