

最新企业语音心得体会范文(实用8篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

企业语音心得体会范文篇一

第一段：介绍语音在企业中的重要性（200字）

在当今竞争激烈的商业环境中，企业的形象和口碑对其发展至关重要。作为企业形象的一部分，语音在与客户、合作伙伴和员工的沟通中起着至关重要的作用。优秀的语音能够代表企业的专业与高效，增强其信任度和吸引力。如何提高企业的语音水平并确保其符合企业的形象是每个企业必须思考和重视的问题。

第二段：语音对内外沟通的影响（300字）

企业语音对内外沟通都有着重要影响。对内，良好的语音能够加强团队之间的沟通，提高协作效率。在企业内部，语音系统可以用于内部电话交流、会议通讯等等，通过标准化的语音系统和清晰的语音沟通，可以使得企业内部的信息传递更加准确迅速。对外，企业的语音形象直接关系到对外交流的效果。同时，与客户和合作伙伴的语音沟通也有可能决定了公司的销售和商业机会。因此，通过提升语音水平，企业不仅能够在外树立良好的企业形象，也能够促进内部合作和价值创造。

第三段：如何优化企业语音（300字）

为了优化企业语音，企业可以从多个方面入手。首先，企业

需要建立一套统一而标准的语音系统，包括呼叫转接、自动语音应答、语音留言等环节。这样可以确保语音沟通的准确性和规范性。其次，企业可以通过培训和教育提升员工的语音水平。通过提供专业的培训课程，企业可以帮助员工更好地掌握语音技巧和表达能力，提高他们的语音素质。此外，企业还可以考虑引入语音自动识别和语音分析技术，以提高客户服务和沟通效率。

第四段：企业语音所面临的挑战（200字）

尽管企业语音的重要性被越来越多的企业所认可，但是仍然面临着一些挑战。首先，语音技术的不断进步和更新也给企业带来了很大的压力。企业需要不断跟进最新的语音技术，以确保自身的竞争力。其次，语音系统的维护和更新也需要投入大量的人力和财力。最后，不同语音习惯和地域差异也可能会对企业的语音沟通带来一定的困扰。面对这些挑战，企业需要灵活应对，及时调整和改进语音策略。

第五段：总结语音对企业的重要性的建议（200字）

总结一下，企业语音在内外沟通中具有重要作用。通过优化企业的语音系统和提升员工的语音水平，企业能够有效地改善内部沟通和促进价值创造，同时也能够提高与客户和合作伙伴的沟通效果。然而，企业在提升语音水平过程中也面临着一些挑战，需要灵活应对。为了确保企业形象和口碑的良好，建议企业应重视语音培训和技术更新，以及加强对语音习惯和差异的理解和适应。只有这样，才能够通过优秀的语音实现企业的目标和增强竞争力。

企业语音心得体会范文篇二

经“熟能生巧”这个成语可谓妇孺皆知，但是现实生活中很多人却曲解了其本来之含义，大都认为做事没有什么窍门，只要勤学苦练，反复实践，就可以成为某一行业中的高手。

其实不然，卖油翁要成为“油自钱孔入而不湿”那样的倒油高手，刘翔要成为奥运跨栏冠军，除了不停地反复实践之外，还有一个前提就是，他在反复的练习中，要用心，要专注，要找到窍门，甚至还要采取科学的分析及计算方法。比如说，刘翔练习时，教练会把他跨栏的动作拍摄下来，然后进行分析，手的摆动幅度是否过大？双脚跨度是否过小？是不是符合标准？这些都要严格纠正的，否则哪怕他是废寝忘食、夜以继日地练习，也可能永远无法获得冠军。

企业管理也是如此，首先企业管理中很多动作要反复地做。就如同海尔的张瑞敏所说：企业管理也没什么诀窍，主要还是“反复抓，抓反复”。但是中小企业老板或管理团队又是不是真的会这样想、这样去做呢？有的老板急功近利，总是用营销的思维，按照“短、平、快”的理念去做企业内部管理，这样的效果自然是不理想的。

其次，有的管理人员在工作过程中随意性很大，工作怕麻烦，做事喜欢投机取巧。从企业内部管理的角度这也是不可取的。例如，很多企业推行流程或制度时，由办公室制订出来，然后贴在公告栏就算完成了，认为员工会去看，会按要求操作，而最后可能流程或制度都没有人去关注，更不用说执行了，管理人员就把责任推给了员工，认为流程或制度贴出去了，不执行当然应该是员工的责任，根本没有意识到流程或制度制订时要反复研讨，执行过程也要反复监督、检查，这样推行的流程制度才能真正产生效果。

我们在项目做流程再造时，起初很多老板或管理人员也不理解，一个简单的流程为什么还要按照“流程推行十步曲”来操作，在推行完第一个流程或制度时很多老板及管理人员才真正明白，只有这样推行的流程或制度才更具有可操作性，才会有更好的执行效果。这就是反复、关注所产生的效果。接下来给大家分享一下中精纵横“流程推行十步曲”：

就是对企业从打样、下单、生产安排、物料采购、生产加工、

入库、出库，甚至包括客诉、退货等各个环节进行分析，找出总流程中的主要失控点，这样就能找到企业流程不顺畅的地方，同时，列出各环节的改善顺序及时间。

即依据企业实际流程并结合企业实际情况，做出新流程（包括总流程及子流程），要把新旧流程的差异点标识出来。

即针对流程中某环节存在失控或有漏洞的地方，进行控制点设计，如某企业《新产品设计流程》中规定：技术部新样品完成后由业务部交客户确认。该流程因为缺少企业内部检验控制，最终造成客户退样及投诉频发。所以，缺少企业内部检验控制就是失控点，那么我们可以设计控制环节，即在新样品完成后，增加控制动作，先交品管部检验，并出具《样品检验报告》，检验合格后再由业务员交客户确认，如不合格时，则退回技术部处理。

把企业实际运作流程用流程图及文字方式描述出来，并形成书面文件，其中最重要的是要明确主要失控点，这些是流程是否有效的关键。

流程研讨，就是在流程初稿完成后，由主导部门召集其他相关部门来进行讨论及修订，这样做的目的主要有两个：一是群策群力，充分发挥各部门的集体智慧，确保流程的有效性 & 实用性；二是自我约束，让相关部门参与，增加各部门对流程的重视，并避免因某部门未参与以“不符合实际”或“操作性不强”等理由拒绝执行。

按规定的文件管控流程进行盖章并登记受控。

各部门负责人召集本部门的相关人员进行培训，让部门相关人员了解具体要求，以确保流程的执行效果，避免“走形式”。

流程稽核是流程推行过程中非常重要的一步，稽核是否到位、

深入，直接影响流程执行效果，流程稽核过程中发现的问题需要制订流程稽核案例，必要时召集相关部门进行流程稽核案例分享。

流程优化就是在运作一段时间后，对流程中相关内容进行相应调整，主要是以下两方面：一是稽核过程中发现流程不合理的地方；二是将流程中部分内容具体化、精细化，如流程中原来规定完成时间是2小时，而通过一段时间运行，可以做到1小时内完成，那就必须把时间进行修订。

为什么一个流程要经过这么多的步骤呢？这样反复、专注的目的是加强大家对流程的关注度，避免流程走形式，最终才能让这些流程、制度像烙铁一样烙在每一位员工的心里。对企业中那些自由散漫的毛病要抓反复，反复抓，就是说你抓了之后它要反复的，它反复之后你又抓，不知疲倦，不止懈怠的抓、抓、抓。直到自由散漫的人彻底放弃，彻底地服从为止。只有如此，流程制度才能推行起来，企业才能有序、良性、高效地发展下去。

其次，反复的动作还体现在管理者的日常工作和与员工的全方位接触上。从早会到生产协调会、品质例会和周例会，再到数据体系的建立、分析，这些都需要不厌其烦地反复地做，一旦有一天你认为其繁琐不屑一顾，或者不值一做，那么你的管理就很有可能功亏一篑。我们曾经有一个项目，刚开始的两个星期由于老板没有足够重视会议的作用，经常借故不参加会议，管理人员也常敷衍了事，导致会议效果不佳，项目业绩起色不大，后来我们再三要求其严格按照我们的规定，准时参加会议，遵守会议议程，落实会议意图。在我们的坚持下，会议效果明显提升，会议有决有议，决而有行，行而有果。

此外，在对员工教育宣导也是如此，反复地教育，反复地检查，让其形成固有的习惯，从而养成良好的职业素养。

最后，反复还体现在企业文化的树榜样、扬正气上。如每日早会上的优秀员工表彰，每月的优秀员工评比，优秀团体展示。我们要充分利用各个宣传阵地，让企业形成积极向上的竞争氛围，让员工有正确的荣辱观，让员工有成就感，有归属感，成就是最好的管理武器，因此我们需要每天不停地刺激员工，不停地激励员工，把员工的潜能发挥出来。

但是，企业管理只有反复的动作是不够的。你得让你的管理人员专注，关注他们自己，关注他们自己的工作。在我们服务的企业的管理变革中，经常要求管理人员做一个作业：自我检查。对于自己工作中的不良习惯进行自查，并要求分析原因，提出整改措施。配合这种自我检查的另一个作业是：时间分析。这个作业要求管理人员把每天的工作按时间顺序记录下来。要求以30分钟为一个时间段来做记录，起初很多人不理解这项工作，因为他们都很忙，哪里有时间做记录呢？后来我们给他们制订了专门的表格，只要填上内容即可，而且不用太细，这样的工作持续一段时间后，老板和管理人员终于明白了统计的必要性。从“时间分析”统计表上可发现以下问题：

1、很多管理人员工作官僚化

有些管理人员在办公室呆的时间过长，工作过多地依赖下级主管和基层班组长，很多该在现场做的协调工作没有去做，而让这些班组长之间互相协调，增加了工作难度。一些该由车间经理做的生产统筹安排工作也交给了下属去完成，车间经理几乎成了厂部与车间班组之间的一个过道，有没有都无所谓。

2、很多基层主管存在大量的时间浪费

有些事情通过制订一个简单的流程或制度就能约束员工的行为，而因为没有制订流程或制度，最终必须天天去重复地解决；有些工作应该由其它部门做的，也交到车间来做，这些

车间的基层主管做了大量的生产计划人员、物控人员、品管人员的工作，而对劳动效率和工序间的人力调配这些非得由车间基层主管做的工作却没有精力做好；走动的时间占了这些基层主管工作时间的一大部分，一天下来，大量的工作时间浪费在与仓库、采购、技术、品质、计划等部门的沟通协调上，甚至浪费在推诿扯皮上去了，真正有效解决问题的时间并不多。

一张简单的“时间分析表”，就能让老板以及管理人员知道自己一天究竟做了多少有用的事，又浪费了多少时间，从而让各方都明白自我的工作究竟做得怎样了？效率究竟有多高？避免那种总以“没有时间”为借口而不去解决异常的现象。

其实，这里并没有应用什么高深的管理方法。方法很简单，就是关注自己。关注和不关注，往往效果会有天壤之别。我们日常管理中大量的错误重复发生，就是因为我们缺少关注。客户的投诉总是“不断根”，就是因为没有足够地关注。并不是说不知道，而是关注度不够，没有进行数据化的统计。比如说：客户投诉中哪项投诉占多少比例？不同时间段客户投诉的情况如何？如果不以统计的方式去关注，那么所有的客户投诉就仅仅只会在我们的脑海中留下印象，不到造成巨大损失之时，断然不会改变。而到了不能容忍之时，恐怕已经损失惨重了。

那么，如何“关注”呢？统计数据是“关注”的真正有效方法，是衡量你是否专注的唯一砝码！比如针对供应商管理问题，如果我们只知道某某供应商经常交货不准时、品质没有保证，而没有具体的数据统计，并把统计出的数据发给供应商，那供应商也不可能针对性地进行有效的改善，直到我们实在无法容忍而更换另外一家供应商时，我们发现下一家供应商也好不到哪里去。如果我们把每一个供应商的延误次数、延误时间、不合格批次都以统计的方式统计出来，并定期传给供应商，然后要求其整改，这样才能让供应商心服口服，实在不行，也可以作为与供应商谈条件的筹码，或将这些数

据做为条件来约束供应商，无论如何，也只有如此才能做好供应商管理。

与中小企业的管理人员交往久了以后不禁产生一种想法：对于他们而言，现代的管理知识和工具固然重要，但让他们保持一个清醒的头脑更为重要。很多的错误其实只要他们真正了解，改起来并不难，只是很多管理人员没有意识到这些小错误有多大的危害，造成了怎样的“恶果”。而要他们清清楚楚地了解，就只有靠边做边关注做的过程和结果。而且一定要用统计这个“聚光灯”去引导他们专注于过程和结果的数据之上。

我们认为企业管理其实就是一项笨功夫，的确如此，它不需要太多的花拳绣腿和表面功夫，它是实实在在的反反复复的动作和专注做事的能力促成的。它只需要一股不达目的永不罢休的较真劲，只需要一种潜心笃志、心无旁骛的心态！制造企业管理接下来的比拼实质上就是“基本功”的比拼。总之一句话：做企业管理，尤其是制造企业管理，是没有捷径可言，制造业“暴利”、“炒作”的时代已经过去了，企业间的竞争已经非常透明，说到底就是品质、交期、成本的竞争。制造业人力成本、价格肯定是上涨的，而客户产品价格却要求不断降价，让制造企业（尤其时产业链末端的零配件加工企业）成为了“夹心饼干”。我们只有在内部管理上下功夫，练好“基本功”只有反复抓，抓反复，最终形成一个模式、一个系统，企业才有扩张和发展的基础，才能持久保持企业核心竞争力。管理基础夯实了，那不管面临社会经济危机，还是在行业低迷时期，企业都具有抗击风浪的能力，这样企业才能永续经营、基业长青。

企业语音心得体会范文篇三

语音是人类交流的一种重要方式，对于企业来说，语音更是与客户沟通、建立品牌形象的关键因素之一。经过一段时间的从业经验积累，我对企业语音有了一些心得体会。在这篇

文章中，我将分享我的心得和一些实践经验，希望能够对正在从事或将要从事企业语音工作的读者们提供一些参考和指导。

第二段：掌握语音基本功

在企业语音中，掌握语音基本功是非常重要的。首先，要有清晰的发音，避免口音和咬字不清的问题。其次，要有自然流畅的语速，既不要太快也不要太慢，以便客户能够听得清楚，并且理解自己所传达的信息。此外，还要掌握正确的语调和声调，以便能够更好地表达情感和引起客户的共鸣。通过不断练习和模仿优秀的语音表达者，我们可以不断提高自己的语音表达水平。

第三段：注重语音的情感表达

除了掌握语音基本功外，注重语音的情感表达也是很重要的。在企业语音中，我们要通过语音来传递企业的品牌形象和价值观。在语音表达中，我们可以通过调整语速、语调和音量来表达不同的情感，如诚挚、友善、专业等。通过合理的情感表达，我们可以更好地吸引客户的注意，并增强客户对企业的好感和认同。从而为企业树立良好的形象。

第四段：运用语音技巧提高客户体验

在企业语音工作中，我们还可以通过运用一些语音技巧来提高客户的体验。首先，要注意语速的掌握，将语速调整到客户能够接受的范围内，不要过快或过慢。其次，要注意停顿的运用，合理的停顿可以让客户有时间理解和消化所听到的信息。另外，还要注意语调和音量的变化，以增加语音的生动度和吸引力。通过运用这些语音技巧，我们可以让客户感受到专业和个性化的服务，从而提升客户的满意度和忠诚度。

第五段：不断学习与提高

作为企业语音从业人员，要时刻保持学习与提高的心态。语音技巧是可以不断学习和提升的，通过参加语音培训和与其他从业者的交流，我们可以不断拓宽自己的视野，学习到更多的语音技巧和表达方式。此外，我们还可以通过定期自我评估和反思，不断完善自己的语音表达能力。只有不断学习与提高，我们才能在企业语音工作中更加出色地表现。

结尾段：总结

通过这段时间的从业经验，我深刻体会到企业语音在与客户交流中的重要性。通过掌握语音基本功、注重情感表达、运用语音技巧以及不断学习与提高，我们可以更好地发挥语音在企业中的作用，树立企业的良好形象，提升客户的满意度和忠诚度。相信只要保持学习的心态，我们必将在企业语音领域取得更好的成就。这就是我对于企业语音的一些心得体会，也希望对读者们有所启发和帮助。

企业语音心得体会范文篇四

在和一些企业领导者聊天的时候，他们常常会主动谈及自己想要的生活，其中一个不会回避的字眼就是“成功”。当记者追问，对于他们而言成功意味着什么时，回答却是多种多样的，包括各种生活方式、价值观和信念。但通过深入的交流可以发现，成功并没有明确的界定，它不仅不能量化，而且都带有自己对人生的不同理解。

成功的定义

一位电讯公司的ceo说：“能结交优秀的朋友说明我生活的成功。这需要你善待别人，如果你不快乐，就很难建立真正的友谊。”那些把结交好朋友并保持深厚友谊的能力视为成功标准的人倾向于认为，没有友谊，他们就不能达到最终的人生目标和梦想。

一位女性企业家说，能找到一份自己喜欢的职业或事业才是成功。对他们而言，追求满意的职业是最大的满足，并且坚信“做你喜欢的事，成功就会来。”

一位运动服装品牌的ceo说：“小时候家里很穷，父母整天为缺钱发愁，我7岁的时候就曾发誓，绝不要那样的生活。”很多出身贫寒的人以财富多寡界定是否成功，但当他们完成了财富的积累后，却往往感到空虚，或者直接在赚钱的路上因耗尽精力而病倒。

有一位it工程师对记者说，成功就是可以每天看着女儿天真的笑颜，每天亲手给她做晚餐。自己赚的钱可以让女儿过得开心、满足，就是对自己最高的要求。

压力是成功最大的敌人

提及成功，总是避不开“压力”。因为追求成功总和承受压力相随。如何克服压力，如何尽可能让自己轻松一些，成为企业家们对成功的定义。

据统计，从不同群体企业家的压力状况来看，越年轻压力越大；中型企业的企业家压力相对较大；医药、化纤、钢铁和汽车等行业的企业家压力相对较大，而塑料、电气机械、仪器仪表等行业企业家压力相对较小。记者采访了安徽一家中型医药企业的董事长张勇，他对记者抱怨说，焦虑已经成了他的家常便饭。“中国医药(14.530, 0.46, 3.27%)企业虽然发展迅速，增长速度快于发达国家市场，但并不表明中国医药企业已经整体融入世界市场经济体系，也不表明中国医药企业已经与跨国医药巨头一样具有稳固的核心竞争能力和竞争优势。相反，由于药品品种繁多、仿制品盛行、竞争加剧、人力成本增加、能源短缺等因素，中国的医药企业面临空前的发展困境。”张勇对记者说。由于这些困境，他无时无刻不感受到强烈的经营压力。他曾经给自己设限，要求自己到45岁就“金盆洗手”，而眼看着自己即将跨入不惑之年，高息

银行贷款、公司经营模式不佳、缺少主力员工等众多压力，让他感觉很难在45岁之前完成“华丽转身”。

对此，著名的职场心理学家漆红对记者谈了他的看法：在获得成功的满足感的同时，还要学会享受生命的过程，而不仅仅是结果和目标。

企业语音心得体会范文篇五

作为一种重要的沟通工具，语音在企业中扮演着不可忽视的角色。无论是与顾客、合作伙伴还是公司内部的沟通，语音都是经常使用的方式之一。在一个竞争激烈的商业环境中，企业必须通过语音来传递自身的价值观和形象，以及提供高质量的服务。因此，掌握良好的企业语音技巧和有意识地培养积极的语音习惯对于企业的成功至关重要。

第二段：提高语音技巧的重要性

企业的语音技巧对于维护良好的商业形象和顾客关系至关重要。首先，语音技巧直接影响企业对外的形象。通过清晰、准确地表达，可以让顾客感受到企业的专业性和信任度，从而增强顾客对企业的好感和忠诚度。其次，语音技巧对于改善内部沟通和协作也非常重要。一位能够清晰表达自己意思的员工，能够更好地与同事进行有效的沟通，减少误解和冲突。因此，不论是对于与客户的沟通还是公司内部的协作，提升语音技巧都是非常必要的。

第三段：培养积极的语音习惯

除了技巧，培养积极的语音习惯也是企业语音的重要方面。首先，清晰度是最基本的要求。讲话时要尽量避免含糊不清或模糊不清的发音，保证语音的准确传递。其次，要注重声音的音调和节奏。语音的音调和节奏直接影响到听众对信息的理解和接受程度。适当的音调和节奏可以增加语音的生动

性和感染力，使得信息更易于接受和记忆。此外，语音中的情感表达也是重要的。适时地运用语音的变调和强调，可以增强表达的感染力和亲和力。

第四段：重视语音培训和反馈

要提升语音水平，企业可以重视语音培训并给予员工及时的反馈。语音培训可以帮助员工了解正确发音的技巧和方法，并提供实际的练习机会。通过不断地训练和反复演练，员工可以逐渐掌握正确的语音习惯。同时，企业需要定期进行语音反馈和评估。通过倾听员工的实际表达并提供提醒和建议，可以帮助他们改进和提高语音的水平。

第五段：结语

在一个竞争激烈的商业环境中，语音在企业中发挥着重要的作用。良好的语音技巧和积极的语音习惯不仅能够提高企业形象和顾客满意度，也能促进公司内部的沟通和协作。对于企业而言，提升语音水平并重视语音培训与反馈是十分关键的。通过不断地培养和提高语音技巧，企业可以与顾客建立起更紧密的联系，并在市场中脱颖而出。

企业语音心得体会范文篇六

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20xx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。20xx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。

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。

企业语音心得体会范文篇七

在听完企业化管理讲座后，我有一些关于企业化管理心得，我深深的体会到了企业管理的核心是人，主要是人的管理，人管好了，其它都可以理顺，人是一切的根源，然而人最好的管理者就是自己。简单的解释就是自我管理、主动管理。成功管理者的秘诀就是今天做明天的工作。只有你有所准备，才能应付自如。根据自身工作总结几点心得体会：

充分的准备是任何事情都需要的，包括从心理状态到具体资料准备，从你对自己的工作态度到你与他人的关系。这样，当你需要时，他们就会积极地给予你帮助。

工作上要有适应能力及创新思维。因为我们是流动性工作性质的单位，而且对于科技类档案移交的要求，要随业主统一规范来定，那么就需要我们有随时适应能力，有些老方法不可行时，还需重新因地制宜的制定新的方式。

自我管理实质上就是时间管理，时间的稀缺性体现了生命的有限性。卓有成效的管理者要最终表现在时间管理上，表现在能否科学的分析时间、利用时间、管理时间、节约时间，进而在有限的的时间里，创造自身职业价值的最大化。把自己的日程工作安排记在脑里或写在备忘录里，从日常工作、生活中找时间规律(找业主相应部门签单)是有规律可寻的，把握时间灵活度，这样会使你按时赶到工作地点，实施工作计划;合理调整工作任务。从而快速完成领导交办的各项事情。

我是从事资料管理的，当各专业所有资料及图纸收到一起时摆放得井井有条，领导或同事要查阅时，就可以在最短的时间内迅速查找到所需资料。以避免不能轻易地找到所需资料而放慢，甚至中断工作。造成影响到下步工作的进行。最好把总的文件柜及图纸目录按专业及类型固定地放在文件夹内(也可用颜色分类)，或把它们收集在标有日期的日记簿里，以便能迅速地找到。

电子版的目录也要做好保存，以便随着变更做更正。也就是说把你自己工作上辅助工具准备齐全。

有专家研究表明，70以上的管理工作是在沟通中完成的，70以上的管理问题是因为沟通不畅造成的，可见沟通对于管理者的重要意义。所以，我们应该了解沟通的含义，掌握信息发送、信息接受的技巧，善于倾听并积极反馈，才能在与业主、领导、同事等人际交往中争取主动，提高工作效率和效果。这一点由其对资料管理的我来说特别重要，我深有体会，如果没有和同事，及业主相关部门沟通好，处理不好相互间的关系，有些事情特别的难办，甚至不好办。一些签证要我们去给业主方相关部门签办，如没有建立良好的沟通关系，一些事情就会停办，影响工作的进行。反之，当你需要帮助时，他们愿意考虑为你提供帮助。而且，对上级主管和业主来说，你完成任务的情况必须一向很好，这样，偶然一次当你迫不得已说“不”的时候，他们也能给予充分的理解。真正的体现了事在人为啊！

俗话说，身体是革命的本钱，我们在做好自我管理的同时，还要有足够的睡眠和合理而健康的日常饮食，这是保持良好身体状况的必要准备，也是为公司服务好的前提。

也就是知己知彼百战百胜。有些人简单地将情商等同于人际关系，这其实是一种误解。管理者只有在认识自己、控制情绪、自我激励的同时，了解别人、接受别人并掌握建立良好人际关系的技巧，这是我体会最深的一条心得，年轻的时候总是控制不了自己的情绪，吃了不少苦，后来才慢慢明白只有学会控制自己情绪才能达到自身的和谐与人际关系的共赢。其实这种关系我们要是利用好了，就会发现给自己的工作及生活带来了相关的变化。

喜欢并善于解决问题，冷静的处理突发事件。当在工作中出了问题时，不会恐慌得坐立不安，也没有为最坏的情形吓倒。我们要敢于面对，要考虑处理事情的方式方法，为什么会出

现这些问题，现在要做什么，以及今后怎样才能避免这个问题，良好的准备对你保持冷静极有帮助。

有目标的制定一天工作计划，了解每项工作可能会发生的问题，并能采取预防措施，防微杜渐。只要可能，或许你昨天就能完成今天必须完成的任务。不要养成拖拉的毛病，这样能有限的时间内，最大化的创造出无限的工作成绩。

以上是我的几点心得体会，通过学习企业化管理课程后，我相信，要是我们具备以上几点了，一定能管理好自己，也就能成为一名真正的管理者。常发现不足，是完善自我的“万金油”，要在不断的学习发现中完善自己。使自己成为一名金牌员工，与企业共同成长。为创造金牌企业打造良好的基础。

企业语音心得体会范文篇八

在竞争激烈的商战中，企业文化建设受到广大行家的推崇，作为企业管理制胜的重要法宝之一，企业文化的及时导入将对企业和员工的发展产生深远影响，它是企业赢得市场，长期稳健发展的利器，是每位员工自身发展的精神支柱和形象支持。

正是在这样的背景下，国航领导人、管理者及时引入企业文化内容，在全体员工中贯彻推行。西南飞行部于四月中旬组织全体员工进行了理念文化和行为文化的学习。

作为个人在这次学习中深有体会，理念文化是企业文化三大识别系统的灵魂、基石和原动力，主要表述企业的战略发展追求，以及为实现这一战略追求所规定的基本思想、信念和价值取向等，是代表公司决策层经营哲学、思想方针的价值观念体系，其所涵盖的内容包括：国航的定位、使命、精神……，是从战略的高度和全局的观点对国航管理思想、理念、策略进行了阐释。通过对这个识别系统的学习，使我更

深入地了解 and 明白，个人和企业 在利益上有统一性和一致性。只有企业的发展 和壮大，员工的利益才能得到满足和保证；员工的行为、形象代表着公司的整体利益，要为公司的发展 壮大创造价值，服好务。作为公司的一名普通员工，他在企业 中所扮演的角色对企业的发展将产生重要的影响，“员工是 公司最大的资源和财富”，这样的定位，更加增强作为企业 主人的责任感，我们不再是单独的个人，不再是只为挣薪水 的人。

站在这样的高度看问题，会更全面、更透彻。通过这次学习 我对公司的发展战略目标、使命、精神作了了解，这也为我 以后的工作规划指明了方向，我不再茫然了，对我所干的 工作性质和服务对象有了更全新的认识。作为一名飞行调度 员，我们面临的服务对象就是飞行员，怎样保证航班安全正 点是我们工作的目标，让飞行员为我们的服务感到顺心、舒 心是我们的服务目的。怎样才能实现这样目标，这就要求我们 “服务至高境界”，这是一种服务态度，一种不断追求卓越 和持续进步的精神；这是一种标准，我们不懈努力，孜孜不 断追求的标准。过去我对所干的工作性质认同甚浅，责任心 不强，只把自己的本职工作完成了事，就其工作产生的成效， 和对整体工作的部署考虑甚少，有时会造成工作脱节的现象。 在平时工作中对于工作产生的压力，找不到好的途径缓解， 把这种情绪带到工作中，有时会产生消极的思想和浮躁的情 绪从而影响服务质量也容易产生矛盾。同时，通过对经营管理 理念的学习，对于我们了解公司的现状和对公司前景的展望更 鲜明，对于公司的发展目标认识更清晰，这样增加了我们工 作学习的动力，对我们的精神思想、思维模式、工作方式、 管理手段起着指导作用。

行为识别系统是指企业 在实际经营过程中所有具体行为于操作中的规范化、协调化、以便经营管理的统一化。国航行为 识别系统是以国航理念系统为出发点，对内建立完善的规章 制度，管理规范，行为规范；对外进行国航的宣传交流等， 使国航理念和行为保持一致和完整，是通过国航行为特征来

识别国航。它是国航经营风格、精神面貌、人际关系的动态体现，是国航精神价值的折射，也是国航思想文化传播的载体和展现国航形象的平台。充分运用行为识别系统对国航的领导、管理者和员工的行为进行统一的策划和整合，将国航理念文化精神渗透国航全部管理工作中，可以塑造出良好的国航动态形象。行为识别系统的内容包括公司各管理层和员工对内对外生产活动和公关行为等。通过对行为系统部分的学习我认识到个人行为的表现影响到一个集体甚至公司的整体利益，现在我开始注意自己的行为修养，严格按照公司的行为准则要求处理日常工作。工作中穿制服，礼貌用语，工作程序化、标准化，正确处理和对待同事之间的关系，环境干净整洁。一切都显得清新悦目，融洽自然，工作也得到了同事们的认可。

总之，通过这次学习，我认识到企业文化建设对公司发展的重要性，在以后的工作中，我会深入贯彻落实企业文化精神，全身心地投入岗位上，维护企业利益，只有企业的发展壮大，我们才会有更广阔的生存和发展空间。