

最新领导力的培训体会与收获 领导力培训心得体会(模板9篇)

选择我们，您将拥有无限的可能性和发展空间。宣传语的编写需经过多次修改和优化，不断调整以适应市场变化和受众的需求。小编精心收集了一些优秀的公司宣传语范文，希望能够为您的写作提供一些创意和灵感。

领导力的培训体会与收获篇一

表示对别人的尊重，先要尊重别人的时间。_好的团队会分享彼此的休戚。“谈谈你有哪些优势?对什么感兴趣，以及目前有哪些成就。还有你不擅长什么;你想做什么类型的工作?”任何时候你影响了别人的想法、信念或发展，那就是你卓越领导力的表现。谁愿为首，就必做众人的服务者。还必须时刻注重成长。卓越的不是不为自己考虑，只是考虑的少些。

卓越领导力的另外一面——执行。学习能力决定了领导能力。如果我停止学习，也停止了对别人的领导。成长是区分事物有没有生命力的标准。

卓越领导力培训心得体会：关于自己、关于他人、关于企业、关于卓越领导力：

2、其次你要增加对领导对象的了解，不论是成员还是组织。他们的梦想和希望是什么?他们担心什么?你了解他们的家庭吗?他们有过什么工作经历?他们对事业有什么抱负?他们属于那种性格?他们个人怎么看待赏识?喜欢公开表彰还是私下表扬?钞票和奖杯对哪个比较感兴趣?奖励几天假期，是不是比奖励一百美元更好?你对别人的了解越多，就能更好为别人服务。

卓越领导力培训心得体会：很多没能增长知识，因为有太多

事情要处理——他们想在_短的时间做_多的事情。每个领导都是学习者。把学习卓越领导力想象成学习武术。你每学一点，更进一层，就要付出比上一层更多的努力。这很好也很有必要。不断增加难度，会让你展示自己的才华——从而“成长”。

卓越领导力培训心得体会：所以当我说下一步会更有挑战，也是好事。记住：成长源于挑战。当收到新思想、新问题甚至新机会的挑战时，你的思想会愈加成熟；当通过锻炼来挑战自己身体时——比如增加举重的负重，或者跑得更快更远，你的体力得到增强。卓越领导力也是同样道理。当你面临新挑战，无论它是自己给自己的，或是他人施加的，你都有机会成长。你的新工作听起来充满机遇和挑战，而挑战又是成长的必经之路。

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](#)

领导力的培训体会与收获篇二

知道了什么是领导力，领导力不等于吸引人的个性，也不是结交朋友影响他人。

作为一个成功的领导人：要不断持续学习，提供服务，散发正能量，相信他人，平衡生活，而且要具有合作精神，不断的自我更新，带领自己的团队取得成功。

人的知识结构和能力，思维方式和行为习惯基本定型了，人容易产生思维定性，大家说什么，你就认定是什么了。我们都应该从这种模式中跳脱出来，用发散的思维理智的去分析每一件事情，我们要跳出思维的局限性。

同样作为一个职场人，要不断的改变，培训中讲到经理人需要进行的转变过程三部曲，在人的知识结构和能力，思维习惯，行为习惯方面学会在放开(letgo)[]保留(preserve)增加(addon)[]学会转变，实现量变到质变的`过程，从管事到管人的转变。

安全型喜欢工作环境可预见性，喜欢有充足的信息，喜欢条理性和一致性，喜欢工作安全性和稳定性，不喜欢变化等，同样关系型、平衡舒适动型都各具特征。

良好的沟通可以帮助我们更好的与各环节工作，从课堂中学习到了沟通的很多内容，比沟通方式，可以从提问开始，进行有效的提问题，并且积极倾听，最后与被沟通者达成一致结果。

追求高绩效，建立高绩效的团队，是我们组的共同目标，让团队组员了解共同目标和需要达到的业绩，让每个人知道自己工作的重要性。

并对业绩有所承诺，使用有效工作，流程来管理工作，建立良好的合作关系，保证所有团员的参与和贡献，让每个人都具有竞争力，有共同的意愿和信心克服困难取得成功。

领导力的培训体会与收获篇三

进入社会后，我发现领导力比我想中的更加重要。作为一个年轻人，我需要不断扩展我的技能和知识。因此，当我看到一封关于课程领导力培训的邮件时，我感到非常兴奋。在参加了这个课程之后，我认为我的领导能力得到了很大的提高。本文将分享我的心得体会，希望对读者有所启发。

第二段：课程概述

这个课程主要关注领导力，从战略管理、团队建设、沟通技巧等多个方面展开学习。课程采用交互式的方式，提供了大量的案例分析和小组讨论。最重要的是，它帮助我们定位我们的潜在领导特质，分析我们的适应角色，并提供相关知识和技能，使我们能够更好地领导和管理我们的团队。

第三段：个人经历

在这个课程中，我发现了一个重要的领导特质-目标管理技能。这项技能是我用来管理我的时间和达成我的目标的。经过课程的训练，我意识到要达成目标，最重要的是清晰的目标规划和有效的执行。尤其是在高度竞争的市场环境中，如何更好地分配和管理团队资源，便显得尤为关键。在课程的讨论中，我了解到了如何应对这个挑战：通过清晰的目标设定，分配各自的资源和职责，从而更好地达到我们的目标。

第四段：团队管理

团队如何管理是一个领导力中很重要的一部分。在这个课程中，我也获得了一些技巧。学习如何建立一个高效的团队，提高团队的士气和团队的凝聚力。了解如何引导员工跨越个人和团队的差异，共同发挥团队的优势和完成我们的使命。该课程还强调了沟通的重要性，如何与团队保持良好的沟通，以便更好地理解他们的需求和情况。

第五段：总结

该课程帮助我更好地了解领导力的本质。良好的领导应该能够迎难而上,利用各种工具和知识来解决各种领导挑战。通过建立一个有效的团队,我们可以共同努力完成我们的目标。总体来说,这个课程是非常有价值的,拓展了我的领导力视野,为我未来的职业发展打下坚实的基础。我会一直把这些技能和知识应用在我的工作和生活中,并希望做好一个优秀的领导。

领导力的培训体会与收获篇四

第一段：介绍医生培训的背景和目的（200字）

医生是社会中非常重要的一群人,他们肩负着保障人民健康、治疗疾病的使命。然而,随着社会的发展,医疗环境也发生了变化。传统的医生只需要掌握医学知识即可胜任工作,然而现在,医生们不仅需要卓越的医学技能,还需要具备一定的领导力来应对复杂多变的医疗环境。因此,领导力医生培训应运而生,旨在培养医生的领导力,提高其在医疗团队中的影响力和执行能力。

第二段：领导力医生培训的内容和方法（200字）

领导力医生培训主要包括两个方面的内容:一是领导力的理论知识,例如领导力的核心概念、领导力风格和沟通技巧等;二是领导力的实践技巧,例如如何在医疗团队中发挥领导作用、如何激励团队成员、如何解决冲突等。培训的方法包括理论学习、案例分析、角色扮演和实践锻炼等。通过这一系列的培训措施,医生们可以逐步提高领导力,并且能够更好地应对医疗环境中的挑战和问题。

第三段：领导力医生培训的意义和价值（200字）

领导力医生培训对医生个人和医疗团队都具有重要的意义和价值。首先，领导力医生培训可以提高医生的综合素质和能力，使其具备更好的医学知识和技能，同时也能更好地处理医疗事务、指导团队工作。其次，领导力医生培训可以促进医疗团队的协作和合作，提高团队的工作效率和整体水平，从而提高患者的就医体验和治疗效果。最后，领导力医生培训可以培养医生的责任感和使命感，激励他们为人民健康贡献更多的力量。

第四段：领导力医生培训的挑战和困难（300字）

虽然领导力医生培训的意义和价值已经得到了广泛的认可，但是在实施过程中仍然面临着一些挑战和困难。首先，领导力医生培训需要医生花费大量的时间和精力，这对于已经忙碌于工作和学习的医生来说是一个巨大的压力。其次，由于医生自身的特殊性，有些医生可能对领导力医生培训的内容持怀疑态度，觉得这些培训对自己工作的实质性影响不大。再次，领导力医生培训涉及到团队协作和组织管理等方面的内容，这就需要培训师具备丰富的管理经验和知识，才能更好地指导医生。

第五段：展望领导力医生培训的未来（300字）

随着医疗环境的不断变化和发展，领导力医生培训在未来将会更加重要和必要。首先，领导力医生培训可以与医学教育相结合，培养更加全面和优秀的医生。其次，领导力医生培训可以通过数字化和在线教育等方式，更好地满足医生的学习需求。再次，领导力医生培训可以注重实践和案例分析，通过医生个人的经验积累和分享，提高培训的有效性和可操作性。最后，领导力医生培训可以与医疗政策的调整和医疗体系的改革相结合，共同推动医疗事业的发展 and 进步。

总结：领导力医生培训对于提升医生的综合素质和整体能力具有重要的意义和价值。然而，其实施过程中仍然面临着挑

战和困难。未来，领导力医生培训将更加注重与医学教育、数字化教育和实践经验相结合，共同推动医疗事业的进步。

领导力的培训体会与收获篇五

课程领导力培训是为了提高管理者和团队领导者在组织和管理团队时的能力。在这次课程领导力培训中，我向导师学习了一些全新的领导策略和技能，并且对我的领导风格和方法有了更深入的理解。在我个人和团队的成长中，这次培训带给了我极大的启迪和帮助。在接下来的文章中，我将分享我的心得与体会。

第二段：了解不同领导风格

在课程中，我们学习了几种不同的领导风格，例如鼓舞式领导、权威式领导、教练式领导等。通过这些学习，我意识到在不同的领导环境中使用适当的风格是非常重要的。例如，在紧急情况下，使用权威式领导是最有效的，因为它能够快速做出决策和行动。相反，在团队的培养和发展阶段，使用教练式领导将更有效。了解这些不同的领导风格是领导者获得成功的关键之一。

第三段：成立一个充满信任的团队

在课程中，我们强调了团队建设和团队信任的重要性。在经营团队时，建立一个充满信任的团队是必要的。信任团队成员并允许他们发挥自己的潜力是建立一个高效和凝聚的团队的关键要素。在我的行业中，我必须依赖团队合作来完成下达的任务。因此，我努力通过帮助我的团队成员发挥他们的优势和鼓励他们出色完成工作，去增加和巩固他们的信任和归属感。

第四段：如何有效沟通

在我们的课程中，我们很强调有效的沟通技能，这是领导成功的关键之一。有效沟通不仅要求领导者具有明确的风格和表达技巧，还要求多听、理解、同情、赞扬和赞赏发现的信息。领导者必须教育自己如何成为一个聆听者，而不只是一个“主讲者”，这可以帮助我们更好的理解下属的需求和观点。当了解并赞赏他人的观点时，我们可以更好的与他们交流，从而促进更好的沟通。

第五段：结论

在这次课程领导力培训中，我学习了很多新的领导技能和策略，并理解了如何建立一个高效和凝聚的团队。我学会了如何指导我的团队成员并将他们的能力和优势发挥到最大。在未来将继续实践和完善我的领导风格和方法，以推动我的团队和组织向前发展并取得更大的成功。

领导力的培训体会与收获篇六

第一段：引言（150字）

在当今医疗领域中，健全的领导力对于医生来说是非常重要的。为了提升我的领导力技能，我参加了一次领导力医生培训。通过这次培训，我学到了很多宝贵的知识和经验，对于未来的职业发展和医疗管理有了更清晰的认识。在这篇文章中，我将分享我在领导力医生培训中的心得体会。

第二段：培训内容与实践（250字）

在领导力医生培训中，我们学习了各种领导力相关的知识，如情商管理、团队建设、冲突管理等。培训内容非常丰富，通过专业的讲师和实践案例，帮助我们深入了解领导力的核心概念和技巧。此外，培训还包括了一系列团队合作和角色扮演的实践活动，通过与其他医生的交流合作，帮助我们提升领导力技能的应用能力。

第三段：培训体会与反思（250字）

在培训过程中，我意识到领导力不仅仅是指挥别人做事的能力，更重要的是能够激发团队成员的潜能并协同合作。作为医生，我们需要建立一个信任的团队环境，让团队成员能够积极贡献自己的能力和专业知识。另外，培训中的案例分析让我认识到领导决策的重要性，以及在面临挑战和困难时如何保持冷静和果断，这对于领导者来说非常关键。

第四段：培训收获与应用（250字）

通过领导力医生培训，我学到了如何有效地进行沟通和协调，如何带领团队做出艰难决策，并激发团队成员的积极性。这些技能对于我未来的职业发展将起到至关重要的作用。而且，我还学到了如何寻找自己的领导风格，并通过实践不断提升自己的领导力能力。在培训结束后，我将继续应用这些知识和技能，不断在实践中探索 and 提升自己的领导力能力。

第五段：培训意义与总结（300字）

领导力医生培训不仅仅是提升自身能力的机会，更是一次对医疗服务质量和团队合作的全面提升。通过培训，我们可以更好地组织和领导团队，提高医疗卫生服务的质量和效率。在医疗行业，领导力的重要性不言而喻，具备良好的领导力能力可以为患者带来更好的服务和医疗体验。因此，每位医生都应该意识到领导力培训的重要性，并积极参与和提升自己的领导能力。

总而言之，参加领导力医生培训是一次非常有价值的经历。通过这次培训，我加深了对领导力的理解，学到了许多实用的技能和知识。我将会将这些学习应用于实践中，不断提升自己的领导力水平，并积极推动医疗领域的进步和发展。领导力医生培训不仅仅对个人发展有益，更对整个医疗团队和患者群体有着重要的意义。未来，我将不断努力成为一名出

色的医生领导者，为医疗事业的繁荣做出自己的贡献。

领导力的培训体会与收获篇七

助理咨询了价格：8800元，3天2晚，没有任何打折。主讲老师叫方光华，地点是浦东假日酒店。也就是20xx年10月份，出于好奇，我抱着怀疑心态走进了这个课堂，我想看看这个培训机构凭什么活到现在，而且一直在开《西点领导力》课程。第一天上课，因为是《西点领导力》课程，有别于其他的领导力课程的是，首先是军训教练建章立制，无规矩不成方圆，军令如山，服从就是尊重自己。习惯从细节抓起。下一个环节来有一个活动，教练安排学员之间互相认识，发现有很多大企业的高管、老总都在参加这个课程，其中有：上汽集团、中国移动、新希望集团、东风汽车、德国舍弗勒集团、住友化学、重庆通信、中兴通讯、紫江等知名企业，还有一些较年青的“富二代”伙伴。我心里想，富二代可能赶时髦，而这些大企业高管也怎么容易上钩？开始老师上课，我连教材都没有翻开，我想他所讲的这些东西，我应该早就知道了。直到老师讲到，一手拿“算盘”，一手拿“论语”经营哲学思想，我才意识到这个老师还是蛮有思想，有内涵的，肚子里真有东西的，这时我才开始翻开讲义，开始做笔记，慢慢地我发现这个老师讲的内容对企业老总做经营管理是很有启发的，很有帮助的，我感觉如沐春风。

在此，特将3天2晚的培训收获与个人心得写出来，一方面，回顾并梳理重要知识点。与已经参加过《西点领导力》课程的学员伙伴做一个分享和总结；另一方面，负责任地将我对《西点领导力》课程的真实感受、体验、真相写出来，算是对企达的弥补，企达团队是真正用心研究这个课程，这个课程是有价值的。也为即将要走进这个课堂的伙伴们做个方向指引。领导力水平真的是我们事业发展的“天花板”，只有愿意改变，突破现有领导力水平，我们才能走得更远更好。方光华先生是一个负责的老师，他身上的能量以及他丰富的工商管理理论背景，加上丰富的企业管理咨询的实战案例

的经验，太值得我们与他交流学习了。

第一天，军事教练开始组织了一个很有意义的互动活动，一下子沉闷的课堂开始活跃起来，轻松起来。破冰后，课程正式开始，第一天的第一个模块：领导力素质模型，第二模块中的第一部分：经营决策能力训练。在第一个模块中，老师反复强调领导只有先领导好自己，才能领导团队。一个懂得激励自己的人，才能很好地激励他人。高层领导要一手抓利润，一手抓人心，两手要同时抓，一个也不能放松，领导力是后天可以训练和培养，不是天生的。课程中给出了领导力精辟定义。领导力：领导打造团队、运行组织、驾驭资源的综合能力，以达成组织与个人目标。如何让领导力真正落地，不再在天上飞，领导力提高原则选择从软、硬两种能力入手建设。硬能力是领导完成任务与目标必备的能力，软能力是领导他人做人的能力，具备软能力才能更好地凝聚团队。硬能力靠学习与训练可以获得，软能力则需靠不断修炼，没有终点，只有起点。硬能力重点发展四大核心硬能力，分别为：经营决策能力、营销创新能力、运营与改善能力、人力资源开发能力。发展好四大核心硬能力需要建立十大思维习惯：战略思维、数字思维、成果思维、价值思维、竞争思维、市场思维、精益思维、问题思维、人才思维、人本思维。为了进一步强化领导力，分享了军队的核心价值观、解放军军规、西点军校的精神、西点领导作风习惯、西点领导力法则、领导力铁律、孙武将才观，东方、西方思想完美结合，探索领导力真谛：勇者、智者、仁者集一身，是一个卓越领导不竭追求。课程中军事化训练科目，融入了解放军是组织目标和价值观完美结合的典范，为这些企业家树立了军人的天职与义务。

剖析了美邦、杉杉、雅戈尔最近三年经营绩效。课程中讲到的成本、费用、节税的许多节流方法，培训结束后我们回到公司开会研究，并进行了应用与推广，效果非常好，我们真正体会到了这个课程带来的价值。过去高管总对财务知识望而却步，通过此次培训，深感财务管理其实不难，老师轻松

地将我们带进了理财管理新世界，这对我们公司的未来发展太重要，对我本人帮助非常大。课程清晰地设计从经营者角度如何学习财务知识，如何轻松掌握必备财务指标与知识，让经营者、管理者思考与制定企业战略时，能时刻联想到财务基本面与企业经营情况，参与经营决策时，能与董事会、投资机构、银行、监管等部门用价值思维与财务术语进行交流，经营决策能力训练可称得上是《西点领导力》课程的一大亮点。写这次培训心得，是我带领公司高管一同来到《西点领导力》课堂，通过系统的学习，我们统一了思想，经营目标选择与考核方向，我们达成了一致。这个部分给我们带来的价值非常大。

第二天8:30，所有参训学员都准时抵达，无一人迟到，课程准时开始，军事教练破冰首先带领我们完成了军训科目，并领唱《西点领导力》主题曲，我们学习状态被调节到颠峰状态，这时老师又开始主讲第二天课程。老师强调，一个真正有领导力高管，他所拥有的知识结构必须是复合型，而不应是专业型，这样决策时才会自然地思考局部与整体。老师从营销创新、运营与改善、人力资源与开发三个不同维度展开系统训练，这三个维度对应企业三大重要的职能部门：市场营销部门、运营部门、人力资源部门，一个高管在观看这三大职能部门时，不能割裂开来，要将他们当作一个整体与系统，这样企业的整体运营效能才能体现出最大化。在营销创新能力训练部分，很多创新的营销策略非常实用，对于完善与改进现有公司的营销模式，意义重大。回到公司组织了高管会议，讨论现有销售通路与营销方式，发现营销渠道的许多弊端，课程中学到的很多方法都能应用到现有营销实践中，成效明显。

运营与改善能力训练方面，如何实现用最小的投入达成最大的产出，如何优化与变革流程，实现流程与体系的标准化的产出，老师列出企业38项标准流程，为公司修路明确了方向。关于系统运营，提高企业统筹与运作效能，高管应密切关注应收与应付款周转率及库存周转率，对于如何削减与控制库存，

给出了很好的工具与方法，一些方法现已在公司推广。在人力资源开发能力训练方面，老师反复强调企业经营管理起点是人，终点是人，高管一定要重视人才资源的开发与团队打造，这样事业才能稳定。如何打造一个卓越团队？老师与军事教练分享了团队系统打造的五个步骤。第一步：选人，第二步：训“炼”，第三步：绩效考核，第四步：机制创新，第五步：团队文化建设。谈到选人，老师打了一个经典比喻，选人好比选种子，意义深刻，引导领导们用心、认真、重视选人。与此同时，老师还分享了许多世界级公司选人的方法与标准，如：宝洁、通用科技、微软、曼秀雷敦等公司，选人理念、方法与案例完全可以帮助我们完善现有选人与招聘体系。没有经过训练的士兵是没有战斗力的，分享一些成功企业训练团队的作法，有些好作法完全可以照搬照用。没有绩效等于无效，如何有效地实施绩效考核，给我们介绍了“七步绩效管理”模式。原来我们认为目标管理与绩效管理是两个不同模式，总是割裂使用，其实目标管理与绩效管理必须融合在一块才能发挥出作用，没有目标管理就没有绩效管理，过去我们公司，目标管理是由管理部门主导实施，而绩效管理则由人力资源部门主导实施。谈到目标分解，老师介绍了一个“四要素”法，行之有效。谈到机制创新，老师结合人本管理原则，探讨全新、持续的激励方式，在不改变股权结构下，如何将优秀的管理者转变为经营者，如何建立一套有效的激励机制，让更多的管理者关注自身的价值创造，对利润负责，对结果负责。好制度能使坏人变好，坏制度能使好人变坏，关键是我们所选择的激励机制。一支没有文化的军队是没有战斗力，企业文化的建设对领导同样如此重要，一个企业到底需要什么样的文化，如何建立起团队文化。分享了通用科技公司ceo麦布莱德先生团队领导秘笈，从麦布莱德先生身上学会很多领导技巧与领导艺术，对于完善我们的领导方式至关重要。

第二天晚上，我们为第三天的“鏖战”项目积极准备，军事教练引导我们成立“鏖战”小组，选出小组总裁、营销总监、财务总监，各小组建立了团队文化。每个小组相当于一个虚

拟企业，课堂就是市场。军事教练向各小组宣读了“鏖战”规则，“鏖战”规则等同于市场规则。各小组进行讨论最后制定营销策略。总裁主导各组成员筹措资金，组委会现场设立银行，各组根据需要资金的多少到银行贷款。一切都是模拟现实企业所处环境，进行企业系统运营沙盘演练，全面观察各职能之间如何有效协调与配合，实现绩效最好。当然这个“沙盘模拟”训练最能体现和反应出团队领导的领导力与团队整体的凝聚力与战斗力，沟通协调处理问题的能力了。

第三天一开始，军事教练同样组织了军事科目训练。第三天上午进行了《九型人格与领导力》，知人者智，自知者明。认识自己的性格，可以扬长避短，认识下属的性格，可做到知人善用，认识上司性格，可以更多理解上司的领导方式。

这部分对我太重要，方老师讲得很精彩。通过学习，我认识到了自己的性格类型，我也清楚认识到我的上司、以及我的周边人士的性格特点，能做一些区分了。真诚的沟通，合作共事，从了解人性、了解性格开始，九型人格能帮助我们认识自己，了解上司，了解下属，了解周边的人，帮助我们提升领导力。这次我参加复训，碰巧方老师主篇《九型人格与领导力》出版，老师现场签名赠书，很受感动，感谢恩师。

第三天下午，惊心动魄的军事训练后，紧接着是热火朝天的“鏖战”项目正式开始。首先由各组营销总监组织队友上台推广与促销产品，每家公司上台促销时间10分钟，我们组是第三个上台展示，我们精心准备好了ppt与实物展台，我们营销策略极富创意，促销人员也很有专业，现场迎来了一次又一次响亮掌声。各组展示结束后，新一轮军事训练团队展示及训练项目，紧接着教练宣布销售活动正式开始。各组总裁率先带领团队进行销售，就像比利时总统到别国访问还不忘销售自己国家的钢铁一样，体现了总裁是公司的首席销售官，各组团队成员也都蓄势待发，积极寻找目标客户，销售产品，达成最佳销售业绩。做企业经营管理的都知道，利润=收入--成本--费用，各组拼命增加收入，力争夺冠，整过现

场气氛活跃，组员战斗士气高涨，现场一片沸腾。成王败寇，以成果论英雄，最后评论胜负的结果为六项指标：销售收入、利润、利润率、资产周转率、投资回报率、净资产收益率。组委会现场配置专业财务人士，指导各组完成财务报表，专人核定财务数据，指导各组计算出核心财务指标，组委会再依据各组取得总成绩进行综合排名排序，现场展示各组战绩。尽管本次“鏖战”我们组没有取得冠军，但我们团队每个成员都是积极参与，用心付出。我们在参与过程中，认识到营销战略、营销策略、销售定价、销售活动、团队、领导、沟通、协调的职能都非常重要，将学到的财务知识充分加以应用，用财务指标评估经营绩效，用财务数据来分析各项经营决策活动的科学性。“鏖战”项目最能促进知识的应用与转化，真正能体现出了学以致用。而在“鏖战”过程中体验到的经验与教训，完全可以复制到企业商战活动中。最后老师对各组的表现情况进行了一次全面点评，老师的点评给我留下了深刻印象，启发我们去思考各个环节，对业绩不佳的公司，老师都分析出了他们经营管理中存在的致命问题。像“鏖战”这种实战型演练项目，是我以前参加各种培训未曾经历过的。还有整过“鏖战”项目，组委会都控制得如此从容、有次序，一定是百战不殆了。“鏖战”结束各项指标当场展示，经营业绩现场揭晓，这一切都超出我的想象，这是一次团队学习成果大检阅。

3天2晚课程结束后，觉得时间过得很快，我还深深沉浸在《西点领导力》学习氛围中，依依不舍，我已经融入这个氛围了，我已经完成习惯并喜欢上这种学习与训练的方式了，我在想，太棒了，我下期还要来复训。一起学习的企业家朋友与我的深切的感受，大家都恋恋不舍得离开了这个课堂了。与君共处，终需有别，我们互留联系方式，成为了《西点领导力》学习伙伴的致友。记得了，课程的复训服务非常好，让我们能对课程知识体系温故而知新，真的是一个完整的工商管理学习体系，是一种对学员伙伴终身都负责的做法。分享个人学习感受时，我除了感谢《西点领导力》课程组，感谢企达团队，感谢方老师，通过对《西点领导力》课程的学

习，使我与许多成功的企业家伙伴、与导师方光华老师站在同一起跑线上来思考，来学习，来感悟未来，系统提升了领导力，更新了我的知识结构，提升了企业经营管理运营能力，缩短了我自己摸索至少3-5年的时间，这个课程对企业经营者来说太有用了。

领导力的培训体会与收获篇八

20xx年5月27至31日，我有幸参加了贵州阅之恒有限公司主办的关于学校办学管理的相关讲座，使自己原本似懂非懂的学校管理理论有了较为系统和理性的认识，对特色建设和校园文化建设也有了更深的认识。下面谈一下自己五天来所学到的一点知识。

5月27日，闫德明教授的《现代学校管理的本质特性及基本环节》中：管理学是一门实践性很强的社会学科，是人们的共识，它包括两种情况：学校管理学的结构体系不仅仅是一种“价值无涉”的“事实判断”，它与研究者个人内在理论和个人实践密切相关。搞好学校管理，提高管理质量，是一名校长最基本的工作职责，而如何去完成这项工作，把这项工作做得更好，就是要提高校长的管理水平，特别是创新能力。在当前的学校管理中，如何提高管理水平，怎样做才算是高水平的学校管理？1、学校文化；2、校长文化；3、教师文化；4、pdca循环模式。

健康快乐成长，走向成功。

1、影响校园安全的因素：一是安全事故防范；二是安全管理。2、园安全管理策略：一是构建完善的校园安全法规，并贯彻落实；二是加强对校园设备的管理，使其安全可靠；三是加强对教师安全教育，提升安全意识；四是加强对学生安全管理，促进自我保护；五是做好校园安全事故防范，做到有效预防。

5月29日，赵凯教授的《学校办学特色的建设与持续发展》、《如何提升校长影响力》中：学校特色建设不能剑走偏锋，当前不少学校办学特色还执念于一个项目、一科课程的状况，而忽略了特色追求必须基于学校整体发展的系统性。学校特色的建设不能拘于一隅，更不能靠剑走偏锋，要将特色寓于制度变革和文化建设中，寓于课程体系构建和师生全面发展中。

1、注重工作态度；2、修正工作理念；3、做个人见人爱的校长；

4、做一个沟通高手；5、擅长激励教师；6、帮助教师提升职业幸福感；7、提高心理健康水平。

形势下，校长必须对自己的角色进行客观、正确地定位；校长，是一种职责，承载着人们对他的特定期望和要求，当我们站在不同的角度去看校长的时候，我们常会有不同的想法。当我以一名教师的身份去看校长时，校长是一个好的管理者、组织者、设计者；当我以一名中层干部的身份去看校长时，校长是一个好的经营家、实践家、外交家。当我以一名学生家长的身份去看校长时，校长是一个大教育家。

行深入细致的分析，并与教师共同研讨解决方案，不断提升教学质量。

9、学校是育人的场所，学校的重要职责是培养学生成人。校长应扮演德育引导者，引领学校德育工作的开展，开拓学校的德育途径，重视学科德育，探索德育新方法，发挥学生群体作用，为学生的幸福人生导航，实现学生的可持续发展。

做未来精英的九大思维模式：

1、成功是因为态度

- 2、我是我认为的我
- 3、我是一切的根源
- 4、不是不可能，只是暂时没有找到方法
- 5、山不过来，我就过去
- 6、每天进步一点点
- 7、天助自助者
- 8、决心决定成功
- 9、太棒了

领导力的培训体会与收获篇九

20xx年10月21—26日，我有幸参加了陕西省系统领导力提升培训班学习，时间虽短，感触颇深。非常感谢组织给予此次机会，此次培训班的教学方式灵活新颖，专家学者教授授课精彩、寓教于乐、深入浅出、实用性很强，具有很强的针对性和实效性。通过这次培训，我对进一步提高本人领导素质和工作水平，如何处理好各方关系、增强团队凝聚力、充分调动全处干部积极性、主动性、参与性和创造性的认识有了进一步的提高，对领导艺术有了比较全面的了解，增强了做好工作的信心。通过培训会上静心听、仔细悟，我觉得主要有以下几点体会。

“悟”：培训中，针对提高领导能力，各位专家通过很多生动形象的实例，阐述了很有哲理的道理和方法。如“形象树”、“兔子与窝边草”、“啤酒与尿裤”等等，这些事例，告诉领导者首先要有人格魅力、有良好的沟通能力。这些能力不是听讲座可以掌握的，必须通过自身的深刻感悟去体会

去实践，而不能只是听听就能掌握的。

“思”：当好领导，必须要在处理问题和工作中有自己独特的思考，有良好的心态和正确的用人方法，要把握好一个“度”。力争要做到“关心不偏心、放手不放任、随和不随便、大度不大意”，正确处理好上下之间、同级之间、同事之间、干群之间的关系。对单位中“心态好能力高的精品”人员要用好，对“能力差心态坏的废品”要改造好，对“能力差心态好的半成品”要帮助好，对“心态坏能力高的毒品”要调整好。

“担”：通过学习，我深刻的体会到，领导能力是一种艺术。作为领导必须要用敢于担当的勇气。对待同志要从好的地方去多发现优点多表扬，少突出缺点少批评。对待责任要勇于担当敢于担当。要明白，领导不是地位是职位，领导不是头衔是责任，领导不是特权是担当，必须力戒官僚主义和形式主义。

“行”：好的理论知识必须通过实际行动和实践来体现。通过学习，结合目前正在开展的党的群众路线教育实践活动，我更深刻的明白，领导就是率领与引导，领导者是构成领导力的关键，必须身体力行。必须在思想上、行动上做表率。必须不断学习、提高修养，必须头脑清楚、身体力行，必须勤学多问、素质过硬。

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。有效控制采取方法如下：

a□事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b□事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c□事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d□对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e□对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到

所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

（一）实施素质教育

1、开展技术练兵活动，增强员工实战能力。人才成长离不开工作实践，采取内外结合的方式，外聘专家专题教学，内请有经验的员工“传、帮、带”，学习内容的多样化和学习方式的立体化，丰富了员工业务知识和技能，提高了受理业务能力和水平，创造出有利人才成长的工作环境和发展环境。

2、提高员工思想认识，克服学习困难问题。组织员工学习适读教材，开展心态调整和新业务技能岗前培训，放下思想包袱，自我加压，克服工作与学习的矛盾，克服生活琐事多与学习时间少的矛盾，使自己尽快融入现代企业素质高、业务精、作风硬的员工队伍中。

（二）培养团队精神与魅力班组的实践经验

在激烈的市场竞争中，引入“狼性文化”和“魅力班组”文化，以人为本，从实战出发，着力打造具有超强市场适应能

力和市场竞争能力的虎狼之师，形成多专业、多层面的人才梯队，是基层企业文化和员工队伍建设的重要组成部分。

1、强化思想领导，灌输团队理念。团队精神是企业文化的灵魂和企业发展的动力，是企业的群体意识和精神风貌的统一体。为此，根据员工的现状及不同阶段的思想状况有针对性地进行引导，使员工认识到一个优秀团队的协作创新精神，是增强核心竞争力，体现员工价值，促进可持续发展的重要途径。

2、构建团队精神。企业精神作为企业文化的深层内涵，直接决定着企业的兴衰，是企业文化建设的最重要部分。着力打造“魅力班组”，丰富企业文化内涵，不断提高员工人文素养，组织员工开展竞赛，丰富业余生活，进一步增强了团队的凝聚力，调动了员工的积极性、主动性、创造性，对促进支行的改革发展，保证各项工作顺利开展，起到积极的推动作用。

3、打造和谐团队，提升队伍建设。坚持开展合理化建议活动，引导员工为企业的发展献计献策，增强工作的活力通过培养员工对企业核心价值观和企业精神的认同度，引导员工树立良好的职业思想、职业道德、职业技能和职业作风，增强团队精神。加强与员工的沟通与交流，促进领导与员工之间、员工与员工间的了解、信任与合作，从而达到取长补短，各尽所能，形成强大的凝聚力和向心力，让广大员工在和谐的团队氛围中充满工作激情。

4、坚持“以人为本”，凝聚员工思想。企业文化的最终体现，是通过员工层对管理者经营理念和决策措施的实践和贯彻，必须实现管理层与员工层的和谐统一。营造和谐氛围入手，实施情感管理、和谐管理。致力创建一支和谐团队，让员工在快乐中工作，让团队在和谐中成长，有效激发了员工的创造力和凝聚力，增强了员工对集体的归属感，进而升华为对工作的责任感。

（三）如何提高员工素质

1、个人学习

强调“不断学习、终身学习、善于学习”的同时还要强调“自主管理”。成为实力强大的个体，是每个人不断追求的理想境界。但是很多人在浩瀚的知识海洋里，仅仅是个理想主义者，不能逾越理想与现实之间的鸿沟，对于很多理论知识听起来、读起来都是跃跃欲试、雄心壮志，似乎是“读你千遍也不厌倦”，但是真正要求认认真真地去学习，并将其付诸实践，那可能只是“昙花一现”了。因此，员工应以开放求实的心态互相切磋，边工作边学习并使工作和学习紧密结合，做到“自我求发展、自我提升”的自主管理，即对于本职工作，自己发现问题，自己选定改革、进取的目标，自己进行现状调查，自己分析原因，自己制定对策，自己组织实施，自己检查效果，自己评估总结，自己开展批评。在这个自主管理过程中，不断学习新知识，不断进行创新，从而增强企业快速应变、创造未来的能力。

2、组织学习

强调“全过程学习”、“全员学习”。制度可以约束人去做什么事，而文化可以诱导人如何做好事。因此，组织全员学习、全过程学习对一个企业来讲是很有必要的。“全员学习”，即企业组织的决策层、管理层、操作层都要全心投入学习，尤其是经营管理决策层，他们是决定企业发展方向和命运的重要阶层，因而更需要学习。全过程学习，即学习必须贯彻于组织系统运行的整个过程中，不要把学习与工作分割开。

3、形成学习型企业

强调“团体学习、互相学习”。学习型企业就是把员工的个人愿景逐步发展到他们的共同愿景，把不同个性的人凝聚在

一起，朝着企业共同的目标前进。它有着独特的魅力，因为它的核心宗旨是如何让员工活出生命的意义，让整个企业不断适应环境的变化而永葆青春。

它强调的是团队内外的交流的同时要求学会“互相学习”，即向员工（相互）学习，向竞争对手学习等。推行学习型组织创建工作，能有效地提高员工的综合素质，调动员工参与实际工作的积极性，能极大地促进了工作效率的提高和人的全面发展。

从以上可以看出，员工就是企业发展的灵魂与主力军。学习型企业的形成给员工提供了良好的学习成长氛围，从而使员工的综合素质（无论是文化素质还是思想道德及技能素质等）不断得到最有效、最全面、最充分的提高，这样持续学习的企业才能茁壮成长起来。

从某种意义上说，员工本身就是一个知识体，他不断地吸收知识、转化并产出新知识。企业就可以利用这股强大的知识力量，把他们凝聚起来，在竞争日益激烈的社会里重拳出击。

总的来说，素质在于修养。也就是要求一个人要树立正确的人生观和正确的价值观。正确看待别人和认识自己是素质提升的体现。用侯总所总结的话来说，就是潜心谋情，专心干事，尽心做事，同心共事。

王总所讲的人生十字真言，其含义的确太深奥，它应该是跟据不同的层次、不同的素质、不同的心理所接收的信息各不同。所以，在这里也只有根据自己的实际现状谈谈自己的感受：

十字真言包含了做人态度，思想思维，素质修养，行为能力，办事能力，办事方式方法等诸多方面。

1、做人态度：主要体现在“人”字，做人要卑躬屈膝，表示

做人要谦和。

2、思想思维：主要体现在“心”字，心有七窍，表示做事要多想，多思考。要考虑什么该做，什么不该做，该怎么做，寻求一个最好的方式、最有效的办法去完成每一件事情。

3、正确看待自己：主要体现在“几”字，几古文是一根纯子，表示自己最重要的东西。表示一个人要正确认识自己，要有正确的人生观和世界观。这也是人的素质修养的一种表现。

4、办事能力：主要体现在“知”字，古文是弓箭和盾牌组成，可以理解为拥有的知识和办事的能力。

5、办事效率：主要体现在“智”字，表示不仅要拥有弓箭和盾牌，主要体现在干，而且要有目的有目标地干，也就是箭要射中靶的中心。说明我们不仅要拥有知识和办事的能力，而且要用于实践，要有目的有目标去干每一件事情。也说明了办事要讲究效率，做每一件事情都要求成功，不能盲目地去做事情。

6、确定人生目标：主要体现在“欲”字，古文的意思是人乞求多收谷子，体现了人们追求美好的东西。也就说明了人生生活要有追求，要树立自己的目标。

7、办事方式方法：主要体现在“器”字，器是有四个口和一个犬组合而成，古文表示用狗来守住自己的工具。也说明了办事的方式方法。

8、素质修养：主要体现在“行”字，行古文是道路十字路口，有正道，有叉道，说明做人要选择好自己的道路，要走正道，不要误入歧途。这也说明了人的平行和素质既有先天性的，也随社会环境而改变，如何选择好自己的道路，这就要求不断地进行素质修养和提升。

9、办事恒心：主要体现在“持”字，说明了做事要从一而终。表示人要经受得住挫折和失败的打击。没有任何事情是一帆风顺的，要有信心，持之以恒，坚持自己的信念，坚持自己的理想，坚持自己的事业，胜不骄，败不馁。

10、获得成功：主要体现在“成”字，成字古文是斧头加个杵，表示对成绩的肯定。综上所述，十字真言，我个人理解为：一个人，首先要正确认识自己，明确自己的社会地位和社会角色，保持一个良好的心态，树立一个正确的人生观，选择好自己正确的人生道路，确立正确的奋斗目标，不断提升执行力和素质修养，提供自己的知识含量和工作能力，办事多思考，寻求一个好的方式方法，持之以恒，坚持原则，终就会达到自己的奋斗目标，获得成功。