

企业人文建设心得体会(实用5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

企业人文建设心得体会篇一

关于战略，这是我目前从事的最主要的工作，战略究竟是要做什么的，究竟应该怎么做，很多朋友和同事都感觉到很虚，仿佛知道战略重要，又不知道战略为何重要，大家对战略的认识和认知只是停留在所谓方向而已。公司要求我从事战略管理工作以后，有的同事甚至以为我从此当上了清闲老总，主要的工作就是开会和务虚，或者无所事事，这些都是对战略工作的误读，也是不明白和不清晰战略的原因所在，这也充分说明了企业战略的迷失。

听了董权老师的课程，对战略有了一个思维逻辑，对战略从分析，到决策，到执行有了一个整体认识，明白了战略的重要性，也知道了战略的设定方法和管理办法，应该说，收获很大，提高很多，针对董老师的课程，我也有以下几点感想与同学们分享。

一 要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次；

二 战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测；

三 战略的起点就是营销价值链的掌控；

四 战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为；

五 战略需要组织体系来保障实施；

六 战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

下面我来具体谈谈。

一 要站在企业管理的整体看战略，树立思维结构和层次；

每个人都知道，战略就是企业的经营方向，是未来的使命、愿景和目标，这个道理我们都清楚，我相信每一个企业都有这种战略意识和认知，老板经常挂在嘴边的是我们要重视战略，员工经常谈到的是战略需要，但是，我们会经常陷入到以下几个误区：

- 1、 将战术当成战略，将具体的工作重点当成战略认知；
- 2、 战略制定了以后只是挂在墙上，年度的工作和日常的工作与战略脱节；
- 3、 战略经常研讨，不断改变，忽左忽右，每次的差异都很大，让人无所适从；
- 4、 将战略设定为一个空的，大的理想，制定成为了全面出击战略，无法执行。

针对这些现象，其实关键的一点，就是我们没有树立企业管理的思维机构和层次，我们对于战略的分解管理认识不清，因此，一个优秀的战略性企业他是具备管理的全局观的：

5、 战略是系统思考，他需要企业最高层次的思考和决策，战术是策略思考，他需要的企业各个板块或者中心进行工作分析和确定，战斗是执行力度，他需要基层管理者按标准，按要求，按质量，按时间完成各项工作任务，这才是企业管理的思维结构和层次。

二 战略的分析是基于历史，基于现实和对未来的感性预测；

我们经常看到有的企业在做战略研讨的时候，有的管理者总是津津乐道于其他公司的案例，总是对某些企业的成功赞叹不已，甚至认为他们的发展路径就是我们应该树立的战略，的确，我们往往迷恋于他人的光环，总是被一些所谓的伟大战略而误导，我个人认为，任何一个企业的成功都是不可复制的，因为时空背景不同，因为每一个企业的管理能力和资源不同，一个人不可能在不同的时间踏入河流的同一片水中，我们做战略分析，了解别人的时候，更重要的是学习他的战术，分析他成功的经验要点和失败的原因，了解他人的目的是给自己启发而借鉴，是不可能生搬硬套的，因此，我强调，战略分析要基于历史和现实展开：

3、前面两点讲的是基于历史和现实对当前状态进行分析，而分析的目标是要进行战略决策的，如何进行战略决策就是足球赛场上的临门一脚，我们在针对历史状态进行分析以后，究竟应该采取发展、稳定，还是一体化战略，究竟在低成本、差异化、聚焦中去选择那一种竞争战略，这个方向确定就是基于我们的分析来做决策了，而这个决策还有非常关键的一点，就是我们需要对未来做好感性的预测，趋势成就优势，优势成就强势，一个优秀的战略家，他就是具备前瞻性的思维，具备对未来趋势把握的高度战略眼光，因此，看到冰山后面的东西就是我们做战略时最关键的一个工作。

三 战略的起点就是营销价值链的掌控；

整体战略讲的是企业发展方向是发展，还是稳定还是一体化的内容，而经营战略或者竞争战略的核心其实还是针对营销价值链的掌控的，企业经营的目标是价值最大化，而价值最大化的体现的基本就是营销价值链的有效，上次崔凯老师讲过营销价值链的微笑曲线，因此，如何把握研发和营销这两个两端的战略方向，也是我们应该核心思考的内容：

3、 针对品牌和渠道战略，生产、供应、人力资源所做的配套规划就是围绕着营销价值链所做的战略补充。

四 战略目标是一个不断修正的过程，要与年度计划紧密相连，要顺势而为；

战略的内容包含战略宗旨和战略目标，原则上，战略宗旨一旦确定下来，使命、愿景和价值观是不会轻易改变的，而战略目标体现在具体的年度规划上，则是应该一年一修正的，或者一年做一次滚动修正。

3、 战略的修正要结合企业的实际情况和资源能力，不能为了赶潮流而犯投机的错误；

4、 修正后的年度战略目标应该作为年度经营目标的基础，年度经营计划是围绕着年度战略要求展开的。

五 战略需要组织体系来保障实施；

很多企业制定了战略以后，战略就成了挂在墙上的东西，将战略束之高阁或者战略根本无法实施实现，战略的目标也是各自为政，战略成为形式主义，战略最终也就成了一个象征性的工作，而不是为企业发展发挥作用，因此，战略是需要有组织体系来保障的：

3、 针对既定战略应该完善企业的组织架构，并明确岗位职责和对应流程；

六 战略最终是要贯彻到每一个人的骨髓里，最终体现的是文化。

战略宗旨是要明确企业的使命、愿景和价值观，只有拥有共同的文化，才能够拥有共同的战略目标，并为之而努力奋斗：

4、 战略文化打造的核心在于老板个人对战略认知的深度和执行的强度，只有老板具备对于战略的严谨和严肃的态度，战略才能够深入企业每一个人的骨髓，最终实现战略共赢。

其实，关于战略方向，战略宗旨和战略目标，他涉及到很多具体的细节，但是我个人认为战略研究需要仔细，但是战略决策应该立足于简单明了，只有简单专注，我们才能够真正实现战略的融入落地，至于战术策略的问题，则是仁者见仁智者见智，需要我们结合每一个企业每一个阶段的实际来研究确定。

战略，是企业为了活着，也是为了活得更好，战略的关键要点是选择放弃什么，有时候不是为了选择做什么，而是为了选择哪些不做，我记得量化管理中王磊老师讲过一个宝洁公司的ogsm的战略目标制定方法，我们如何从目的，到具体的目标，策略和衡量标准来建立战略规划表，通过战略规划表的表述将让我们的战略更加的清晰明确，也是我们战略管理的重要工具和方法。

战略，是企业管理的起点，也是一个实践的过程，我相信通过这次学习同学们能够树立战略意识，建立更好的战略管理。我在北京出差，匆匆写下此心得与大家共勉。

企业人文建设心得体会篇二

个人成长

20_年在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看20_年即将成为过去，回顾与__同行的这3年时间，感慨颇多。

在博思的这3年，是很充实的3年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在沈阳机床不同的是，在博思可以一边学习，一边提高，同时能把所

学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是也我在这里工作的价值。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题是件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在博思的这3年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在博思我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、客户询价之后，没有及时跟进。由于没有整理这些记录，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，要抽出大部分时间走访有意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于跑用户，还可以尝试网络查找，或者是通过地毯式的方式收集用户信息。

再次，坚持今日事今日完毕，并在下班前做好明天的规划。这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

二、20_年工作规划

凡事预则立，不预则废。20_年马上就要到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新一年的目标和任务做了规划。

业绩规划

20_年，由于经融危机的影响机械产品的销售可能会有小幅下降，但仅局限与通用设备和常规产品，但其他产品还有发展的空间，1月份是中国的春节，国内大部份厂家用户都放假，采购量回落，估计年出2—4月份应该有一波采购高峰，这几个月要积极寻找用户，争取业绩达到300—400万元。5—7月份应该是相对比较繁忙，应抓紧时间通过电话、走访、以及开发陌生用户等方式积累潜在客户，每个月至少新增10—15个新客户(也就是每周新增3—5个)，每月业绩至少增加100万元。8月是一个过渡期，机械行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽最大努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是机械行业的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月销售

达到120万元以上。

随着机械市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，机械行业的普通设备利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向，20_年我不应仅仅局限于抚顺市场的开发，其他地区必将成为新一轮市场争夺战的焦点。而且其他地区还有很大的发展空间。

我计划在新的一年要把工作的重心转向开发新用户方面转移，积极

利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

自我规划

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通。20_年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中；工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然，在新的一年中我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

企业人文建设心得体会篇三

通过师德师风的学习，让我深深的知道：“百年大计，教育为本；教育大计，教师为本；教师大计，师德为本。”到底什

什么是师德师风?所谓师德，就是教师具备的最基本的道德素养;师风，是教师这个行业的风尚风气。爱岗敬业，教书育人，为人师表，诲人不倦，有教无类，这都是师德。

“十年树木，百年树人”，踏上三尺讲台，也就意味着踏上了艰巨而漫长的育人之旅。怎样才能做一名好教师呢?我认为，热爱学生，尊重学生是教师最基本的道德素养。一个教师只有热爱学生，才会依法执教，无微不至地关心学生的健康成长;才会爱岗敬业，乐于奉献，竭尽全力地去教育学生;才会自觉自愿地约束自己，规范自己的言行，更好地做到为人师表、廉洁从教。

一、高尚师德是成就教育事业的基石

师德是教师素质的核心。教师素质是顺利完成教学任务、培养人所必须具有的身心的相对稳定的潜在的基本品质。其构成要素主要是教师的机体素质、文化知识素质、道德素质与心理素质等。

教师道德是一种职业道德。它是教师 and 一切教育工作者在从事教育活动中必须遵守的道德规范和行为准则，以及与之相适应的道德观念、情操和品质。我们教师把这些规范、准则逐步内化，成为教师从事教育事业的准则。作为教师基本上都知道教师道德，但许多教师并没有把道德规范、准则内化，因此，他们在实际教学中表现出言行不一致性。由于教师所从事的职业是教育人、塑造人的事业，因此，教师道德素质比教师文化素质更为重要。教师道德是教师的灵魂，简称“师魂”。

在教育中，一切师德要求都基于教师的人格，因为师德的魅力主要从人格特征中显示出来，历代的教育家提出的“为人师表”、“以身作则”、“循循善诱”、“诲人不倦”、“躬行实践”等，既是师德的规范，又是教师良好人格的品格特征的体现。在学生心目中，教师是社会的规范、

道德的化身。他们都把师德高尚的教师作为学习的榜样。

二、提高专业技能是教师工作质量的必备条件

学高为师，学是师之骨。我们常问：21世纪需要什么样的教师？我认为，21世纪的教师应该是高师能的人。

终身学习的楷模。知识社会的显著特征就是知识像滚雪球一样急剧膨胀并快速陈旧。面对“生有涯，而知无涯”的现实，教师必须不断地学习方能胜任教师工作。终身学习者不是一个盲目的学习者，知识传播渠道和信息量的剧增，使教师受到来自四面八方信息的“狂轰滥炸”。一个好的学习者首先要具有批判性和选择力，学习对自己有用的知识。21世纪的教师应该是终身学习的示范者，是学生终身学习的楷模。

在未来的教育中，教师的作用主要体现在指导学生有效地学习方面，不是以知识权威者的身份向学生灌输知识，而是以学生为中心，根据学生的特点和需要，帮助学生发现问题，想办法解决问题，进而掌握学习技巧，养成自学的习惯。教师必须清楚地知道学生的学习过程，不断地观察学生在学习过程中的表现，敏锐地发现学生的学习困难，并能提出行之有效的解决办法。

“言必行，行必果”，行动实践远胜于说教。师德，不是简单的说教，而是一种精神体现，一种深厚的知识内涵和文化品位的体现！其实，在日常的教育教学工作中，我们教师都在用行动诠释着师德师风的真正内涵。师德需要培养，需要教育，更需要的是——每位教师的自我修养！让我们以良好的师德，共同撑起教育的蓝天。

企业人文建设心得体会篇四

小企业管理靠老板，中等企业管理靠制度，大企业管理靠文化。为加强企业核心文化建设，人文团队建设□20xx年6月7日，

我们公司组织了公司员工、供应商、嘉宾来聆听国内知名的职业经理素质训练教授徐尊龙老师的《和谐企业人文团队建设》课程。徐老师将多年来研究的儒、道、佛三家思想精华，融入到中国企业现代化管理文化理念中，他的中华民族古文化构建企业管理学说，受到在座的100多名人员的共鸣。

在学习中，徐老师详细分析了第一节课程：学习是使人摆脱平庸的唯一的最佳手段。平庸是没有思想、没有热情、机械重复、琐碎、丧失了参与感。平庸比失败更可怕。学习使人深刻，深刻派生思想，有思想的一百才能拥有未来。

从以上可以看出，个人需要学习，团队需要学习，企业更需要学习。好好学习，天天向上，这是毛主席老人家最质朴的一句话，体现了学习对于组织的重要性。任何事物要想前进，必须学习。学习如逆水行舟不进则退。如果不学习、不爱读书就会缺少活力、迷迷糊糊，难以适应工作的需要，难以履行领导赋予我们的工作任务和工作职责。本我、自我、超我都要通过学习才能渐次达到。

在课堂上，徐老师还反复强调，一个企业，所有规章制度其实不是用来治人的，目的是为了打造和谐。和谐在儒家思想里就是秩序的最高等级、最高境界。是一种无需他人提醒的自觉，如果一个企业的各项规章制度、各项规则都被大家尊重了，遵守了，人与人之间就不碰撞了，就和谐了，而这个和谐需要的正是儒家思想能给人带来的是美好的愿景，用博爱的思想打造出来的。这与浩鸿有爱有家有浩鸿的企业文化不谋而合。

通过徐老师对于中国传统哲学思想的阐述，特别是将企业和和谐团队、人文团队建设中产生的问题，通过儒释道三方面哲学体系加以详尽阐述，更让人有拨云见日的感受。让人切实感到了企业文化对于团队建设的重要意义。

我们的培训学习活动最终目的还是为了工作，所以在以后的

工作中我们每一位工作人员要把我们学到的知识以及这次培训学习的理解和感悟真正用到工作上，开拓进取、扎实工作，提高自己的悟性，提高知识向能力的转化，成为工作岗位的行家里手。要把在培训中所获得的知识用来提高自身的素质和修养，不断的进取！我将以此次培训为契机，不断加强学习、提高素养、与时俱进、开拓创新，使自己尽快适应工作环境、熟悉工作流程，做好工作。

企业人文建设心得体会篇五

文化，是企业的灵魂，是一个企业能够傲立商海的根本所在。培训了文化的浇灌，企业便像无源之水，是无法长久的。企业培训心得文化发展至今天，大家已普遍认识到，它的实质就是企业所有成员共有的思维方式和行为习惯。企业培训心得建设的真正功效在于以优秀的文化教化人、转化人。中国的海尔集团、邯郸钢铁公司、美国微软公司、日本培训心得公司等等，他们创造出的奇迹和成功的企业培训方案无不告诉我：企业文化是企业发展的不朽之柱，文化建设有着潜在的凝聚力量，它不仅仅能给企业带来一种企业，而且能激发员工的自豪感和责任感，培育企业心得精神，为我们员工作导向，从而提高企业的整体效益。

下面我从三个方面对如何宣讲东方公司企业文化来谈谈个人的心得体会。

一、 浅谈对培训企业理念的理解。

作为公司的员工，我们每一位员工都应该秉承公司的优良文化传统，牢记“诚信、业绩、创新”是我们企业和员工共同的价值取向，发展是我们的第一企业培训心得，具有强大核心的竞争力的国际一流公司是我们共同的目标。

诚信文化是企业文化的重要组成干部，企业无信不旺，社会无信不稳，因此，诚信是企业理念的基石。诚信：诚，就是

忠诚、老实;信，就是守信用、重信誉。大家网尤为重要，它是我们的传统美德，继承和发扬这一美德，在市场经济条件下具有特殊而现实的意义。

创新，就是抛开旧的，创造新的。创新是企业兴旺的灵魂。只有与时俱进、不断推动理念创新、管理创新、科技创新、制度创新、各方面工作创新，才能实现新的发展，创造新的辉煌。运用先进管理办公室主任培训班、技术水平和经营业绩，去拼搏，去干部;视质量为企业的生命，积极参与企业培训心得竞争，努力打造哈尔滨职业培训学校一流地球物理公司。任何企业文化建设都心得以“诚信、业绩、创新”企业价值观为核心，我们要教育每一位员工遵守企业礼仪，形成崇尚诚信，追求完美的思维电脑培训班和行为习惯。因为，如果企业的企业能够共有这样的思维方式和行为习惯，内部的沟通和协调就越容易培训大家网，对于增强企业内部的凝聚力、提高整个企业的工作效率都会产生非常积极的作用和影响。

公司提倡“让用户满意，以共赢谋求可持续发展”经营理念，提倡“靠前服务，超前服务，超值服务”的服务理念，其意义是何等重要。身为东方公司一名社区领导干部，在日常管理中宣贯企业培训心得大家网企业理念，积极开展操作技能培训、企业服务规范、服务礼仪培训、完善各项管理制度、建立质量体系等等，使员工尽快熟练本岗位规范的操作，具有精神饱满的工作面貌投入工作。将企业文化理念渗透到经营工作、管理工作和服务工作中;贯穿于工作要求、工作标准、工作考核中，把企业理念作为我们的行动指南，是我义不容辞的工作职责，一切以用户为重，为用户所想，为社区居民提供最满意的服务。

二、对于企业文化建设方面的措施。

在公司快速可持续发展的关键时期，企业文化建设是一项复杂的系统工程，必须提高认识、加强领导，开拓创新、与时

俱进、努力开创企业文化建设的新局面。

(一)要提高认识，统一思想，切实把企业文化建设列入管理工作的重要议事日程。企业文化建设是企业培训心得全部工作的重要组织部分，认真抓紧抓好至关重要。在工作中定期组织基层领导干部和员工加强对企业文化建设理论的学习研究，掌握企业文化的基本原理和基本内容，增强对企业文化建设重要性和必要性的认识；及时研究解决企业文化建设中出现的新情况新问题，把握好企业文化建设方向，坚持用社会主义的先进文化占领文化阵地，不断推进企业文化建设。

(二)要加强领导、齐抓共管，建立起企业文化建设的工作机制。企业文化建设是一项综合性的工作。要积极构建党委统一领导，党政工团齐抓共管，广大员工积极参与，共同推进企业文化建设的新的工作格局。成立企业文化建设领导小组，设立企业文化建设工作机构和专职工作人员，明确工作责任。在机构改革中，企业文化建设只能加强，不能削弱，更不能取代；努力探索在现代企业制度下，企业文化建设的新机制、新方法，把企业文化建设不断引向深入。

(三)要精心组织、整体策划，稳步推进企业文化建设。我作为一名社区干部，在企业文化建设中承担着组织者、培育者、倡导者、示范者的角色。因此，要重视通过脱产培训和在岗学习、观摩交流等方式，提高企业文化建设工作水平。要精心策划企业文化活动，宣传企业形象，为企业改革发展营造良好的文化氛围，把企业文化建设的任务落到实处。