

企业管理培训的心得 企业管理培训心得 体会总结(实用8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

企业管理培训的心得篇一

企业经营管理的培训能够提高管理人员的整体素质和业务技能。下面就个人参加企业管理培训，谈一谈心得体会，欢迎阅读。

为提高影响力打造高效团队元月14日，公司五楼班组长以上管理人员听了一堂别开生面的培训课。

“具有影响力的团队，才是最具有生命力、凝聚力、战斗力、学习力的团队”付守勇老师一语道破了高效团队的终极密码。通过这次学习，结合自身工作，我对基层工作有了以下几点新认识：一、管理者要具有角色的认知能力；管理者不是一个简单的管理角色，更是一个导师，在管理过程中要有一定的角色认知能力，并扮演好自己的角色，就像球场上的教练要做好充分的辅导工作，变“不能这样做！”为“应该这样做。”又要像球场上的队长，不但在球场上指挥队友共同进攻，更主要的是关键时刻成为身先士卒冲锋陷阵得分的中坚力量。

二、管理者要不断放大自己的格局：豁达、包容、自信的人能够感染人性中光辉的部分，并且产生照镜子的反射效应，作为一个管理者不能心无城府地斤斤计较，更不能由着性子干工作，一定要把“吃苦、牺牲、奉献”六字方针作为自己

的行为指南，做好应对变化的心理准备，在管理过程中带好工作情绪不稳的员工，使用好“硬汉”员工，带好循规蹈矩的员工，使用好勤奋而低效的员工，带好自以为是的员工等等。俗话说“一把钥匙开一把锁”，学会理解正视员工的感受，在关心体贴他们的过程中给员工一种被尊重的感觉，进而产生知恩图报的效应。

三、管理者要利用同心圆领导手段：作为网基层管理者首先要在顾全大局以公司整个组织利益为重的基础上，明确自身在工作过程中的作用及对上司的义务，建立同下属的同心圆领导手段，关心每一个部下，尊重每一个人的创意和能力，利用好手中的权利，扮演好职责角色，做一个办事公道，奖罚分明的清正官，为避免工作失误，力争做到目标明确指挥准确，并及时把团队荣誉与大家分享，以此来激励员工，提升士气。

相信，在各级领导的正确带领下，全员同心同德步调一致，一零年我们一定会创建一个和谐而充满活力的大家庭！

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，就一定能够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。

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。

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，明晰的产权关系，建立完善的法人治理结构

清楚的产权界定，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心得的体验。管理，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。

我于20xx年6月22日至26日参加了上级党委举办的国有企业管理干部培训班，学习的内容非常丰富、精采，让我的素质得到了很大的提高，主要体现在三个方面：

一、从更深层次认识到我党高度重视的三农问题，三农问题一直困扰着农村经济的发展，其中农村改革关系着农民负担、城乡差距、农业发展、农村公共事业建设等诸多问题，于是

很有必要研究农村改革。历经多年农村税费改革，农村虽然已经逐渐趋于规范，但是仍有不少缺陷，如何进行下一步改革，成为统筹城乡发展的一大难题，科学发展观为农村改革指明了道路和方向。

二、在道德方面对自己提出了更高要求，一个中共党员，一个国企领导干部，不能只有工作能力而没有道德素质，德才兼备，德在才先，要从思想上、学习上、行动上更严格要求自己，平时多学习精神文明建设的内容，争取令自己的形象更上新的台阶。

三、学习了如何提高干部的创新能力和提高干部的综合素质和领导能力，首先要培养现代意识，提高素养。干部处于一线，工作繁杂而细碎，很少有时间能坐下来认真学习，分析问题和解决问题显得慢几拍，习惯按经验办事。不能适应新形势发展的要求。因此，培养现代意识，提高领导素养迫在眉睫。当前，要抓好培训，增强开放意识、法治意识、服务意识、竞争意识和市场意识，从而达到提高综合素质的目的。其次要改变观念，要大力提高素质和现代理念，改革制度。跨部门竞争上岗就是个创新。要强化实践锻炼，提高判断形势、驾驭市场经济、应对复杂局面、依法行政、总揽全局的能力。

短短几天的培训学习更让我明白了很多的管理和经营的道理，一分耕耘，一分收获。特别在危情和困难面前，我们应该坚强，力求创新，力求突破，而不是消极等待，畏首畏尾，更不是逃避。群众是历史的创造者，我们干任何工作都要紧紧依靠群众；密切联系群众，搞好干群关系，只要我们心里真心装着群众，静下心来，沉下身子，深入群众中，设身处地为群众办实事，干好事，就会赢得群众的支持，就能解决一切困难，产生较强的效力，推动事业的全面发展。

企业管理培训的心得篇二

我于6月22日至26日参加了上级党委举办的国有企业管理干部培训班，学习的内容非常丰富、精采，让我的素质得到了很大的提高，主要体现在三个方面：

一、从更深层次认识到我党高度重视的三农问题，三农问题一直困扰着农村经济的发展，其中农村改革关系着农民负担、城乡差距、农业发展、农村公共事业建设等诸多问题，于是很有必要研究农村改革。历经多年农村税费改革，农村虽然已经逐渐趋于规范，但是仍有不少缺陷，如何进行下一步改革，成为统筹城乡发展的一大难题，科学发展观为农村改革指明了道路和方向。

二、在道德方面对自己提出了更高要求，一个中共党员，一个国企领导干部，不能只有工作能力而没有道德素质，德才兼备，德在才先，要从思想上、学习上、行动上更严格要求自己，平时多学习精神文明建设的内容，争取令自己的形象更上新的台阶。

三、学习了如何提高干部的创新能力和综合素质，提高干部的领导能力，首先要培养现代意识，提高素养。干部处于一线，工作繁杂而细碎，很少有时间能坐下来认真学习，分析问题和解决问题显得慢几拍，习惯按经验办事。不能适应新形势发展的要求。因此，培养现代意识，提高领导素养迫在眉睫。当前，要抓好培训，增强开放意识、法治意识、服务意识、竞争意识和市场意识，从而达到提高综合素质的目的。其次要改变观念，要大力提高素质和现代理念，改革制度。跨部门竞争上岗就是个创新。要强化实践锻炼，提高判断形势、驾驭市场经济、应对复杂局面、依法行政、总揽全局的能力。

短短几天的培训学习更让我明白了很多的管理和经营的道理，一分耕耘，一分收获。特别在危情和困难面前，我们应该坚

强，力求创新，力求突破，而不是消极等待，畏首畏尾，更不是逃避。群众是历史的创造者，我们干任何工作都要紧紧依靠群众；密切联系群众，搞好干群关系，只要我们心里真心装着群众，静下心来，沉下身子，深入群众中，设心处地为群众办实事，干好事，就会赢得群众的支持，就能解决一切困难，产生较强的效力，推动事业的全面发展。

看了企业管理培训心得体会的读者还看了：

企业管理培训的心得篇三

为了开阔班主任的教学视野，增强班主任管理理念，提高业务能力和工作热情，我校全体班主任在曾校长、黎主任的带领下赴广东中山实验小学参观学习，整个参观活动过程安排紧张而有序，内容丰富而充实，为确保学习活动取得扎实效果。

学校要求我们带问题去，带着思考回，真正把这些学校的经验学到手学进脑，以更好地结合本校实际开展班主任管理工作。本次我们学习带着太多的仰慕和激情，以及诸多的疑惑，分别听取了校长有关学校介绍和班主任有关班级管理的经验介绍及心理辅导课。我的感触颇多：要抓养成教育来培育良好的班风；班级管理不是缺少规则而是缺少规则执行的持久度；让学生在体验中接受教育……现将学习心得体会如下：

俗话说的好，思路决定出路，细节决定成败，通过观察他们的校园，发现他们每项工作都非常细致，如在卫生环境上几乎看不到一片纸屑。学校的教室、图书角的布置突出学生为主的文化氛围，物品摆放整齐有序，学生彬彬有礼。

1、转变观念，充满激情投入、深入班级，获得第一手资料，班主任的观念应与言行一致。坚持多做。

2、转变看法，人不是被事情困扰，而是被事情的看法困扰。

我们要多看到学生的好。多表扬少批评。

3、班主任要有爱心，学生与班主任之间应该多互动，多交流，多听听他们的心声。

4、尊重学生，从学生的角度来理解学生。宽容学生的错误，欣赏学生。

5、让学生充满灵性，让学生自主学习。

6、心理疏导，学生一般有品行性错误、日常性错误、安全性错误、心理性错误。我们应该用不同的方法来正视这些错误。

7、善于反思提高，多多看看关于教育的书籍。

这次组织班主任外出参观学习，体现了学校对班主任队伍建设的重视和对班主任工作的关心。通过这次学习，收获很多，要把这次参观学习的知识运用到我们今后的工作中，真正做到学有所思，学有收获，学有所得，提升自己的工作干劲，不断的加强学习，多磨练良好习惯。不断适应国家教育事业的需要，为立足本职，搞好班主任工作打下基础。

企业管理培训的心得篇四

现代团队必须是非常非常有活力、有激情同时又有向心力、有限属技能的团队。

首先、团队目标一定要明确、要数字化、有计划有步骤、有时间限制。团队目标是团队主管根据团队的实际情况而制定的通过团队拼搏能完成的目标。以一个长期目标为导向，以不同时期的短期目标为实战任务，短期目标的总合要大于长期目标的20%，长期目标才能完成。其次为个人目标，是以团队成员个性化条件为基础、引导成员制定比他平时成绩高出20%以上的目标，才能完成团队主管制定的团队任务目标

（任务目标不能提前让队员知道）。所有队员的任务目标总和要大于单次短期目标。

队员可分为两类：一是有经验的、二是无经验的；培训也分为两类：一是心态培训、二是技能培训。对于有经验的员工进入公司，他自认为有自己的一套，不太愿意按公司领导的指示做事，待他将老客户资源用完，业绩就会迅速下降，这样将会严重影响其心态，甚至会影响其他员工的心态。这样的员工首先要对其进行心态调整，最重要的是在监督过程中及时找到这人的技能不足之处，助其提高业绩，他才会全身心投入工作、并带动其他人工作。对于无经验的员工、他们很听话先摆正心态再详细培训沟通技能，包括产品知识、与其它同类产品对比的优势、卖点，最重要的是跟客户沟通的话术、语气及肢体动作，并且亲自带动新员工拜访客户、助其签单，让他感觉这工作也不是那么难。

团队首先要调节情绪达到巅峰状态，每个人都有拼命三郎的精神，每天都要开晨会15分钟；其次、始终相信队员能够成功，经常以成功的字眼，肯定的语气负相交流；第三、主管要将自己树为标兵；第四、主管要帮助员工完成目标；第五、要将目标作为团队的使命；第六、团队领导要有将所有员工劲往一处使的号召力。

所未重赏之下必有勇夫。制定一个让个别员工拼命就能完成的个人目标奖，再下设两个二等奖。有完成奖项目标的马上公开颁奖，是当众现金发奖，并让获奖员工激情发言。人的特点是逃离痛苦。制定一个末尾淘汰制，形成向前可得丰厚的奖励，后必须逃离失去痛苦的竞争机制。

员工间要经常召开员工成功案例技能交流会。让成功员工将成功的经验及话术教给大家、并在公众面前许下承诺、只好更加努力，也能让后进员工学到经验，让后进员工知道成功并不难。

企业管理培训的心得篇五

以下是一份企业管理培训感悟总结心得的样本，您可以根据自己的感受进行修改：

—

标题：企业管理培训感悟总结

尊敬的领导，同事们，

我很高兴有机会参加了最近的企业培训，这次培训让我受益匪浅。我想在此分享一些主要的感悟和收获。

首先，这次培训让我深刻理解到团队协作的重要性。每个团队成员都是团队成功的重要因素，我们需要充分发挥各自的优势，共同达成目标。此外，我也学习了如何在团队中有效地沟通和协调，提升团队的总体效率。

其次，我明白了财务管理对企业的重要性。了解财务知识不仅可以帮助我们更好地管理企业，还可以有效地规避财务风险。我意识到，作为一名员工，我们需要积极参与到企业的财务管理中来。

再者，领导力的培训对我来说是非常有价值的。我学习到如何有效地与团队成员沟通，如何激发团队成员的潜力，如何做出明智的决策。这些技能对于一名优秀的领导者来说是非常重要的。

最后，这次培训也让我认识到自我提升的重要性。我们需要不断地学习和成长，以适应快速变化的工作环境。

总的来说，这次培训让我对企业管理有了更深入的理解，也让我明白了自我提升的重要性。我期待在未来的工作中应用

这些知识和经验，为企业的发展做出更大的贡献。

再次感谢这次的培训机会。

[您的名字]

企业管理培训的心得篇六

前几天，我们医院对中层管理人员进行了专门培训，听了吴春荣教授的讲话，从中受益匪浅，懂得了一些管理中的诀窍和方法，更使我在今后的工作中明白了管理的方向和努力的目标，为查漏补缺，更上一层楼，我现在把自己的一些介绍如下，请同志们、领导们批评指正。

一、明白什么是管理：管理是一门艺术，就是运用组织的各种资源，以达成组织目标。管理者最重要的职责就是让下属和团队明白什么是最重要的，明白每个人应该做什么。团队建设和成员间相互的协作关系也是非常重要的，团队必须集中力量于共同的目标，以创新的方法，相互依赖的共同合作来达成最高水平的绩效。一个成功的主管，关键在于其行为魅力，有良好的领导行为，才能够取得团队的信任，给员工带来信心和力量，下属就会心悦诚服地为他努力工作，心甘情愿、义无反顾地向目标迈进；同时信任也是相互的，你想他人信任你，你必须先信任他人。所以，管理者要尊重下属的人格和尊严，关心他们的工作、学习和家庭生活，培养下属的积极性和创造力，适当授权，让员工大胆工作（管头、管脚、不管中间）。当下属在工作生活中遇到困难时，要利用各种资源，主动为其排忧解难，增加员工的安全感和信任感；当下属在工作中出现差错时，要敢于承担自己应该承担的责任。另外，管理者还要不断加强道德品质修养，做到言行一致，诚实守信，严于律己，宽以待人，处理问题要公平公正，这样才能最大限度的发挥团队成员的工作积极性，更好地实现“双满意医院”这一目标。

二、提高了沟通技巧：作为一名医院中层管理者，要面对上级、下级和客户(病人)等，如何才能在工作中起到桥梁作用？那么，有效沟通就显得非常重要，沟通是信息传递的重要方式，有资料显示，一个优秀的管理者95%的工作时间花在沟通上。沟通必须掌握沟通循环：尊重的倾听—澄清你的了解—提出你的观点—确认对方了解你的观点。有效沟通首先要尊重对方，态度诚恳，不卑不亢，待人接物要彬彬有礼，才能够得到对方的尊重。二是要认真倾听，沟通的另一半是倾听，而且要全方位的倾听，倾听时要专注，集中精神，有耐心，并要控制好自己的情绪，勿争对错。三是要观颜察色，根据对方的言语、语调、表情及肢体言语的变化，做出适当的回应。四是应用发问技巧，在工作、生活中经常讲究提问式发问，开放式发问，引导式发问，关键点发问等，适当使用不同的发问技巧会有更好的谈话效果。五是在适当的时候表达赞美之情，赞美是沟通的润滑剂，如果运用得当，沟通起来会更加顺畅。六是要有同理心，即是要站在对方的角度去考虑问题。七是达成共识，为实现共同的目标而做好沟通。

工作中有效沟通可以更好地推动医院的和谐发展，作为承上启下的中层管理者，为领导与员工寻找一个合理的平衡点是十分重要的，中层管理人员不做压力的桥梁，要做压力的熔炉，诠释的就是用融洽沟通去实现压力释放。长期与员工保持良好的沟通，可以第一时间了解他们的想法，及时有效的沟通可使他们的想法与医院发展战略相一致，将矛盾化解在最初阶段，员工必将用饱满的工作热情对待自己的工作，执行力就会更强，员工相处融洽，相互合作，齐心协力为医院发展而努力。

三、强化了业务技能：中层管理者承上启下，不是简单地做信息上传下达的“传声筒”，而是要把上下游的信息收集整理起来，放在医院发展战略中全盘考虑，并提出合理化建议，主动与上下级沟通以达成共识。中层不仅要严格执行和组织实施高层的决策方案，还要发挥其作为一位领导者的影响力，运用pdca(计划、执行、查核、改善)循环理论，寻求切实可

行的解决办法，实现医院的目标。

二是进行方式得法，创造和谐的会议气氛，开会时让大家多说，鼓励讨论，同时不要推卸责任，而是针对目前的状况，从自己身上找原因，寻找有效解决问题的办法，开会的时间要控制好，一般会议时间不要超过30分钟，重要会议不超过一小时。

三是有系统的评估，做出摘要并结束会议。掌握了这三要素，就可以把会议开得简单有效。

以上是我的肤浅的认识和，请同志们指正。

企业管理培训的心得篇七

以下是一篇关于企业管理培训感悟的总结心得：

这次企业管理培训，我有很深的感悟。我想分享一些我在培训中学到的内容，以及我对这些知识如何应用到实际工作场所的看法。

首先，这次培训让我明白了团队协作的重要性。在一个企业中，每个人都是一个团队的一部分，我们需要共同努力，才能实现企业的目标。每个人都有自己的技能和贡献，我们需要尊重并欣赏每个人的贡献，这样才能建立一个高效的工作团队。

其次，这次培训也让我意识到了领导力的重要性。一个好的领导者不仅需要有良好的管理技能，还需要有很好的领导力。领导者需要激励和引导团队成员，帮助他们实现个人和团队的成长。我也明白了在团队中，每个人的角色和职责都很重要，我们需要明确自己的职责，努力做好自己的工作，这样才能为企业的发展做出贡献。

此外，这次培训还让我学到了如何有效地沟通和解决问题。在工作中，我们难免会遇到各种问题，我们需要有技巧地沟通和解决问题，找到最佳的解决方案。我学会了如何倾听和理解他人的意见和想法，如何清晰地表达自己的观点和想法，以及如何权衡各方面的利益，找到最合适的解决方案。

最后，我也明白了持续学习和改进的重要性。在一个快速变化的工作环境中，我们需要不断学习新的知识和技能，这样才能保持竞争力。我也学会了如何评估自己的表现和进步，找到自己的不足，并采取行动来改进自己。

总之，这次企业管理培训让我受益匪浅。我将在这些知识和经验应用到实际工作中，努力提高自己的工作能力和效率，为企业的发展做出更大的贡献。

企业管理培训的心得篇八

转瞬间，近三个月的学习生活即将接近尾声，通过这样脱产全身心的再次投入课堂的学习方式，对于自己来说又是一场知识的盛宴，让我不仅收获了更多的理论管理知识，结合工作多年的管理经验，让自己在企业全面管理上有了更深的认识，更让自己开阔了视野、突破了许多原有的管理理念，加之来自不同地区、不同企业、不同岗位的同学，通过相互交流沟通，借鉴工作经验，对于自己来讲又是一个第二课堂，不仅收获了知识，同时也收获了友谊。现就近三个月所学的各专题，收获颇丰的方面，做一简单心得体会：

竞争战略与企业抉择

通过本专题的学习，收获以下几方面：

七、明白管理者的角色定位，怎样处理与上级、同级、下级的管理关系及对团队带领有了更清晰的思路，怎样做一个教练式的管理者，让下属在成长的同时又收获快乐，从而拥有

更高的工作热情。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)