

最新数字化经营理念 连锁企业经营管理 心得体会(优质7篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

数字化经营理念 连锁企业经营管理心得体会篇一

作为一家股份制商业银行，中信银行在资产规模、信贷资源、资本充足率、知名度等方面均无法跟国有四大行相比，而与小型商业银行及城商行相比，中信银行又缺乏相应的灵活性与独特性。因此，面对梅山保税港区汽车产业集群，我行的供应链金融方案的实施与实施，就不可能面面俱到，全部通吃。中信银行宁波分行的服务营销总体策略是有针对性地对梅山岛上注册企业开展精确的定点营销，遵循可进入性、可测量性、可成长性、可区分性和可盈利性的市场细分原则，有选择性地选择目标市场与目标客户群，有所为，有所不为。

总体上依托供应链金融集中管理平台和供应链金融业务系统，强化专业化能力和信息化管理水平，实现企业物流、资金流、信息流与我行授信业务的充分对接。深入挖掘处于行业龙头地位的供应链核心企业并向其上下游进行渗透，采取名单制营销，加强客户批量开发能力，稳步提高进口汽车供应链金融业务的信贷占比。

一、基础设施建设项目的服务营销策略

1、目标客户的选择策略

我行目前应采取少量参与港口码头建设，适度参与物流园区城镇化建设，积极参与国际汽车物流园区的物流基地、交易市场、产业基地、改装基地建设的营销策略。这是因为由于

信贷资源、资产规模等的约束，我行的信贷投放毕竟有限，无法全力参与港口码头以及城镇化建设这类资金密集型项目的建设，而物流基地、交易市场、产业基地、改装基地等项目所需信贷资金少、上下游企业大量集聚，因此是我行的重点营销对象。

2、金融产品的选择策略

和发行服务。

同时，我行可利用综合金融控股平台全牌照优势，通过与中信证券、中信建投证券搭建的承销业务合作平台，为梅山整车口岸开发项目的融资主体提供企业债、公司债等一揽子债务资本市场融资解决方案。通过我行的现金管理系统、多银行资金管理系统和银企直连系统，为梅山整车口岸开发项目主体提供账户管理、收付款管理、流动性管理等结算服务。

3、方案实施切入点

全程关注梅山整车口岸项目建设进度，有针对性地支持梅山岛城镇化建设，把信贷资源用在刀口上，谋求梅山保税区管委会领导的首肯与支持，从而得到开发企业以及招商部门的支持。与海关、国检等部门及人员加强，及时了解信息，提早进行营销布局。

依托中信集团金融控股平台，为梅山开投提供综合性全能金融服务。作为中信集团核心企业，中信银行将积极依托集团内部的金融控股平台，充分发挥协同效应，根据梅山开投需求整合银行、证券、保险、信托、资产管理、期货、租赁、基金等各类金融资源，研究、设计适应梅山开投所处行业及符合梅山开投自身经营管理特点的金融产品，提供综合性全能金融服务。

1、目标客户的选择策略

仓储运输货代等物流企业是梅山整车进口供应链物流金融的重要载体，通过第三方监管等服务串起整个供应链物流金融链，起到了承上启下的重要作用。因此，在目标客户的营销中，必须积极营销具备专业仓库及仓储设施、具备智能化管理能力以及能够提供综合性仓储物流服务的整车仓储服务企业；积极营销由传统货代企业向综合化经营转型的现代物流企业、运用先进现代化信息管理技术的企业、拟上市大型国有货代企业以及优质中小货代企业；以及适度参与整车运输企业。

2、金融产品的选择策略

适度提供流动资金贷款、银行承兑汇票、买方付息票据贴现、商票贴现融资、法人账户透支、综合授信等日常资金需求；适当向仓储业信息系统建设、仓库建设以及购买地产、设备等需求提供固定资产贷款或项目贷款；着重推荐我行供应链金融产品，提供仓单质押、货权质押、未来货权质押等服务；对于优质拟上市企业，充分利用我行综合金融控股平台全牌照优势，通过与中信证券、中信建投证券搭建的承销业务合作平台，积极推荐企业上市。

3、方案实施切入点

根据目标仓储企业的金融需求，明确我行营销渠道与方案实施切入点。对于规模较大、商业模式为直营式的仓储企业，我行可以其信息系统建设、物理经营网点和转运中心建设以及以及配备基本运输设备产生的资金需求为切入点，积极为仓储企业提供各项金融服务，支持企业的快速扩张；同时针对仓储行业加速并购重组的现象，我行可针对行业龙头并购、股权融资的资金需求提供相关金融支持，快速和行业内的龙头企业建立深入的合作关系。由于仓储业的金融需求与上下游联系十分紧密，可利用仓储业上下游企业了解仓储业的金融需求，同时可利用仓储业特殊的行业地位通过仓储业为其上下游提供金融服务。通过仓储物流园区进行切入，通过为仓储物流园区建设提供金融服务加强与园区管理部门的联系，并

通过园区管理部门与园区内仓储企业建立良好的客户关系，获取其金融需求，并为其提供金融服务。

对于货代企业，通过货主企业切入中型货代企业，通过大型货代企业切入二级优质中小货代企业，通过合作方(如运输企业、海关等)切入大型货代公司。

1、目标客户的选择策略

优先支持经销汽车品牌市场认知度较高，近两年销量保持增长，平均库存水平较低的进口经销商；采取成熟的三方模式或保兑仓模式，销售商承担回购或调剂责任；采取两方模式，但能够提供足值的土地或房产抵押；行业经验丰富，主业明晰，财务状况较好，无违约记录的经销商；能够监控物流、资金流和信息流的优质经销商集团。适度支持品牌相对较弱，近两年销量未出现明显下降，平均库存水平较为可控的进口经销商；能够提供足值的土地或房产抵押的高端品牌建店贷款，以及能够提供车辆抵押的高端品牌试乘试驾车融资业务；经销商实力较弱，但厂商(或核心企业)能承担回购责任并具备相应的偿付能力的三方模式。适度开展在能够控制物流的前提下，对不能提供足值的土地或房产抵押的两方模式。

优先支持所进口汽车品牌市场认知度较高，多年经营，有成熟的销售渠道和经验，销量保持增长，平均库存水平较低的非中规车进口贸易商；采取成熟的第三方物流监管模式或保兑仓模式；能够提供足值的土地或房产抵押；行业经验丰富，主业明晰，财务状况较好，无违约记录的进口贸易商；能够监控物流、资金流和信息流的优质贸易商集团；依托核心企业，委托核心企业代理进口并由核心企业提供第三方监管的中小进口贸易商。

2、金融产品的选择策略

积极支持：依托核心企业信用开展的“三方模式”下预付款

融资业务，充分发挥核心企业对上下游供应链的把控作用，优先拓展以中信港通物流、吉利汽车、上海大众等核心企业为核心的厂商银、商商银、先票后货、未来货权质押、保兑仓等业务客户；搭建有电子商务采购销售平台的大型工业企业及商贸流通企业、以及大型优质物流企业主导的电子商务交易平台开展的预付款在线融资业务；重点支持保兑仓、先票后货存货质押、依托核心企业信用发起的上游企业的应收账款融资业务等标准模式业务，鼓励供应链金融产品创新。包括国内保理、应收账款质押融资、商票保贴、国内信用证议付、订单融资等在内的应收类上游供应商融资网络业务。

择优支持：核心企业预付款融资业务和具有产业集群优势的第三方电商平台、开展线上化交易并具有区域特色的实体专业化市场开展的预付款在线融资业务。

3、方案实施切入点

积极营销优质进口车商，发挥中信产品优势，做大做深汽车产业链。随着中信银行宁波分行全方位介入梅山保税港区产业集聚区的开发建设，我行与梅山管委会、梅山开投的合作更趋紧密，在目标客户的营销上寻求管委会的支持。

同时，为加强对梅山整车进口口岸的宣传，扩大梅山整车口岸的影响力，吸引整车进口相关企业和资源在梅山集聚，促进梅山进口汽车产业的发展，梅山保税港区管委会联合中信港通国际物流有限公司，计划于五月中旬共同举办“20xx宁波梅山口岸整车进口合作与发展论坛”，中信银行宁波作为主办方之一将全程参与。

四、整车进口终端消费者的服务营销策略

积极支持核心企业(卖方)在宁波辖区的国内买方信贷业务及个人消费信贷业务。

数字化经营理念 连锁企业经营管理心得体会篇二

孟子曰：不以规矩，不成方圆。淮南子有训：矩不正，不可为方；规不正，不可为圆，合规管理是金融业的生命保障线，对银行业来说，客户是其发展的天然基石，质量是其发展的永恒主题，形象是其发展的亮丽衣裳，而制度是其发展的根本保障。合规作为一门独特的银行风险管理技术，如今已得到全球银行业的普遍认同。合规风险也与银行的其他风险一道，纳入银行的全风险管理框架之中。如何真正体现银行应有的诚信与正直的价值观念，如何大力倡导建立银行自身的合规文化，都已成为各家银行探究的主题。我行开展合规经营管理活动集中体现了农发行员工的价值准则、经营观念、行为规范、共同信念及创造力、凝聚力、战斗力，是推动农发行改革与发展的坚强政治保证和组织保证。可以说，这次活动的开展，让我进一步认清了岗位职责、净化了思想、提高了业务能力。下面，就这次学习的收获，我谈点我的心得。

一、开展合规经营活动，是提高经营管理水平的需要。开展合规经营活动对规范操作行为，遏制违法违纪和防范案件发生具有积极的深远的意义。当今社会是一个知识经济社会，各种新事物不断涌现，新业务、新知识更是层出不穷。形势的发展要求我们不断加强学习，全面系统地学习政治理论、金融业务、法律法规等方面的知识，不断更新知识结构，努力提高综合素质，更好地适应全行业务提速发展的需要。按照“一岗双责”的要求，认真履行岗位职责，特别是要注重加强对政治理论、经济金融、法律法规等方面知识的学习，不断提高自身的综合素质，增强明辨是非和拒腐防变的能力，做到在大是大非面前立场坚定、头脑清醒。同时，要进一步端正经营指导思想，增强依法合规审慎经营意识，把我行各项经营活动引向正确轨道，推进各项业务健康有效发展。要在我行内部大兴求真务实之风，形成讲实话，报实情，出实招，办实事，务实效的经营作风，营造良好的经营环境，提升管理水平，严明纪律，严格责任，狠抓落实，严格控制各类道德风险、经营风险和管理风险，维护和提升农

行形象。近年来，我行始终将完善制度、从严治行作为固本之策，以把握政策、诚信待客、建章立制、规范操作作为着力点，不断加强合规建设和风险管理，通过学习教育使我们深刻认识到：只有把风险扼杀在摇篮中，才能最大程度地维护我行利益，最终使每一位员工受益，因为农发行的发展与繁荣关乎我们每一位员工的利益。

二、加强合规经营教育，是建立长效发展机制的需要。企业合规经营建设是一项工程浩大的系统性工程，不是一朝一夕就能建成的。要合理确定发展目标，在一个时期内要有一定的规划目标，最终建立适应企业长远发展的机制。“合规管理，防范风险”观念，是我们时时，处处，事事应坚持的一个原则，这是需要一定时间来塑造的，而不是一朝一夕，一蹴而就的事情。作为普通一名员工，就应该在日常工作中将合规管理真正落到实处，自觉遵守合规经营，规范操作，踏踏实实地从每一项具体业务做起，真正交合规作为一种意识来培养，最终养成良好的工作习惯。

合规是我行内部的一项核心风险管理活动，合规操作是企业合规文化的重要构成要素。“合规”包含着两个层次的涵义：一是有一个“合格”的“规”；二是大家都去“符合”这个“合格的规”。在我行的内部控制检查中，曾发现了不少问题，例如授权流于形式，疏于审核相关信息；重控管理存在漏洞；查库管理不够规范；对账管理不够到位等等，从中揭示出我们日常工作中的有章不循，制度执行不严的现象，这些检查都给我们敲响了警钟，合规就像一个警示牌，时刻提醒着我们要严格遵守法律法规和各项规章制度。风险防范有时就在一念之间，有责任心的人就能把风险拒之千里，没有责任心的人是害己又害人，我们不能凭感情办事，违规操作，最终自食其果。

从我行来看，他应该包括企业精神、价值观念、企业目标、企业制度、企业环境、企业形象、企业礼仪、企业标识等内容，形成有自己特色的文化经营理念。首先要采取走出去、

请进来等形式，通过学习、交流、研讨使全体员工认识到农发行应如何发展，员工在自己的岗位上应如何做好自己的工作，与别的员工相比差别有多大，应如何改进；在全行这个大家庭中自己是什么角色，自己出了多少力，对农发行的改革与发展有何建设性意见。要通过谈认识，谈个人的人生观、世界观、价值观，以此建立我行的合规文化，进而提高农发行的凝聚力、战斗力。其次要与案件专项治理等工作结合起来，要统筹兼顾，合理安排，加强对易发不正当交易行为和商业贿赂的业务环节的分析研究，突出重点，有的放矢地开展专项治理，坚决纠正经营活动中违反商业道德和市场规则，影响公平竞争的不正当行为，依法查处商业贿赂案件。要通过开展教育活动，鼓励员工检举违纪违法的人和事，提供案件线索，推动案件专项工作深入开展，提高企业合规文化。最后要结合工作实际，认真开展规范化服务，按照总行各项规章规定中的条款，对一些细节问题、难点问题要进行专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不断创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规文化精华。

三、加强合规经营教育，是提高经济效益的需要。加强合规经营教育的主要目的，是通过提高企业的凝聚力、向心力，降低金融风险，实现企业效益的最大化。工作中，应该做到“三要”。

一要树立正确指导思想。要在追求盈利的同时重视资金的安全性和流动性，防止出现为了片面追求高速业务增长而忽视风险防范和内控机制建设的倾向。特别要防止企业炒银行的思想。一个项目必然会引起多家银行竞争，在竞争中企业肯定会提出一些不合理的条件让银行增加贷款风险，要很好权衡利弊，切忌为了芝麻而丢了西瓜。宁愿不发展，不要盲目发展，而造成新的资金沉淀。

二要建立健全各项规章制度。要始终把制度建设放在突出位

置，注重用制度来约束人，用制度规范日常行为。为此，要结合工作实际，制订并完善一系列规章制度，坚持用制度来规范业务经营过程，确保有章可循，切实堵住各种漏洞，防止违规行为的发生，确保每一个环节都不出现问题。要认真借鉴国际先进经验，积极运用现代科技手段，建立健全覆盖所有业务风险的监控、评估和预警系统，要重视贷款风险集中度及关联企业授信监控和风险提示，重视早期预警，认真执行重大违约情况登记和风险提示制度。要建立健全内控制度，保证经营的安全性、流动性、效益性，建立自我调整，自我约束、自我控制的制衡机制，要在追求自我经济利益的过程中建立健全不断自我完善的内部控制制度，加强操作风险防范。

三要坚持思想教育。要紧紧抓住思想教育这一重要环节，经常开展有关规章制度的学习，有针对性地进行党风廉政教育，不断增强依法合规经营的意识，利用金融系统身边发生的案例进行现身说法，使全体职工始终保持清醒头脑，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。

通过此次合规教育活动，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对农行改革的信心，增强维护农行利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大的帮助。

数字化经营理念 连锁企业经营管理心得体会篇三

12月2日—11日，我参加了“领雁工程”农村小学校长培训，听了谷定珍、来新安、肖远军等专家学者的报告，对于一个合格校长应具备的多种能力有了一个全新的认识。同时研读了《校长管理艺术》一书，受到了很大的教育，对校长的管理艺术有了更深的体会，具体从三个方面受到了启发。

校长的权力影响带有一定的规范性和强制性，它在工作中是必不可少的，但是仅靠动不动就发号施令，是很难做好校长工作的。提高教师的素质和教学管理的目标也就很难达到，校长想当一名教师敬佩、信赖的校领导，必须注意品格、才能、知识、情感等自身因素的自然影响力，提高政策水平，道德修养，业务能力等方面素质。要努力为教师做表率，把权力艺术同人格力量联系起来，一言一行都严格要求自己，要尊重教职工，虚心听取他们的意见，让教职工参与学校管理，以增强学校管理的向心力。只有这样，才能得到教职工的信任和拥护，才能化解矛盾，调动积极性，努力实现权力管理的艺术化。

对于一所规模比较小的山区学校来说，校长能否做到用人所长，发挥每个教师的才能，是保证学校各项管理充满生机活力的关键。在用人控制上，校长应做到“尊、用、爱、容”。尊，就是尊重教师，对每一位教师真诚相待，认真听取他们的意见，根据他们的爱好与专长安排工作；用，就是要大胆使用人才，对教师不能求全责备，要引导教师发挥所长，避其所短，各展所长，人人立功奉献，对青年教师要敢于放在重要岗位进行锻炼，使它们尽快成长为骨干力量，要发现他们的潜力；爱，就是对教师要有爱才之心，既要为他们排除后顾之忧，又要在工作中锻炼和提高他们的素质，不能以个人的性格好坏决定用人；容，就是指容人之量，校长天天与教师们打交道，而教师又各有各的脾气秉性，凡事不能主观性太强。校长只有虚怀若谷，从善如流，才能与大家合作共事，在彼此尊重和宽容的氛围里办好学校。

“学高为师，身正为范”。校长是学校的主要管理者，要注意行为规范，这对促进学校管理工作很有益处。要做到基本生活习惯科学化，工作要有自主性和责任感，积极向上的工作态度，要敢于探索创新，研究学校管理的新思路，要公平正直，分清是非，进行正确判断行事。要自我调节情绪，做到遇事要冷，说话要准，做事要稳。在处理问题时，不要急于表态，多用“是不是”、“能不能”等商量词语，不要

随意许愿，要言必信，行必果。

小学校长的管理艺术是门科学，《学校经营管理》内容丰富，操作性强，作为一名基层的小学校长，深知任重而道远。在今后的工作实践中，还需不断发展和创造。

数字化经营理念 连锁企业经营管理心得体会篇四

我自20__年进公司以来，至今已过十八个年头，印象中的公司，很多记忆还是清晰的留在脑海里，有颇多的感触，特别是去年年底到公司本部后，耳闻目见，真切地感受到公司革新式的变迁，自是有莫大的安慰和由衷的喜悦。一是看到公司发展迎来浴火重生的生机和活力，二是恰逢其会跻身其中，得以贡献微薄之力的欣喜。我既有来自心底深处的感激，同时也觉得任重道远。相信公司在卓越领导的带领下，会获得长足的发展，创建辉煌。

在公司安排的这次培训中，我感觉颇有收获，认识到培训的必要和重要性，了解到管理者该具有的各种素质，获得船员派遣业务操作过程中的诸多技巧和经验，见识到长江引试航的具体操作，以及分享到了培训中心的业务内容，从中获益良多，以下略略谈下心得。

我们都知道，人是企业生存的第一动力，是企业真正的财富，那么怎样把这些财富转成生产力呢？樊总在培训前的讲话已说得很明白，那就是通过培训，挖掘员工的潜力、提高员工的工作技能，为公司的今后发展打好基础；培训制度是公司的优良传统，要继承，要发扬。对培训者来说，是一次分享经验、心得体会的机会，对被培训者而言，更是一次获取知识、提高自己的契机，辅以交流互动，其作用显而易见是富有成效的，所以对于公司员工来说，应该从思想上认识到培训的重要性和必要性，积极参加，用行动来响应。同时通过培训传承企业文化，增强企业凝聚力。

对一只部队来说，将是核心，是灵魂，优秀的将领会让他的队伍所向披靡，战无不胜；对公司来说，管理者就如部队的将领，是领军人物，决定着企业的发展方向和前景，所以对管理者应有着更高的要求，王婧总的演讲中的那句“综合管理人员既要有踏实肯干的耐性，又要有能够随机应变的灵性，同时还要有坚忍不拔的韧性”是非常贴切的总结；脚踏实地，深入了解企业的状况和需求，因地制宜，因势利导，思维开阔，灵活利用有利因素，坚持不懈，百折不挠的谋求发展，是一个优秀管理者应有的素质和作为。当然这些不是天生就具有的，而是经过不断学习，日积月累，去获得丰富的专业知识，广博的常识，从而培养超人的胆识以及见识，打好坚实的基础。工作中严于律己，起到模范带头作用，工作方式刚柔互济，调动团队，从而发挥最大动能，使企业在严酷的市场竞争中崭露头角，占有一席之地。这之间需要个人的能力及努力，同时还需要成长和发展的空间，我想公司已经具备了这些条件。战国时燕昭王千金买马骨，信陵君虚位求贤，不管是古时还是现在，人才都是企业的必争之地，我相信只要坚持信念，遵循一路摸索过来的成功经验，筑巢引凤，公司就能吸引更多的人才加入，发展自是可期。

现在来说，我最熟悉的依然是船员的工作，而作为船员服务的角色我还在努力的转换、学习和提高，这期间是相辅相成的，船员派遣及公司业务对我是个挑战，我希望能够从中得到指引。船舶派员是一个细腻且极需耐心的工作，需要充分的了解市场，熟悉船员心态，需要足够的实践，更需要那些经验之谈，杨志老师的讲解，有精确地数据分析、充足的调查结果、严密的现状分析、深刻透彻的认知、专业中肯的建议，有种让我茅塞顿开的感觉，的确是让我获益匪浅。特别是其中对船员心态的分析，现实中的诉求，工作中出现的问题，分析得相当透彻。看得出来，这是多年派员工作的经验积累，很是珍贵。

拿今年屡屡发生的实习生未完成合同就要求休假的问题来说，就得从各个方面考虑，针对性的细致做工作才可能有效果，

从市场、现状情况来看，这些年船员的社会地位并没有得到实质性的提高，大众认可度也偏低，毕业生从业欲望不强；就业后实习期较长，工资偏低，加上船上工作的特殊性，很容易造成人员流失；即使能适应船上工作，但他们普遍合同意识薄弱，期望尽早拿证以便担任相应职务的趋利心理，造成诸多实习生没能完成合同期就要求下船休假，给公司带来了诸多麻烦。要想缓解这类情况，也得从这几个方面下手：市场很难掌控，但可以适度改变船员的认知，例如在前期交流、谈话、培训中合理分析航运市场及前景，以增强从业信心；灌输履约守约精神，肯定良好工作履历的重要性，促进其能完成合同；结合自身经历，讲解在船工作及生活要点，缓解他们的疑惑和担忧，提前做好心理预期及准备；制定合理的培训计划，灵活富有人情关怀的在船管理，善意中肯的传帮带，让学生顺利渡过适应期等，从而减少流失及不完成合同的情况发生。

对一个船员来说，引航是最不陌生的，每次靠泊、进江与引航员是少不了接触的，但我仍对于引航员的调度、技能要求、长江各段的航行要求、联系及报告程序等不甚了解，通过这次培训，我对此也有了系统的了解，我想在今后的工作中，我会与引航员配合互动更加协调，确保引航过程安全顺利。

培训中心是公司构建完整航运生态链中不可或缺的一环，海员的培养有很多途径，但人数最多的基层船员大多数都是从各培训机构提供的，所以一所合格的培训学校对保证船员队伍的充足及公司发展所需很必要。即使目前迫于条件所限，生源缺乏，进展欠佳，但适逢航运市场复苏、公司谋求发展这一契机，相信只要我们坚持创造条件，积累师资、教学力量，打通招生通道，开拓校企合作等领域，培训业务仍然大有可为，培训中心在吴文安总的带领下，也一定会取得突破进展。

本次的培训内容还要不断地学习、领悟、吃透，做到真正的吸收，成为自己的知识和技能。从思想上认识到培训的重

要性和必要性，坚持不懈的学习提高，结合工作中的问题和需求，灵活运用，解决遇到的问题，不断提高业务能力，同时我也希望在今后能得到更多培训学习机会。

数字化经营理念 连锁企业经营管理心得体会篇五

影响力涉及使别人按你的意愿行事，接受你的意见，以及阻止别人履行与你意见相反的事项。这种影响力可能是企业领导人最重要但又是容易被忽视的能力之一。

洞察力。洞察力是指如何了解别人以及靠什么去推动别人的能力，企业领导人的工作不仅要抓紧功能和技术问题，而且还要抓住人力问题、日程和行动等比较难以捉摸不定的领域。

创新思变能力。企业领导人管理人员在经营管理中善于敏锐地察觉旧事物的缺陷，在前进的道路上不断摸索创新。正所谓“穷则思变、变则通、通则达”。

非凡的组织能力和指挥能力。正所谓“将帅无能，累死三军”。企业管理人员好比战场指挥官。要将不同地区、种族、年龄、性别的人优化组合在一起，发挥1+1>2的作用，这就要企业管理人员充分发挥自己的指挥能力和组织能力。

高超的沟通技巧能力。对内而言，企业的日常管理工作离不开沟通，沟通是企业组织的生命线。管理的过程，在很大程度上来说就是一个沟通的过程。企业管理人员要通过沟通来实现管理职能的主要方式、方法、手段和途径。

总之，通过这次学习，我学会站在其它部门的立场来看待问题，理解并看到他人的困难，学会换位思考，深深明白：只知谋一域而不谋全局者，将不会有所作为。作为企业的一名管理人员，我深知肩上责任重大，对未来企业发展过程中的管理经验还要不断摸索，正所谓“任重而道远”！我将以这次

学习为契机和转折点，在以后的工作中，不断将理论与实践相结合。作好一只领头羊，带动更多的员工走向更加职业化的人生！

数字化经营理念 连锁企业经营管理心得体会篇六

在信息技术高度发达的今天，利用网络来学习、来授课已经是教育发展的一个大趋势，也是大部分教师都会做也想做的一件事。这不但是辅助教师完成教学内容，同时也教育学生要掌握现代化信息技术。

最大的好处就是推动了学生学习的积极性，对于教师来说更能直观地进行教学。另外，多媒体演示的课件中画面形象生动，图文并茂，声音悦耳动听，对学生的感官刺激很大，能够吸引学生的注意力，激发学生的兴趣，大大提高了课堂教学的效果。在教学中不但能够随时调动学生学习兴趣，更有助于学生对知识的理解，班班通的使用就能随时随地的体现视频，能够及时搜索对学生有益的教学素材，为我们的教育注入了激情和活力，能够高质高量的完成教学任务。

在这次网上教学的特殊环境下，我也深刻认识到了“活到老，学到老”这句话的内涵。终身学习是教师教学的基础。俗话说“想给学生一杯水，教师应该有一桶水”，“亲其师，方能信其道”，教师赢得学生尊重，征服学生的就是你的教学。在信息网络与教育结合的今天，对教师也是一个挑战，我们要不断更新教育理念，改变教育方式，要与时俱进，做一个顺应时代潮流的新型教师。

不过，我也有一些担忧，多媒体课堂教学突破了传统教育手段。现在的多媒体的信息符号有文本、图形、图表、图像、音频、视频、动画，有静止的、运动的、分散的、合成的、视觉的、听觉的。

这些媒体信息形式通过计算机的集成处理形成了一种多媒体

信息的结合体。多媒体信息表现形式多样，对于抽象的概念、原理用文字描述，也可以用动画模拟现实过程……任何教学内容都可以用最有效的方式来表现，克服了其他媒体单一表现及难以协同表现的弊端，因而增强了教学内容的表现形式。多媒体教学网络应用于课堂教学，通过共享多媒体信息，增强教学内容的表现形式，在贯彻教学的直观性原则上能发挥其独特的优势。但是它也只是一种教学手段。我认为不能过分的依赖网络工程，我们要学习利用先进的教育和学习理论，去实现教育和教学的最优化。

总之，随着网络工程的逐步实施，我们要合理利用，为教育事业贡献自己的热情。

数字化经营理念 连锁企业经营管理心得体会篇七

1. 及时分配工作。门店有新工作，及时分配下去。
2. 明确工作，了解员工才能，说明做什么工作，有标准的，按着标准去做，没有标准的，说个大概，让员工发挥才能。要给员工自主的权利。
3. 要中途检查，发现问题及时解决，而不要事后批评，可以检讨反思。与员工共进步。
4. 注重工作完成好坏，注重表扬。
5. 出现问题，及时解决，承担责任。当员工在工作出现差错，店长应承担 responsibility，不应把责任全部推到员工身上，不然，会让员工觉得跟着你工作，没有希望。不像有的店长，在店内当甩手掌柜了，出现问题，一切与他无关。造成门店员工离心离德。

以上所写，是我的个人所想。希望与志同道合的同事共勉。

(1)集思广益：在门店实际经营中，店长做的工作是繁琐而无须的，不可能面面俱到，把工作分配给员工，员工对自己的工作较熟悉，虽说店长也干过这工作，但没有员工熟悉情况，这就要求店长多听听员工意见，集思广益，共同为门店经营出谋划策。而有些店长，当员工提意见，发表看法，说些改进之处，听不进去，还说管好你自己的事情就行了，就你知道的多，还经常说员工不听话，员工说一句，店长到说个不停。以后谁还给你说话，提意见，慢慢成为孤家寡人了。

(2)多表扬少批评：员工在工作时，会有干的好的，也会干的差的，对于工作的较好的，我们要赞美表扬一番，对于工作较差的，我们也不能一下子就批评，打击员工的自信心，可以稍微表扬一下，再说哪方面的不足之处，员工也好该正。你表扬什么就得到什么，你批评什么也就得到什么。有些店长不懂，在门店批评员工，看你干的啥活，批评一通。也没有得到应有的效果，还加深矛盾。特别是在门店上班期间，不用说些批评的话，唠叨个不停，影响工作。形成你在门店上班时，你是门店的扫把星，员工不希望看到你。你在门店，店里没有欢声笑语。

(3)批评对事不对人：我们在批评员工，要按事论事，不能看着哪个员工不顺眼，和你有矛盾，就对谁有意义。有些是店长喜欢的员工，有过失也不批评，慢慢你在员工内心就丧失了公德心，没有人会听你的了。

(4)对未来不对过去，在门店经营中，发现有些店长对一件小事，抓住不放，批评员工，吵员工，而对员工做的事情没有一点感觉，面对业绩不好，对员工吵来吵去，诋毁员工，怎么让员工做好下面的工作。我们应该把时间用于解决问题，而不是追究问题本身。

(5)永远不要打击员工的工作积极性。在门店中，有些员工是不错的，喜欢找事情做，帮助其他员工，面对新工作时，自告奋勇，而有些店长就经常说一下有损员工自信心，工作积

极性的话。就是因为不会干，员工才会去做，你如果说你那都不会，还会这，说些有丧员工信心的话，打击员工工作积极信心，慢慢工作不那么积极了，一个优秀的员工在这样的店长领导下，也会变成庸才。

(5) 凡事自我反省，检讨。有些店长在面对自己的错误时，不会自我反思，检讨，还数落员工的不是，让人感到店长的不可靠，员工丧失信心。在门店工作中，工作难免出差，有些工作没有标准，这就要从错误中总结，检讨，改进，才能进步。面对我们的错误，要用于承担责任，承认错误。店长承认错误也不是件丢人的事情，为员工树立榜样。

我也曾反思我的工作，在工作中有哪些缺点，优点，怎么样去改进，虽不像圣人说的那样“吾日三省吾身”，但也时刻反省。