

# 2023年度听课个人收获及体会听课心得 体会及感言 听课个人收获及体会(通用5 篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。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。

## 度听课个人收获及体会听课心得体会及感言篇一

近日，我聆听了韩\_\_老师的课，收获良多，听课心得体会。下面就谈谈我个人的一些心得体会吧。

### 一、以情感然学生

当我听着韩老师的课时，她情绪激昂，在教学时，她让学生一边观看图片，一边听老师的介绍，声情并茂的语言勾起了学生思绪。

教学是一门艺术，教学语言更是一门艺术，谁能将它演绎得好，就能抓住学生的心。老师扣人心弦的过渡语言，烘托了课堂的气氛，同时也激发了学习兴趣，为学生理解课文内容奠定了基础。课堂语言简洁，准确，能使学生的`心灵受到震撼，唤醒学生沉睡的记忆。

### 二、实现了师生角色的转变

教师由教学的主宰、中心，转变为学生学习的伙伴，学生学习活动的组织者、引导者；学生由被动的接受者，转变为学习的主人，他们不仅有老师的组织下进行共同学习的义务，而且有自主选择学习内容、学习伙伴、学习方式进行个性化学习的权利，心得体会《听课心得体会》。韩老师在这

上把握得比较到位。

### 三、自主合作效率高

在课堂教学中，韩老师把学生的自主学习贯穿于教学的全过程。在这一过程中，学生的自学探究是基础，合作学习是重要的方式，教师的指导是实现有效学习的重要条件。教学是在教师的指导下，师与生、生与生交流对话，教学相长的过程，也是由领悟学习方法、运用学习方法到将学习方法融会贯通，能用适合自己的方法学习的过程。

### 四、教师评价贴切到位

教师时时及时评价孩子，如：你会善于动脑了！你读得能赶上中\_电视台广播员的水平了！……一句句鼓励性语言激发孩子智慧的火花，一节课孩子们沉浸在积极动脑思维，用于回答问题，学习效率较高，孩子们在轻松愉快的环境中结束了这一课。

## 度听课个人收获及体会听课心得体会及感言篇二

近日，我聆听了韩\_\_老师的课，收获良多，听课心得体会。下面就谈谈我个人的一些心得体会吧。

### 一、以情感然学生

当我听着韩老师的课时，她情绪激昂，在教学时，她让学生一边观看图片，一边听老师的介绍，声情并茂的语言勾起了学生思绪。

教学是一门艺术，教学语言更是一门艺术，谁能将它演绎得好，就能抓住学生的心。老师扣人心弦的过渡语言，烘托了课堂的气氛，同时也激发了学习兴趣，为学生理解课文内容奠定了基础。课堂语言简洁，准确，能使学生的心灵受到震

撼，唤醒学生沉睡的记忆。

## 二、实现了师生角色的转变

教师由教学的主宰、中心，转变为学生学习的伙伴，学生学习活动的组织者、引导者；学生由被动的接受者，转变为学习的主人，他们不仅有老师的组织下进行共同学习的义务，而且有自主选择学习内容、学习伙伴、学习方式进行个性化学习的权利，心得体会《听课心得体会》。韩老师在这一点上把握得比较到位。

## 三、自主合作效率高

在课堂教学中，韩老师把学生的自主学习贯穿于教学的全过程。在这一过程中，学生的自学探究是基础，合作学习是重要的方式，教师的指导是实现有效学习的重要条件。教学是在教师的指导下，师与生、生与生交流对话，教学相长的过程，也是由领悟学习方法、运用学习方法到将学习方法融会贯通，能用适合自己的方法学习的过程。

## 四、教师评价贴切到位

教师时时及时评价孩子，如：你会善于动脑了！你读得能赶上中\_电视台播音员的水平了！……一句句鼓励性语言激发孩子智慧的火花，一节课孩子们沉浸在积极动脑思维，用于回答问题，学习效率较高，孩子们在轻松愉快的环境中结束了这一课。

## 度听课个人收获及体会听课心得体会及感言篇三

银行客户需求的日益多元化，既为银行业创造了机遇的同时，对银行客户经理的营销工作又提出了挑战。下面是本站小编为大家整理的银行客户经理营销心得体会，供你参考！

要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

## 一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

- 1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。
- 2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。
- 3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。
- 4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。
- 5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

## 二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

## 三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是主要是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节

的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定會在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动，,,,虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

转眼间我到紫金银行工作已经六年了，在领导的培养帮助和

同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工。20xx年2月我从西岗分理处调至栖霞山支行从事客户经理岗位工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

## 一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

## 二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要

专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

### 三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

全面的提升;与同事的合作培养了我良好的团队精神和组织能力;在各种业务培训中我的专业素养和职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的上半年工作进行一个简要的总结：

### 一、工作方面

#### (一)日常工作

由于我的工作技能、营销能力和阅历与资深客户经理都有一定差距，所以我不敢掉以轻心，总在学习总结怎样才可以更好地做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现之各类问题。在日常工作中，我主要从基础开始学起，积极向老同志学习经验，并且在实践中不断提升自己的营销能力，培养客户关系，努力维护好老客户，挖潜新客户。

首先是用好各种工具，包括pcrm系统的使用，个人客户经理工作日志的总结，基金客户系统的梳理等等。发现问题及时



向同事或领导请教，不断总结自己的不足与缺点并加以改进。

其次，做好每日客户维护工作，主要方式是给客户打电话、发短信进行前期沟通，并且适时约访客户进行情感维护和产品营销，在有客户过生日的时候适时送上祝福的短信或电话。对于有产品到期的客户和基金客户，进行售后服务和回访，并借此机会进行二次营销。

再次，由于我行只有一名大堂经理，很多时候我都要扮演大堂经理的角色。又由于我是###的新人，对客户需要一个熟悉的过程，在大堂的经验给我很多接触客户的机会，也在此过程中挖掘了一批潜在客户。杨叔叔就是在大堂的接触中发掘的一名拆迁客户，最终我在同行竞争异常激烈的情况下将其成功地营销成了我行的优质贵宾客户，从##银行转过来200多万。像这样的例子还有很多。

此外，我还负责一些日常的资料整理工作，主要包括客户资料的整理编号，贵宾客户资料的电子版登记等等。

## (二) 营销业绩

在20xx年上半年，###支行充实了客户经理队伍，达到了三名专职客户经理的配备规模。经过我们团队半年的努力，我们在基金、理财产品和保险理财等方面都取得了一定的成绩。截止3月底，我行共销售基金###万元，完成任务的35%。截止6月底共销售本利丰理财产品###万元。截止3月底共销售代理保险###万元(3月末)。这些数据都是我们团队共同努力的结果，而我本人的贡献度也在慢慢的增加。特别值得一提的是，在个人贷款方面，由于我的细心发现，我行与中国##大学进行了一次个人贷款方面成功的公私联动，最终新增了7笔个人贷款(已经审批完毕，抵押登记后放款)。

我行在半年中还坚持公私联动的活动，成功地举办了走进##公司，走进中国##大学等一系列活动，取得了良好的效果。

## 二、 学习方面

### (一) 日常学习

在每天早上上班前准备的时间里我都会看看每日财经动态，学习个人部定期下发的理财指引，如果有新产品发行还要看看相关产品信息。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

### (二) 培训考试

在20xx年上半年，我参加并顺利通过了一些职业技能方面的资格认证考试，包括：基金销售从业资格考试；银行业从业资格考试个人理财、风险管理。此外我还参加了分行组织的个人信贷业务考试。

半年里，我积极参加支行、分行组织的各项培训，包括刚刚结束的分行组织的个人客户经理培训；支行客户经理例会上各种产品和技能方面的培训；总行关于个人理财业务非保本转型和新系统上线的培训等等。此外还有基金公司、期货公司举行的各式各样的培训。在每周一次的培训中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了客户经理的角色。分行、总行的培训使我对于我行的理财产品有了更深层次的认识，并使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了#行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

## 三、 存在之问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平

还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好之合作，但自己却不能很好之有针对性之为客户制定业务方案。第二，现有之客户资源，没有能够很好之深挖细刨；对于自己有目标之客户群体也一直没有找到合适之介入机会。第三，有些工作做之不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出之问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善之业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作之同时，积极营销，更新观念，争取以良好之心态和责任心，做出较好之业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

注重营销方法讲究营销策略 ——对于如何提高市场营销能力的几点思考 随着全球经济一体化的不断深入，金融业的竞争显得尤为激烈。市场营销能力的强弱直接关系到一家银行的成败与发展。笔者以为在市场营销的过程中关键是做到“整合资源配置、细化客户类别、注重营销方法、讲究营销策略”。

一、整合资源配置。在现有的人力和硬件资源下如何充分挖掘潜力。

1、选对人、用好人。将一批真正想干事、能干事、会干事的人充实到客户经理营销队伍中来。把那些不想干事、干不成事人请出营销队伍。业绩是衡量的最好标准。真正做到以岗定人，以人定责，进行调整，用其所长，尽其所能，突出业绩导向，更好地发挥个人潜能。 2、着力构建全员营销体系。加强全体员工的营销理念教育。创建“人人参与营销、个个积极营销”的新型营销文化氛围。市场营销不仅仅是银行高层管理者和客户经理的工作，要使市场营销的观念成为全体员工的共识，培育全员营销意识，并转化为每位员工的自觉

行动。保证上下通畅，左右协调，形成立体营销网络。

3、制定相关学习培训计划。着力提高营销人员业务素质及营销技能，支行每周安排一个下午进行业务培训及现场演示，使其熟练掌握新兴业务，便于更好地开展营销工作。

4、充分发挥各网点为营销功能。各网点可以利用自身优势通过进悬挂横幅、散发宣传资料和积极参与本行、地方政府的文明创建活动等形式，扩大本网点影响力。每逢节日可以举办活动，向客户赠送一些小纪念品，吸引客户。

5、网点组织进社区活动。网点周边居民往往是分理处重要而以稳定的客户群。进社区活动可以提升网点美誉度，并可适时推出我行新产品。笔者都认为这是一项重要举措，至少可以让周边老百姓知道有这么一处网点存在。

二、细化客户类别。不同的客户有不同的需求，有针对性的对不同等级客户实行差别营销。

1、建立客户档案，邀请优质客户进行座谈，充分发挥以点带面的作用。建立客户关系管理台帐，对客户信息进行搜集、积累、分析、整理，建立客户信息数据仓库，并适时对客户资源信息的价值、贡献度、成本、效益进行分析评价，为市场开拓与业务营销提供决策参考。 2、成立长期性的目标客户调研小组。利用客户资源管理与价值分析评判机制，每月选定几个单位作为营销目标，对每一客户进行可行性分析后，找到营销的重点和难点，针对不同的客户采取灵活的营销方式，确定攻关客户经理和分管行级领导，制定了一对一的营销方案，再次是相关部门密切配合。

三、注重营销方法。共享客户资源 强化联动营销。这是部门间相互协作，获取信息的重要途径。

1、在市场营销过程中，全面整合公司与个人客户资源，加强

个人金融业务与公司业务部的合作，发挥整体资源优势 and 营销功能，充分挖掘和发现个人优质客户，不断创新服务手段，建立公、私客户经理联手制，实行一揽子服务，以公司业务带动个人业务、以整合营销推动市场拓展，积极竞争优质客户，确保客户质量。

2、个人业务科努力打造我行具有特色的品牌，在前期品牌形象宣传推广的基础上，有计划地开发、策划，组织形式多样的市场活动，及时了解和满足客户需求，扩大品牌内涵，吸引优质客户，为优质客户提供全方位、高质量的服务。在服务的过程中同样可以把优质客户后面的企业反馈给公司科，相互协调发展。四是讲究营销策略。对不时期、不同地点开展有针对性的营销活动。

3、在开学前，积极宣传“汇款直通车、同城汇款e时代等业务”，大力宣传教育储蓄，定期一本通业务，可以有力地促进储蓄存款和中间业务的增长。在我行网点所不能触及到的乡镇企业中，开展网上银行、电话银行等宣传。

4、展开强大的宣传营销攻势，积极抢占业务市场充分利用电视台、电台、报社等新闻媒体和印刷宣传资料，通过宣传报道、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，宣传我行近年来所取得的成就，有效提升我行的社会知名度和影响力，有力地推进业务市场的扩张。总而言之，只要全行上下人人都做有心人，依托各项优势积极参与整合营销、分层营销、出国留学一体化营销的策略，想方设法做好优质客户的维护工作，营销成果一定会转化为经营结果，工行的明天一定会更辉煌。

## 度听课个人收获及体会听课心得体会及感言篇四

现代管理模式发生着巨大的变化，管理学在管理工作中占有

着无法替代的作用。以下本站小编为你带来管理学心得体会20xx字，希望你有所帮助！

管理学这一门学科对于我们土木专业的学生无疑是陌生而向往学习的，因为大家都知道自从人类有了共同劳动，就有了管理，管理是人类最基本的活动之一。它广泛的存在于现实生活中，管理是一切有组织活动中必不可少的组织部分。也就意识到了管理学这一门学科对于我们今后工作和生活的重要性的和对管理学的好奇与向往，我们完成了为期8周的学习。

第一节课刚开始的时候，陈老师就要求我们要保持空杯心态，认真的学习这门学科。陈老师以她独特的见解和亲身的工作经历赢得了同学们的一致认可，对管理学的学习产生了前所未有的兴趣。

什么是管理?科学管理之父——泰勒认为：管理是一门怎样建立目标,然后用最好的方法经过他人的努力来达到的艺术。法约尔认为：管理就是计划,组织,控制,指挥,协调。西蒙：管理就是决策。课本上的定义：管理是通过计划、组织、领导和控制，协调以人为中心的组织资源与职能活动，以有效实现目标的社会活动。我个人认为管理就是让别人完成自己想要完成的任务。然而陈老师简单的将管理定义为：我说你做。是我对管理的定义有了更好的记忆和了解。

在中华五千年的历史长河中，通过历史的经验和实践，中国有着自己独特的管理思想，主要包括顺道、重人、人和、守信、对策、法治、利器、求实等。“内事不明问张昭外事不明问周瑜,国事不明问鲁肃,家事不明问老母”，从孙权的话中，我们并不难看出管理者并不一定要有超越平凡人的能力和过人的见解，只要管理好手下的人，也能将国家统治好，实现自己的大业。从小我就喜欢看一部电视剧《楚汉争霸》，电视剧中项羽的英雄气概、雄心壮志深得我们观众的喜欢，而不喜欢平庸、地位低下的刘邦。就算最后取得天下的是刘邦而不是项羽，我喜欢的仍旧还是西楚霸王项羽，以为刘邦

能取得天下完全就是运气好。学了管理学之后，我的见解也有了大转变，刘邦之所以得天下用他自己的话就是：夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房。镇国家，抚百姓，给粮饷，不绝粮道，吾不如萧何。连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。刘邦的能力远不及这三个人，但他却能让他们为他所用，替他打天下，然而项羽妒贤嫉能，有一范增而不能用，不善用人之道。可见刘邦得天下并不只是运气而已。

通过各种例子，管理的重要性就不言而喻了，然而管理学涉及的东西还很多，短暂的八周时间是远不能将其囊括手中。但也通过陈老师学习领悟到了不少知识，在今后的工作和学习之中集合实际生活运用管理学知识来解决实际问题起到了很大的作用。

最后，真心的感谢陈老师这段时间的教导，感谢你带我们了解学习管理学这门学科，也感谢你送我们的“能”、“敢”、“会”、“能”、“成”。今后，我将记住老师的这五个字，努力学习，争取做个能做事的人。

本学期所学的高级管理学，分为七章，主要由计划、组织、领导、控制这四大部分组成，这四部分既相互区别，又相互联系。而管理学中的有关团队合作方面的内容让我有了很多体会。

团队合作指的是一群有能力，有信念的人在特定的团队中，为了一个共同的目标相互支持、奋斗的过程。通过团队合作，可以调动团队成员所有的资源和才智，增强相互间的信任，从而有效地解决问题，提高工作效率。

虽然团队合作对我们当代大学生来说具有非常重要的作用，但是当前的学校教育体系对“团队合作”的教育不够重视，也没有开设相关的课程。而在《高级管理学》这门课程的学习过程中，老师通过小组讨论案例、小组分工完成ppt的形式，

将“团队合作”教育融入到了这门课程的教学，让我对团队合作有了自己的认识。

这里，我以小组做ppt的例子进行分析。老师刚下发这个任务时，我们组选了一个代表，我们都以为这个代表能将所有的事都完成，就没有我们的事了。最后，发现仅靠一个人来完成这个ppt工作量有点大，于是我们小组课后进行讨论决定每个人完成其中的一部分，有人搜集材料、有人专门制作ppt、有人专门负责对数据进行分析并制作图表。在这个分工的过程中，我就学到了不少。首先，对人员进行分工，都是根据每个成员的长处进行分配的，计算机比较好的同学制作图表，打字速度快的同学制作ppt、擅于收集材料的同学通过各种途径查找所需的资料，而不是随便进行分配的。其次，学会相互宽容，因为分工的每个部分内容有多有少，我们不能因为分配不均而抱怨，或者觉得吃亏，我们应相互包容。最后，团队合作过程中沟通比较重要，在沟通中确定我们所要讲的大概内容、我们所要解决的问题是什么以及重点是什么等内容，如果我们之间都不相互交流，各做各的，不仅浪费时间和精力，做出来的东西也不是我们想要的。

在小组成员的共同努力下，这个ppt完成了，但是效果不是很好。我对其原因进行分析大致表现在以下方面：

一是，为了完成任务，没有做到精益求精。这主要是前期没有做好准备工作，小组成员间也没有进行交流，认为只要有人做就好了。

二是，对所要解决的问题不明确，刚开始我们组准备做管理移植方面的，后来觉得难度有点大换成了企业社会责任，最后又改成了食品安全问题，这样换来换去也会影响我们的成果。三是对高效团队的特征认识不足，杨文士在《管理学》一书中指出，高绩效团队的特征主要有：有效的领导、灵活和适应、持续地学习、高效的工作程序、共同目标、相互信



任和尊重、充分的沟通、取长补短。我们小组虽然进行了交流，但没有达到有效的沟通，这与团队合作中“个性过去突出”也有一定的关系。

通过这门课程的学习，我获益匪浅，并对管理学又产生了一些兴趣。在老师的教导下，不仅增强了我们有关管理学的基础理论知识，同时为我们以后开展集体或社团活动提供了宝贵的经验。这次的小组合作，让我明白成员优势互补、团队分工的重要性。以后，我们可以将这种“团队合作”的精神渗透到大学学习生活的各个方面。

在现实社会中，人们都是生活在各种不同组织之中的，如工厂、学校、医院、军队、公司等等，人们依赖组织，组织是人类存在和活动的基本形式。没有组织，仅凭人们个体的力量，无法征服自然，也不可能有所成就的；没有组织，也就没有人类社会今天的发展与繁荣。组织是人类征服自然的力量源泉，是人类获得一切成就的主要因素。然而，仅仅有了组织也还是不够的，因为人类社会中存在组织就必然有人群的活动，有人群的活动就有管理，有了管理，组织才能进行正常有效的活动，简而言之，管理是保证组织有效地运行所必不可少的条件。我认为对于有效的管理，没有一种固定的模式，首先摆在第一位的必须是实际，对于不同的情况，不同的目的，都会有很多个管理的选择，我们要从中间选择一种最有效，最节约，又或是最易实现的办法，都不是容易达到的事情。于是，我们必须首先要明确一个最核心最本质的目标，对于企业管理，那就是使最少的投入换回最多的回报。我认为工作和人是管理的两个重要部分。

首先是对于工作。所有的企业都是由无数人来担任无数职位然后形成的，因此所有的企业都有一定的组织结构和工作方式。同时每一个职位的人，不论是管理者、技术人员、工人，他们需要完成的工作也是一定的计划内的，这些都是需要在企业运作前设计规划好的内容。因此管理的第一项也是最重要的任务便是把这些工作的结构和内容计划安排好。单从工

作的角度看，如果一个企业的组织结构达到了最合理最科学，而企业中每个人的工作也是最恰当最精准，那么这个企业就能做到已最少的投入换回最多的回报。现实中这是不可能的，因为永远找不到一个最完美的工作方式，同时实际情况也是变化万千，现实的要求在不断改变，如果要“最完美”，那就必须不停的改变，这对于管理者来说也是极不现实的。因此管理学家只是致力于更大地提高工作效率，而非求一个“最完美”。在这方面，20世纪初出现的科学管理思想有着很大的成就。泰罗提出的科学管理思想，包括确定合理的工作标准、工作方法标准化、合理配备工人、实行有差别的计件工资制、实行职能工长制。这些理论本身对有效管理起了很大作用，同时也使人们更加重视对工作的科学设计和改造，从而提高效率。每一个管理者都应该从科学管理思想中收获更本质的内容，那便是通过科学有效的管理，使人们的工作效率不断提高。

泰罗在这一方面只是为人们开了个头，后来的管理者需要发挥创造力，面对各种情况，科学理性地设计组织结构、工作方式等，从而使效率达到最大。这便是对于工作的一部分，当然不只是科学管理思想对其有积极作用，但最终目标还是通过调整工作，来使效率达到最大。第一部分无疑是管理中最重要的一部分，然而如果没有第二部分的话，第一部分无疑会大打折扣。

这第二部分是对于人。如果说对于工作的设计和调整是属于比较固定和硬性的话，那么对于人的工作是充满弹性和不固定因素的。因为人和工作工具是不同的，人的心理和生理上的各种因素会影响人工作的效率。如果想提高工作效率，对人的关注是绝对不能忽视的。如果不这样，光靠改善第一方面内容会使其效果大大降低。如果长久忽视对人的关注，则会产生更消极的影响。对于人，管理者要做到的是，使人的工作效率达到最大，这需要人对工作有很大的积极性，并且一切工作因素都是利于人发挥出他们的最大工作效率。工作环境、人际关系、人文气氛等方面都是非常重要的。在这一

方面，梅奥的人际关系学说开创了这一领域。他通过著名的霍桑实验，提出了与科学管理不同的新概念，包括社会人的假设、士气的概念、非正式组织。梅奥的理论使人们开始关注工作中的“人”。一个和谐愉快的工作环境、一群和睦竞争的工人、一股积极向上的工作风气，能产生的工作效率将会很大地超过一般情况下的工作环境。这一方面显然不同与工作方面，充满着很大的弹性和变化，也对管理者有更高的要求。不同类型的管理者或许会营造截然不同的工作环境，即使是优秀的管理者也是一样。好的工作环境没有特定的标准，只要能更好地促进人们工作就算是。管理者需要有很强的人际交往和沟通能力，才能把对人的工作做好，这一点也是相当的不容易。总的来说，对于人这一方面，虽然不及对于工作那一方面重要，但是它产生的效果可能更显著，同时也会给一个企业带来一些不能靠改善工作带来的内容。

我认为企业中的管理，大致可分为这两个方面的内容，对于工作和对于人。而管理所包括的计划、组织、控制、激励、领导五方面工作，都可以包含在这两方面的具体任务之中。管理是一种艺术，它需要管理者有各方面的能力，同时其具体操作方法又不局限和拘束，需要有很好的创造力。

市场的生态环境发生了很大变化，房地产公司面临着转型和调整。向土地要效益的发展思路导致企业管理者过多地把注意力集中在企业外部，巨额的土地增值收益足以保障房地产开发公司的生存和快速发展，公司的内部管理往往是粗放式的、缺乏科学性，只有部分公司提出精细化管理的目标，只有少数公司将精细化管理的理念转化为相应的流程、策略、制度等，而只有极少数公司的精细化管理得到了较好的执行。向土地要效益的思路要从根本上转变，转而向管理要效益。精细化管理指的是通过规则的系统化，运用程序化、标准化和数据化的手段，使组织管理各单元精确、高效、协同运行。

实施精细化管理的过程中，比较突出的障碍在于以下几方面。

一是，中庸思维方式形成的企业文化土壤不利于精细化管理。在中国长久以来形成的人治大于法治的社会环境下，推进精细化管理会遇到无形的阻力。精细化管理最早是工业化的产物，要求对于管理工作要做到制度化、格式化、程式化，强调执行力。但是大多数企业内的人员将管理视作艺术而非科学，对于细致规范流程缺乏认真执行的动力和习惯。

二是，过度强调形式，过度量化，流程设计不合理，导致效率反而降低。精细化管理需要细化的流程来保障，但是如果设计的流程过于细致，过于依赖数字来进行量化管理，那么就会从科学性走向另一个极端。数字并不能表现出所有的问题，对数字的追求更不能解决所有的管理问题。精细化管理在提高管理水平和质量的同时，也会增加企业管理的复杂程度，如果超过一定的界限，就会适得其反。

三是，对流程设计的要求很高，如果流程设计的可操作性不强，执行环节就难以推进。精细化管理对于流程的设计和重组提出了很高的要求，一个看起来完美的流程设计也许存在可操作性不强的硬伤，而能够得到较好执行的流程设计往往并不是无可挑剔的。也就是说，流程设计需要的方案并不是可能最好的，而是最好可能的。这实际上是一个很高的要求，要充分立足于企业现状，透彻分析企业问题。管理首先要强化相关的理念，培养一支专业的职业化团队，形成重视规范的企业核心理念。精细化管理需要由职业经理人式的思维方式来构建企业文化，通过组织设计、绩效管理等手段来监督和督促精细化管理的实现，并且形成一个严格的执行体系。

其次，优化业务流程是精细化管理的基础，业务流程优化的目标是以最少的资源投入，获取最大的产出效率，在各个环节和模块之间，做出系统最优的组合。通过业务流程的优化，控制管理费用，降低不必要的成本支出。房地产公司的业务流程应当充分考虑房地产业务的特点，这里可以运用的工具是业务流程价值链分析模型，针对性地找出企业价值链增值大的环节，进行巩固和加强，分析和优化流程。

再次，项目管理信息化也是实现精细化管理的一个重要手段。如果为核心业务搭建一个信息化平台，资源就会得到更好的整合，对节点的控制会更为科学有效。项目运营管理系统可以有效提高管理的集约性，在项目管理的各个环节借助于信息化平台提升精细化管理的水平。

最后，精准营销也是精细化管理的重要体现。对于房地产公司来说，精准营销重点是两个方面：客户服务的精准化与产品设计的精准化。为了实现精细化的客户服务，需要对不同客户进行有效细分和研究，关注客户服务的每一个细节。在此基础上，还把精准的客户服务反映到精准化的产品设计上。例如很多房地产公司都针对不同的客户，形成了特征鲜明的产品系列，正是面向客户进行精准化营销的一种尝试。客户服务的精细化意味着从售前、售中、售后各个阶段和过程都充分考虑客户的需求。例如，当前在房地产项目的设计中，普遍存在着会所的设计更多只是为了推进销售的问题，往往忽视了后期运营使用过程中的成本费用，设计阶段也很少听取物业管理人员的意见。在精准营销的要求下，相关问题就应得到充分重视，客户的声音也应得到充分体现。

## 度听课个人收获及体会听课心得体会及感言篇五

近期，我校教师们参加了\_\_课听课学习活动，感触很深，收获不少。实实在在的课堂让教师们对课堂教学有了更深刻的认识。

### 一、创新教学理念，提倡自主探究学习

在听课过程中，我们看到了各位教师充满幽默的教学，还有挖掘新事物，充分比较老教材和新教材的不一样，以及很好的教学理念和教学思想，并具有丰富的教学经验和清晰的教学思维。

经过听课，感受到每位教师的课堂教学不再是单一的教师教，学生学的过程，而是学生在教师的引导下主动探究，师生合作交流的愉快的课堂。师生在课堂中不再是传统的传授者和理解者，学生才是学习的主体。这点正是新课改所提倡的。

## 二、体现教学与生活的联系，重视教学情境创设

在课堂上，教师重视教学情境的创设，从情景中引入要学习的资料，激发学生探究的兴趣和欲望，使学生体会到知识就在我们身边，理解课堂教学与生活的联系，有利于学生主动的进行观察、实践、验证、推理与交流等教学活动。

## 三、注重教学过程，关注教学效果

从授课教师的教学过程来看，都是经过了精心准备的，从导入新课到作业布置，到小结，每句话都很精炼，每一个问题的设置都恰到好处。与此同时，也让我们不断的反思自我的课堂，是不是有很多废话，有没有到达自我设置的教学目标等等。

教师们说听课丰富了教学经验，改善了教学方法，给教学带来了必须的帮忙，同时，也发现了自我教学中的不足。听课是教师成长的一种很好的方式，教师们都珍惜每一次听课的机会，向优秀教师学习，努力提高自身素质，提升教学水平。