# 最新经营培训心得体会(优秀15篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-21

*心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。经营培训心得体会篇一段落1：介绍经营员培训的目的和必要性（200字）。经营...*

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**经营培训心得体会篇一**

段落1：介绍经营员培训的目的和必要性（200字）。

经营员是企业销售团队中重要的一环，他们直接接触客户，承担着销售业绩的实现。为了提升经营员的专业素养和销售能力，许多企业都会定期组织经营员培训。培训的目的在于帮助经营员了解企业的产品和服务，提升客户需求的敏感度，培养良好的沟通和销售技巧。经营员培训对企业的发展和经济效益具有重要意义。

段落2：总结培训内容和技巧的学习（300字）。

在经营员培训中，我学习了许多关于产品知识和销售技巧的内容。首先，我了解了企业的各类产品，包括特点、功能和适用范围等。这些知识对于我与客户进行沟通和推销非常重要。其次，我学习了如何提高自己的销售技巧。比如，如何有效地进行销售演示，如何处理客户的异议和疑虑等。这些技巧的学习可以帮助我更好地与客户建立信任关系，并最终促成销售。

段落3：分享培训中的困难和挑战（300字）。

在经营员培训中，我也遇到了一些困难和挑战。首先，因为我之前没有接触过销售工作，对于销售技巧的学习和应用存在一定的难度。其次，培训内容的更新和学习进度的加快，让我感到压力很大。此外，与其他同事进行角色扮演时，我会感到有些紧张和不自在。然而，逐渐地，我通过不断的实践和反思，以及与同事和培训导师的交流中，逐渐克服了这些困难和挑战。

段落4：总结培训对个人及团队的影响（200字）。

经过经营员培训，我发现我的知识水平和销售技能得到了明显的提升。我可以更加自信地与客户进行沟通和推销，并有效处理客户的异议和疑虑。我也学会了更好的了解客户需求，以满足他们的购买欲望。此外，经营员培训还增强了团队的凝聚力和合作意识。我们在一起分享经验和学习，共同为企业的销售目标而努力。通过培训，我们形成了一个互相学习和帮助的团队，共同成长。

段落5：展望未来并总结（200字）。

经过经营员培训，我对自己的职业发展充满了信心。我相信通过不断学习和努力工作，我会成为一名优秀的经营员，能够为企业创造更多的价值。同时，我也希望未来能够有机会参与更高层次的销售培训，提升个人的领导能力和销售管理能力。我相信只有不断学习和提升自己，才能在激烈的市场竞争中取得更好的成绩。

经营员培训的目的在于提升经营员的专业素养和销售能力，帮助他们更好地与客户进行沟通和推销。通过学习产品知识和销售技巧，经营员可以更好地了解客户需求，并最终促成销售。培训中的困难和挑战是正常的，但通过不断的实践和反思，经营员可以逐渐克服这些困难和挑战。经营员培训对个人和团队都产生了积极的影响，使他们的知识水平和销售技能得到了明显提升。对未来，经营员应持续学习和提升自己，以在日益激烈的市场竞争中取得更好的成绩。

**经营培训心得体会篇二**

稻盛和夫被日本企业誉为“经营之圣”，他在50年之内创建两个世界500强。他曾历经多次经济危机，有过挫折和苦难，没有大起大落，始终遵循规律，扎实经营，不懈探索，实现了快速发展。其独特的经营理念被称为“稻盛哲学”。“稻盛哲学”对迷惘的经营管理者，提供了一个清新和思路，对骄狂、浮躁的经营管理者，注入了一针清醒剂。他认为工作是磨炼灵魂的道场，把作为人应该做的正确的事情以正确的方式贯彻到底就是正确的。他坚持不开除包括钟点工在内的任何一名员工，因为“公司永远都是保障员工生活的地方”。在日常经营过程中，他提倡稳健经营。“稻盛哲学”把人性、“敬天爱人，自利利他”的哲学思想、天人合一的自然规律与现在商业巧妙结合，并取得了成功。“稻盛哲学”现已成为许多人热议并追捧的经营哲学。

“海底捞”是我国做得最大最成功的火锅连锁店之一，那么，“海底捞”成功的秘诀究竟在哪里?或许正是“稻盛哲学”铸就了它的成功。

2.1、企业经营的目标是追求员工物质与精神两方面的幸福。

首先，“海底捞”关注员工的物质幸福。

“海底捞”的员工工资保正高于其他火锅店员工，并且还有奖金直接寄给他们的父母。另外，走进“海底捞”，你会发现连扫厕所的阿姨都穿着漂亮得体的工装，他们的工装都是按照空姐的服装标准定制的。穿着可以展现一个人的品位，提升一个人的气质。这种高档的穿着无疑在无形中让“海底捞”的员工与其他火锅店相比，幸福感增加了不少。凡是在“海底捞”工作的员工，公司都在他工作的火锅店附近为他们租上中高档的公寓房供他们居住，平均每个员工有6平方米的自由活动空间。这样一来可以改善他们的居住环境，二来他们居住的地方离工作地点近，方便他们上下班。“海底捞”对员工幸福的关注不仅体现在关注员工衣食住行这些大方面，而且贯穿到每一个细节。北方的冬天比较冷，在员工半夜累得精疲力尽回到宿舍的时候，专门负责他们生活的阿姨在他们的被窝里放好了暖水袋，让他们能安然进入梦乡。台湾前首富郭台铭曾说，“做企业，魔鬼就藏在细节之中。”“海底捞”对员工物质幸福的关注，每一个细节都令员工特别感动。

其次，“海底捞”特别重视员工的精神幸福。

佛家有句话，叫做“小善实为害，大善似无情”。“海底捞”对员工精神幸福的关注，恰恰是一种“大善”的体现。“海底捞”北京大区总经理袁华强，三十出头就掌管着北京“海底捞”的二十多家分店。进入“海底捞”工作不久，在北京开分店的两百多万元被别人骗走了，为此被老板张勇骂得狗血喷头，曾经一度有放弃在“海底捞”工作的想法，每到这个时候，作为领导的张勇就会严厉地质问他：“你是不是还想祖祖辈辈继续当农民?”最终他选择了留下，后来，他又经过开店选址错误、被城管抓去罚款等等一系列磨难，最终摔打成“海底捞”的一个大区经理。在“海底捞”，像袁华强这样的例子数不胜数。关注员工的精神幸福不是让他好吃好喝啥都不做，而是给他一个磨练提升自己的机会，通过反反复复地摔打和磨练，让他用双手改变自己的命运。

2.2、“海底捞”奉行“稻盛哲学”“六项精进”的经营原则。

稻盛和夫在他多年经营实践的基础上，提出了“六项精进”的经营原则，头一条便是“竭尽全力，拼命工作，付出不亚于任何人的努力”。“海底捞”就是这么做的。他们把“付出不亚于任何人的努力”贯穿在为顾客服务的每一个细节之中。在“海底捞”排队等待的顾客，有免费的瓜子和水果享用，有店里提供的棋牌以供娱乐，甚至还有免费的擦鞋服务。除了这些标准化的服务以外，他们的人性化服务在同行中更是堪称一绝。在西安的某家“海底捞”火锅店里面，一天，一对情侣正在吃火锅，男顾客急于向女顾客求婚却得到一个不热不冷的回复，女顾客突然冒出一句“这么热的`天，要是能吃到一份凉糕该多好啊!”“海底捞”的店员听到这句话以后，马上打出租车出去买了一份凉糕亲自交到男顾客手上。不久之后，这家“海底捞”火锅店就收到了两人的“喜糖”。像这样的案例在“海底捞”数不胜数。“稻盛哲学”“付出不亚于任何人的努力”的精髓，不仅仅是一种标准化的高强度工作流程，更是一种充满创意、人性化的工作作风。

2.3、“海底捞”信奉“稻盛哲学”的经营思想：敬天爱人。

若说前面的只是“稻盛哲学”“术”的层面，“敬奉天理，关爱世人”则是“稻盛哲学”中“道”的本质。“海底捞”在经营的过程中是如何体现这种经营思想的呢?首先，其只追求合理的发展速度，不盲目扩张。在“海底捞”最大的财富是“海底捞”培训的合格店员。在没有足够的合格的店员之前，他们绝不增开新店。其次，他们只追求合理的利润，不赚快钱，不谋暴利。曾几何时，许多投资人找过“海底捞”的老板张勇，跟他洽谈“海底捞”上市的事情。公司一旦上市，马上可以圈到一大笔钱，用来“招兵买马，扩大地盘”。这个简单的道理，张勇不会不知道，可是他始终对公司上市持非常谨慎的态度。坚持用自有的资金去增开新店，极少向银行借贷。这与稻盛和夫上世纪十年代，面对日本的房地产泡沫，坚持做好自己的陶瓷行业，坚决不投资房地产的经营风格颇为相似。

“海底捞”的经营风格折射出“稻盛哲学”的魅力。其经营目标是追求员工物质和精神的幸福，经营原则是“稻盛哲学”的“六项精进”，经营思想是“敬奉天理，关爱世人”。在“稻盛哲学”的指导之下，相信“海底捞”会像稻盛和夫先生创办的京瓷公司和kddi一样，走出本土，拥抱世界!

**经营培训心得体会篇三**

第一段：介绍经营员培训的背景和目的。经营员培训是指为了提高员工的经营管理能力，帮助他们更好地适应和应对快速变化的市场环境而进行的培训。培训的目的是使员工具备深入了解产品知识、销售技巧、与客户有效沟通的能力，以及在团队协作中发挥作用的能力。

第二段：介绍培训的内容和方法。经营员培训的内容通常包括产品知识、销售技巧、沟通技巧、团队协作等方面。培训方法多种多样，既包括理论教学，也包括实际操作和模拟练习。培训期间，我们通过听讲座、参观学习、讨论交流等方式，不断提升自己的专业水平。

第三段：分享自己在培训中的收获。首先，通过参加培训，我对所在企业的产品有了更深入的了解。我学会了分析产品的特点、优势和竞争对手的差异，从而更好地为客户提供满足其需求的产品。其次，我在培训中学习了多种销售技巧，例如如何提炼产品卖点，如何让客户信服等。这些技巧可以帮助我更好地与客户沟通，提升销售业绩。最后，在培训过程中，我了解到团队协作的重要性。通过与其他同事的互动和团队项目的合作，我更加明白只有团结一心，共同努力才能取得更好的业绩。

第四段：总结培训的意义。经营员培训对于个人和企业来说都具有重要的意义。对于个人而言，培训可以提高自身的专业素质，增加就业竞争力；对于企业而言，培训可以提升员工的工作能力和团队凝聚力，促进企业的发展。同时，培训也是一个不断学习和进步的过程，通过不断学习更新的知识和技能，我们才能保持竞争优势，适应市场的变化。

第五段：展望未来的发展。经过此次培训，我深刻意识到在现如今快速变化的商业环境中，终身学习的重要性。我将继续努力学习，不断提高自己的专业素养，适应市场的需要。同时，我也愿意与团队成员共同合作，共同进步，为企业的发展做出贡献。我相信，在公司领导的正确引导下，我们定能够实现更大的目标，创造更大的商业价值。

以上就是我参加经营员培训的心得体会。通过此次培训，我不仅提高了自身的专业能力，也为自己设定了明确的职业目标。希望我在今后的工作中能够充分发挥所学知识和技能，为企业的发展贡献力量。

**经营培训心得体会篇四**

俗话说的好，没有比较，就看不到差距，发现不了差距，就没有努力的方向和动力，知耻而后勇。通过这次培训学习，我深深的体会到了这种差距，也为以后的工作找到了一个努力的方向，学习的榜样。在这里，对讲课的四位老师真诚的说一声谢谢，在你们的身上，我看到了努力，看到了付出，同时也看到了这个企业的希望。

培训是一种手段，是提高自身各个方面综合能力最直接和有效地途径，一个企业的发展和壮大，需要大批具有综合能力的高素质人才，一个人也许在某一个方面或领域范围内具有很强的专业能力，但是要成为一个合格的管理者，各方面综合能力的具备是一个非常必要的前提条件。而如何提高综合能力，学习培训就是一个非常有效地手段。在学习业务知识的同时，借鉴别人先进的有效的工作经验，加以总结梳理，取其所长，补己之短，不断地给自己充电，提升自己各方面的能力。使自己在相应的工作岗位，能够走得更稳更远，工作做起来更加轻松，更加得心应手。

通过几位老师的\'授课，我对其所在两个部门的基本情况和工作流程，有了一个更加全面的认识。同时，在他们身上，我看到的更多是努力和坚韧。每一个岗位，想要完成哪怕是最简单的一项工作，都会存在这样或那样的困难，没有一个行之有效的工作计划，详细的调研，确切的落实，想要做好，那是空话，过程多半都很苦，结局又不尽人意，付出和回报总有一定的差距，往往牢骚满腹，其根本原因也不外乎如此吧。看看周围的人，再回首自己的工作，自问，我凭什么有牢骚。静下心来，好好的理一下，为什么没有做好，是哪一个环节出了问题，拿出纸和笔记下来，定期的总结一下，就会发现问题，有针对性的进行改进。

长江业务杨志老师的课讲得最精彩，对现在长江部的工作进行了较为透彻的分析，寻根查源，有理有据。原来在工作中只知道困难的存在，但从没想过这种困难的根源在哪里，只会被动的接受，总有一种无力感。通过杨志老师的讲解培训，找到了根源所在，给我今后的工作提供了方向和指导。下面就这次培训，谈谈我的几点感想：

第一，一个合格的管理者，要有大局观。任何一个岗位都是管理体系的组成部分，每份工作完成质量的好坏，会直接影响到这个体系的正常运转。在工作中要学会思考，要有超前意识，为整体的发展献计献策，当你把自身工作定位在大局中时，哪怕你的工作微不足道，在这种大局观中也会间接提升你工作的完成质量。

第二，要敢于“吃亏，吃苦，受气”。每一份工作的完成，想要取得良好的效果，期间都会很苦，都会受气，这时一份良好的心态和承压能力显得尤为重要，不急不躁，静静地听，慢慢地想，到底是什么原因使我们的工作操作起来那么困难，船员管理工作无论是从安全管理角度还是船员的使用派遣，其根本还是在人，如果每一个管理人员都能把自己当成一名船员，和船员打成一片，真正的理解船员需要的是什么，需要什么样的指导和帮助，并能在最合适的时候给予其最有力的的帮助，潜移默化中使制度的执行成为一种习惯，一种氛围。并通过这种氛围去影响越来越多的人，那样管理会变得很轻松，制度也不会再是一种压力。作为一个合格的船员管理者，最基本的是船员愿意真心实意的和你交朋友，而不是因为你是一个什么职务的管理者。要敢于吃亏吃苦受气，再加一份关心和问候，只要坚持不懈，我相信会有更多的船员成为你的朋友，你开展工作就会越来越轻松。

第三，一个强大团队是我们战胜任何困难的基石。一个人的能力和精力毕竟是有限的，只有充分调动团队中每一个人的主观能动性，才能更好的面对困难。团队建设应当是在健全的制度约束下，有效的监督，严格的奖惩，同时多一份沟通和宽容。每一个人都有优缺点，如果只一味的看别人的缺点，那么你带给大家的只会是消极的负能量，在这种负能量的影响下，这个团队就会是一潭死水，换位思考，要有一颗宽容的心，善于发现别人的优点，宽容别人的缺点。当然，宽容并不是纵容，什么东西都有一个度，对错功过，奖惩分明。大家共同努力，创建一个团结协作，积极向上的优秀团队。

第四，加强学习积累，增强综合素质。一个人综合素质的体现，除去专业知识以外，还应具备与专业知识相关联的知识和能力。而这种知识和能力，除了在工作中慢慢积累外，不断地学习培训是很有必要的，通过专业知识的再学习，提升自己专业领域的业务能力，通过其他知识的学习培训，使自己的知识结构和工作能力得到更好的提升，只有自身综合素质提高了，才能更好的面对工作和困难。

在学习这条路上，没有终点，永远只有起点。希望和大家共勉：奋斗的路上靠的是坚韧和毅力，逼出来的坚强，忍出来的性格，打不倒你的，终将使你强大。

**经营培训心得体会篇五**

会议是现代组织中不可或缺的一部分。通过会议，组织能够有效地沟通、协调和决策。然而，为了让会议取得良好的效果，会议经营培训成为了不可忽视的一环。在参与了一次会议经营培训后，我深深地体会到了会议经营的重要性和技巧，并从中获得了一些宝贵的心得体会。

首先，会议经营的核心是策划。在会议之前，我们需要仔细考虑会议的目的和内容，并制定明确的议程。作为会议主持人，我们应该梳理好每个议程环节的时间安排，以确保会议的顺利进行。在策划过程中，还要考虑到与会者的需求和预期，以尽可能满足他们的参与期望。通过合理的策划，我们能够使会议达到预期的效果，提高会议的效率和质量。

其次，会议中的沟通是会议经营的重要环节。良好的沟通能够帮助与会者更好地理解会议的目的和议程，并促进他们的参与和贡献。作为会议主持人，我们要善于运用各种沟通技巧，如引导提问、倾听等，以确保与会者能够积极参与讨论，并能够充分表达自己的观点和意见。同时，我们也需要善于处理与会者之间的冲突和分歧，以达到共识和和谐。通过有效的沟通，我们能够使会议更加高效和有成效。

第三，会议中的目标引导是会议经营的关键之一。会议的目标引导包括两个方面，一是对会议的目标进行明确和说明，二是通过目标引导来推动会议的讨论和决策。在会议开始之前，我们要明确地告诉与会者会议的目标，并激发他们对目标的关注和重视。在会议进行过程中，我们要不断地通过目标引导来推动讨论和决策的进行，以确保会议的成果与目标相一致。通过目标引导，我们能够使与会者在会议中更加主动地参与和思考，从而实现会议的成功。

第四，会议中的时间管理是会议经营的关键技巧之一。在会议中，时间是非常宝贵的资源，因此合理规划和管理时间是至关重要的。作为会议主持人，我们要合理安排每个议程环节的时间，确保每个环节都能得到适当的关注和讨论。同时，我们要注意控制会议的节奏，避免会议时间过长而导致与会者的疲惫和失去兴趣。通过有效的时间管理，我们能够高效地利用会议时间，提高会议的效率和成效。

最后，会议后的总结和评估是会议经营的必要环节。在会议结束之后，我们要对会议进行总结和评估，以了解会议的效果和不足之处。通过总结和评估，我们能够不断改进和提高会议的质量和效果。同时，我们还要及时向与会者反馈会议的结果和决策，以增加他们对会议的参与感和满足感。通过总结和评估，我们能够不断提升会议的价值和意义。

综上所述，会议经营是一门重要的管理技巧，对于组织和个人的发展都具有重要意义。通过进行会议经营培训，我深刻认识到会议经营的核心要素和技巧，并从中获得了一些宝贵的心得体会。我相信，通过不断学习和实践，我会在以后的工作中能够更好地运用会议经营的技巧，提高会议的质量和效率。

**经营培训心得体会篇六**

目前，欧债危机前景不明朗使得低迷的全球经济更加不景气。受全球经济萎缩的影响，加之内部结构失衡的原因，我国经济下滑趋势也较为明显。国家统计局公布一季度gdp同比增速降至8.1%之后，已经连续多个季度下滑的经济增长趋势引起世人关注。提供有关工业活动状况的汇丰(hsbc)的采购经理指数预览值(flashpmi)预示我国经济疲软的迹象。5月24日汇丰公布的5月份中国制造业采购经理人预览指数为48.7，低于4月份的49.3。已经连续第7个月位于警戒线以下，显示工业活动一直在趋弱。5月份时，已有铁矿石及电煤合约的中国客户寻求推迟交货甚至违约。这似乎表明，中国的钢厂、建筑工地和工厂有一些不妙的情况。从发电量、铁路货运到银行贷款，其他经济风向标也似乎表明了经济“急刹车”。中国企业家调查系统4月14日发布的《20xx一季度千户企业经营状况快速调查报告》显示，一季度企业经营状况比20xx年有所下滑，企业盈利空间缩小。调查显示，一季度企业经营状况比20xx年有所下滑。订货减少，产销量走弱，产品销售价格回落。与此同时，企业成本继续上升，社保税费负担依然较重，导致企业盈利空间缩小。

在全球经济低迷的背景下，我国企业怎样才能在危机时代度过难关得以持续经营呢?稻盛和夫经营之道或许能为我国企业经营提供一些经验和启示。

被誉为“当代松下幸之助”的稻盛和夫是日本的“经营四圣”之一，他27岁创办京都陶瓷株式会社(现名“京瓷”)、52岁创办第二电电企画株式会社(现名“kddi”，是日本第二大通讯公司)，一手打造了两家世界500强企业。他缔造了京瓷40余年从未亏损的奇迹，带领企业冲破了两次石油危机、日元升值危机和日本泡沫经济危机，深谙危机中的经营之道和企业经营的智慧哲学。20xx年又临危受命，接掌日航ceo帅印，同时被日本前首相鸠山由纪夫任命为内阁特别顾问。并成立“盛和塾”，以培育新时代经营者，其经营哲学被日本企业界奉为圭臬。

“敬天爱人”和“利他”是稻盛哲学的圭臬。“敬天爱人”是京瓷的社训，是稻盛和夫先生一生最为信奉的经营哲学。“敬天爱人”出自明治维新三杰西乡隆盛的《西乡南洲翁遗训》，这里的“天”是指客观规律，也就是事物的本性。所谓“敬天”，就是按事物的本性做事。而“爱人”，就是按人的本性做人，人都是自己的同胞，以仁慈之心关爱众人就是“爱人”。这里的“爱人”就是“利他”，“利他”是做人的基本出发点，利他者自利。要从“自我本位”转向“他人本位”，以“他人”为主体，自己是服务于他人，辅助于他人的。

对于企业来说，就是要“利他经营”。这个“他”是指客户。广义的客户包括顾客、员工、社会和利益相关者。要从“企业本位”转向“客户本位”，全心全意为客户服务。只要为客户创造了价值，企业也就可以从中分享价值。做人应该做正确的事情，把员工放在首位，这就是稻盛和夫对“敬天爱人”的诠释。稻盛和夫相信，所谓经营只能是经营者人格的投影。因此，只要具备做人的正确的判断基准，就一定能在经营实践中有效发挥他的作用。企业的利他行为可以协调、缓解利益各方矛盾，而且可以给企业赢得更好的荣誉，建立良好的形象，增加更多的获利机会。

阿米巴又称变形虫，最大的特性是能够随外界环境的变化而变化，不断地进行自我调整来适应所面临的生存环境。基于牢固的经营哲学和精细的部门独立核算管理，“阿米巴经营”将企业划分为“小集体”，像自由自在的重复进行细胞分裂的“阿米巴”虫——以各个“阿米巴”为核心，自行制订计划，独立核算，持续自主成长，让每一位员工成为主角，全员参与经营，这样既提高了员工的成本意识和经营头脑，又提高了员工的职业伦理和个人素质，将阿米巴塑造成一个不断挑战的创造性团队。阿米巴经营提示我们只有以最少费用换取最大销售额的绞尽脑汁的“人”的团队，这才是可以创造的无限附加值。将员工的发展放在首位，是稻盛和夫最大的.秘密，也是“阿米巴经营”的最大成效。

稻盛和夫坚持以“将正确的事情用正确的方式贯彻到底”为准则，提出了十二条经营原则。也即：明确事业的目的与意义;设立具体的目标;胸怀强烈的愿望;付出不亚于任何人的努力;追求销售额最大化和经费最小化;定价决定经营;经营取决于坚强的意志;燃起斗志;拿出勇气做事;不断从事创造性的工作;以关爱和诚实之心待人;保持乐观向上的态度。

十二条经营原则是稻盛和夫对自己的经营实践进行深入思考的产物，也是稻盛先生创建两家世界500强企业的行动纲领。稻盛先生认为，经营成败取决于经营者的行动。有人说经营是一门技巧，有人讲经营是一项艺术，这类说法当然都有它一面之理。从经营十二条看，经营与经营者的人格、意志、精神力之间的关系更大。与其说经营是技巧，是艺术，不如说经营更是一种哲学。

“六项精进”指的是：付出不亚于任何人的努力;要谦虚，不要骄傲;要每天反省;活着，就要感谢;积善行、思利他;忘却感性的烦恼。

人们常说：经营战略最重要，经营战术不可少。但稻盛先生却断言：“除了拼命工作之外，世界上不存在更高明的经营诀窍。”在他看来，“六项精进”是搞好企业经营所必须的最基本条件，同时也是度过美好人生必须遵守的最基本条件。

从“佛道”到“人道”再到“商道”，稻盛和夫悟出了人“活着”的最高境界，当然也掌握了企业经营成功的诀窍。将企业家的人格修炼放到企业所有经营要素的最高位置，是稻盛企业经营思想与理念的中心。而影响企业家人格修炼最重要的因素便是思维方式，稻盛和夫的思维方式体现在他的经营哲学上面，融汇了正确的为人准则、经营者遵守的经营规范等，同时也深入员工及经营者内心。他强调敬天爱人与利他，强调员工幸福为第一目的，使用成功方程式(人生×工作结果=思维方式×热情×能力)来进行自我衡量，看似简单的经营哲学融入到先进创新的管理手段中，创造出稻盛和夫的一个个经营奇迹。

**经营培训心得体会篇七**

会议经营是现代社会中不可或缺的一部分，能够有效地促进企业内部的沟通和协作，提高员工的工作效率。经过一段时间的参与和学习，我对会议经营培训有了一些心得体会，下面将就此进行阐述，希望能对大家有所启发。

第二段：重视会议前的准备工作。

会议前的准备工作至关重要，它决定了会议本身的效果和结果。首先，明确定义会议的目的和议题。只有明确了会议的目标，才能集中精力讨论相关议题，避免会议偏离主题。其次，准备充分的会议材料。会议材料应该是有条理、简洁明了的，以便大家能够快速准确地了解问题的背景和重点。此外，事先组织好会议流程和时间安排，确保会议的逻辑性和高效性。

第三段：注重会议中的沟通和互动。

会议是集思广益的平台，注重会议中的沟通和互动可以使会议更加富有创意和活力。在会议中，我们要营造良好的沟通氛围，充分尊重每个人的意见和观点，鼓励大家积极参与讨论，避免主导性的讨论。另外，采用一些互动的方式，如小组讨论、角色扮演等，可以激发员工的思维，提高会议的参与度和效果。

第四段：有效利用会议后的反馈和总结。

会议结束后的反馈和总结是会议经营中的重要环节，通过反馈和总结，可以发现会议中的问题和不足，及时做出改进和调整。首先，收集会议参与者的反馈意见。可以通过问卷调查或小组讨论等方式，了解参与者对会议的评价和建议。其次，对会议的过程和结果进行总结。总结应该客观全面，对会议中的讨论和决策进行梳理，得出可行性建议。最后，根据反馈和总结，制定改进措施，确保下一次的会议更加高效和有效。

第五段：培养良好的会议文化。

会议文化是一个企业会议的基石，它影响着会议的氛围和效果。培养良好的会议文化需要从多个方面入手。首先，倡导尊重和公平的价值观。在会议中，每个人的意见都应该被尊重和听取，避免任何形式的歧视和压力。其次，注重员工的参与和发展。员工应该被鼓励参与会议，并有机会展示自己的才能和观点。再次，建立良好的沟通习惯。在会议中，重要的是要善于倾听别人的意见，善于表达自己的观点，从而达到共识和协作。

总结：

会议经营是一个复杂而又重要的工作，它需要充分的准备、积极的互动和有效的反馈与总结。通过培养良好的会议文化，可以使会议更加高效和有效，从而提升企业的竞争力和员工的工作效率。我们应该不断学习和改进，不断提高自己在会议经营中的能力和水平。只有做好会议经营，才能实现企业的长远发展和员工的个人成长。

**经营培训心得体会篇八**

我自20xx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，这其间是相辅相成的，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的学习、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。

**经营培训心得体会篇九**

在公司领导的支持下,我于20xx年12月份参加了企业经营管理知识培训。现将我个人对所学知识写一点感受。

此次接受了系统的、全方位的企业管理知识学习和辅导后，让我学到了很多理论知识,增长了见识,拓宽了视野，打开了人际关系,结交了很多有事业心有能力的良师益友，在课余时间的工作经验交流上更是让我终身受益匪浅。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机制，以管理促创新，以创新促效益，从而促使所在企业稳步健康发展。

此次学习课程内容丰富，结构合理，涵盖了下列内容：

1、企业管理概论：主要讲述了企业管理的一些基本概念以及它的发展过程，管理的四大职能（计划、组织、领导、控制）。

2、生产与运作管理：讲述了生产过程与生产计划，物资管理（如何做到高效节约），设备综合管理（如何做到节能降耗，最大限度利用好资源），质量管理（说明了产品质量是企业的根本命脉）。

3、人力资源管理：讲述了怎样识别人才、发现人才、挖掘人才潜力、留信核心人才，最大限度调动在职员工的工作积极性。

4、市场营销：讲述了如何了解市场需求和消费者需求，如何将促销产品并将产品打入市场，如何与消费者进行沟通。

5、经济学基础：讲述了宏观经济与微观经济对企业的影响；如何规避并诱导市场经济为企业服务。

6、经济法基础：讲述了该如何做一个遵纪守法的企业，以及如何保护自己的知识产权等。

7、会计基础及报表分析：讲述了会计的基本概念与六大要素，如何做报表分析，如何在报表中看出企业的经营状况。

1、经营管理素质。

在企业的经营管理中，首先要有情感信任，对下属的行动要表示充分的信赖。疑人不用，用人不疑。保护和支持人才，是一种强大的激励手段。信任是连接人与人之间的感情纽带。下属一旦得到信任，就会有一种强烈的责任感和自信心。正所谓“士为知己者死”。作为管理人员，只有与下级树立信赖他们的观念，以自己的诚心和人格魅力去影响下属，打动下属，与下属产生心灵上的共鸣。

作为企业管理人员，在经营管理中要有容人之量，实际经营企业就是经营人心。管理人员要胸怀坦荡，胸襟开阔才能有众多的追随者。有道是得民心者得天下！

谦虚为人。不管何时，一个企业管理人员都要做到不摆官架子，密切联系群众，平易近人。尊重他人，学人之长，补己之短。要牢记“三人行，必有我师”这句古训。做到虚怀若谷。诚心感人。俗话说：“小胜靠智，大胜靠德”。一个优秀的管理人员，先决条件就是心肠要好，要带着良心，带着感情，带着责任去领导下属。要把自己的下属当朋友和亲人，要时时关心他们、爱护他们、帮助他们。

公道对人。在工作中，要做到公正严明，不能一个人说了算，要按原则办事，按规矩办事。正所谓“公道自在人心”。身为领导人，办事就要合乎民心，做到待人公道，作风正派，一碗水端平，握好一杆秤。做事要出于公心，不带成见、不带倾向。在工作中做到对事不对人。

实干带人。身体力行地带头比口头指挥效果更好，要放下身段做工作，全神贯注干事业。管理人员要有感召力、凝聚力，关键自己的本事要过硬。人的威信是通过实际行动树立起来的，而不是吹、捧出来的。管理人员处处都要做好表率，要做实干家，火车跑得快，全凭车头带。改变一个企业的面貌，管理人员必须带好头。

谨慎做人。古语说得好：“吏不畏吾严而畏吾廉，民不服吾能而服吾公”。公则民不敢怠，廉则吏不敢欺。作为企业管理人员，要做到廉洁奉公，要正其心，修其身。要不断提高自身的政治素质与修养。

严格管人。企业管理人员不仅要严格要求自己，对下属也要从严要求。要在部属中形成良好的风气、高尚的情操、拼搏的精神。用部队的话说，就是要带一支有理想、有纪律、特别能战斗的队伍。

管理是一种方法，更是一门艺术，它需要不断创新。作为管理人员，他的成功不仅代表个人，还代表企业，所以他的成功是双赢的。他们要面对的事情和挑战很多，因此其心态是否健康和积极都很重要。一个企业的`生死存亡都与企业的所有管理人员的领导艺术和方法密切相关。企业管理人员不仅需要大智慧、大气魄、大胸怀，还要有掌控全局、统御下属的本领，才能带好团队，发挥员工的主观能动性，使企业效益得到提高。

2、企业管理人员的专业素质。身为企业管理人员，就必须具备广博的知识，要成为特殊的综合性专业人才，同时也还要具备相应的专业知识。要尽可能博览群书，知识是越广越好，这对其开阔视野、拓展思维和提高修养都有好处。

3、企业管理人员的心理素质。优秀的企业管理人员是不惧怕困境的。面对困境，他们或默默耕耘，或摇旗呐喊。他们凭着一幅压不垮的精神，一腔无所畏惧的勇气，振作精神，根据工作目标来协调行动、克服困难。

4、企业管理人员领导素质。

领导力。领导力是一个明确和重要人际关系过程，它是帮助别人克服障碍完成共同目标所必须的。

凝聚力。凝聚力是指建立高级团队并把企业内各个不同的大单位团结起来的能力，建立和管理一个有效的高级管理团队是关键的事情，因此，领导人也需要有全局观念和把企业中那些特别大而复杂的部分融成一体的能力。

影响力。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是最重要但又是最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！

**经营培训心得体会篇十**

近期，我参加了一次关于会议经营的培训，获得了很多宝贵的经验和知识。在这次培训中，我深刻认识到了会议经营的重要性，学到了如何有效地组织和管理一场会议。在此，我想分享一些我从培训中获得的心得体会。

首先，我认识到了会议经营的重要性。在培训中，讲师以实际的案例和数据告诉我们，一个成功的会议对于一个组织或企业的发展至关重要。会议不仅可以提高组织内部的沟通效率，还可以帮助提升团队成员的技能和能力。一次成功的会议可以激发团队成员的创造力和合作精神，有助于促进组织的创新和发展。

其次，我学到了如何高效地组织和管理一场会议。在培训中，我们学习了会议策划、流程设计、议程安排等方面的知识和技巧。我意识到一个好的会议策划和流程设计是会议成功的关键。我们要根据会议的目的和参与人员的需求来制定会议议程，合理安排时间，确保会议的高效进行。同时，在会议中我们要善于运用各种沟通工具和技巧，确保与会人员能充分理解和交流意见。另外，会议结束后的后续跟进也是非常重要的，我们要制定明确的行动计划，跟踪会议决策的实施情况，并及时做出调整和改进。

第三，我了解到了会议中的有效沟通和协商是至关重要的。在培训中，我们学到了一些沟通和协商的技巧，如倾听、提问、表达等。这些技巧能够帮助我们更好地与他人沟通和协商，在会议中取得更好的效果。会议是一个集体讨论和决策的过程，每个人的意见和观点都应该被充分尊重和认真对待。通过有效的沟通和协商，我们可以达成共识，提高团队的凝聚力和执行力。

第四，我认识到了会议中的领导力和团队合作的重要性。在会议中，组织者和主持人的领导力至关重要。他们需要有能力引导和激励团队成员，确保会议的目标得以实现。同时，团队成员之间的合作也是非常重要的。每个人都有自己的专业知识和经验，在会议中充分发挥各自的优势，相互支持和配合，可以取得更好的成果。通过有效的领导和团队合作，我们可以充分发掘团队的潜力，实现会议的最大价值。

最后，我认识到了会议反馈和评估的重要性。在培训中，我们学习了如何进行会议反馈和评估，以及如何利用反馈和评估结果改进会议。这种持续的学习和改进的态度是非常重要的，可以使我们的会议越来越好。我们可以通过采集与会人员的意见和建议，并对会议的各个方面进行评估，找出问题和改进的空间。同时，我们还可以利用会议评估的结果和经验教训，逐步改进自己的会议经营能力。

通过这次会议经营的培训，我意识到了会议经营的重要性，学到了如何高效地组织和管理一场会议，及有效沟通和协商的技巧。我还认识到了会议中的领导力和团队合作的重要性，以及会议反馈和评估的重要性。我相信，在今后的工作中，这些学到的知识和技巧将对我有很大的帮助。我会不断地学习和改进，提升自己的会议经营能力，为组织的发展和团队的成功做出更大的贡献。

**经营培训心得体会篇十一**

近年来，随着社会的快速发展和市场竞争的加剧，越来越多的人开始涉足危险经营行业。为了提高从业人员的安全意识和应对突发状况的能力，我参加了一场危险经营培训。在这次培训中，我深刻体会到了危险经营的特殊性和风险性，也学到了很多宝贵的经验和知识。下面，我将从培训的背景、培训内容、培训效果、个人收获以及未来应对危险经营的思考五个方面，谈一下我的心得体会。

首先，我们先来谈谈培训的背景。危险经营是一个高风险的行业，从业人员需要面对种种可能的危险和突发状况。为了提高从业人员的应变能力和安全意识，工商局与相关机构举办了这次培训。培训内容包括紧急情况的处理、危险环境的应对、危险品的正确使用等。通过这次培训，我更加清楚地认识到危险经营的特殊性和风险性，也更加深入地了解了危险经营的重要性和合理性。

接下来，我们来谈一下培训的内容。在这次培训中，我们学习了如何正确处理紧急情况。比如，在火灾发生时，我们应该做到冷静、迅速、有序地组织人员疏散，千万不要慌乱。此外，我们还学到了如何应对危险环境，比如高温环境、有害气体等。我们需要正确佩戴防护设备，做好防护措施。另外，在使用危险品之前，我们也需要进行相关的安全培训，掌握正确的使用方法和注意事项。通过这次培训，我们对于危险经营的具体操作有了更加深入的了解。

然后，我们来看一下培训的效果。通过这次培训，我们不仅掌握了应对紧急情况的方法，还提高了自己的安全意识和危机应对的能力。我们懂得了团队合作的重要性，明白了安全的基本原则。在培训结束后，我们还进行了模拟演练，检验了自己的学习成果。通过这次培训，我们不仅加深了对于危险经营的了解，还提高了自己的安全意识和应变能力。

接下来，我们来谈谈个人收获。通过这次培训，我不仅学到了很多有关危险经营的知识和技能，还结识了一些同行业的朋友。我们相互交流心得，相互学习。在与他们的交流中，我深感自己的不足，同时也受到了一些启发。通过这次培训，我发现了自己的不足之处，并且下定决心努力弥补。我相信，通过不断学习和实践，我一定能在危险经营的道路上走得更远。

最后，我们来谈一下对未来的思考。危险经营是一个高风险的行业，但也是一个充满机遇和挑战的行业。我深知，只有不断学习和提高自己，才能应对危险经营中的各种挑战和突发状况。因此，我会继续努力学习，提高自己的技术水平和安全意识。同时，我也会重视团队合作，与同行业的朋友共同进步。我相信，只要我们不断努力，危险经营行业的未来一定会更加美好。

通过这次危险经营培训，我增强了对于危险经营的认识，提高了自己的安全意识和应变能力。同时，我也结识了一些同行业的朋友，与他们相互交流学习，相互鼓励。在未来的工作中，我将注重自身的提升，努力做到熟练掌握相关知识和技能。我相信，通过自己的不断努力，我一定能在危险经营的道路上取得更大的成就。

**经营培训心得体会篇十二**

1、外面的世界其实是很美好的，我们不能只局限于当前的风景，应当走出去，才能看到更美丽的景色。就如同我们公司一样，当我们还在为我们取得的一点点的成绩而沾沾自喜之时，其他公司，例如技研新阳，他们已经不为订单而忧愁，并且现在已经为新工厂的建立而努力准备。他们用团结，激情，充满活力的气势，感染全场。庄重的.完工投产宣言，更让我感到了危机感的来临。作为公司的一员，作为公司制造的负责人之一，江西新阳展现出来的实力，让我感受到很强的压力。我们不能再这样慢慢走下去了，强大对手留给我们的选择只能有一个，那就是超越，不超越就等着灭亡。我们不能把我们偶然的成功，当成是我们的实力，要使必然的成功，成为我们的成果。

2、企业追求利润，不是追求利益的最大化。应当追求客户价值最大化，通过服务好客户，为客户提供解决方案。如此客户成功得到发展以后，才会给我们更多，更好，更优质的订单，带动我们一起成长，我们才能从中获取更高的利润，发展壮大。

3、组织执行系统中最直接，最重要的，就是执行。靠什么来执行呢？那就是带动。公司由上而下，工序由上而下，老板，高管，管理层，工序领班还有现场操作员一起参与。每天老板高管一起到生产现场去，做给员工看，说给员工听，看员工做并纠正。

在三天学习当中，让我明白的道理：

1、企业的竞争就是产品的竞争，人才的竞争。产品不行一切都是妄想，把自己最核心的产品打造好，就如我们的中小批量，快速反应，是我们最核心打造的产品。大批量，慢效率的产品我们就要选择性的拒绝。做好我们最核心的，才是当下我们最应该做的事情。一个企业靠低廉的劳动力，是没有出路的，一定要不停注入新思维，不断更新，才能得到新的产品，否则就会原地踏步，逐渐走向衰败。为什么华为能一直保持领先世界的技术呢，是因为华为在选择人才的时候就已经把目标定位好了，只要经过一些简单的培训，就可以开花结果。而我们却不得不自己培养提拔人才，造成的后果是技术进步缓慢。

2、利润永远是企业的命脉，能带给我们利益的客户，更是我们的衣食父母，保持良好的工作习惯，看见客户微笑打招呼，客户投诉第一时间调查解决，客户要我们协助解决的事情当下处理解决。

3、军事化训练是企业必不可缺的训练，即使是错误的决定，执行以后，因此付出了代价，但是却培养了组织的执行惯性，也是值得的。

**经营培训心得体会篇十三**

随着经济的快速发展，越来越多的人加入了创业的行列。然而，创业并非一帆风顺，常常伴随着各种危险和挑战。为此，我参加了一次危险经营培训，希望能够从中获取一些对未来创业的启示和经验。培训过程中，我深受启发，获得了许多宝贵的心得体会。

首先，培训强调了安全意识的重要性。在危险经营中，安全问题常常是我们首先要考虑的。通过培训，我了解到了各种常见的危险情况和应对方法，比如火灾、事故等。同时，培训还强调了预防和应急的重要性。仅仅依靠消防设备和急救箱是远远不够的，我们还需要培养自己的安全意识，提前总结经验，准备各种应对方案。在创业过程中，我会时刻关注安全问题，将安全放在首位，确保自己和员工的生命财产安全。

其次，培训教会了我如何有效管理危险风险。在创业过程中，风险无处不在，如何管理这些风险是我们需要面对和解决的问题。通过培训，我学到了风险评估、预测和控制的方法。培训提醒我要时刻保持谨慎和警觉，不断寻找创业中的风险点，并采取相应的措施予以防范。

此外，培训还着重强调了合规经营的重要性。危险经营是在法律法规框架下进行的，合规经营是我们应该遵循的原则。培训通过丰富的案例和故事，让我了解了一些企业因为违反法律法规而遭受的巨大风险和惩罚。在创业过程中，我会更加注重合规经营，加强对法律法规的学习和了解，并遵守相关法律的约束，确保自己的企业能够在合法合规的基础上健康发展。

此外，培训还教会了我们如何处理危机和困难。创业过程中，危机和困难是无法避免的。培训教会了我如何保持冷静和清醒的头脑，面对困难时不失去方向，并能够迅速采取有效的措施应对危机。灵活应对和善于解决问题是我从培训中学到的宝贵技能，我相信在以后的创业过程中能够得到很好的应用。

最后，培训还强调了沟通和团队合作的重要性。在危险经营中，团队合作是取得成功的关键。培训通过一系列的团队活动和案例分析，让我们了解了团队合作的重要性并展示了团队合作的力量。通过培训，我有幸认识了一群志同道合的伙伴，并与他们共同度过了一段宝贵的时光。在以后的创业过程中，我会注重建立和谐的团队氛围，促进团队成员之间的沟通和合作。

综上所述，危险经营培训让我受益匪浅。我不仅学到了如何保护自己和他人的安全，还掌握了管理风险、合规经营、危机处理和团队合作等重要技能。这些知识和经验将在我未来的创业过程中发挥至关重要的作用，为我提供了更好地面对挑战的能力和信心。我相信，只要我不断努力学习和实践，将培训中的经验应用于实际，我一定能够在竞争激烈的创业市场中取得成功。

**经营培训心得体会篇十四**

土地经营是一个高度复杂而且需要不断学习的领域。为此，我参加了一次关于土地经营培训，学习了很多有用的知识和技能。在这篇文章中，我将分享我在参加这个培训中所获得的心得体会。

一、学习土地管理的基本原则。

在参加培训的第一天，我们学习了土地管理的基本原则。这些原则包括了适当的施肥、及时的深耕、智能的灌溉、病虫害防治等。我们还学习了如何通过土壤检测来确定土壤的营养成分和优化土地的管理计划。这些基本原则的学习是我们进行后续学习的基础，让我们有了更深刻的认识和理解，也让我们在看待土地的角度上更加全面。

二、了解土地经营的周边知识。

除了土地管理的基本原则外，我还学习了土地经营的周边知识，如土壤微生物的丰富性和土地与环境之间的相互作用。我们还了解了如何通过生态农法来保护生态环境，如何建立可持续的农业生产模式等。这些知识点展现了农业生产与自然之间的紧密联系，让我意识到了保护环境的重要性，让我开阔了视野，不再仅仅局限于土地管理的本质。

三、发现固有的问题和偏见。

在参加这次培训中，我们讨论了一些关于土地经营的基本问题和偏见。我们深入探讨了土地所有权、农业生产成本和经济利益等。这让我认识到在土地经营方面存在的一些根深蒂固的问题和偏见，并意识到自己在某些问题上的认识需要得到不断的调整和改变。培训过程中的讨论是此类问题的理性思考和探讨的过程，为我提供了充分的启发和思考。

四、学习如何利用科技手段管理土地。

随着科技的发展，使用科技手段来帮助管理土地已成为一个必要的趋势。通过培训，我了解了很多现代科技带给土地经营的便利性和效益，比如质量检测和化肥喷洒自动化等。这些科技手段不仅能提高生产效率、节约成本、降低风险，还能提高作物品质和环境保障。学习如何利用科技手段来管理土地，是我学习土地经营中的一个重要的题目。

五、展望未来土地管理技术和发展方向。

最后，我对未来的土地管理技术和发展方向有了更为清晰的认识。我们认识到，要想真正提高农业生产效率、土地质量，需要在保持生产基础上，注重营造良好的地域环境和生态体系。未来的改善土地管理方式，需要结合科技、生态和经济的因素，从而最大可能的提升生产效率并实现可持续发展。

总的来说，参加土地经营培训让我获益良多。这次培训让我不仅加深了对于土地管理的认识和理解，还让我认识到未来在土地管理的技术和方向有哪些发展趋势。我相信在我日后的工作中，这些知识和理念将会让我更加从容、自信的管理土地，让我的工作有更加明确的方向。

**经营培训心得体会篇十五**

。

通过参加省公司组织的学习和本人自学，感觉阿米巴经营模式对我启发很大，下面就从以下四个方面谈谈自己看法。

阿米巴经营模式推广的必要性和可行性。阿米巴在销售企业的推广，具有可行性，但是也要充分考虑其特殊性与差异性。从成功的哲学方程式：人生·工作的结果=思维方式努力能力，这里我们的能力可以培养，努力可以通过辛勤的付出，唯有思维方式是决定工作结果的的重要变量因素，就是人生态度。你觉得这项工作能不能干?怎样干?这是思维方式来决定的，因此，我觉得我们的站经理，一定要具备一定的思维方式，才能把阿米巴模式运用好，才能把单站核算给开展好。当前销售企业效益压力凸显，阿米巴建立每个单元的利润中心，单独核算，细化对每个单元的全方位核算，对提高阿米巴单元的盈利能力具有必要性。

现有管理体制与阿米巴经营模式存在的差异。阿米巴是依据企业职能构建部门，同时细分组织的三个条件分别为“阿米巴必须能够独立核算”、“阿米巴必须是一个独立完成某一业务的单位”、“划分组织必须有利于贯彻实现公司的方针与目标”，阿米巴可能更加适用于生产研发及销售一体化的企业，而我们是销售企业，在职能部门构建方面，存在一定差异，我们相对于阿米巴定义的企业职能来说简单些，但是总体都是依据各自企业需求及职能来构建的;加油站作为阿米巴单元来说，我觉得要细分站经理、综管员、前厅主管的职责，站经理作为阿米巴长，综管员更多的要承担单站核算的职能，通过阿米巴单元的经营，用数据分析来提供加油站销售的建议，努力实现各项指标，前厅主管带领各班组员工，要实现“阿米巴长”(站经理)的决策。在加油站成为阿米巴单元的同时，必须要细分好加油站各岗位的职责，否则难以顺利开展。

在哪些领域可以推广阿米巴经营模式。我觉得有两种方式可以进行阿米巴经营模式。一是分公司层面，依据职能部门的职责定位，对四个部门、三个片区进行职能定位，加油站作为阿米巴单元进行独立核算，这是一种模式;二是公司层面，依据职能部门的职责定位，对四个部门进行职能定位，以片区为单元定义阿米巴模式，三个片区独立为三个单元，这是另外一种模式。我个人倾向于第一种模式。

具体领域推广阿米巴经营模式的具体措施。具体推广措施一是组织的构建。机关层面，对四个部门三个片区进行职能定位，对加油站确立为阿米巴单元的小集体，明确职能。二是阿米巴经营模式理念的再深入学习及运用。要在加油站这个单元上深下功夫。三是人才队伍的打造，培养共同的目标，凝心聚力，最终实现各个加油站单元的目标。四是公司对各单元下达任务指标。各部门、片区及加油站明确自己的各项任务指标，围绕指标干。四是单站核算的深度推广运用，要充分利用好单站核算，发挥好会计的核算职能，为经营提供经营管理建议。五是尝试研究新的薪酬激励措施，能否引入“单位人均销售额”、“创效”的简单指标，来提高团队的销售积极性。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！