# 爱企业心得6篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-15

*通过总结心得体会，我们能够更好地反思自己的行为和决策，写心得体会就是我们用于记录平时生活中感受的一种重要方式，下面是职场范文网小编为您分享的爱企业心得6篇，感谢您的参阅。爱企业心得篇1回过头来，看看自己走过的脚步，有的深有的浅，有的快有的慢*

通过总结心得体会，我们能够更好地反思自己的行为和决策，写心得体会就是我们用于记录平时生活中感受的一种重要方式，下面是职场范文网小编为您分享的爱企业心得6篇，感谢您的参阅。

爱企业心得篇1

回过头来，看看自己走过的脚步，有的深有的浅，有的快有的慢，但最终经过层层训练，我们步调一致并肩齐进。

还记得当客车满载着我们急切的心情与无比自豪之感慢慢驶进绿色军营之中，我们整个人的身心完全被震慑住了。面对如此之庄严，我们肃然起敬，心生敬畏。我们带着浑身的力气于士气轻装上阵，便有了后来一幕幕xx公司人意气风发而又充满力量的演绎……

短暂而又充实的军营生活，让我们彼此更加认识了自己，教官在耳边的谆谆教导，让我们懂得很多，细心很多，让我们更加体会到：

作为一名军人，要时刻严格要求自己，做好准备。全神贯注与力量集于一身，随时接受上级下达的各种指令，以军人的姿态与心态去面对一切。作为一名百合人，更应该为之感到自豪，因为有了百合的力量，将我们推向更高一个浪潮，因为有了百合的殷切期望，我们才会有了勇气挑战极限！

百合所给予我们的远远超乎我们想要的，没有完美的个人，只有完美的团队，只因此，我们便要更加严格要求自己，打造鹰一样的个人，铸造雁一样团队。

在绿色军营里面，时常出现这样一幅画面：一群身穿蓝色t恤的xx公司人，铸造了一条亮丽的风景线。无论是饭前饭后，只要稍有空暇的时间，总能看到这样一组组场景。炎炎烈日下，偶有几对整齐的队伍昂首阔步的走着，原来是xx公司人正在操作动作要领，动作要领掌握好的帮助比较慢的队员，手把手教着，一步一个脚印，汗水浸透了衣衫，但却没有人停下脚步。

立定，声音似乎沙哑了许多，但却浑厚有力，不失为一种霸气，鼓舞队员们的士气，队员们没有一个说苦怕累的，因为我们坚信：只要我们认真，去努力，我们一定会做好。我们要发扬不怕苦不怕累的精神。因为我们都是展翅高飞的雄鹰，都是百合的精英！

无数条溪流向一方汇聚，将形成一片大海，海纳百川，有容乃大。每个人将自己手中的力量推向同一个方向，我们的力量将无限大，xx公司人将在创辉煌！

虽然我们即将要离开这里，有点留恋不舍，留恋军营的生活，恋着这里的一草一木，还有这浓厚的集体氛围，但我们时刻谨记着使命的迫切感，百合需要我们，我们要把所学的灵活的运用到实际工作中去，这才是我们的最终目的。发扬艰苦奋斗精神，发扬百合人精神，走好每一步，做好每件事。让xx公司的名字响彻一方！

爱企业心得篇2

俗话说：“不吃饭则饥，不学习则愚”；“流水不腐，户枢不蠹”。作为酒店基层管理者，要不断的更新知识，增长学问，提高自身的管理水平，以适应企业发展的需要。

20xx年x月x至x日，在培训中心举办了基层管理人员培训活动。相关领导对此次活动十分重视，亲临培训课堂，与我们一起听课学习，这也是对我们的极大鼓励和鞭策。下面就对于三天的培训课程浅谈一下我的学习体会。

xxx老师——《酒店营销思想、战略与策略》。“我们卖的是服务，其中包含了文化、品味、享受、超值”。这对此观点我感受、理解颇深，公司从上到下，大力弘扬服务营销，所谓服务营销是企业在充分认识满足消费者需求的前提下，为充分满足消费者需要在营销过程中所采取的一系列活动。服务营销与传统的营销的比较同传统的营销方式相比较，服务营销是一种营销理念，企业营销的是服务，而传统的营销方式只是一种销售手段，企业营销的是具体的产品。

在传统的营销方式下，消费者购买了产品意味着在一桩买卖的完成，虽然它也有产品的售后服务，但那只是一种解决产品售后维修的职能。而从服务营销观念理解，消费者购买了产品仅仅意味着销售工作的开始而不是结束，企业关心的不仅是产品的成功售出，更注重的是消费者在享受企业通过产品所提供的服务的全过程的感受。这一点也可以从马斯洛的需求层次理论上理解：人最高的需求是尊重需求和自我实现需求，服务营销正是为消费者（或者人）提供了这种需求，而传统的营销方式只是提供了简单的满足消费者在生理或安全方面的需求。

随着社会的进步，人民收入的提高，消费者需要的不仅仅是一个产品，更需要的是这种产品带来的特定或个性化的服务，从而有一种被尊重和自我价值实现的感觉，而这种感觉所带来的就是顾客的忠诚度。服务营销不仅仅是某个行业发展的一种新趋势，更是社会进步的一种必然产物。

当前我们正在宣贯的“三三四四五”服务理念就是贯彻服务营销的鲜明写照。把它落实运用到实际服务工作中是一件长期持久、任重道远的事情。作为基层管理人员，要带头践行，起到模范带头作用。

xxx老师——《饭店优质服务案例解读》。x老师以故事贯穿整个培训课程，带我们进行了一次难忘的“芳香之旅”。优质服务案例解读—快步礼宾、殷勤带房、贴身管家、“金钥匙”服务、节日祝福、细微服务、真情回访、真诚送行、信函问候等。

生活就是服务，只有给予人们更多一点，更好一点服务的人，才能不断前进。酒店员工的职业道德是真诚公道、信誉第一，诚实守信是中国人的传统美德，自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影，从假烟、假酒、假钞票等等，都给人们的心理上留下了很多不诚信的阴影，以致让人与人之间缺乏信任和理解。作为一个服务行业的工作人员，应该怎样去面对现在的实际工作呢？

在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即：态度好=服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客人直接打交道即累又繁琐，可我喜欢服务工作，喜欢看到客户、人希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们这里疲惫而来，面带满意的笑容离去；满足于由于坚持原则而使酒店和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄。我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。

我是为客人服务的人服务的，一定要最大限度的满足员工的需求，牢固树立二线为一线、全员为顾客、我为大家的服务意识，做一个让大家信赖、依托、知心的基层管理者。

xxx老师——《酒店管理沟通务实与艺术》。x老师从自我沟通、提升成熟度、运用沟通技术三个方面进行了讲解，并呈上了经典案例。我们只是研究别人，很少研究自己；沟通要以别人为中心，不是一自己为中心。人际沟通注重和每一个人进行良性的互动。既不能够偏重某些人，使其他人受到冷落；也不应该只顾自己，想说什么就说什么，爱说什么便说什么。否则你只是在发表意见，根本不是在进行沟通。善于沟通的人，必须随时顾及别人的感受，以免无意中破坏了自己的人际关系。

在我们日常生活当中，人际沟通是不可或缺的活动，必须养成小心应对、用心体会、虚心检讨的良好习惯。一方面使自己的沟通能力不断提高，一方面促使自己的人际关系获得改善。在愉快中把正当的事情办理妥当，则是我们共同努力的目标。

作为一个管理者，要善于沟通，学会沟通，与自己的上级、同事、下级建立良好的合作关系，共同营造良好的工作环境和组织氛围。三天的课程，收获较多，运用到实际工作中取得成效才是真正的目的，我尽力做到。

爱企业心得篇3

20xx年6月7日，我与部分同学参观了位于有着“四省通衢”之称的浙江省衢州市的金辉钢铁集团有限公司。在这短短的几个小时里，我们主要参观了整个金辉钢铁集团有限公司，听取了关于企业建设和企业发展的经验介绍。我不仅感受到了他们的热情好客，更重要的是我吸取了很多有价值的经验。并且，通过参观金辉钢铁集团有限公司，的的确确让我开阔了眼界，更加解放了思想，更新了观念。他们的许多发展理念和工作措施很值得我认真学习和借鉴。

我作为人力资源管理专业的学生，以下是我对此次参观学习的心得体会。

一是企业管理理念令人信服。

金辉钢铁集团有限公司一直秉承“金辉辉煌，你我共享”的企业理念，以品牌开拓市场，努力将“金辉钢铁”打造成中国钢铁贸易行业的领军人，同时每一位金辉人都在以他们的实际行动，为社会的发展添砖加瓦！

因此，我必须学会如何在市场经济的条件下，加强企业的的管理制度建设以及企业文化建设。我相信，在经济与管理学院精英（教师）团队带领下，再经过一年多的努力学习，我一定可以很好的掌握如何去规范企业的管理制度和建设良好的企业文化与团队学习氛围。

二是企业精神极具优越。

金辉钢铁集团有限公司凭借“诚信负责、积极奉献、细致果敢”的员工行为准则，高度自我要求，顺利通过iso9001质量管理体系认证，并得到中国农业银行、中国建行银行、中国工商银行等金融机构的aa以上的信用评级，企业精神让金辉钢铁集团有限公司员工感觉到团队的力量总比个人的力量强大，以及感受到家庭般的温暖。以至于他们更加努力的工作，全身心地投入到工作与技术创新中。根据马斯洛需求层次理论，这就是满足员工尊重的需要，只有较低级的需求得到满足，人们才会追求更加高的需求，才会更加努力去追求，去满足求自己的需要。

所以作为管理专业的学生，我应该向金辉钢铁集团有限公司学习，学习其先进的企业文化理念。同时应该学习精英团队的建设以及激励员工的技巧与方法，激发员工的潜能，让员工以最积极的态度去完成工作，投身到企业的建设中。这些先进的理念与方法都是值得我们人力资源管理专业学生，尤其是我自己去学习的.。

三是企业管理战略令人折服。

在激烈的市场竞争环境中，金辉企业在确立了多元化战略发展的同时也在不断更新思路，从1994年10月8日，“金辉企业”的前身“龙游金辉钢材经营部”正式挂牌到20xx年4月，金华盛世钢铁有限公司成立，开拓浙中钢材市场又一道主力线的发展过程中，不断地提升金辉企业的核心竞争力，努力实现专业化、规模化、国际化。

虽然两个多小时的参观学习时间很短，行程也安排的比较紧凑，但是，我从中学到了很多知识，尤其是在我专业领域方面。这次的行程不但为我的专业学习与发展指明了方向，而且让我清楚的认识到，以我现在的知识水平是完全不可能管理好一家公司的。因此，我应该更加努力学习专业知识，让自己能更好的把专业知识运用到实际的管理问题中。我也相信，通过一年的学习，我会把专业知识学的更好！

爱企业心得篇4

20天的入职培训之后是20天的跟岗培训，尽管是不一样的培训内容，但一样的是我都有所收获。这段培训的日子是我从学生到成人的过渡期，也是我人生中的转折点，在培训的磨练下，我逐渐成长着，不论是业务操作上还是人际交往上，我的处事作风都得到了很大的提高。

第一天来到中山支行的时候，周围的一切对我来说既陌生又新鲜。李行长给我简单介绍了中山支行的概况后，还跟我闲谈了一下有关个人发展道路的问题。换了工作服，在段姐的指导下，我初步了解了大堂经理的职责，接着便披上绶带拿着公务本，似模似样地站在叫号机旁，但当顾客问到有关业务知识的时候，我就只有向pb或者高柜柜员询问了，询问的过程是个很好的学习机会，我从中了解到了血多业务上的知识。一个下午很快地就过去了，段姐将我叫到一边，好似抱歉地告诉我，最近因为球赛需要我多站几天大堂后才能开始学习业务操作。其实，我喜欢站大堂，因为我喜欢看着客户微笑的感觉，喜欢看着他们满意的笑容，更加喜欢听到他们说：“所有银行就你们建行的服务最好。”每当这个时候，我的心里乐开了花，感到无比骄傲和自豪。当然，要成为一个优秀的大堂经理，我的业务技能还有待进一步提高。几天过后，我被安排进入到高柜区学习业务操作技能，尽管我拿着笔和本子在一旁快速的记录，但对于一些比较复杂的业务，我的反应还是慢了半拍，好在师傅也考虑到了这一点，总会在业务办理完后给我补充说明。

接下来的十几天里面，我不断转换着大堂经理和对私柜员的角色，各种业务技能在大家的帮助下有了与众不同的变化。我渐渐意识到大堂经理的重要性，并在每次的工作中不断完善自己。在我看来，

一、作为一个大堂经理，是整间银行的排头兵、领头羊。他是最先接触客户，也是最了解客户需求的人。当客户跨进建行的第一步开始，如果遇到一个热情而又充满活力的大堂经理，他的`满意度便会增加；

二、大堂经理通过简单的询问了解到客户需求后及时将客户引导至最便捷的服务区域也同样会起到使客户满意的效果。

三、在大堂，除了通过最初的询问了解客户需求以外，还要善于发现客户需求，主动为客户寻求便捷服务途径，例如，当看到等候区的客户手中拿着龙卡时，主动将客户引导至自助服务区；当看到老人拿着存折进来时，大部分情况下，他们是来取工资的，这个时候，可以先带老人到终端自助服务器上补登下存折，

一来可以避免客户无谓的等待，

二来也可以缓解等待区的等待客户量，

三是可以加快柜台办理业务的效率；有的客户手拿存折和钱时，也可以将客户引导至自助区域，结束后再带他自己补登，当他看到效果与柜台完全一样时，他以后也不会再浪费时间在柜台办理业务了，这样便可达到分流的效果，减轻柜台的压力；

四、银行作为服务性行业，面对的是形形色色的人，我喜欢田行长说的那句话：“我们要尽量满足客户的需求，但是，也不能丧失我们的尊严。”是的，确实有的客户会无理取闹，在这种时候，大堂经理的作用就极其重要了，首先我们要安抚顾客的情绪，站在客户的角度，为客户着想，如果事情还得不到解决，就把客户请到休息室或者是人少的地方跟客户进行沟通，尽量满足客户的需求。其实，人心都是肉长的，只要我们为客户着想，动之以情晓之以理，他便也会理解我们，跟我们合作；

五、银行除了服务之外，还有一项重要的工作——营销，营销是一项极具技巧的工作，这项技能我还学习得不够深入，接下来简单说下我目前学习到的东西。

（1）当一位客户来办理存折的时候，先询问下他为什么想办存折而不想办卡，了解到客户担心的问题之后，针对客户的忧虑介绍卡的优点，排除他对卡的排斥心理，接下来告诉他卡更多的优点，而这些优点是存折所不具备的，一般情况下，客户都会改变初衷而办卡的；

（2）当客户来开户，而他的身份证显示的是外地身份证时，初步认定他不是本地人，再跟他进行沟通听他的口音，这个时候可以给客户营销手机银行和网上银行，因为这种客户经常会办理转账汇款业务；

（3）当客户填写给外地账户转账汇款的凭证时，在教对方填写的同时，根据情况询问对方转账汇款的频率，营销手机银行和网上银行；

（4）当客户开户是为了方便别人给自己转帐汇款的时候，主动营销短信银行；

（5）当客户有大额现金要开立定期账户时，可以给客户简单介绍我们的天天大丰收等产品，接着将他引导至pb区；

（6）当客户有意零存整取时，主动推荐基金定投业务等。

高柜业务操作方面，我总结了如下几点：

一，对于复杂业务，要认真做笔记，将步骤写得简单明了，方便翻阅；

二，微笑服务，客户一来到柜前就要对着客户微笑，增加客户满意度，降低客户因等待所带来的怒气；当柜员主管比较繁忙，来不授权时，时刻保持对客户的微笑，客户会耐心地等待；

三，不懂就问，这是最主要的，千万不能不懂装懂，或是将就过关；

四，仔细认真，细心操作。避免出现业务差错。

对于中山支行的硬件条件我有如下看法：

一，《普通柜员岗》教材上指出，自助银行区的设置通常为客户进入网点首先接触并必经之处。由于中山支行的地理位置比较特殊，位于拐角处，尽管自助区设置得也很明显，但仍然有很多客户会进入大堂寻找自助区域。再加上大厅与自助区之间相隔开来，也带来了一定的弊端，例如，很多客户对自助服务没有安全感，如果能让自助区与大堂连为一体会让很多客户在别人的带动下选择自助服务；另外，当大堂经理将客户引导至自助区时不容易看到大堂的状况，不便于及时为客户服务。

二，《普通柜员岗》指出，应该在客户等候区社视频、背景音乐等减少客户等待办理业务的心里时间。中山支行的配备设置完全符合总行要求，但是，如果能融入有声音的视频就更能增加客户等待时的耐心。此时，例如识别假币的视频等会使顾客感到更温馨，与此同时，在一侧配备叫号屏幕便可避免客户错过自己的选号。

三，中山支行在专医院附近，很多人来代病人办理业务，但由于许多业务需要客户自己亲自办理，这使得有的病人不得不坐着轮椅过来，如果能在进入建行大门的侧面有一条坡道提供给伤残人士，

一来可以提高社会影响力，

二来也方便客户。

四，中山支行的电子银行演示交易区设置得十分到位，在进入建行最显眼的位置，既方便客户也促进了消费需求。

以上是我20天的跟岗学习中的一些感悟，在认识上可能还有些肤浅和片面，但我会在将来的工作中更加努力，争取更大的进步，为客户服务，做一名优秀的建行员工。

爱企业心得篇5

通过培训的学习与思考，使我对\"管理\"两个字有了重新的认识，以下是我的几点心得体会：

一、学习内容

第一阶段的培训，主要从《如何认识供给侧结构性改革》、《心经解读》、《管理者角色认知》、《目标与计划管理》、《高效执行力提升》五个课程，加上其他辅助拓展活动，通过实例分析、角色模拟等方式，紧紧围绕提升基层管理人员素质的主题，向我们深入分析了管理者需具备的素质和条件。基层管理人员是公司的中流砥柱，在企业的生产经营过程中起到了承上启下的作用，提高基层管理人员的素质对公司的生存与发展是尤为重要的。

二、学习心得

（一）增强认知、开拓视野，提升基层管理水平。

经过培训使我对自身的角色定位有了更深刻的理解和认识，也坚定了我做好基层工作的信心，进一步明确了自己作为一名基层管理人员所应担负的工作职责和须具备的自身素质，以及应该掌握的管理技巧。

开拓了我的思维和视野，学到了很多实用的管理理念、管理知识、管理方法，提高了管理水平，提升了观念认识。特别是老师们对实际案例深入浅出的分析讲解，对我今后的实际工作具有积极指导作用，受益匪浅。通过培训，为我今后更好地学习新理论、新知识和掌握新方法、新技能奠定了良好的基础。

作为阳泉区域从事综合部日常工作的管理者，通过老师们的授课让我重新定义自己的位置、自己的责任，深知目标、计划、执行力的重要性。执行力强弱是一个人、一件事情、一个团队成功与否的关键。实际上执行力的定义不复杂，就是按质按量、不折不扣的完成工作任务。但真正要具备执行力，却不简单。

（二）增进了解、加强沟通，发挥沟通重要作用。

通过培训，进一步增进了同事们间的情谊，加深了大家的印象，多了一些平时没有的了解。认识到沟通是为实现组织目标而进行的信息传递和交流。从其概念上讲，是为了一个设定的目标，把信息、思想和情感在特定个人或群体间传递，并且达成共同协议的过程。

此外，沟通也是企业管理的有效工具，还是一种技能，是对自身知识能力、表达能力、行为能力的发挥。无论是企业管理者还是普通的职工，都是企业竞争力的核心要素，做好沟通工作，是各项工作顺利开展的前提，也是我们基层管理人员的主要任务之一。在企业管理工作中，管理层与非管理层之间需要沟通来传播信息、交流思想，从而推动内部成员间的互动和联动，促进企业的持续稳定发展。

为保证企业目标的顺利实现，我们应该高度重视企业管理工作中的沟通协调，有效沟通可以增进了解、融洽关系、提高效率；否则，就会产生矛盾、酿成隔阂、影响绩效。通过良好的沟通，为企业决策者提供全面准确可靠的。信息，达到企业内部的人际关系和谐，保证工作质量，提高工作效率。

（三）管理创新、与时俱进，促进企业持续发展。

国新能源阳泉区域要实现持续稳定发展，就必须与时俱进，不断创新。在国新能源提出\"五个追求\"战略的形势下，创新是阳泉区域获得核心竞争优势的决定因素，是区域企业求得生存和发展的灵魂，是实现持续发展的重要源泉，是提高经济效益的根本途径。

面对日益激烈的竞争环境，管理创新是科学管理的精髓，是企业管理的主旋律。企业须用系统理论、创新思维、创新技术、创新方法、创新组织创造出一种新的更有效的资源整合，建立持续动态创新机制和动态反馈机制，及时发掘创新点，让组织中每个成员都成为创新者，促进企业管理系统综合效率、综合效益的不断提高，把创新渗透于企业管理的全过程，为企业今后生存和发展奠定坚实的基础。

爱企业心得篇6

带着xx主管的这句话，我参加了公司举办的秩序维护部专业军训。在四天的军训中。我又一次体会了人生的酸甜苦辣。站军姿、齐步走、跑步、正步走、停止间转法、蹲下起立……学员们一次又一次地重复着枯燥的动作，用尽全身力气喊叫，却总不能换来教官满意的笑容。不管是流汗还是流泪，我们不能停止步伐，铁一样的纪律无时无刻地约束这我们。在严格的要求下，有我们疲惫的身躯挺立;有我们酸痛的手脚重复的动作。烈日下，尘风中，我们坚强的身躯仍挺立在操场上。

很庆幸我又一次在困境中磨练了自己，使自己变得更加坚强起来。“给植物浇水会宠坏了它们，它们的后代只会越来越虚弱，所以你应该让它们周围的环境变的艰难一些，根部会向深处生长，自己寻找地底深处的水分。”这句话在我心中越发的真实。我知道自己必须经受这次洗礼，才能争取成功的资格。其实回头想想，我失去的只不过是几滴泪几滴汗，而我获得的是一张张友善而可爱的脸，一个整洁、严明、自信、独立的自己!我感到无限的快乐和轻松。离开训练场所的那天，有些失落。可我知道，我人生的路再又迈上了一个新的起。，我会勇敢，毫不畏惧。

军训四天，我体会到了很多，首先我进一步明确了解遵守纪律的重要性，不单单是以前的听话就好，而是要把纪律放在心上，要有责任感，对自己所做的事负责任;其次，在这几天里我感受到军人那良好的生活习惯，我会朝着那个标准努力，让自己拥有良好的习惯。回到工作岗的我用同事的话来说“似乎又成熟了”，用领导的话来说“收获不少，消化的更多。”

我认为本次军训不但提高鼓舞了大家的士气与工作热情热情，同时也让大家明白了榜样就在身边，只要努力训练专业技能提高个人综合素质同样可以成为大家的工作榜样。我为在这样一个公司而感到骄傲和自豪，通过这次军训对每位员工的素质都会有很大的提高，员工们的素质提高了，我相信公司的面貌也会焕然一新，我们的公司明天会更加美好。

最后，我代表我自己对大力支持军训工作的各级领导表示感谢;对辛勤导训的教官表示感谢;对军训期间代替我坚守岗位的同仁表示感谢!感谢你们给了我再一次锤炼自己的机会，我将在今后的工作中加倍努力，最大限度的为公司争得荣誉。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com