

2023年职业经理人心得体会(大全5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

职业经理人心得体会篇一

职业经理人一般认为是将经营管理工作作为长期职业，具备一定职业素质和职业能力，并掌握企业经营权的群体就是职业经理人。今天本站小编为大家精心整理了职业经理人培训学习心得体会，希望对大家有帮助。

最近，我参加了一次职业经理人培训，通过这次培训，我得到了一个结论：就是解决困难和问题的方法永远都比遇到的困难和问题多。当我们遇到的困难时要停下来冷静地思考，这件事为什么我做不好呢？还有没有其它的方法可以解决它？如果自己想不到方法可以寻找别人的帮助，相信大家的智慧是一定能战胜困难的。

为什么现代的人们总是的报怨自己的工作或生活处理的不好，感觉到每天有太多太多的事要做，好象永远都有做不完的事。长期下去这些人的精神就会高度紧张，心情就会感到烦躁不安，当出现这些现象时，他们的工作或生活就会更加没办法处理好的，效率会越来越低。不论是在生活还是工作上，我们都要把事情合理的安排好，做好周密的计划，事情可分为四种：

一、重要又紧急。

二、紧急不重要。

三、重要不紧急。

四、不紧急又不重要。

我们要把更多的时间来做重要不紧急的事情，不要每天为了一些紧急又重要的事情来救火。这样我们的精神才会轻松和快乐，我们就能快乐而轻松的工作和生活了。我们对待工作要有乐观积极的心态，想一想我在为谁工作?答案是：我在为自己工作，公司为我们提供了就业机会，解决了我们生活问题，培养我们获得经验和技能。这样一想，我们自然就心情开朗了，工作也轻松了，做起事效率也就提高了。

有机会参加集团组织的两天一夜的爱与智慧培训，通过几个看似简单的“游戏”，却让我的生命经历了新的历程。整个培训过程给我感动很多、感触很多、感悟也很多。

一、没有完美的个人，只有完美的团队。个人再强大，能力都有限，只有融入到团队里面来力量才是无穷的。要形成优秀的团队，团队内首先必须团结，因为大家是“一家人”，最让人感动的总是那一心一意为同一目标而努力奋斗的日子，哪怕卑微也值得骄傲，因为无数卑微的目标积累起来就是伟大的成就;其次相互之间要学会学习，学会包容、谅解。团队成员间要多为对方改变，不能包容，就兼容，不能理解就谅解，这样才会将伙伴们的潜能激发，才会发现每个人原来可以做得更好。事实上，每个人一点点的进步带来的都是整个团队的飞跃，反之，如果大家都漫不经心，换来的则可能是整个团队的消亡。

职业经理人培训心得体会心得体会，学习心得

二、生命需要激情，态度决定一切。每个人都应该拥有积极主动的心态，做人、做事都要全力以赴。生活中，每个人要面对的人、事都太多太多，也许你的激情不在，也许你的态度有些消极，但对人要寻求双赢的长远目光，要多站在对方

角度考虑，少对别人出“红牌”。另外一定要明白自己的责任，勇于肩负责任，主动积极投入并全力以赴，这次我是这样去做了，我也得到了我要的结果，培训结束的时候，我才知道原来生命是如此的轻松，什么才是真心英雄。

我知道我的感悟也许不是最深，但我深深知道自己的生命已被唤醒，我会这样走下去，我相信我的生命会有新的、更高的开始，我会走得更加从容、更加快乐！

通过此次培训，让我对加油站一把手的这个岗位有了到位的认识，专业知识得到了全面系统的完善。从理性和感性上理解了作为一名后备加油站经理应该具备的素质和能力，学习了很多有用的团队建设和管理技巧。

军训时每一天的必修课程，在提高我们身体素质的同时，也在考验着我们作为一名管理人员应该具有的素质。虽然只有一个小时的时间，做的也是基本的练习。但是，在这一小时之间就可以看出我们的毅力和态度问题。

身体是革命的本钱，在经济快速发展的今天我们为了能打好每一场战斗，更应该注重我们的体能素质。而每一场战争不可能都会一帆风顺，有可能是长久战，所以具有较强的毅力就决定着你是否能战胜。在这其中态度也是至关重要的，俗话说的好态度决定一切，特别是在销售服务行业，你对顾客的态度，顾客会给你最真实的反应。

销售是一个充满热情的行业，所以你必须要以百分之两百的激情去面对，你的客户才会感受到你，以及你的产品的温度，做到101%的客户满意。同是销售行业的加油站在这一点上存在着一定的惰性，长久以来我们的员工把自己定位于加油员，重复着提枪加油的这个动作，而忽略了对主油和非油的销售。

我们或多或少会有这样的经历，进入理发店只是单纯的想把头发剪短些，结果出来的时候，你会有些后悔的发现自己烫

了也染了还顺带了护发品，这个就是一些理发店能长期经营并且扩大的秘密，他对员工的要求不仅仅是把发理好，还要让顾客带走他们的商品。给我们提供服务的不仅是一个理发师，还是一个优秀的营销师。因为他们心里明白只凭借理发获得的利润是不能维持生产经营的，他们给员工提供的培训，更多的是立足于提高理发技能基础上的产品销售技巧。

加油站的主油就好像是理发，而非油就是护发商品。在主油的销售基础上提高非油的销售，就必须把我们的“理发师”培训成为一名营销师，让顾客加油的同时就带走我们的非油商品。在这次培训中，我思考着怎么才能将我的员工培训成为一名优秀的营销师，在销售这一块，我们存在一个普遍的问题，员工心理问题导致的开不了口，常常找一些“说不来”“不好意思”等等的借口来回避销售工作。存在这种心理有三个因素：首先是自信问题，员工对产品的认识不清楚，怕说错，怕被拒绝。所以需要提高员工对产品的熟悉度，增强员工的销售技巧。其次就是欲望问题，一个优秀的营销人员具备一种特质，他的有让你带走他商品的强大欲望。顾客很容易屈服于这种欲望，所以我们要给我们的员工足够的欲望，无论是精神上的，还是物质层次上的，让欲望促使他们去工作。最后是习惯问题，如果当这种销售行为成为一种习惯，就没有必要谁去强调你应该怎么去做，你今天的销售量应该是多少。所以，要试图刻意的去培养员工的这个销售服务习惯。

作为加油站的指挥者，你要做到的不止是一名技术熟练的员工，而是整个加油站的灵魂。合理的激励机制可以使得1+12，良好的团队氛围可以创造出更大的效益。因为你的角色不是员工，你的任务是通过你的员工把事情做好。所以，油站经理必需具备良好的组织能力和凝聚力。

一个油站主要还是要以盈利为目的，为其创造价值的最直接者就是我们的员工，在体制健全和制度规章完善的中油，最重要的就是对员工的管理，在以人为本的管理理念背景下，

不同的油站都会有属于自己特色的管理方案，关键怎么样去打造出属于你自己的高效团队。在这其中，要学会“做员工的事，想经理的问题”。掌握好教育者和朋友之间的角色转换，前者要发现和帮助员工提高能力和素质，其中必须要依托以后者，才能让你们的交流更自然更真诚。为我们的队员设计人生规划，并帮助他们实现人生的自我价值。

在信息高速发展的当今，员工思想的波动和市场的变化总是变幻莫测，在这其中就要求管理者具有良好的应变能力，而以之对应的就是一个学习能力和创新能力。这是一个人什么时候都不能丢下的两种能力，良好的学习能力会使得能更好的适应社会的发展，而你的创新能力将决定你能否在其中获得成绩。在油站，我们提供的服务是必须要跟上市场的需要，而市场的急速变化让我们必须去创新和学习新的事物，才能满足更多消费者的需求，获得更多顾客的认可。而面对员工高速的更新率，更是要去积极的去接受新的东西，才能更好的了解员工的思想动态，把握好员工的思想方向才能更好的去管理我们的员工，才能让一个团队更好的凝聚在一起。

在这次培训交流中，我们不仅专业知识提高了，而在大家的经验交流中，也让我受益匪浅。无论我们从事什么样的工作，即使是最简单的动作，重复的做一百遍，每一次都是一样的标准，这样就是不简单了。听了很多人的故事，或许我们会惊奇的发现他们的成功存在着一个共同点，就是勤奋和努力。

职业经理人心得体会篇二

随着经济的发展，职业经理人作为一个不可忽视的群体力量越来越受到关注，职业经理人培训也越来越多，下面是本站带来的职业经理人培训心得体会，希望可以帮到大家。

余世维职业经理人培训心得体会:通过学习余世维教授所讲

的“职业经理常犯的11种错误”，使我感触颇深，尤其是第三讲“只重结果，忽视思想”及第四讲“在公司内部形成对立”这两讲对我启发很大，让我懂得了什么才是真正的职业经理人，这次职业经理人培训给我带来很大的感触，现将个人心得体会阐述如下：

一、只重结果，忽视思想。在我们工作中这样的事情时有发生，屡见不鲜。我们往往为了迎合高效率、快节奏的现代工作要求，一味追求结果的重要性，而忽略了“思想”所发挥的作用。人的思想是一切行为的主导，是一切结果的先决条件。没有思想上深层次的认识、高觉悟的意识，怎样付诸于行动？怎样才能形成高标准的结果？这是我们在执行工作时常见的错误，为了更好地鼓励、激发员工的主观能动性，创造出优秀的结果，我们在注重结果的同时应该多加考虑员工的思想状况，多与员工进行沟通，使他理解所要完成工作的重要意义，以此来激发员工的积极性、上进心。这是我们在今后工作中应该注意与改进的地方。

二、在公司内部形成对立。其实这可能是任何单位、任何岗位都存在的问题，关键是我们如何使之最小化。从日常工作中我们已经意识到这种内部对立的可怕及危害，它不仅伤害同事之间良好的工作关系、互助关系，也大大削弱了团队凝聚力，阻碍了工作的顺利进展，降低了工作效率。分析其原因我认为主要为两个方面：一是沟通，二是利益。首先沟通是我们解决冲突、对立最根本有效、最简单可行的方法，而且可操作性强。其次是利益，这是对立的根源。无论大利、小利、个人利益、集体利益，都应该以公司利益为重，这似乎又回到了思想大于结果的观点上。总之，只有分清主次、轻重、顾全大局、积极沟通，才能把一切不利因素消除在萌芽状态，这才是最关键的。

总之，通过此次学习，我更加意识到自身存在的不足与工作中的弊端，看清了自己努力的方向，力争在今后的工作中不断改进，更上一个台阶。

10月12-14日在江西省南昌市东昇商务酒店举行20xx年国家银河培训工程--江西职业经理人培训班，此次活动由江西中小企业局主办，南昌敏泓人力资源有限公司协办，由于本人现在在南昌敏泓人力资源有限公司实习，所以有幸参加了此次活动，此次活动的学员是江西省各市的中小企业老总以及各市中小企业局的领导，共有130人参加学习，企业高层领导占80%。

此次培训费用全部由政府买单，具本人三天的观察学员的积极性不是太高，可能不是花自己的钱不心疼，但是这点钱对于那些老总来说不算什么，但是仔细想想还是在花自己的钱，毕竟他们是纳税人，这些费用也是来源于国家的财政。

具本人了解，从省企业局接到通知到开班只有短短的十来天时间，可见时间还是比较紧迫的，但是工作人员还是顺利完成上级的任务，但是你知道是怎么邀请学员的么，具听说有不少是领导的亲戚、朋友，为什么呢，因为没有人愿意来，而且是免费的培训并提供食宿，所以那些领导的亲戚、朋友也就趁机会来南昌玩玩，反正吃住已经解决，可想而知是政府机关在浪费国家的资源，这为什么呢，那就是我们的政治体制存在问题，要从根本上解决问题就必须从政治体制着手解决。而且培训班的讲师大多是学者、专家、著名企业的老总，其实学院对这些并不感兴趣，如果你说请的是某某领导或者什么委员之类的来授课，或许他们的兴趣比较高涨，为什么呢？他们要解决根本的问题，谁来帮助呢？政府啊，中国的市场是开放的市场，但是主导权还是在政府手里啊，所以说企业要想解决根本的问题还是要有政府出面解决。

从授课的内容的来看，比较的理论，缺少实践性，那些讲师讲的范围基本太大了，讲的都是那些著名企业的案例，没有正对性，既然此次的学员都是江西中小企业的老总，那就要首先对这些老总做个调查，他们在做企业期间遇到什么问题，有什么困惑，需要哪些方面的帮助，然后对这些调查做个详细的分析，之后在进行培训，这样应该能收到比较好的效果。

我个人认为应该先分析企业的现状，分析江西市场，在分析中国市场，最后分析国际市场，这样大家才知道如何面对当前的金融风暴去做企业。

此次我对一个学员的影像比较深刻，他是九江的一位老板，他旗下有6个企业，但是他能在这坐上三天而且上课时间也比较认真，一直在做笔记，今天中午在宾馆餐厅听他说中纪委的某个领导下午要到他的公司视察，吃完中饭才匆忙回去。可以看出，要想做一名职业经理人，既要是一名优秀的管理者也要是一名优秀的学生。

回头想想，今天已经是培训的第六天了，时光流逝，光阴似箭，每天都在博客上留下自己一天的收获。

今天的培训模式又回归到上课的模式，今天张老师给我们讲了职业经理职业生涯规划和自我发展这个课题，下午胡总主要给我们讲了“生存的方式——做”这个课题，还稍带讲了“九型人格”——主要分析人类总共有九种性格，这些性格在生活中以及在工作中的利弊。一天下来脑子里的知识装的满满的，每天回家在路上开始总结，吸收。

首先讲一下我在“职业经理职业生涯规划和自我发展”这个课题中的收获吧，在这个课题中主要围绕这四个要点展开分析说明的：第一，从工作中找到自己的价值；第二，职业生涯管理与职业生涯规划；第三，如何实现职业发展；第四，如何突破职业极限，实现职场常青。“生存”和“生活”仅一字之差，意义却截然不同，这个让我联想到：一些拼命工作的工人们都是为了生存而那么卖力的工作，在烈日炎炎的阳光下，丝毫未放弃，退缩，他们那股满腔的对工作积极地心态值得我们学习，职业并无尊贵之分，而是否你在其中实现自己的人生价值。对于那些成功的企业家，生存的基本需求对于他们已经满足了，他们追求的是精神上的享受，以及更高层次的自我满足。马斯洛需求层次理论深刻讲述了人一生的需求，而今天张老师在课上给我们讲了现代需求八层次，这

八个需求层次是对马斯洛理论的详细阐述说明，让我更深刻的牢记这方面的知识。还有和大家分享下一个职业成功的等式：知趣+职业生涯规划+能力+职业生涯管理=职业成功，以后自己看职业有没有成功不妨看看这个等式里你缺少了哪个要素导致你失败的，好好的进行反思。同时这节课让我清楚地，不论做任何事首先给自己明确一个目标，而不是盲目的去做。

接下来讲一下今天下午的收获吧，“即使是天才，也要脚踏实地地去做”，“先飞的笨鸟也能达到成功的彼岸”，“克服恐惧最好的办法就是去做”等等，这些话深刻说明了做的重要性，不说的话一切空谈。那么我们该怎么做呢？第一。给自己策划一下；第二，给自己描绘一下人生的导航图；第三，识时务者为俊杰；第四，树立超前意识，走在时代前列；第五，适应只是经历时代的要求：终身学习；第六，把握时代跳动的脉搏。做到这几点，成功就在眼前。

“九型人格”这个课题虽然只给我们看了几段视频，但让我触动很深。这九种性格分为：完美型、助人型、成就型、艺术型(浪漫主义者)、理智型、疑惑型(警觉型)、活跃型、领袖型、和平型。学会这九型人格有助于你“选人、识人、用人”，起到了重要的作用。

好了，今天的分享到此，期待自己明天的表现和收获，加油！

职业经理人心得体会篇三

二、生命需要激情，态度决定一切。每个人都应该拥有积极主动的心态，做人、做事都要全力以赴。生活中，每个人要面对的人、事都太多太多，也许你的激情不在，也许你的态度有些消极，但对人要寻求双赢的长远目光，要多站在对方角度考虑，少对别人出红牌。另外一定要明白自己的责任，勇于肩负责任，主动积极投入并全力以赴，这次我是这样去

做了，我也得到了我要的结果，培训结束的时候，我才知道原来生命是如此的轻松，什么才是真心英雄。

我知道我的感悟也许不是最深，但我深深知道自己的生命已被唤醒，我会这样走下去，我相信我的生命会有新的、更高的开始，我会走得更加从容、更加快乐！

职业经理人心得体会篇四

10月12-14日在江西省南昌市东昇商务酒店举行20xx年国家银河培训工程—江西职业经理人培训班，此次活动由江西中小企业局主办，南昌敏泓人力资源有限公司协办，由于本人现在在南昌敏泓人力资源有限公司实习，所以有幸参加了此次活动，此次活动的学员是江西省各市的中小企业老总以及各市中小企业局的领导，共有130人参加学习，企业高层领导占80%。

此次培训费用全部由政府买单，具本人三天的观察学员的积极性不是太高，可能不是花自己的钱不心疼，但是这点钱对于那些老总来说不算什么，但是仔细想想还是在花自己的钱，毕竟他们是纳税人，这些费用也是来源于国家的财政。

具本人了解，从省企业局接到通知到开班只有短短的十来天时间，可见时间还是比较紧迫的，但是工作人员还是顺利完成上级的任务，但是你知道是怎么邀请学员的么，具听说有不少是领导的亲戚、朋友，为什么呢，因为没有人愿意来，而且是免费的培训并提供食宿，所以那些领导的亲戚、朋友也就趁机会来南昌玩玩，反正吃住已经解决，可想而知是政府机关在浪费国家的资源，这为什么呢，那就是我们的政治体制存在问题，要从根本上解决问题就必须从政治体制着手解决。而且培训班的讲师大多是学者、专家、著名企业的老总，其实学院对这些并不感兴趣，如果你说请的是某某领导或者什么委员之类的来授课，或许他们的兴趣比较高涨，为什么呢？他们要解决根本的问题，谁来帮助呢？政府啊，中国

的市场是开放的市场，但是主导权还是在政府手里啊，所以说企业要想解决根本的问题还是要有政府出面解决。

从授课的内容的来看，比较的理论，缺少实践性，那些讲师讲的范围基本太大了，讲的都是那些著名企业的案例，没有正对性，既然此次的学员都是江西中小企业的老总，那就要首先对这些老总做个调查，他们在做企业期间遇到什么问题，有什么困惑，需要哪些方面的帮助，然后对这些调查做个详细的分析，之后在进行培训，这样应该能收到比较好的效果。我个人认为应该先分析企业的现状，分析江西市场，在分析中国市场，最后分析国际市场，这样大家才知道如何面对当前的金融风暴去做企业。

此次我对一个学员的影像比较深刻，他是九江的一位老板，他旗下有6个企业，但是他能在这坐上三天而且上课时间也比较认真，一直在做笔记，今天中午在宾馆餐厅听他说中纪委的某个领导下午要到他的公司视察，吃完中饭才匆忙回去。可以看出，要想做一名职业经理人，既要是一名优秀的管理者也要是一名优秀的学生。

职业经理人心得体会篇五

回头想想，今天已经是培训的第六天了，时光流逝，光阴似箭，每天都在博客上留下自己一天的收获。

今天的培训模式又回归到上课的模式，今天张老师给我们讲了职业经理职业生涯规划和自我发展这个课题，下午胡总主要给我们讲了“生存的方式--做”这个课题，还稍带讲了“九型人格”--主要分析人类总共有九种性格，这些性格在生活中以及在工作中的利弊。一天下来脑子里的知识装的满满的，每天回家在路上开始总结，吸收。

首先讲一下我在“职业经理职业生涯规划和自我发展”这个课题中的收获吧，在这个课题中主要围绕这四个要点展开分析

说明的：第一，从工作中找到自己的`价值；第二，职业生涯管理与职业生涯规划；第三，如何实现职业发展；第四，如何突破职业极限，实现职场常青。“生存”和“生活”仅一字之差，意义却截然不同，这个让我联想到：一些拼命工作的工人们都是为了生存而那么卖力的工作，在烈日炎炎的阳光下，丝毫未放弃，退缩，他们那股满腔的对工作积极地心态值得我们学习，职业并无尊贵之分，而是否你在其中实现自己的人生价值。对于那些成功的企业家，生存的基本需求对于他们已经满足了，他们追求的是精神上的享受，以及更高层次的自我满足。马斯洛需求层次理论深刻讲述了人一生的需求，而今天张老师在课上给我们讲了现代需求八层次，这八个需求层次是对马斯洛理论的详细阐述说明，让我更深刻的牢记这方面的知识。还有和大家分享下一个职业成功的等式：知趣+职业生涯规划+能力+职业生涯管理=职业成功，以后自己看职业有没有成功不妨看看这个等式里你缺少了哪个要素导致你失败的，好好的进行反思.同时这节课让我清楚地，不论做任何事首先给自己明确一个目标，而不是盲目的去做。

接下来讲一下今天下午的收获吧，“即使是天才，也要脚踏实地地去做”，“先飞的笨鸟也能达到成功的彼岸”，“克服恐惧最好的办法就是去做”等等，这些话深刻说明了做的重要性，不说的话一切空谈。那么我们该怎么做呢？第一。给自己策划一下；第二，给自己描绘一下人生的导航图；第三，识时务者为俊杰；第四，树立超前意识，走在时代前列；第五，适应只是经历时代的要求：终身学习；第六，把握时代跳动的脉搏。做到这几点，成功就在眼前。

“九型人格”这个课题虽然只给我们看了几段视频，但让我触动很深。这九种性格分为：完美型、助人型、成就型、艺术型（浪漫主义者）、理智型、疑惑型（警觉型）、活跃型、领袖型、和平型。学会这九型人格有助于你“选人、识人、用人”，起到了重要的作用。

好了，今天的分享到此，期待自己明天的表现和收获，加油！