

最新管理沟通培训课程 公司管理层培训 心得体会(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

管理沟通培训课程篇一

我从最初实习到正式参加工作，已与明德物业朝夕相处了一年零八个多月的时间了。

在这段时间里，领导的关怀无微不至，同事们的帮助无处不在。

我收获了很多的知识，结识了众多志同道合的朋友与亲善友好的兄弟姐妹，在成长的道路上迈出了坚实的一步。

此次有幸参与环卫项目培训，我衷心的感谢各级领导的信任与栽培。

通过这次培训我有以下几点感悟：

一、做事先做人

一个人的能力再大，如果人品不行，终究身败名裂。

《三国演义》中一连打败众将，又与“三英”鏖战的吕布可谓是能征善战、英勇无敌、能力超群。

但是，他人品低下，先后认丁原、董卓作义父，却又亲手杀害

“父亲”。

最终曹操看透其人品将其杀掉。

一个人能力一般，但人品很好，大家都喜欢和他交往，经历的事情多了，能力也就慢慢得到锻炼与提升。

《士兵突击》中许三多凭借自己憨厚、真诚的品质和不抛弃不放弃的信念，完成了从懵懂到成熟，从平庸到优秀，从自卑到笃信的转变。

由此可见，人品是成功的基础，是一个人最为宝贵的财富。

二、现场品质是物业人的良心，是业主满意的基础，是物业服务供给侧改革的支点

物业人应以高度的责任心、真诚的服务和专业的技能满足业主的需求，增加业主愉悦的体验，使业主对物业人产生信任与依赖，对社区产生归属感、自豪感，用我的真心换取业主的称心，建立起物业人的良好口碑。

三、专注如一，精益求精

虽然物业管理行业门槛较低，但是做好做精却没有那么简单。

做物业服务不仅要熟悉专业，而且要有丰富的实践经验，灵活地运用相关知识来解决实际问题。

每一位物业人都应具备严谨、科学的思维习惯和坚韧不拔、持之以恒、孜孜不倦的优秀品质，不断学习专业知识、夯实基础、熟练技能、追求卓越、精益求精。

正所谓：知识是进步的阶梯，学习是通向成功的基石。

为了提高烟台分公司管理层的整体水平，我们特地邀请了总

部翟龙老师来烟进行了为期两天的管理培训。

在此特别感谢翟龙老师的倾囊相授，让我们烟台管理层收获颇多，让他们在管理领域有了全新地认识，并能科学地运用到实际工作当中。

此次培训的目的在于让他们能科学地辨析自己的领导风格，下属成员类型，针对不同阶段的成员采取不同的领导方式，以及管理层的领导技巧。

虽然只是短短两天的培训，但翟老师精益求精，用生动幽默的语言，深入浅出的讲解让他们得以学到了精髓。

首先，翟老师让他们做了一个lasi领导型态问卷，帮他们全面地分析了自己是什么样的领导风格，分为s1,s2,s3,s4四种领导风格。

业务员出身的他们并没有系统的学习过管理，所以大部分是s2,s3领导风格，不能很好的带领和帮助下属开展工作，不懂得放权也使他们的工作很累效果却不明显，通过翟老师的讲解让他们明白真正的领导要有高瞻远瞩的眼光，有博大的胸怀，要懂得适当放权，要相信员工能很好的处理问题。

其次，翟老师教会了他们目标管理的方法，员工目标要根据pert销售预测法来制定。

如此才能科学、稳健的计算出每一位员工应完成的业绩指标。

制定周计划，确定到个人，让工作更加简单明了。

同时要求他们改掉以往领导制定目标的陋习，采用科学的方法，把目标分散成一个个小目标，由全体员工一同制定，这样目标更易达成，员工也有了参与感和被重视感，以防员工压力过大，士气大跌。

最后，翟老师帮他们系统全面的总结了团队成员类型，分为9种。

9种类型的人各有特异，缺一不可，每个人都在团队中扮演着不同的角色。

把员工分为4个阶段，每个阶段都因能力、意愿的不同，表现出不同的工作特征。

对此，领导者要根据员工所处阶段，采用不同领导方式去对症下药，因材施教的帮助员工开展工作，实现工作目标。

培训结束后，每个人都写了自己的培训总结，在总结中都写出了自己的收获和希望翟龙老师再次来烟台培训的想法，想要学习市场营销和客户心理学方面的知识，以便能更好的提升自己。

同时，他们也都把翟龙老师教授的东西运用到工作中，起到了很好的效果。

我们公司领导也参与了培训，对培训的内容感觉相当的满意，对培训的效果也给予极大的肯定，由衷的感谢翟老师。

尤其是在看到成效后，决定以后每三个月向总部申请翟龙老师来烟给管理层培训一次。

管理层是公司的中坚力量，他们的提高是公司进步的重要因素。

希望翟老师下次的到来能让我们烟台的管理层更上一层楼！

今天是每周一次的大调度会，在会上各个中高层领导对于上周的培训和大家分享了自己的心得和感想。

业务部白经理简单说了一下自己亲身经历和感受：“非常感

谢公司给我们这个学习的'机会，因为在年轻的时候本该好好的学习的年龄却都不知道好好的学习，当走上工作岗位时才感觉到，知识的匮乏，通过学习和在海正公司的这几年的成长，业务部白经理简单说了一下自己亲身经历和感受：早在2012年的污油水市场非常好，单吨都卖4000多，利润就在2000多，在我们都看好污油水一片大好光明的同时，咱们王总就不看好这个行业，我们当时根本不能理解领导的说法，通过这两年20xx-20xx年，污油水的低迷时代，最臭的时候都没有人收油了，成了垃圾，说明领导眼光和见识要比我们看的远很多，最近的是20xx年防污染联合收费，当时我个人的意见不同意合并，通过这一年的磨合，感觉到领导的这一想法和咱们的收益，是远远大于咱们自己单独收费，做为中高层要无条件的服从公司的任何决定，去不折不扣的去执行，当兄弟们有什么接收不了或者反对意见我们，如何去做他们的思想工作非常重要，我们中层是承上启下的二传手，一个公司要把自己最强硬的一面呈现给大家，我给大家讲个小故事：一帮水牛去河边喝水，突然来了一群狼，水牛想跑，一位老水牛说了，我们围成一个圈，用我们最强硬的地方来对付狼，我们围成一个圈，狼无论从那个角度攻击都会遇到我们最坚硬的部位，企业也是一样，我们要把最好的自己呈现出来，带领我们的团队好好的干，在公司的大平台上展现自己，带领自己的团队更上一层楼！”

管理沟通培训课程篇二

经过五天专业外知识的培训学习，让我知识体系得到了小小延伸，将知识的触角延伸至更广阔的领域。虽然延伸只是作了一个小小的、有益的试探，但已令我眼界大开，彷如井底之蛙跳出枯井看到了从未有之天地。因此，感谢组织给予的难得机会，感谢给予难得机会的组织者，感谢老师给予的精神洗礼，感谢党校的美食，让我看到了另一片蓝天白云，让我感受了春风拂面、春花烂漫、锦鲤畅游。

体会一：食堂

体会二：沟通

第一次听说了“同频沟通”这个词，就在这次培训的课堂上。川大教授深入浅出、幽默风趣的讲解，让我耳目一新、神清气爽。进入不惑之年的我，近来频感疑惑重重，不管是工作上还是生活上都有太多待解之疑惑。学习了“同频沟通”的知识后，我恍然大悟，近年来种种不惑之未解难题，正是沟通出了问题啊。虽然自己也多次去努力、去沟通，但为什么问题得不到解决呢？问题就是出在了沟通未同频、信息不对等方面。沟通未同频、信息不对等导致了问题双方难以达成共识、难以相互理解、难以共聚合力，问题自然难以解决。是以，沟通是一种方式，同频是一种方法；不惑之年解决疑惑之事，同频沟通，良方也！

体会三：我们不一样

培训中有很多互动环节，有很多沟通交流，使平时见面只打招呼不交流的不同科室的我们有了深入了解的机会。通过沟通交流，我们发现了彼此不一样的特质。通过沟通交流，我们也发现了我们相同的不一样。我们同在一个特殊行业，深知责任重大，深感光荣使命。我们知道我们的工作具有社会公益性，所以我们不能与其它行业对比，所以我们不比效益，比奉献。我们深知我们的一个决定事关万千旅客安全，所以我们慎之又慎。我们有大局观，所以我们执行力强。我们工作严肃认真，但我们工作之余也会过好生活。我们工作中是调度员，但我们生活中同时又是父母、儿女、爱人的天爱人的地。我们不一样啊！

体会四：偶像

“春播一粒粟，秋收万颗子”，让这样的培训来得更多一些吧，让我们看得更高、更远！

管理沟通培训课程篇三

9月5日至9日，组织部、人事局在党校举办了桐乡市第四期科（股）级干部培训班。

有机会此班培训，我认真听了各位老师的生动讲课，进一步明确了我市的市情，对国防知识有了进一步的了解，增加了人防知识及预防各类职务犯罪的知识，对科长及其职责和任务有了更进一步的了解和明确。

各位老师情深意长、简明扼要的讲课对我们很有教育和启发意义。通过此次的培训学习，我在业务和思想等方面得到了新的提高，感到培训很有意义，将此次培训的一些体会总结如下：

一、更新了理念，优化了思维，完善了知识结构。

学习和培训，我更加深刻地领会到，社会的发展，时代的进步日趋快速。要求我们不断学习，不断进步。只有不断更新知识，不断完善自我，才能更好地做好本职工作，新的时代对我们提出了新的、更高的要求。一方面要为自己定好位，做好承上启下的工作，进一步发挥纽带作用。

另一方面要从大局出发，根据本单位的实际情况，拓宽思路，多出点子，想好办法，当好参谋助手，为领导决策提供依据。这就要求我们的思维、知识要符合时代的要求，要符合人民的需要。我们必须不断地通过学习或培训等各种方法来提高自己。才能更好地完成各项工作任务，才能提高工作质量和效率。

二、自己的综合素质和业务水平有了新提高。

通过此次学习培训，对自己的职责和任务有了更进一步的认识。作为政府的公务人员，必须不断提高自己的综合素质和

业务能力，从自己做起，从现在做起。

作为单位的中层，要更好地传达领导的工作意图，更好地反映基层的建议和意见。也到处理好不同领导的不同方法和艺术，通过将尝到的方法与工作实践进行有机的结合，进一步提高我们的素质和业务。

三、学习科学文化知识和业务知识，提高自己的业务能力，努力提高为人民服务的本领。

能否做好工作，不仅仅是自己的问题，也是对人民负责的问题，只有努力地工作，扎扎实实地工作，才能把党和人民交给我们的任务完成好。只有精通业务，才能认真履行好职责，才能发挥中层的作用。

在以后的学习和工作中要对自己高标准，严要求，立足本职，脚踏实地，进一步解放思想，开拓创新，充分发挥自身的能动作用，把工作做得更好，让群众更满意。

管理沟通培训课程篇四

11月26日参加了张晓东培训师讲解的管理与沟通课程，令我学习到了一些新的知识，感悟到了一些平时忽略的细节，以下是我的心得。

这次培训表面上看有点零散、不系统，但细想起来，所讲到的点点滴滴都是我们工作中的方方面面，虽然有一些问题没有深入的讲解，但还是让我们能够领略其中一些深层次的东西。

这次培训给我印象比较深刻的有三方面的问题，一是思想和学习的问题，二是企业二次创业中可能遇到的现实问题，三是如何做好企业的员工以及基层团队的领导。

一个人具备什么样的心境、站在什么样的高度、受到过什么样的教育、培训，进行过怎样的学习，决定了这个人的行为处事方式。“心有多大，舞台就有多大”，只要敢（）想敢做，就没有做不成的事情。关键看你想怎么样，想要得到什么样的结果。授课中，张晓东老师讲到：任何问题都有三种以上的解决方法，现在解决不了的关键是因为我们还没有找到合适的方法。这种理论是我第一次听到，曾经总以为很多问题是无法解决的，现在回想起来，并非如此。很多困难在特定的时候，转变思路就会发现新的突破点。没有人做不了的事情，关键在于如何去做。作为一名中层员工、管理人员，个人思想很重要，自己的思想是否适应企业及部门的发展需要，能否带领本部门员工顺利完成领导交付的各项工作任务，是否能为企业的发展献计献策至关重要。

张晓东老师讲到的企业二次创业过程中经常遇到的问题在我们公司也同样存在，那么如何进行改革、改革过程中需要注意什么就是我们在今后的工作中要面临的问题了。现在公司的管理中存在着一些制约企业发展的习惯或思想，只有下决心去改革，突破制约的瓶颈，才能保证企业发展有新的突破。市场变化莫测，只有触角灵敏、尖锐，企业的改革顺应市场大气候的变化，公司才能基业长青。各公司、各部门应以大局为重，抛开个人或部门的小利益，保障公司、集团的整体利益。

自己在企业中是一个什么样的员工？是不是最有价值的员工？自己都为企业做了什么？应该是每一个员工应该考虑的问题。有些人终日抱怨，却没有想到自己为企业究竟付出过什么。企业是追求利益最大化的，通过自己的努力为企业能够创造多少利润，才是个人价值观的真正体现。同样，作为一名员工是合格的，那么作为一个领导呢？有一句话叫做：做事先做人。做领导更是如此。做人应正直，做事应公正、思路清晰，通过自己的人格魅力来影响员工。

管理沟通培训课程篇五

刚来公司的我对公司的一些事情还不够了解，19日下午汪总来到公司为我们新进员工详细的介绍了公司的一路发展，虽然我的家乡宁国是海螺集团的起源地，但对于它却一直没有一个深入的了解，今天的培训正好给了我一个很好的机会从各方面了解了公司的概况。

海螺集团全称安徽海螺集团有限责任公司，隶属于安徽省国资委，成立于9月，从一开始的资产仅4.6亿元到如今发展成为一个拥有总资产近400亿元，它经历了种种的困难，正是遇到困难勇于面对和员工们的不懈努力，才能够发展成为现如今水泥产能规模已经位居世界第三。

海螺集团下属子公司近百家，分布在16个省、市、自治区，可见它发展的迅速，她的发展经过了5个阶段，从工厂化到公司化，到集团化，再到高速化，到如今的产业化资本运作，经历了三十多年，从最初的产业单一到现如今的“一业为主，多种经营，跨地区，跨行业发展”。它做的非常出色，以至于国家各领导都来海螺集团参观视察，因为它的成功让领导们对海螺集团的未来充满了期待，各领导的题词和鼓励也激励着海螺集团的员工努力工作，为人类创造未来的生活空间。而集团的发展思路“立足省内，巩固华东，拓展华南”，也能清晰的反映出它的未来是非常的开阔。一次次的实现集团所定的目标，也说明了集团的团结、进取、服务、奉献的精神。而我们也在一步步的实现对我们的寄语“把海螺建设成为国际知名品牌。

我所在的象山海螺是海螺集团在浙江区域的一个子公司，于10月11日成立，虽然才投产，但我对它未来的发展充满信心，只要我们一起努力，我相信它会成为浙江区域的一个亮点，成为海螺集团的骄傲。

在以后的工作中，我希望通过自己卓有成效的努力，让自己

成为一名品德高、有激情、能做事、做成事的海螺员工，海螺作为一个培育人才的地方，它将会为我今后的生活带来一笔很大的财富，让我成为一名经验丰富的优秀员工。

前段时间，我参加了企业管理知识的学习培训，接受了系统、全方位企业管理知识的学习和辅导，受益良多。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制。并领悟到，应该以管理促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。

目前，电力建设在飞速发展，在电力体制改革逐步深化的大环境下，多种经营企业该如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，结合电力多经企业的行业特点，我个人认为，电力多种经营企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作。

首先，要毫不动摇的狠抓人力资源管理。

一个企业的发展，重中之重，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否如刘邦那样，找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。

多种经营企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才；同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的，不断挖掘其潜力，

适应市场经济的发展。信任是基础，事业是平台，利益是杠杆，感情做纽带，一个企业管理者，尤其是高级管理者，牢记这个用人方略，就一定能充分调动员工积极性，使其竭尽全力为企业发展做贡献。

其次，始终如一地开拓、经营市场，并培养核心竞争力以求生存。

市场，是一个企业发展的命脉所在，占领多大的市场份额，开拓多大的领域，从一定程度上说，证实着一个企业发展的实力。所以，如何开拓市场、经营市场显得尤为重要。电力多经企业具有行业性的显著特点，开拓市场也必须依据行业特点逐步实施。

在今年6月，由于公司领导对基层管理和中层管理的重视，公司专门请了两位资深老师的企业管理培训师，对公司各部门主要管理人员进行了两次提升企业管理培训教育，这是一次非常难得的培训学习机会，我有幸聆听了这次讲座，感受颇深，在此谈一下我的个人感受，希与各位同事共享。

“结果第一，理由第二”是刘老师在企业管理培训关于《执行力》的讲座中提到的一句话，这句话深深的触动了我的内心，上至总经理，下至员工，我认为这句话对其都是非常受用的。对企业管理来说，追求利润是企业永恒的主题，是第一位的，是结果；对员工来说，实现人生价值是第一位的，是结果。不管企业还是员工，我们站在自己的立场时，永远都是结果第一，理由第二。但是，生活中往往事与愿违，员工在工作中，预期目标没有完成，在向领导汇报时，都会惯性的将理由放在第一位，结果放在第二位，导致出现这种局面的根本原因就是我们没有执行力的员工，没有执行力的领导。对待问题始终站在保护自己利益的立场上，对待失败永远是理由第一。不可否认，任何结果都有一定的理由作为支撑，而看待问题时关键是我们如何来对待理由。当预期目标圆满完成时，大家可能理所当然的以为这不存在理由，但是，当

预期目标的实现遭受失败时，我们都会千方百计地寻找各种理由来搪塞，其实不然，正是因为这种错误的思维指导着我们的行为，导致了结果的失败。

结果，铁一般的事实，纵使你把理由说的天花乱坠，天衣无缝，结果也不会改变。因此，面对企业，面对领导，我们只需将结果呈现在领导面前就足矣了，把各种理由放在结果出现之前，围绕结果将各种理由一一击破，最后的成功成为圆满的结果。

随着社会竞争的日趋激烈，企业的生存与发展将经受前所未有的挑战，需要强大的核心竞争了和凝聚力作为支撑；同样，在社会大环境的影响下，员工的就业也受到了巨大的压力，个人要实现自己的职业生涯，必须具备一技之长，否则，不论是企业还是个人都将在波涛汹涌的浪潮中被淘汰。同志们，让我们携手共进吧，共同将结果进行到底，让我们的企业靠员工的结果生存，让我们的员工靠企业的结果而发展。

企业管理培训是对我们思想的一次触动，一次冲击，一次洗礼，就像刘老师说的，如果我们不在具体的行动中去执行，那么他的企业管理培训是无效的，领导的苦心是徒劳地。因此，任何一个有执行力的员工，或者任何一个有志于成为企业家的员工，请记住一点，企业中存在各种为题，无论是老板不懂管理，还是同事不配合，无论是产品质量有问题，还是市场不景气，都不是你不提供结果，不创造价值的理由。你提供的价值只与你做一个职业化员工，与你未来做一格优秀的商人或企业家有关。

公司管理培训心得篇二

前段时间，我参加了企业管理知识的学习培训，接受了系统、全方位企业管理培训心得知识的学习和辅导，受益良多。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制。

前段时间，我参加了企业管理知识的学习培训，接受了系统、全方位企业管理培训心得知识的学习和辅导，受益良多。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制。并领悟到，应该以管理培训心得促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。

目前，电力建设在飞速发展，在电力体制改革逐步深化的大环境下，多种经营企业如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次管理培训心得学习，结合电力多经企业的行业特点，我个人认为，电力多种经营企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作。

首先，管理培训心得要毫不动摇的狠抓人力资源管理。

一个企业的发展，重中之重，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业管理培训心得不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否如刘邦那样，找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我自认管理培训心得不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。

多种企业管理经营企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才；同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的，不断挖掘其潜力，适应市场经济的发展。信任是基础，事业是平台，利益是杠杆，感情做纽带，一个企业管理者，尤其是高级管理者，牢记这个用人方略，就一定能充分调动员工积极性，

使其竭尽全力为企业发展做贡献。

其次，管理培训心得始终如一地开拓、经营市场，并培养核心竞争力以求生存。

市场，是一个企业发展的命脉所在，占领多大的市场份额，开拓多大的领域，从一定程度上说，证实着一个企业发展的实力。所以，如何开拓市场、经营市场显得尤为重要。电力多经企业具有行业性的显着特点，开拓市场也必须依据行业特点逐步实施。

所谓核心竞争能力，是一个企业赖以生存和发展的关键要素。它不仅指某种独特的产品或技术，还包括销售渠道、顾客服务、顾客群、品牌、资金以及研发能力。一个企业不可能拥有所有这些能力，但它必须发展一种不同寻常的能力，才能成为一个拥有核心竞争能力的企业；核心竞争能力是企业战略的焦点，它必须形成理念，并体现在核心产品上，获取高于竞争对手的质量水平，并能移植到各分支机构中。

具体到多经企业管理培训心得要如何培养自己的核心竞争能力，首先应如前所述的分析我们的生存环境、竞争优势、竞争弱势，然后扬长避短，定位自己赖以生存的市场，建立围绕该市场运作的机制，该机制能够激励全体员工围绕股东财富最大化进行运作，并且能够适应市场的变化。这种以市场为导向，以股东财富最大化为目标的运作机制自然会形成企业的核心竞争力。定位、开拓市场，培养核心竞争力是企业的生存之本。具有核心竞争力的企业才能在市场经济的环境中生存。针对电力多经企业内部市场越来越小的生存环境，必须加大外部市场的开拓力度，采用多种方式扩大市场占有率，例如市场开拓、企业收购、兼并或联合开拓等形式。积极增加电力多经企业对外创收。切实抓住国家开发西部等有利环境，抓紧研究并制定电力多经企业发展战略，加快多种经营和各种产业发展步伐。在比较短的时间内完成市场的重新定位，资源的优化配置，调整股本结构，形成所有权和经

营权分开后的代理机制。建立现代企业制度，真正做到以市场为导向，主动面向市场，认真调查研究市场，积极开拓市场，适时调整产品结构、产业结构和发展方向，用市场适销产品去占有市场，开辟新财源，打开新天地。企业管理培训心得光守是没有出路的，必须不断在市场的发展中壮大自己，在市场的变化中否定自己，商场中没有长胜的将军，只有谨小慎微、战战兢兢的去把握市场的脉搏，建立与市场合拍的核心竞争能力，企业才能在大浪淘沙中谋得自己的一席之地。

第三，管理培训心得明晰的产权关系，建立完善的法人治理结构

管理培训心得让我们清楚的认识产权界定，是市场交易的前提。由于历史的原因，多经系统普遍面临产权不清的难题。首先是明晰的资产关系，这一点还相对容易操作。最难的还在于主辅人员的分离。由于多经公司用人的复杂性，公司本身缺乏核心竞争力，对于在多经工作的员工来说，挑战大于机遇，未来充满不确定性。可以考虑用优惠的政策待遇，鼓励辞职，提前退养，身份置换，解除合同或带股就业。但带股就业可能带来股权分散，不利于集中决策，同时如果股权过于平均，还会带来老国企的弊病：如大锅饭，平均主义，人员不能合理流动，建立不起激励和约束机制，以及进入和退出机制等。所以要做到产权明晰，首先要解决人员的历史遗留问题，然后明确资产关系，明确投资主体。只有明确了出资人，公司才会有明确的使命，公司的运作才可能建立在公司财富最大化的目标之下。公司的经营人员才会有明确的定位，而防止所有者缺位带来的资产运作效率低下矛盾。另外有明确的投资主体，享有对公司的剩余索取权，这是对投资主体承担资金风险的补偿，也为公司扩大再生产创造条件，只有将利润集中投资于一定的项目，才能形成一定的优势，如果利润分散的用于支付股利，企业最终将衰竭。

公司法人治理结构是指关于如何治理公司这一法人主体所采取的法定组织形式。完善法人治理结构的目的是达到公司各

级各部门责权利的高度一致，公司的所有者和经营者在所有权和经营权分离的情况下如何密切配合，分工明确，协同工作，相互制约，围绕公司财富最大化的目标运作。即从组织结构上保障公司目标的完成，包括股东会、董事会、监事会和经理层等四套班子的建设。现代公司产权制度在确立法人财产基础上，实现原始所有权、公司产权与经营权的三权分离，具有明晰的产权关系。在此基础上，公司通过股东会、董事会、监事会和执行机构等公司治理结构的设置和运作，明确划分责、权、利，形成了调节所有者、公司法人、经营者和职工的制衡机制和约束机制。

其实，企业经营管理的方略含盖诸多方面，只不过分主次而已，以上只是我在本次学习中的一点点体会，写出来是一种收获，一种可以和别人分享管理培训心得的体验。管理培训心得，尤其是企业管理是一门很深的学问，需要在理论的指导下逐步完善，需要在实践中不断地探索，从而达到实践和理论的有机统一。

公司管理培训心得篇三

企业融资是企业发展过程种的关键环节，民营企业要获得长远发展必须要有清晰的长期发展战略，企业资本运营策略必须放到企业长期发展战略层面考虑，从里到外营造一个资金愿意流入企业的经营格局。不少民营企业在发展过程中把企业融资当作一个短期行为来看待，希望搞突击拿到银行贷款或股权融资，而实际上成功的机会很少。民营企业要想改变融资难的局面，投资融资专家张雪奎老师认为，需走出以下融资误区，否则融来资金反而会成为包袱。

一、过度包装或不包装

有些民营企业为了融资，不惜一切代价粉饰财务报表、甚至造假，财务数据脱离了企业的基本经营状况。有些民营企业认为自己经营效益好，应该很容易取得融资，不愿意化时间

及精力去包装企业，不知道资金方看重的不止是企业短期的利润，企业的长期发展前景及企业面临的风险是资金方更为重视的方面。

二、缺乏长期规划，临时抱佛脚

多数民营企业都是在企业面临资金困难时才想到去融资，不了解资本的本性。资本的本性是逐利，不是救急，更不是慈善。企业在正常经营时就应该考虑融资策略，和资金方建立广泛联系。

三、急于拿资金，忽视企业内部整理

民营企业融资时只想到要钱，一些基本的工作也没有及时去做。民营企业融资前，应该先将企业梳理一遍，理清企业的产权关系、资产权属关系、关联企业间的关系，把企业及公司业务清晰地展示在投资者面前，让投资者放心。

四、融资视野狭窄，只看到银行贷款或股权融资

企业融资的方式很多，不只是银行贷款和股权融资，租赁、担保、合作、购并等方式都可以达到融资目的。

五、只认钱，不认人

民营企业急于融资，没有考虑融资后对企业经营发展的影响。民营企业融资时除了资金，还应考虑投资方在企业经营、企业发展方面对企业是否有帮助。

六、只想融资，不想让企业走向规范化

企业融资是企业成长的过程，也是企业走向规范化的过程。民营企业在融资过程中，应不断促进企业走向规范化，通过企业规范化来提升企业融资能力。

七、只顾扩张，不塑造企业文化

民营企业在融资过程中，只顾企业扩张，没有去塑造企业文化，最终导致企业规模做大了，但企业却失去了原有的凝聚力，企业集团内部或各部门之间缺乏共同的价值观，没有协同能力。

八、只顾扩张，不建立合理的公司治理结构

很多民营企业通过融资不断扩张，但企业管理却越来越粗放、松散。随着企业扩张，企业应不断完善公司治理结构，使公司决策走上规范、科学的道路，通过规范化的决策和管理来规避企业扩张过程中的经营风险。

九、低估融资难度，误以为仅靠自己的小圈子就可以拿到资金

有些民营企业常常低估融资的难度，对出现在面前的个别资金方期望过大，也往往以为靠企业主或内部管理人员的私人小圈子就可以拿到资金。

十、不愿意花钱请专业的融资顾问

民营企业都有很强的融资意愿，但真正理解融资的人很少，总希望打个电话投资人就把资金投入企业，把融资简单化，不愿意花钱聘请专业的融资顾问。