

2023年管理课程培训 管理培训班学习心得体会(优质12篇)

管理课程培训篇一

第一段：介绍管理培训班的背景和目的（200字）

近年来，随着社会的不断发展和企业竞争的加剧，越来越多的人意识到管理的重要性。为了提高自身管理水平和竞争力，许多人选择参加管理培训班。在管理培训班中，学员将接受一系列系统的培训和学习，以提升自己的管理技能和知识。我作为一名管理人员，也参加了一次管理培训班，下面是我在学习过程中的体会和心得。

第二段：学习方法和技巧的掌握（200字）

在管理培训班中，我学会了许多有效的学习方法和技巧。首先，了解自己的学习风格，并根据自己的特点选择适合的学习方法。其次，培养良好的时间管理习惯，合理分配学习时间，不断提高学习效率。另外，运用多种学习资源，如书籍、网络、导师等，以获得更全面和深入的知识。此外，与他人进行交流和讨论，可以拓宽自己的视野，增加学习的乐趣。通过掌握这些学习方法和技巧，我在管理培训班中取得了很好的学习效果。

第三段：知识和技能的提升（200字）

在管理培训班中，我不仅学到了许多理论知识，还学会了一些实践技能。对于理论知识部分，我通过学习管理学和相关课程，了解了许多管理原理和方法，如领导力、决策和沟通技巧等。这些知识不仅拓宽了我的知识面，还为我的工作提供了更多的思路和灵感。而在实践技能方面，通过参加案例

讨论和模拟实验等活动，我学会了如何应对各种管理挑战和问题，提高了解决问题的能力。

第四段：个人成长与团队协作（200字）

在管理培训班中，我不仅个人成长，还学会了与他人合作。在个人成长方面，我深刻认识到自己的优点和不足之处，进而有针对性地改进和提升自己。与此同时，管理培训班还加强了我的团队合作意识和能力。通过小组项目和团队讨论，我学会了有效地与他人合作，充分发挥团队的力量。团队合作不仅提高了我自身的竞争力，也使我在团队中学到了更多的东西，并建立了许多宝贵的人际关系。

第五段：回顾和展望（200字）

通过参加管理培训班，我不仅学到了许多有关管理方面的知识和技能，还提高了自己的综合素质和竞争力。然而，学习只是过程的一部分，真正的考验在于能否将所学应用到实际工作中并取得成效。因此，我将继续努力，将所学的理论 and 技能应用到实际工作中，并不断反思和改进自己的管理能力。同时，我也会将所学传递给身边的人，并帮助他们提高管理水平。相信通过不断学习和实践，我将会成为一名更优秀的管理者。

管理课程培训篇二

20xx年3月24日，由公司领导高度重视、我部门积极组织的管理素质培训在一楼会议室召开。这是我公司自20xx年创立以来第一次有计划有组织的对管理方面进行系统的培训，具有极其重大的意义。

通过这次培训，我们都对团队精神、领导艺术有了较为清晰的认识。团队，就是一个有共同目标的大家庭，和群体不同，群体是没有力量的，没有共同精神的，作为我们在一个企业

中共同合作的一群人，如果没有精神层面的东西，很容易成为一群没有思想和精神的乌合之众，如一盘散沙难以聚集力量，当困难来临的时候各自分飞，使企业成了孤城。所以一个企业要注意加强团队的建设，首先建立团队精神。一个优秀的领导善于将自己的工作作风和工作风格影响到整个团队，一个有精神层面的领导会成为整个团队的信心之源、快乐之源和力量之源，就像《亮剑》中的李云龙，就像《医者仁心》中的钟立行，我们这些和企业共同成长起来的领导干部要注意自己的思想进步，形成自己的管理思路和工作作风，落实企业的发展目标，带领自己的成员与企业同甘共苦，共同发展。

没有完美的个人，只有完美的团队。个人力量是微薄的，团队的力量是无穷的。我们应该致力于和团队成员形成合力，努力打造一支有信心有能力的团队，当工作遇到困难的时候，不是一个人在想办法，是一群人在共同解决；当大家遇到难题的时候，是团队的力量集才集智，把难题解开。通过与他们的沟通，了解每个职工的性格特长，在分工上取其长避其短，知人善任，分工明确，职责到人又互相协作，打造学习型、协作型、创新型、竞争型团队，做到以十当一，万夫莫开。

陈忠和说：队员们能够反败为胜的原因，那就是忘我。看到这句话，我想起了《西游记》师徒四人西天取经的故事，师徒四人各有所长，但却将各自的力量发挥到了极致，在经历的每次坎坷困难中，忘却小我，克服困难，最终赢得了取经大业的胜利。

在中国女排夺得了雅典奥运会金牌的时刻，在海尔成为世界500强企业的时刻，我想，激动的不止是中国女排的成员和教练，不止是海尔公司的员工，激动的是我们千千万万的中国人。在这个时刻感到了进取的力量和信心，这是成功的企业和团队建设的典范，成为我们学习的力量和榜样。

管理课程培训篇三

在我们监理日常工作中，会议是一种常用的沟通、协调及解决问题的一种形式。

监理人员作为会议的组织者和主持者，经常为会议效率不高、参会人员抱怨多、参会人员参与热情不足、会议会程久拖不决等问题所困扰，会议安排和会议主持的细节上屡次出现瑕疵，给参会人员留下不好的影响，甚至影响监理的形象。

通过学习高效会议技巧实务，我在提高会议的管理和会议的主持技巧有一些心得，在此与各位同事分享。

一、做好会务组织准备工作，不开无准备之会

在日常工作中我们有时候感到会务效率不高的一个主要原因就是会务的组织不充分，从而造成会议的主题不明确，会议纠缠不清。一个会开了很长时间，既没达到开会的效果，又浪费了资源。因此，在开会前一定要做好会务组织的准备工作。其主要是做好以下几方面的准备工作：

- 1、会议目标的设立，
- 2、与会者的选择，
- 3、会议时间的选择，
- 4、会议地点的选择，
- 5、会议议程的拟定，
- 6、会议通知的派发。

每开一个会都要做好充分准备，会议主题需明确，不开无主

题之会，不开无目的之会。根据会议主题，确定参会人员，无关人员不通知，关键人员必须到场。选好会议地点，会场选在受外部影响较少的地方。时间，地点，交通等情况，都要充分考虑。会议议程要会前确定，作为会议进程的指南。会程不能过长，长会不但浪费公司资源。同时还会养成一种不好的会风。进而影响公司的企业文化。会不能不开，但必须讲会议效果，无效果的会议不开为好。

二、提高会议主持技巧，把握会议进程

作为会议的主持者提高会议主持技巧，有利于达成会议目的。因此，在会议中要重点把握的技巧就是对会议失控的处理，经常出现会议效果差的原因就是因为会议失控造成的。因此，处理好会议失控就可以有效提高会议效率。因此，作为会议主持人应针对失控原因及时进行处置。在会议中常见的失控原因有：

- 1、与会者发难，
- 2、与会者分心，
- 3、与会者争议，
- 4、与会者拒绝参与，
- 5、少数人垄断会议，
- 6、主持人自己离题。针对各种原因主持人须及时应对。

与会议主题无关议题，及时打住，确有需要讨论的议题但与本次会议议题关系不大。可再定时间，在相关会上再议。会议主持人要把握会议进程及节奏。

主持人在会议之初，交代清楚本次会议的议程，明确会议的

主题。如会上发言人多，采用限定每个人的发言时间，加快会议进程和节奏。会上无法达成结果的议题，及时打住。在做好充分准备后，择时再议。以及时结束争执，不使会议议程无限拉长。

三、把握会议角色，达成会议目的

为把会议开好，会议主持人在会议中要处理好主持人、倾听人、发问人、引导人这几个相应角色的转换，明确会议人员的会议角色，针对会议的各个参会人及时进行引导，对会议进程进行把控。

四、应注意事项

1、会议要讲效率，不说空话、套话会议的安排不能一次会议安排太多议题，明确几个主要议题，围绕这几个主题展开。

2、无法议出结果的议题，及时打住不纠缠一些无法达成结果的议题。如无法达成结果又确有必要开会解决的议题和事情。可再择时采取另定开会时间的方式处理。不因纠缠在一个或几个议不出结果的问题，使会议既无效果也无必要的开成扯皮会，浪费与会者的时间和浪费公共资源。

3、会议议题达成，及时结束会议

会议目的达成及时结束会议，不因一些无关的议题或话题，浪费与会者的时间，不因一些会议影响团队的运作效率。

管理课程培训篇四

第一段：介绍管理培训班的背景与目的（150字）

近年来，随着社会的发展和经济的进步，管理培训班逐渐成为培养高级管理人才的重要途径之一。我有幸参加了一期管

理培训班，并从中收获颇多。管理培训班作为学员成长的重要平台，提供了丰富多样的课程和教学方式，旨在培养学员的领导能力、沟通能力以及决策能力，以便适应现代社会快速变化的需求。

第二段：课程内容与教学方法（250字）

管理培训班的课程内容十分丰富多样，覆盖了领导力、人际关系、决策、沟通等各个方面的知识。通过老师们生动有趣的讲解和案例分析，我们深入了解了各种管理理论和最佳实践，同时也了解到了各个领域的前沿动态。与此同时，管理培训班注重实践操作，举办了各种团队活动和模拟演练，帮助学员们将理论应用到实际场景中，从而提升自身的实际操作能力。

第三段：学习成果与收获（300字）

通过参加管理培训班，我深刻认识到一个好的管理者不仅需要丰富的知识储备，更需要良好的团队合作和领导能力。在课堂上，我学到了如何与团队成员建立良好的人际关系，如何根据不同情境做出明智的决策，如何有效地与上级和下属沟通。这些理论与技巧对我的个人成长和职业发展起到了积极的促进作用。同时，管理培训班也提供了一个良好的交流平台，使我结识了来自不同行业 and 不同国家的优秀管理者，我们互相交流经验和学习，开阔了视野，增强了自信心。

第四段：反思与感悟（250字）

管理培训班的学习对我来说是一个独特的机会，它让我重新审视了自己的能力和不足之处。通过与其他学员的交流和学习，我发现自己在领导能力和沟通技巧方面还有很大的提升空间。同时，管理培训班也让我明白了管理者的责任和重要性，学会如何合理分配时间和资源，更好地协调各个团队成员的工作，以实现整体目标。

第五段：总结与展望（250字）

通过管理培训班的学习，我获得了宝贵的知识和经验，不仅提升了自己的职场素养，也增进了与他人的合作和交流能力。与此同时，我也明确了未来的发展方向，将继续努力学习和提升自己，成为一个优秀的管理者。希望在未来的职业生涯中能够运用所学知识和技能来推动组织和团队的发展，为社会的进步和繁荣做出贡献。

以上是关于管理培训班学习心得体会的连贯的五段式文章，介绍了管理培训班的背景与目的，课程内容与教学方法，学习成果与收获，反思与感悟以及总结与展望。通过这次学习，我认识到管理者需要全面发展各方面的能力，才能更好地适应现代社会的发展需求。希望通过不断努力和學習，成为一个优秀的管理者，为组织和社会的发展做出贡献。

管理课程培训篇五

第一段：引言（约200字）

作为企业管理人员，提高自身管理能力和领导力是极为重要的。为了提升自己在职场上的竞争力，我报名参加了一期为期三个月的管理培训班。通过这段时间的学习和实践，我对管理有了更深入的理解，同时也收获了许多宝贵的心得和体会。

第二段：理论学习（约300字）

在管理培训班的学习过程中，我们首先进行了一系列的理论学习。这包括了管理基本理念、领导艺术、沟通技巧等方面的知识。最让我印象深刻的是对于领导力的讲解。作为一个管理者，如何培养和提升自己的领导力是至关重要的。通过学习领导力理论和案例分析，我意识到领导力不仅仅是权威和能力的象征，更为重要的是具备影响力和激励团队的能力。

此外，我还学习了一些有效的沟通技巧，如倾听和反馈的重要性，这些技巧对于在工作中与员工和同事的沟通起到了积极的作用。

第三段：实践操作（约300字）

除了理论学习，管理培训班还注重实践操作的环节。我们被分成小组，每个小组担任一次项目的负责人，进行实际的管理和领导。这样的实践锻炼给予我了很多有益的经验。首先，我学会了如何制定和达成目标，管理时间和资源，平衡不同利益的过程。其次，我也认识到了团队合作的重要性。要实现一个项目的成功，需要成员之间的紧密合作和互相支持。最后，我也感受到了压力和挑战。在项目中，我面对了各种问题和困难，但通过和团队成员的讨论和解决，我学会了如何处理复杂的情况并找到合适的解决方案。

第四段：反思总结（约200字）

在管理培训班的学习中，我不仅学到了许多实用的管理知识和技能，更重要的是我对自己的职业规划和有了更清晰的认识。通过学习和实践，我认识到作为一个管理者，不仅需要具备专业的管理知识，还需要具备良好的人际关系、团队合作和解决问题的能力。只有不断学习和提升自己，才能在竞争激烈的职场中立于不败之地。

第五段：未来展望（约200字）

对于未来，我希望能够延续在管理培训班学到的知识和经验，不断提升自己的管理能力和领导力。我计划通过进一步学习和实践，不断完善和提升自己的管理技能和知识，并应用到实际工作中。同时，我也会参加更多的培训班和研讨会，与业界的专家和同行进行交流和學習，保持对管理领域的敏感和主动。我相信只有不断学习和追求进步，我才能在职场中有更好的发展和成就。

总结：通过这次管理培训班的学习，我收获颇丰。不仅学到了实用的知识和技能，还提高了自己的自信心和责任心。我相信这些学习和经验将对我的职业发展带来积极的影响。我也希望通过自己的不断努力和实践，能够成为一名优秀的管理者，并为企业的发展做出更大的贡献。

管理课程培训篇六

美国矿业学院张卫华教授以《自主管理与管理技能提高》为题，利用两天的时间为我们讲述了丰富的管理知识，并引用了长期的实例帮助你们理解。何妍静老师借助一天的时间为我们讲解了“世界咖啡馆”、“聚焦式会话”、“团队共创”等科学有效的剖析、解决难题的方式，并采取互动的方法让你们体会做为队伍的一员能否明确和理解问题，如何拆分和定位问题，如何强调解决方案，如何总结问题等，让你们在实践大学到知识。

培训过程中，大家有着严肃的学习态度和沉重的学习热情，不乐意放弃任何一点学习内容，并对所学内容进行了深入系统的探讨。

自主管理是以目标建立为抓手、以难题解决为主线、以虚拟团队为支撑、以自主管理为理念、以平台反思为原则、以心智模式和行为方式提升为目标所设计出的一整套具体的绩效提升理论和技巧体系，通过帮助人员实现发现自我、证明自我、成就自我的过程，最终推动公司整体工作绩效提升的目标。实现自主管理的民企，企业职工会把个人目标与企业目标融为一体，把个人意志与企业意志统一起来，从而自己管理自己，人人自觉为企业做贡献，在推动企业目标的同时谋求员工的个人价值。但自主管理，并不是放任自由，也不只是是员工自己的事，需要领导的指引，同事的协助，最终签署一种议题，完善自我，超越自我！实现企业自主管理需要是天通电力公司尽力要推动的管控目标。

管理的作用主要是指指挥、控制、协调，但领导的角色更需要是设计师、服务员和教练员，领导应加强每一个人员的作用，引导员工为推动目标自觉的投入，并传递出潜在的能量，促进企业的不断演进。做为一名管理者，要尽力提高自己的领导力，使自己的队伍无法推动效率最大化。

管理课程培训篇七

首先感谢事业部、感谢领导给我这次机会参与本次培训，本次机会难得，本次培训的过程中对我及各位同事学到全方位的管理知识，对我个人感触很深，通过8天封闭式的管理提升培训的收获很多，具体如下：

一、沟通技术

在我们的日常工作中，跟上级的沟通是很重要的，当我们需要找上级沟通时，特别观察上级的情绪，情绪好时沟通的结果会比你想象中要好；在实际管理中，不能把生活情绪带到工作中，也不能把工作中的情绪带到生活；总之，任何时候不要带着情绪生活、工作。沟通应先入为主的原则，需要尊重对方的表情、动作等，回应别人所听的讲话肢体语言更重要，在沟通的过程中，要站在对方的立场，理解、思考、体会对方表达的意识、主旨。向上级请求帮助、请求资源时需要选择更好的时机；在必要的时候应该帮助领导承担责任；与下级分配任务时要看出下级的长处，在批评下属应单独进行，表扬下属时应在人较多的地方进行，使下属有一种自豪感。

二、情境领导、领导风格

管理者应每天反思：我今天做了什么、效果如何、哪些是可以改善的、明天要做什么、重点关注什么；作为一个管理者每天必须考虑以上5个项目，反复的思考；作为一个领导需要满足真诚（信誉）、前瞻性（安全感）、有能力、有激情

（组织气氛），在一个团队，气氛好的情况下，业绩肯定也好。

三、思维技术

计划目标的分解，对问题进行潜在问题、机会的分析，找出可能存在的原因，对存在的问题进行改进，采取应急措施后并完善计划，通过对问题的梳理解决相应的问题；度过目前的难关，保证同样的问题不重复发生，遇到问题可以通过流程化处理，管理重心下移并减轻管理工作提高整体的工作效率。

四、非财务人员的财务知识

根据销售情况，财务部门对各工厂、部门的财务费用进行预算，预算管理体系包括销售收入预算、支出预算、现金预算、销售成本预算、共同成本预选、应收账款预算、存货预算、设备投资预选，我们应该站在财务部门的立场上考虑我们工作中的成本费用的控制，充分利用资源，降低我们的成本费用，为企业及员工创造更高的价值。

五、目标与计划管理

pdca循环中计划、执行、检查、改善，在我们的实际工作中应反复的执行pdca对于异常问题我们首先应明确目标后再收集相应的信息，对信息进行分析，最后拟制方案，根据事实加以思考。

六、执行力、换位思考

在整个企业工作环境中，必须要有较强的执行力，认真第一、聪明第二为原则，在各项

在我们目前的工作环境中，各部门之间可能存在不配合的现

象，所以我们需要采用换位思考；部门与部门之间相互协调，站在对方的角度考虑问题；我们需要站在经理、部长、总经理……的角度考虑，我们需要站在高处看我们的实际困难和问题。

总之，我将以这次培训学习为契机，给自己定义一个新的起点，把本次所学的知识及时应用到实际工作的各个环节当中去，坚守责任、培养能力，提高团队的执行力，实现个人价值与企业利益的完美结合；在公司的英明决策下，在各级领导的指导和帮助下我会更加努力工作为公司创造更多的价值。

管理课程培训篇八

短短的几天训练时间结束了马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕、、在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。

如何做到有效沟通——主动出击！人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。

在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

3、最大的敌人是自己。

4、人的潜力是无限的。

人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、重新认识销售。

会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销———自己，售———价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。

这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压

力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标

我们要把个人的理想上升到公司的理想

我们要把个人的价值上升到公司的价值

我们要把个人的意义上升到公司的意义！

7、思想汇报目标要明确。

为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。

执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行（行动）就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后；结果第一，理由第二

速度第一，完美第二；认真第一，聪明第二

决定第一，成败第二；锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。

说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战！

把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前！要这样看待困难：挫折=存折 压力=动力 障碍=最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放弃梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己！不断前进！

管理课程培训篇九

回顾总裁20xx年终总结大会上的讲话，集团在20xx年收获了较大的成就，同时也存在一定的问题。对于一个团队，我们同样收获了很多的成绩，同样也存在一定的问题。认真回首，做出总结，同样也有展望。

总裁在去年10月份部门长学习分享会议上，提出了，为了提升企业竞争力，规避企业管理失控和无效的风险，在企业实施十大关键管理，保障企业可控、安全、健康、快速高效运营。其中有一项——目标管理，我延伸一下关于这方面的想法。确实，很多企业，很多部门，很多团队，都有着自己的目标。但为什么还有这样的企业失败了。他们有目标，但他们缺乏了有效的方法去管理目标。

管理专家彼得·德鲁克在其名著《管理实践》中提出目标管理的概念后，其后他又提出“目标管理和自我控制”的主张。德鲁克认为，并不是有了工作才有目标，而是相反，有了目标才能确定每个人的工作。所以“企业的使命和任务，必须转化为目标”，如果一个领域没有目标，这个领域的工作必然被忽视。因此管理者应该通过目标对下级进行管理，当组织最高层管理者确定了组织目标后，必须对其进行有效分解，转变成各个部门以及各个人的分目标，管理者根据分目标的完成情况对下级进行考核、评价和奖惩。

所以，对于一个团队而言，我们在日常的工作中，应该在设置自己的目标的同时，认真制定相应的措施去管理这个目标，确保这个目标能达到预期的结果。并非放任目标自由的发展。只有有了有效的管理措施，目标才会朝着我们预期的方向发展，而不是等到发生变故了我们才冲忙应对。比如我们设定了团队年度95%稳定性的目标后，我们在平时工作中就应当相应的了解到各个团队成员的需求，在生活和工作中让他们找到自己想要的东西，了解团队成员的动向。在工作中给他们安插更多的归属感，在生活中给他们增加更多的乐趣。在目标设定之初就应该设定好实现的措施。当然目标的实现应当要以客观合理的目标为前提。

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

管理课程培训篇十

xxx年x月x日至日，按照公司安排，我参加了中层管理人员为期的培训。培训时间尽管短暂，但内容充实，注重实效，尤其是授课老师们从团队建设、领导方法等管理技能方面的全面讲解，给了我们深刻感触。在学习过程中，我始终以提高自己能力为目的，认真听课记录，受益匪浅，通过七天的学习，感受颇为深刻。

人才体系、加强风险管理、强化廉政防范建设，掌握应对复杂局面的能力。

在今后的工作中，我一定会不断学习，树立终生学习的理念，在管理知识上下功夫；一定要在企业的发展上联系实际，在推进工作方式上下功夫；一定要勇于开拓进取，在创新管理方法上下功夫；一定会在服务企业、回馈社会上下功夫。一如既往不断加强党性修养和理论学习，提高科学判断形势的能力。还必须在政治上坚定，在大是大非问题上头脑清醒，旗帜鲜明，与公司领导要保持高度一致；同时要积累经验，熟悉业务，有强烈的事业心和责任感，工作充满激情，勤奋务实，在干部群众中有较高威信也是必不可少的。总之，经过这次公司组织的中层管理干部的培训，本人受益匪浅，感触颇多，对我今后的工作有极大的帮助和指导作用。希望以后还能多多参加这样的培训。

管理课程培训篇十一

八月份的最后一周，营业部组织了第一期经营管理人员培训班，参加该班的都是营业部机关各部门老总和支行行长，因自己7月份开始负责在豫章支行主持工作，于是有幸参加了该培训班。这次培训是我第一次出省在杭管院培训，也是我作为管

理者的第一次培训，因此我非常欣喜、重视和珍惜，同时也期待能在这次培训中收获更多。正如我所期待，营业部此次选择的培训课程和讲课老师都给我带来了一个又一个惊喜，让我知晓了当前经济和金融形势、了解了管理的新理念、学到了新的服务和产品、懂得了市场营销的新方式，同时还参观了当地基层行。

整个培训下来，甚感充实；总的说来，受益匪浅，开阔了视野，活跃了思维。这次培训带给我的启发和感受最深的是如下四方面：

一、 管理是一门科学和艺术

对我而言，应该说，走上管理岗位时间不长，各方面急待系统全面的学习和思考，尤其是管理，这次培训就像一场及时雨，让我在管理上认识和学习到更多，管理就是一门科学和艺术，需要用心去做。

在《职业经理人的领导力与执行力》中，让我知道了我们的职业经理人角色、主要职责和我们怎么干，从而提升执行力。要提升执行力，做为管理者可以借助领导力，把握执行原理和讲究执行技巧，职业经理人在员工中的影响力，既取决于职位影响力，又取决于个人影响力，但更重要地取决于个人影响力，职业经理人在员工中的威信主要地不取决于他的职位，而取决于他的个人魅力，因此平时工作中要用好职位权力和提升个人魅力。执行力在管理中是一个重要概念，要提高执行力，还得把握管理学上常见的一些原理如短板原理、第一原理、蜂王原理和渔蛇原理，这些原理在实际开展工作中十分有用，可以扬长避短，科学开展管理工作。在提升执行力中还应讲究执行技巧，如授权和沟通都是很好的方式，管理者必须科学授权和沟通的方式和技能，才能更好的开展工作。

每个人都会有情绪、压力和心理活动，这是个事实，一个好

的管理者必须认识到这样的一个客观存在的问题。认识、关注每个人在工作中的压力和情绪是现代企业中管理者必须要去做的事情，如何缓解压力有效管理员工的情绪是管理者管理能力的重要体现，为此，做为管理者必须首先管理好自己的情绪、重视上下级的沟通、成为员工情绪管理的导师、给员工以信任和支持、帮助下属实现自我激励，这些都是现代管理的重要方面和细节，这是我学《情绪与压力管理》后感触最深的体会。

二、 重视客户管理的细节

客户关系管理在银行业实践中逐渐被重视的一个概念，它是帮助我们解决从大量客户信息中了解客户、细分客户、发现客户、稳定黄金客户、进行客户行为分析、提高客户满意度和忠诚度、建立一个完善的营销机制等长期以来难以很好解决的问题。我们如何把这个工作纳入基层行的管理流程，并在细节中加以执行，将是基层行管理者值得思考的问题。

从客户关系管理的流程来看，有诸多细节要去完成，如在了解客户阶段，要善于倾听客户意见，发现客户的潜在需求；要善于处理客户投诉，负责任的进行关系营销；要以客户的反应和回复为依据评价沟通和服务的质量；要以客户的反应和回复为依据调整沟通和服务的策略等等。因此在实际工作中，要逐渐完善客户关系管理的若干细节，使之具有可操作性，并加以流程化处理，这样才能从客户关系管理中挖掘更多的价值。

管理课程培训篇十二

酒店为提高我们管理层的管理水平及拓宽我们的视野，花了大量的时间及精力对我们进行了时代光华管理培训。在此感谢酒店领导。学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅。结合酒店的现状总结了本次培训的心得体会。

这场培训的核心内容是：组织领导力，和员工的突破能力。

这是因为，很多员工经常会提一些工作当中遇到的问题，把种种问题丢给自己的上级领导去解决。这样的领导或员工因为长期不动脑子，没有创造力，没有激情，成为按部就班的提线木偶。真正意义上的领导或员工是善于发现问题并能够妥善解决问题的人，他们也会提问，但是往往针对问题已经准备好相应的解决方案，提问的目的是请领导者以更高层角度拿出定夺和更为妥善的解决方案。领导层需要的是给你出选择题的员工而不是只能给你出问答题的员工。

1、判断力：管理者首先应该具备对工作中出现问题的判断力，项目的可行性及未来发展态势等等。

2、推动力：能够积极推动自己及所在团队将事情向好的方面前进和发展，好的领导行为能给员工带来信心和力量，激励员工，使员工提高自己的技能。

3、内驱力：善于倾听，具有使命感，并且能够找到自己的位置上的使命，努力完成酒店领导下达的任务及目标。

4、凝聚力：具有人格魅力，以此号召和感染身边的团队成员，大公无私，使我们的团队有着最强的战斗力，凝聚在一起为酒店创造最大的利益。

倾听多数人的声音，征求酒店领导的意见。经过培训我知道自己有很多的不足之处，也了解酒店对我们的重视，我会把所学的运用到工作上去，为酒店做出自己的贡献，我坚信天峰国际酒店在我们大家的共同努力下，一定会创造新的辉煌！再次谢谢各位领导对我们培训付出的努力。