

2023年经典阅读讲座心得体会(汇总6篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

经典阅读讲座心得体会篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

我的.简历非常简单，大学本科和硕士研究生都是在中国纺织大学完成。1988年毕业后进规划院工作，到规划院后一直在工业处工作，可以说对工业处情有独钟吧。因此我这一次也是竞聘工业项目处处长。进院以来，在院领导和大家的帮助下，经过十多年工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高。我于1997年评上高级工程师职称。历任工业处处长助理、副处长、处长。这次竞聘工业处处长，根据院制订的发展方向、定位以及面临的新形势，我对工业处的工作思路是：

1、适应新形势分析一下工业处面临的机会与威胁，我觉得未来几年对我处来说威胁多于机会。目前我国各项改革举措正在进一步推进，特别是深化投资体制改革。（十六届三中全会报告明确指出，国家只审批关系经济安全、影响环境资源、涉及整体布局的重大项目和政府投资项目及限制类项目，其它项目由审批制改为备案制。）投资体制政策的变化特别是对工业处的业务市场影响最大。“狼真的来了”。因此，首先我们提出要在思想上解放自己，不断转变观念，与时俱进。

2、拓展新领域工业项目虽然小、散、收费低、工作量大，工业项目是苦菜花，但它也是长青树。根据院的职能定位，我

觉得工业处服务业务领域我们要立足工业，拓展其它。这里有两层意思，一个是纵向加深，一个是横向拓宽。纵向加深主要是工业领域的咨询，可能不是单一的政府可批性可研报告，而是企业需要的真正的咨询、投资报告、行业规划、技术服务；横向拓宽，主要向其它领域如政府控制性的项目咨询评估等拓宽。

3、加强团队建设未来的竞争主要靠人才的竞争，一方面要加强现有人员的再学习，提高素质，另一方面要不断吸收可用人才。做大做强我们的事业。要以人为本，形成团结、活泼、富于创新的学习型团队。尽力提高这个团队的战斗力。

4、争创两个效益努力在创收创牌上有所作为。院的定位有地位有影响，我们要添砖加瓦，在我们服务的领域要树立规划院的牌子，占领一定的市场份额，形成顾客群，做出精品。在注重社会效益的同时，当然也要提高收入水平，提高我们的生活水平和生活质量。最后我表示竞聘处长并非为了当官，更多的是竞一份责任和压力。如果我被聘为工业处处长，我将更严格要求自己，加强业务学习和提高自身修养，以身作则，和工业处的同仁一起把这个处经营好。如果不被聘上，也不气馁，做一个合格的员工。本人的水平有限，更希望在座的同志们给我一如既往的帮助和支持。谢谢！

经典阅读讲座心得体会篇二

尊敬的各位领导、老师、亲爱的同学们：

大家晚上好！

我是x级跨公管x班的xxx□今天作为毕业生代表，站在这庄严的毕业典礼上，代表全体毕业生在此发言，我深感荣幸。首先，请允许我代表全体毕业生向辛勤培育我们的领导、老师们，表示最衷心的感谢和最崇高的敬意！向朝夕相处的同学们说一声：你们是我心中永远的小苹果，我们真的毕业了！

大学，或许是我们一生中最美好，最值得纪念的日子，校园里留下了我们指点江山，激扬文字的青春豪情，留下了我们孜孜以求的奋斗足迹，留下了同窗之间，师生之间的深厚情谊。在新的征程里，有的同学选择继续读研深造，有的同学将踏上工作的岗位，但无论如何，我们都将这一切铭记于心。大学时光如白驹过隙，转瞬即逝。弹指一挥间，我们已从懵懂的新生，成长为成熟的毕业生。我们从稚嫩逐渐走向成熟，一路上大家互相帮助、共勉奋进，知识的汲取，社会实践的历练，让大学生生活变得丰富多彩，回想曾经的大学生活，相信我们是充实而快乐的，哪怕流泪过、痛苦过，但我相信此时此刻的我们是激动的。相信经历了大学生生活，此时我们的心情一定是别样的，大学生生活让我们懂得了辛苦，也懂得了快乐；相信大学的生活定会是我们每个人最珍贵的回忆。经历了大学生生活的紧张和忙碌，我此刻的心情应当和在座的各位同学一样，纵然喜悦，也掩不住回忆与留恋。即将毕业的我们感慨万千。在这里我想表达我内心的真实感受，我心中的大学它意味着付出、意味着收获、意味着感恩！我们感谢父母，他们为我们付出了太多太多。并不是每一个家庭都是那么优越，或许他们会为了你下一年的学费而加班加点劳累至深夜，或许他们为了让你在大学生活好一点自己却省吃俭用，他们总是默默的付出，将朴实无华的爱融入在生活的点滴里。一路上风雨兼程，他们撑起一片灿烂无比的晴空，用细致无私的爱，给了我们温暖的港湾和不断前行的力量，却从不索求，让我们把诚挚的谢意献给他们，用一生去回报他们无尽的恩情。在这里，请允许我代表所有的同学为爸爸妈妈们深深的鞠一躬，感谢他们二十多年来的含辛茹苦，感谢他们对我们的养育之恩。

我们感谢老师，是他们引领我们步入知识的殿堂，是他们授予我们专业知识、教诲我们做人的道理，是他们的关怀，使我们可以自信地面对任何艰难困苦；是他们的呵护，才使得我们顺利完成学业，获得继续追求的机会；是他们的宽容，可以按我们自己的方式，按我们自己的理想学会生活。感激的话千言万语，再华丽的辞藻也无法表达我们对他们尊敬与

爱戴。

作为学生的我们即将远行，就让我们深情的'说一声：老师，您辛苦了！我们感谢母校，她为我们提供了学习求知的环境，为我们成长成才构筑了坚实的平台；是她包容了我们的懵懂无知，是她给了我们展示自我的舞台。学校的学习风气、学习理念将使我们终生受益。我们不仅学到了知识，而且学会了怎样做人，做一个勤奋、诚实的人，这是学院给我们最大的财富我们感谢所有同学，在大学期间的关心与支持，我们珍视那份难得的纯真友谊。现在，我们即将离开，让我们认真保存好每张合影，因为合影上的灿烂笑容已经定格在记忆中；让我们用力拥抱每一个我们喜欢、我们欣赏或曾经帮助过我们的人，也让我们在送别的时候，更多的记住彼此灿烂的笑脸！这几年的大学生生活里，我们收获了太多，也错过了太多，我们总以为自己已经长大，总以为自己可以毫不在乎，但当离别到来的时候，才发现自己内心最真实的感受。

将要离别时总该要对大家说些话，有太多发自肺腑的话要说，算作我对大家的鼓励与祝福：每个人都有梦想和追求，在这样一个充满机遇和挑战的大环境下，追逐梦想的过程中，有木秀于林的骄傲，也有风必摧之的烦恼，我们要抓住契机，迎接挑战，我们要变压力为动力，化挑战为机遇，尊重选择，坚定信心，付出努力，这样我们就可以变被动为主动，后来者完全可以居上，让我们的变化更大一点，这样进步就更快一点，离我们的梦想的就更近一些。让我们始终牢记自己的梦想和责任，更加奋发有为，完成自己人生中最光荣且艰巨的任务！

回顾过去，我们在不平凡的环境里迎难而上，拼搏进取，取得了不平凡的成绩。面对现在，我们已经站在更高的起点，迈上新的征程，任何艰难也阻止不了我们前进的步伐，我们仍要以坚持和努力为自己心中规划好的美好蓝图而奋斗。展望未来，我们对我们的锦绣前程充满信心，令人振奋，任重而道远，因此，我们要坚定必胜的信心，我相信，我们大家

有信心，也有能力去创造我们灿烂的未来今天，我站在这里为大家发言，我希望在未来的日子里，不管你是80后还是90后，都能够各自的人生舞台上，慷慨激昂，精彩陈词，书写自己的成功与辉煌。最后，祝我们的老师身体健康、工作顺利；祝我们的父母永葆青春、万事如意；祝我们xx大学、祝我们xx系各项事业蒸蒸日上；祝我们xxxx届全体毕业生前程似锦！谢谢大家！

经典阅读讲座心得体会篇三

尊敬的老师和亲爱的同学们，大家好！今天，我很荣幸能够站在这里，与大家分享我对心得体会的一些思考和感悟。在过去的时光里，我参加了许多活动和课程，积累了不少经验，今天我想借此机会，回顾一下自己的成长历程，并分享一些我从中获得的宝贵心得体会。

第二段：奋斗与坚持

我认为，奋斗和坚持是取得成功的关键。在我参加各种活动和课程的过程中，我深刻体会到了这一点。无论是学习、体育或者其他任何领域，要想取得好的成绩，都需要我们付出不懈的努力和持之以恒的坚持。正如一句古话所说“滴水穿石”，只有在持续不断地努力下，我们才能克服各种困难和挑战，达成我们的目标。

第三段：团队合作的重要性

除了个人的努力和坚持，团队合作也是我在活动中的重要体会之一。无论是参加的学术科研项目，还是参加的体育比赛，团队的配合和协作都是至关重要的。每个人都有自己的长处和特长，只有通过相互合作才能把各种资源有效地整合起来，取得更好的成绩。在团队合作中，我们有机会学会倾听、沟通和共享，这些技能对我们的个人成长和未来的发展都至关重要。

第四段：挑战与成长

参加各种活动和课程给我带来了许多宝贵的机会和挑战，也让我得到了很多有关自己的认识。在面对挑战和困难的时候，我逐渐学会了面对和克服它们。这种经历让我变得更加自信和坚强，并且有助于我在未来的生活中更好地应对各种困难和压力。我相信，只有在面对挑战并不断克服困难的过程中，我们才能真正实现个人的成长和进步。

尾段：总结

参加各种活动和课程，积累经验，从中获得的心得体会是宝贵的财富。我相信每一位同学都有自己的故事，都有自己的心得和感悟。通过分享，我们可以相互借鉴和学习，为自己的未来发展打下坚实的基础。让我们共同努力，勇敢地面对挑战，不断奋斗，相信自己，相信团队，我们一定能取得更好的成绩，实现自己的人生价值！

以上就是我对心得体会的一些思考和感悟的分享。谢谢大家！

经典阅读讲座心得体会篇四

第一段：引言(200字)

大家好，我今天非常荣幸能够站在这里对大家做一次关于心得体会的演讲。这次演讲的主题是我在学习和生活中积累的一些心得体会。对我而言，这些心得体会是宝贵的财富，能够帮助我更好地前行。今天，我想和大家分享这些心得体会，希望能够对你们有所启发和帮助。

第二段：努力与坚持(300字)

在我的生活和学习中，我深刻体会到了努力与坚持的重要性。无论是追求成功还是实现目标，努力都是必不可少的。作为

一名学生，我时刻告诫自己要努力学习，提高自己的知识水平。我在学习中遇到了很多困难和挑战，但正是通过努力，我能够克服困难并取得进步。此外，坚持也是取得成功的关键。我曾经遇到过很多失败和挫折，但是我始终保持着坚持的信念。正是因为我坚持不懈地努力，才能够克服困难，获得成功。

第三段：意志力与决心(300字)

在我成长的过程中，我逐渐体会到了意志力和决心的重要性。无论是面对困难还是挑战，只有具备坚强的意志力和决心，才能够战胜困难，实现目标。我记得高中时期，我曾经参加了一次数学竞赛，遇到了很多难题，但我没有放弃。我付出了很多时间和精力，不断努力尝试，最终我成功解决了这些难题。通过这次经历，我深刻体会到了意志力和决心的力量。意志力和决心是我们克服困难和逆境的武器，也是我们追求梦想的动力。

第四段：积极心态与乐观态度(200字)

在我学习和生活中，我坚信积极心态和乐观态度能够让我们更快乐地生活，更好地面对挑战。积极心态和乐观态度能够让我们以更积极的态度面对困难，从困难中找到机会和解决办法。我曾经遇到过很多挫折和困难，但是通过保持积极的心态和乐观的态度，我能够从失败中吸取教训，找到继续前进的动力。因此，我希望大家也能够学会保持积极的心态和乐观的态度，在面对挑战时始终相信自己，坚持下去。

第五段：总结(200字)

通过我的学习和生活经历，我深刻体会到了努力与坚持、意志力与决心以及积极心态与乐观态度的重要性。这些心得体会是我成长的宝贵财富，也是我在未来人生道路上的指引。我希望通过今天的演讲能够把这些心得体会与大家分享，希

望大家能够在自己的学习和生活中发挥出自己的潜力，实现自己的目标和梦想。最后，我相信只要我们坚持努力，保持积极的心态和乐观的态度，就一定能够迎来属于自己的成功和幸福！谢谢大家！

经典阅读讲座心得体会篇五

尊敬的各位领导，各位同仁们：

大家好！

我觉得自己挺荣幸的：一是有幸加入报社这个大家庭；二是有机会与各位同仁同呼吸、共命运为导报的事业献计献策。我没有辉煌过去，但只求把握好现在和未来。这次，我本着锻炼自己、提高自己的目的而走上讲台，展现自我，接受各位同仁的评判。

今天，我来参加副主任职位的竞聘，主要基于以下三个原因：

1、吃苦耐劳，默默无闻的敬业精神：昔日发行站治理，靠的是坚韧不拔、埋头苦干的精神，今日的发行培训工作，靠的也是自强不息，埋头苦干的精神。

2、虚心好学，开拓进取的创新意识：常利用周末时间自费参加培训公司的一些公开课和认证学习，对市场拓展、业务技巧、售后服务、行政治理和团队建设等课题都有一定的研究，并在发行队伍和治理人员中做过时间治理、情绪治理等课题的讲授。

3、严于律己，诚信为本的优良品质。不论是在发行站当站长还是在发行部当主管，都处处以身作则起表率作用，处理事情本着“公平、公正、对事不对人”的原则进行。

1、有一定的政治素养：“踏踏实实做人、认认真真做事”这

是我为人处事的态度，树立高尚的道德情操，多学习、多实践、勤思维、勤动手，这是我从德、能、勤三个方面严格要求自己行动指南。

2、有一定的文字功底：曾做过发行内刊的编务，对一些新的想法和意见能以书面的形式呈报给领导，连续三年主写“发行部年度工作报告”。

3、对发行治理工作有了较为深入的了解：报纸的订阅，投递和零售构成了发行的主抓工作；队伍的建设，订单的开展和售后服务的完善成为发行站的主要流程；扩大市场占有率并维护好零售市场是零售工作的重中之重。协调和纠正三者之间的偏差是发行部的主要工作。

对发行团队建设有清楚的熟悉

1、发行团队建设不仅仅要考虑目标、定位、职权、计划和人员，更重要的是确定一个核心的治理层。因为这个核心治理层的能力将直接决定了这个团队整体的执行能力。“兵随将领草随风”讲的就是这个道理。它必须要有计划能力、分析能力、执行能力和控制能力，这四个能力缺一不可。此外，还要求这个核心同时具备驾御发行营销队伍的能力；具备实战力，用经验来归纳总结理论，从而进一步指导发行营销战略、战术的规划和执行；只有这样，你的站点、你的团队才会在报业竞争的道路上走的更远。今后，我们在团队的建设中，非凡应该注重核心骨干的培养和选拔，同时也要建立一种储备机制，在发行队伍中注重选拔和培养一批帅才，以致不会因组织人力的变故而使团队陷于被动。

2、发行团队建设必须有强盾的支撑体系：

这里支撑体应包括：执行层（站点）、政策、激励机制及考核机制等。政策、激励机制及考核机制是业务执行层最关注的问题。它的执行有效与否是稳定发行团队的最直接的因素。

这两个机制对于业务执行层的人员来讲也是一个利益保障的问题。所以我们在构筑团队的支撑体系时，应该考虑所运行的机制是否能够保障你的团队健康运行；发行执行团队是否把保障机制与自己的事业生涯规划联系在一起；发行执行团队的学习力是否具备，是否能把报社和个人的愿景的实现靠强大的学习力来推动他向前发展；发行执行团队的素质结构是否与核心治理层的需求相吻合。

3、发行团队建设和业务拓展是紧密相连的：

因为只有用业务的进展才能判定团队的价值，否则，团队就成了空中楼阁。团队的发展需要一个过程，而且应该在动态的市场中去评估团队的进展，然后用一些指标来衡量团队建设的预期目标（如团队的人数，团队的业绩，团队成员自我目标的实现等）。显然，无论哪一项业务的开展都必须借助于团队，所以我们可以把团队建设看作是业务战略的一个组成部分。

4、发行团队的核心竞争力创建及团队主管作用：

变个人英雄主义为团队英雄主义在竞争激烈的发行领域，涌现出不少优秀发行员，例如某发行员完成站点总业绩的50%左右等等的事例，这个时候站长经常把这个人树成榜样，激励大家学习。但从销售团队的角度来看，这种做法是不可取的，因为一个人的销售量突出，尽管和他的个人努力有关，也与很多客观因素有关，例如销售区域、个人外部关系等等。另外即使业务上有能力的差别，共同提高大家的能力也是必须的。比如加油站订单，这当然同莲前站员工的个人客户公关能力有关，但更重要的是厦门市主要加油战都集中在莲前站四周。先天的环境造成了加油站的订单量一直最大。假如此时便批评其他各区的销售人员不努力是不公平的。此时如何做好整个团队的协调工作就非常重要了，这就需要变个人英雄主义为团队英雄主义。今后我们可否采取这种做法：将个人的销售奖金同整个团队的任务完成状况挂钩。当整个团队

的任务完成率不高的时候，个人的奖金也只能兑现一部分。要害的一点是让大家了解销售是整个团队的工作，必须每个人都努力才能将事情做好。只有当整个团队成为报社的主力，个人的空间才能有更好的发挥。

建立学习互助型团队我发现：

有些站点根本不注重培训，只是让下面的员工去拼命订单。站长只会向发行员压任务，然后采取末尾淘汰制。这样的站点人人自危，每个人都有很大的压力。只是为了完成任务而工作，根本不考虑学习和合作，甚至还在站点内互相抢单。试问这样的发行团队核心竞争力何在？还有一些站点，尽管也做一些培训，但都流于表现。我们都知道，很多销售的技巧和常识都来自老员工的传、帮、带。假如没有这种经历，新员工的成长就会很慢。在新老员工参差不齐的情况下片面开展销量定命运的政策，只会适得其反。就象让80公斤级的举重运动员去和52公斤级的举重运动员比赛一样，是比不出想要的结果的。一个有竞争力的销售团队应该是个学习互助型团队，团队成员间互相学习、互相帮助。作为站长应该把这种精神贯彻成团队的主流。只有大家共同进步，团队的核心竞争力才会提高。

建立站长的个人向心力作为一个团队，站长的个人向心力非常重要。一个有向心力的站长能把发行团队有效的凝聚在一起，没有向心力也会让一个本来可以很出色的团队成为一团散沙。虽然有句俗话说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”。但出色的站长不一定要什么都比部下强。优秀的站长大都是能发掘部下潜力并能让大家与之一起奋斗的。在站长中有两个明显的误区，一是把自己当老大，什么都随着自己性子来。他们生怕失去自己的权威，不管哪方面都要压部下一头。这样的站长自然不会有什么向心力，只会让员工的心离自己越来越远，一旦有其他更好的工作，那么剩下的很可能是站长孤家寡人。另一种是什么事情都迁就员工，做一个老好人。自以为这样大家就会为自己卖命，殊不知到了一定阶段的时

候，他们就会想办法取而代之或者利用站长的包庇做一些违反报社规定的事，这时候，实际这些站长自己成了自己的掘墓人。那么有向心力的站长是什么样的呢？首先他应该是一个正直、赏罚分明的人；其次他要能带领团队创造更好的业绩。另外他也要能体恤民情，真正把部下当成自己的合作伙伴，只有这样才能真正建立销售主管的向心力，创造销售团队的核心竞争力。

当然，创造销售团队的核心竞争力还有很多工作去做，每个销售团队的具体情况也有不同，这就需要我们的站长能发动自己的头脑去解决。发现问题、解决问题并预见问题，是每个站长都应该具备的素质，当然假如不具备，就需要学习。学习是让人进步的根本途径。创造销售团队的核心竞争力也许很漫长，但只要你去做了，那你就会离成功越来越近。

5、团队建设的步骤和方法：

团队的形成阶段，主要招聘并挑选员工——解释团队的目的——制定具体的计划和目标——加强培训——任务跟踪；团队的动荡阶段，鼓励头脑风暴——引导集中精力与目标上——寻求一些成功作为模范——个别员工单独练习——解决大的冲突问题；团队的规范化阶段，从指导、教导转移到支持、鼓励——让员工分担责任（有主人翁的感觉）——利用好资源和工具——坚持目标和计划；团队的执行阶段，答应团队制定自己的活动目标——定期召开例会——经常进行交流研讨——样自我治理的团队发展。

1、明确岗位职责，制定工作流程：

职、责、权的统一与明确有利于治理的清楚化，增强责任感，减少内耗，杜绝相互推卸责任的现象；职责的交叉与职权无畏的插入与干预，轻易造成治理的混乱。虽然目前已制定出相应的岗位责任，但仅限于一些笼统的提法，非凡是没有对责权进行明确的界定。其实岗位责任不仅应该让各岗位清楚

地知道该做些什么工作，还应该让其知道该如何做好工作及如何做得更好，应对其工作的成果有一衡量的标准，这样才能及时发现、纠正和控制偏差。另外，责权应该对等，有责无权与有权无责同样糟糕，各岗位应在授权范围内全权处理并担当责任，更不该让有权无责的人来处理，否则有权无责轻易造成不负责任、滥用职权，其不良后果则由责任人承当，最终导致责任的推卸及治理的混乱。工作流程的制定从理论上为员工的工作指引了一个具体的行进路程。知道每个环节与员工个人之间的关联性，在很大程度上，既减少了无序的工作所带来的混乱也提高了工作上的效能。

2、注重协调沟通：

协调亦即理顺各岗位、各站点之间的关系。发行部的各站点都是报社大整体不可分割的一部分（而现在却人为地亦或是无意识地把这一整体分割成几个各自为政的分体），相互之间应相互理解、相互沟通、相互支持、相互配合，节奏、方向应该一致，都以报社的整体利益为中心，树立全局观念，从报社全局出发。节奏与方向不同会产生抗力，从而引起内部矛盾，拖住前进的步伐。所以发行部应加强各站点之间的协调工作，各站点也应从全局出发，相互支持，而不该相互抢单、挖人，因为此举不但对发行部整体利益没有任何促进作用，反而会影响站点之间的关系，影响报社的形象。

3、加大培训指导，提高服务质量：

万事以人为本，因为人是所有生产因素中唯一能动的活跃因素，所以人员培训工作是征订业绩好坏的要害。目前由于发行人员流动性大且素质参差不齐，从而在读者心目中的出现各种各样的形象。每招一批新人都要对这些人进行规范化的培训，让他们对导报有所了解并把握一定的订报技巧，所以员工培训仍是一项任重而道远的工作。

4、加大小区开发、注重现场征订：

现场征订的效果及影响大家是有目共睹的，但有些站点还缺乏重视，要么不进行，要么走马观花、流于形

式。其实，现场征订应有统一的安排与布置，并配合必要的宣传，可由社区部统一组织较有规模和影响的现场征订活动，以造出一定的影响，并为平时零星的现场征订做铺垫。不然，总是征订员单独行动，零散、不固定且不统一，给人打一抢换一炮的感觉，缺乏可信任度，影响导报的整体形象，况且还要受城管等各部门的干涉。当然，也可以与要害路段的商店、小区及大楼的物业部门进行联合征订或宣传，这样既可避免进不了小区或办公大楼的局面，又可起到必要的宣传作用。

5、实行绩效考核、完善激励机制：

考核机制合理及完善与否，是发行部整体利益的要害，直接影响了各站点的操作方法及全体发行人员的积极性和主动性。单一以业绩考核或单一以增单量考核都是不可取得，而应综合两个量综合指标或更多的指标，因为业绩高的站点不见得能完成任务数，而业绩不是很高的站点反而会完成任务数。赏罚分明能起到鼓励促进及控制鞭策的作用，而赏罚应基于完善的考核制度上。考核应设立一个综合的绩效指标，如对站点的考核，应由证订业绩、投递数量与质量、投诉率、征订费率、内部治理等各项指标的完成情况来设定一个综合考核指标，假如仅以单一的指标考核，则轻易造成站点为争取某项指标而忽略甚至放弃对其他指标的追求和要求。

6、加强统计分析：

统计分析和财务治理：财务治理是各项治理的重中之重，而统计分析又是财务治理的要害，发行部统计人员与各站内勤应善于透过现象看本质，从相关的数据的背后洞察问题的存在与根源，而不是简单地罗列一些数据。同时各主管甚至到分管业务的副主任都应具备相应的洞察和分析能力，尤其是对费率的核算。在费率中治理费占去相当大的一部分，而治理费又以工资房租为主，因而治理费必然随着站点及人员的增加而增长。假如业绩没有与站点及人员的增长而同步增长，

则会导致费率的上升。同时在治理费相对固定的情况下，只有提高征订业绩才是降低费率的最直接有效的办法，但目前有的站点并不是很重视业绩，因为与站点息息相关的是投递量或增单量，所以站点就想方设法向发行部多要各项优惠和支持（业务报、促销品、甚至广告版面），而无须顾及整体发行费率。假如明年的费率由站点掌控（与任务挂钩后），站点自支自出，那么，在费率的调控下，站点自会开源（提高业绩）与节流（控制开支）。

7、树立“治理与服务”并存的新观念：

发行部是一个综合治理部门，其功能在于组织、协调与控制、而重点应在与控制与协调，服务与治理同在，但切不可高于治理，否则将失去控制所含的监督与纠正偏差的重要作用，服务绝不等于满足要求，假如服务只是无限度地满足各方面的有求，而没有基于治理的基础上，那么治理就失去其存在的真实意义；发行部面对的是报社各部门、各发行站及广大订户，需要协调三者之间的关系，并控制与纠正相互之间的偏差，所以发行部应树立“治理与服务并行而以治理为重”的观念，绝非仅限于服务。

1、明确思想，摆正位置，当好配角：“副主任”对“主任”而言，是“配角”，但在其分管的工作中，又是“主角”；既是领导者，又是执行者；既对分管的工作负责，又对“主任”负责。在工作中以主任为核心，维护主任的威信，多请示多汇报、多交心多通气，辩证看待自己的优点和短处，扬长避短，团结协作，全力做到：到位而不越位，授权而不越权，补台而不拆台。

2、加强学习，提高素质：进一步加强理论学习，以其提高自己的素质和治理水平；在业务治理方面多向领导、同事们学习，以期使自己更加胜任本职工作。

3、征订与零售齐抓共管：零售工作的目的是为了征订工作营

造声势，并最终引导读者进行征订，而征订工作又从侧面促进零售市场的发展，因此发行部强调征订与零售的齐头并进，同步发展。零售市场是发行的终端，在广告的影响上具有积极的意义。目前的零售市场已居厦门龙头地位，发行部应时刻注重并维护好这一稳定而有序的零售市场。进一步加强零售网点的开发，并对网点做统一的安排与布置，让其成为本报长期而固定的现场征订点、宣传点。

4、扎实工作，与时俱进：据有位专家说，在企业已进入人力资本短缺阶段的今天，企业之间治理的根本差距，并不在营销等方面，而在人力资源治理。我觉得“企业如此，报纸发行也是如此”。由于报业竞争的日趋激烈，发行员对职业的忠诚开始超过对报社的忠诚（他可以随时跳槽）。因此，对如何吸纳和维系优秀的员工，应予以足够的重视。这是因为现代企业人力资源治理开始关注员工的职业生涯和职业发展，不断研究职业阶梯，给员工提供富有挑战性的工作，通过高效率 and 合理性的人力资源治理，给他们创造良好的工作环境和自我发展的空间。今后，我们也应加强了这方面的工作，把从社会上招聘来的发行员当作报社职工对待，给他们一定的社会保障，开展“星级发行员”评选等，从“发行员满足”进而达到“读者满足”、“领导满足”。眼下，我们缺少的是专业的经营治理人才。为适应厦门报业竞争的新形势，报纸发行工作尤其需要培养懂得系统规则和职业化程度较高的职业经理人。方法可以通过培训公司介绍招聘，也可以现职系统培训。同样，市场是动态的，我们应根据实际情况随时做出相应的应对和调整。

因拿破仑的一句“不想当将军的士兵不是好士兵”的话激励我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争。借这个机会只想让大家更进一步的熟悉我、了解我、帮助我、甚至喜欢我，当然更重要的是支持我！

谢谢大家！

经典阅读讲座心得体会篇六

尊敬的'各位领导、各位同仁：

大家好！

非常感谢集团党委给我参加这次竞聘演说的机会。当前，我们集团的改革与发展进入到了一个关键性的阶段，需要每位员工统一意志，加强团结，坚定信心，奋力进取。今天我来到这，一方面是向集团汇报我的工作情况和认识，同时也是希望能有机会为集团的发展做出更大的贡献。

我竞聘的职位是xx书社副总编辑。首先请允许我简单介绍一下自己的情况。我于19xx年毕业于北京大学中文系古典文献专业□xx年xx月至xx年xx月在省古籍办工作□xx年xx月进xx书社，先后担任图书编辑、编辑室副主任、总编办副主任、总编办主任兼办公室主任。中共党员，编审职称。

下面我就结合对所竞聘职位的认识，谈谈我本人的任职目标、工作思路以及自身优势。

副总编辑是社长、总编的助手，承担着许多具体的事务性工作，需要有很强的执行能力。同时作为社委会成员，参与全社重要事务的管理和决策，需要有宽广的视野和丰富的工作经验。因此，如果我成为一名副总编辑，首先就是要端正态度，以新兵的姿态，从三个方面不断地提升自己的能力：

一是提升自己的学习能力 走上副总编辑工作岗位之后，我首先想到的就是要加强学习，以更加宽广的胸怀学理论、学政策、学知识、学技能，从中汲取成长的丰富营养。

二是提升自己的编辑策划能力 我从事编辑工作已有20 个年头，策划和编辑了一批有文化价值，有市场亮点的图书，在实际工作中锻炼了自己的编辑策划能力。副总编辑岗位对选

题策划与组织落实的能力提出了更高要求。岗位就是责任，信任就是力量。走上新的业务岗位之后，我要更加勤奋地工作，努力提升自己的策划、组织能力，以实际业绩回报领导和同志们的信任与厚爱。

三是提升自己的执行能力

一是贯彻落实集团和社里的各项规章制度的执行能力。

二是做好分管工作的管理能力。

三是把握大局的综合协调能力。

应该说，这是一位副总编辑必须具备的三种基本能力。走上副总编辑岗位之后，我将从提高自己的执行能力和动手能力入手，带头转变观念，扎实推进工作，努力将集团的发展意志转化为全体员工的工作热情和创造能力。

“十五”期间□xx书社经历了一个相对高速的发展时期。但是xx书社经济效益的增长主要来自于有限的几个定向发行的教育类图书品种的开发，而不是经营管理能力的全面提升，因此基础并不坚实，存在着后劲不足的问题。

根据集团制定的发展目标□xx书社正在以年均20%以上的增长速度向前“强行军”。依靠有限几个品种的“单打独斗”来支撑这样持续高速发展，就好比挑着一副沉重的担子过一座独木桥，每走一步都会令人感到心里发慌。我认为，如果xx书社不能在今后几年内，在增长方式上实现由“单兵突进”型向“方阵推进”型的转变，要完成集团下达的跨越式发展目标，是十分困难的。

选题开发是图书出版的核心工作，也是副总编辑的工作重心，要实现xx书社增长方式的转变，做好选题开发工作尤为重要。我的工作思路是：

优化选题结构是选题开发的战略目标，而做好选题规划工作则是优化选题结构的前提。要认真总结制定“十一五”国家重点图书出版规划的成功经验，制定好“十一五”选题规划。要下大力气解决图书选题规划中存在着的散、短、软的现象（策划力量散，规划周期短，论证把关软），把打造拳头产品和开发系列产品结合起来，花三年左右的时间形成八到十个特色鲜明、市场冲击力强的产品集群，达到优化选题结构，提高综合竞争力的目标。

随着图书市场发育的不断成熟，品牌竞争时代已经扑面而来。目前最为紧迫的是切实转变经营理念，真正把品牌作为出版社的生命线来抓，从单品种做起，扎扎实实地推进品牌建设。

首先是优化组合已有品牌。xx书社有不少图书具有比较好的品牌素质。如《中华传统文化启蒙读本》1套4种，总销量已达到十几万册，正在申报省编地方通用教材。要全力以赴地培育好这个品牌，使之成为我社一个新的经济增长点。

二是策划开发新的品牌。既要有效地开发好现有资源，更要积极地策划新的优质品种。内炼品质，外抓机遇，找准目标，精心培养。

三是要研究品牌运作规律。要下功夫钻研品牌运作的规律和手段，大胆尝试，争取在“十一五”期间推出市场品质好、社会效益好、品牌形象好的图书产品，把xx书社的图书品牌建设推向新的阶段。

选题开发，策划先行，策划工作既是编辑的首要工作，也是编辑劳动中最具创意、最有价值的部分。副总编辑的重要职责就是协助社长和总编辑抓出版社的选题规划，抓编辑选题策划能力的培养，建设一支业务能力强、思维活跃、富有团队精神、懂经营、善策划的优秀编辑人才队伍。

如果给我机会，我将从以下五个方面来做：

一是完善选题策划论证制度，把选题策划真正当作编辑工作的灵魂来抓。

二是加强业务培训，采用业务培训、业务研讨、传帮带等方法，提高编辑队伍的整体策划水平。

三是建立策划激励机制，设立专项奖励，每年开展一至两次的策划比武，通过评选当年度最具创意的策划项目、最有价值的策划成果、最富魅力的策划之星等活动，激励编辑人员学策划、做策划、比策划。

四是提倡联合策划、纵深策划，鼓励编辑延长策划的深度，丰富策划的内涵，加强策划后的跟进评估。要逐步整合策划力量，提高选题策划的综合实力。

五是要着手建立选题策划库，丰富选题储备。

副总编辑的工作是综合性的，目前我能意识到的经常性工作，除了上面提到的之外，主要还有六个方面：

- 1、编务管理。
- 2、选题计划的组织落实。
- 3、版权管理。
- 4、图书宣传。
- 5、开展对外业务交流。
- 6、加强企业文化建设。
- 7、社委会委派的各项工作。

我长期做图书编辑，能够体悟编辑工作的内涵。多年担任总

编办主任，配合社长、总编辑工作，对副总编辑的岗位职责和管理工作能够体认。如果给我机会，我自信能很快适应工作。

对于我竞聘副总编辑的优势，前面也已讲到一些，这里归结起来，大致有六个方面：

1、品德端正，大局意识强，能忍辱负重，始终把集体的利益放在第一位。

2、有强烈的事业心和责任感，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作的成功中享受人生的快乐。

3、具有较为扎实的文字功底和知识储备，专业对口，业务熟练，编辑策划经验丰富。

4、担任总编办和办公室主任，具备业务管理和综合协调能力，有较强的执行能力。

5、了解社情，善于团结合作，乐于为群众服务，能得到领导和群众的信任与支持。

6、热爱学习，乐于接受新知识、新事物，有创新的激情和一定的创新能力。

最后再一次感谢集团党委给我这次汇报和学习的机会，因为是竞聘演讲，我没有讲自己的缺点和不足，请大家理解。我也借此机会向各位领导、各位同仁请教，希望你们能随时指出我的不足，帮助我不断进步，给我更多的支持和鼓励。

谢谢！