# 2024年企业调研心得体会(汇总12篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-03-18

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**企业调研心得体会篇一**

在如今激烈的市场竞争中，调研企业的重要性受到越来越多的关注。为了深入了解客户的需求，企业不断地进行市场调查，掌握市场情况和前景。本文旨在分享我在进行企业调研时得到的体会，分享我对于市场调研的理解和认识。

第二段：调研前的准备工作

企业调研前，必须对调研对象进行充分的了解，并根据市场规模和情况来决定调研的规模和深度。我所在的团队在进行调研前，首先收集了目标受众的数据，如性别、年龄、职业等，以及行业内各竞争对手的情况。我们还通过网络和书本获取了有关于目标市场的消费趋势、购买意愿等方面的资料，以便最大程度的了解市场情况。此外，我们还对调研的目的和范围进行了精细的计划，以确保调研的顺利进行。

第三段：调研过程中的收获

在调研过程中，我们通过组织访谈和问卷调查的方式，在受访者中获得了丰富的信息。我们的调研对象包括了消费者、竞争对手和其他市场参与者，他们的意见和建议大大促进了我们对市场的理解和判断。研究表明，消费者的反馈和建议可能是产品研发的重要来源。并且，选择与受访者进行沟通，也能帮助我们了解公司需改进的方面。

第四段：调研后的总结和考察

在结束调研后，我们对所获得的调研数据进行了仔细的分析和总结，发现了一些新的市场趋势和挑战。我们还通过和竞争对手的比较，发现我们公司存在的问题和优势，从而为公司未来的发展提供了有益的参考。在分析数据和总结调研的同时，我们也认真考虑调研结果可能带来的影响，并对公司的业务进行了审查。

第五段：结论

通过进行企业调研，我们发现了市场的机遇和挑战，也为公司提供了有益的参考。此外，我们还深入了解了目标客户的需要和利益，从而为公司产品提供更好的服务。调研不仅仅是一项繁琐的工作，它还是一项重要的任务。企业只有通过不断的调研来了解市场的需求和走向，才能保持市场优势，取得更好的发展。

**企业调研心得体会篇二**

为了更好的了解企业文化的本质及其作用，本人于x年x月至x月x日透过访问法，资料搜集法对\_\_科技有限公司进行调查。总体来说企业文化，很广泛从多方应对于企业的发展提出理念，对于人才的要求有独到的见解。然而企业的文化管理方面的存在一些问题，就这些问题而展开分析，并提出改善的推荐。

一、\_市\_科技有限公司概况

\_\_科技有限公司成立于2024年，位于\_市福田区益田路，法定代表人是刘某某，注册资本(万元)100，公司的经营范围:兴办实业(具体项目另行申报);服装设计，国内商业、物资供销业(不含专营、专卖、专控商品);计算机系统集成;弱电工程设计;计算机软件、硬件产品的开发与设计;微波产品、电子产品的技术开发及销售(不含限制项目)。

二、公司企业文化的简要介绍

(一)以品质为基础

公司逐步健全推行质量保证体系，在管理上坚持:\"优秀人才、优秀品质、优秀服务\"。产品的质量是我们的诚信。推行:零缺陷服务，为用户带给满意度。

(二)以创意为发展

勇于创新，创新是高科技公司的灵魂，是企业持续旺盛生命力的基础，是取得竞争优势、立于不败之地的法宝。时刻虚心学习、永远大胆创新，是每一个员工的职责。

(三)以成果分享为共同目标

一个成功的企业，只有不断的分享，在此过程中也要不断的理解批评，而管改善自我，以优秀的成果造福客户。服务客户、服务社会。

一个企业的文化体此刻管理上。对于以上企业文化的分析，发现企业文化在管理方面的存在一些问题:

三、\_\_科技有限公司企业文化管理问题及其原因

(一)企业的管理制度不够健全

企业文化中能够看出，对于企业利益与品质的保证较多的，相对而言对与员工利益的保证就十分欠缺。比例过分的失调，很显然只有的体制实行起来，不能灵活应对，涉及范围太校此刻市场发展迅速，而企业不能够与时俱进，对于制度给予相应的改善。陈旧的制度导致员工工作缺乏动力，也使得许多员工也抱着混口饭吃的态度工作。很多员工认为自我在公司的发展空间小，不能够很好的体现自身的价值，在企业文化中也提到了“优秀人才”但是根据调查很多人都没有受企业任何专业的培训。这也暴露的体制不能够很好实施的缺点。

(二)公司员工对企业文化认识不足

很多公司员工认为企业文化，那是公司高层的事情，与自我没有多大的利益关系。也不会想花时光在这上方。更多是思考与自我利益相关的事情。公司在企业文化上的宣传力度很欠缺，在调查过程中也有高层说到:此刻工作繁忙，很难有时光去做文化建设的宣传和配合工作，对于如何宣传企业文化感到束手无策。还有些人认为企业子要效率好，那么企业文化就会自然构成。这也是此刻阶段绝大多公司的想法。

(三)在建立企业文化上没有良好的沟通平台

公司自身对于企业文化的了解十分的欠缺，以利益为第一，员工对企业目标缺乏具体的了解，没有构成企业的共同价值观，危机而感缺乏，企业的归属感不强，时常表现出持才傲物、工作上由于分工不太合理，出现了互相推工作的状况，经常以“很忙”来拒绝参加院内的文娱活动，同事间往往只存在工作关系，缺乏润滑。中层领导班子的管理潜力问题突出，院中层领导班子成员大多是由专业技术拔尖的员工担任，他们的普遍特点是工作压力、工作职责越来越多，管理任务繁忙，对于管理上的知识没有系统的学习和研究。所以导致了企业与员工矛盾重重。

四、完善\_市\_科技有限公司的企业文化管理的推荐

(一)企业管理制度的完善

管理制度要形式多样，机制灵活，却又不失威信。涉及企业本身的利益以及员工的利益。注重管理水平的提高，贯彻落实各项规章制度，同时要取得全体员工的一致认可，追踪全球最新技术、经营管理理念。给予员工不断的培训、深造机会，激发工作热情和创新活力。坚持以人为本，广为接纳和储备具有先进管理经验和技术专长的科技人员，构成良好的人才知识结构，为企业创造更多财富。

(三)加强对于企业文化的宣传

首先明确企业的奋斗目标，召集员工对于企业文化的共同学习，使其对于企业文化有深入的了解。不定期询问员工意见，还能够同时创业企业文化特色如:人本文化特、色整体文化特色、创新文化特色、求实文化特色、服务文化特色等，让员工参与其中。找到属于自我的文化特色。使企业文化深入人心。

(三)建立双向沟通的模式，让员工与企业间构成良好沟通

企业对于自身的文化要有深入的了解。对于员工要给予人性化的管理，不定期了解员工对于企业的看法，认真的思考或者采取接纳。让员工对于企业有较强的归属感，企业对于员工给予更多用心的关注，能够公开的鼓励员工，挖掘他们的潜在的潜力。在节假日给予适当的问候。开展各种活动，拉近员工与企业之间的距离。良好的沟通与合作使企业内运作顺畅，增加效益。

以上是我透过对于\_\_科技有限公司在企业文化方面调查之后的所感。透过这次的调查过程认识到企业文化实质是以企业管理哲学和企业精神为核心，凝聚员工归属感、提高用心性和创造性的人本管理理论。

企业调研心得体会范文5

一、调查背景

改革开放以来，随着中国市场经济的确立和发展，民营企业像雨后春笋般蓬勃成长，并逐步趋于成熟。它是解决社会就业、增加国家财政收入、发展高科技、支援国家经济建设等众多方面发挥着越来越重要的作用，已经成为我国经济增长中的一环亮点。但是民营企业毕竟存在着许多先天的不足和缺陷，个性是财务管理工作存在的诸多问题，使得企业不能适应市场经济的快速发展。

我选取民营企业作为考察点，对\_\_\_\_有限公司的财务管理工作的问题进行调查分析，找出民营企业的财务管理工作存在的共性问题，为完善企业的财务管理工作带给借鉴和启示。

二、调查结果

透过这次调查，发现公司岗位设置、账册设置基本齐全，记载及时，基本上做到了帐帐、帐实相符、帐实相符。账务做到了日清月结。财务人员都能遵守会计职业道德，没有发现带给虚假财务报告、做假账、隐匿或者销毁会计凭证、会计账簿。财务会计报告、贪污、挪用公款、职务侵占等于会计职务有关的违法行为发生。而且公司财务制度完善。健全，并制定了各项规章制度。但同时我还发现公司有几点不好的地方:

1、管理者素质低下，财务管理意识不强

思想重视不够，财务管理重于形式。财务管理只是个形式，对其认识不够，致使许多制度过于简单，趋于形式，摆摆样貌。甚至部分资料不愿建账，也有怕多缴税，不感建账的想法，还有部分资料因为缺乏财务会计知识，不会建账。公司内部财权集中地关键人手中，过于注意控制，而疏于管理。在财务管理方面仍停滞于过去简单的收付记账法，会计基础十分薄弱，通晓财务管理的理论、方法的人很少，不能够按现代企业管理制度要求进行财务管理。

2、专业人员素质较低，缺乏管理专业知识

会计专员聘请专职三人，非专职两人，个别人员缺乏会计专业知识，不具备会计从业资格，例如，刘某10年前十港下镇乡镇基层的一名村会计，没有取得过会计从业资格证，\_\_\_\_有限公司财务负责人就联系上退闲在家的刘某到公司从事会计工作，刘某凭借几十年前积累下来的经验处理日常会计业务。有的虽然参加短期培训取得会计证，但对会计金融知识了解甚少，基本不懂成本核算，更谈不上现代企业的财务管理。

3、资金管理不善，使用资金不够合理

有些公司为逃避银行的监督，多开户头。许多业务不透过银行来结算，超限额、超范围地支取现金，且数额巨大。而却还不按照《现金管理暂行条例》的规定对现金进行管理，经常坐支现金，在发现现金短暂时盘查但是彻底;除此在货款坏账的管理、存货资金成本管理、固定资产更新或改造中存在问题，占用了超多的资金，降低了资金的使用效率。据记载为了节约支出，部分时段还会计、出纳一人兼。只记银行帐、现金账根据需要任意调整。

4、成本核算混乱，账目设置不够规范

企业没有严格区分资本性支出和收益性支出的界限、应计入成本支出和不应计入成本支出的界限、本期费用和以后各期费用的界限、完工产品和在产品的界限，成本核算不准，库存不实。该企业的存货发出不是按照国家或行业的规定来计算，而是采用目测或估推，任意扩大或缩小范围，从而失去了存货发出成本和期末存货的真实性和准确性。

5、预算编制缺乏，资本结构不够优化

预算经过规划、分析，并加以数量化系统的编制，可使企业的目标及策划具体的显现。例如:企业目标是追求利润极大化?降低成本?或是提高成本?全能生产?目标一旦拟定，就能够制定策略及政策，并定期检讨执行成果。\_\_\_\_有限公司经过17年的发展历程，伴随着所在行业的发展以超常规的速度不断膨胀，近年来公司成功地实施了外部扩张型战略，成为资产总额超过千万元的公司。公司现有的发展规模迫切需要提升企业内部管理水平，行业的激烈竞争与有限的利润空间给公司进一步发展带来了机会与压力，规范经营管理、合理控制成本成为企业亟待解决的问题。因此，如何利用先进的预算管理理论，建立贴合公司特点生物全面预算管理体系，以实现合理的资源配置、更好地规划经营活动、控制公司生物成本，让公司在竞争的市场环境中获得持续的高速发展，是摆在公司负责人面前的首要课题。

6、融资困难，周转资金不足，使用缺乏科学性，财务管理成断源之湖。

目前，我国民营企业初步建立较为独立，渠道多元的融资体系，但是融资难、担保难，仍然是制约民营企业发展的最突出的问题，主要问题是:第一，负债过多，融资成本高，风险大，造成民营企业信用等级低，资信相对较差。第二，大多数民营企业是非大型企业，有些银行受传统观念和行政干预的影响，对其贷款不够热心。第三，中介机构不健全，缺乏专门为民营企业贷款服务的金融中介机构和贷款担保机构。

分析其主要原因表此刻两个方面:一是金融业对民营企业的信贷支持部够。我国金融系统从设置到服务项目，大都是以大企业为服务对象，民营企业的信贷服务往往被忽略，由于贷款难，生产经营过程中所需资金不足，极大制约了民营企业的发展。有的民营企业，虽存在暂时困难，但银行一旦支持就能起死回生;而是民营企业的日子渠道单一，难以适应市场需求的变化。由于有的民营企业，在既得不到银行的贷款支持，又不具有自我融资或向社会公开融资潜力，无形中，加强企业财务管理也就成了一句空话，财务管理也就成了断源之湖!

除此之外在资金投放或活动中，企业有盲目跟风的思想，想一蹦而就，一口吃成大胖子，没有做好前期的市场调查及对未来风险的预算及防范。在资金的运用上，企业在盈利时，不注意资金的节约，过多将资金投入企业非生产性支出。一旦市场变化，生产资金紧缺时，资金却无处可筹。

三、解决问题的方法及对策

1、提高民营企业主、财会人员的财务管理意识及综合素质

提高民营企业的财务管理水平，首先要提高民营企业主的管理素质。民营企业主要提高管理水平，透过考察或参加专项研讨会，利用业余时光系统自学，边工作边函授，听讲座，参加短期培训，请专家进行专题辅导等渠道来提升自我财务管理水平。

民营企业应当树立以人为本观念，一方面可高薪聘请资新的财会人员补充到企业中来，另一方面务必加强企业现有财会人员培训，提高他们的综合素质。企业要根据现代企业制度对高效科学管理的客观要求，改变过去重视技术轻视财务的陈旧管理方式。

2、重视货币时光价值，做出科学的投资决策

要重视货币时光价值，应有一批专业的财务管理人员，还应有一批效率高，潜力强的市场调查人员，收集决策所需的资料，以便决策人员进行周密的市场和全面可行性论证，保证决策的安全性和科学性。企业还需在决策实施后，跟踪实施结果，及时根据市场的变化进行新的决策。当然，企业的投资决策不能只思考到货币时光价值，还有项目自身的一些因素以及政府的政策等因素，这些都要有相应地思考。

3、加强资金管理，提高使用效率和合理性

(1)要合理筹集资金，确保资金占用和资金成本最低;(2)要加强货款坏账的管理;(3)要加强存货资金成本管理。(4)要加强固定资本更新或改造。

4、建立科学、严谨、实用的成本管理机制，提高企业经济效益

财务部门要利用自身拥有超多有关成本核算信息的有利条件，运用量本利分析法，合理测定企业销售量及保本销售量，进一步确定销售价格，确定存货存量，减少无效或低效劳动。同时，寻找适合企业产品个性的既能提高产品功能又能降低成本的途径。在产品核算当面要遵守重要性原则，对严重影响企业效益的产品要做横向比较，把成本浪费消灭在产品生产采购的源头，实现财务部门抓成本核算管理的事前参与和超前控制。

拓展成本核算考核范围，建立以成本、费用、利润为中心的成本考核体系，将能量化的指标尽尽量量化，透过考核绩效促进各部门工作效率的提高。财务部门不能局限于目前成本核算资料，不仅仅要考核产品制造成本核算，而且要考核产品的质量成本。职责成本。把成本管理的重心从侧重于简化成本核算转移到侧重于成本控制。

5。优化资本结构，确定资本结构区域。

实践告诉我们把企业的资本结构设定在一个点是不尽合理，并且缺乏实际应用价值。企业的资本结构就应在一个资本结构区域，只要企业经营方向，销售策略等决定企业方向因素不变，企业资本结构只要在最有区域内都是能够理解的，企业也必要经常调整。

6、实施预算管理体系，保证生产经营有序进行

;5。结合信息技术手段，不断提高预算管理效率。

四、调查体会

经过这次的调查，我体会到应对现今激烈竞争的市场，在企业财务管理现状当中，应对新环境的变化，企业对财务管理和会计核算的要求也越来越高，建立健全财务制度，个性是加强财务管理的应用，提高财务管理水平显得十分重要。企业就应不断强化自身各项管理措施，及时进行技术、管理、制度等方面的创新，才能逐步解决其财务管理中存在的各种问题，从而推动企业和整个国民经济的健康发展。

企业调研心得体会

**企业调研心得体会篇三**

近年来，随着市场环境的日益复杂，许多企业都经历了盲目扩张、产品销售受阻等问题。为了解决这些问题，调研成为了企业必不可少的一环。本文将分享我在调研企业过程中的心得体会。

第二段：选择合适的调研方式

每个企业的情况不尽相同，所以针对特定情况选择合适的调研方式对于结果的准确性和实用性至关重要。例如，如果想要了解某个产品或服务的消费群体，可以选择市场调研与调查问卷；如果想对竞争对手进行更深入的剖析，可以尝试竞品调研等等。

第三段：实地考察与深入交流

对于企业调研来说，实地考察和深入交流是至关重要的一步。通过与企业负责人和员工面对面交流，可以得到直观的了解，品尝产品、检查生产流程、了解销售渠道等等，这都会为后续的分析研究提供非常有价值的信息。

第四段：数据与情报分析

调研数据和情报的分析是企业调研中最重要的一部分。通过分析和处理得出的数据，可以了解销售状况、盈利情况以及优点和不足。而根据得到的情报可以了解竞品情况、市场潜力等，从而指导企业的经营决策。

第五段：总结与体会

作为一个调研者，我深刻地认识到了调研的重要性。每个企业都不同，每项调研都需要我们细心耐心的去推敲。调研的过程中需要为被调研对象提供充分的尊重和关爱，交流过程中也有礼貌地与之沟通。在分析研究数据时，需要有目光敏锐、透彻理性等素质。

总之，调研是企业在决策过程中不能缺少的一环。它可以帮助我们了解市场趋势、消费者需求、竞争对手情况等有价值的信息，进而指引企业的发展方向。

**企业调研心得体会篇四**

企业

调查报告

能让您深入探究公司的经营发展状况和财务成果，结合股东及领导人的背景，客观地分析了解企业的优势和劣势，并对企业进行了信用评级。下面是本站小编为大家整理的企业调研

心得体会

，供你参考!

小时侯我的梦想是当一名运动员,直到初中毕业我的梦想还是没有改变。因为我天生的体育方面的优势,使得我的梦想一直没有动摇.但是经过在企业的近10天的实践学习,我的梦想改变了。现在我的梦想是希望自己毕业后能当个伟大的模具设计师,找到一份适合自己的高收入工作,靠自己的双手努力地去拼搏,打下一片属于自己的天地。

我实习调查的公司负责人说:从前我们也只是一个小工厂,工人只有四五个,但经过10多年的奋斗,现在已拥有50多亩土地,400多位员工,产品也送到了国外。.......10多年,我不禁发起呆来,这10多年的时间里,会有多少困难、挫折摆在他们面前，如果换作我，早就已经另做打算了。但是他们经过奋斗，已经创出了一片天地。所以，我现在应该好好学习技能，不轻言放弃。

经过在企业的亲眼目睹，我感觉到了技术的重要性。生活需要技术，而技术就是从技校学到的。我将更加努力勤奋地把每一项技术都好好掌握，让它们成为我的骄傲。

所有的公司都不希望招收没有创新意识和不负责任的员工，同时他们对于员工的实际操作能力也很重视。所以在高中三年我要好好培养自己坚韧不拔的意志力，并在暑假外出实践去锻炼自己自立自强的能力，也要提高自己的心理承受能力，为以后走上社会打好基础。

在企业进行实地调查后，我才知道要想学好这项手艺不是那么容易的。以我们目前的知识是远远不够的 。我要在高中三年认真完成每一项任务，刻苦学习，永不止步，在这项手艺中取得优异的成绩。

我在一家生产灭火器的公司调查实践。在这其中我发现做任何事都要细心认真。所以在未来的日子里我要认真学习职高的技能，为以后的生活打下基础。

20xx年11月—12月，在生态宜居学院许超院长带领下，环境教研室举行了一次企业调研活动，目的在于通过到企业去调查研究，了解企业需要什么样的人才、企业的用人标准是什么，以明确市场需求，据此调整本专业的人才培养方案，增加教学与企业对接的紧密度，为发展壮大本专业铺平道路。

此次调研队伍由生态宜居学院院长许超、环境教研室主任姬瑞华、陈津端博士和我组成。首先于11月18号召开教研室会议，教研室全体教师讨论了调研方案，做好调研准备，带着问题走进企业。

12月2日，我们走访了衡山县环境监测站。在刘作云老师的牵头下，该单位与我校有稳定合作，过去两年我校都推荐了优秀学生前去实习，效果较好。但是监测站唐站长反映今年的四个实习学生存在一些问题，故此我们前往访问调查，以求弄清并解决问题。唐站长反映，我们的学生动手能力还可以，但理论知识较差，平时有时不够勤快、学习不够主动，并且有分裂的倾向。据此，我们跟学生进行交流，跟学生分析问题，提出整改方向，希望学生改进。据上周回访，唐站长表示他们都有所进步，成效可喜。关于我们的教学，唐站长给出的建议是：因国家把检测权下放给第三方，现在第三方检测单位需要大量人才，我们应加强实验室的建设，必要的大型仪器如原子吸收、液相色谱等都要教会学生使用，让学生成为用人单位需要的人才。同时，要敦促学生在校期间掌握好理论知识。

12月6号下午，我们访问了长沙的华时捷环保，与公司方人事部门陈经理、招聘部门胡主管、在线监测部门孙经理进行了交流，并参观了他们的实验室。双方先相互介绍公司和学校的情况，然后就行业企业需要什么样的人才、行业企业对学校办学、对毕业生的要求、课程设置如何与行业企业对接等议题进行了探讨和交流，并征求了公司的建议，提出学校对校企合作、顶岗实习、实训就业等方面的希求。胡主管认为我们的课程设置没有进行方向细分，结果就是教出来的学生似乎什么都会，但什么都不精，不利于学生定向就业。胡主管建议学校可以在学生大二分班，进行方向细分，以定向培养学生。陈经理建议，大一时对学生进行扫盲教育，使学生了解企业行业，以明确自己能做什么，再根据兴趣、特长、就业倾向等进行方向选择。陈经理同时建议，书本上的知识很生硬，不好教学，应该让学生多去现场了解。孙经理以自身经历建议学校应增加行业介绍，让学生对本行业、日后的发展方向有足够的了解。

次日上午，我们又走访了一家电池厂，进行了交流，并参观了该厂的废气废水处理系统。交流结果与上两个单位大体相同，故不再复述。

通过这次调研活动，我了解到当前行业企业对学生的要求，那就是理论知识牢固、动手能力强、能主动学习，还要求吃苦耐劳，对公司有忠诚度。这些要求应体现在平时的教学中，应当改进教学方式，增强教学效果，严抓课堂纪律，使学生更好地掌握理论知识;同时应加强实验室建设和校企合作，积极开展各项实验实训，增强学生的动手能力。此外，还需注意与企业合作，邀请企业的专家来校讲座，给学生介绍企业行业的情况。还有调整人才培养方案，加强与企业的对接与联系。这些都必须一步一步按部就班，才能培养出企业需要的高质量人才。

来广州参与广东省制造业企业员工匹配调查已经近2周时间，期间既去了如珠江啤酒这样的比较大型的企业发放和回收问卷;同时也去了位于广州市海珠区中心位置的城中村的小作坊。与针对单个居民进行调查不同的是，对单个居民的调查，其目标对象可以是一定范围内的所有个体，即使拒访也可以迅速另外寻找替代样本，并且调查的内容对被调查对象而言，也可以不涉及到隐私，所以对单个居民的调查这种信任传递相对简单，只要被调查的居民对调查员的所在单位和调查的目的有简单的了解，同时发现对个人不会造成伤害，在时间允许的情况下多会接受调查。但是对于进入企业调查则不然，不少主要负责人或许是对于自身资料泄漏的顾虑，或者是对于调查员来历和目的不信任，也可能是因为根本上排斥花费自己时间来填写问卷等原因，对问卷的填写的配合度各不相同。

就我个人目前所进入的各种不同类型、不同规模的企业来看，虽然从结果而言，大型的企业从问卷的回收和问卷填报的质量都要明显好于小微型企业，但是从更深一层次来分析，我认为是被调查者和调查者之间没法充分建立一种信任关系导致。由于本次所参与的在广州市海珠区的调查，是通过政府质量管理部门来联系各个街道，再通过街道的协管员来带领我们调查组成员进入各家企业，这当中的信息传递经过了至少3个甚至是4个层级，我们在调查中可以直接感受到信息传递的层级越多，信任的损失就越大。

虽然同样都是由街道的协管员来带领调查组的成员去各个企业发放问卷，但是我们所依据的省一级政府职能部门下发的调查文件对于不同规模的企业具有不同的影响力，与政府关系密切，相互交流较多的企业，对政府文件以及街道协管员的信任多数会转化为对我们调查员、调查目的以及资料保密性及其用途的信任，并且以较高的质量和较高的效率完成问卷。例如珠江啤酒、食品工业研究所等企业，在海珠区区一级政府职能部门的管理人员就可以直接与企业对应的管理人员进行直接联系，极大的减少了信任度在信息传递过程中的损失，所以问卷的发放和回收会非常的顺利。

然而，整个调查还存在大量的小微型企业，在调查联络信息传递的过程当中，从区级政府职能部门到街道办，直至社区这一级，对调查本身的信任在不断减弱，特别是区级政府职能部门对街道办和社区实质没有强制的约束力，街道和政府质量主管部门是一种合作关系，而不是命令服从式的关系。虽然这当中也经过了街道至社区的逐级联络，但是更多的还是依赖最终调查员个人的不懈努力，或者被调查者个人的受访意愿来决定调查的参与度。特别是很多近似于作坊的企业，与政府各职能主管部门几乎没有工作上的交集，对于政府的发文也不存在认可的问题。事实上，从我看到的情况来看，城中村中大量存在的比肩接踵、多如牛毛的微型企业，甚至就是一个铺面或者一间居民楼的几个房间，协管员也不可能每一家都很熟悉，协管员也不可能和这些企业主都是熟络关系，这些小企业对我们调查的信任和放下戒备的包袱主要是依靠对社区这一级基层管理部门的信任，或者是对我们调查的自愿支持，真正从更高政府管理层级传导到这些小型企业的信任度其实非常少，甚至是没有，很多小企业更多的是信任社区管理部门而不是更高的区级政府管理部门，政府红头文件其实并不管用。因此，针对小企业的走访调查要想获得更高的成功率，需要传递的是街道、社区所带来的信任，社区工作人员不仅仅只是一个引路人，而是通过他的露面传递了来自基层管理部门的可被信任的信号。

**企业调研心得体会篇五**

作为一个营销专业的学生，我非常重视调研的重要性。因此，我参加了一次企业调研活动，并在此次活动中深刻感受到了调研的重要性，并从中获得了很多启示。下面我将分享我的心得体会，希望能够对大家有所启发。

第一段：调研目的

调研的目的是什么？我认为，企业调研的目的是为了更好地了解市场需求和趋势，帮助企业制定相关策略和做出正确的决策。通过调研，可以了解目标用户的需求和偏好，找到市场的痛点，并设计出符合市场需求的产品或服务。因此，调研是企业不可或缺的一环。

第二段：调研方法

在企业调研中，选择正确的调研方法是非常重要的。调研可以采用问卷调查、深度访谈、焦点小组等方法。在选择调研方法时，需要根据研究目的和研究对象来进行选择。例如，如果调研对象是广大市民，那么可以选择问卷调查，而如果是针对少数目标用户群体，那么可以采用深度访谈或焦点小组的方式进行。

第三段：调研过程

调研过程需要严谨细致，不能马虎从事。首先需要制定调研计划和时间表，根据时间表逐步实施，确保每一个环节的完成和准确性。在调研当中，需要对结果及时进行分析和总结，确保调研结果是准确的，并作为未来制定产品策略和方案的参考依据。

第四段：调研结果

调研结果是此次调研的重要收获。通过调研结果，企业可以了解市场行情、产品痛点、用户需求和市场趋势等信息，为企业接下来的产品研发和市场策略提供基础数据。调研结果的质量关系到企业推出的产品市场成功与否，所以在获得结果后，需要对其进行精准分析和总结，为企业提供有价值的决策支持。

第五段：调研启示

调研不仅是一个研究的过程，更是一个启示的过程。在调研中，企业可以发现一些新思路或创新点，有时还可以从竞争对手的成功经验中吸取教训，围绕这些启示点不断调整产品策略，及时跟进市场变化。调研还可以激发员工的创新意识和工作热情，从而更好地促进企业的发展。

以上是这次调研中我的一些体会和建议。在未来的企业调研中，我将会以更加专业的态度，研究各种调研方法，实践调研技能，为企业出谋划策。我相信，在努力学习和实践的过程中，我一定能够发挥出自己的优势和将来的职业价值。

**企业调研心得体会篇六**

来广州参与广东省制造业企业员工匹配调查已经近2周时间，期间既去了如珠江啤酒这样的比较大型的企业发放和回收问卷;同时也去了位于广州市海珠区中心位置的城中村的小作坊。与针对单个居民进行调查不同的是，对单个居民的调查，其目标对象可以是一定范围内的所有个体，即使拒访也可以迅速另外寻找替代样本，并且调查的内容对被调查对象而言，也可以不涉及到隐私，所以对单个居民的调查这种信任传递相对简单，只要被调查的居民对调查员的所在单位和调查的目的有简单的了解，同时发现对个人不会造成伤害，在时间允许的情况下多会接受调查。但是对于进入企业调查则不然，不少主要负责人或许是对于自身资料泄漏的顾虑，或者是对于调查员来历和目的不信任，也可能是因为根本上排斥花费自己时间来填写问卷等原因，对问卷的填写的配合度各不相同。

就我个人目前所进入的各种不同类型、不同规模的企业来看，虽然从结果而言，大型的企业从问卷的回收和问卷填报的质量都要明显好于小微型企业，但是从更深一层次来分析，我认为是被调查者和调查者之间没法充分建立一种信任关系导致。由于本次所参与的在广州市海珠区的调查，是通过政府质量管理部门来联系各个街道，再通过街道的协管员来带领我们调查组成员进入各家企业，这当中的信息传递经过了至少3个甚至是4个层级，我们在调查中可以直接感受到信息传递的层级越多，信任的损失就越大。

虽然同样都是由街道的协管员来带领调查组的成员去各个企业发放问卷，但是我们所依据的省一级政府职能部门下发的调查文件对于不同规模的企业具有不同的影响力，与政府关系密切，相互交流较多的企业，对政府文件以及街道协管员的信任多数会转化为对我们调查员、调查目的以及资料保密性及其用途的信任，并且以较高的质量和较高的效率完成问卷。例如珠江啤酒、食品工业研究所等企业，在海珠区区一级政府职能部门的管理人员就可以直接与企业对应的管理人员进行直接联系，极大的减少了信任度在信息传递过程中的损失，所以问卷的发放和回收会非常的顺利。

然而，整个调查还存在大量的小微型企业，在调查联络信息传递的过程当中，从区级政府职能部门到街道办，直至社区这一级，对调查本身的信任在不断减弱，特别是区级政府职能部门对街道办和社区实质没有强制的约束力，街道和政府质量主管部门是一种合作关系，而不是命令服从式的关系。虽然这当中也经过了街道至社区的逐级联络，但是更多的还是依赖最终调查员个人的不懈努力，或者被调查者个人的受访意愿来决定调查的参与度。特别是很多近似于作坊的企业，与政府各职能主管部门几乎没有工作上的交集，对于政府的发文也不存在认可的问题。事实上，从我看到的情况来看，城中村中大量存在的比肩接踵、多如牛毛的微型企业，甚至就是一个铺面或者一间居民楼的几个房间，协管员也不可能每一家都很熟悉，协管员也不可能和这些企业主都是熟络关系，这些小企业对我们调查的信任和放下戒备的包袱主要是依靠对社区这一级基层管理部门的信任，或者是对我们调查的自愿支持，真正从更高政府管理层级传导到这些小型企业的信任度其实非常少，甚至是没有，很多小企业更多的是信任社区管理部门而不是更高的区级政府管理部门，政府红头文件其实并不管用。因此，针对小企业的走访调查要想获得更高的成功率，需要传递的是街道、社区所带来的信任，社区工作人员不仅仅只是一个引路人，而是通过他的露面传递了来自基层管理部门的可被信任的信号。

**企业调研心得体会篇七**

08年的金融危机，或多或少的影响了国内一些企业，尤其是那些外企，或是跟外企有生意往来的公司。当然在此之前我们也有网上做一些金融风暴给国内企业带来的影响的查询，这次我做调查的是余姚市的一家有限公司，公司虽小，但是在业务方面还是有涉及到进出口方面的，因此在做调查的时候我们有问了一些对于金融危机给公司带来的影响。那有关人员给我们做了一个比较详细比较具体全面的分析：首先给我们讲解的是全球金融风暴给国内总体外企带来的总体的影响。受国际金融危机影响外资行qdii首现亏损;受金融危机影响，国内不少船厂接到的国外订单已少之又少，部分企业还面临停工停产境地出口减少。国际贸易风险增大金融危机引起国际货币价值剧烈波动和结汇风险，加大企业兑汇损失，影响企业资金回笼，企业支付能力下降，等等，给我国的经济房展带来的极大的不利，尤其对于民营企业，那这次调查的塑料有限公司还处于原始积累阶段，在沉淀方面跟国有企业有很大的差距，跟西方发达国家相比差距也很大，所以收到的冲击也很大;不过遇到困难总是要想办法解决的，去想了总是会找到的，有关人员告诉我们，首先要摆正的就是一种心态，不管是领导的人还是底下的员工都需要有一个良好的心态。怎么样面临金融危机，把这次金融危机怎么样化“危”为“机”。第二个就是一定要充满自信。在20xx年温总理就提了“信心比黄金更重要”。的确这个信心比黄金更重要，如果说在那个时候加大产品升级或者是加强内部管理，或者是加大生产力度，那个时候即使没有利润，但是继续开动马力再生产的话，对这个企业来讲，干部和员工的信心和凝聚力都增强了，社会上评价也非常好。进一步认清形势，从思想上高度重视外经贸在扩内需、促增长、保就业中的作用，以高度的责任感和优质高效的服务，积极帮助企业应对金融危机，变压力为动力，化危机为转机，促进企业稳定发展。密切关注全球经济态势与各国政策变化，及时了解和掌握企业经营情况，帮助企业全面了解国际金融危机的动向，规避风险;做好信息发布、风险提示等宣传引导工作，第一时间将信息传递给出口企业;引导我市外贸企业多参加境内外展览会，巩固传统市场，开拓新兴市场。。其实这就好比我们学生在生活上，学习上，将来的工作上，不管遇到什么困难，都应该对自己充满自信。当时出现金融危机的时候，他们提了几个不，就是不减产、不停产、不减员、不减薪，更重要的是我们把这次金融危机作为一次历史性的机遇，我们怎么样把握这个机遇?这又让我联想到了我们自身，不管遇到什么，我们也要做到几个不：不放弃，不气馁，不焦躁。

后来我们有问企业现状，或许这个问题比较有点私密，不过企业的相关人员很好，很亲和，也对我们做了一个稍微具体的回答。企业数量和从业人数比过去有了大幅增加。经营领域不断拓展，投资规模不断扩大。由于过去绝大部分企业属于贸易性投资，资金投入不大，目前较多企业从事是生产性投资，投资金额较大，还有就是该企业能有今天的规模，其实也有它的独特之处，那相关人员也给我们讲解了下：具有比较灵活的市场经营机制;选择自己的经营方向，并能够顺应市场变化及时做出相应的调整，从而有效地规避贸易投资风险，使企业在激烈市场竞争中立于不败之地，并且得到不断发展壮大。具有勇于开拓的精神。凭着一种拼搏精神，克服各种难以想象的困难，使企业一步步地发展起来。具有一定的竞争优势。无论是贸易性企业，还是生产型企业都拥有自己的主打产品及特色，并形成了各自销售网络和渠道，从而保持了在竞争中有利的地位。具有较好的用人机制。根据企业需要招聘各类人才，甚至不惜花重金从社会上招聘高级专业性人才。同时，十分注重调动员工的积极性，能够切实将企业利益、兴衰与每一个员工切身利益紧密地结合起来，对企业发展起到至关重要的作用。有好的当然也有坏的，风险缺乏足够认识，风险意识淡薄，导致投资资金一时难以收回。经营理念上存在偏差，导致企业在经营中四处碰壁。没有选择好适宜自身发展的合作方式，更多地看重眼前利益，却很少顾及企业长远发展，因此在经营活动中很难达成共识。

基础设施落后。政策多变、缺乏连续性。部分产品质量有待提高。内部之间非正当的竞争。人员素质亟待提高。面对这些本质或者非本质的问题，当然也有采取一些措施来解决：提高风险防范意识。不断提高产品质量。选择好投资项目、方式及合作伙伴。加强我企业内部协调，避免相互恶性竞争它的独特，不是可以借鉴到我们上吗，一个人要想成功，要想有所作为，必须要有灵活的头脑，这个社会竞争激烈，死板不可能会成功，当然要想在竞争激烈的社会中脱颖而出不是光靠灵活的头脑和思维就可以的，还得要有一颗勇于拼搏和创新尝试的心，凭着这样一种不放弃不服输的精神，才能克服种种困难，让自己的一步步的强大起来。

大学生毕业了当然要找一份有前途自己喜欢的工作，当然上面也有讲到过公司的用人的机制，所以我们也问了一个至关重要也贴切的问题，就是公司对毕业生的要求。我了解到企业对毕业生的主要素质要求大致有专业素质，综合素质，实践经验，团队合作精神，沟通协调能力和创造激情，创新精神和创造力等等。

专业素质，其实不少企业都把大学生专业素质作为选人的一个重要标准，认为必要的专业知识和技能，是胜任某一方面的工作的基础，具体变现为学习成绩和专业能力，每个企业理想的人选不外乎是学业成绩好，能学以致用的人才，所以，我们大学生应该认识到专业素质是“吃饭的家伙”，所以我们应该认真掌握教材和老师授课的知识，还要根据自身条件和兴趣爱好在某方面更深入的研究。综合素质：专业素质固然重要，不是代表学生的综合素质就不重要，专业素质是基础，职业的道路走好与否还要看一个人的综合素质，这就是现代企业用人的新特点，专业素质好，学习的能力和适应能力，对遇到的问题，能看到本质，并能及时调用自己的能力和所学的知识，迅速释放出自己的潜能，订出可操作的方案。因此，品行，态度，人际关系等反面的都优秀的毕业生才能真正受到欢迎，所以我们学生要做到的就是严格要求自己的全面发展，这个社会不要去死读书，团队合作精神，沟通能力，是作为招聘人才的指标之一，学习能力和发展潜力：企业招聘的时候往往采取面试和笔试两个方面，就一些行业里的最前沿的问题，对应聘者的专业知识范围和深度进行考察，主要是看是否具有关注最新技术的意识以及在工作中是否具有研发能力，从发展角度来说，有潜力的人才更具有创造力，发展的机会更大，学习能力强，适应能力强的毕业生，往往被录用的几率比较大。实践经验：参加过与专业相关的社会实践活动，具有与行业接近的工作经验和工作能力，或是学生干部，优秀学生干部，往往是企业招聘人才是关注的重点，一个有社会活动的经验的学生往往会具有一定的组织，管理能力，合作精神也比较强，所以因为我们应该利用课余多的时间多参加一些活动，让自己充实的同时也增长了经验，这个社会需要的是创新，所以有创业激情，创新精神和创造力的人特受欢迎，善于用自己的大脑去不断探索，开拓的创新的智慧型人才是公司最看重的，因为他们有目标，孜孜不倦的向更新，更高的更强的目标挑战，敬业精神和良好的个人品质，这些体现在一个人的责任感，主人翁意识，俗话说的好“太对决定一切”。

此外我们问了一些关于学校那些证书的问题，我了解到企业对于外语，计算机能力也是有一定的要求，针对这些要求，我总结了下，我们大学生重点得培养自己的表达能力，动手能力，适应能力，交际能力，管理能力，创造能力和决策能力。

通过这次的社会调查，让我们懂了很多，学会了很多，对今后的人生道路不在模糊，不在迷茫，因为心里的动力有了目标，未来的道路我们会更努力的发展完善自我，做一个出色的我二十一世界的优秀青年!

**企业调研心得体会篇八**

08年的金融危机，或多或少的影响了国内一些企业，尤其是那些外企，或是跟外企有生意往来的公司。当然在此之前我们也有网上做一些金融风暴给国内企业带来的影响的查询，这次我做调查的是余姚市的一家有限公司，公司虽小，但是在业务方面还是有涉及到进出口方面的，因此在做调查的`时候我们有问了一些对于金融危机给公司带来的影响。

那有关人员给我们做了一个比较详细比较具体全面的分析：

首先给我们讲解的是全球金融风暴给国内总体外企带来的总体的影响。受国际金融危机影响外资行qdii首现亏损；受金融危机影响，国内不少船厂接到的国外订单已少之又少，部分企业还面临停工停产境地出口减少。国际贸易风险增大金融危机引起国际货币价值剧烈波动和结汇风险，加大企业兑汇损失，影响企业资金回笼，企业支付能力下降，等等，给我国的经济房展带来的极大的不利，尤其对于民营企业，那这次调查的塑料有限公司还处于原始积累阶段，在沉淀方面跟国有企业有很大的差距，跟西方发达国家相比差距也很大，所以收到的冲击也很大；不过遇到困难总是要想办法解决的，用。

因此，针对小企业的走访调查要想获得更高的成功率，需要传递的是街道、社区所带来的信任，社区工作人员不仅仅只是一个引路人，而是通过他的露面传递了来自基层管理部门的可被信任的信号。

**企业调研心得体会篇九**

第一段：引言和背景介绍（200字）

最近，我有幸参与了一次企业调研活动。这次调研的目的是为了更好地了解企业运营模式、市场竞争力以及发展前景。通过与企业高管交流、参观企业生产线和实地调查，我对企业的经营管理有了更深刻的认识和体会。在这篇文章中，我将分享我在企业调研中的心得体会。

第二段：对企业经营理念的认识（200字）

经过与企业高管的交流，我深刻认识到企业的经营理念对企业发展的影响。优秀的企业都有明确的企业文化和价值观念，这些价值观念在员工心中根深蒂固。例如，在我调研的企业中，他们的核心价值观念是以客户为中心、诚信经营、持续创新。这种经营理念使企业赢得了广大客户的认可和支持，也使企业在市场竞争中立于不败之地。因此，对企业来说，良好的经营理念是实现可持续发展的基石。

第三段：对企业市场竞争力的认识（200字）

在实地调查的过程中，我发现企业的市场竞争力是企业能否生存和发展的关键因素。市场竞争激烈，只有具备核心竞争力的企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。在我参观的企业中，他们通过不断提高产品质量、缩短生产周期、降低成本等手段提升了自身的市场竞争力。同时，他们还通过与供应商合作、与客户建立长期稳定的合作关系、不断推出新产品和服务等方式拓展市场份额。这些举措为企业赢得了更多的市场份额和口碑，也提高了企业的市场竞争力。

第四段：对企业发展前景的展望（200字）

在整个调研过程中，我对企业的发展前景产生了乐观的展望。随着科技的发展和市场的不断开放，企业面临一系列的机遇和挑战。优秀的企业能够抓住机遇、应对挑战，不断创新和改进，提高自身的核心竞争力。例如，在我调研的企业中，他们高度重视科技创新，并不断投资于研发和科技实力的提升。这使得企业能够及时应对市场变化，并推出适应市场需求的新产品和服务。因此，我相信企业在未来会有更好的发展前景。

第五段：总结和展望（200字）

通过本次企业调研活动，我对企业的经营管理、市场竞争力以及发展前景有了更全面的了解和认识。作为一名从业者，我们应该不断更新知识，学习先进的经营理念和管理方法，以适应市场的变化。同时，我们还应该注重提升自身的综合素质，不断发展自己的核心竞争力，以在激烈的市场竞争中立于不败之地。相信通过这次调研的学习，我会在未来的工作中有更好的表现。

**企业调研心得体会篇十**

茶文化作为中国传统文化的重要组成部分，对中国人的生活产生了深远的影响。茶企业在我国经济中起着重要的作用，为推动茶产业的发展和提升茶文化的地位做出了巨大的贡献。为了更好地了解茶企业的实际情况，我进行了一次茶企业的调研，并从中获得了一些有益的心得体会。

第二段：调研过程

为了进行茶企业的调研，我首先选择了几家具有代表性的茶企业，并与企业负责人联系，预约了实地考察的时间。在调研的过程中，我详细了解了茶企业的发展历程、产品类型、销售渠道等方面的情况，并进行了访谈交流。经过一番努力，我对茶企业有了更加深入的了解。

第三段：调研结果

通过调研，我发现了一些有趣的结果。首先，在茶企业的发展历程中，大多数企业都始于小作坊，经过多年的辛勤耕耘，才逐渐发展成规模较大的企业。其次，在产品类型方面，不同茶企业有着不同的特色。有的企业注重传统工艺，专注于生产传统茶叶，而另一些企业则追求创新，推出了一些新颖的茶饮品。最后，在销售渠道方面，茶企业普遍采用了多元化的销售方式，除了传统的实体店面外，还通过网络销售、合作社销售等方式，拓宽了销售渠道。

第四段：心得体会

在调研过程中，我深刻感受到了茶企业在茶文化传承和茶产业发展方面的重要性。茶企业通过不断创新和提高产品品质，推动了茶文化的传承和发展。同时，茶企业也为农村地区提供了就业机会，提高了农民的收入水平。通过大规模的茶叶生产和销售，茶企业也为国家的经济发展做出了贡献。此外，茶企业还需要加强品牌建设，提高企业的竞争力，并注重企业社会责任的履行，以便更好地与消费者进行互动。

第五段：总结

通过调研茶企业，我对茶企业的发展以及茶文化的传承有了更加深入的了解。茶企业在推动茶文化发展中起着重要的作用，通过创新和提高产品品质，不断满足消费者对茶饮品的需求。茶企业还为农村地区提供了就业机会，促进了农民的增收。然而，茶企业也面临着市场竞争的压力，他们需要不断提升品牌形象和企业竞争力。我相信，茶企业将在传承和发展茶文化的道路上继续前行，为我们带来更多的惊喜和精彩。

**企业调研心得体会篇十一**

为期7天的暑期社会实践活动终于圆满结束了，这样的日子让人很难忘。

通过这一周的校友企业调研，我学到了不少东西，而这些东西，很多是用语言所无法表达的。

从前期筹备到工作的最终圆满完成，所有的人都付出了很多，但大家毫无怨言，一直坚持到最后。没有人喊累，没有人叫苦，就是这样，在热浪滚滚的夏日下坚守着自己的岗位，拼搏、奋斗、努力。这让我体验到了一种强大的团队精神，一种只求付出不索回报的团队精神！

此次调研分成六个小组进行，每小组三人，一名组长、两名成员。各小组各自根据校友通讯录联系校友企业，展开行动。白天，根据之前联系好的企业去所在单位调研，晚上回来大家在一块交流感受。每一个日出与日落，都在忙碌奔波中度过。这样的日子，很充实！

会计系校友，很多都已经在事业上取得了一定成就，不管是商业企业，工业企业，还是行政事业单位、医院，都有会计系校友的存在，工作涉及到方方面面。真可谓桃李满天下。在与高年级的学长学姐们交谈过程中，让我更加清醒认识到自身存在的不足，以下我就从几个方面来总结一下这一周来的心得：

走出高中，步入大学。很多同学都松懈了，一下子失去了目标。不知道自己一天到底要做什么，或是做什么都不起劲。

很多人缺乏清晰、明确的人生目标。到底要做怎样的人，到底要干什么样的事业，这些对于很多人而言毫无概念。大学环境实在是太优越了，太舒适了，外界的诱惑让人很容易在不知不觉中变质，堕落。

人一旦失去了目标就好比航行在大海中的小舟失去了方向，结果不堪设想。

我们应该明确自己进入大学的目的是什么，要对自己有一个合理清晰的人生规划，认清自我，认识到自己的优缺点。制定出短期目标和长期规划。只有明确了自己干什么，怎么干，才能够在以后的日子里奋斗，拼搏。

其实在大学校园里，有目标的人和没目标的人是很容易区分开来的。你会看到，那些有目标有方向的人不会浪费一点时间，他们不会整天窝在宿舍或者是沉迷于网络，他们已经提前在为自己的人生努力了，而你再看看那些没目标的人们，上网，抽烟，喝酒，谈恋爱，尽情挥洒自己的青春，到头来却是一场空。大学是一个竞技场，一种人成为了人才，一种人成为了垃圾。

很多学生都说毕业之后很困惑，不知道自己究竟该干些什么。其实说到底还是没有目标。所以，订立目标很重要，目标就是动力，让人可以不断前行。

访谈交流中，学长学姐们的话对我感触很大，我开始不断反省自己。

社会普遍反映的一个问题就是当代大学生好高骛远，眼高手低，总觉得自己是一个大学生，就比别人优秀，就比别人强，有些人甚至要求公司怎么样怎么样。其实走出校园，你就什么都不是。现在的本科生已经比比皆是，更不必说大专生了。处在信息科技大爆炸的时代，我们要学会的是去适应这个社会，而不是让社会来适应我们。社会是一个冷面孔，很多时候你十个笑脸也换不来人家一个正眼，这就是残酷的现实。

所以，不要觉得上大学就已经出人头地了，大学只是一个提升自我价值的平台。你要利用一切有利的资源来锻炼自己，而不是时刻以主人翁的身份来看待身边的人，现在的大学生已经是弱势群体。如果到现在还认识不到这点，就太危险了。

大学是我们追求更高层次知识的学府，所以学习始终是第一位的。作为学生，学习毕竟才是我们的天职。但是，也不能一味的只是学习，那样充其量不过是一个学习成绩优秀的书呆子而已。这样的人，也是要被社会淘汰的。

理论知识一定要学，将来不管从事什么，始终都是一种储备。但在学好专业理论知识的同时，还应该具备各方面的能力。人际交往、为人处世、说话办事等等，这些东西都是迟早要学的。

大学其实是一个小社会，一定要好好锻炼一下自己，毕业之后，进入企业单位工作，就不避免要处理与同事的关系，与上下级之间的关系。领会领导的意图，察言观色等等。很多问题都是书本所解决不了的，所以我们要提前锻炼自己，提升自己的能力。让自己具备这样的素质和本领。有时候，这些方面甚至会发挥出比知识更重要的作用。

从目前的社会来看，就业形势不容乐观。有人曾打过一个形象的比喻：“站在北京天安门上扔下一块砖头，砸晕的十个人中，就有八个是研究生。”由此可见，北京的人才需求已经达到了何种程度。

作为一个大专生，在学历方面，我们不占什么优势。如何才能让自己脱颖而出，成为众人瞩目的焦点。很现实的一个突破口就是多考证，多考职称。学习会计，要考的证太多，会计证、初级会计职称，中级、高级、注册会计师。我们要利用在学校有利的环境刻苦踏实的学习，让浮躁的心平静下来，为了自己的未来奋斗！

现在企业反映的问题之一就是当代大学生理论知识很扎实，但实际动手能力太差，企业往往需要花大量的时间人力物力来培养。

基于这个问题，我们在学好理论知识的同时，还要利用暑假或者课余时间去一些会计理财公司、会计师事务所等专门从事会计工作的专业性机构锻炼自己的动手操作能力，这是必要的。把实际操作能力培养上去，毕业找工作无疑增加了制胜的筹码。

通过这七天的调研活动，我学到了很多知识，也懂得了不少道路。我很幸运能有这样一个机会，这些感触和经历将会成为我一笔宝贵的财富。在我失落迷茫时，在我懊恼想放弃时，我会想到它们，它们会让我增加力量，恢复斗志，不断前行！

我会记住和大家在一块难忘的七天，这七天来，虽然很苦、很累，甚至有时候坐在公交车上都能睡着，但我很快乐，因为有一群有理想，有斗志的人一直陪着我，坚持到底，义无反顾。感谢你们，让我体会到了一种前所未有的力量，一种团队精神。

难忘的暑期社会实践，难忘的七天美好时光！

**企业调研心得体会篇十二**

20xx年4月4月，在生态宜居学院许超院长带领下，环境教研室举行了一次企业调研活动，目的在于通过到企业去调查研究，了解企业需要什么样的人才、企业的用人标准是什么，以明确市场需求，据此调整本专业的人才培养方案，增加教学与企业对接的紧密度，为发展壮大本专业铺平道路。

此次调研队伍由生态宜居学院院长许超、环境教研室主任姬瑞华、陈津端博士和我组成。首先于4月18号召开教研室会议，教研室全体教师讨论了调研方案，做好调研准备，带着问题走进企业。

4月2日，我们走访了衡山县环境监测站。在刘作云老师的牵头下，该单位与我校有稳定合作，过去两年我校都推荐了优秀学生前去实习，效果较好。但是监测站唐站长反映今年的四个实习学生存在一些问题，故此我们前往访问调查，以求弄清并解决问题。唐站长反映，我们的学生动手能力还可以，但理论知识较差，平时有时不够勤快、学习不够主动，并且有分裂的倾向。据此，我们跟学生进行交流，跟学生分析问题，提出整改方向，希望学生改进。据上周回访，唐站长表示他们都有所进步，成效可喜。关于我们的教学，唐站长给出的建议是：因国家把检测权下放给第三方，现在第三方检测单位需要大量人才，我们应加强实验室的建设，必要的大型仪器如原子吸收、液相色谱等都要教会学生使用，让学生成为用人单位需要的人才。同时，要敦促学生在校期间掌握好理论知识。

4月6号下午，我们访问了长沙的华时捷环保，与公司方人事部门陈经理、招聘部门胡主管、在线监测部门孙经理进行了交流，并参观了他们的实验室。双方先相互介绍公司和学校的情况，然后就行业企业需要什么样的人才、行业企业对学校办学、对毕业生的要求、课程设置如何与行业企业对接等议题进行了探讨和交流，并征求了公司的建议，提出学校对校企合作、顶岗实习、实训就业等方面的希求。胡主管认为我们的课程设置没有进行方向细分，结果就是教出来的学生似乎什么都会，但什么都不精，不利于学生定向就业。胡主管建议学校可以在学生大二分班，进行方向细分，以定向培养学生。陈经理建议，大一时对学生进行扫盲教育，使学生了解企业行业，以明确自己能做什么，再根据兴趣、特长、就业倾向等进行方向选择。陈经理同时建议，书本上的知识很生硬，不好教学，应该让学生多去现场了解。孙经理以自身经历建议学校应增加行业介绍，让学生对本行业、日后的发展方向有足够的了解。

次日上午，我们又走访了一家电池厂，进行了交流，并参观了该厂的废气废水处理系统。交流结果与上两个单位大体相同，故不再复述。

通过这次调研活动，我了解到当前行业企业对学生的要求，那就是理论知识牢固、动手能力强、能主动学习，还要求吃苦耐劳，对公司有忠诚度。这些要求应体现在平时的教学中，应当改进教学方式，增强教学效果，严抓课堂纪律，使学生更好地掌握理论知识;同时应加强实验室建设和校企合作，积极开展各项实验实训，增强学生的动手能力。此外，还需注意与企业合作，邀请企业的专家来校讲座，给学生介绍企业行业的情况。还有调整人才培养方案，加强与企业的对接与联系。这些都必须一步一步按部就班，才能培养出企业需要的高质量人才。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn