

董事长讲话精神心得(模板5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

董事长讲话精神心得篇一

我们可以从董事长讲话学到不少的东西。对企业的经营和长期发展具有决定性的作用，他们掌握着企业最为重要的投资决策权。下面是本站带来的学习董事长讲话心得体会，希望可以帮到大家。

本着修正”修元正本，造福苍生”的原则，来到修正这个企业，经过5年间的学习和成长，也看到了企业发展的迅猛，更对董事长一次次提出的新思想，新理念，感到敬佩，最近董事长又在5月28日早会上做出报告，让我感触颇深，更让我懂得人要时时鞭策，不断提高自身的水平..

修正从一个负债400万，已经是“脑死亡”的“袖珍小厂”，发展成为年销售收入40多亿的大型企业，进入全国制药企业前10强，靠的是董事长的领导和有力的执行力，二者缺一不可。

分工与团队，董事长在讲话中提到，”企业大了，部门多了，分工细了，很多工作都不是某个部门或某个人从头到尾独立完成的，工作要有分工，但分工不能分心，分工不能分家，分工要团结协作”我们已经充分理解这句话，在工作中合理安排分配，认清概念，清晰思路，想生产之所想，急生产之所急，团结一心为大生产付出自己的贡献。

修正集团公司的发展壮大，经历里从小到大，从无到有，我

们集团公司有了今天的业绩，它与我们集团公司的创始人的拼搏分不开的，他从一面临倒闭的小厂，以开放搞活的方针政策，掌握“过分”“不及”“致中和”的尺度，做“良心药”这个高尚品质，得民心者得市场，斯达舒药品的问世，为百姓的健康做出了贡献，为修正集团大业立了功勋，这也是我们修董的丰功伟绩写照。

我是一名修正人，在修正集团公司我学到了在学校里学不到的东西，那就是修正集团公司领导和员工们的创业精神，把传统文化与本公司工作实际相结合的好学精神，把企业做大做强的拼搏精神，我决心认真学习研究修正哲学，做到理论联系实际，落实在本职工作中去，做一名合格的修正人，为修正集团公司飞跃添砖加瓦！

9月29日上午，蓬莱市政府与山东黄金集团交接蓬莱金创集团仪式隆重举行，山东黄金集团王建华董事长在仪式上做了重要讲话。

王建华董事长深刻朴实地讲述了如何做好当前和今后时期的工作，高度评价了穆范敏同志带领的队伍对山东黄金所做的贡献。肯定了蓬莱黄金的荣誉和地位。勉励企业新的领导班子团结协作、精诚宽容，充分发挥好血浓于水上下亲如一家的感情，要求各级领导秉承关怀、公平、忠诚、责任，共同发展我们的黄金企业。

王董事长的讲话给我们矿工吃了一个定心丸，对未来充满了期待。“我们仰视着矿工，仰视着劳动。”这句话让我们矿工更深地感到：山东黄金是一棵坚不可摧的大树，是职工的主心骨，是职工的靠山。“让上不起学的孩子能上学、让工亡职工有依靠、让弱势群体有希望。”此言掷地有声，铿锵有力，更让金创股份的职工对集团的发展充满了信心。作为山东黄金集团的一名成员，将从提高公司价值观入手，提高个人素质和道德修养，注意自己的言行，彰显自己的人格魅力和道德水准，倍加珍惜集团公司为我们创造的机遇和平台，

在工作中不断学习，提高工作技能和业务知识。

“九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。”金创股份员工在认真学习王建华董事长讲话的基础上，业已扎实做好以下工作：一是全力以赴做好交接工作，要根据总体要求和部署，以高度负责的态度，提高工作效率，确保交接工作平稳、快速推进；二是全力抓好当前的生产经营，把因重组而受到的影响损失夺回来，全部超额完成今年的各项任务；三是切实抓好安全生产和综合治理工作，坚持安全稳定压倒一切，以安全、稳定来保生产发展、促生产发展，建设和谐平安企业。

10月27日，公司团委举办的“我选择、我奉献、我发展”大学生演讲赛决赛在109会议室隆重、顺利举行。其间，我们敬爱的张秀文董事长又一次作为嘉宾亲自到场，并做了题为《求实进取、开拓创新，为山推跨越式发展奉献青春和智慧》热情洋溢、务实奋进的讲话，对公司的发展前景充满了信心，对大学生朋友寄予了无限厚望，令人感动、振奋，催人奋发、进取。

其实这个讲话心得在团委没有下发文件之前，我已写了个大概，为什么呢？就是因为听了董事长的讲话，是实实在在有点感受，遂下班后记于片纸上，不想日后还能成文。

从欢迎我们的入职仪式到近期的演讲比赛，只要是大学生的事，董事长基本都参加。而且每次都是那么和蔼可亲，让我们这些小青年感动不已，真想上去跟“老板”握个手或打个招呼。其实这也是我们这些学生对咱们公司领导的感觉，说简单点就是“没有架子、好接近”，所以领导们得“小心点哦”，以防被我们搞“突袭”。而且我也不止一次对同事说过“董事长每次的讲话我都很用心听，自己认为关键的东西还得记下来”就是因为这些话都很实在，能讲到大家的心里去，反之，效果就会很差。

刚来的时候，有的同事开玩笑问我说“你是打算就在这儿了，

还是过几年就走啊”（因为我是陕西的），“当我爱上山推了，我就不走了”我说。虽然从去年签工作开始我就一直在关注山推，但毕竟是“两地分居”，了解不够真、不够深，经过这四个月的朝夕相处，才看清了她的真面目，没错，她就是我要的“那盘菜”。我现在确信我已经爱上她了，而且她只能接受，因为她没有办法不接受。我的意思是说无论是一个国家、单位还是家庭，如果想让她好，她的国民、员工、家人就必须爱她、精心呵护她，爱她了才不会嫌弃她，即使有瑕疵，才会时时处处为她着想、为她奉献，这，就是爱的力量，不是能用金钱衡量的。所有爱山推的人，我们只能这样问自己“在我们公司还不是十分强大的时候，我们能给公司做点什么，而不是能从公司索取什么”。

“持续学习观”是我一直坚持的学习态度。就是说学习不应该受到时间和范围的限制，坚持学到老、学致广。学习是一种优秀的习惯、是一种态度。随着实习的结束，我们这些学生也就逐步定岗到各个部门了，但不一定都对口，即使对口，也不一定能“学以致用”，这时候就得虚心学习，特别是向老同事、有经验的师傅请教，工作需要什么，我们就学什么，把学习工作需要的放在首位，其余时间学习自己感兴趣的。只要肯吃苦、能吃苦，肯学习、会学习，肯不耻下问，就没有学不会的东西，就看你有没有这个信心和决心、是不是想把这个工作干好、遇到困难是知难而进还是知难而退，这个很重要。我们企业文化里有一句话“学习、改善、创新、超越”这是层层递进的关系，不能颠倒。学习是基础，学习专业技能、学习管理经验、学习与人打交道等等，只有学习了才会发现不足，进而去改善，变革以前老的做法，实现技术或管理的进步；反之，遇到问题，只有通过各种途径的学习才能找到解决办法，当然，这是一种被动的学习。从这个层面来讲，能提出好的问题或者发现一些实际问题也是件不错的事，关键看怎么个对待法。

在学习这个问题上，青年学生应该很好的身体力行，带动整个公司、交流学习经验，形成一种风气，让学习和大家形影

不离。如果我们都能虚心、及时、努力学习，用知识这个锋利的钻头去钻困难这块钢板，无论钢板有多厚，我们也一定能够给它钻透。还是那句话管用，就叫“好好学习，天天向上”。

说一个人有本事，那他肯定有不同于别人带的地方，就是我们通常所讲的“几把刷子”。企业也一样，要想屹立强者之林百年不倒、要有辉煌的业绩和卓越的品牌，也得有几把刷子，最基本的就是核心技术和主打产品。而这两样其实是密切相关的，有了核心技术，相应地就会生产别人没有的或者比别人更优秀的产品。反过来，你要生产一种新东西，就得有这个技术，当研发成功的时候就诞生了一项新技术，随之就可以指导新产品的生产实践了，这其实是理论与实践的关系问题。我们还可以在一个成熟的理论运行一段时间后试着去朝一个更好的方向改善它，如果把一项新技术看作一道数学题，可能有好几种解答方法，而我们要的就是既简单又“环保”的方法。同样地，直接接触产品的人员也可以根据自己的实际感受给研发部门提一些关于产品改善的想法，这个就可以叫‘微创新’了，乔布斯就是这么干的，这就是实践反作用于理论的过程。务必使两者密切沟通、紧密联系，以免信息不对称，影响生产。

不管是搞管理的还是技术的，都应该敢于打破常规，谋取更大进步，正所谓“不破不立”。现在有个很流行的词，就叫创新，我认为创新其实就是改善，为什么这么说呢？要创造新事物，就说明以前有旧的存在过，既然存在过就证明有过用，我们所谓的创新只不过是原来的基础上做了改善而已，所以其实不能叫“创”。改善的前提是认为以前的不够好了，而且有新的目标和办法，关键是你要有魄力“说它不好，我这有更好的”，而不是墨守成规、固步自封。在如此竞争激烈的市场条件下，企业的发展就如同逆水行舟—不进则退，所以谁敢打破常规、敢于、善于突破，谁就能独领风骚，还是那个人的那句话“无限风光在险峰”。哲人有言，“这个世界唯一不变的东西就是变化”，万事万物无不时时刻刻在变，

当你还在茧里犹豫不决时，人家早都破茧而出飞走了，想追都没戏了。赫拉克利特说“人不可能两次踏入同一条河流”，此刻的下一个0.00001s就永远不是此刻了。年青人思想单纯、敏锐，应该说在接受“变”的层面是有优势的，其实不止是接受，更要主动“求变”，求变才能创新、改善，必须主动地往更好的方面去想、去做。把变看成一种常态，把“求变”当成一种习惯，那我们就是行业的“先行者”、“领路人”。

进入公司四个月了，还有一种在学校的感觉，并不是说还是学生的思想，只是觉得还有人在保护我们，以前保护我们的是学校，现在则是我们的山推。我经常这样想“在学校时交学费也没学到多少东西，来到山推拿着不低的工资还可以学实在的本事，没有理由不好好学啊”，这也许就是对山推的感恩吧。感恩是一种心态、一种态度，只有感恩了才不会有烦恼，才会感到快乐。为什么一个正常的人还整天抱怨这抱怨那？因为他不知道感恩自己还活着；为什么还是有人抱怨山推这不好、那不好？因为他不知道感恩山推开着不错的报酬在教他学本事。不知道感恩的人事痛苦的，即使他再富有；不知道感恩的人是孤单的，即使他有13亿的同胞；不知道感恩的人是冷漠的，即使他笑得很灿烂。

感恩是因，奉献是果，感恩是奉献的必要条件。只有从内心感激一个人或一个集体，才会设身处地的为他着想、报答他，这个报答是心甘情愿的、不付费的，所以就是奉献。奉献从来没有怨言，是任劳任怨的，给五百块钱做六百的事，那一百块决不是奉献。奉献收获的是愉悦和心安理得。

因为感恩，才会奉献，而不是雇主与雇员的关系，这是一种较高的境界，要我们必须用心去体会、用实际行动去努力，才有可能实现。

选择山推、感恩山推、扎根山推、奉献山推、壮大山推，有你、有我、有大家。

董事长讲话精神心得篇二

《礼记》中说道：“礼不下庶人，刑不上大夫”。这句话已经在悠悠的历史长河中流传了上千年，现在是否还适用呢？显然，答案是否定的。在我们安全集团这种现象已经不存在了，存在的是基本法面前人人平等，个人的发展掌握在自己手里，不管你是新员工，还是老同志，无论你的资历有多老，只要触犯了公司的基本法就绝不会讲情面。

我们实业集团发展到今天，凭的是过硬的管理制度、过硬的人力资源管理、过硬的企业文化与过硬的现代化高科技技术。尤其是企业近两年的发展，受到环保、安全等一系列外来因素的直接影响，大规模、集群式发展方式已不再适应社会现状及市场调整的步伐了。如何才能在众多不利因素中重新使企业焕发新的生机和活力呢？唯有变革。就如何改革、如何发展，姚董事长给出了答案。

20xx年1月29日上午8点30分，在喜庆和欢快的气氛中，姚董事长召开了20__年第1次员工座谈会。会上，董事长总结了集团20__年的主要工作并对20__年集团的重点工作进行了讲解。其中，从四方面总结了20__年取得的成绩：首先，经济效益趋向好转。其次，自20__年5月集团推出安全基本法以来，经过半年多的实施和应用取得了一定效果。再次，全员思想基本统一；最后是各方面管理工作成效显著。也从四大方面讲解了20__年工作中存在的不足：基本法学习不够深刻；在日常管理中忽略了思想教育的重要性；制度传达理解不到位；个别人员和管理者存在侥幸心理，缺乏实事求是的工作作风。

在汇报20__年工作计划时主要强调了集团八大方面发展的方向：以基本法为灵魂，建立健全思想政治体系；全面加强集团管控，完善制度管理体系；重点推进市场客户服务体系；深化人力资源改革体系；深化财务管理和全面预算体系；重点加快信息化体系建设；大力推进技术创新体系；强化风险控制体系建设。姚董事长报告的这八个方面对于我们门窗散

单销售部门来说条条如规，为我们20__年的工作指明了方向，铺平了光明的道路，现结合我个人的工作做如下总结：

第一、以基本法为指导，严格落实“以客户为中心，以奋斗者为本，以共赢促发展”的公司发展理念。

在20__年的工作中，面对客户时把客户放在第一位，并不是把客户所有的要求都放在第一，只要是合情、合理、合规的要求，我们就要以最热情的服务帮助加盟商解决产品知识、营销知识、人员培训等方面的问题。对于加盟商和直接客户提出的合理问题，自己能解决的问题现场直接解决，对于自己不能解决的问题，第一时间反映给公司的相应部门进行沟通解决。在20__年的工作中杜绝在客户面前出现的问题：禁止出现懒惰、推诿、耍赖等影响望美形象的事情发生。努力改善和加盟商、直接客户之间出现的矛盾，首先从思想上坚持把客户放在第一位的原则，对于出现的突发性问题，第一时间赶到事发现场，态度和谐，就像销售格言上所说客户是我们的上帝。

第二、守规矩，打胜仗。

这句话说的是部队管理，放在我们公司来说是守基本法，打胜仗。作为一名退伍老兵的我，要发扬部队的优良传统，把在部队上学到的好的工作方式和方法运用到我们销售的工作中去，运用基本法，而且还要守护基本法。如果身边的同事违反了规定就要主动站出来并制止他，大力弘扬利他精神，把发生在自己身边的好人好事挖掘出来，包括望美的加盟商、直接客户的，因为他们是望美在市场的窗口，是望美能否站在全国铝包木门窗前列的第一要素，我们在帮助他们同时还要善意的提醒他们一定要按规矩办事，不能走偏门左道，严格按照公司规定监督好我们每位加盟商要按照自己的区域销售望美的产品，坚决杜绝串货、打价格战等对望美不利的因素。

第三、用好高科技平台，创造一流的销售业绩。

集团20xx年信息化建设对我们销售来说是不平凡的一年，集团用重金打造全球很先进的erp系统的建设和应用之年，有了它可以*我们集团传统的管理模式，通过搭建crm系统和srm系统对供应商和销售商的管控能力的提升，可实现服务满意度透明化、控制系统自动化。尤其是crm系统的应用对我们销售人员来说更是如虎添翼，它可以将我们销售人员所有的门窗市场信息和客户信息，也包括竞争对手的信息、日常工作的所有问题全部实现互利共享。我们销售人员可以通过crm系统实现无纸化办公，通过它可以实现销售计划实时做，对外crm系统可以让客户了解到望美的飞速发展。加盟商利用crm系统可以监督我们门窗销售的服务质量和态度，也可通过crm系统解决在销售过程中存在的问题。俗话说的好：“出现问题不可怕，就怕问题不解决”。有了crm系统就可以快速查到问题出现在了哪里，可以有效监督工作，提高工作效率。

在20xx年前半年搭建crm管理系统中，个人首先拿出自己手里掌握的客户信息配合集团信息中心放到crm系统里面。正如姚董事长在工作报告中所说的要实现各个模块的整体规划、统一标准、资源互联，避免信息孤岛。我们要以基本法为指导，思想统一，要把个人的小思想、小地盘放开，背靠大树好乘凉，我们的大树就是我们的安全实业集团，是我们望美。把思想放开一点，步子迈更大一点，共同努力把我们的crm系统建设好。同时crm系统是监督我们销售工作的有效手段，所以我们在实际工作中更要守规矩，才能打胜仗。

第四、共创标准化，共创新生活。

标准化建设是企业发展的标杆，一个企业正规与否，标准化建设是一把衡量的尺子，标准化的建设绝不是几个人的事，是我们公司全员参与的事情，标准不是一成不变的，它随着

生产、产品、人员、市场需求的变化而变化的。姚董事长在讲话中提到：“统一人员思想是第一位”。也是标准化建设的前提，人员思想统一，方能成就标准。标准化建设涉及我们河北中玻建设当中的方方面面，从每个工人到我们的高管，标准化把我们每个人的工作分隔成很多模块，然后统一串联起来，不论是岁月的变迁，还是人员的更换，标准的要求是不变的，新增人员拿起来就可以用，可以节约大量的时间成本、培训费用。

20xx年新的目标，新的要求，新的机遇，新的挑战等着我们来完成。今后，安全实业的管理会越来越严格，制度落实会越来越到位。让我们紧密围绕基本法，奋力拼搏，脚踏实地，努力干好本职工作，遵守公司的规章制度，守规矩才能打胜仗。一个光荣而又团结的安全实业在我们的姚董事长的领导下一定能在新的时代、新的时期创造出新的业绩。

董事长讲话精神心得篇三

协鑫集团从电力业务起家，电力曾在协鑫逐步壮大的发展历程上起到过举足轻重的作用。但随着集团战略调整，电力发展速度一度放缓，也错失了一些机会。我们看到，社会在进步，经济在发展，能源结构在调整，竞争环境在变化。一方面，大气减排标准不断提高、国际石油价格的大幅下跌、“气电价格联动”政策即将实施，电力产业结构将发生重大变革，包括燃机、风能、水能、核能、生物质、太阳能、分布式在内的新能源业态将成为未来电力发展核心。另一方面，国家“一带一路”战略在迅速推进、电网体制改革不断深化、配售电业务牌照逐步开放，能源互联网、微电网运营模式日益清晰，发电、配电、储能、售电一体化，以及线上线下交互经营将成为未来能源市场最具竞争力的商业模式。与此同时，在互联网+的浪潮中，许多新兴能源互联网企业也迅速加入了竞争，这些“丛林野狼”虎视眈眈，为着能够占据一席之地而倾尽全力。

面对这些变化，协鑫集团作出了快速的反应，对电力板块进行了大刀阔斧的架构调整，将新能源、清洁能源等电力业务作为未来发展的重点之一，这就把我们又一次推向了转型的关键历史时期。相信大家已经嗅到了这种迫在眉睫的气息，也感受到了随之而来的压力。

当前的电力集团，业态结构上仍以火电为主，模式还停留在“发电小时数配额”，人才配置集中在电力方向，科技创新更是仅处于起步阶段。可以说，我们的现状，距离成长为一家具有国有国际视野，具有最先进经营理念和管理模式，具备在未来与任何一家集团一较高下实力的企业仍然存在明显的差距。所以说，我们的转型，绝不是从小型、中型，到大型这样的简单变化或次第增长；绝不是浮光掠影，浅尝辄止的表面功夫，而是要反躬自省，来一次彻彻底底的自我诊断，在思想观念上，发展模式上都要有脱胎换骨的转变。这并不是说，我们否定过去的成绩，清零历史的经验，这些已经在协鑫特定的历史发展阶段发过光，发过热，产生过效益，带来了贡献。但我们一定要有向前看的觉悟，一定要有放得下的魄力，如果还是抱着传统的思想观念，死守着纯粹的发电业务，那一定会在未来竞争中处于被动挨打的局面。

转型不能急功近利，也不会一蹴而就。建电厂、发电、上网模式在相当长的一段时间内依然存在，火电也不可能完全被取代。在未来，我们只提倡在绝对的负荷中心，在国家煤电基地，在特高压起始点布局大火电项目。除此以外，我们所有的资源和精力都要投向新能源、清洁能源，以及新兴能源互联网、能源服务领域。抓紧时间抢位置、争地盘，提前布局与电力相配套的储能、配电、变电所运营建设；致力于电力与燃气、通信、运输等跨行业合作的新服务模式探索；从资本结构、人才结构、组织结构、产业结构等方面推动一系列与之相适应的变革。

所以，我们的一切工作都要与逐步深化的电力体制改革相结合，与协鑫集团发展新能源、清洁能源的宗旨与使命相契合，

与国家宏观政策导向相符合。所有经理人都要积极思考面向未来的发展策略：我们的分布式能源、六位一体如何解决成本问题，为用户带去更多利益？我们的电力设计院、技术团队、开发团队怎样承担起自己的职责，需要重点研究什么课题？我们如何评估、筛选出最具发展潜力和回报价值的项目，集中资源重点突破？我们如何把每一个现有运营企业打造成区域、开发区的堡垒，在后续的拓展中形成辐射效应和规模效应？我们如何通过“产学研协同”模式，加强与知名高校、科研机构的合作，推进“三院合一”进程，为企业后续发展持续提供强劲动力？我们如何围绕“产融协同”的组合制定未来的战略规划，培育金融租赁、基金、保险等业务，实现产融之间的相互促进与发展？我们如何推动“产产协同”，在产业群之间及产业板块内部建立业务协同互补优势，提高市场竞争力？我们如何把“科技是第一生产力”的观念落到实处，在前沿科技领域有所作为，以科技创新促进企业发展？我们如何抢占人才高地，让更多专业领域、复合型的高端人才为企业所用，成为未来竞争的支柱？……这些课题，朱董在讲话中已经给予我们许多有益的启示，但更重要的是要靠我们每个人在实践中认真思考、积极探索，我相信解题的过程本身就是一个明确方向，坚定信心的过程。

第三次战略转型已不只关乎发展、更关乎生存，电力集团正面临着前所未有的挑战。我们既不能盲目自大，也不能妄自菲薄；要有忧患意识，更要有迎难而上的勇气。要知道，并不是所有人都能有幸亲身参与企业经历的这样一个关键时期，我希望每个人都不要辜负这个证明自己价值的机遇。

正如朱董事长所说，“希望通过大家的努力，让观众为你们的演出买票！”。

董事长讲话精神心得篇四

本着修正“修元正本，造福苍生”的原则，来到修正这个企业，经过5年间的学习和成长，也看到了企业发展的迅猛，更对董事

长一次次提出的新思想,新理念,感到敬佩,最近董事长又在5月28日早上做出报告,让我感触颇深,更让我懂得人要时时鞭策,不断提高自身的水平..

修正从一个负债400万,已经是“脑死亡”的“袖珍小厂”,发展成为年销售收入40多亿的大型企业,进入全国制药企业前10强,靠的是董事长的领导和有力的执行力,二者缺一不可.

分工与团队,董事长在讲话中提到,“企业大了,部门多了,分工细了,很多工作都不是某个部门或某个人从头到尾独立完成的,工作要有分工,但分工不能分心,分工不能分家,分工要团结协作”我们已经充分理解这句话,在工作中合理安排分配,认清概念,清晰思路,想生产之所想,急生产之所急,团结一心为大生产付出自己的贡献.

修正集团公司的发展壮大,经历里从小到大,从无到有,我们集团公司有了今天的业绩,它与我们集团公司的创始人的拼搏分不开的,他从一面临倒闭的小厂,以开放搞活的方针政策,掌握“过分”“不及”“致中和”的尺度,做“良心药”这个高尚品质,得民心者得市场,斯达舒药品的问世,为百姓的健康做出了贡献,为修正集团大业立了功勋,这也是我们修董的丰功伟绩写照。

我是一名修正人,在修正集团公司我学到了在学校里学不到的东西,那就是修正集团公司领导和员工们的创业精神,把传统文化与本公司工作实际相结合的好学精神,把企业做大做强拼搏精神,我决心认真学习研究修正哲学,做到理论联系实际,落实在本职工作中去,做一名合格的修正人,为修正集团公司飞跃添砖加瓦!

董事长讲话精神心得篇五

在学习了董事长的重要讲话后,我更加深刻感受到了xx战略转型的决心,告别过去“躺着赚钱”的时代,向着更加精细

化、集约化、科技化的方向前进。展望xx绘制的蓝图，笃定了自身发展必须跟上xx转型的步伐，聆听董事长高瞻远瞩的讲话之后，对xx三大发展战略有如下感想：

随着移动终端和移动网络的普及，越来越多的金融消费者形成了线上支付，线上理财的习惯。面对线上服务体验的多样化，谁能率先网络平台的客户资源，谁就能在产品与业务的推进中占得先机。金融科技无疑是要利用好当下系统形成的技术优势，充分发挥科技平台的便捷性、普适性和高效性的特点，让广大消费者更好地体验到xx提供的`综合服务。

大数据的时代，加上互联网金融的蓬勃发展，理财门槛进一步降低，使得众多金融消费者理财观念进一步增强。同时，小微企业贷款困难的问题也亟待解决。依靠xx系统的"小微快贷"等定制化产品和精准的大数据营销模型，让资金的流通更加便捷，使得资金能准确贷给最需要的群体，为借款人与出借人搭起更为通畅的桥梁，也更有效地盘活社会中的最有活力、最有创造力的群体。这不仅是xx的社会责任，更是让xx形成长效发展机制的可持续模式。

作为xx的一名员工，同样要求跟上新时期的步伐，找准前进的方向，提高自身素质，脚踏实地将宏观战略蓝图付诸于现实，用工作中点点滴滴的努力在xx推进的三大战略的平台上建功立业。

文档为doc格式