

最新企业管理心得总结(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业管理心得总结篇一

根据省电信实业公司薪酬用工制度改革的统一部署和有关文件精神，深圳电信实业迅速成立了在公司党委领导下、由夏总经理任组长，各直属公司领导及各部室负责人共同组成的薪酬用工制度改革领导小组；同时制定了改革工作的具体实施步骤和进度安排，对各项前期准备工作，进行合理分工，职责到人，进一步明确具体要求和完成时限，力求质量并重，狠抓工作落实。接到上级的工作任务后我司进取按要求落实，为了进一步提升中高层管理人员及相关专业人员工作业务本事，特聘请北京大学卢教授为我们讲授企业管理及人力资源开发专题讲座。

卢教授经过总结自我的亲身经历及管理经验为我们剖析了劳动薪酬、人员责权、企业文化和如何应对顾客的投诉等理念。这一次学习，加深了我对管理的理解，异常是人力资源的利用。借此之际谈谈我的一些见解。

人力资本是企业发展过程中最重要的要素。因为有了人，技术才能够开发，商业模式才能够改良，制度才能够建立。一家企业投资几千万元进行一项技术创新，项目进行到快要完成可是还没有出成果时，一家外企来挖墙脚，15%的技术股份就把该项目主管挖走了，虽然这个项目主管没有带走任何资料以及数据，但企业的这个项目还是搞不下去了，为什么？原因是这个项目失去了最重要的人力资在企业中，技术知识往

往被视为第一要素，企业管理层总是强调引进最先进的技术设备，而却无视了人的因素，缺乏对人力资本的科学高效运作。

三是市场配置本事差。人才作为最重要的资源，市场配置作用如果不能有效发挥，将导致各类人才难以合理流动、合理配置、合理使用，也必将出现人力资源失衡。

企业文化最重要资料之一就是对人要充分信任，用人不疑，疑人不用。而现代企业增值的一个重要条件是组织内部共同协作的本事，而这种协作本事是建立在相互信任、相互合作的基础上的，企业之间的竞争，说到底人才的竞争，是人才数量和质量的竞争，企业有没有竞争力、竞争力是否能持续，从表面上看表现为产品和市场，但其背后反映的却是最关键的因素——人才竞争力。人才已成为企业发展的第一资源，成为一种比资金更重要的资本。

为此，要求管理层要树立“人才资源是第一资源”的观念，这就要求企业要将市场机制作为实现人才资源优化配置的基础，激发人才的创新欲望，激励人才的创新精神，激活人才的创新潜能，聚集人才的创新优势，充分发挥人才资源作为第一资源的巨大作用。企业仅有尊重人才，人尽其才，才尽其用，才能调动人才的进取性、创造性。衡量一个企业发达程度，不仅仅取决于其设备工艺，技术人员素质也至关重要，企业把技术、知识、管理等生产要素纳入收益分配之中，建立起有效的激励机制是运作好人力资本的基础。企业要遵循人才成长规律，处理好精神鼓励与物质鼓励的关系，促使人才把个人的事业与企业的发展有机结合起来，以激励员工释放出最大的潜能。

另外要求管理层要善于沟通，创立和谐、宽松、进取向上，具有强大精神凝聚力的企业文化，企业管理层仅有充分体现对人才的关心、诚心和爱心，才能换取人才对企业的“铁心”。愿不愿与人合作是一个人具不具备管理者基本素质的问题，

而善不善于与人合作则是管理者的本事水平问题。

企业管理心得总结篇二

转眼之间，两个月的试用期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社见识。我将从以下几个方面总结连锁经营管理岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在连锁经营管理岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合连锁经营管理岗位工作的实际情况，认真学习的连锁经营管理岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成连锁经营管理岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和

领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到连锁经营管理岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的态度，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的变化，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对连锁经营管理岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

企业管理心得总结篇三

在社会飞速发展的情景下，我个人认为，经营企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作：

一、转变观念是推进中小企业精细化管理的核心所在

观念是我们对事物的认识，不一样时期，不一样阶段应有不一样认知事物的观念，可是，由于传统思维定式，转变观念是一个写在纸上容易，说在嘴上容易但做起来十分难的事，改变已经长期构成的固定思维模式是困难和痛苦的抉择，所以转变观念是实施中小企业精细化管理的核心所在。

首先领导干部观念的转变是推进中小企业精细化管理的必要前提。中小企业精细化管理就是要从精益求精的科学态度，严谨务实的工作作风，认真负责的工作职责心去做好我们的每一项工作。要实现这一目标，我们集团高管及中层领导就必须首先从思想认识上完全转变对企业管理的传统思维模式，建立起适应市场经济发展，适应科学发展新形势需要的现代化管理理念。在贯彻中小企业精细化管理的理念中，领导干部是带头人，他们既是推进中小企业精细化管理的策划者，又是落实中小企业精细化管理的执行者和实施者。

从策划的角度而言，超前的管理意识和科学的管理理念需要有先进思想和科学水平的支撑，先进思想和科学创新能够引导人们与时俱进；从执行和实施的角度而言，要改变以往传统的随意化、经验型、粗放式管理模式和观念，就必须完善制

度，强化管理，以提升执行力来保证中小企业精细化管理的实施效果，关键在于落实和效果。所以，在推进中小企业精细化管理的进程中，我们各级领导尤其是主要领导思想观念转变得快与慢、深与浅、是与否，不仅仅影响广大员工观念意识的转变和行为职责的运作，并且在很大程度上制约着中小企业精细化管理的成败结果和顺利推进。

其次全体员工观念的转变是推进中小企业精细化管理的内在动力。在解决了领导干部观念转变的前提和基础上，全体员工观念转变则必然是我们落实中小企业精细化管理的真正动力。我们集团的各项管理是经过职能部门和全体员工去实施和运作体现的，所以，每一位员工既是中小企业精细化管理的对象，载体和参与者，同时也是中小企业精细化管理的主体和实施者。

中小企业精细化管理是一个全员参与的过程，也是全过程和全面的精细，仅有每一个人都参与到中小企业精细化管理之中，中小企业精细化管理才能落到实处，才能发挥出成效。怎样让我们企业的每一位员工自觉地参与到中小企业精细化管理的实践中来，程度地发挥自我的潜力，成为我们企业竞争力的一个有机组成部分，关键是要用精细的理念引导员工实现观念的自觉转变。

企业管理心得总结篇四

自2021年xx月xx日进入销售部成为一名销售主管，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、_经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

在来到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。

来到公司两个多月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，取长补短。2022年，我希望能拥有自己的住房，所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

- 1、依据2021年销售情况和市场变化，着重寻找a类客户群，发展b类客户群，以扩大销售渠道。
- 2、每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付。
- 3、听从领导安排，积极收集客户信息。
- 4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。
- 5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的不断发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，2022年，我一直在期待！

企业管理心得总结篇五

首先，我深刻了解到精益管理是一种意识，一种观念；是一种认真的态度，更是一种精益求精的文化。老子云：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。还提了想成就一番事业必须从简做起，从细微处入手。

对于企业是一样的道理，现实的工作中，需要做大事的机会非常少，多数人，多数情况下只能做一些琐碎，单调的事情，

或平淡，或鸡毛蒜皮。但这就是工作，这就是生活，每一个个体成为不可缺少的基础。工作中往往因一件小事而导致全盘否定，就会出现 $100-1=0$ 的现象。因此，在现代管理中细节决定实体发展的成败。

其次，从自身而言，通过学习意识到，在工作中要摆正自己的位置，合理定位，做好自己的事情。如果把企业必作“人”一样的系统，把总经理或领导层比作“头”，把中层管理比作“身体”，把基层人员比作“肢体”，如果一个企业，每一个人都能合理“定位”，能认识自己所处的地位，干好自己应干好的工作，发挥好自己的“专长”，就能在工作中游刃有余，左右逢源，不然很可能就是寸步难行。

第三，就企业而言。认为应该加强本企业的文化建设。完善自身的管理机制。随着市场经济的高度发展，企业在精益管理的应用上，特别是社会分工越来越细，专业标准越来越高的社会趋势下，精益管理的重要性日见明显。就上所述，精益管理是种意识，观念，是种态度与文化。

因此，在企业中实施精益管理，就是对工作过程中的每一个细节都要精益求精，做每一件事哪怕是小事，都要持高度负责的态度，做到事无巨细，不断培养个人扎实，严谨的工作风格。做到事事有人管，时时有人查，时时有计划，事事有总结，杜绝管理上的漏洞，消除管理上的盲点，企业在竞争中才能步步为赢！