

企业管理的总结心得和体会 企业管理培训个人心得体会总结(优秀6篇)

知识点总结有助于加深对所学知识的理解和记忆，提高学习效果。以下是小编为大家收集的一些学期总结范文，仅供参考，希望能给大家一些启发和帮助。希望大家在写学期总结时能够结合自己的实际情况，真实地反映自己的学习状态和成果，争取做到全面、准确、有针对性的总结。相信通过认真的总结，我们一定能够在下个学期有更大的进步和收获。

企业管理的总结心得和体会篇一

通过参加总经理的二天培训课程，我对中层管理的作用与使命深有体会，现结合培训内容谈谈自己的感想。作为酒店一位中层管理者的我对自己的工作有了一定的认识和了解，逐渐的意识到中层管理干部是酒店的核心力量，是酒店管理架构中承上启下的关键，肩负着传达贯彻酒店领导各种决策与带领员工完成各项工作的重要使命。可是如何更好地做好工作，不辱使命呢?我感到做好以下的五对五讲是至关重要的。

一、对企业讲忠诚

就是把内心对酒店真挚的爱化作愿意把自己的一切贡献给酒店未来与发展的力量。作为中层管理干部，自己的一言一行都要从维护企业的形象与大局出发，时刻树立“企业光荣我光荣，企业衰败我可耻，我为企业争光荣”的意识;就是要把企业当作自己名副其实的家，真正成为家庭中负责任的一员，而不是旁观者。想家庭之所想，急家庭之所急，就是要全力以赴做好本职工作。做好本职工作的前提是领导员工的基础。榜样的力量是无穷的，喊破嗓子不如干出样子。所以中层管理干部必须严于律己，率先垂范。凡事想在前，做在先。吃苦在前，享受在后。

二、对领导讲负责

首先要认真贯彻企业领导班子的管理意图。踏实工作，一步一个脚窝。不能上有政策，下有对策，我行我素；主动当好领导工作上的左膀右臂，起到参谋助手作用。要多提建议，少发牢骚；多当助手，少袖手旁观；工作要到位，而不是越位；齐心协力唱大戏，众人划桨开大船，就是要创造性地完成各项工作任务。要把酒店的方针政策与部门的实际结合起来，开创出自己部门特色的工作思路与办法。不能教条主义、本本主义，更不能我行我素。要善于在贯彻中总结经验与教训，在落实中寻求创新与发展。

三、对员工讲尊重

就是正确认识与处理好管理干部与员工之间的关系。管理干部首先自己是努力工作者，是体能与智慧的出色者，是各方面的模范，是员工智慧的开发者，应成为员工的导师；其次，管理干部是带领员工完成任务的带头人。能否带出一支好的队伍是衡量管理干部能力与水平的主要标志之一；多征求员工意见，不压制员工思想。要把员工锻造成团结进取、务实创新、招之即来、来之能战、战之能胜的坚强队伍；善于调动起员工的积极性、主动性、创造性，靠团结凝聚人心，积蓄力量。一个团结的集体，就是一个打不垮、撕不烂、摧不毁的钢铁长城。管理干部要善于团结每一位员工，实现员工间心往一处想，话往一处说，劲往一处使，事往一处办。所以要利为员工谋，情为员工系，权为员工用。

四、对协调讲原则

就是凡事必须首先坚持原则。原则是规范，是制度。不讲原则，就会管理混乱。违背原则，就是出卖企业利益。在坚持原则的前提下，在方式方法上灵活运用，实现目标是最终目的。由于我们的服务对象是有思想、有意识的人，每个人的思想、行为都是千差万别的，所以要因人而异，要有针对性

地开展协调工作。

五、对工作讲求真务实

就是要全面落实各项管理措施。措施是银，落实是金。无论多么好的措施，如果得不到全面地贯彻，也不能称其为好。关键是认认真真、扎扎实实。管理中每一个环节都要落到实处。不要放过细枝末节。千里之堤，溃于蚁穴。对细节万万不能马虎大意。四星级与五星级酒店的真正差别就是细节，现在有的酒店把管理理念定为“细节、细节、还是细节”，足见细节管理的重要性。

做好了这五对五讲，才能当好领导的左膀右臂，才能当好员工的知心人，成为一个合格的御泉湾中层管理干部。

企业管理的总结心得和体会篇二

在20xx年3月绿创集团组织的对管理人员学习培训中，通过姜鹏明博士对现代管理理论深入浅出的讲解，使我对企业管理有了更加深刻的认识。针对此次讲解的侧重点，现将学习心得简述如下：

一、对“企业再造理论”的学习心得

1、不破不立

经营管理理念和管理模式随着人类文明的不断发展发生了多次蜕变，但万变不离其宗：在合适的期间采用合适的方式。企业发展到不同的阶段，对组织经营运作模式也提出了不同的要求。例如企业由小规模发展壮大后，原有管理模式就会在新的环境下暴露出的种种难以解决的问题。面对束缚企业发展、解不开理还乱的状况，最简单最有效的方式也许可以

鉴戒古罗马的亚历山大挥剑斩断难解之结的做法。

企业再造理论要求彻底抛弃劳动分工论，面对市场，在良好的企业文化基础上重新整合，通过合并工作、简化流程、组织扁平化等建立起灵敏迅速的信息传递机制，以满足顾客需求为中心，提高工作效率，增强企业竞争力。

2、破而后立

企业再造理论为企业管理理论的发展带来一股清新的风，尽管在实行再造的企业中失败的比例非常高，但企业再造的思想还是被越来越多的企业所采纳，反思企业再造理论的发展，给我们带来的重要启示是需要重新设计企业。

？以价值流为导向进行组织设计。流程的思想实际就是坚持了顾客导向，按照价值增值的过程将相关的操作环节进行重新整合，组成高效率的、能够适应顾客需要的完整的流程，并以此为基础重新设计企业的组织结构。

？重新设计企业流程。在庞大的组织结构中要把各个环节控制好需要耗费大量的资源，这时企业最好把资源放在自己的专长和关键控制上，其他的非主体控制环节可以考虑在机会成熟的情况下采用流程外包、战略联盟等方式整合，这样充分调动企业各级管理者将原本属于一个业务流程的若干个独立操作重新整合起来，将被分割的支离破碎的企业流程按照全新的思路加以改造，从而获得适应新的经济发展需求的高效率和高效益。

？用彻底的变革代替渐进式变革。与采用改良方式推动企业管理发展的续编思路不同，企业再造从一开始就要进行完全彻底的变革，而且这个变革直接针对经历多年的分工思想，为管理理论的发展奠定了重要的基石。

二、对“第五项修炼”的学习心得

第五项修炼中倡导的学习型组织，其实是一种由伟大的学习团队形成的群体，有着崇高而正确的核心价值、信念与使命，具有强韧的生命力与实现梦想的共同力量。在这样的组织中，人们胸怀大志，心手相连，相互反省求真，脚踏实地，勇于挑战极限及过去的成功模式，不为眼前近利所诱。这是一种理想化的组织，但对我们的实际工作有着一定的指导作用。

系统思考是整合其他各项修炼成一体的理论与实务。少了系统思考，就无法探究各项修炼之间如何互动。系统思考强化其他每一项修炼，并不断地提醒我们：融合整体能得到大于各部分加总起来的效力。“系统思考”也需要有“建立共同愿景”、“改善心智模式”、“团体学习”与“自我超越”四项修炼来发挥它的潜力。

系统思考可以使我们了解学习型组织最重要的部分，也就是以一种新的方式使我们重新认识自己与所处的世界：一种心灵的转变，从将自己看作与世界分开，转变为与世界连结；从将问题看作是由“外面”某些人或事所引起的，转变为看到自己的行动如何对周围的环境造成影响。

时代、环境、客观、市场经济每一个项目，每一个内容都要求我去思考，而且还要进行系统地思考。它告诫我们要活出生命的真正意义，活出自我，创造自我价值，只有不断的创新，才能更好的立足于现代社会、带动社会的全方位竞争和进步。只有系统地思考才能成为我们去学习的源动力，才能开创我们学习的新篇章。只有改善心智模式才能发现自我，充实自我，了解更多的世界风云，从而使我们树立坚定的人生目标；树立有效的学习目标；树立超越自我的价值目标。

三、对企业管理的感悟

流程优化和再造到目前为止已经发展出了一系列工具，这些工具具有不同的适应性。向管理要效益，通过持续改进提升企业管理水平，提高企业的竞争力是每个企业都追求的目标

之一。

面对各种层出不穷的管理体系，企业或许因急于引进，而省略了对自身全面认识的过程，当开始执行引进的管理体系后发现，体系之间的冲突问题无法解决。为什么企业的目的是提升管理水平，实际结果却是局部改善带来系统性混乱。根本目的在于企业管理体系提升缺乏全局性、系统性的考虑，引进管理体系时生搬硬套，没有和现有管理体系有效融合，没有处理好各项管理体系之间的接口关系。如何才能有效整合各种管理体系，充分吸收各套管理体系之间的优势为企业所用，这是每一个企业都面临的问题。

但企业管理并不能因为改革存在种种必须面对的问题就固步自封、原地不动，成功的企业管理需要经过艰难与痛苦的历练，不断改进是人类社会永恒的话题，企业管理同样应勇于面对问题、不断挑战自我。

随着知识经济和科学技术的迅猛发展以及社会主义市场经济体制的建立，在企业管理方面的人才需求量，给国有企业的发展带来前所未有的挑战。现代企业管理在社会经济发展中的地位日益重要。我国现代化建设急需大批既拥有一定的专业技术知识基础、又懂得管理学基本原理和必要的管理技能、了解中国企业实情、具有决策能力、创新意识和开拓精神的复合型企业管理人员。而学校提供的这门课，给我们提供了系统学习现代企业管理知识的平台，优化管理知识结构，更新管理理论，开拓视野，自我超越，全面提升管理能力和管理素质。目的是让我们了解和掌握企业管理的一般原理、理论和方法，培养我们专业性的企业管理意识和企业管理思维，为我们从事具体企业管理工作奠定理论基础。

现代企业管理是一门应用性很强的学科，它直接指导企业管理的具体实践，促进企业管理水平的提高，在我国社会主义市场经济下，努力提高管理，增强企业的竞争能力和发展能力，已成为当务之急。因此学习现代企业管理具有十分重要

的理论意义和现实意义。通过学习，我们应该掌握现代企业管理基本原理和基本知识，熟悉企业管理的主要职能和一般过程，掌握现代管理的科学方法和技能，为今后工作奠定一定的理论基础。

管理学家克拉克说过一句很深刻的话，信息革命改变着人类社会，必定要改变企业的组织和机制。一方面，随着世界经济一体化进程的加快，新知识、高科技发展异常迅猛，企业间竞争已由“大鱼吃小鱼”向“快鱼吃慢鱼”急速转变。企业直接面对更大范围、更深程度上来自国内外越来越大的竞争压力。另一方面，天下没有免费的午餐，你投入一些钱，拿到人家标准化的软硬件，依样画葫芦想大幅提升竞争力，也是不可能的事。依据当今世界各种先进管理理论，并结合已往的经验，经过对公司发展状况的科学分析与判断，我们应当选择以学习力为依托，以执行力为抓手，全面提升企业管理水平，推动企业健康、持续的发展。总的来讲，可归纳为几点：

一、着眼学习力，增强创新力，创建学习型企业

当代企业之间的竞争，说到底人才的竞争，是人才的学习力的竞争。所谓学习力就是一个人、一个企业或一个组织学习的动力、毅力和能力的综合体现。学习力贯穿于企业管理的始终，是企业获得生存与发展的基本条件。我们紧紧围绕“三要素”提高学习力，针对工作的重点、难点增强创新力，实实在在从组织保证、措施落实、载体创新等方面抓好学习型企业的建设，为做大做强企业打好基础。

1、提高认识，完善激励，激活员工学习动力

我们要求把工作的压力作为学习的动力，倡导干部员工树立新的学习理念，以学习带动创新，以创新推动企业发展。通过对市场上产品竞争、价格竞争、服务竞争的宣传报道，使每个员工都认识到面对竞争日趋激烈的市场，要适应市场需

要学习;学习的动力源于学习目标的确立, 思想意识的提高使员工获得了不仅要个人学而且要团队学的全员动力, 而内部激励机制完善更催发了个人学习内动力。一是薪酬激励。不同学历给予不同的基本薪酬制度;二是奖惩激励。对在管理创新、科技攻关、产品创新等方面做出成绩的给予及时的奖励。三是目标激励。制定各种培训目标, 明确学习的步骤与计划并量化考核。

2、确立愿景、建立组织、强化员工学习毅力

学习型企业的创建工作是一项长期的系统工程, 要扎扎实实深入持久, 必须保持员工的学习毅力, 也就是坚持学习、学有成效。应组织创建学习型企业领导小组, 提供组织保障、落实监督措施、规定目标跟踪具体办法;确立学习愿景规划, 并层层制定贯彻执行办法;建立奖惩约束机制, 确保员工学习的积极性。

3、扩充载体, 学以致用, 提高员工学习能力

应根据企业中现有人员的素质状况, 从实际出发, 建立了适合不同层次需要和不同工作需要的各种载体, 在组织形式上采用外送培养、内部培训、联合培训、定期讲座等办法, 在活动形式上采用集中培训、调研、学习、经验交流、岗位目标学习等。利用比较学习, 开展多次的内、外部学习交流活动, 取长补短, 促进先进经验的推广与利用。

二、着手执行力, 形成凝聚力, 打造独特竞争力

树根理论为学习企业寻求不断进步, 超越自我, 获得充足资源, 提供了新型管理平台。有许多企业不乏经营战略、人力资源管理、运营管理等各种新型经济理论中学到了多种方法和技巧, 但很少关注他们之间的相互联系和结合, 而将人员、战略、运营三个流程结合起来, 正是执行力的精髓所在。执行力要求快速行动, 简洁明快。在快速发展与变化的世界里,

速度已经起主导作用。速度就是一切，快慢决定成败，为此，我们在创建学习型企业的同时，以执行力的提高来打造企业的独特竞争力，从而为企业的长久生存和成功抓好关键。

1、明确目标，常抓不懈，引导执行力文化

随着知识经济的发展，企业文化已成为一种强大的力量。21世纪企业之间的竞争，最根本的是文化的竞争。引领执行力文化的形成，贯穿于公司的各项政策和领导行为中。

首先，对公司出台的各项方针政策和管理制度，始终如一地坚持，如在对公司方针目标和管理制度的措施落实上，我们结合质量管理体系的内审工作，查措施落实、查制度执行的有效性。针对存在的不足，提出整改要求，拿出改进方案，并纳入工作管理业绩考核。同时，对各种政策、措施的执行；对质量事故的追究先从分管领导开始等等。凡是牵扯到管理者方面的，领导都率先示范，做出表率。

2、面对现实，作风严谨，维护执行力文化

对企业内的各种行为进行规范和引导是维护执行力文化的重要手段。为此，我们应在每引进一项新的管理体系，或新的管理制度，实施新的管理办法时，本着严谨的态度，结合实际先分析其可行性，再衡量其合理性、规范性，谨防生搬硬套，全盘照搬带来的水土不服。并经过认真的论证后下达执行，按照九千体系的方法，先试行，后改进，再固定。在试行过程一定维护政策的相对稳定，决不朝令夕改，在试行期内也维护政策的权威性，其次，从正反二方面入手，一是选其首恶，进行批评处理，杀鸡敬猴；二是树立正反典型予以表彰奖励。改变执行者的意识。

3、依托学习，找准方法，提高执行力水平

执行力发挥的水平主要取决于执行的人，以及他们头脑里所

有的想法和他们一起工作的能力。在提高执行力效率上，我们应通过学习引进信息化管理中某些先进管理理论，进行科学的流程再造提升工作效率，其次，在提高执行的准确性上，我们应认识到方向比速度和距离更重要，在提高各自的学习能力的同时，对每一新制度的出台，在实施前明确规定：要组织相关执行人员学习理解规定的要求，有相关部门指导执行的努力方向，并作具体的解释，保证让能执行的人去执行。

4、实施监督，完善考核，顺畅执行力流程

执行力三个核心流程是以完善的管理制度为纽带，灵活多样的考核制度为航标紧密连接在一起，去实现企业的战略目标的。为保证各项规章制度能得到正确的贯彻执行，在制定各项制度时就应明确目的、责任部门、适用范围及运作方式，并指定目标监督部门和考核方式。

通过这个课程的学习，我想：无论是企业还是个人，一个好的完善的计划必定能够帮助我们更快更有效的确定行动方向，从而能达到事半功倍的效果。

综上所述，这学期的管理学带给我很多心得体会，我也将会应用于今后的实践中，取得更多的收获。我希望能在今后自己有机会创业时好好的去利用这次积累到的一切知识。这对我来说是最有价值最精彩的一堂课，我想在很长的一段时间里我都会去思考，去回忆这一个多月的课程。因为老师带给我们的不仅仅是一次简单的课程教学，而是一次思想的蜕变，是一次错误观念的改变，同时也让我们领略到了他的那份洒脱，和极好的道德修养。总之，学习能力的提高扩展了我们的思维能力；共同的学习目标培养了我们的团队精神；学习的毅力铸就了我们执行的坚韧性。而现代企业管理最为直接有效的方式也可以此为基准来达到推动企业健康、持续的发展的目标。

企业管理的总结心得和体会篇三

学习企业管理更好当好企业一员，学习企业管理不仅对企业做贡献也为自己在工作中的价值，下面是本站带来的学习企业管理的心得体会，仅供参考。

前段时间，我参加了企业管理知识学习培训，接受了系统、全方位企业管理知识的学习和辅导，受益匪浅。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智，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，归根结底，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,始终如一的开拓、经营市场,培养核心竞争力求生存。

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。积极增加电力多经企业对外创收。切实抓住国家开发西部等有利环境，抓紧研究并制定电力多经企业发展战略，加快多种经营和各种产业发展步伐。在比较短的时间内完成市场的重新定位，资源的优化配置，调整股本结构，形成所有权和经营权分开后的代理机制。建立现代企业制度，真正做到以市场为导向，主动面向市场，认真调查研究市场，积极开拓市场，适时调整产品结构、产业结构和发展方向，用市场适销产品去占有市场，开辟新财源，打开新天地。企业光守是没有出路的，必须不断在市场中发展壮大自己，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，只不过分主分次而已，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。

这学期开始接触现代企业管理这一门课程，以往对于企业组织与企业活动方面了解甚少，在企业管理课程的学习过程中，老师一开始就为我们重点讲述了企业与企业组织。这一学期已经上了六周的课了，在这六周中学习的内容有：企业与企业组织、管理与企业管理以及企业文化与企业道德和责任。通过学习这些让我受益匪浅，让我知道了管理学在现代的重要性。

在企业与企业管理的学习中，重点讲了企业组织结构，了解到了职能制、直线一职能制、事业部制等组织结构。在管理与企业管理的学习中，了解到了管理的概念、职能和作用。重点了解了古典的管理理论，其中有泰罗这一“科学管理之父”在生产领域的科学管理原理、“现代经营管理之父”法

约尔在经营管理原理以及“组织管理之父”韦伯为官僚组织指明了一条制度化的组织准则。还有马斯洛的需要层次理论。最后还有就是企业文化与企业道德，这虽然没有重点介绍但对我们来说还是很重要的，尤其是企业道德与企业责任。一个企业没有很好的企业文化和高尚的企业道德那是很难在当今社会立足的，像以前的三鹿事件与最近的双汇这都是很好的例子。这主要是我们在这六个星期里面学到的东西。

在学习过程中我们是根据老师的思路这与课本的知识不是特别吻合，书本上的东西说真的要我每个地方都理解那是不可能的，我觉得有些地方还是很深奥的，但老师在讲的过程中是用最简单的语言让我们理解尤其是结合案例，这让我能够有更深的印象。那些案例中有很多是生活中这更容易让我理解。还有就是让我们讲解ppt，这也算是一个让我们上台展示的机会，让我们了解到了更多的成功企业与管理者。知识面得到了扩展，也让我们的表达能力增强。虽然我现在还没有讲解，但我相信我一定会学到知识。

在慢慢的学习过程中我知道了管理学在当代的主要，企业管理学是系统研究企业管理活动的基本规律、横跨自然科学和社会科学两大学科的综合性科学。当今中国，改革开放逐步推进与升华，中国经济的快速发展。快速崛起的经济，需要大量的综合性人才。就算是工程技术型人才也需要一些经济意识与管理意识。我是学证券投资管理专业的，以后的工作过程中肯定离不开管理活动，无论是管理者还是被管着都需要有管理意识。因此需要好好学习了解管理学知识。

总之，在这几个星期的管理学学习中真的让我学到了知识，老师课程知识很丰富，讲解也很生动。通过这课的学习我相信我们会了解自己一些方面的不足，进一步去改善，进一步去提高。

感谢集团公司组织了这次企业管理课程的培训，感谢郭毅老师激情生动的讲解。经过这次学习，使我在有关企业管理、

企业战略、企业文化方面有了进一步的认识。结合工作实际，深有体会。

一、企业管理方面，所谓企业管理就是企业在经营活动中进行组织，计划，控制，协调系列智能的总成。主要体现在领导力这方面，管理学界有句名言：一头狮子领导的一群羊能打败一只羊领导的一群狮子。这句话说明了管理者领导力的重要性，同时，也隐含着团队的力量。管理者既要加强学习、提高素质；又要树立良好形象，加强管理。要注重严于律己，以身作则，以领导魅力带动、影响、促进企业员工改进工作，为实现共同目标而努力奋斗。要达成这个目标我们还需要高效的团队，希丁克曾经说过这样一句话“成功的团队没有失败的个人，失败的团队也没有成功的个人”。优秀团队的建设是企业成功的保障。那么一个团队建设的核心是什么：就是达成目标，是一个具体的被管理者和员工都能认同的战略方向。一个团队有了明确的目标去积极进取并加以完善的制度和强有力的执行力作保障，这就是一个成功团队的基础。当身处领导岗位时，最关键的不是你能做什么，而是自己能让各种专业的人才按照你的意图或者决策发挥他们的专业特长去做事。作为领导者，应该能够在不同场合、不同时期、不同员工的素质水平下都能纵横捭阖，游刃有余，灵活处理日常工作中发生的每一个故事的细节，让每一个员工的思路跟着你走。郭老师说“中层看当年，高层看长远。”这句话的意思是作为领导者应该有长远的眼光。眼光有多远，世界就有多大。眼光长远的人，才会有着广阔的天地，敢去拼搏、敢去奋斗，才能带好团队走向辉煌。

二、企业战略方面，企业战略是对企业各种战略的统称，其中既包括竞争战略，也包括营销战略、发展战略、品牌战略、技术开发战略、人才开发培训战略、资源开发战略等等。马总一再强调20xx年是人才年，人才开发培训战略是今年的重中之重，并成立了清源职工培训中心，以人才战略为中心向各种战略发展，在现在这个时代，人才可以说是最重要的，企业要做大，就要重视人才。如果修长城，人才就是基石；如

果建大厦，人才就是栋梁；如果搞企业，人才就是成功的保证。人才是一个公司必不可缺少的，拥有人才就代表拥有实力，拥有未来的发展！

通过学习，使我对企业管理和企业发展有了新的认识，在今后的工作中要再接再厉，加强学习，将理论落实到实际工作中，不断提高自己的认识水平和工作能力，为公司的发展贡献自己的力量。

三：(1090字)

这个学期我们学习了小企业管理这门学科，通过对这门学科的学习，我对小企业管理有了较多的了解，收益很大。但是由于学习时间有限，加上没有实践经验，感悟不够深刻，只有今后不断的加强学习，努力的将书本知识与工作实践相结合，才能让我们学到的知识得到最大限度的发挥。

书本上的知识具有很强的操作性和实践性，通过老师的授课辅导，以及我们自身对小企业管理平时的学习，掌握中小企业，特别是小型企业在我国的发展现状以及对中小企业家的素质要求；如何寻找创业机会；如何预测小企业的融资与资产需求；创立一个新企业所需要的管理团队和选择合理的组织形态；选择适合自己企业发展的竞争战略；掌握企业运营时，如何让中小企业实现资源的优化配置，增强竞争实力，有效应对日益多样化、多变化的市场需求；选择适合自己的营销策略，细分目标市场，分析指定产品策略，结合自身经济实力确定产品价格及销售渠道；合理开展财务活动、处理财务关系，及注重企业的财务管理制度建设；如何有效的开展人力资源战略；掌握中小企业的电子商务和客户关系的管理；掌握中小企业的创新、发展特点和风险、及退出战略的意义和途径、企业价值的评估；了解企业家创建一个企业对社会所承担的责任以及道德文化问题、所处的法律环境要求。

这门课程为我们学习者以后创建和正在运行中的中小企业打

下一定的基础。提高了我们对于小型企业的认识，理解小型企业的特点和运营规律及方法，提高小企业管理水平，降低对小企业创业风险和经营风险，并最终提高小企业的成活率。在学习中，正确认识到课程的性质、任务及其研究对象，全面了解课程的体系、结构，对中小企业有一个总体的认识。掌握中小企业管理的基本职能、概念、原理及方法，了解学科发展的新理论和新思想。告诉我们，在学习中，要紧联系实际，学会分析具体案例，解决实际问题，把在书本中学到的理论知识与在现实中的经济活动实践相结合，提高我们是对于问题的分析能力以及解决能力。掌握课程的核心内容，为企业的经济效益提高付出自己的知识，为推动社会主义经济社会和谐发展贡献一份力量。

我觉得小企业的管理，简单点可以分为两个方面，工作和人。而管理所包括的计划、组织、控制、激励、领导等工作，都是可以包含在这两方面的具体任务中。根据小企业的自身特点，运用一定的职能手段来协调组织成员的工作活动，使其与管理者一起高效率的实现小企业发展目标和工作活动过程。对于工作，所有的企业都是由无数人来担任无数职位后形成的，都有一定的组织结构和工作方式，共同完成计划的工作。对于人，就是让人的工作效率达到最大化，这需要人对工作有很大的积极性，并且一切工作因素都是有利于发挥他们的最大工作效率。

共2页，当前第1页12

企业管理的总结心得和体会篇四

企业管理是当今社会中最重要的重要组成部分之一，因为它是实现公司目标的关键所在。企业管理涉及到组织、计划、协调、领导、监督、评估、变化等方面，是企业成功运营和成长的基础。在我这个行业的工作中，我有许多感想、体会以及对企业管理的思考，我认为有必要对这些进行总结和分享。

第二段：管理经验

在公司中工作的这段时间中，我得到了很多关于企业管理的经验，最重要的是我学会了如何与不同的工作组合作以及知道了如何在不同的工作方案中发挥自己的优势。在管理工作中，领导者必须能够令员工对目标感兴趣，让他们跟随并执行任务，促进生产力和功效。另外，透明度和沟通也是企业管理中非常重要的，定期公布公司业务的信息可以增加员工的工作满意度，使整个公司更有凝聚力。

第三段：学习与创新

在企业管理方面，学习和创新是非常重要的。只有继续学习可以使人保持竞争力并适应不断变化的环境。创新是进步的关键，带来了更高的工作效率和更好的结果。在创新上的投入和设想是企业持续发展的必要条件。作为企业管理人员，我们应该鼓励员工思考和创造，并为他们提供发挥创造性的机会和空间。

第四段：员工和领导者间的合作

作为领导者，与员工之间的合作非常重要。对员工的意见和建议的充分听取不仅有助于提升员工的士气，还可为领导层提供更广泛、更创新的意见和选择。另一方面，员工也应该诚实面对管理层，与领导者紧密合作，分享意见和想法，并认真实现计划。员工和领导者间的良好合作意味着组织机构的凝聚性和强力。

第五段：结尾

总之，通过企业管理，最关键的是要关注人，聚焦效率，创造质量。企业和员工之间的互动是推进这种目标实现的必要前提。好的企业管理体系是这种模式的基础，它需要创新、学习、精益求精的精神，以及与员工一起追求卓越的精神。

我希望我能够在未来继续从企业管理领域中学习，得到更多的理解和深造。

企业管理的总结心得和体会篇五

前段时间，我参加了企业管理知识的学习培训，接受了系统、全方位企业管理培训心得知识的学习和辅导，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。

前段时间，我参加了企业管理知识的学习培训，接受了系统、全方位企业管理培训心得知识的学习和辅导，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，应该以管理培训心得促创新，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。通过这次管理培训心得学习，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。

一、管理培训心得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。企业管理培训心得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，我自认管理培训心得不如萧何，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。

多种企业管理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，就一定能充分调动员工积极性，使其竭尽全力为企业发展做贡献。

二、管理培训心得始终如一地开拓、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着特点，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。

具体到多经企业管理培训心得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。积极增加电力多经企业对外创收。切实抓住国家开发西部等有利环境，抓紧研究并制定电力多经企业发展战略，加快多种经营和各种产业发展步伐。在比较短的时间内完成市场的重新定位，资源的优化配置，调整股本结构，形成所有权和经营权分开后的代理机制。建立现代企业制度，真正做到以市场为导向，主动面向市场，认真调查研究市场，积极开拓市场，适时调整产品结构、产业结构和发展方向，用市场适销产品去占有市场，开辟新财源，打开新天地。企业管理培训心得光守是没有出路的，必须不断在市场中壮大自己，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。

三、管理培训心得明晰的产权关系，建立完善的法人治理结构

管理培训心得让我们清楚的认识产权界定，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，鼓励退职，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，只不过分主分次而已，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管理培训心得的体验。管理培训心得，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。

□

企业管理的总结心得和体会篇六

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。