

最新董事长发言的心得体会(通用5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。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

董事长发言的心得体会篇一

在公司5月举行的“忠诚”教育活动中，我认真学习了裘强董事长在五月份业务调度会暨员工大会上重要讲话。董事长的讲话，高屋建瓴，一语中的，目标明确，他所提出的“忠诚拼搏，艰苦创业”两句话是我们天安保险全体干部、员工的根本宗旨和崇高使命，是对我们天安保险全体干部、员工提出的总希望与总要求，为我们天安保险当前和今后的工作指明前进方向。我们必须坚持和围绕董事长的讲话精神，认真学习，努力工作，做到“忠诚拼搏，艰苦创业”，为天安保险事业的发展作出应有的贡献。

俗话说“磨刀不误砍柴工”，一个人静下心来学习是非常有必要的。当前，要认真学习裘强董事长的讲话，深刻领会董事长“忠诚拼搏，艰苦创业”的精神与涵义，要树立为公司发展而学习，为完善自我，超越自我而学习的理念；要把学习作为一种政治责任、一种精神追求、一种思想境界来认识和对待。要通过学习，在政治思想上树立正确的世界观、人生观、价值观，严格遵守公司纪律，做到绝对忠诚公司，永葆蓬勃朝气，昂扬锐气和浩然正气；在业务工作上，掌握科学文化和保险业务知识，加快知识更新，优化知识结构，不断丰富做好本职工作的科学文化知识与业务技能；要发扬艰苦创业的精神，坚持勤俭节约，反对奢侈浪费，努力拓展保险业务，扩大经营范围，为公司创造良好经济效益。在学

习和工作中，我们要具有铁的意志、铁的作风、铁的纪律，这里面的关键点是要政治合格，做到忠诚拼搏。我们要不断学习社会主义法治理念、本公司企业文化，提高自己的政治素质和道德规范，净化思想和灵魂，增强争先创优意识，顽强拼搏，把董事长的讲话精神和主要内涵、倡导的价值观念、提倡的工作作风融入到实际工作之中，把各项工作干好，促进天安保险事业的全面发展。

学习的目的是为了应用，学习董事长的讲话精神要做到学以致用，用有所成；要干一行、爱一行，学一行、钻一行、精一行，努力成为本职岗位上的行家能手；要发扬“敢为人先，特别能创业，特别能吃苦”精神；要在“用心”上下功夫，用心思考问题，用心谋划事情。要在“用力”上下功夫，从实际出发出实招、办实事、求实效；要把嘴上说的、纸上写的变为具体的行动、实际的效果；要做到位、做到家，着眼于解决工作中的实际问题，有谋划工作的思路，促进工作的措施。要把思想用在干事业上，把精力集中到办实事上，把功夫下到抓落实上，兢兢业业完成公司布置的各项工作任务，努力做到工作精益求精，争创一流成绩，争做先进的楷模。严于律己，要时时刻刻，事事处处把握好自己，做工作上的带头人，做员工的贴心人，始终走在时代的前列，为公司的健康、持续发展贡献力量。

学习董事长的讲话精神，努力工作，必须做到爱岗敬业。一是对待工作抱有积极认真的态度，世界上只有平凡的人，没有平凡的岗位，任何岗位都是重要必需的，到了岗位，要积极要有热情，认真地做好每一件事，每一项工作，在做的时候，不仅要想到如何完成任务，更要想到如何把它做得更好，做出成绩。二是对待领导要尊重和服从，领导之所以是领导，就因为他的责任比员工要大，他的所想所思比员工要深要远。所以作为下级要尊重和服从领导，尊重领导的决定和安排，自觉地服从领导，按他的旨意做好每一项工作。三是对待同事要互相尊重，和睦相处。大家在一起工作，同事就是自己的兄弟姐妹，要做到互相关心，互相爱护，有事大家帮着干，

有困难一起解决，决不能有小心眼，妒忌心。家和万事兴，一个单位同事和睦，同舟共济，就一定能兴旺发达。

学习董事长的讲话精神，要加深对本公司企业文化的理解与认同。公司的成长与发展离不开文化的支撑，企业文化是在一定社会、经济、文化背景下和一定时间内逐步形成和发展起来的稳定、独立的价值观以及以此为核心形成的行为规范、道德准则、群体意识，风俗习惯。良好的企业文化会影响一个企业对员工的根本看法，影响企业的领导风格、领导方式、组织结构及其控制职能的应用方式。良好的企业文化不但可以激发全体员工的热情，统一企业成员的意念和欲望，齐心协力的为实现企业战略目标而努力。我们天安公司在成长与发展过程中已形成了自己独特的文化，这些文化提升了公司的管理理念，加强了员工对公司的凝聚力和向心力，促进了公司各项工作的发展，建设了稳定和谐的工作生活秩序。我们要进一步理解本公司企业文化的内涵，认同本公司企业文化，用本公司企业文化指导、规范自己的工作行为，创造优良业绩。

学习董事长的讲话精神，促进各项工作的发展，必须加强执行力建设。一要求真务实增强执行力，想实招、办实事、求实效，不尚空谈，做到思路上求实，工作上唯实、作风上务实、措施上扎实、行动上落实。二要依法行政依规办事加大执行力，在平常的工作中正确运用各种法律法规，大力增强法制观念和规则意识，按照法定的职责权限和程序履职，切实把公司的各项工作按公司的规定与要求做完做好，有成绩，有效果。三要开拓创新发展执行力，要把握规律，因时因地制宜，大胆开拓创新，以创新的工作思路与创新的工作方法去做好每一项工作，在创新中发展，在创新中为公司创造经济效益，实现公司的目标任务。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

董事长发言的心得体会篇二

《礼记》中说道：“礼不下庶人，刑不上大夫”。这句话已经在悠悠的历史长河中流传了上千年，现在是否还适用呢？显然，答案是否定的。在我们安全集团这种现象已经不存在了，存在的是基本法面前人人平等，个人的发展掌握在自己手里，不管你是新员工，还是老同志，无论你的资历有多老，只要触犯了公司的基本法就绝不会讲情面。

我们实业集团发展到今天，凭的是过硬的管理制度、过硬的人力资源管理、过硬的企业文化与过硬的现代化高科技技术。尤其是企业近两年的发展，受到环保、安全等一系列外来因素的直接影响，大规模、集群式发展方式已不再适应社会现状及市场调整的步伐了。如何才能在这些诸多不利因素中重新使企业焕发新的生机和活力呢？唯有变革。就如何改革、如何发展，姚董事长给出了答案。

20xx年1月29日上午8点30分，在喜庆和欢快的气氛中，姚董事长召开了20__年第1次员工座谈会。会上，董事长总结了集团20__年的主要工作并对20__年集团的重点工作进行了讲解。其中，从四方面总结了20__年取得的成绩：首先，经济效益趋向好转。其次，自20__年5月集团推出安全基本法以来，经过半年多的实施和应用取得了一定效果。再次，全员思想基本统一；最后是各方面管理工作成效显著。也从四大方面讲解了20__年工作中存在的不足：基本法学习不够深刻；在日常管理中忽略了思想教育的重要性；制度传达理解不到位；个别人员和管理者存在侥幸心理，缺乏实事求是的工作作风。

在汇报20__年工作计划时主要强调了集团八大方面发展的方向：以基本法为灵魂，建立健全思想政治体系；全面加强集团管控，完善制度管理体系；重点推进市场客户服务体系；深化人力资源改革体系；深化财务管理和全面预算体系；重

点加快信息化体系建设；大力推进技术创新体系；强化风险控制体系建设。姚董事长报告的这八个方面对于我们门窗散单销售部门来说条条如规，为我们20__年的工作指明了方向，铺平了光明的道路，现结合我个人的工作做如下总结：

第一、以基本法为指导，严格落实“以客户为中心，以奋斗者为本，以共赢促发展”的公司发展理念。

在20__年的工作中，面对客户时把客户放在第一位，并不是把客户所有的要求都放在第一，只要是合情、合理、合规的要求，我们就要以最热情的服务帮助加盟商解决产品知识、营销知识、人员培训等方面的问题。对于加盟商和直接客户提出的合理问题，自己能解决的问题现场直接解决，对于自己不能解决的问题，第一时间反映给公司的相应部门进行沟通解决。在20__年的工作中杜绝在客户面前出现的问题：禁止出现懒惰、推诿、耍赖等影响望美形象的事情发生。努力改善和加盟商、直接客户之间出现的矛盾，首先从思想上坚持把客户放在第一位的原则，对于出现的突发性问题，第一时间赶到事发现场，态度和谐，就像销售格言上所说客户是我们的上帝。

第二、守规矩，打胜仗。

这句话说的是部队管理，放在我们公司来说是守基本法，打胜仗。作为一名退伍老兵的我，要发扬部队的优良传统，把在部队上学到的好的工作方式和方法运用到我们销售的工作中去，运用基本法，而且还要守护基本法。如果身边的同事违反了规定就要主动站出来并制止他，大力弘扬利他精神，把发生在自己身边的好人好事挖掘出来，包括望美的加盟商、直接客户的，因为他们是望美在市场的窗口，是望美能否站在全国铝包木门窗前列的第一要素，我们在帮助他们的同时还要善意的提醒他们一定要按规矩办事，不能走偏门左道，严格按照公司规定监督好我们每位加盟商要按照自己的区域销售望美的产品，坚决杜绝串货、打价格战等对望美不利的

因素。

第三、用好高科技平台，创造一流的销售业绩。

集团20xx年信息化建设对我们销售来说是不平凡的一年，集团用重金打造全球很先进的erp系统的建设和应用之年，有了它可以*我们集团传统的管理模式，通过搭建crm系统和srm系统对供应商和销售商的管控能力的提升，可实现服务满意度透明化、控制系统自动化。尤其是crm系统的应用对我们销售人员来说更是如虎添翼，它可以将我们销售人员所有的门窗市场信息和客户信息，也包括竞争对手的信息、日常工作的所有问题全部实现互利共享。我们销售人员可以通过crm系统实现无纸化办公，通过它可以实现销售计划实时做，对外crm系统可以让客户了解到望美的飞速发展。加盟商利用crm系统可以监督我们门窗销售的服务质量和态度，也可通过crm系统解决在销售过程中存在的问题。俗话说的好：“出现问题不可怕，就怕问题不解决”。有了crm系统就可以快速查到问题出现在了哪里，可以有效监督工作，提高工作效率。

在20xx年前半年搭建crm管理系统中，个人首先拿出自己手里掌握的客户信息配合集团信息中心放到crm系统里面。正如姚董事长在工作报告中所说的要实现各个模块的整体规划、统一标准、资源互联，避免信息孤岛。我们要以基本法为指导，思想统一，要把个人的小思想、小地盘放开，背靠大树好乘凉，我们的大树就是我们的安全实业集团，是我们望美。把思想放开一点，步子迈更大一点，共同努力把我们的crm系统建设好。同时crm系统是监督我们销售工作的有效手段，所以我们在实际工作中更要守规矩，才能打胜仗。

第四、共创标准化，共创新生活。

标准化建设是企业发展的标杆，一个企业正规与否，标准化

建设是一把衡量的尺子，标准化的建设绝不是几个人的事，是我们公司全员参与的事情，标准不是一成不变的，它随着生产、产品、人员、市场需求的变化而变化的。姚董事长在讲话中提到：“统一人员思想是第一位”。也是标准化建设的前提，人员思想统一，方能成就标准。标准化建设涉及我们河北中玻建设当中的方方面面，从每个工人到我们的高管，标准化把我们每个人的工作分隔成很多模块，然后统一串联起来，不论是岁月的变迁，还是人员的更换，标准的要求是不变的，新增人员拿起来就可以用，可以节约大量的时间成本、培训费用。

20xx年新的目标，新的要求，新的机遇，新的挑战等着我们来完成。今后，安全实业的管理会越来越严格，制度落实会越来越到位。让我们紧密围绕基本法，奋力拼搏，脚踏实地，努力干好本职工作，遵守公司的规章制度，守规矩才能打胜仗。一个光荣而又团结的安全实业在我们的姚董事长的领导下一定能在新的时代、新的时期创造出新的业绩。

董事长发言的心得体会篇三

通过学习董事长的讲话，结合行政工作的特点和要求，我们认为应该在如下几个方面加强认识和管理。

一、践行核心价值观，首先要强化对核心价值观的认识

践行“以客户为中心，尚德守正出奇，以贡献者为本，合作包容创新”的核心价值观，是公司企业文化的核心。在工作中树立对客户、合作伙伴、兄弟单位、员工负责任的工作态度，以尚德、守正的职业标准，维护公司及个人良好的信誉。作为行政管理人员，更应该充分认识公司核心价值观的重要性，在实际工作中增强以客户为中心的意识，把这种意识贯穿于行政日常管理工作中，从简单的小事做起，以崇高的责任意识、服务意识提高部门的工作质量和工作热情，以良好的部门形象影响其他部门。

另外，要从具体的工作中发现问题并解决问题。通过梳理各项工作流程，明确岗位职责、工作内容、工作标准和工作目标，同时，在日常工作中，必须恪尽职守，规范自身行为，在工作中不回避矛盾，要敢于面对矛盾，分析矛盾、剖析矛盾进而解决矛盾，解决无数的小矛盾，集合起来就是解决大矛盾，其实就是践行以贡献者为本的理念。

二、践行核心价值观，要带头遵守各项规章制度

作为公司一个部门，首先要带头遵守公司制定的各项规章制度。制度是公司正常运营的规则体系，是公司不可缺少的游戏规则，行政部门是公司的管理部门，很多规章制度都是通过行政部门发放并实施，所以，带头遵守公司制度、严格执行制度体系的规定和要求，是行政部门全体人员义不容辞的责任。行政人员的一言一行，都直接影响到其他员工对公司整体文化氛围的感知，以严谨、踏实、认真的工作态度带头遵守公司制度，本身就是对践行公司核心价值观的回答。

三、践行核心价值观，从增强个人综合素质做起

提高行政人员的综合素质是亟待解决的一项关键任务。对于行政人员，掌握全面的业务知识、提高工作能力和增强工作悟性十分重要。要通过举办各业务相关的内部培训，提高自身的业务水平。例如：前台接待人员要接受适当的礼仪培训及如何提高并行工作效率；网络管理人员要多学习最新的网络管理知识，提高单位时间处理故障数量的能力；车辆管理人员要多关注车辆的使用状况并提供及时的车辆整备服务；文档管理人员要提高文档的行文水平、规范存放及快速检索能力；行政物业人员要多学习水暖、配电、消防等知识，能简单处理电气故障及物业设施的修复能力；物资管理人员要加强电子表格熟练程度的提高，随时更新物资的实物现状、存放位置及相关数据等信息；印章管理人员要严格在印章审批流程通过后再盖章等等，这些方面的提高，都是对践行核心价值观不可缺少的知识和能力的准备。

董事长发言的心得体会篇四

本着修正”修元正本,造福苍生”的原则,来到修正这个企业,经过5年间的学习和成长,也看到了企业发展的迅猛,更对董事长一次次提出的新思想,新理念,感到敬佩,最近董事长又在5月28日早会上做出报告,让我感触颇深,更让我懂得人要时时鞭策,不断提高自身的水平..

修正从一个负债400万,已经是“脑死亡”的“袖珍小厂”,发展成为年销售收入40多亿的大型企业,进入全国制药企业前10强,靠的是董事长的领导和有力的执行力,二者缺一不可.

分工与团队,董事长在讲话中提到,”企业大了,部门多了,分工细了,很多工作都不是某个部门或某个人从头到尾独立完成的,工作要有分工,但分工不能分心,分工不能分家,分工要团结协作”我们已经充分理解这句话,在工作中合理安排分配,认清概念,清晰思路,想生产之所想,急生产之所急,团结一心为大生产付出自己的贡献.

修正集团公司的发展壮大,经历里从小到大,从无到有,我们集团公司有了今天的业绩,它与我们集团公司的创始人的拼搏分不开的,他从一面临倒闭的小厂,以开放搞活的方针政策,掌握“过分”“不及”“致中和”的尺度,做“良心药”这个高尚品质,得民心者得市场,斯达舒药品的问世,为百姓的健康做出了贡献,为修正集团大业立了功勋,这也是我们修董的丰功伟绩写照。

我是一名修正人,在修正集团公司我学到了在学校里学不到的东西,那就是修正集团公司领导和员工们的创业精神,把传统文化与本公司工作实际相结合的好学精神,把企业做大做强拼搏精神,我决心认真学习研究修正哲学,做到理论联系实际,落实在本职工作中去,做一名合格的修正人,为修正集团公司飞跃添砖加瓦!

董事长发言的心得体会篇五

10月27日，公司团委举办的“我选择、我奉献、我发展”大学生演讲赛决赛在109会议室隆重、顺利举行。其间，我们敬爱的张秀文董事长又一次作为嘉宾亲自到场，并做了题目为《求实进取、开拓创新，为山推跨越式发展奉献青春和智慧》热情洋溢、务实奋进的讲话，对公司的发展前景充满了信心，对大学生朋友寄予了无限厚望，令人感动、振奋，催人奋发、进取。

其实这个讲话心得在团委没有下发文件之前，我已写了个大概，为什么呢？就是因为听了董事长的讲话，是实实在在有点感受，遂下班后记于片纸上，不想日后还能成文。

从欢迎我们的入职仪式到近期的演讲比赛，只要是大学生的事，董事长基本都参加。而且每次都是那么和蔼可亲，让我们这些小青年感动不已，真想上去跟“老板”握个手或打个招呼。其实这也是我们这些学生对咱们公司领导的感觉，说简单点就是“没有架子、好接近”，所以领导们得“小心点哦”，以防被我们搞“突袭”。而且我也不止一次对同事说过“董事长每次的讲话我都很用心听，自己认为关键的东西还得记下来”就是因为这些话都很实在，能讲到大家的心里去，反之，效果就会很差。

刚来的时候，有的同事开玩笑问我说“你是打算就在这儿了，还是过几年就走啊”（因为我是陕西的），“当我爱上山推了，我就不走了”我说。虽然从去年签工作开始我就一直在关注山推，但毕竟是“两地分居”，了解不够真、不够深，经过这四个月的朝夕相处，才看清了她的真面目，没错，她就是我要的“那盘菜”。我现在确信我已经爱上她了，而且她只能接受，因为她没有办法不接受。我的意思是说无论是一个国家、单位还是家庭，如果想让她好，她的国民、员工、家人就必须爱她、精心呵护她，爱她了才不会嫌弃她，即使有瑕疵，才会时时处处为她着想、为她奉献，这，就是爱的力

量，不是能用金钱衡量的。所有爱山推的人，我们只能这样问自己“在我们公司还不是十分强大的时候，我们能给公司做点什么，而不是能从公司索取什么”。

“持续学习观”是我一直坚持的学习态度。就是说学习不应该受到时间和范围的限制，坚持学到老、学致广。学习是一种优秀的习惯、是一种态度。随着实习的结束，我们这些学生也就逐步定岗到各个部门了，但不一定都对口，即使对口，也不一定能“学以致用”，这时候就得虚心学习，特别是向老同事、有经验的师傅请教，工作需要什么，我们就学什么，把学习工作需要的放在首位，其余时间学习自己感兴趣的。只要肯吃苦、能吃苦，肯学习、会学习，肯不耻下问，就没有学不会的东西，就看你有没有这个信心和决心、是不是想把这个工作干好、遇到困难是知难而进还是知难而退，这个很重要。我们企业文化里有一句话“学习、改善、创新、超越”这是层层递进的关系，不能颠倒。学习是基础，学习专业技能、学习管理经验、学习与人打交道等等，只有学习了才会发现不足，进而去改善，变革以前老的做法，实现技术或管理的进步；反之，遇到问题，只有通过各种途径的学习才能找到解决办法，当然，这是一种被动的学习。从这个层面来讲，能提出好的问题或者发现一些实际问题也是件不错的事，关键看怎么个对待法。

在学习这个问题上，青年学生应该很好的身体力行，带动整个公司、交流学习经验，形成一种风气，让学习和大家形影不离。如果我们都能虚心、及时、努力学习，用知识这个锋利的钻头去钻困难这块钢板，无论钢板有多厚，我们也一定能够给它钻透。还是那句话管用，就叫“好好学习，天天向上”。

说一个人有本事，那他肯定有不同于别人带的地方，就是我们通常所讲的“几把刷子”。企业也一样，要想屹立强者之林百年不倒、要有辉煌的业绩和卓越的品牌，也得有几把刷子，最基本的就是核心技术和主打产品。而这两样其实是密

切相关的，有了核心技术，相应地就会生产别人没有的或者比别人更优秀的产品。反过来，你要生产一种新东西，就得有这个技术，当研发成功的时候就诞生了一项新技术，随之就可以指导新产品的生产实践了，这其实是理论与实践的关系问题。我们还可以在一个成熟的理论运行一段时间后试着去朝一个更好的方向改善它，如果把一项新技术看作一道数学题，可能有好几种解答方法，而我们要的就是既简单又“环保”的方法。同样地，直接接触产品的人员也可以根据自己的实际感受给研发部门提一些关于产品改善的想法，这个就可以叫‘微创新’了，乔布斯就是这么干的，这就是实践反作用于理论的过程。务必使两者密切沟通、紧密联系，以免信息不对称，影响生产。

不管是搞管理的还是技术的，都应该敢于打破常规，谋取更大进步，正所谓“不破不立”。现在有个很流行的词，就叫创新，我认为创新其实就是改善，为什么这么说呢？要创造新事物，就说明以前有旧的存在过，既然存在过就证明有过用，我们所谓的创新只不过是在原来的基础上做了改善而已，所以其实不能叫“创”。改善的前提是认为以前的不够好了，而且有新的目标和办法，关键是你要有魄力“说它不好，我这有更好的”，而不是墨守成规、固步自封。在如此竞争激烈的市场条件下，企业的发展就如同逆水行舟—不进则退，所以谁敢打破常规、敢于、善于突破，谁就能独领风骚，还是那个人的那句话“无限风光在险峰”。哲人有言，“这个世界唯一不变的东西就是变化”，万事万物无不时时刻刻在变，当你还在茧里犹豫不决时，人家早都破茧而出飞走了，想追都没戏了。赫拉克利特说“人不可能两次踏入同一条河流”，此刻的下一个0.00001s就永远不是此刻了。年青人思想单纯、敏锐，应该说在接受“变”的层面是有优势的，其实不止是接受，更要主动“求变”，求变才能创新、改善，必须主动地往更好的方面去想、去做。把变看成一种常态，把“求变”当成一种习惯，那我们就是行业的“先行者”、“领路人”。

进入公司四个月了，还有一种在学校的感觉，并不是说还是学生的思想，只是觉得还有人在保护我们，以前保护我们的是学校，现在则是我们的山推。我经常这样想“在学校时交学费也没学到多少东西，来到山推拿着不低的工资还可以学实在的本事，没有理由不好好学啊”，这也许就是对山推的感恩吧。感恩是一种心态、一种态度，只有感恩了才不会有烦恼，才会感到快乐。为什么一个正常的人还整天抱怨这抱怨那？因为他不知道感恩自己还活着；为什么还是有人抱怨山推这不好、那不好？因为他不知道感恩山推开着不错的报酬在教他学本事。不知道感恩的人事痛苦的，即使他再富有；不知道感恩的人是孤单的，即使他有13亿的同胞；不知道感恩的人是冷漠的，即使他笑得很灿烂。

感恩是因，奉献是果，感恩是奉献的必要条件。只有从内心感激一个人或一个集体，才会设身处地的为他着想、报答他，这个报答是心甘情愿的、不付费的，所以就是奉献。奉献从来没有怨言，是任劳任怨的，给五百块钱做六百的事，那一百块决不是奉献。奉献收获的是愉悦和心安理得。

因为感恩，才会奉献，而不是雇主与雇员的关系，这是一种较高的境界，要我们必须用心去体会、用实际行动去努力，才有可能实现。

选择山推、感恩山推、扎根山推、奉献山推、壮大山推，有你、有我、有大家。