

最新医院医德医风建设实施方案(精选5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

创新创业课程心得体会篇一

七月流火，酷热难耐。正是这样的盛夏时节，我开始了我的假期社会实践。很荣幸的让我进入了汽车销售有限公司的销售部。汽车销售有限公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动，让我对自己充满了期待。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了新的挑战，前天才刚学到的知识可能今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在

以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

在实践的这段时间内，虽然我只帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，但我感受着工作的氛围，使我非常的开心，这些都是在学校里无法感受到的。但在这段时间中我主动出击也尝试了当一名销售员的滋味。虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是别人帮助了我，但在销售汽车的过程中使我受益匪浅。在销售的过程中服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，了解这个社会。而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

创新创业课程心得体会篇二

汽车销售经理可以把本年所做的主要工作内容阐述出来，但是不需要全部列举出来。列举工作内容的时候要有条理性。

2、对今年车市的整体环境现状进行总结

汽车销售经理首先要从车市的整体状况进行描述，例如市场容量、竞争态势、市场份额、销售渠道模式的变化及消费者需要变化、区域市场特征等等。目的是在于了解车市的整体现状和发展的趋势，把握市场的进展。其次，深刻分析车市的竞争产品。从产品的价格、渠道模式、促销推广、广告宣传，销售人员等方面来分析。要做到知己知彼，百战不殆。目的是在于寻找优秀的营销模式，挖掘自身的不足，从而去改进。最后，汽车销售经理要总结自身的工作，分别从销售数据、目标市场占有率、价格体系，品牌推广、营销管理体系、营销团队管理、薪酬激励等方面进行剖析。目的在于找出存在的关键性问题并进行初步原因的分析，才能找出解决问题的方案。

3、工作中出现的问题和不足

汽车销售经理在工作过程中，总会遇到不同的问题，以及自己工作上的失误和不足。写出自己的不足，再去写一下该如何改进不足之处，这样才能有进步的空间。

4、做出下一年度的汽车营销计划

汽车销售经理的工作总结中比较重要的一点就是新年度的营销工作计划。在新年度的工作计划之中，首先要做的就是营销目标的拟定，必须是具体的数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标，渠道开发目标、人员配置目标等等，并加以细化分解。汽车营销计划里面需要拟定品牌推广规划，致力于扩大品牌的影响力，提升品牌知名度，可以从促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广的主题。最后一点就是营销费用的预算，要分别制定出各项目的费用的分配比例。但是有一点是要注意的是，年度销售计划只是一种策略性的工作思路，具体的计划还是需要分解到季度或者是季度来制定，这样执行起来才有现实的意义。

创新创业课程心得体会篇三

一年又一年□20xx又将在眼前画上句号，回收即将结束的一年，心里不免又些许有些感触！

一、作为自身来讲，仍然坚守在车站的最后一到岗位，认真仔细的完成“戍边”任务，对于出站后二次进站的车辆进行检查，仔细核对人数，认真填好补票单据，仔细查看行李舱，对于危险品严格查处，对相关货物及旅客随身超重行李做好行李票补票工作，确保旅客安全、快捷、方便的乘车，确保人、单相符出站。

二、进行站外查车补票工作，做好距离分站较近的乘车旅客的组织工作，对相关车辆进行旅客登记补票工作，对于严重违规车辆进行惩处。

三、协助客运经营处做好三产售卖工作，多方协力，共和、共赢。

一、工作生活状态过于懒散，有些工作不能自己主动发现并完成，个别情况容易情绪激动。

二、工作过于情绪化，不能及时控制自己的情绪，将日常生活中的垃圾情绪带到工作当中去，进而影响工作质量，降低工作效率。

三、填写记录单不够仔细，不能认真核对车号，只凭自己主观记忆填写，从而导致给相关审核部门带去没必要的麻烦。

四、不能起到良好的带头作用，不能为员工先，不能事事抢在前头提前独立完成。

五、对新员工照顾不周，带新员工期间不能树立良好的榜样，不能以身作则的去引导新员工，从而导致业绩低迷。

六、对周围同事关心不够，存在“事不关己高高挂起”的态度，时而情绪化，未能以家人身份融入集体。

一、冬天站外查车方面保暖措施有所改善，非常感谢站领导对我们的关心体贴。

二、新上各类三产项目，收入也是蒸蒸日上，散客与调度室双双联手，共创辉煌。

三、责任明细化，将所有人员划分为三个小组，化整为零，加强学习，加强交流，共同进步。

一、在保证正常工作状态下，在完成三产项目售卖时节奏较乱，不能稳手稳脚的完成。

二、三个小组统筹安排工作不到位，存在滞后现象，所有工作都习惯性压到尾声才去完成，从而导致工作质量不高，工作效率降低。

三、员工间交流较少，不能第一时间对接所有事物。

一、继续一如既往的完成分站查车、补票工作，单要更加细

心仔细；

二、协助客运经营处做好三产售卖及宣传工作，对站上其他业务也要积极主动宣传、参与；

三、做好良好的带头作用，树立榜样，敢于其他同事先，做好一切工作；

四、与领导、同事多交流沟通，多为站上献计献策，敢于谏言；

五、多协助领导同事完成其他相关工作，设身处地为他人着想，自己多出一份力！

创新创业课程心得体会篇四

汽车销售已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的销售人员，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

一个有理想的人一定会有自己的奋斗目标，并为此而努力。想使理想终究得以实现，需要不断为自己设定具体的目标。逐日审阅自己，找出与目标间的差距，你会从中取得动力。

制定适当的计划是必要的，它能提示你下一个目标是甚么，此刻应做些甚么。它能使你有紧急感，每当你有些倦怠时，看一眼你的计划书，提示自己：此刻付出的一切努力，都是为了自己的将来，辛劳定会有回报。

有些人的计划会制定得相当具体，例如可以具体到某一个知识点等。但或许你实在不习惯于制定过于具体的计划，这也

没有关系，你可以根据自己的需要做。计划应当是个性化的。

计划要具有可操纵性。应尽可能将计划制定得合适自己，并且应当务实。

老师能在教学中提起学生的爱好，使学习显得不枯燥，同时也使学习显得更轻易。这个进程也需要学生自己的积极参与，学生不应当基于自己对人的喜恶而排挤某位教师的课程或教师本人。试着使自己有一点耐心，或许你会有新的发现。

假如你对自己所必须学习的东西不感爱好，那末你将会极其痛苦。与其天天生活在苦闷中，倒不如主动地对自己所学的东西培养爱好。这样做，你会渐渐感到学习变得轻松了。

专心是效力的保证。人不轻易像计算机一样高效力地执行多线程任务，不专心经常会使你的学习效力不高。

或许学习实在不是你一天当中最愿意做的事，但为了你的理想，你需要学习。每个人都有自己想做的事情，但你应当暂时将它们放在一边，先不让它们分散你学习时的留意力。留意力不很集中时，你的学习效力会下降，出错率会上升。这样，你的学习效果就不会很明显，辛劳付出的努力也很难得到回报。

假设你之前学习有时不是很专心，我建议你试着逼迫自己专心一些。你会发现这样做会使你的学习效力进步，效果变得明显起来。

“学习要刻苦。”可能你曾听过无数人讲这句话，可能你实在不喜欢这句话。但从很多人的经验来看，你需要这句话。刻苦会使你的学习成果很扎实。或许在有些人眼里，刻苦读书的人是书呆子，但刻苦学习的人脚踏实地，这样做的好处会渐渐显现出来。它会带来成绩的稳定性，并继而带来较好的心理素质。

总之，耐心肠再听一遍这句老话，对你应当是有好处的。

创新创业课程心得体会篇五

在如今竞争激烈的市场经济条件下，企业的生存和发展关系到每位员工的生存和发展。员工是企业的重要创造者，员工能为企业献计献策，企业才能求得市场占有率的领导地位。创新是一个企业发展的灵魂。唯有从常规中寻求企业差异化的途径，拥有新的生产技术和特色的产品，有着品质、技术领先的声誉，还有完美的售后服务，才能赢得顾客的一个个订单。唯有创新企业才能谋出一条成功的路，唯有创新企业才能长远发展下去。11月的学习主题是《创新》，公司领导也能意识到创新对企业发展的重要性。创新对企业而言，就是开发新的产品，给顾客带来新服务，提高产品质量，给公司创造利润，降低成本，提高产品资源的利用率。创新在我们日常工作中表现在技术创新、管理创新、营销创新、服务创新，这些都归于我们的思维创新得来的成果。就我进厂近半年来，我所见的公司在这几方面有所创新话说一下。

4月7日5s管理走进xx公司，公司在企业管理上突破常规，敢于尝试新的管理体系□5s管理从整理、整顿、清扫、清洁规范现场步步深入，以个人行为来营造良好的工作环境，促进工作效率，提高了员工的素养，提升了企业形象。这就是企业管理创新给企业带来的效益和资源。

我公司生产的s9智能落砂机左右同时落纱，遥控启动，仅需要一人操作就行。大大减少了人力劳动，而且棉纺织厂日产量也大大提高。智能落纱小车拥有美好的外观，操作方便，安装拆卸零部件省时省力，还有员工的一些改善型提案，不仅改善了产品质量，还大大提高了工作效率，降低生产成本。给企业创造了利润。这就是技术创新给企业发展奠定了良好的基础。

本公司自有了客服人员，企业产品的售后服务就得到了更完

美，服务更周到。新的服务也铸造了产品的稳定性的发展。

每日工场的机器都在不停的运转，工人都在埋头苦干，都是为了提前发货，不延期交货。也是为我们的生存和发展而努力。一个个的订单都归于营销部的营销员，他们用创新的思维，以我厂优质的产品与其他企业差异化的优势资源，赢得了顾客的满意。击败了竞争对手，从而占据了落砂机市场的优势地位，达到企业的利益最大化。

创新说来也是件很简单的事，希望我们全体员工一切以生产实际出发，积极、主动拓展思维，提出不同凡响的新思想，新观点，从日常工作中总结经验，使用我们自身的战略资源创造更新、更好的方法和产品。为企业在不断的发展中取得创新献计献策，使得企业生机勃勃，相信自己，相信我们的企业有了我们的共同努力，一定会在创新的道路上奏起辉煌的乐章。

创新创业课程心得体会篇六

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团

队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

创新创业课程心得体会篇七

20__年是我们汽车销售公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20__年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

1、加强销售队伍的目标管理

2、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，专门成立了用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我们的专用汽车销售量。

3、注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的`代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

20__年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。

创新创业课程心得体会篇八

大学是追逐自己的理想、兴趣的人生关键阶段。我觉得在大学里培养个人的兴趣爱好对于个人而言就是一种创新过程。在培养个人的兴趣爱好无形地就是创新了个人独特的实现方式。创新，往往就是在个人的兴趣爱好基础上实现。我国伟大的教育家孔子说：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”可见他特别强调兴趣的重要作用。兴趣是最好的老师，兴趣是感情的体现，是学生学习的内在因素，事实上，只有感兴趣才能自觉地、主动地、竭尽全力去观察它、思考它、探究它，才能最大限度地发挥学生的主观能动性，容易在学习中产生新的联想，或进行知识的移植，做出新的比较，综合出新的成果。

也就是说强烈的兴趣是“敢于冒险、敢于闯天下、敢于参与竞争的支撑，是创新思维的营养。如李开复老师就是一个很好的例证，他在大学期间，原来是就读于法律系，可是那并不是他所感兴趣喜欢的专业。偶然有一天，李开复老师接触

了计算机，他觉得他仿佛对这个知识很感兴趣，于是他毅然放弃当时热门的法律系专业而转向无人问津的计算机技术专业。也正是因为这样，李老师才有了今天的成就。要不然他现在可能还是在某个律师所里面的打工者。从中可以看出，大学时追逐自己理想、兴趣爱好的人生关键阶段。

科技创新就是一个运用先进新知识和新技术、新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，开发新产品，提高产品质量，提供新服务的过程。作为21世纪当代大学生，我觉得我们每一位正在学习的学生都应该具备有创新精神，创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，在如今市场竞争激烈、产品生命周期短、技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成了国家的核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展的第一步。同时也让我们在校期间让自己得到了锻炼，为以后自己在就业、创业的路途上铺上了垫脚石。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。毕竟不是所有的人都是比尔盖瓷。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。用一个比喻：火焰与海水。火焰象征着热情、激情和希望；海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。

没有火焰般激情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的“牺牲品”。市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。大学生创业其中不乏成功者，但肯x经受了种种挫折和市场经济大潮的考验。在经历了最初的创业冲动和付出之后，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成

功有了更深的理解。

所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我x位，在学习和工作中不断充实自己，提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。

创新创业课程心得体会篇九

1、中国的大多数企业在运营过程中普遍目标不明确（目标多样或目标与企业经营错位），从而导致管理层制定的战略混乱、做出草率的决策。

2、企业文化落后（如老板文化、团伙文化等），导致员工对企业缺乏认同感和归属感，对企业不忠诚。从而无法形成企业的凝聚力和核心团队。

3、企业在运营过程中控制过死，制度僵硬，激励不够，组织缺乏生命力。

4、企业在市场运作过程中所选择的商业模式与经营项目不匹配，或单一趋同、或生搬硬套，从而使运营效率始终低下，入不敷出。

5、组织结构缺乏弹性，大多呈金字塔型，层次多，导致沟通不畅，信息化水平低，对市场反应迟钝，保守僵化，无法适应市场的'瞬息万变'。

6、企业的市场定位趋同，差异化不明显，市场竞争意识、客户意识、服务意识淡薄，缺少核心竞争力，产品代谢周期与产业周期不协调。

7、企业的自主创新能力极度匮乏，对企业内技术创新、品牌

创新的管理力度不够，不能自主经营企业文化。

8、股东文化缺位，资本经营能力和水平低，自我意识膨胀，不讲道德和伦理，学习和接受新知识新技术的意识淡化。

1、企业创新的瓶颈不是主观问题，而是在企业成长发展中所必然存在的客观问题。

2、企业的创新所要解决的问题从根本上说是企业战略与思维的问题，是企业决策与机制的问题。

3、企业创新的源泉在于学习与交流，在于将智慧灵活运用于企业的各大系统机能。

4、企业的创新就是思维的创新，企业迫切需要完善并规划自身的创新管理思维体系。

5、企业的创新需要良性的机制和柔性的组织结构相支撑，需要融入到每一个步骤和环节。

6、企业创新按其企业自身的规律，必须要形成独特的管理路径。

7、企业创新从文化创新开始，逐步规范，实现平稳上升

8、企业创新没有终止，需要企业在不断的信息交换中把握方向和尺度。