

2023年华为心得体会(优质5篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。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。

华为心得体会篇一

最近在读余胜海先生所著《解密华为》，书的前半部分，清晰地勾勒出了华为在国际电信市场中的战略：

在华为最初进入电信市场的时候，因为其准入门槛高、竞争对手强，且市场份额已经基本瓜分完毕，处在一个相对稳定的市场格局。所以华为的市场策略是：

1. 国内市场，从低端设备做起，获得认可之后在逐渐侵蚀到高端市场开始的时候尽量避免硬碰硬的竞争，到自己产品稳定、技术强大之后，再主动发起正面的竞争，以抢夺高端设备的市场份额。
2. 在产品并不强的时候，通过人海战术，体现无微不至的服务质量和极快的响应速度实现差异化。产品成熟之后，依然保持着极快的响应速度和高质量的服务。
3. 在产品成熟稳定之后，迅速修炼内功，通过引入咨询公司、借鉴外来经验的方式将管理流程正规化。并且根据自己的实际情况对外来经验进行修改。
4. 国际市场上，首先进攻比较大的发展中国家（产品要求相对低、市场竞争相对没有那么激烈），以低价格体现优势。
5. 国际市场上，在发展中国家获得认可、市场占有率，并且

产品质量稳定提高之后，进攻欧洲市场（市场准入高、竞争激烈，从别人的嘴里抢东西吃），相对低价，不再给出绝对低价。

6. 通过欧洲市场为华为收获了丰厚的利润，并且积累了极佳的口碑。

7. 国际市场的销售额占比越来越大，为华为在中国本土市场通过各种手段抢夺市场份额提供了强有力的支撑。

8. 坚决进入北美市场虽然华为遭遇了技术与价格之外的政治因素阻碍而屡屡受挫，但是华为依然坚定地要进入北美市场，这也是华为在全球市场布局中的最后一块空白区域。

实践证明，这个策略非常有效！

记得几年前，通信行业对于华为毁誉参半，但这些年来却是越来越多的赞誉之声。我对华为的评价是：虽然他让很多通信行业的人越来越不爽，但他却让更多的中国乃至世界人民享受到了高质量和低价的电信服务。所以，这是一个值得尊敬的中国公司。

华为心得体会篇二

华为做为国内知名企业，口碑在国内一直很好，被誉为一个振奋中华民族的企业，遂读读他的发家史。《华为传》由中国友谊出版社出版，全书共计十一章。本书讲述了华为如何从一个小作坊，将自己一步步打造成世界500强。全书分为几条线索来探究华为的发展历程：一是产品迭代升级；二是业务开发，市场拓展；三是管理精进，企业经营水平提升。并通过描述一个个与竞品激烈斗争的事例，让读者生动地看到华为艰辛成长的历程。

这本书对我启发挺大的。主要有一下几点：

1、一个企业的思想和文化，本质上是创始人的思想和观念决定的。有点像电视剧《亮剑》里的李云龙一直是独立团的灵魂人物。创始人任正非出身贫寒，但父母都算知识分子，从小就给他灌输了知识就是力量的思想，家庭氛围良好，给了任正非很多精神上的支持，也造就了他好学、谦虚、不怕苦的坚韧品性。入伍后，对身体及精神上的锻炼和磨砺又升了一个等级，创业期间一次次的苦撑，也是与任总骨子里的军人气质分不开。对待任务坚决执行，面对困难积极解决，死扛到底，绝不服输。正应验了那句话：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为也，所以动心忍性，增益其所不能。

2、经营企业和居家过日子有相同的地方，但是差别还是很大的。居家过日子不用斤斤计较，但是企业花钱必须精打细算，我们要在计划内花钱，把握重要因素。任正非主要精力抓研发和营销。每年都把盈利的钱，一部分投入研发当中，不断充实研发人员。从最初的模式模仿，到后来的改良模式，再到后来的创新模式。不断提升当时交换机的技术水平。在营销上运用特色化和差异化竞争策略。将毛主席“农村包围城市”、“游击战”的策略充分的应用到了业务拓展，抢占市场份额的商战中，从国内到香港，从香港到海外，再到非洲南美。建立了一支支市场拓展的虎狼之师，直到进入欧洲市场。

3、狼性，很重要，做一件事、拼尽全力一定要把他攻下来。重视结果。在开拓俄罗斯市场上就展现出来了，不到黄河心不死，到了黄河也闯过去的态度。在亏损的情况下，硬生生的抗在俄罗斯市场上坚持了十年之久。之前没有一家企业这样坚持过。

纵观华为几次转型我们可以看出华为步步为营的策略：

第一阶段，扎马步，做交换机。任正非是从做程控交换机起步的，华为设计的第一款交换机bh01□是24口的用户交换机。

随后自主研发了jk1000[]然后是c&c082000门交换机，然后李一男研发出了万门交换机。随着产品的不断升级，华为的竞争策略也在转变，农村包围城市、与当地电信局捆绑营销、提高服务质量，等一系列组合拳打下来，这个行业国内只剩下“巨大中华”四家国内企业。此时的华为已经有了开始逐鹿时代舞台的机会。

第二阶段，团队初具模型。任正非把地基打牢之后，开始进行猛烈扩张。首先，与美国的贝尔公司争夺市场，其次，去阻击“港湾”，港湾是开发了万门机的李一男创办的，爱将变为敌人，最后被华为收购。任正非没有让他的铁骑停下来，紧接着去攻击加拿大的通信制造商北电网络，然后把美国的“朗讯”驱逐出了市场。华为通过一次次与竞争对手抗击，不断把自身做大，这个时期任正非在做大体量。虽然华为随后越来越强，但是纵观华为这三十年的发展，这个时期，是华为团队价值观形成时期，也是任正非对内部领导、市场、竞争对手、战略、战术等进阶的时期，与这些对手的抗击，使华为和任正非变得强大。

第三阶段：抢占全球市场。国内有很多优秀企业，他们在自己熟悉的领域，知名度很高，但是走不出国内市场。究其原因，一方面是自身的实力还不够强大；另一方面，是他们不熟悉海外的法律制度和社会习俗。但华为敢于走出舒适区，先开拓了香港市场，然后进军俄罗斯，然后是非洲和拉丁美洲，再然后去拓展了中东和亚洲市场，紧接着切入到欧洲市场。

第四阶段：互利互惠，共生共荣。进入21世纪，互联网浪潮来袭，一切事物都加速度的变幻着，更别提瞬息万变的市场。为了在新的商业环境中更好的生存下去，华为提出：需以技术为导向转为以客户为导向。这个方向与互联网届宠儿：小米的价值观似乎有点不约而同，都是充分以客户为核心，了解客户、引导客户，打造客户真正需要的产品，恰巧这正是新时代中保住市场最有力的武器。此外，任总最智慧的一点

就是：懂得如何与竞品共生共荣，如何将单纯竞争的关系，转变为竞争合作。没有永久的敌人，在越来越开放的市场，要学会互惠互利，大家都有钱赚，相互学习，取长补短，共同进步，保持住市场的活跃度，来形成1+1>2的局面。在业务方面，华为用“管道理论”来做战略定位，上不做应用，下部碰数据，专心致志建立信息传输体系，是华为的业务指南针。近年来大力发展的云计算新型业务，就是在“管道战略”下应运而生的。并且，华为也向自身提出了更高的要求，力争产品“零缺陷”化。精益求精，用一种匠人心态不断打磨产品，或许是建立护城河最有效的方式。未来，我们期待看到更智能、更优秀、更惊喜的华为。

写到这里也许华为的业务构成、发展体系，我还理解的不透彻。但对任正非的尊敬感油然而生，了解了这位伟大企业家起伏跌宕的30年分享给大家。纵观华为历史，有感也许不顺利才是一种常态，学会积极解决问题，努力做的比别人好一点，这才是企业的真正生存之道。

华为心得体会篇三

华为是中国最成功的一家高科技企业，在全球范围内都享有很高的声誉。《华为打胜仗》这本书是华为创始人任正非亲自创作并撰写的，详细阐述了华为战略管理和执行方面的经验和智慧，是一本关于成功的商业教科书。通过阅读这本书，我深刻体会到了华为打胜仗的重要性。

第二段：制定明确的战略是打胜仗的关键

任正非先生在书中重点强调了制定明确的战略的重要性。华为不仅要有战略的远见和定位，还要有清晰而详尽的执行计划。只有明确了企业的发展方向，才能做到“矢志不渝”，并付诸行动。华为的成功正是建立在其稳定并坚持的战略上，这给了我很大的启示：在我个人的工作和生活中，也需要制定明确的目标和计划，才能更好地追求成功。

第三段：团队合作是胜利的关键

任正非先生认为，一个好的团队是打胜仗的关键。华为注重培养和提升员工的技能水平，倡导合作共赢的理念，推崇“团队比个人更重要”的思想。通过团队合作，华为能够快速响应市场变化，提供创新的解决方案，并取得持续的竞争优势。这让我深切体会到，一个团结的、相互信任的团队是非常重要的，只有大家齐心协力，才能战胜困难、实现目标。

第四段：坚持品质和创新是不可或缺的

华为一直以来重视品质和创新。书中描述了华为的“质量八字方针”，即承诺、质量、时限、效率、节约、队伍、创新和品牌。华为坚持为客户提供高品质的产品和服务，并不断推动科技创新。这使我深感华为之所以能够取得胜利，不仅在于坚守品质，还在于不断追求创新。在个人的发展过程中，我们也应当注重品质和创新，才能在竞争激烈的环境中脱颖而出。

第五段：遇到挑战要积极应对

华为在发展过程中也曾遭遇过很多困难和挑战，但华为始终能够以积极的态度去应对和解决问题，不畏艰辛，勇往直前。任正非曾经说过：“出现了风暴，马上往血泊中走，触碰到自己最害怕和最不懂得的东西。”这种勇于面对困难和突破自我的精神给了我很大的启示。在面对个人生活和工作中的挑战时，我们要保持积极的态度，勇于面对问题并寻找解决方案，才能实现真正的成长和成功。

总结：通过阅读《华为打胜仗》，我深刻认识到了制定明确的战略、注重团队合作、坚持品质和创新以及积极应对挑战的重要性。这些思想和方法不仅适用于商业领域，也对个人的发展和成长具有指导意义。华为打胜仗的经验和智慧为我

树立了明确的目标，并激励我去努力实现自己的梦想。

华为心得体会篇四

《华为打胜仗》，这是一本由许晨光撰写的关于华为公司发展历程的书籍。该书详细介绍了华为公司在全球市场逐步崛起的过程，以及华为公司通过创新、执着和坚持在竞争激烈的电信设备行业中取得成功的故事。读完这本书，我深受启发和感动。

第二段：对华为公司的发展历程的认识与思考

华为公司的发展历程可谓扣人心弦。从成立初期的资金紧张、人才短缺，到后来的技术突破和市场拓展，华为公司一直在打胜仗，不断取得重大进展。华为的成功源于其创新的技术和坚持自主研发的理念。华为不断进行技术突破，积极拓展全球市场，为客户提供更好的产品和服务。同时，华为还注重人才培养与引进，通过吸引优秀的人才不断推动创新发展。华为公司的发展历程告诉我们，只有不断地创新、执着并坚持，才能在竞争激烈的市场中生存下来。

第三段：对华为公司成功的原因的思考

华为公司的成功有很多原因，其中最重要的一点是其良好的企业文化和价值观。华为始终坚持以客户为中心的原则，积极为客户提供真正有价值的产品和服务。华为注重团队合作，鼓励员工之间的合作和共享，激发了每个人的创新潜力。此外，华为也十分注重员工发展和福利，为员工提供良好的培训机会和成长空间，打造了一支具有竞争力和创新力的团队。这样的企业文化和价值观为华为公司取得了成功，并且也为其他企业树立了榜样。

第四段：对华为公司的启示与感悟

《华为打胜仗》这本书为我们提供了许多启示和感悟。首先，要有坚定的信念和目标。华为公司始终秉持着“为全球100强而努力奋斗”的目标，始终坚信自己有能力逐渐实现这一目标，并不断为之奋斗。其次，要有持续创新的精神。创新是企业发展的动力，只有不断进行技术创新和服务创新，才能在市场上立足并不断取得进步。最后，要注重团队合作和员工发展。一个好的企业文化和团队氛围，可以激发每个员工的潜力和创造力，从而推动企业的快速发展。

第五段：总结观点及个人体会

通过读《华为打胜仗》，我不仅对华为公司的发展历程有了更深入的了解，而且对企业如何在激烈的市场竞争中取得成功有了更为深刻的认识。同时，我也明白了坚持创新、执着和坚持的重要性，这是企业取得成功的关键。我相信，在今后的学习和工作中，我会更加注重团队合作和个人发展，不断提升自己的能力，并为实现个人的发展目标而努力。

华为心得体会篇五

华为，作为一家全球领先的信息通信技术[ICT]解决方案供应商，一直在科技领域展露出色之处。阅读《华为打胜仗》一书后，我对华为的成功之道有了更深层次的理解和体会。这本书以华为创始人任正非先生的亲身经历为主线，描述了华为在面临一系列国际竞争挑战时的战略规划、员工培养以及创新行动。通过阅读这本书，我深深被华为的打胜仗之道所打动，也从中获得了一些宝贵的心得和体会。

首先，华为的成功不仅在于战略规划的准确性，更在于其背后对员工的高度重视和培养。华为相信“人是第一资源”，其“以人为本”的核心价值观不仅体现在员工的工作环境和福利待遇上，更体现在对员工的持续培养和发展上。华为实行的“东向制”方式，允许员工利用工作之余进行自我提升和学习。这种尊重个人发展的文化激发了员工的工作热情和创新

思维，使得华为成为一个高度自主、协作紧密的团队。在我看来，这种注重员工发展的文化是华为成功的关键之一，也是其他企业可以借鉴的经验。

其次，华为在满足客户需求方面的敏锐眼光和灵活反应也值得称赞。书中提到，华为创始人任正非曾说：“华为要24小时206分钟内响应客户，不然再优秀也没有机会，等到顾客提出了诉求我们再招供一切都太迟了。”这个观点深刻地表明了华为对客户需求的重视程度。华为的成功之路不仅仅是技术创新，更是通过不断地认识和适应市场需求，为客户提供更好的解决方案。这种敏锐的市场感知能力和迅速反应的能力是其他企业可以学习借鉴的。

再次，创新是华为成功的关键要素之一。华为在产品和技术方面的创新力不容忽视。任正非贯彻“罗马不是一天建成的”这一理念，鼓励员工追求长远的创新，而非一味追求眼前的成果。这种长远的眼光使得华为在竞争中处于领先地位，不断推陈出新，满足市场需求。另外，华为还鼓励创新思维的跨界融合，通过与外界合作，引入和应用其他行业的先进技术，实现资源的优化配置和创新的突破。这种创新意识和开放合作的态度，为华为在全球市场上享有了良好的声誉。

最后，我认为，在全球化时代背景下，华为的成功离不开对国际化战略的把握。书中描述了华为在面对国际竞争时的挑战和战略调整。华为充分意识到全球市场的重要性，通过建立研发中心、招聘和培训本地人才，融入当地社区，本土化适应各国市场需求。这种注重国际化的战略是华为能够在全球取得成功和竞争优势的重要原因之一。

综上所述，华为打胜仗一书让我对华为的成功之道有了更深刻的理解和启示。华为以其高度重视员工发展、敏锐地抓住客户需求、勇于创新以及灵活应对国际竞争的战略，成功地在全球市场站稳了脚跟。我相信，我们可以从华为取得的经验中汲取营养，不断提升自身和企业的竞争力，走出一条更

加坚实和可持续的成功之路。