# 2024年学企业管理的心得体会(精选15篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-04-01

*心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。学企业管理的心得体会篇一华为作为中国领先的全球信息与通信解决方案供应商，以其杰出的...*

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**学企业管理的心得体会篇一**

华为作为中国领先的全球信息与通信解决方案供应商，以其杰出的企业管理而闻名。华为坚持以客户为中心，不断创新，为客户提供高质量的产品和服务。华为注重企业文化的塑造，强调诚信、奋斗和奉献精神，并充分发挥员工的创造力和潜力。这些特点使得华为在企业管理上成为了典范，为其他企业提供了宝贵的经验。

第二段：华为企业管理的核心理念

华为企业管理的核心理念可以概括为“以人为本、创新为魂”。华为重视员工的价值和发展，注重培养员工的创新意识和解决问题的能力。华为通过不断的培训和学习机会，帮助员工提升技能，提供良好的职业发展路径。此外，华为还重视创新，鼓励员工提出新的想法和解决方案，通过创新来推动企业的发展。

第三段：华为企业管理的组织结构和沟通方式

华为采用扁平化的组织结构，有效减少了决策层级，提高了反应速度和灵活性。华为还采用了内部竞争机制，激发员工的积极性和创造力。此外，华为注重沟通，打破部门之间的壁垒，鼓励员工之间进行积极的沟通和合作。通过这种沟通方式，华为实现了信息的及时传递，促进了团队的合作。

第四段：华为企业管理的激励机制和奖惩制度

华为重视激励员工，通过员工持有公司股份、股权期权等方式激励员工的积极性。华为也注重奖惩制度，对业绩杰出的员工进行表彰和激励，对工作表现不佳的员工进行警告和培训。这种激励机制和奖惩制度使得华为员工具有强烈的使命感和归属感，不断追求卓越和成就。

第五段：我的心得体会和启示

作为一名刚刚加入华为的员工，我深受华为企业管理的启发。华为的企业管理注重员工的发展和培养，为员工提供了良好的职业发展机会。华为鼓励创新和技术提升，激励员工不断进步和超越自我。我认为作为一名员工，要积极学习和提升自己的能力，不断为企业做出贡献。同时，我们也要注重团队合作和沟通，相互学习和分享经验。华为的企业管理给了我许多启示，我将用心去工作，为华为的发展贡献自己的力量。

总结：华为企业管理以人为本、创新为魂，注重员工的发展和价值，采用扁平化的组织结构，鼓励员工进行创新和沟通，通过激励机制和奖惩制度激发员工的积极性和归属感。华为企业管理的成功经验为其他企业提供了借鉴和启示，同时也给了我对于自己职业发展的思考和努力的方向。

**学企业管理的心得体会篇二**

企业管理销售是一个复杂的过程。它涉及到许多不同的方面，包括产品开发、市场营销、客户关系、团队管理和财务管理等。而作为一名企业管理者或销售人员，要顺利地完成这些任务并取得成功，需要一定的专业知识和实践经验。在这篇文章中，我将分享自己从事企业管理销售以来的一些经验和体会，以帮助那些正在追求成功的人们。

第二段：产品开发

产品开发是一个既重要又困难的任务。对于一家企业来说，产品是其核心竞争力的体现。因此，我们需要在产品开发上投入足够的时间和精力，以确保其质量和市场适应性。此外，我们还应该紧跟市场需求的变化，关注客户反馈，及时调整产品规格和功能，以满足客户的需求和期望。同时，我们还需要与其他团队密切合作，包括设计师、工程师、市场营销人员等，以便在产品开发的各个阶段顺利地进行协作。

第三段：市场营销

市场营销是企业管理销售中最核心的环节之一。一个好的市场营销策略可以大大帮助我们吸引潜在客户、提高销售业绩，并加强品牌影响力。在市场营销方面，我们应该关注竞争对手的活动，了解市场需求和趋势，制定适当的定价策略，确定目标客户群体，并选择合适的宣传渠道和营销手段，以推广产品和品牌。此外，我们还应该定期评估和分析市场反馈，调整营销策略，不断优化和改进。

第四段：客户关系

客户关系管理是一个关键的部分，它涉及到与客户的沟通、合作、服务和支持。一个成功的客户关系管理可以帮助我们吸引更多的客户，促进销售，增加客户忠诚度，并在市场中获得良好的口碑。为此，我们需要建立良好的沟通渠道，及时回应客户的需求和反馈，提供高质量的售后服务和支持，并建立一个客户管理系统，以便更好地跟踪客户关系和需求。

第五段：团队管理和财务管理

在企业管理销售中，团队管理和财务管理也是非常重要的。要建立一个成功的业务团队，我们需要掌握有效的领导和管理技巧，了解团队成员的优势和弱点，充分发挥他们的潜力，并确保共同的目标和价值观得到传达拥抱。同时，我们需要合理配置和管理资金，精细制定预算，并确保实现良好的财务表现，以提供强有力的支持和保证。

结语：

总而言之，企业管理销售是一个非常复杂的过程，需要一定的专业知识和经验。在产品开发、市场营销、客户关系、团队管理和财务管理等方面，我们需要精通技巧和方法，并不断学习和实践。只有通过努力和耐心地工作，才能在竞争激烈的市场中获得成功和突破。

**学企业管理的心得体会篇三**

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，教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，在这六周中学习的资料有：企业与企业管理组织、管理与企业管理以及企业文化与企业道德和职责。经过学习这些让我受益匪浅，让我明白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—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。最终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职责。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教师的思路这与课本的\'知识不是异常吻合，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，但教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\'表达本事增强。虽然我此刻还没有讲解，但我相信我必须会学到知识。

在慢慢的学习过程中我明白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化，中国经济的快速发展。快速崛起的经济，需要很多的综合性人才。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。所以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，教师课程知识很丰富，讲解也很生动。经过这课的学习我相信我们会了解自我一些方面的不足，进一步去改善，进一步去提高。

现代企业管理心得：

1、中小企业千万不要轻易聘请外部职业经理人做ceo

赵二虎经营山寨，虽身份卑微，形容粗陋，却也能自给自足，颇受拥戴。有一天遇到了大型国企出来的中层干部庞青云，本来想引进山寨做ceo，以便让本山寨融入新的血液和经营理念。却不料因自身理念无非与新ceo的正统化政治管理思想接轨，慢慢被越俎代庖，最终落了个鹊占鸠巢。企业领导人在政治上如此不成熟，企业理念如此悬殊，幻想轻易接轨，得不偿失啊。

2、必须要在真正的实践中强化提升自我的领导地位。

庞青云投奔赵二虎后，立刻在一场抢粮车战斗中崭露头角，展现了“打蛇打七寸、擒贼先擒王”的英勇与胆略。之后在攻打舒城、苏州、南京等地的时候，在真枪实弹的实战当中表现了自我，也提升了自我，更是突出了他的统帅才能，展现了一个大型企业职业经理人的应有素质。试想如果庞青云一加盟山寨便纸上谈兵瞎指挥，则肯定早被清理出局了。

**学企业管理的心得体会篇四**

随着市场竞争越来越激烈，企业的销售管理变得越来越重要。做好销售管理，可以提高企业市场占有率和销售额，进而实现企业的可持续发展。本文结合自己的经验谈谈企业管理销售的心得体会。

一、重视客户需求

客户是销售的关键，把客户需求放在首位是营销活动的重点。我们要对客户需求进行逐一分析，对客户的行为、态度、购买习惯进行了解，能够更好地了解客户的需求，为客户提供更加符合其需求的产品和服务。只有在了解客户需求的基础上，企业才能获得更多的客户资源，从而实现销售业绩的提升。

二、优化销售流程

优化销售流程是提高销售业绩的有效途径。销售流程可以分为四个阶段：询价阶段、洽谈阶段、成交阶段和售后阶段。在这些阶段中，企业需要针对客户的需求进行精细化管理，简化操作流程，提高效率，缩短交易周期。在销售流程中，企业应加强沟通，加强对客户需求的理解，为客户提供及时有效的服务，提升客户的满意度，增强客户忠诚度。

三、加强销售队伍管理

销售队伍是企业最重要的资产之一，销售员是企业的代表，应重视销售员的角色。企业需要制定合理的销售计划和目标，并对销售员进行有效的激励制度，使他们在推销产品时能够更加卖力和投入。同时，企业也要加强对销售员的培训和发展，提高销售员的专业技能和业务素质。只有加强销售队伍管理，才能优化销售业绩。

四、创新营销战略

创新营销战略是企业提升销售业绩的重要途径。企业在销售过程中需要不断地进行市场调研，寻找客户需求的新变化，创新客户联系方式，开发新产品，提供新服务。这些都是企业创新的重要方向，可以帮助企业开拓更广阔的市场，提升企业的影响力和竞争力。

五、重视售后服务

售后服务是企业销售成功的重要保障。售后服务不仅可以提高客户的满意度，增强客户的忠诚度，还可以增加企业的声誉度和口碑效应，为企业的长远发展提供保障。企业在售后服务中应该重视客户需求，及时处理客户的反馈意见和问题，给客户提供满意的解决方案，帮助客户解决问题。

总之，企业管理销售是一个复杂的过程，需要企业通过对销售流程、销售队伍、售后服务、创新营销战略的合理管理，来提升企业的盈利能力和市场占有率。在企业管理销售的过程中，要始终以客户需求为核心，优化销售流程，注重售后服务，加强销售队伍管理，创新营销战略，使企业的销售业绩不断提升，为企业的可持续发展提供保证。

**学企业管理的心得体会篇五**

我们做任何工作都不是孤立存在的，工作不论繁复，都能够看作是一个项目。而要完成一个项目就需要各式各样的人员整合到一齐，扮演不一样的主角。如何发挥这些人的特色，分配适合的主角，从而更快更好的完成各自的分工，就是项目最需要研究到问题了。但要真正发挥每个人都特色却不是这么容易就能做到的。所以就需要我们不断的学习，培养自我的思考力。思考力提高了观察敏锐了，才能发掘出他人的特色，并善加利用。

发掘出每个人都特色并分配好各人在项目中所处的职位后，就需要采取有效的管理来监督把控每个环节，以确保项目能够按照计划执行。以往我们在工作中都接触过各式各样的表格，说起来各个环节似乎都有表格能够监控。可是由于这些表格都是分散开来，针对单独某一个环节的，结果就使得整体管理上缺乏统一性，实施起来难免会出现混乱的感觉。经常出现一个人只着眼自我负责的某一环节，却忽视了整个项目的情景。一旦某一环节上出现了调整，其他人员却无法第一时间得到消息，无法及时作出调整。结果就使得整个项目的工作节奏都被打乱了。

所以就像项目管理经验交流时有人说到的：“表格需要做减法”，我们首先应当以项目为单位，将涉及到的所有环节和资源都整合到一齐，这样大家就能够明白自我在这整个项目中所处的位置，了解在项目中于自我相关的前后环节的进展情景，这样执行起计划来就更有依据了。

经过这两次项目管理的经验交流，大家准备已一本书作为一个项目，进行项目管理，设计出适合我们用的项目管理表格。这是与各个部门都相关的工作。一旦做好了，将会大大减少进度管理上的时间成本。使得管理更简单化也更人性化。

期望这项工作能够尽快的展开，尽早制作出适用于我们公司的项目管理表来，相信所有人都会尽力配合的。

**学企业管理的心得体会篇六**

华为作为一家全球知名的科技企业，以其卓越的产品和高效的管理而闻名于世。在过去的几十年里，我有幸能够和华为合作并深入了解其企业管理方式。以下是我从中获得的一些心得体会。

首先，华为注重人才培养。作为一家科技企业，华为深知人才对于企业发展的重要性。因此，他们积极引进和培养各领域的高端人才，并为他们提供广阔的发展空间和资源。在华为，每个员工都有机会通过内部培训和学习来提升自己的技能和知识。他们鼓励员工不断学习和自我提高，以适应日益变化的市场需求。在我的合作过程中，我深感华为对于员工的关注与培养，这使他们能够保持竞争力并发挥最大潜力。

其次，华为强调团队合作。作为一家全球性企业，华为的成功很大程度上归功于其团队的协同合作。他们鼓励员工之间的交流与合作，并提供了许多机会来加强团队精神。他们在员工的招聘中注重团队配合的能力，并注重培养员工的沟通和合作技巧。在我的合作中，我深感华为团队的紧密合作与高效沟通，这让他们能够快速而准确地解决问题，并提供最佳的解决方案。

第三，华为注重创新。作为一家科技企业，创新是华为发展的重中之重。他们鼓励员工勇于尝试新的想法和方法，并提供了很多创新项目的支持和资源。华为始终坚持自主创新，不断推出具有市场竞争力的产品和解决方案。在我的合作中，我见证了华为团队的创新能力。他们能够以快速的节奏跟上科技的发展，并提出独特而实用的解决方案，这是华为在全球科技领域中取得成功的关键。

第四，华为注重客户需求。华为始终把客户的需求放在首位，以提供优质的产品和服务为目标。他们注重倾听客户的意见和反馈，并及时调整和改进产品。华为以客户为中心的管理理念，使他们能够更好地理解客户需求，并更好地满足他们的期望。在我的合作中，我深感华为对于客户的关注与承诺。他们能够与客户保持良好的沟通，及时解决问题，并提供满意的解决方案。

最后，华为注重企业社会责任。作为一家全球企业，华为积极承担起企业应有的社会责任。他们关注环境保护和可持续发展，并致力于推动科技的社会应用。华为还注重公益事业，在教育、医疗等领域提供帮助和支持。在我的合作中，我深感华为的社会责任意识，他们时刻关心着社会发展并积极参与其中。

综上所述，华为企业管理的心得体会主要包括注重人才培养、强调团队合作、注重创新、注重客户需求和关注企业社会责任五个方面。我相信华为的成功正是得益于这些管理原则的有效实施。与华为合作的过程中，我对于企业管理的重要性有了更深入的理解，并从中学到了许多宝贵的经验和教训。希望这些心得体会能够对其他企业的管理者和员工有所启示和帮助。

**学企业管理的心得体会篇七**

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必须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、具有决策本事、创新意识和开拓精神的复合型企业管理人才。而学校供给的这门课，给我们供给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，全面提升管理本事和管理素质。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，增强企业的竞争本事和发展本事，已成为当务之急。所以学习现代企业管理具有十分重要的理论意义和现实意义。经过学习，我们应当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，为今后工作奠定必须的理论基础。

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。企业直接应对更大范围、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确定，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：

当代企业之间的竞争，说到底是人才的竞争，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、毅力和本事的综合体现。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。经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应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仅要个人学并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。不一样学历给予不一样的基本薪酬制度；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

学习型企业的创立工作是一项长期的系统工程，要扎扎实实深入持久，必须坚持员工的学习毅力，也就是坚持学习、学有成效。应组织创立学习型企业领导小组，供给组织保障、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，提高员工学习本事

应根据企业中现有人员的素质状况，从实际出发，建立了适合不一样层次需要和不一样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。

树根理论为学习企业寻求不断提高，超越自我，获得充足资源，供给了新型管理平台。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，我们在创立学习型企业的同时，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。引领执行力文化的构成，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，拿出改善方案，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.应对现实，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，后改善，再固定。在试行过程必须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齐工作的本事。在提高执行力效率上，我们应经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，在提高各自的学习本事的同时，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齐，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、职责部门、适用范围及运作方式，并指定目标监督部门和考核方式。

经过这个课程的学习，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忙我们更快更有效的确定行动方向，从而能到达事半功倍的效果。

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。我期望能在今后自我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。因为教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，学习本事的提高扩展了我们的思维本事；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能够此为基准来到达推动企业健康、持续的发展的目标。

**学企业管理的心得体会篇八**

华为作为中国最大的电信设备制造商之一，一直以来都以其创新精神和高效的管理而闻名。华为以技术为核心，以市场为驱动，不断努力在全球范围内推动数字化转型。华为的企业管理体系以自主创新为导向，注重人才培养，同时也高度关注员工的激励和发展。这种全面协调的企业管理体系使华为在激烈的市场竞争中取得了长足的发展。

第二段：华为企业管理的核心理念

华为企业管理的核心理念是“以人为本”，即将员工视为企业最宝贵的财富。华为始终坚持以员工的发展为基础，通过建立员工能力模型、制定个人发展计划、提供多样化的培训机会等方式，积极推动员工的能力提升和职业发展。华为还重视员工的激励，通过优厚的薪酬体系、完善的福利待遇、公平的晋升机制等，激励员工积极工作，提升工作效率。

第三段：华为企业管理的实践路径

华为以“洋葱模型”为基础，建立了一套完整的管理体系。这种“洋葱模型”将组织划分为不同的层级，每一层都有明确的角色任务和责任。通过这种组织结构，华为实现了信息的畅通和高效的决策层级。华为还致力于构建一种轻量级管理的方式，即“零首长主义”。这种管理方式通过推行管理创新，减少不必要的中间环节，提高决策效率和执行力。

第四段：华为企业管理的成功案例

华为通过一系列创新的管理实践取得了显著的成功。例如，华为提出了“靶心理论”，即将目标设定为如何超越最强竞争对手。基于这个理论，华为通过技术创新和市场拓展，成为了全球领先的5G技术供应商。此外，华为还推行了领导力转移的管理模式，将领导的职责下放至组织中的不同层级，激发员工的创新潜能和主动性，提高了企业的机动性和反应速度。

第五段：总结与展望

华为企业管理的成功经验表明，以人为本、创新驱动、高效执行是现代企业管理的核心要素。华为以其一流的管理理念和实践路径，成功地在全球范围内实现了可持续的发展。然而，随着数字化转型的加速，管理环境也变得更加复杂和多变。华为未来需要进一步推动内部管理的升级和创新，以应对新的市场挑战，并继续引领行业的发展。

**学企业管理的心得体会篇九**

第一段：介绍电商企业管理的背景和重要性（200字）

随着互联网的普及和电子商务的快速发展，电商企业成为了当今商业领域的重要组成部分。电商企业的管理对于企业的发展和运营起着至关重要的作用。在这个竞争激烈的市场环境下，合理有效的管理措施是电商企业取得成功的关键。本文将从自身的经验出发，分享一些在电商企业管理方面的心得体会。

第二段：建立完善的管理体系（250字）

电商企业要取得稳定发展，首先要建立起完善的管理体系。这个体系应该包括组织架构、岗位职责、流程规范等，旨在建立清晰的企业运营体系。在我的团队中，建立了明确的组织架构，让每个成员都明确自己的职责和工作范围。同时，我们制定了详细的流程规范，确保每个环节都能够顺利进行。通过建立完善的管理体系，我团队的工作效率提高，工作任务分配更加清晰明了。

第三段：培养优秀的团队（250字）

电商企业的成功离不开一支优秀的团队。在管理电商企业时，我意识到培养和激励团队成员的重要性。在团队中，我注重每个人的培养和发展。我鼓励团队成员参加行业培训和学习，提升自己的专业水平。此外，我还注重团队的激励机制，通过奖励制度激发团队成员的积极性和创造力。通过这些举措，我团队的凝聚力和工作效率得到了大幅提升。

第四段：追求创新发展（250字）

在电商行业，创新是企业保持竞争优势的重要推动力。作为管理者，我鼓励整个团队积极探索新的业务模式和技术手段，以实现企业的创新发展。我们积极引进和应用新的技术和平台，提高企业的运营效率和用户体验。同时，我们还不断改进和创新销售策略，培养和发展新的市场需求。通过不断追求创新，我团队获得了新的商机和发展机会。

第五段：总结和展望（250字）

在电商企业管理的过程中，我深刻认识到建立完善的管理体系、培养优秀的团队和追求创新发展的重要性。这些经验不仅在我团队中取得了良好的效果，也可以适用于其他电商企业的管理实践。同时，随着科技的不断进步和市场的不断变化，我们也需要不断学习和调整管理策略，以适应新的需求和挑战。通过不断总结和展望，我相信电商企业的管理将会不断进步，为企业带来更多的发展机会。

总结：

电商企业管理的心得体会主要包括建立完善的管理体系、培养优秀的团队和追求创新发展三个方面。通过建立明确的组织架构和流程规范，提高工作效率；培养和激励团队成员，增强团队凝聚力和创造力；追求创新和发展，保持企业的竞争优势。这些经验和体会可以帮助电商企业更好地管理和发展，取得更好的成果。随着电子商务的快速发展，电商企业管理的重要性将会愈发凸显，我们期待电商企业管理水平的不断提高，为经济社会发展做出更大的贡献。

**学企业管理的心得体会篇十**

作为一名正在国际企业管理领域不断成长的管理者，我不仅收获了丰富的工作经验，也深感挑战与压力。在这个不断变化和竞争激烈的国际市场中，我深刻地体会到了国际企业管理的重要性和困难。以下是我在国际企业管理中的心得体会。

首先，国际企业管理需要具备跨文化沟通的能力。在跨国企业中，管理者需要面对来自不同国家和文化的员工和客户。他们的价值观、行为方式和语言习惯都可能存在差异，因此管理者需要灵活地应对。跨文化沟通的能力可以帮助管理者更好地理解员工和客户的需求，从而制定更适合他们的管理策略和营销计划。我通过学习不同国家的文化背景和市场情况，积极参与各种国际交流活动，提高了自己的跨文化沟通能力，从而更好地适应了国际企业管理的环境。

其次，国际企业管理需要具备全局思维和战略眼光。在国际市场中，各个国家和地区的经济、政治、法律环境存在差异，市场需求和竞争格局也有所不同。作为管理者，要具备全局思维和战略眼光，及时跟踪和分析国际市场的变化，制定符合企业发展战略的决策。只有以全局的视野制定战略，并根据具体国情和市场需求进行调整，才能在激烈的国际竞争中立于不败之地。通过参加各类国际会议和培训，我学习到了许多国际企业管理的最佳实践，并将其运用到了自己的管理工作中，取得了很好的效果。

再次，国际企业管理需要高度的适应能力和创新能力。国际市场的竞争剧烈，技术和市场趋势的变化快速，管理者必须能够快速适应和反应。同时，创新能力也是增强企业竞争力和突破自身的关键。作为管理者，我们要积极拥抱变革，不断学习和研究最新的管理理论和实践，推动企业不断发展和创新。我在自己的管理岗位上，不断开拓创新，推动团队不断进步，带来了显著的业绩提升。

此外，国际企业管理需要具备良好的团队合作和领导能力。在国际企业中，管理者需要处理来自不同地区和各阶层的团队成员，而有效的团队合作和领导能力是取得团队成功的关键。管理者要学会通过有效的沟通、激励和协调，有效地整合团队资源，实现个人和团队目标的统一。我在团队合作中注重每个成员的权益和价值，倾听每个成员的声音，加强团队凝聚力和战斗力。

最后，国际企业管理需要具备艰苦奋斗和持续学习的精神。国际市场的竞争日益激烈，企业管理者必须时刻保持对市场和行业的关注，保持竞争力。只有不断学习和进步，才能在国际企业管理领域立于不败之地。我深刻地体会到了艰苦奋斗和持续学习的重要性，通过持续学习和进修，不断提升自己的知识水平和工作能力，取得了良好的职业发展和成果。

综上所述，国际企业管理的心得体会通过跨文化沟通能力、全局思维和战略眼光、适应能力和创新能力、团队合作和领导能力以及艰苦奋斗和持续学习的精神这五个方面进行了总结和分享。作为一名国际企业管理者，我将坚持不懈地努力学习和实践，为企业发展和个人成长做出更大的贡献。

**学企业管理的心得体会篇十一**

在我这半年的工作中，得到了公司各级领导的大力支持，在此深表感激！也从公司各位领导身上学到了很多经验和做法。

今日想就管理与激励谈谈自我的一些心得体会，向各位领导作简明扼要的阐述，不周之处，望各位领导见谅指正。

我作为领导者，对每一个员工都应当做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不一样的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮忙他们，逼迫他们提高，能适应社会残酷的竞争。岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。社会竞争力要靠我们积极的心态，努力工作，不断的学习，不断的提高，跟上社会发展的步伐。我们也更应当抓住此刻行业的高速发展期这个机遇，经过不断的努力提高把自我提升到一个更高的层次。

我在工作中，积极主张这样一个理念：进取的人象太阳，照到哪里哪里亮；消极的人象月亮，初一十五不一样。在团队管理中，我会经过各种途径树立一个榜样，让每个员工都有一把衡量自我的标尺，都有一个努力的方向。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮忙每一个员工提高。

我们不仅仅要深入学习理论业务知识，用理论业务知识武装头脑，并且还要贯彻落实到平常的工作中。在学习中，要有目的，有方向，要进行系统思考、系统安排。必须要有一种学习的危机感、紧迫感，把学习知识、提高素质作为生存和发展的紧迫任务，把学习当作一种工作和追求，牢固树立终身学习的观念，争当学习型干部，要经过学习，不断提高理论水平，提高知识层次，增强做好本职工作的本事。

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，经过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都明白自我每一天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每一天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

**学企业管理的心得体会篇十二**

培训心得体会

现在的社会日新月异，科技的发展，管理的创新，都在时刻改变着未来。不管是现在还是将来，每个管理者都应不断地加强学习，不停地给自己“充电”，才能不断的开拓进取，勇于创新，才能更进一步的创造财富。此次公司为了提高企业管理水平，特意邀请了厦门同博企业管理咨询有限公司对我们进行了一次培训。经过这3天紧张的学习过程，我学到了很多在人力资源管理、企业文化及财务管理方面的相关知识。我感觉到了充实，可以说我很好的完成这次学习任务。 对此次培训，我总结如下：

一、在人力资源管理方面

1、员工培训

2、人员管理

人员管理与企业的发展息息相关，对员工的日常管理是企业发展的必要过程 企业文化的产生，企业制度有利于员工管理，企业正常的运作，通过对员工的日常管理来发挥员工的个人能力，了解员工的心态，适时转变管理方式完善管理模式。

3、绩效评估

绩效评估为企业的决策提供依据，是员工对自己以及对他人工作能力的评估，了解自己的工作能力，同样将自己的能力与对企业的贡献结合起来，提供薪酬依据，发现员工潜力并及时做出相关人事调动。

4、员工福利待遇

员工福利待遇以及薪酬是员工企业价值的体现以及员工工作的保障，没有好的相应的福利待遇及薪酬水平员工就不会全心全意的为企业作出贡献，长久的留在企业工作。

通过这学期的人力资源的学习我对自己有了更高的要求，作为个人而言为了

成为企业发展的人才，对于现在的我而言要加强各项技能上的学习，提高自己的专业能力，没有好的个人能力就没有好的发展，专业技能，专业知识的提高是必不可少的。人力资源管理对于现在的我而言与其说是去管别人不如说是对自己的规划管理，对自己未来的期望。

人力资源管理作为企业管理的重要部分一直是企业管理的重中之重，很多企业的倒闭也就是因为没有良好的人力资源体系无法为企业发展提后备力量，技术人员没有及时补充专业知识，管理人员没有及时补充以致管理模式落后，还有涉及到薪酬水平公司福利等造成企业人员流失。

二、在企业文化的推进与落地方面

随着企业的发展，企业文化在企业中的主体地位逐渐突出，最能体现一个企业经营和管理本质特征的企业文化推进工作越来越重要。一个企业的发展，抓企业文化尤为重要。加强企业文化深植，首先要深刻理解企业文化的内涵。企业文化是在企业长期生产经营中培育、融会、凝聚而成的一种独具特点的\'、对企业持续稳定发展起推动群体意识和价值观念及其外在形式。它包括企业精神、价值观念、企业形象、经营思想、企业目标、道德规范、规章制度、企业风尚等。企业文化是一个企业的灵魂，它通过向员工宣传统一的企业价值观而将他们凝聚在一起，这些价值观影响着员工的生活方式、行为方式和价值信念，促使他们积极地为企业创造价值。对此，我通过此次培训，从以下几方面理解企业文化在公司的推进与落地。

1、第一时间完成任务。这是一条执行层面的要求，它体现了公司对高效、快速的组织反应能力的追寻。类似于海尔的“快速反应、马上行动”。

2、主动开展工作。这也是一条执行层面的要求，但它更强调了我们员工工作时的心理层面问题。从积极性和目标性的角度上看，也强调员工的个人能力充分施展。

3、关注细节。细节决定成败。对细节关注程度的高低是优秀和卓越的分水岭标志。这种细节的要求和关注，不仅仅是在认知的层面，它要求我们从具体的事情做起，彻底的完成工作，彻底的解决问题。其更重要的是对结果意识的要求。

自由竞争精神，在全球一体化的大格局下，要求我们员工时刻不断学习的心态，学他家之长，容他家之短。从经验教训中不断学习进步。创新精神的高调宣扬是需要我们员工本身的低调做事作为基础的。

5、勇于承担责任。 责任的归属，需要详细、准确的岗位职责说明等相关的管理手段和制度来界定。但这个“勇于”，是需要我们员工自己来担当的。全身心的做好自己的本职工作，不给领导、同事添麻烦。公司存在着推诿现象，但要杜绝它，除了我们良好的管理制度保全外，更为根本的要依靠我们员工本身良好的职业素养来保障。

6、以团队目标为己任。这个时代，早已摈弃单打独斗的个人英雄主义情结了。这是一个讲究团队制胜的时代。一个人的力量是有限的，而团队的力量确是巨大的。个人的得与失要放在大团队目标之后，大团队意识的学习是我们每个员工应把握的行为准则。

7、最大限度的创造价值。成本意识！我们要学会利用最小的成本、最小的资源开展工作。同时要能做到分享资源和信息，力争在团队组织中创造一个良好的学习交流、分享合作的氛围。

8、公司的事就是我的事。公司每一个员工都必须要有主人翁的精神。公司对员工做到细致周到的便捷服务，急员工所急；而员工更要积极为公司着想，时时保持忧患意识，不断提升自己的工作水平，不断关注公司管理的进步。

三、在非财务经理的财务管理方面

杨立国老师用深入浅出，用通俗易懂的精彩课程使我对非财务经理的财务管理有了比较清晰的了解。以下是我的学习心得：

1、找准切入点，推行精细化的财务管理

精细化的财务管理是一项涉及面广而且综合性较强的经济管理活动，涉及公司的方方面面，必须达到控制成本、提高效益的目的。而达成这一目标，需要各部门围绕企业的效益目标协同作战，提高公司经营管理的灵活性和战斗力。这就需要我们围绕资金、成本、人员等资源配置的关键，深入推行精细化的财务管理。

2、实施全面预算管理，优化配置企业有限资源

过程，在本质上就是一个优化配置企业资源的过程。全面预算管理不单指预算控制，还涉及到工管部、物设部、人事部等的预算控制，是兼具计划、协调、控制、激励、评价等功能的一种战略方针的经营机制，是一种全新的、全面的现代企业管理模式。

3、实行人本财务管理，全员参与，提升素质

树立人本财务观念。要理解员工、尊重员工，充分发挥员工的主动性和积极性。公司的的每一项活动均由员工发起、操作和控制，其成效如何也主要取决于员工的知识、智慧以及努力程度，因此，贯彻人本财务观念要求做到：第一，增加人力资源投资，提高企业领导和员工素质；第二，推行财务分层管理和全员财务管理，实行民主式和参与式财务管理，提高员工对财务的参与意识；第三，加大软资源投资力度，为培育企业文化和良好人际关系创造优良环境。

以精细化财务管理作为切入点，把精细化财务管理融合到公司生产经营的每个层次，通过不断深化财务管理的管理方式和手段，优化资源配置，优化财务核算，提高财务信息的有效性，以精细化财务管理促进管理水平的提升，这是实现“向管理要效益”的有效途径。

最后，我想，这次培训经历给予的所有感触，必将永记在我心中。所有这些感触在以后的时间里，更会激励我更加努力的学习、高效的工作，紧跟公司飞速发展的步伐，不断地自我完善，不断的进步，实现自我价值，为公司达成从优秀到卓越的跨越贡献自己的微薄之力！

商南县无机盐有限责任公司 谢女士

2024年4月12-13日，我有幸受公司委派，在西安市碑林区建国路65号雍村饭店，进行了为期两天的封闭式学习培训，聆听了中国企业经理人培训导师、中国实战型执行管理专家韩超老师的精彩报告，并结自工作岗位进行了认真广泛的讨论。通过学习思考，使我学到了不少有关质量管理、安全管理、生产管理等方面的知识；深刻认识到我们化验室有时存在对原材料及产品质量的应付检验、统计数据的虚假填报、拖延时间等行为的危害性；知道了近期工作的重点，开阔了视野，为今后更好的工作奠定了基础。通过培训使我受益匪浅，感触颇深。

一、本次培训，我学到了管理的许多新知识、新方法

韩老师从以下几个方面讲述了管理学的内容和方法：1，自我管理篇，就是管理者转换思维方式、转换工作角色、学习与人沟通的技巧等。2，团队管理篇，从选人用人到培育辅导、从团队管理到团队领导、从跨部门协作到流程化协作等。3，工作管理篇，从计划委派到有效授权、从目标绩效到项目管理、从督导管理到执行系统。4.领导魅力篇，从管理技能到领导魅力、从制度约束到文化影响、从薪酬奖励到全面激励。尤其是韩老师的经典语录使我感受最深:“管人与管事，思维要分离，行为要结合；领导要管人，流程要管事”；“强将手下有弱兵，用进废退，把每次的突发事件变成今后的例行工作”等等，使我受益匪浅，让我掌握了破解日常管理中出现的一些难题，比如：新老难容、帮派问题、相互推诿、无事生非、弄虚作假等问题。

二、通过学习培训，使我清楚地体会到要不断加强素质、能力的培养和锻炼

不断学习，不断进步。企业管理与创新要靠学习，靠培训，要接受新思维、新举措。加强培训与学习，是我们进一步提高经营管理水平的需要。管理出质量，管理出效益，管理是企业永恒的主题。加强培训与学习，则是提高企业管理者管理水平最直接的手段之一，也是提高经营管理水平的迫切需要。只有通过加强学习，才能了解和掌握先进的管理理念和管理方法，取他人之长补己之短，只有这样，才能不负组织重望，完成组织交给的工作任务。

二是要不断强化大局意识和责任意识。要树立公司利益第一位,局部服从整体，小局服从大局的原则，始终保持健康向上、奋发有为的精神状态，增强勇于攻克难关的进取意识，敢于负责，勇挑重担，锲而不舍地推进公司持续健康发展。

三是要加强沟通与协调，熟练工作方法。要学会沟通与协调，要善于与领导、中层干部、职工进行沟通，要学会尊重别人，放下架子，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，要围绕公司领导的思路，积极主动地开展工作。要经常反思工作、学习和生活，把反思当成一种文化，通过反思，及时发现自身存在的问题。

四是要敢于吃亏、吃苦、吃气，弘扬奉献精神。“三吃”是一种高尚的自我牺牲精神、奉献精神，是社会的主流风气。就是要为人处世要心胸开阔，宽以待人。要多体谅他人，遇事多为别人着想，即使别人犯了错误，或冒犯了自己，也不要斤斤计较，以免因小失大，伤害相互之间的感情。要树立奉献精神，树立“吃苦、吃亏、吃气”的思想。中层干部就是要吃苦，吃别人吃不了的苦，做别人做不了的事，忍别人忍不了的事，严格要求自己。

五是要宽宏大量，学会包容。包容是一门艺术，是一种境界，要达到这种境界，就必须拥有博爱的心，博大的胸襟，还要有一份坦荡、一种气概，包容是赢得朋友的前提，包容是人生的财富。包容不等于迁就和放任自流，包容别人的过错，是为了让别人更好地改过，与人相处要学会容纳、包涵、宽容及忍让，做到心理相容。

唯有在以后的学习、工作和生活中加以运用。我深信公司和各个部门在董事长的领导下，在全体职工的共同努力下必将蓬勃发展，再创辉煌。

2024年4月15日

近日，我通过对现代企业管理的学习，感触颇深，以下是我对现代企业管理学习的心得体会。

随着高科技的发展和社会的进步，西方现代管理出现向传统管理挑战的倾向，强调管理的软化，重视管理的艺术。企业管理不仅需要“理性”，需要“条条框框”，需要“硬”因素；同样也需要“非理性”，需要“软”因素。管理一词有管辖、控制、处理的意思。所谓管理，就是管理者为了达到一定目标而对系统进行控制的活动。也就是通过计划、组织、调节、监督等一系列控制活动，以达到预期的目标。“艺术”是用形象来反映现实的一种社会意识形态，“艺术”一词，常常给人一种美的感觉。正像文学家、艺术家的作品有很高的艺术性一样，管理工作、领导工作也有它的管理艺术、领导艺术。所谓管理艺术是管理者分析问题、解决问题的智慧、才能和技能。它是指管理活动中的创造性的管理技能、管理技巧；是指管理者的灵活策略、独特方式、恰当手段、巧妙的方法。是属于方法-论范畴，巧妙地运用管理方法就是管理艺术。管理艺术是非常微妙的东西，是管理者智慧、才能、经验和胆略的综合体现，是管理者运用知识、经验和智慧去做好管理工作的一种能力，它表现管理者处理和解决问题的熟练程度和水平。

管理工作既是一门科学，又是一门艺术。反映这门工作的学科知识，既有管理科学，又有管理艺术。在这里我只想浅谈一下管理艺术。社会主义现代化建设，特别是现代化的大生产，管理工作千头万绪，管理者要做管理工作，就必须提高管理艺术水平。提高管理艺术水平，是管理工作有效性的直接要求，是管理者实现管理职责的重要保证，是管理者的要诀。因此，学习、研究管理艺术是很有意义的。大凡成功的企业均有其内在功力和外部的机缘。只有善于把别人付出的惨痛代价化为自己宝贵的精神财富，才能避免重蹈覆辙。因此，对成功与失败企业的理性思考和比较分析可为企业管理提供有效的借鉴。一个企业要想成功，必须注意以下几点：

1、企业战略长远性和适时性的统一。企业战略是指企业为实现自己的总任务和目标所制定的全局性规划，显然具有长远性特点，同时，企业战略是使企业的资源和实力同不断变化的环境之间保持和加强适应性的过程。因此，又具有适时性和应变性的特点。

2、企业规模要与企业自身的资源相匹配。企业在规模扩张中，要避免不切实际的多元化经营。大众出租车10年时间里净资产从0增长到10．5亿元，走的是一条规模扩张的路，但他们始终坚持“不强不做、不熟不做、不优不做”的原则，以此确定有所为有所不为的范围。而风云一时的巨人集团失败的主要原因就是非关联性多元化的规模失控，还有前几年曾铺天盖地的“延生护宝液”，如今也沉寂下来，其原因也是贪大求多，由急速扩充为恶性膨胀，导致无法收拾。

3、强有力且团结的领导班子。凡是成功的企业，它的顶层必定有一个业绩优秀的领导班子，这些人相互信任，真诚地怀着共同的理想，同时具有其领域需要的才干。

4、品牌战略是企业成功的重要手段。现代企业竞争，不仅是产品质量、款式的竞争，更是无形资产的竞争。

5、人才和员工的参与是企业成功的重要砝码。韦尔奇领导下的通用电器是以重视人才而著称的，在人才培养和使用方面形成了独到的经验。该公司内部有一个经营开发研究所，也是一所培养商业人才的学校，每年的预算高达10亿美元，每年培养的高级管理人员多达1万，作为董事长兼首席执行官的韦尔奇，每月的一项重要工作就是到该所讲课一次，韦尔奇把痛恨官僚主义作为人才各种素质之首，这对习惯论资排辈的中国管理者而言堪称振聋发聩，因为论资排辈的结果，往往伴生官僚主义。

6、创新是企业发展的灵魂。在创新管理方面，海尔集团是中国企业中最成功的一个。

1984年以来，海尔做到平均一天有一个新产品，一天有两项专利，产品已累计拥有42个门类8600个品种。5年前，海尔与日本gk设计公司合作成立青岛海高设计有限公司，目前该公司在世界各地有6个设计分公司和10个信息站，产品设计从最初的单一的冰箱产品发展到所有家电领域，使海尔的海外市场产品实现了本土化设计，即按照不同国家和地区的消费需求进行开发设计。

**学企业管理的心得体会篇十三**

回老家刚回来上班第一天，办公桌上的图纸和待批的文件就摆满了。做制造行业就是这样，琐碎的事情很多，不断有新的产品向你挑战，考验你的组织协调和技术水平。这十年间，从做一个车间的小领班起，我就不断琢磨什么叫管理，没有多少文化的我说不出高深的理论，有的只是经验。打工皇帝唐骏回家乡演讲，我有幸听到了唐骏本人的关于企业管理演讲，激动的是我的理念竟然和唐骏几乎完全一致。下面是我十年管理的心得。

三分做事七分做人，当然不是说做事不重要，而是说做人和做事一样重要。首先把自己工作做好，如果上司让你打一份文件，一个标点符号都不要错，一方面可以证明你的能力，另一方面可以证明你工作严谨。如果你专业知识不够，就不要羡慕别人周日休息，先把专业知识掌握住再说，不懂的不断向周围的人请教，你的上司会知道你是积极上进的人，他会欣赏你，不要跟公司和同事斤斤计较，时刻表现自己对公司的热忱。如果你要在工作上取得好的成绩，你必须要比别人更加倍的努力，当然会很辛苦，但你要问自己想不想工作出色，我就是这样走过来，累到流鼻血，只是这个过程很重要，十年过去了，现在都为自己的坚持而自豪。

至于做人，同样重要，你看到你身边有出力不讨好的人吗？肯定很多，有许多人，活也干了，力气也出了，却得不到上司的赏识，问题出在做人上，做人不但是要为人好，不自私，还要看你的沟通能力和一些细节，记住，在公司里不该讲的千万不要乱讲，更不要参与讨论别人的花边新闻上，同样不要跑到上司面前讲别人的不是，这样只能证明你是非之人，更不要对自己的上司有不尊重的举动，不管你的上司值不值得你尊重，你要做的就是对他尊重，哪怕他不看好你，你也要坚持做下去，更不要在别人面前议论你的上司，讨论的结果很可能会传到上司那里。记得随时关心自己的同事，下属，上司，当公司需要你时，不要考虑自己的得失，努力去做，就像我过去一个人负责仓库，生管，品管时，不仅没有抱怨，反而努力做到更好，一个公司考验你的不仅是你的工作能力，还要看你的态度。

当然，上面只是讲到做事和做人。重要的是有方法。

企业里一定不能多头领导，如果分工不明确，一定会矛盾重重，甚至出现真空没人管，安排下属做事情也一样，工作内容要超具体，不可有大锅饭，如果你分工不明确，不均匀，认为你的下属会自己协调团结合作，你会死的很惨，我曾经都遇到过这样的问题，直到一个工人愤愤不平的过来说：为什么别人不做，都留给我做？我才恍然大悟，然后一个客户告诉我，中国人都喜欢被奴役着做事情，你必须分工和定任务，否则不会有人给你做好。

垂直管理，这是很多民营企业的弊病，老板找了一堆亲信帮忙管理，结果车间一个工人要请假，老板马上答应了，结果组长都不知道人去哪了，时间久了，组长心里不舒服，心想：你老板管就是了，还要我做什么？然后组长不知道自己干啥了，下面的工人也不抬举组长了：有事情给老板讲就是，他一个小组长起什么作用？时间久了，老板忙死了，大小事情都找老板，老板烦恼，认为组长没用，组长抱怨老板不会管理。这只是个例子，但是垂直管理在企业里会发挥很好的作用。平时我们公司的工人请假，只要组长课长批准，到我这里我一般都会批准，我告诉各部门的干部批假可以但没有人做，他们自己去帮工人做，除非工人生病或急事。其他事情都是这样，我会充分支持干部。如果看见有违反纪律的工人或干部，我不会直接骂他们，而是找他们主管处理，时间长了，一个好的氛围就形成了，有事情一级一级传递。每个人都发挥他的职责，轻松的使用自己的权利。

健全的制度。很奇怪，一个公司哪里制度不健全，哪里就会有人钻空子。所以，必须要制定健全的制度，有的企业连个规章制度都没有，事情发生了，老板说了算，同样的问题，这次老板罚款50，下次变100，时间久了，下面的人不平衡了。知道麦当劳成功的原因吗？起初就是雷克洛克建立了完善的商业手册，包括炸薯条用几分钟，油温达到多少都详细规定，这么健全的制度，难怪今天遍布全球。制度一开始不一定健全，但随着公司的发展慢慢完善，尤其是大家必须执行，不要动不动就变更制度，如果制度不合理可以修改，但规定的一定执行。永远不要抱怨做错的人，用制度处理即可，否则公司里会形成抱怨文化。

人性化管理不可少，很多公司，人性化过头了，当一个员工肚子痛的头上冒汗，还不见组长主管帮忙送医院，有的员工遇到了困难，也认为和自己无关。你的冷漠会让你的部下的心慢慢远离你。记住，永远不要认为自己做到某种位置就高高在上，没有下面人，你没有能力做完那么多事情。看了朱元璋，你就会知道，得人心者得天下的道理。

沟通能力要具备。这一点我认为尤其重要，我找过无数个员工谈话，首先是肯定这个员工的某些优点，然后告诉他他的某些缺点要注意，如果不改会影响到自己整个职场或人生，然后告诉他相信他是个有能力改变自己的人，一般新走上社会的毕业生会因为鼓励而改变自己，当然也失败过，但我总会至少给他们两次以上的机会。在与上下级沟通的过程，是展现你的绝佳机会。当你反映给你的上司一件棘手的事情的时候，一定记得，在你自己都没有想到合理的解决办法的时候，先暂缓一下，等你思路清晰时再告诉他，如果你确实不知道如何处理，你就直接告诉他你处理不了，让他知道你已经很尽力。

永远记得团结同事，哪怕对方怎么说你坏话，讽刺你或不看好你，你只要自己知道就是，不要和他计较，随时展现你大度的一面。把别人团结好也是自身能力的体现。不要在乎公司里员工之间琐碎的矛盾，告诉自己不要卷进去，不要参与别人的纷争，弄清楚自己想要的。当年我在上海做主管时，所有的管理层中只有我一个是外地人，上海人排外是出了名的，我当然也不可能受他们欢迎，但是随他们怎么折腾，我知道自己想要什么，后来要增加其他管理层，我推荐的没有一个人是反对我的人，不是我阴险，而是我不得不。任何时候不要闹情绪，哪怕多么不愉快，生气发火可以，但不要丢下工作不管。出错时先检讨自己。请假时把工作交代清楚，保持手机畅通。

今天，我们公司每一个员工，每个同事，我都是满怀感激。看着车间的工人辛苦熬夜，更能体会他们的不易，内心无限感慨，好像看见当年的自己。我给他们的，只是更多的关心和鼓励，希望他们都可以通过自己的努力，工作做的更轻松，生活过的更好。当然更喜欢他们相处融洽，工作的快乐，这是我最高的期望。

**学企业管理的心得体会篇十四**

电商企业以互联网为平台，通过电子商务模式进行商品买卖和交易服务。随着互联网技术的飞速发展和人们购物习惯的改变，电商企业的发展迅猛。而电商企业管理在这一过程中起着至关重要的作用。好的管理可以提高电商企业的效率和竞争力，使其能够在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第二段：提倡创新思维，不断适应市场变化

电商行业竞争激烈，市场需求也在不断变化。因此，电商企业管理者应具备创新思维，不断寻找新的商业模式和市场机会。只有不断适应市场变化，才能够在竞争中优胜。

第三段：注重建立良好的团队合作

在电商企业管理中，建立一个强大的团队非常重要。一个优秀的团队可以提高企业的工作效率和核心竞争力。因此，电商企业管理者应注重培养团队合作意识，建立良好的沟通和协作机制，激发团队成员的积极性和创造力。

第四段：注重进行数据分析和市场研究

电商企业是基于互联网技术的，数据的获取和分析在管理中起着至关重要的作用。通过深入分析数据和市场研究，可以更好地把握市场需求和消费者心理，为电商企业的发展和运营提供科学依据。

第五段：提高客户体验，建立品牌口碑

在电商企业中，客户体验是非常重要的。提供良好的客户体验和服务可以增强客户忠诚度，提高企业的品牌价值。因此，电商企业管理者应注重提高产品质量，加强售后服务，建立良好的品牌口碑。

结尾段：总结电商企业管理的重要性和心得体会

电商企业管理是电商企业成功的关键，它需要管理者具备创新思维、团队合作能力和数据分析能力。同时，在管理中应注重提高客户体验，建立良好的品牌口碑。只有这样，电商企业才能在激烈的市场竞争中生存和发展。希望通过这些心得体会，能够帮助更多的电商企业管理者取得更好的管理效果。

**学企业管理的心得体会篇十五**

初涉社会到现如今，随着经历的坎坷磨难的增多，金钱财富积累的不尽人意，倒是应了一句老话“小富于勤，大富于命”。幸好在经历磨难之后还有些属于自己的工作心得！去年在网上和一聊友聊的些话整理一下供朋友们批评指导。那位朋友问了个这样的问题：“多少钱可以招到自己新办公司需要的人才”。

我想这位朋友说的问题很有局限性，另外待遇的好坏有时不能完全来决定员工的去留，特别是有才干的人！

我想聊友的问题该是两个：

用人的工资待遇标准与怎么才能留住人才！

（一）用人的工资待遇标准：

每个行业都有各自的标准，其实既然创办了公司就该有自己的成长历程，照着曾经的标准执行就行了，因为是新成立的公司，需要你的员工替你打天下，这个阶段对公司的领导和员工来说是很艰辛的，公司创办初期需要很多积累沉淀，尤其是资金精力方面，很多方面需要给员工一个交待，所以待遇可以在自己适当的范围内作些调整，这样可以提高一下工作的积极性，为你的公司更卖力些！

（二）怎么才能留住人才：

这个问题有些复杂，总结一下留住人才大致有三方面的因素：

1、待遇留人。

无论什么公司你没有一套完整的薪酬制度和管理思路，工资待遇想怎么来就怎么来，公司业务好了就多发，不好就少发，甚至有些新公司的创办人一味强调“大河没水小河干”，这样的公司是做不长的，做不大的，要知道如果小河里没水大河也干呀！站到各自角度分析，大河和小河有很多本质上的区别，这个问题大家都可以容易想的清楚！所以理智的管理是必须的。完整的薪酬制度和管理思路是待遇留人的基础！

2、感情留人。

有了不错的待遇，整天员工像驴子一样被领导用来用去，公司的管理一盘散沙，领导不开心了阴沉着脸，时不时的发个脾气，这样的公司根本谈不上有凝聚力，这样的工作环境也不出什么好的业绩。长久下去形成恶性循环，再好的待遇也留不住人，为什么留不住？一句话“干的不开心”所以作领导的也该时不时的关心一下员工的工作情况，除了工作以外也聊些家常的话题，无论是工作或生活有什么困难，做领导的都不可袖手旁观，要积极提供援助，这样员工会感到家庭式的温暖和关怀，他会加倍工作来回报你的，因为他没有什么后顾之忧！

3、事业留人。

对于一些高级人才光明的公司事业前景是最吸引他们的，公司经营到一定的规模，可以打开大门采用干股分红形式来予奖励，有些想跳槽或想单干的高级人才怎么说他都要认真分析一下自己的情况再做决定，毕竟甘愿冒险的人为数不多，躲避风险毕竟是人类的本性！

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