

2023年下企业实践 企业实践的心得体会(实用9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

下企业实践篇一

其实，短短半个月的实践说不上是每一份经过都会成为内存，但确实是在实践中增长了才干。更多的是感慨：

一、和谐是企业发展的保障

古人说：“众人拾柴火焰高”，在这激烈竞争的社会，企业的发展首先应该是：“和谐发展”。和谐离不开发展，企业发展了，才有能力满足员工日益增长的物质文化生活需要，提升企业文明程度。才有能力履行社会责任，带动一方经济。发展离不开和谐，实现发展必须要有明确的方向，一致的步调和统一的思想。而和谐正是引领发展方向，克服矛盾的指针。因此用和谐的氛围去推动发展是何等的重要。企业内部和企业外部的和谐缺一不可，企业内部和谐就能团结一致，克服外部环境的困难，最终达到内外部的统一，实现企业的发展目标。否则即是外部环境再好，企业也无法快速发展。我所实践的企业，无论是老总还是员工，他们都平易近人，和谐相处。大家分工明确，各司其职。有难处大家共同商量，有困难大家相互帮助，有问题大家共同探讨。如有一次有位设计师将一个项目设计完毕，请领导过目，领导看后马上叫其他设计师都过来一起学习、探讨。我觉得企业这种团结互助、克难攻坚的精神非常值得我学习。正因为企业这种和谐的工作氛围使得企业蒸蒸日上，前来应聘的人才源源不断。

二、人才是企业发展的基石

人才就像种子或树苗，种子是由企业自己播种培养的，树苗则是由外购买的，这些种子或树苗是否能够在土壤上扎根生长，关键因素就是土壤，而土壤就是企业。我实践的企业规模不大，人数不多。但设计师们个个都是精兵强将，他们都有一技之长，业务精通，操作熟练，设计项目时个个都得心应手。对于领导分配的工作，大家都坚决服从，从不讨价还价。并且有强烈的事业心，对设计的项目都认真仔细，精益求精。老板虽然学历不高，但是业务能力很强，企业的发展势头很好，大家都很佩服。由此得出大学生社会实践是何等的重要。如果学历再高，领悟的程度、运用的能力，实践的经验不够，作用然仍发挥不了。因此，作为企业，人才的选择、人才的培养、人才的储备是从重之重。作为即将走向社会的大学生，积极参与社会实践，把所学的知识运用于社会实践是一堂必修课。

三、学习是创新的动力

学习是全面推动企业创新发展的不竭动力，勤奋好学是责任，是发展实践的呼唤。新世纪新阶段所面临的发展机遇前所未有，面临的挑战也前所未有。因此，只有勤奋好学，才能真正做到与时俱进，勤奋学习、认真思考是创新的源泉，是与时俱进的根本保证。创新是发展的核心，创新是我们工作的指导思想，创新是人类最高级的增值资源，创新是企业发展的一个根本途径。在全球化经济与知识竞争的当今时代，创新已成为工作的重要主题，只有树立终身学习的新理念，才能获取企业发展创新的动力源泉。

1. 作为企业首先要加强对人才的培训，对不同类型的人才分门别类的进行培训，使他们不断的更新知识，拓宽思维，提升能力。

3. 要善于思考，勤于探索，开拓创新。创新有理念创新、方

法创新、载体创新等。理念创新：要用新的理念去应对项目的设计。方法创新：要用灵活、简便、省时的方法去设计项目。载体创新：要用新颖别致，灵活多样的载体去设计展厅。

总之，本次的社会实践对我来说收获很大，通过社会实践，学到了书本上学不到的知识。知道了青春的宝贵，懂得了青春的任务，明白了青春铸和谐的深刻含义。在即将完成学业，踏上社会。我要加倍努力的学习，克服学习中的难题，合理安排时间，不断充实自我，为将来踏上社会打好扎实的基础。以实际行动向学校、向社会交上一份满意的答卷。

下企业实践篇二

第一段：引言（诱发读者兴趣，阐述企业实践的重要性）

企业实践是培养学生实际操作能力和综合素质的重要途径。在企业实践的过程中，我充分认识到了理论与实践的紧密联系，感受到了自己对于专业知识的不足和能力的不足。通过实践，我逐渐培养了解决问题的能力，提升了沟通协调和团队合作的能力。下面，我将结合自身的经历，总结一下企业实践中的心得体会。

第二段：理论与实践相结合（从理论脱离实践是片面的，实践是理论的验证）

理论是指导实践的前提和基础，而实践是检验理论的试金石。在实践中，我发现有些理论仅仅停留在书本上，不适用于实际操作。例如，我在一次市场调研中，按照课堂上老师教的方法进行了调研设计，但实际执行时却遇到了各种问题。结果导致调研结果的准确性下降，让我深刻意识到理论与实践相结合的重要性。现在，我在处理问题时，更加注重理论的指导和实践的检验，在实践中不断调整自己的思路和方法，以确保取得良好的效果。

第三段：沟通协调和团队合作（团队是实现个人价值的平台）

企业实践是一个团队合作的过程，在合作中，我逐渐锻炼了自己的沟通协调和团队合作的能力。在一个项目中，我与团队成员的意见经常不一致，吵了不少架，但逐渐明白了合作的重要性。在我的引导下，团队成员逐渐形成了一个相对和谐的氛围，我们共同讨论问题，发挥各自的优势，最终成功完成了任务。通过这次实践，我意识到团队是实现个人价值的平台，每个人都有自己独特的能力和见解，在团队中相互协作、互相理解是取得成功的关键。

第四段：解决问题能力的培养（实践是问题解决的源泉，从而培养问题解决能力）

企业实践是一个寻找问题和解决问题的过程。在实践中，我遇到了一些困难和挑战，比如，如何平衡实际需求和资源限制，如何解决人际关系问题等等。这些问题都需要我深入了解，仔细分析，并提出解决方案。通过实践，我逐渐养成了发现问题和解决问题的能力，提高了自己的问题解决能力。我发现，实践不仅是问题的源泉，更是培养问题解决能力的摇篮，只有用心思考，勇于创新，才能找到最佳的解决方案。

第五段：结语（对企业实践的总结和展望）

在企业实践中，我真切地感受到了理论与实践的重要性，沟通协调和团队合作的必要性，以及问题解决能力的培养。这些经历促使我不断努力、思考和改进自己，让我更加深入地理解自己所学专业的实质。在今后的学习和工作中，我将积极实践，不断拓宽自己的知识面和技能，为实现个人的价值做出更大的贡献。我深信，企业实践将成为我人生道路上一座重要的里程碑，对我未来的发展产生深远的影响。

下企业实践篇三

企业主题实践一直以来都是企业发展中的重要一环，它可以为企业带来新的机遇和挑战。在我所在的企业中，我们也积极参与了一系列的主题实践活动。在这一过程中，我深深体会到了企业主题实践的重要性和价值。本文将结合我的实际经历，分享我在企业主题实践中的心得和体会。

第二段：选择与准备

在参与企业主题实践前，我们首先要进行选择与准备工作。选择适合企业发展的主题是成功实践的第一步。同时，我们也要进行充分的准备，包括了解和研究主题相关的市场环境、竞争对手及消费者需求。准备工作的充分与否直接关系到实践的成败。在我们的企业中，我们选择了一个与我们产品相关的主题，并对市场环境进行了细致的分析。

第三段：实施与团队合作

企业主题实践需要团队的共同努力和合作。在实践过程中，每个团队成员都有自己的角色和职责。我们的团队分工明确，每个人都充分发挥自己的专长和优势。团队合作是企业主题实践中的重要环节，只有团结一致、紧密配合，才能在实践中取得好的成果。在我们的企业主题实践中，团队成员之间形成了紧密的合作关系，每个人都积极参与且发挥了自己的价值。

第四段：反思与总结

企业主题实践结束后，我们必须及时进行反思和总结。反思是对实践过程中出现问题和困难的思考和总结。通过反思，我们可以发现实践中存在的不足和不合理，并及时采取措施进行改进。总结是对实践取得成果和收获的总结和归纳。通过总结，我们可以深入剖析实践中的成功之处，并在以后的

实践中运用和拓展。在我们的企业主题实践中，我们进行了充分的反思和总结，确保了实践过程的有效性和可持续性。

第五段：展望与建议

企业主题实践是一个不断探索和创新的过程。在我们的企业主题实践中，我们意识到要取得更好的效果和成果，需要加强创新意识和能力。我们希望能够在以后的实践中更加注重创新和创造，通过不断尝试和实践，创造出符合市场和消费者需求的产品和服务。同时，我们也希望与其他企业进行更加深入的合作，共同探索和实践企业主题的发展之路。

总结：

通过参与企业主题实践，我深刻认识到了企业主题实践的重要性和价值，并摸索出了一些成功的经验。选择与准备、实施与团队合作、反思与总结、展望与建议，是企业主题实践中的重要环节。通过这些环节的有机衔接和协同合作，企业可以在发展中不断挖掘新的机遇和实现可持续发展。希望我的体会和心得能够对其他企业在实践中有所启发和帮助。

下企业实践篇四

当我们经过反思，对生活有了新的看法时，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。是不是无从下笔、没有头绪？以下是小编为大家收集的企业实践心得体会，欢迎大家分享。

在xxx有限公司经历三个月的工作实习已经结束了，在这三个月里，我和公司的职工以及领导都相处得甚是融洽，大家对我也关怀备至，时常给我鼓励和帮助。下面，我将实习三个月的心得体会如下：

- 1、态度决定一切。

工作时一定要一丝不苟，认真仔细，一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。工作的时候我一直保持极大的工作热情，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽然工作中我也会犯一些错误，受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次生产实习虽然说时间比较少，但是却让我了解了公司的企业文化、生产模式和质量管理体系管理经验，这对我来说是很宝贵的。

2、勤于思考

3、不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能。这会使你的工作更加得心应手。一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的技术人员。

在这三个月里，我作为一个质量改善技术人员，认真学习公司的质量管理流程，根据岗位职责的要求，主要有以下工作成果及收获：

1、物料筛选车间筛选工装的制作

完成的工装有：遥控器筛选工装3个，塑封电机筛选工装4台，铁壳电机筛选工装4台，电控测试工装4台，传感器筛选工装1台，ptc电加热筛选1台。在制作过程中，我深刻的感受到，想要做好合理实用的工装必须了解被测试的物料的质量、工艺和性能这三个方面，根据我以前的工作经验，这三个方面我

已经掌握，所以我用自己的经验去做工装，很快的得到大家的认可。

2、筛选工装的完善和维护

a□工装完善方面：工装制作完成后，为了工装达到预期的效果，我不断的查看工装在使用过程中的不足，改善不足之处，力求工装在人员使用方面达到舒适、便捷；在工作效率方面达到快速有效。

b□维护方面：加强对工装使用人员的培训，让使用人员不仅会使用测试工装而且还会处理工装常见的问题。

3、外机预装和筛选工装ctq的编制

a□外机预装ctq编制是以流水线的方式制定的，所有元器件要根据工艺文件确认后，在通过自检、互检和质量工艺要求来保障产品质量的。分别编制了kfr—23w□kfr—35wg□kfr—72w三种常规机型。

b□筛选方面的ctq是针对元器件的外观和基本性能，看元器件是否符合质量工艺要求。分别编制了遥控器ctq□塑封电机ctq□铁壳电机ctq□温度传感器ctq□ptc电加热ctq□

4、指导外协厂的品质改善，分析与改良不良材料跟踪；

a□对筛选车间统计的日报分析、生产下线分析日报分析

从分析表中可以看出各厂家物料的质量问题的波动，根据这个依据来指导外协厂家的品质改善，前期塑封电机噪音下线率高，新飞10027遥控器下线率高、铁壳电机下线率高，我参加了改善与跟踪，并编制了质量缺陷跟踪表。

b□对预装生产过程的出现的的质量问题分析与改进

前期跟踪分析预装门开关电机下线率高的问题，并执行临时整改措施，运用质量分析——鱼骨图等工具来分析根本原因和直接原因，然后拿出永久的对策，接着执行及验证对策，最终防止再次发生或在其它产品上发生。通过这次改进，让我了解了公司的改进流程。

以上这些工作使我认识到质量改进是无极限的，产品只有更好，没有最好。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是：

2、负责解决产品生产过程中所出现的质量问题，处理品质异常及品质改善；

3、产品的品质状况跟进，处理客户投诉并提供解决措施；

4、制定各种与品质相关的检验标准与文件；

5、指导外协厂的品质改善，分析与改良不良材料。

1、目前在产品的品质状况跟进，处理客户投诉、品质相关检验标准制等方面存在不足，为了让自己做一个更称职的人员，一定努力学习并克服各种不足。

2、在与别人打交道方面由于性格等原因，缺乏主动性，但是在质量工作上，要别人接受你的意见，就需要具备良好的沟通能力，一定要主动积极，把沟通作为交流的桥梁。

1、学无止境，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。对现今空调制冷行业来说，变频空调技术的发展加速了高效空调的淘汰步伐，在这方面我要加强自我学习。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能

力及沟通能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

下企业实践篇五

企业主题实践是指企业在实际运营过程中，通过策划和推广一种主题，并在产品、营销、服务等方面贯彻落实，以达到宣传企业形象、提高经营效益的目的。作为一名企业管理者，我在过去的实践中深刻体会到了企业主题实践的重要性和价值，并积累了一些心得体会。

第二段：主题策划的重要性

企业主题实践之所以重要，是因为它有助于构建统一的品牌形象，提升企业市场竞争力。企业的主题应该与企业的核心价值观相一致，以符合企业的经营方向和目标。通过主题实践，企业能够加强与消费者之间的情感连接，提升消费者对企业品牌的认同感和忠诚度。一个成功的主题实践能够吸引消费者的关注，创造持久性的竞争优势。

第三段：实践案例分析

以我所在的企业为例，我们选择了“品质至上”的主题。在产品方面，我们一直坚持用最好的原材料、最先进的技术和最严格的质量控制，确保产品的品质达到最优。在营销方面，我们通过各种渠道和媒体向消费者传递我们的品质理念，并提供一流的售后服务。我们的主题实践取得了明显的成效，获得了消费者的好评和市场的认可，市场份额稳步增长，公司的业绩也在持续提升。

第四段：企业主题实践的困境与解决方法

然而，企业主题实践也存在一些困境。首先，主题的选择和

策划需要花费大量的时间和精力，这对企业管理者来说是一个巨大的挑战。其次，主题的执行需要全员参与和推广，这需要企业建立良好的内部文化和积极的激励机制。最后，主题的效果往往需要一定的时间来累积，企业需要坚持不懈地推广和落实，才能达到预期的效果。

为了解决这些问题，企业管理者需要具备良好的策划能力和领导力。他们应该确定一个适合企业特点和竞争环境的主题，并制定详细的实施计划。在实践过程中，他们应该及时调整策略，善于倾听消费者的反馈，并能够激励和引导员工积极参与。此外，企业还可以通过市场调研、竞争对手分析等手段，持续监控和改进主题实践效果，不断提高竞争力。

第五段：结论

企业主题实践是企业经营过程中的重要环节，它能够帮助企业塑造统一的品牌形象，提升市场竞争力。通过实践案例分析，我们可以看到成功的主题实践能够在产品、营销和服务等方面产生积极的影响。然而，企业主题实践也面临一些困境，需要企业管理者具备良好的策划和领导能力。只有不断完善和改进自身，企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

下企业实践篇六

为了提高专业教师的实践能力，做到理论与实践相结合，培养双师型教师，我校人事处于20xx年暑期继续组织了教师顶岗实践活动。为了提高自身的实践能力和专业水平，使课堂教学与实践相结合，我积极参加了本次暑期实践活动。

我选择了重庆环联科技有限公司作为实践单位。重庆环联科技有限公司主要从事计算机系统集成、通讯产品销售及工程服务、系统软件研发、产品制造、网上增值业务的开发为一体的高科技股份制企业。本次顶岗实习我选择了与课程教学

密切联系的工程技术部进行实习。实践时间从20xx年7月15日至20xx年8月15日，为期1个月的实践。

经过30天的实习，我收获了很多，学习到了很多课本上没有的知识。作为老师我在理论上有一定的基础，但实践上却有待提高，在这里参加的顶岗实习，我的实践能力提高了很多，为我今后的教学工作奠定了良好的基础。

在整个实习过程中，我得到了公司领导和员工的关心和帮助，来到公司报到的第一天，公司董事长李震亲自接见并对我们一个月的实习工作进行了大致的安排，并为我们安排了实习指导老师，同时，李震同志还和我们交流了行业发展的最新动态，职业岗位能力的需求和变化，对我们进行人才培养提出了一些宝贵的意见，最后，他高度评价了我校毕业生在他们公司的工作情况，对我校的人才培养给予了高度的肯定。

为期1个月的顶岗实习，我主要是根据工程技术部的工作安排，参与到各自的项目组进行实际工程项目的建设、故障处理、工程管理和技术方案的讨论。在整个实习过程中，我始终以一个学生的姿态来向大家学习、取经虚心求教，向工程师们详细了解我所接触的工程项目的相关情况，相关技术的应用和工程项目管理方面的知识，并且亲自到工程项目中去进行设备的安装、调试、线缆的制作、故障的处理等工作。

在一个月实习中，我参与了重庆市荣昌人民医院wlan无线网络项目、重庆金科集团高清视频会议项目、重庆市人民防空网络项目的巡检等工程项目，在这些工程项目中锻炼了我的工程项目的组织施工能力，设备的安装调试能力，并熟悉了工程项目的一般实施流程，掌握了工程施工中的一些工艺要求。特别是在视频会议系统项目中，由于我将在20xx
□20xx学年上学期讲授《ip网络多媒体通信技术》课程，本次顶岗实习为了在讲授这门课程掌握了必备的技能，同时也收集了很多在课本上找不到的行业一线资料，为提高本门课程

的教学质量打下了良好的基础。

同时，在实习过程中，公司各级领导非常重视对实习老师的培养，通过公司的各方资源和协调，多次安排我们参加华为公司组织的产品、技术培训和一些厂商组织召开的产品巡展会议，如参加了华为公司组织的培训2次，参加了锐取公司召开的录播系统巡展和ibm公司产品巡展会议，通过这些培训和产品展览会议，使我了解了整个企业网络的现状和未来的发展趋势，掌握了目前应用的一些主流技术和主要应用方式。

这1个月的顶岗实践，对我今后的教育教学的工作起到了一个非常重要作用，为将来在教师工作岗位上培养更加符合企业需要的高技能人才也有着很大的帮助。更重要的是提高了理论与实际的结合、学校与社会的沟通，我感觉到不仅实际工作能力有所提高，进一步激发了自己对专业知识的兴趣，并能够结合工程实际，在专业领域内进行更深入的学习，培养了自己的环境适应能力及发现问题、分析问题、解决问题的实际工作能力，为今后的发展打下了良好的基础。把教学与工程实际、与新科技的转化、应用、推广紧密地结合起来。使职业教育更紧密地贴近生产和科技的发展，为经济和社会的发展作贡献。同时，在顶岗实习过程中，也锻炼了自己的专业理论知识与专业技术实践能力。

下企业实践篇七

企业实践环节是培养卓越工程师的核心环节之一,但是目前,诸多限制因素的影响,致使卓越计划企业实践难以达到预期的成效。下面是本站小编为大家整理的企业实践的心得体会,供你参考!

今天是我参加暑期教师下企业实践的第一天,也是我第二次参加学校组织的“百名教师下企业”的活动。我很开心,我相信自己将会在这新一轮的锻炼中不断的得到历练,并快速成长。

按照公司的规章制度，我们几名教师在众智公司规定的上班时间内报到了。随后公司就对我们参加下企业实践的老师开了个会议，主要是对接下来在公司实践的这段时间里，每位老师具体的工作安排以及工作要求。具体我们下企业期间的阶段性的任务主要是编制公路补充定额和水运养护定额两大主要工作。当公司有其他项目业务时，也要看业务情况来加入其他项目的生产实践中。

从定额编制的任务来说，这两大工作是很繁琐复杂的，它需要经过现场搜集资料、分析数据、整理相应的工、料、机消耗等一系列过程，最后将定额定稿出版。虽然以前做过很多有关预算、概算以及清单编制等项目，也经常使用定额，但是编制定额倒是第一次接触，如何去下手，成了我当前懵懂的问题。

当然，公司给我们安排了几天的培训的时间，系统的将编制定额的要点、如何着手去做、要求是什么等等一系列问题作答。我自己也会针对自己所负责的任务进行资料的查找等先序工作，然后去工地进行资料的搜集等后序工作。

经过今天的大概了解，我从中感到，其实每项工作都是很辛苦的，需要我们认真对待。“到底天上的雨是怎么下下来的”?!我也在努力实践与思考中。

暑假我在保定“新世纪汽车集团”进行社会实践，在新世纪短短一个月的维修使我对维修站的整车销售、备件供应、售后服务、维修技术以及信息反馈等有了一定的了解认识和深刻体会。现在我以一个实践生的了解和认识来介绍一下汽车“4s”店的优势与弊端。

在新世纪汽贸我做汽车维修工作。维修的车辆基本为哈飞路宝、哈飞赛马、昌河北斗星、秦川福莱尔以及起亚千里马等车型。维修项目基本为更换机油等一些保养项目以及一些小型的维修项目。八小时的工作虽然是三点一线的机械工作，

可是我却学会了很多，至少是在学校里学不到的实实在在的“实战经验”，同时也认识到了其中的利与弊。虽然汽车售后服务市场发展迅速，但仍存在许多问题，我认为其中弊端主要为以下几点：

1. 服务观点淡薄是比较普遍的问题。各种类型的专卖店，大部分建立不久，考虑汽车销售多，为用户服务少，队伍还没有经过严格的训练和教育，素质较差，缺乏全心全意为用户服务的思想，尚未建立起规范的服务制度和办法。对汽车故障的排除和维护保养质量重视不够，新加入汽车服务市场的广大后来者，他们参加服务贸易大多是以营利为目的，更缺乏服务意识。
2. 进入维修市场的维修配件商，多数是看中这个行业旺盛的前景，抱着赚钱的目的来的重在扩大经营规模和销售数量，而不重视售后服务和产品质量。在价格方面低进、高出，导致假冒伪劣产品严重。
3. 汽车维修零部件的制造出现一哄而上的情况。在工业发达的地区发展了大量汽车维修配件制造厂。生产能力发展很快，产品质量很差，成了许多假冒产品的来源，虽然缓解了维修配件短缺的矛盾，但却影响了汽车维修的质量。
4. 各种各样的保养厂、快修店很不规范，其中不少是配件销售的兼营者，不仅高价出售配件，在维修保养方面也敲竹杠。
5. 维修成本较高，用户负担较重。由于逐渐采取换件修理和修理费用随意提高，增加了用户的负担，甚至有些专卖店更换的零件由易损件发展到一些总成件，如有些著名品牌的汽车居然更换转向横直拉杆以类的总成件，更增加了用户的负担，这在实行品牌战略的今天是不应该的。汽车保险和购车信贷等金融方面也存在着一一些问题。主要是制度不健全，做法不规范造成的，有待进一步改善。

6. 作为汽车下游的售后服务业，在中国加入wto以后因所特有的“本土化”性质，使经营者们获得了优势。但从目前看，这些先天优势还不足以成为参与市场竞争的强大竞争力，更无法以此与外国经营商进行抗衡。

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。去年，在全局范围内开展的学习《细节决定成败》、《自动自发》、《没有任何借口》等几本书，让我们受益匪浅。新年伊始，我部就形成了学习“五本书”的热潮，我站的学习也在如火如荼的进行。学以致用，2月份，通过对《解放军精神》一书的认真学习，通过与解放军的全面对比，经过几天深刻的反思，我已查找出自身存在的缺点和不足。虽然我们也许已没有机会成为解放军，但是，我愿意也已下定决心要以解放军的标准来严格要求自己，使自己成为象解放军一样优秀的人，即使我做不到那么好，但是，我深信，只要我努力了，就是进步，就有成功的可能。

下面，就是在学习之后对自己提出的几点要求，希望籍此可以重新塑造一个全新的自己，成为一名优秀的员工。

一、与企业同呼吸、共命运，坚守职业天职与使命。

既然我们选择了工作，就没有理由不把它做好。一个人一生

中除去休息的时间以及不具备劳动能力的时间，剩下的大部分时间都是在劳动中度过的，可以说，工作等于一个人一生的价值。如果一个员工不能站在理想的高度上去看待自己的工作，不能满腔热情的去工作，那么他成功的机会就非常渺茫。对于绝大多数具有上进心的员工来讲，工作绝对不仅仅是为了生存，工作更应该是天职，是神圣的使命。

然而，现实中，常常听到有人抱怨自己被人忽视、没有被安排在好的工作岗位上、没有高工资、没有得到高度的重视等怨言，一副很受委屈的样子。其实，你有没有认真的审视过自己：你真的应该被安排在那个你所认为的重要位置、领到你所期望的工资、得到别人的重视吗？不劳无获，一切都不是理所当然的，没有付出就没有理由索取，当你伸手向企业、向领导要这要那的时候，你有没有认真的审视过自己你为企业付出了什么？你把企业当成自己的家、与企业同呼吸、共命运，全心全意的干好自己的本职工作了吗？如果没有，那就没有资格埋怨别人，要怪只能责怪你自己；如果没有，你就应该摒弃埋怨，积极进取，努力培养主人翁意识，热爱你所在的企业，热爱你所从事的工作，尽你最大的努力，尽可能的发挥自己的才能，为企业多做贡献，相信总有一天，大家会看到你的努力，你也会得到所期盼的一切。

二、坚决服从安排，不折不扣地完成工作任务。

企业是一个严密的组织，不是一个自由的组合体。它是一个有组织、有纪律、有制度、有目标的合成体。在这个组织里，个人不能也不允许自由散漫，不服从管理。服从是天职，也是企业对员工的一项基本要求，即使领导的某个安排你内心无法接受，也要告诉自己丢掉不满情绪，因为企业不只有你一个人，它是一个大集体。个人往往习惯于从自己的角度出发，考虑问题往往先考虑自己，你所看到的、你所关注的也许只是你个人或者是所在小组的利益，这就有很大的局限性；而领导则不同，他所考虑的是全局、是整体。所以，对于领导分配的工作任务，我们一定要不折不扣地去执行。很多时

候，很多我们开始并不能够理解的事情，在实施的过程中，自断后路、义无反顾地去执行，原本想不通的事情往往可以得到很好的理解，从而激发了个人的主观能动性，反而促成工作任务的圆满完成。

三、高标准、严要求，苦练专业技能，努力提高自身能力。

“工欲善其事，必先利其器”。这就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。还记得上大学时，老师对我们说过的一句话：“关系是泥饭碗，是会碎的；文凭是铁饭碗，是会锈的；本事是金饭碗，是会升值的。”当今社会的竞争愈来愈烈，做任何事情都需要技能。现代企业最需要的、最紧缺的就是精业的员工，就是具有专业能力的员工。在实际的工作中，对待自己，对待工作，一定要高标准、严要求，不要满足于已经掌握的，这个世界是大变、多变、快变的，要努力寻求更好、更快、更富成效的专业技能和技巧，提高自身竞争力，唯有如此，才有可能创造出更好的成绩，才有可能从胜利走向另一个胜利。

四、努力培养团队精神，善于更要乐于与他人合作。

在现代社会，在专业分工越来越细、市场竞争越来越激烈的前提下，单打独斗的时代已经过去，合作变的越来越重要。团队的力量远远大于一个个单独的优秀人才的力量。所以，现代企业招聘员工，虽然都有一套很严格的标准，但是，最重要的条件就是要有团队精神。就算这个人是天才，如果其团队精神比较差，这种人也没有企业愿意用。不能与同事友好合作，没有团队意识的人，即使有很好的能力，也难以把自己的优势在工作中淋漓尽致的发挥出来，甚至，由于其自高自大、排斥他人，反而会把事情弄糟。一个人能力再强，总有能力不能达到之处，团结才有力量，团队成员之间相互取长补短，精诚合作，会把事情做的更好，甚至收到意想不到的效果，这就是112的道理。

五、自信乐观，积极向上。

现实生活中，我们做事之所以会半途而废，往往不是因为失败而放弃，而是因为失去了自信而失败。创造出奇迹的人，凭借的都不是最初的那点勇气，而是一种自信乐观的精神，在这种精神的支持下，向前迈一步，再迈一步，终会达到成功的颠峰。人最大的敌人不是别人，而是自己，凡事都不会是一帆风顺，一马平川的，总会有这样那样的困难阻挡我们前行的脚步，不要被设想的困难吓倒，要相信自己，鼓励自己，要有战胜困难的决心和勇气。如果你没有做今天这件事情，也许你就永远不会知道给自己一些压力之后，你能够做到些什么。一个人觉得最自豪的事情，是做那些做起来最艰难的事情。一个人应该自信而不自负，执著而又不僵化。人生必须背负重担，一步一步慢慢的走，稳稳的走，总有一天，你会发现，自己是那走的最远的人。

六、谦虚谨慎，戒骄戒躁，勇于创新，敢于挑战。

“谦虚使人进步，骄傲使人落后”这是我们在小学就接受的教育。谦虚是美德，人类如果失去谦虚，那么自信就会变成自大。自大就是自满，自满就会失败。或许因为我们还年轻，没有多少经验，所以比较容易骄傲和急躁，办事也总是急于求成。但是，要知道，没有一个人有骄傲的资本，因为不论过去你取得了多少骄人的成绩，即使是在某一方面的造诣很深，也不能说是已经彻底精通，因为知识是无穷的。谁也不能够认为自己已经达到了最高境界而停步不前，趾高气扬。如果是这样的话，则必将很快就被同行赶上和超过。所以，在实际的工作中，我们一定要谦虚谨慎，戒骄戒躁，求真务实，脚踏实地的做好每一件事。

但是，我们也不应该满足于现在，不思进取，停滞不前。而是应该最大可能的发挥主观能动性，要勇于创新，敢于挑战，把一切好的主见即刻付诸行动。天下没有场外的举人，凡事都要敢于尝试，如果不试一试，谁也不知道自己的斤两。虽

然也许最后试出自己的重量不过二三斤，但我们也会得到自己的东西。哪怕是小小的进步，我们也算是取得了成功。而如果一开始就知道自己只有二三斤，而不敢去尝试，去创新，那我们肯定会一事无成。成功肯定不会是在口号声中实现，有理想没有行动是一个梦，有行动没有理想是一种浪费，理想加合适的行动可以使人取得成功。

下企业实践篇八

关于企业实践心得体会 暑期企业实践活动是学生了解社会、认识企业,实践技能的好机会,同时也是高职院校服务社会、增进校企合作的契机。下面是带来的企业实践的心得体会,欢迎欣赏。

企业实践心得体会一:

用心把每一件事情做好就是最好的收获!——题记 时间飞速,在 xx 公司实习居然都已经接近尾声了!这一个多月时间,我很庆幸自己能够有机会真正感受一家大公司的企业文化和工作氛围,并从中学习了很多,主要可以分为两个方面:一方面是能够有机会跟着公司的牛人学习公司的业务;另一方面是锻炼了自己适应公司环境的能力。我很高兴有一个这么好的锻炼和学习的机会,感谢 xx 公司。

立在对以往工作的总结和反思上才能胜任!每一份工作都会有一份收获,从中,我学习到了对工作的要认真总结和反思,把每件事情做到最优化是工作过程中的另一成就感!在实习的后期,我转到心理学小组,主要制作幼儿教育题目汇编和脑科学知识(主要是额叶)的整理。在以往总结的时候,不觉得自己的工作是怎么样的需要脑力。而接手这两份工作的时候,我才知道我的“脑子”不够使!首先,这份工作和以往在学校里面的学习是不一样的,不再是以“是什么”的知识而学习,而

更多的是建立在以知识“怎么用”的环节上。其次，在学校中，无论是讲课，还是考试，老师的教授方法主要是“填鸭式”，主要是以自己的经验和教学大纲授课，很少考虑学生的兴趣和需要。这也间接造成我们思考问题的时候，不可避免的以“我觉得”，“我认为”，“我想”的心理去完成工作任务。因此，我也在工作中走了不少弯路；还有一点也需要给自己提个醒，很多工作是需要一段时间的运作才能完成，不是学校里面布置你一件事情，你随便几个小时就能完成的。有些时候，就连主管也不知道自己所做工作的最终的“产品”是什么，工作需要一步一步来，流程需要一步一步推进。在这段工作里面，踏踏实实，兢兢业业，一步一步来！这段时间里我学习到很多：第一，工作的总结和反思是每个职场人员都需做到的；第二，他人给你的每一次演示都是学习，并不是说我明确的和你说这个你要学，你才去学习；第三，很多东西只有你把它完成的很好，你才有资格说喜不喜欢这份工作；第四，每份工作你需要有质疑的心，思考的能力，以及用心把它做好的决心；第五，每一句都需要知道结果，每一个决定都要有承担力.....xx公司的企业文化之一是“轻松、学习”，员工有弹性的工作时间，领导以“养育”的方式培养人，关怀、放松是我最大的体会！与我以前对公司勾心斗角的人际关系不一样，这里面的人际关系较为简单！但是即使很简单的人际，也让我这个懵懵懂懂的大学生困窘了。一段时间后，我得出结论真实和虚心对初入职场的人来说是最好的通行证！这一段时间跟着前辈们一起工作，虽然有一些工作我都未能够做，但是跟他们沟通和看他们的工作，我都基本了解到他们的工作形式和方式，我就增加了自己的阅历和见识，对日后的工作都很有帮助！这次实习中，我总体的工作得到主管的认可，还希望我考虑毕业留公司。虽然如此，我觉得自己还是有一些事情做的不够好，例如做人显得比较内向。我希望在接下来的工作和生活中，能够不断改进！企业实践心得体会二：

实践是检验真理的唯一标准。任何理论最后都是要应用到实践中去的，不能通过实践检验的理论是空洞的、没有任何实际意义和用处的理论。中职教育的目的是为社会和企业培养

一批能立即创造效益和利润的技术人才，如果偏离了这一轨道，就失去了其实际目的。所以，作为中职学校骨干教师的培训，企业实训这一环节也就显得十分重要，其对今后参加培训的教师在实际教学过程中的教学重点把握具有不可替代的作用和非常现实的意义。

业的实习时间为一周，实践目的主要是进行现场观摩、上岗操作，熟悉相关专业领域的新知识、新技能、新工艺、新方法。切实感受日常教学和企业对工人的技术要求之间的差距，为在日后的教学工作中更好地发挥教学能动性、积极促进教学改革具有深远的现实意义。

第一周实习企业是解放军 6904 工厂，主要生产军用通讯车辆。生产的产品在目前来说技术含量算是比较高的，而且产品的销路也相当不错。利用一个上午的时间，我们在企业相关人员的引导下，参观、了解了企业的发展历史、企业生存现状以及通讯车辆的整体工作流程，基本上对 6904 工厂生产情况、产品技术含量和生产流程有了一个大体的认识。在接下来的时间里，我们主要协助各个岗位的工人在每条流水线上从事具体的工作。

第二周的实习企业是山西亚森公司，该工司主要生产医用血凝仪和尿检仪等产品，所生产产品也是当前市场畅销产品和高科技产品，是山西省一家高科技私营企业，位于山西省高新技术开发区内。第一天的上午是由企业主管对企业的历史、发展、现状和生产产品的范围、性能、技术含量等做了全面讲解和介绍。剩下的几天时间里，主要是在企业人员的指导下进行实际操作，体验理论与实际操作技术的差距。

通过半个月的企业实践，我们切切实实地感受到了企业在技术人才需求方面存在的需要和当前职业教育中存在的问题究竟在什么地方，得出了要能够使中职教育培养出来的学生在社会上有所用武之地，使他们能够得到企业的认可，就必须根据不断变化的企业技术需求和产业发展来适时地更新教学理念和教

材内容。归起来，主要有以下几个方面的问题：

一、动手能力很重要。企业需要的是进入车间就能干活的，最好是技术熟练的工人。因此，作为职业学校来说，就应该把实践教学环节放在一个重要的位置，从学生一入学开始就不断地培养学生的实际动手能力，在三年的学习过程中熟练和强化实际操作技能，到毕业时就能够短暂的培训后马上进入正常工作，给企业就能够带来稳定和及时的利润，职业教育的目标也就得到了充分的体现。怎样实现职业技术教育的办学特色、教育质量、办学效益的目标，实践性教学手段的先进与否，是十分重要的一环。实践教学基地建设工作是职业教育教学工作的重要组成部分，是培养高等技术应用型专门人才的基本条件之一。实践教学基地建设应以培养学生技术应用能力和职业素质为主旨，以行业科技和社会发展的先进水平为标准，以社会和企业真正需求为目的，以学校发展规划目标所设专业的实际需要为依据，充分体现规范性、先进性和实效性，与生产、建设、管理、服务第一线相一致，形成真实或仿真的职业环境。

因此，各地，各职业学校应该把实践教学基地的建设作为大事来抓，除了国家投入的建设资金外，各地政府和各级教育部门、各职业学校也要从本地实际情况出发，从各学校的办学实际出发，下大力气、化大成本来搞好实践教学基地的建设。职业教育不是“廉价教育”，实践教学基地建设不能“瓜菜代”，应该大力发掘社会资源，与企业、行业联合办培训基地。采取校际间实践教学资源的优化配置和共享，提高资源的利用率，以缓解大多数学校基地建设的资金缺口难题。当然，这并不是说各地、各级政府可以盲目投资，搞一窝蜂的乱建设，把国家的钱随随便便地肆意浪费。而是要有针对性、有统筹性、有发展性地建设本地的职业教育实践基地，要把有限的钱用在最有利的和最有发展前途的基地建设上。要避免重复建设和盲目建设，避免建成后成为落后的、过时的、既学杂费国家财力，又学杂费社会资源，同时还让学生无可利用实践基地的情况发生。这就要求对各级政府和教育主管部

门、各个职业学校有严格的、及时的、有力的监管措施，有事后的处罚政策和法律依据。只有这样，才能保证职业教育的健康发展。

校本教材成了我们可以说是不得已，也可以说是出于自发的一种选择。要针对各地、各学校的不同特点，结合社会和企业的实际技术需求，在预测未来几年的技术发展趋势的情况下，切合实际地组织编写教材。要关注学生的需求，关注企业的需求，要关注社会的需求，主动改革教材的编排，把问题的关键放在通过怎样的教学才能使学生获得知识技能上。只有自己开发适合本校学生的教材才能满足学校的教学需求，才能在职业学校之间的竞争中展现自己的亮点，以便在同行竞争间立于不败之地。

三、要抓教师素质建设。没有一支高素质的教师队伍，就不可能有高质量的职业教育。职教师资队伍仍然是当前制约职业教育发展的一个突出环节，教师的数量、素质、结构以及管理都还难以适应职业教育改革发展的需要。要着力提高中等职业学校教师队伍的整体素质特别是实践教学能力，要以提高专业教师实践教学能力为重点，着力培训一批具有“双师”素质的专业骨干教师。对学生要求如何如何，但教师的水平达不到，那终究还是一句空话。因此，要先让教师接受最新技术的培训，各学校要定期派一些教师到企业或其它地方去吸收新知识，了解新的技术需求，并将之溶化到平时的教学中去。

四、要搞好中职学生的就业指导工作。中职学生的年龄一般在十五六岁至十八九岁之间，随着普高(普通高校)热的升温，中等职业学校的社会地位也日见低下，中考后半段考分的学生进了职业学校，学习上的差生、品德上的差生和行为上的差生成为现阶段中等职业技术学校学生构成的主要成份。这些学生在学校里学习目标不够明确，学习的认知能力水平较低，学习焦虑现象比较普遍。情绪自控能力较弱，缺乏应有的积极理想和追求，社会适应能力较差。自我中心意识过强，

自私自利心理普遍。他们进入社会的一个普遍特点是眼高手低，怕苦怕累。所以，对于中职学生，要从一开始就抓好就业指导工作，要不断灌输按劳取酬，多劳多得，不劳不得，勤劳致富的思想。要教导他们无论在什么地方都要遵守纪律，遵守时间，遵守规章制度。培养他们学好专业技能、树立刻苦钻研精神、在社会上和企业里要有务实精神、创新精神和创业能力。

总之，到过了企业，就知道如何进行教学改革，如何培养实用的人才，如何更好地作一名受人尊敬的教师。

企业实践心得体会三：

荣事达集团坐落于双凤开发区，环境安宁，给我的第一感觉是一位深沉的开拓者，走进大门，便可见两行醒目的大字“态度决定高度，思路决定出路”当时心里在想，集团董事长肯定经常以此两句教育员工，这应该是他们的格言吧。

我们一并参观了企业文化博物馆，路过研发厅、会计厅、财务室、职工休息处，而后，在会议室，聆听集团销售总监的话语令我感悟非非。荣事达的董事长潘保春先生令我敬佩，当初的创业之路是如此的艰辛，而在短短的几年间，就将产业规模发展如此之大，打造了一个一级品牌，有时候我们经常抱怨困难、坎坷，遇到逆境截足而止，从潘保春先生乃至一切的成功人士无不是从逆境中走向辉煌，也许今天的我们微不足道，但只要我们肯努力，不畏艰难，大胆实践，走出未来的一条康庄大道未尝不可。

说得最多的是人才，在当今无处不充满竞争的社会里，人才始终最为一

流“产品”比各种用人单位取用，而作为一名真正的人才就要将自己所学的理论知识与实践相结合，初入职场，我们要从基础做起，用心学习，吸取经验，加强悟性，俗话说“万丈高

楼平地起”夯实基础，构建上层建筑，踏实前进，终取高端。我们不要拘泥于眼前的路，将眼光看远，心有多高，舞台就有多大，给自己一个宽裕的舞台，做快乐的舞者。

还有一点让我高兴的是，用人单位并不是 100%找与其工作对口专业的毕业生，刚走入职场的的大大学生并没有多大的区别，而只要你适应工作，努力工作，学有所专，则必定专有所成，未来的舞台是宽广的，那就看自己怎么把握了。

一个成功的人后面必有一群人的支持，建立良好的人际关系也是我们学习的一重要部分，他人的意见与想法也许会给我们带来意想不到的惊喜，与他人处理好关系是培养我们良好团队意识的途径，打造一流的人际关系是为你将来的职场做一个良好的准备吧！创新是一个社会、时代进步的灵魂，企业的发展离不开创新精神，从荣事达可以看出，不管是对产品的改进还是市场的开发，创新都在其中发挥巨大作用，培养咱创新精神就要善于思考，勤于学习！现在在大学里就要好好学习，充分利用时间，多与外面的社会接触。

企业实践心得体会

企业实践

实践心得体会

实践心得体会

实践心得体会

下企业实践篇九

暑假我在保定“新世纪汽车集团”进行社会实践，在新世纪短短一个月的维修使我对维修站的整车销售、备件供应、售

后服务、维修技术以及信息反馈等有了一定的了解认识和深刻体会。现在我以一个实践生的了解和认识来介绍一下汽车“4s”店的优势与弊端。

在新世纪汽贸我做汽车维修工作。维修的车辆基本为哈飞路宝、哈飞赛马、昌河北斗星、秦川福莱尔以及起亚千里马等车型。维修项目基本为更换机油等一些保养项目以及一些小型的维修项目。八小时的工作虽然是三点一线的机械工作，可是我却学会了很多，至少是在学校里学不到的实实在在的“实战经验”，同时也认识到了其中的利与弊。虽然汽车售后服务市场发展迅速，但仍存在许多问题，我认为其中弊端主要为以下几点：

1. 服务观点淡薄是比较普遍的问题。各种类型的专卖店，大部分建立不久，考虑汽车销售多，为用户服务少，队伍还没有经过严格的训练和教育，素质较差，缺乏全心全意为用户服务的思想，尚未建立起规范的服务制度和办法。对汽车故障的排除和维护保养质量重视不够，新加入汽车服务市场的广大后来者，他们参加服务贸易大多是以营利为目的，更缺乏服务意识。

2. 进入维修市场的维修配件商，多数是看中这个行业旺盛的前景，抱着赚钱的目的来的重在扩大经营规模和销售数量，而不重视售后服务和产品质量。在价格方面低进、高出，导致假冒伪劣产品严重。

3. 汽车维修零部件的制造出现一哄而上的情况。在工业发达的地区发展了大量汽车维修配件制造厂。生产能力发展很快，产品质量很差，成了许多假冒产品的来源，虽然缓解了维修配件短缺的矛盾，但却影响了汽车维修的质量。

4. 各种各样的保养厂、快修店很不规范，其中不少是配件销售的兼营者，不仅高价出售配件，在维修保养方面也敲竹杠。

5. 维修成本较高，用户负担较重。由于逐渐采取换件修理和修理费用随意提高，增加了用户的负担，甚至有些专卖店更换的零件由易损件发展到一些总成件，如有些著名品牌的汽车居然更换转向横直拉杆以类的总成件，更增加了用户的负担，这在实行品牌战略的今天是不应该的。汽车保险和购车信贷等金融方面也存在着一些问题。主要是制度不健全，做法不规范造成的，有待进一步改善。

6. 作为汽车下游的售后服务业，在中国加入wto以后因所特有的“本土化”性质，使经营者们获得了优势。但从目前看，这些先天优势还不足以成为参与市场竞争的强大竞争力，更无法以此与外国经营商进行抗衡。