

五项管理心得体会总结(通用10篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

五项管理心得体会总结篇一

一、对营销工作的体会

“凡事预则立，不预则废”。市场营销工作是一项复杂的工作，要想成功，必须经历酝酿、策划、准备和实施的过程。这样营销策划才可以避免失误，才可以高效完成。具体从以下三个方面着手：一是物质准备。营销员自己的仪表、气质、作风和生活情调，将对客户产生直接影响。二是根据访问目的准备随身必备物品，例如：准备客户需要的产品介绍、价目表、合同书、笔记本等等，不要丢三落四，要认真准备，以免给客户留下不好的印象。二是要充满自信。自信是成功的一半。一个营销人员在营销是要对自己的行为和产品充满自信，试想一个对自己的产品底数不清，语言模棱两可，客户会对其产生怀疑和担心失望。因此，销售人员要底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，这样才可以取得客户信任。三是销售人员要做到知己。“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。因此，销售人员应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势、熟悉公司服务的敏捷度和公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。

二、景区营销

(一)做好景区定位

根据景区资源、特色等，做好景区的功能定位，例如：山东旅游形象广告“好客山东”；洛阳旅游“牡丹花城”等。我们将结合深厚的道教文化和自然资源特色，充分论证形象定位。

(二)做好市场分析

对旅游景区的营销策划要分析景区的交通位置、客源市场、市场区位分析和市场认知度分析。具体到景区而言，省内的客源市场主要集中在郑州、洛阳、焦作、开封等城市，省外主要是山西的运城、垣曲、等，还有河北的石家庄和邯郸、北京等地的客人；xx区位优势有xx高速连接，站高速路口距景区仅7公里；作为世界地质公园、国家重点风景名胜区、国家旅游管理培训心得体会范文a级景区的，经过市委政府的炒作，景区的大力宣传，在社会上具有一定的影响力和认知度。但是，要继续做大旅游，一方面要做好市场分析，另一方面还需要继续加强宣传投入。

(三)市场营销方式

1、加强形象广告宣传。根据当前市场情况，应采取“重点突出，以点带面，集中宣传”的营销策略，开展强劲的宣传营销工作。

(1)利用新闻媒体

一方面，利用一些主流媒体大力宣传景区的旅游资源，营造大的氛围；另一方面，利用省内的郑州、洛阳、焦作、安阳、新乡等地的地方报纸、电视台大力宣传景区。

(2)利用网络宣传

利用网络高速、及时、全天候的特点，在河南旅游网、腾讯网等网络上宣传王屋山。

(3) 利用旅行社和营销人员组团

在各地市大力宣传后，景区推出优惠政策，各地市建立一到两家主推社，景区营销人员利用这些主推社的人脉资源，积极为景区输送客人。

(4) 制作宣传牌

在通往景区的道路沿线、高速路沿线和景区内做宣传标志标识牌。

(5) 举办营销活动

根据节假日、节气等，景区举办桃花节、登山节、重阳登高节、红叶节等节庆活动，拉动景区旅游市场，激发客人出游热情。

(6) 开发新的旅游产品

一是开发特色餐饮。现代社会人们越来越讲究养生保健，我们可以在开发过程中，以景区优美的自然生态和药王孙思邈为背景，开发出主营特色的养生保健药膳，展示我国博大精深的中医药文化和饮食文化。二是开发康体养生旅游产品。现代社会随着物质生活水平的提高，人们对“健康、愉快、长寿”的欲望越来越强烈，养生休闲成为现代社会发展的一种趋势。我们景区峰以北至洞为原始森林，我们可以在那建造养生度假村、山水养生会馆等建筑，让人们在那充分享受大自然的美。三要充分挖掘道教文化。是中国古代九大名山之一。汉魏时被列为道教十大洞天之一，号称“”。历代众多名人来此修道，如道教鼻祖老子、道教上清派茅山宗等，我们可以在景区内深度挖掘道教文化，并设计出多种旅游产品

去支撑道教文化，将王屋山打造成具有道教文化特色的旅游胜地。

心得三：旅游管理专业“四新”培训学习心得

一、培训过程

本次是理论与实践于一体的培训，既有老师的理论讲授，也有学员的相互讨论交流，更有旅游企业的实地参观考察。

1. 理论培训

本次培训，先后有沙润、黄震方等5位旅游管理类博士生导师为学员们讲授宗教建筑景观鉴赏、酒店服务创新、乡村旅游、智慧旅游及旅游可持续发展的报告；有职业院校的周春林院长（南京旅游职业学院）、徐桥猛处长（无锡商业职业技术学院）等为学员讲授职业教育课程改革和课程专业建设及课程资源库建设；有企业经历的东南大学储九志教授、南京旅院支海成副教授、南京必得规划公司陆乃高总经理先后讲授旅行社管理创新与旅游法规研究、饭店管理实务与新技术应用和旅游产品创新开发与项目创意策划，有江苏省旅游局袁丁局长讲授省旅游发展现状与旅游规划；有南京师大旅游管理周年兴副教授、吴江副教授为学员讲授科研创新与申请技巧、餐旅行业指导委员会科研申报等；也有南京师大地理科学学院苏锦副院长讲授专接本旅游管理项目。

2. 企业考察

受训期间，南师大安排学员先后参观南京索菲特银河大酒店、钟山索菲特高尔夫酒店、世茂滨江希尔顿酒店，这三家酒店分别隶属世界酒店集团第三位的法国雅高和美国希尔顿，属于高档酒店。参观中，学员就其关心的校企合作、工学交替、酒店员工流失率、酒店员工职业规划等问题与酒店人力资源负责人进行了深入洽谈。

二、心得体会

1、更新了职业教育观念

培训中聆听了几位教育专家的精彩讲座，他们用自己多年来研究的成果，结合世界发达国家的职业教育理论，对我国职业教育的现状进行了科学的分析，使我对职业教育发展的现状有了深入的了解，在思想认识上和教学理念上有了很大的提高。高职教师在教学中除了传授专业知识和基本技能外，还应培养学生的职业理想，让他们树立正确价值观、择业观、就业观。

2、了解了旅游行业的前沿资讯

本次培训的主办方邀请了业内的知名人士来跟我们沟通交流，从他们的阐述中，我了解到当今旅游行业的最新资讯。例如旅游行业的现状、旅游企业的经营模式、哪些专业人才比较匮乏等等。

3、掌握了旅游企业的管理模式

几位业内的高层管理人员受邀来参加此次培训。从他们的介绍中我们了解了他们企业的特色，大致清楚了旅游企业的管理模式，高管们的主要职责及日常工作流程。他们讲述了一些新的管理理念，并提出了可行性的具有实际意义的教学建议，激起了我对相关教学思考的火花。

4、收获了经验与友谊

本次培训的学员均来自江苏高职院校的第一线，对旅游管理专业职业教育有着较深的体会。培训中，大家充分利用这个平台，对职业教育的发展、教育教学的方式方法、职业教育的招生等多方面的问题，进行了广泛的交流和探讨，每个学员都毫不保留地和大家一起分享成功的经验和学习心得，并

且建立了详细的联系方式以便日后相互交流与学习。

总而言之，经过本次短暂的培训，让我更加意识到，作为一名教师应该学无止境，只有孜孜不倦地吸取知识，不断地提高和更新知识，才能更好地适应教学的需要，培养出更适应社会需求的人才。在今后的工作中，我将把本次培训所学到的知识、技能、理念应用到教育教学过程中去，不断改进教育教学方法，提高教育教学水平，努力为职业教育事业添砖加瓦。

五项管理心得体会总结篇二

公司安排本次全面质量管理培训，是为了提高我们公司员工管理能力，对公司来说是一个无偿的行为。但对我们员工自身来讲时一个很好的学习的机会，通过本次培训自己也学到了许多管理方面的知识，对全面质量管理有了一个全面的了解，并学会应用了统计技术分析方法。

质量是企业的生命，质量的控制与质量的改进是企业的原动力。而企业要持续发展，应该遵循一个科学的管理程序。全面质量管理的内容包含产品质量、工作质量与服务质量。我以前认为全面管理就是判定产品的好坏，是检查的工作。但是真正意义上的全面质量管理是全体员工的工作，是所有一切工作的质量的提高。我们要成立一整套方法和体系，并能不断完善与提高。

现阶段，我车间的生产能力逐步增强，产量也有显著的提高，如何保证设备的稳定性，如何去发现设备中存在的问题，怎么去维护保养好设备，解决实际问题，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，结合我车间设备品种多，设备总量大的特点，为保证设备长周期、稳定、安全运行，开展设备质量管理很有必要性。

通过本次培训，学习了全面质量管理建设与方案提升体系，

而在实际工作中，如何进一步有效的贯彻落实全面质量管理建设方案，进一步自己的工作品质及产品的品质，成为持续的工作要求。联系自身实际工作中，应进一步着力学习全面质量管理建设方案，专业性上持续加强，这是提高自身工作品质和产品品质的根本，工作上不断精细化，这是提高工作品质和产品品质的有效方法，要整合完善相关信息的收集，不断完善管理系统，这是提高工作品质的必然要求。

通过本次全面质量管理培训，我学会了应用统计技术来分析问题。在以后的工作中能够从以下几个方面来考虑问题。

1. 首先要对自己的管理工作有一个全面的认识，使工作逐步细化无论是设备的日常管理还是遇到紧急情况都要有一个清醒的头脑。遇事不慌。更要有信心来做好每项工作。
2. 在日常的工作中要多思考问题，遇到不懂得要善于思考，多问几个为什么，这样才能在工作中发现问题。
3. 通过有效的正确的途径来寻求解决问题的方法。要根据自己的发现的问题来找到一个号的解决办法，将导致问题的原因罗列出来，用统计技术分析方法来，针对影响因素确定如何去改善问题，如何彻底解决问题的方案。我车间由于离心泵有近300台，并且损坏较为频繁，我们用过因果分析法中的鱼骨图法，对机封损坏的原因进行了分析，通过鱼骨图分析法找到了影响机封寿命的主要原因是物料对机封o型圈的腐蚀和个别机泵有质量问题。而导致机封损坏较为频繁。
4. 在实践中找到解决问题更好的方法。任何的方案不去实践也只是空谈，所以最重要的还是实践的阶段，通过实践能够更好的验证我们提出的方案的准确性。并能够发现前期方案的不尽完善的地方。我车间大型设备就是利用控制图原理来分析机组的运行情况。
5. 事后善于总结，总结是一种很好的思考问题的方法，就是

当你发现存在的问题，通过某种方式将问题处理这就是一个过程就有总结的必要，总结的目的就是根据一个事情的过程给自己和他人做出的一种借鉴。并能够提高自己工作能力。通过这次全面质量管理培训的总结能够体会到工作中的不足。

要强化安全生产的管理工作，一要牢固树立“安全第一、预防为主”的思想，这是安全生产的工作方针，也是长期安全生产工作的经验总结，必须不折不扣地贯彻执行，而且要把“安全第一、预防为主”的工作方针上升到讲政治、促发展、保稳定的高度，深刻认识抓安全就是抓发展，抓安全就是抓稳定，抓安全就是保护生产力的道理，并正确处理好安全与生产、安全与经营、安全与效益的关系，在正常生产组织过程中必须遵守有关安全生产的法律、法规，加强安全生产管理，建立、健全安全生产制度，完善安全生产条件，确保安全生产；二要加大事故隐患的查治工作，防范各类事故的发生。

安全生产预防工作一定要经常化，要坚持预防为主的工作方针，做好安全事故的隐患排查工作，积极鼓励职工帮助查找、发现事故隐患，要认真落实安全生产检查工作，安全检查是落实责任、规范管理行为、发现事故隐患、促进隐患整改和减少“三违”的有效手段，通过制度化、规范化和专业化的安全检查和隐患整改，积极有效地消除生产现场存在的各类事故隐患，把事故消灭在萌芽状态；三要加强宣传培训教育，严格执行三级安全教育，保证员工具备必要的安全生产知识，熟悉有关的安全生产规章制度和安全操作规程，掌握本岗位的安全操作技能，未经安全生产教育和培训合格的人员，不得上岗作业。

培训教育是提高职工安全素质，杜绝“三违”的有效途径，以三级安全教育为基础，从安全生产方针、安全法律法规、安全管理制度、安全操作规程、安全防范技能和意识等方面入手开展形式多样的宣传教育工作，全面提高职工的综合素质，有效的减少，甚至杜绝事故的发生。

其次，我们还要做好消防安全工作，一是要加大对消防安全工作的管理力度，定期组织消防安全检查，查处并整改消防安全隐患，切实把消防安全工作与生产经营管理工作相结合，确保各项工作能顺利进行；二是宣传教育要到位，通过开展消防安全知识培训和消防演练，提高员工的消防安全意识，提高职工在火灾事故发生时的施救和自救能力；三是制度措施要到位，要根据有关消防的法律法规，结合分厂实际制定出一套行之有效的制度和措施，并严格抓落实，保障消防安全的各项工作能正常有序开展。四是消防器材配备要到位，配备足够数量的消防器材并定期对消防设备进行检查和保养，对到期的器材及时换药，以备发生事故时能及时启动，为消防安全工作得以顺利开展提供硬件保障。

安全是企业的永恒课题，“安全为了生产、生产必须安全”，安全生产事关企业的稳定和职工的生命安全，工作任重而道远，我们只有把各项工作长抓不懈，消除隐患以防为主，才能保持安全生产良好局面的长期稳定。

五项管理心得体会总结篇三

我有幸参加了公司举办的《mtp管理才能发展培训》，在此次培训中给我印象最深的是老师上课时的口才，他的每句话都有他深刻的含义，其次是游戏活动，老师通过讲解与游戏的方式让学员了解管理手法需更全面、更具体。

游戏中我认知最深的是《拼图游戏》，老师讲明游戏规则：

- 1、 小组内挑选出一位认为接受能力最快的人做为小组长；
- 2、 用五分钟的时间跟他到教室外去学拼图，其它成员不得偷看其操作。
- 3、 小组长用最快速度教会每位成员都会拼图；

五分钟后小组长学会回来告诉我们要用5个几何模块拼出一个t字图形来，且讲了如何将这几个模块拼出来，还画了个t字将几何模块从1-5编号。在小组长教的过程中我们小组只有其中有二位组员操作了一下，就急忙将几何模块交给了老师。

老师第一种游戏的玩法：在每个小组老师随便选出一位上台，在20秒内完成拼图；每个活动完成后要求小组总结经验教训。结果我们“菲常道”小组的选手没有在规定时间内完成任务。

小组成员总结□a) 没有仔细听老师讲的注意事项；老师只说用最快的速度教会所有成员，但我们的成员都还不会就将模块给上交了 b)没有重视小组长教学的过程及要点;c)轻视了此游戏，认为太简单，实际上是看似简单，实际上不简单□d)沟通的重要性，传教的方式与方法很重要。

说明(说给他听)---激励学习动机，以学习者为中心；

示范(做给他看)---边做边讲解

演练(让他做做看)---要有耐心

检核(看他做得怎么样)---协助克服学习的障碍，反复持续

赞扬(鼓励一下)---有进步就鼓励，考虑学习的成就感，建立自信

工作中我们教员工也要注意每个环节及细节的讲解，直到员工理解、弄懂、熟练为止。

五项管理心得体会总结篇四

上半年的时间过得很快，客服工作看上去每天就是在无限的通话，但是事实不是那么简单，去年下半年我来到的__工作，

我知道这是我所擅长的，我就是一直在客服岗位，因为做自己擅长的东西，感兴趣的东西，做起来就肯定事半功倍，作为一名客服工作者，我时刻的在学习，加强与客户交流的一些技巧，尽管从事电话客服已经一年时间，但是我不曾有半分的减少对自己的要求，这是电话客户的素养，严格的要求自己，学习是没有尽头的，上半年的工作结束了长期以来的迷茫，值得高兴，让我欣慰的是这也让我规划了自己一下，现在总结半年工作。

一、耐心、细心

没有什么诀窍，就是在一个个电话中打磨自己，耐心是首先的很多时候客户会有各种各样的问题，有些问题甚至是很简单，但是部分的客户就是不知道，需要我们为之解答，因为每天的工作很多，要接的电话很多，这样的事情会让自己有时候不耐烦，所以保持让一颗平常心，让自己冷静下来，不要那么浮躁，对待每一个客户都因该是这样，因为部分的客户会一下子问很多问题，这个时候就需要保持耐心，细心，整理一下自己想要说的东西，有条不紊的表达出来，细这半年的时间我保持着细心，耐心，当然这样的心态是通过长期的工作打磨出来的，在刚刚到这个岗位当然不是这样，没有这么耐心，但是每一个优秀的客服工作者，都是在一个个电话中打磨自己，让自己克服一切的问题，我就正在发展自己成为一名优秀的客服。

二、在工作中

工作语自己心态是紧密结合的，工作中保持认真就需要要一个好的心态，心态是我们培养良好工作习惯的前提，所以说心态跟工作紧密相关，在工作中我认真负责每一个电话，对于每一个客户负责到底，始终贯彻公司的核心思想，不管在什么时候以客户为中心，解决问题是关键，为每一个客户解决问题是我这半年的工作最大的收获，作为一名客服工作者为的就是要让客户的问题得到实质的解决，每次当我解决客

户的难题时候自己往往就会多一份成就感，虽然是简单的一个成就感，但是这让我更加的充满动力。

在工作中需要不断的去学习，学习一些技巧，抓重要点，所有的客服工作者都是这么认为的，如果不抓中要点，就没有一个思路，仅仅是走一步看一步，这样的情况在工作中是不允许出现的，在跟客户交流的时候我一直在抓中要点，这半年的工作，这个技巧练得炉火纯青，当然我会继续努力的，在这里就不多说了，继续为成为一名优秀客服努力。

五项管理心得体会总结篇五

首先要落实应急管理工作的各项责任。街道应制定具体的可操作性强的创建实施方案，将应急管理工作的每一项都落实到每个部门和责任人。

其次营造应急管理工作氛围。街道应制定应急演练计划，经常组织维稳工作人员开展练兵。大力提高应急管理工作意识、责任意识，推动应急管理工作深入开展。

再者就是制定应急管理工作预案，加大防范措施。一是对当前应急管理工作进行深入认真的分析，结合本街道实际情况，制定具体的应急管理工作预案。二是进一步建立、健全应急管理工作规章制度，特别是贯彻落实好24小时值班、带班制度。三是以防为主，加强管理，确保应急管理工作各项措施落到实处。

针对突发公共事件，××街道成立了突发公共事件应急管理办公室，并成立了应急预案编制领导小组，履行值守应急、预案管理、信息汇总和综合协调职能，发挥街道应急管理工作的运转枢纽作用，建立健全了覆盖街道各社区、各行业、各单位的预案体系。

（一）完善应急管理领导机构，强化工作责任。

(二) 逐步完善各项应急预案体系，明确工作措施。

(三) 建立健全值班值守机制，完善应急信息报送工作制度。

(四) 强化应急救援队伍建设，组织应急救援演练。

为加强应急救援队伍力量，建立了一支“一专多能、一队多用”的综合队伍。这支队伍大多分布在街道和基层社区，配备了一定数量各种抢救装备，具有一定综合救援能力，在关键时刻能拉得出、救得上、抢得来，目前已成为××街道应急救援的重要力量。为此还建立24小时应急信息报送制度，各应急管理信息联络员必须保持24小时通讯畅通，并按要求在第一时间报送各类突发事件信息，在双休日、节假日及政治敏感期等重要时间段，必须每天上报当天情况，坚决杜绝重要信息迟报、漏报、误报、谎报和不及时续报等现象，实现信息报送的程序化、规范化、及时化运作。在应急管理宣传工作中，××街道还通过信息平台□qq群等方式对居民进行应急管理的宣传，效果明显深入人心，使社区居民对应急管理有了新的认识，并得到了他们对应急管理工作的大力支持，从而使得社区居民基本树立了应急管理理念，认识到应急管理涉及到日常生活中的每一个人，认识到学习掌握应急知识的重要性。

××街道接到预警信息后，迅速核实情况，对情况属实的，及时上报领导。随后根据职责和规定的权限启动各部门应急预案，立即拟订相应工作措施。及时、有效地开展先期处置、控制及事态发展，将事件消除在萌芽状态。并根据防控情况及时调整措施，防止事态扩大。为保障各社区居民安全，长期以来坚持开展安全隐患排查活动。明确安全责任，坚持以“安全第一，预防为主”为方针，坚决反对“重生产，轻安全”的思想，加强安全监管。对辖区内住街网点、居民区进行排查，重点检查火灾隐患，对存在不安全因素的`场所及时清理。同时，还定期查看小区各处的下水井盖，以此来确保社区居民的出行平安。

××街道在平时及敏感时期、重大节庆期间所采取的措施如下：

一、进一步完善安全社区建设工作机制，促进安全社区向“预防为主、条块结合、综合治理”的工作运行机制转变。

二、巩固安全社区建设成果，持续提高安全社区运行绩效。

三、提升层次，优化安全社区结构，积极推进各级各类安全社区建设。

四、以安全社区创建为载体，推动安全生产长效机制建设。

1、及时地组织维稳人员赶到现场，安排现场抢救和警戒，调度、妥当、科学、合理地安排维稳人员化解矛盾及进行现场施救。

2、适时增派抢救队伍，有效遏制事态扩大，保护现场，妥善处理善后处理工作。

3、组织事件调查，维护社会稳定，及时向上级主管部门汇报事件的处置情况。

事件平息后，××街道会尽快做好善后处理工作，查清受损情况（人员伤亡和财产损失），督促和组织开展修复工作，尽快恢复正常生产秩序，并进入实地察看、核实灾情，安置受灾群众。积极采取相应补救措施，协助有关部门解决抢救、医治、转移伤病员及死者善后处理及家属抚恤工作，尽量把损失降到最低限度。

在应急管理工作虽然做出了突出的成绩，但离上级主管部门的严格要求还相差甚远，因此，在日后的工作中，××街道坚持深入基层贴近实际进行调查研究。只有深入实际，才能深化认识；只有广泛听取社区居民的意见，才能拓宽认识；

只有积累总结各种意见，才能提高认识。应该把“问政于民、问计于民、问需于民”经常化、制度化，应急管理工作才能得到长足进步。

培训回去后，我们应以崭新的姿态，与时俱进，不断开拓创新，为促进哈密平安和谐作出自己的贡献。

五项管理心得体会总结篇六

公文是一种应用性文章，是让人看、让人听，要对实际工作起指导、推动作用的。在起草公文时，写作目的至关重要，它决定着公文的行文方向、结构设置、内容组织和语言表述。我的体会是，有明晰的效果预期未必能写成好公文，因为写好公文还需要其他重要条件，但没有明晰的效果预期，必然写不出好公文。公文要有一个好的表述习惯，这是说服受众、引领工作、发挥效用的重要条件。什么是好的表述？就是要有说服力，要有观点有典型、有数据、有事实、有分析、有对策、有目标、有效果。归纳起来说，公文起草者需要养成基本的表述习惯：1、是深刻地表述；2、是精确地表述；3、是清晰地表述。

随着社会的发展进步，文明程度的不断提高，以及与人交往的日益频繁，文明礼仪已成为现代社会中人们生活、商务等方面不可缺少的重要组成部分。因此，学习礼仪知识，运用礼仪规范，对提高我们自身综合素质具有重要的现实意义。文明礼仪是我们中华民族的传统美德，我国素有“礼仪之邦”的美誉，自古以来，中华儿女一直将文明礼仪放在相当重要的位置。如今，随着改革开放和现代化建设步伐的不断加快，文明礼仪更显得尤为重要，它内容之多，范围之广，可谓包罗万象，无处不在。一个人的举止、表情、谈吐、对人待物等方方面面，都能展示一个人的素质修养，一个单位的整体形象。

通过这次文明礼仪学习，使我们意识到，原来平时忽略的细

小问题，其实带给对方的负面影响是十分大的，试想当客户走进到我们大厦门口，看见一个精神不振、衣冠不整的接待人员时会是什么的感觉，相信他们会有不愉快的心情，甚至会产生怀疑吧。相信，如果我们每个人都能从我做起，从现在做起，树好自身形象，树好集团形象，那么，我们的生活将更加丰富多彩，我们的社会将更加温馨和谐。

半天的档案管理培训，虽然时间短暂，但学习强度很大，巨大的收获是不容置疑的。通过学习，我系统地了解了档案与档案工作概述的基本知识，以及如何对各类档案进行收集、分类、立卷、归档、利用等管理程序，全方位地了解了档案管理工作的重要性、档案管理人员应该具备的职业素养，看到日后管理档案工作的发展方向。虽然，目前工作中还有很多问题，但这些正是我以后努力的方向，它促使我不断地思索，不断地进步。当今世界已进入知识经济和信息时代，信息已成为比资产更为重要的战略资源。档案管理工作作为信息业的组成部分，档案作为一种信息资源，作为企业生产、技术、科研和经营等活动的真实记录和一项基础性工作，同时作为与企业同步发展的无形资产，在企业管理等各方面正积极地发挥应有的重要作用。

以上，是我在参加行政管理培训的认识、收获和体会。我坚信在领导的重视和公司各部门齐心协力的配合下，行政管理工作一定会更上一层楼。

五项管理心得体会总结篇七

经过这次培训，让我们对业绩管理这个专业词语有了深入的懂得。对于我们这些刚刚步入社会学习工科的人来说接近是头一次听说。短短一天半的学习，不能说我们能完全理解业绩管理的重要性，但对于业绩管理的概念、目标和原则以及它的意义有了必定的懂得。

第一天的时候，彭工对我们进行了分组，采用小组竞赛的形

式来学习业绩管理。一方面能够培养我们的团队精神，另一方面能增加我们的学习积极性。通过每个小组写口号提出了目标量化的理念。随后他又通过布诺和爱诺的故事跟我们讲授了干精确的事和精确的干事的区别。得出在生活中要精确的干事，做一个有心的人。接着对业绩管理做了一个详细的介绍。

所谓业绩管理是指企业通过必定的人力资源管理手段和方法对员工及组织业绩进行管理，是保证组织目标实现的关键，同时通过业绩管理，实现员工业绩的改良和组织业绩的提升，最后实现员工和组织的共同发展。业绩管理通过对员工的考核来激励员工从而改良组织目标。在这个过程中，员工能对自己有一个清楚的认识，使员工的工作目标更加明白，让员工能干精确的事，以及精确的干事。

业绩管理的目标在于通过对现有绩效的考核、评价，对员工的表现进行肯定和激励，同时通过火析找出存在的问题和差距，采用相应的方法改良和提升员工及组织效能，使企业最后获取竞争优势，不仅实现既定的战略目标，同时创造超额绩效。重视考评与激励的联动，现实结果与未来改良的联接是业绩管理的核心原则。

业绩管理在企业的生存与发展中具有重要作用。很难想象，一个企业没有业绩管理会是什么样子，同样也很难想象，一个正在进行业绩管理的企业突然失去了业绩管理会是什么样子。

在讲授的过程中，彭工还提出了非常61的理念，也就是设置目标、明白标准、供给方法、设施考核、执行奖惩、促进改良形成一个循环。而实现这个循环的核心就是连续沟通。

经过一天半的绩效管理的学习，我明白了绩效管理是一把双刃剑，恰当地应用可以激起员工的斗志，增强团队的凝集力，但一旦应用不得当，就会产生相反的结果。“三个和尚”在

阅历了没有水的痛苦后，认识到现阶段发挥团队的力量更重要。

第二天下午学习了安全规程，电力行业是一个高危行业，因为它是与高压电打交道就决定了从事此行业就必需把安全放在首位。所以加深对安全规程的学习是很有必要的。虽然只有短短半天的学习却使我受益匪浅，学到不少电力行业的安全规程，为以后更好的工作做好铺垫！

第三天的时候我们学习了紧迫救护，早上的时候陶老师先从医学

的角度对人体是如何运作做了一个简单的介绍。然后介绍几种常见的电击伤以及它对人体造成的伤害。然后就进入正题讲述当我们遇到实际情况时的处置方法。下午我们就开端了实际训练，我看见每个都在很努力的在实施挽救。这使我很感动，我体会到我们肩负的责任与义务。

第四天的时候，我们学习了黄石电网的发展史。通过对黄石电网发展的学习，加深了对企业的认识与懂得。懂得到从最初的很简陋和艰难的条件到现在的比较完善的系统和比较好的条件，是经过很多不断地努力的。

第五天的时候，我们学习了企业文化。通过对企业文化的学习，让我们知道了诚信、责任、创新、奉献这八个字的含义。诚信，是我们企业立业、员工立身的道德基石。责任，是我们勇挑重担、尽职尽责的工作态度。创新，是我们企业发展、事业前进的基本动力。奉献，是我们爱国爱企、爱岗敬业的自觉行动。这几个字正是我们公司的价值追求，公司和员工实现愿景和使命的信心支持的基本方法。通过学习我对我们企业的一些基本价值理念、企业主旨、企业发展战略、员工的一些基本要求和行为规范等有了更深入的懂得。

五项管理心得体会总结篇八

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了营销管理培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，非常感谢营销管理培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过时代光华培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在营销管理培训方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的营销管理体系做到“洋为中用”才能奏效。

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”（《晏子春秋》）。

下面仅就我参加时代光华“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点营销管理培训粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、营销管理培训关于策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

通过营销管理培训，体会到准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够

有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

五项管理心得体会总结篇九

下面是几点自己的培训之后的体会，也算是给自己的目标吧。

行知汇元是大学出去实习培训的一家软件培训机构的名称，对于培训的内容差不多已经忘了差不多了，现在能够记住的也就是这个名字了。名字非常好，行代表行动，知代表知识。知识很重要，但最主要的还是行动起来，只有行动起来，知识才能发挥它应有的作用。当时看老狐狸精的时候，感觉很新奇，很有道理，觉得收获很多，不管是和陌生人交际，和领导下属应该采取什么行为，哪些事能做，哪些事不能做，也能总结的头头是道。直到听了这次培训课程，然后回顾这么些年自己的言行举止，真是一塌糊涂，依然很幼稚，无知，甚至有时候的行为会让人感觉很愤怒。原来，所谓的沟通技巧，所谓的管理方式和自己并不遥远，他们影响着我生活的每一分每一秒，讲师有几次说起，他年轻时所做对现在的生活影响很大的行为，比如给领导搬家，比如给领导写周报等，我也尝试回想了一下以往的行为，却越想想怕，点睛的一件没想到，败笔到不少…以后一定要谨记，慎言慎行！

这一条其实是在职2班学号□xxx

“多彩贵州”演讲评析

图文并茂的“多彩贵州”，经过同学的精彩演绎，让我们在短短的几分钟内感受到了贵州的生态环境和文化底蕴，也让我对贵州产生了浓厚的兴趣，这就是“沟通”的魅力。

沟通是人与人之间进行信息交流的必要手段，每一个社会人都离不开沟通。“多彩贵州”通过大量的图片信息，通过“红、绿、白、蓝、黑”五个颜色诠释贵州的多彩，给予我们美轮美奂的视觉冲击，架构清晰，同时，它也在内容上利用了“舌尖上的贵州”这种近期最为热门的词汇，在适当的尾篇介绍，吸引着我们的眼球了。介绍者利用通过信息结构激发受众的技巧，通过提问式的开场白，开门见山的将信息传达给我们。此外，我们可以明显看到介绍者提前做过了自我沟通，贵州是她的家乡，她对贵州有着深厚的情感，这样才更能做到“要说服他人，首先说服自己”，她首先从内心认同家乡贵州的多姿多彩。

沟通不仅要讲究技巧，还是一种态度。沟通双方的态度是会影响沟通的效果，在沟通中，我们要尊重与你沟通的对方，同事也要学会去适应对方，了解对方在想什么。介绍者正抓住了像我这样未去过贵州人的心理，使用恰当的沟通节奏，考虑倾听者的观点和立场，注重每个细节，比如开场的互动、简明扼要的幻灯片制作、放慢演示的速度、手势强调重点、眼神的交流等，实现了有效的沟通。所以，在与别人的沟通中，要有一个好的态度，或许在沟通中“态度决定一切”并不合适，但是，拥有一个正确的态度可以事半功倍。

在沟通这个过程中，我们只要认真考虑沟通的七个要素，就更可能成功，它们是发起者、听众、目标、背景、消息、媒体和反馈。“多彩贵州”的发起者是一名同学，听众是课堂上的其他同学，目标是让同学们在短时间内认识贵州，并喜欢上它，背景是mba的专业课程，消息是ppt上的内容和朴实语言，媒体是ppt与语言介绍，反馈是互动方式以及同学们

的反应。应用这七个要素将确保你确实是在参与沟通过程，也更可能会成功。

当然，本次介绍也有些遗憾的地方。比如，贵州有很多少数民族，少数民族文化也是一个很好的介绍素材，而介绍者仅从地理风貌和美食文化吸引眼球，缺少人文特色，不够全面；还有就是丰富的画面和朴实的语言是沟通的基础信息来源，如果能配上贵州特色的音乐，将会更加引人入胜；此外，基于沟通的背景是在mba的课程班上，所以应秉承mba的特点，增加交流和互动环节，以更好达到沟通的效果。

通过管理沟通课程的学习，我认为要做到以下三点才能与他人实现更好的沟通：其一，培养一个积极主动的沟通意识，这样才可以加强交流，提高效率；其二，保持一个良好的心态与别人交流沟通，学习谦和、真诚、委婉、不厌其烦，切忌居高临下、盛气凌人、不耐烦；其三，沟通一定要讲究技巧，没有技巧的沟通就像是没有加润滑油的机器，很难想象会有多好的结果，没有技巧的沟通往往会事与愿违。

地美妙。也正因为有了沟通，语言才显得那么美丽飞扬，让沟通走进你我的生活，让矛盾远离人间。

《管理沟通》这门课对社会打拼的我来说非常宝贵。在此，感谢楼园老师带给我们带来的精彩课程。

五项管理心得体会总结篇十

西格斯·梅考克曾说：管理是一种严肃的爱。

泰勒曾说：管理就是准确的了解你期望员工做什么，然后使他们用最好、最经济的方法完成。

哈佛商学院也提到管理就是透过他人完成业绩。

今天培训主要是讲解一些管理理论知识，比如管理的概念、扮演的角色、管理的主要职责等等，我觉得大多数人(包括我自己)或许并不缺乏管理的理论，更多的是缺乏思考和持续的行动力。

管理其实每天都与我们朝夕相处，从内至外，都有管理的影子，就内而言，当下的情绪、思想，就外而言，每天面临各种索碎的'生活、繁忙的工作、与不同的人接触等等。很多事情看似被动的发生，但事实上也是有管理参与其中，否则生活、工作、人际关系会比较凌乱。

以前经常阅读一些佛学精典，提及最多的一句话就是当下要保持觉知能力。

这句话看似简单，做到不容易，人生其实每天都会面临很多选择，有很多问题需要去解决，在不断的选择和解决问题的过程中也就实现了对自己和管理团队的管理。

我记得曾经有一次，我跟业务部门同事在电话中沟通一件事情，由于双方各执己见，无法达成共识，开始声音都很柔和，最后越来越洪亮，最后演变为争吵，当时心里是有愤怒的情绪，可能对方也感受到了，所以再无法继续交流下去了。最后僵持了几分钟，我内心开始思考并做出选择，如果继续这样情绪化，可能事情不但得不到解决，反而还会把事情变得更糟糕，真是一念天堂一念地狱，对于情绪的管理不同的选择结果自然不一样。这样的事情基本上随时都有可能发生，当然没有谁能保证时刻都那么理智都能做出正确的选择，但是有了这样的意识之后，至少遇到事情的时候自己会主动去思考，即使偶尔出现偏差走岔了路，也能及时感知到并做出相应的调整。

关于管理实践的持续性，很重要的一点就是拥有一个健康的体魄，否则很多事情想得到，但是精神力不够，所谓的心有余而力不足。我可能很多时候存在这样的情况，想法非常好，

但是行动力会差一些，所以管理能力自然也会欠缺。

对于团队管理，其实原理也是相通的，都是一门艺术，需要不断实践、总结。