

媒介经营的案例分析 心得体会经营员工心态的几点体会(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

媒介经营的案例分析篇一

职业化心态即为人对事业、工作中应保持的心态。通过培训，我认为职业化心态是：具备积极向上、热情、对工作认真负责、不断提升完善自我的心态。通过培训我感触较深的是：

一、强烈的企图心（人生需要目标）

我理解为人要有自己明确的生活工作目标，我们的行为都是以此为导向的。我们在工作中应设定明确的具体的工作目标，只有具体的符合实际的工作目标，才能确定具体的工作内容，我们的工作才会有明确的目的性；工作才会有动力。作为门店应确定销售目标（最关键的），销售是谋取利润的基础，开店是用来赚钱的，盈利是门店生存的意义。我们只有根据门店的实际情况具体分析，制定想要达成的销售目标，找出达成目标的方法、手段，才能进行实施，目标方能达成。

二、生命的质量取决于你的心态

心态改变，命运就会改变。心态也就是对生活，工作等的态度。积极的心态能带动周边的人，积极快乐是可以传染的。作为一名值班经理，要想每个员工都能积极热情地工作，那么就需要一名积极热情的人，用心对人、用心做事，才能带动大家，方能赢得大家的信赖，工作才能顺畅的进行。也就是说一名值班经理要有感染力，要身体力行的带动员工进行

工作。

三、热爱学习，更新知识

这是信息、知识竞争的时代，要想赢得员工的信赖与支持，仅有积极的心态是不够的，还需要渊博的知识。这个竞争的社会，不进步就等于倒退，不热爱学习，将会被淘汰，在今后的生活中，要不断的学习，充实自己。

四、主动出击，坚持不懈，绝不放弃

在我们的生活工作中，一定会遇到很多难题，很多的挫折，在这个时代会有危机，会有潜在的威胁，这就需要有敏锐的洞察力，面对困难主动出击，坚持不懈，直至攻克难关。在这个时代不能做到主动出击，那么就有可能被对手击垮。在工作中一定要有这种精神面，决不放弃。

通过这次培训，让我联想到了——职业化团队。我们所有的漱玉平民人，应该有共同的奋斗目标，应有为此目标坚持不懈努力的力量，要成为一支职业化团队，我们的力量将是无穷的！可是我们现在做到了吗？我们每个人都有这份力量吗？这是我们需要思考解决的问题。让所有人看到自己的希望，让每个人的个人理想得以实现，那么我们漱玉平民的宏伟目标将会实现！因为每个人都渴望美好的生活，都希望自己能走得更高，走得更远。我会在今后的工作中尽我所能努力打造门店的职业化团队，我将尽我所能完成每位员工的理想，为完成公司的目标贡献我的力量！相信自己，相信我们，相信我们漱玉平民一定会打造成中国医药行业的航母！

媒介经营的案例分析篇二

20__年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最踏实的时候。因为回首这一年的工作，每一名员工都有自己的收获。尽管职位分工不

同，但大家都在尽努力为行里的发展做出贡献。现将本人全年的工作情况汇报如下：

一、重视业务核算质量

贯彻人行、总分行各项制度，在会计经理的组织下每天晨会认真学习制度文件，并结合日常工作多总结多修正。一直坚持向时间要效益、向工作要质量。

二、加强自身管理，做好安全防范工作

全年无迟到早退，以积极心态投入工作，完成好本职工作和领导交代的各项任务。在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日入库保管；对自己库中的重要凭证和现金能做到午晚盘库，帐实相符、不超库存。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

三、培养自身操作能力，各项考试奋勇争先

在分行会计部和支行会计经理的组织带动下坚持苦练基本功，点钞、小键盘和汉字录入三项技能有了突飞猛进的进步。并在分行组织的季度考试、新员工考试中，同事间形成你超我赶，互相帮助、互相进步的氛围。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。

四、加强服务品质、提升服务理念

今年在分行会计部的组织下，我行全体柜员、大堂经理参加了__学院的服务品质学习。在学习过程中，我对服务有了新的体会，在学习结束后，大家的面貌焕然一新。更整洁的仪表，更规范的动作，更发自内心的笑容，使我更加自信的为客户提供服务。在分行的各项服务品质检查中，我用标准、真诚的服务交出了满意的答案。

五、弥补不足，再创佳绩

回顾今年一年的工作，我发现在工作中还有一些不足：更加细心的办事态度，更有亲和力的处事方式，都是我需要在明年的工作学习中加以改进的。

以上是我20__年的工作总结，向全行领导及员工作汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

媒介经营的案例分析篇三

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。

媒介经营的案例分析篇四

通过开展“内控与合规建设”活动，作为一名柜员，我对合规有了更加深刻的认识。合规操作涉及农行各条线、各部门、覆盖农业银行的每一个环节，我们必须将合规意识渗透到每一名员工，使其明确合规经营的重大性及紧迫性。通过此次活动，结合我平时在工作中的实际情况。对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。现就学习活动心得体会做如下几点总结：

一、要做好政治思想和职业道德教育，树立正确的人生观、价值观，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

严于律己做到警钟常敲，预防针常打，做好监督管理，健全要害岗位，重要环节轮岗，异地交流制度相互制衡机制。

二、提高自身业务素质，加强风险防范意识。

合规的贯彻执行是以金融业务知识为基础。合规制度的每一个项目，我们都可以从金融业务知识中找到答案，应该说加强自身业务素质的培养，就是从源头上认识合规文化，所以要自觉学习业务，认真按操作规程办理业务，真正履行职责。

三、加强各项规章制度及手续的落实。

加强“三查”制度的落实，事前调查，结合本网点的具体情况，合理结构，优化手续，以促进办理前的规范化，严格适中审查环节、对不符合规定的一律给予退回。保证在事中环节不存在隐患和出现漏洞，事后整改放在最后，关注业务的事后情况，如发现不良事态苗头，及时采取措施，化解风险。

总之，通过这次合规教育活动，使我找到了自我正确的价值取向与是非标准，找到了工作立足点，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，增强了识别和控制业务上的各种风险的抵御能力，积极规范了操作行为和消费风险隐患。树立了对农行工作的信心，增强了维护农行利益的责任心和使命感。

媒介经营的案例分析篇五

_月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足，为下月工作打好基础。

一、当月任务完成情况

1、进入五月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办

法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。

6、进入雨季为防止意外事故发生，我部及时组织保洁班清理17楼、4楼东西平台杂物，并为下水道口加盖防护网，防止堵塞。

7、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

二、下步工作计划

1、和市场部协调解决垃圾桶及保洁工作服的购买、订做事宜。

2、和公司人力资源部及办公室协调解决部分员工医疗保险存在的问题。

3、抓好保卫中队班组建设。

4、了解人员思想动态，稳定队伍。

5、完成公司及业主单位交办的其他事宜。

媒介经营的案例分析篇六

《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。

媒介经营的案例分析篇七

根据市分行开展合规提升年主题内控活动的精神，在市行相关部门的宣传、组织和活动下，进一步提高了我的风险防范意识，增强了合规经营观念，并且明晰了岗位职责以及这次活动的意义和重要性。

形成讲实话，报实情，办实事，务实效的经营作风，营造良好的经营环境，提升管理水平，严明纪纪律，严格责任，狠抓落实，严格控制各类道德风险、经营风险和管理风险，维护和提升我行形象。一方面，要提高全体员工对加强企业合规教育的认识，全行干部职工是我行企业合规建设的主体，又是企业合规的实践和创造者，没有广大员工的积极参与，就不可能建设好优良的合规企业，更谈不上让员工遵守法。

要集中时间集中精力做好人员的培训考核，业务培训力求达到综合性、系统性、专业性、实用性、提升性，要使所有人员从熟知制度规定，个个争当合格柜员，柜面成为营销舞台；要强化思想和职业道德培训，针对不同岗位的实际采取以会代训、专题培训等不同形式，力求综合素质在原有基础上在上一个等级。通过系列活动，使我更进一步了解合规建设的真正内涵，自觉也融入到企业的合规建设中去，增强内控管理意识，狠抓基础管理，促进依法合规经营。

要合理确定发展目标，在一个时期内要有一定的规划目标，最终建立适应企长久发展机制。首先要采取走出去，请进来等形式，通过学习、交流使全体员工认识到邮政银行应如何发展，员工在自己的岗位上应如何做好自己的工作，与别的员工相比差别有多大，应如何改进；在宜阳支行这个大家庭中自己是什么角色，自己出了多少力，对邮政银行的改革与发展有何建设性意见。其次要与案件专项治理和正在开展的治理商业贿赂专项工作茧自缚结合起来，要统筹兼顾，合理安排，加强对晚发不正当交易行为降商业贿赂的业务环节的分析研究，突出重点，有的放矢地开展专项治理，坚决纠正经营活动中违反商业道德和市场规则、影响公平竞争的不正当行为，依法查处商业贿赂案件。

要通过开展教育活动，鼓励员工检举违纪违法的人和事，提供案件线索，推动案件专项工作深入开展，提高企业合规。最后要结合工作实际认真开展规范化服务，按照总行各项规章规定的条款，对一些细节问题，难点问题要进行专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不继创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规精华。

加强合规教育和主要目地，是通过提高企业的凝聚力、向心力，降底金融风险，实现企业效益的最大化。要结合工作实际，制订并完善一系列规章制度，坚持用制度来规范业务经营过程，确保有章可循，切实堵住各种漏洞，防止违规行为的发生，确保每一个环节都不出现问题。要紧紧抓住思想教育这一重要环节，经常开展有关规章制度的学习，有针对性地进行教育，不继增强依法合规经营的意识，利用金融系统身边发生的案例进行现身说法，使全体职工始终保持清醒头脑，自觉抵制各种风险防范意识，增强了合规经营观念。

媒介经营的案例分析篇八

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。

营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有

合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！