# 管理培训心得7篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-02

*心得体会的写作过程需要我们进行大量的阅读和研究，这种积累对于提升写作能力非常有帮助，心得体会是我们对自身能力和表现的深入思考和总结，小编今天就为您带来了管理培训心得7篇，相信一定会对你有所帮助。8月7日我有幸和同事一起参加了一场“精益生产”...*

心得体会的写作过程需要我们进行大量的阅读和研究，这种积累对于提升写作能力非常有帮助，心得体会是我们对自身能力和表现的深入思考和总结，小编今天就为您带来了管理培训心得7篇，相信一定会对你有所帮助。

8月7日我有幸和同事一起参加了一场“精益生产”培训，受益匪浅。现就参加这场培训的一些心得做一个简单的汇报。

我们很多人可能总认为自己的管理水平是不错的，看不到改善的空间。 话说一家家具厂做沙发，每次生产产品都是几个人以“岛屿式”生产一套产品再去完成另外一套，这样出来的产品外观极不统一；更重要的是，由于每个员工都需要掌握多个工序，一个员工要培养成熟练的工人需要3年的时间，试问三年的时候是个什么概念，现在的一线员工三年都不知道跳槽多少次了；通过引进精益生产改革调整后，形成了流水线作业，一条线下来只需要7个人，而前三道工序只需要培训七天就可熟练，还有几道工序只需培训一个月就可熟练，只有一道关键工序需要资深技术工人把关，这样只需要保留这一个关键工序人员，就可以确保整个生产的顺利进行，而且生产出来的产品基本上保持了一致性。从这件事情中我们可以看到管理在企业发展中有多么重大的作用。

经过这次精益生产培训才知道，其实管理是一条不断进步，不断与现代发展相结合的必经之路。我们基层管理人员虽然每天都有在做，但相对于这次精益生产培训所提到的高手来讲，我们的差距太大。就拿我们的早会来说吧，我们每天都有给生产员工开早会，但早会的内容不外乎是：其一，对前一天的工作进行总结；其二，对当天的工作任务进行安排；其三，告诉员工工作中注意事项及工作要点等。然而，培训老师给我们新的理念是：早会是公司给班组长在员工面前建立一种权威的资源，今天你站在前面给大家开早会就是提醒大家，你是他们的负责人，你的正常、合理的工作安排他们是必须无条件执行的；班组长每天早会的七大任务：

安全：通过早会宣导，让员工在工作过程中及下班以后要注意自身安全，

生产任务： 是通过早会告诉大家当天的工作任务，工作重点及工作中的注意要点等；

生产质量 ：大家都知道产品质量是企业立足于市场不败之地的根本，产品有好的品质，客户才会对自己生产的产品有好的评价，客户的满意度就是市场对自己产品的需求量；因此，通过早会向大家宣导，让大家了解产品质量的重要性和必要性；

成本： 现在的社会竞争十分激励，同行业为了争取到更多的订单，质量和价格是市场竞争最关键的要点。价格从什么地方来？相同的材料，相同的人员成本等；你用什么去同其它同行竞争——成本控制，如果我们每天宣导员工注意节约成本，合理利用每一份资源，成本自然就会降低，从而在激励的竞争亦会取得理想的效果，养成节约的习惯亦是体现一个企员工的素养。在培训中提到丰田公司在20xx年操作一台机器，当时整台设备需要42人去操作完成，但经过不停的改善最终只需要3人就可以将所有的工作完成；而此事多年后的20xx年，培训老师在另外一家汽车制造公司看到了同一款设备，当时这家公司安排了43人去操作，经过三个月的调整，从43人降至24人就可以完成，这就是成本的控制，如果经常有这样的改变，在以后的竞争中将更加有竞争力。

人事：有的人认为人事是人力资源部门的事情，与我们生产线有什么关系，但培训老师给我们的理念是，人事管理并不只是人力资源所谓的的人员管理，而是我们在生产一线对人员的合理安排。人才的培训，生产技能的提升都可以为公司储备有能力、技术全面的人才，用最少的人员、最小的成本去完成同等或更好的任务。

设备： 设备是完成生产任务的主要工具，如何更好保质保量完成更多的生产任务，设备的爱护是必不可少的，设备故障率低，我们的生产进程就会更顺；

环境： 环境包含了我们经常提到的5s等，看起来这是一个十分简单的工作，也是我们每天常做的工作，但是我们有没有行成一种观点，简单事情天天做，做到标准化，做到优秀化。比如，你的工具是不是用完后归位了，你的工作场所是不是时刻保持整洁等。

培训老师提到每天早会都必须要有口号，这不是一个形式，而是管理执行力的一种提升方式之一，同时在告诉大家现在我们在公司所有与工作无关的事情都要放到一边，大家要集中精神去而对当天的工作任务，早会也是一种分享，分享昨天的工作成绩，分享好的优秀事迹，分享以前在工作中总结的好的工作经验等等。从一个早会就反映出大家当前的管理水平与真正高手的层次相差多少，社会在飞速进行，如果我们还是停留在原地不前，将会被社会发展的步伐所淘汰，任何一个企业的发展都需要大家的共同进步才能够创造更辉煌的成就。为了我们“家园”——兴业努力吧。我相信只要大家每天进步一点，不久的将来兴业的辉煌背后也有我们的一份汗水。

今年\*月\*日，本人有幸参加了团体公司组织的管理职员培训班，收获颇丰，套用一句时兴的话来讲：经历了一场头脑风暴。公司\*\*教授和董事长的演讲，将理论和实践很好地结合起来，为我们今后创新管理思惟和提升管理水平提供了指引，明确了方向。超教授关于企业经营与管理创新方面的论述，使我们熟悉到：创新是企业生存和发展的基石，创新是每一个人的责任，思路决定前途，只有不断创新，企业才能立于不败之地。董事长关于管理职能和管理者素质等管理学知识方面的论述，讲得非常系统、非常到位，把理论和实践结合得很好，使我们领悟到了管理学知识的精华，深受启发。我们一定要认真学习体会，打破思惟定势，进步自己的创新意识和创新能力，努力提升自己的管理水平。现结合我司的经营实际，对粤香品牌产品的经营管理创新提出几点浅见，与大家一起共同探讨：

最近几年来，我司很重视产品品牌的培养和发展，在国内和澳门注册了粤香商标，粤香生猪被认定为无公害农产品和广东省名牌产品，粤香品牌被确定为广东省重点培养的出口名牌，创建了粤香生鲜放心食品连锁经营模式，粤香产品的品质得到了部份消费者的认同，具有了一批忠实的拥趸。但是由于我们的宣传推广力度不够，粤香品牌的着名度和影响力较低，粤香品牌美誉度还仅仅处于口口相传的阶段，知道的人其实不多。粤香生鲜连锁经营目前仍处于微利状态，还未走上良性发展的道路，亟需调剂经营管理思路，创新思惟，摸索出一套行之有效的创新经营管理办法，使粤香品牌产品能够完成从产品到商品的完善一跳，创造出更佳的商品附加值，具体假想以下：

1、明确粤香品牌产品的定位，将粤香产品塑造成高端放心食品。应将粤香品牌产品定位为优良安全放心食品，实现差异化经营，将顾客的关注点转移到对食品安全质量的关注上来，自然而然地接受我们优良优价的产品销售定位，完成粤香产品就是高端放心食品的品牌塑造。

2、粤香品牌产品销售目标客户的培养及拓展。应将粤香产品销售的目标客户确定为关注健康、关注生活品质的高端消费人群，制定出切实有效的宣传推广方案，创新营销手段，到达使高端客户以消费粤香放心食品为购买食品首选的效果，笼络住一大批忠实的高素质粉丝。

3、探索改变粤香品牌产品经营模式。在加强营销推广的同时，想法进进大超市设立专柜，与有实力的商家合作，不断传播品牌信息，扩大品牌影响力，争获得到更多高端顾客的青睐。品牌影响力扩大后，制定出可操纵性强的加盟标准和管理规范，采取吸引加盟商设立加盟店的方式来扩大经营范围。保存少许的样板直营店，改造样板直营店的购物环境，提升经营档次，作为公司品牌产品的展现窗口;主要以社会效益为主，不一定非以赢利为目标，关键是增进公司从粤香品牌产品的其它经营模式中赢利。

管理的实质在于创新，企业经营本身就是一个不断创新的进程，创新不但为企业带来活力，还孕育着发展。相信通过管理创新年工作的推动，大家群策群力，创新经营管理思惟、摒弃落后的经营模式，一定能寻觅到合适粤香品牌产品销售业务良性发展的创新经营模式，更好地进步企业的经济效益和社会效益。

在这次消防安全管理知识的培训中我对中学生怎样防止火灾发生，发生火灾后如何自救都有了深刻的认识。

我们中小学生不要随身携带火柴、打火机等火种。不能乱拉、乱拉电线，随意拆卸电器，用完电器要及时拔掉插销。发现燃气泄漏时，要关紧阀门，打开门窗，不可触动电器开关和使用明火。阳台上、楼道内不能烧纸片，燃放烟花爆竹。使用电灯时，灯泡不要接触或靠近可燃物。

发生火灾后要学会自救：在火势越来越大，不能立即扑灭，有人被围困的危险情况下，应尽快设法脱险。如果门窗、通道、楼梯已被烟火封住，确实没有可能向外冲时，可向头部、身上浇些冷水或用湿毛巾、湿被单将头部包好，用湿棉被、湿毯子将身体裹好，再冲出险区。如果浓烟太大，呛得透不过气来，可用口罩或毛巾捂住口鼻，身体尽量贴近地面行进或者爬行，穿过险区。当楼梯已被烧断，通道已被堵死，应保持镇静，设法从别的安全地方转移。可按当时具体情况，采取以下几种方法脱离险区：

1、可以从别的楼梯或室外消防梯走出险区。有些高层楼房设有消防梯，人们应熟悉通向消防梯的通道，着火后可迅速由消防梯的安全门下楼。

2、住在比较低的楼层可以利用结实的绳索（如果找不到绳索，可将被褥里儿、床单或结实的\'窗帘布等物撕成条，拧好成绳），拴在牢固的窗框或床架上，然后沿绳缓缓爬下。

3、如果被火困于二楼，可以先向楼外扔一些被褥作垫子，然后攀着窗口或阳台往下跳。这样可以缩短距离，更好地保证人身安全。如果被困于三楼以上，那就千万不要急于往下跳，因距离大，容易造成伤亡。

4、可以转移到其他比较安全的房间、窗边或阳台上，耐心等待消防人员。

生命最重要，安全第一。学会保护自己。

通过培训的学习与思考，使我对\"管理\"两个字有了重新的认识，以下是我的几点心得体会：

一、学习内容

第一阶段的培训，主要从《如何认识供给侧结构性改革》、《心经解读》、《管理者角色认知》、《目标与计划管理》、《高效执行力提升》五个课程，加上其他辅助拓展活动，通过实例分析、角色模拟等方式，紧紧围绕提升基层管理人员素质的主题，向我们深入分析了管理者需具备的素质和条件。基层管理人员是公司的中流砥柱，在企业的生产经营过程中起到了承上启下的作用，提高基层管理人员的素质对公司的生存与发展是尤为重要的。

二、学习心得

（一）增强认知、开拓视野，提升基层管理水平。

经过培训使我对自身的角色定位有了更深刻的理解和认识，也坚定了我做好基层工作的`信心，进一步明确了自己作为一名基层管理人员所应担负的工作职责和须具备的自身素质，以及应该掌握的管理技巧。

开拓了我的思维和视野，学到了很多实用的管理理念、管理知识、管理方法，提高了管理水平，提升了观念认识。特别是老师们对实际案例深入浅出的分析讲解，对我今后的实际工作具有积极指导作用，受益匪浅。通过培训，为我今后更好地学习新理论、新知识和掌握新方法、新技能奠定了良好的基础。

作为阳泉区域从事综合部日常工作的管理者，通过老师们的授课让我重新定义自己的位置、自己的责任，深知目标、计划、执行力的重要性。执行力强弱是一个人、一件事情、一个团队成功与否的关键。实际上执行力的定义不复杂，就是按质按量、不折不扣的完成工作任务。但真正要具备执行力，却不简单。

（二）增进了解、加强沟通，发挥沟通重要作用。

通过培训，进一步增进了同事们间的情谊，加深了大家的印象，多了一些平时没有的了解。认识到沟通是为实现组织目标而进行的信息传递和交流。从其概念上讲，是为了一个设定的目标，把信息、思想和情感在特定个人或群体间传递，并且达成共同协议的过程。

此外，沟通也是企业管理的有效工具，还是一种技能，是对自身知识能力、表达能力、行为能力的发挥。无论是企业管理者还是普通的职工，都是企业竞争力的核心要素，做好沟通工作，是各项工作顺利开展的前提，也是我们基层管理人员的主要任务之一。在企业管理工作中，管理层与非管理层之间需要沟通来传播信息、交流思想，从而推动内部成员间的互动和联动，促进企业的持续稳定发展。

为保证企业目标的顺利实现，我们应该高度重视企业管理工作中的沟通协调，有效沟通可以增进了解、融洽关系、提高效率；否则，就会产生矛盾、酿成隔阂、影响绩效。通过良好的沟通，为企业决策者提供全面准确可靠的信息，达到企业内部的人际关系和谐，保证工作质量，提高工作效率。

（三）管理创新、与时俱进，促进企业持续发展。

着力加强供给侧的结构性改革，着力提高供给体系的质量和效率\"的提出，各行业将面临着更加激烈的竞争。

国新能源阳泉区域要实现持续稳定发展，就必须与时俱进，不断创新。在国新能源提出\"五个追求\"战略的形势下，创新是阳泉区域获得核心竞争优势的决定因素，是区域企业求得生存和发展的灵魂，是实现持续发展的重要源泉，是提高经济效益的根本途径。

面对日益激烈的竞争环境，管理创新是科学管理的精髓，是企业管理的主旋律。企业须用系统理论、创新思维、创新技术、创新方法、创新组织创造出一种新的更有效的资源整合，建立持续动态创新机制和动态反馈机制，及时发掘创新点，让组织中每个成员都成为创新者，促进企业管理系统综合效率、综合效益的不断提高，把创新渗透于企业管理的全过程，为企业今后生存和发展奠定坚实的基础。

为期两天的工程项目管理培训，使我对工程项目管理的内容和概念有一个初步的认识。在一期我虽然参与了主体管网的安装和热能利用项目的建设，但我所做的工作主要是现场施工管理，只是工程项目管理内容的一个小小部分，没有具体的实践经验。这次培训对于一个参与即将开工的二期项目人员来说非常及时、重要的。确切的说，两天的培训时间是不够的，尤其是对没有做过工程项目的人，对老师所讲的内容很难理解。

这次培训的内容大致有以下几个部分：

1、职能管理与项目管理的区别。所谓职能管理是指针对存在有组织、有固定工作内容和部门进行标准化可重复使用的过程控制程序；项目管理是指对没有做过或没有经历的事情在规定的时间和预算约束下，一次性按要求完成的任务。从定义上职能管理和项目管理就是有本质的区别。职能管理和项目管理是两个不同的概念，在二期的建设中需灵活运用。

2、新建与技改项目经济分析、项目综合管理。这一节的内容我听后似懂非懂，很模糊，我理解为是对项目建设的前期准备工作的方式和方法。主要是项目的可行性报告的审批、研究具体方案、投资估算、市场预测和项目建设组织机构等内容。这跟我们建设者关系不大，我想这些事情是由老板和董事会研究决定的。只需要了解就可以了。

3、项目范围管理和项目管理时间。这一节的内溶对我们很有用，教我们怎样对项目工作分解，掌握正确的工作方法和过程控制。项目工作内容的分解（wbs）是很关键的，wbs是日程计划、资金计划、资源计划和其他工作计划的基础，要明确范围的细节内容。项目管理时间的控制主要是教我们了解时间与作业的关系、掌握日程计划编写、进度跟踪的具体方法。对大项目的工作分解必须由有经验的和专门的人员制定。就好比装修房子一样，要周密详细，合理分工，统筹安排。在课堂上我们对工作分解进行了简单演练。

4、项目费用、质量、风险管理。费用的估算有三种方法，即概念估算法、参数估算法、详细估算法。质量管理分为广义的和狭义的理解，包括产品质量、工作质量、工作质量、过程质量、人员质量、体系质量。风险管理包括风险发生的概率与影响程度、风险对应的策略。我们在项目建设中，肯定包含各种风险，这些风险都具有不确定性因素，我们在具体工作中怎样克服这些风险很重要。风险的策略是避免、减缓、转移、接受。

5、项目团队与人员管理。在制造业的职能运作中，人员的岗位职责、部门的工作程序、岗位的工作要求、业务的工作方法是相应固定的。而项目是目标和任务、人员和物资在时间和空间的临时组合，是一次性过程，项目人员的工作职责、工作程序和工作关系相对模糊松弛，由此带来的问题是项目对项目负责人的要求和评价问题。项目建设的成功与失败重要因素取决于人或者是一个由人组成的团队。团队建设的要点：

一、要有共同的目标，为同一个目标而奋斗。

二、公平的利益关系和统一的思想意识。

三、言行一致，宽容和谐，在同心同德的基础上和共同利益的环境下相互包容。通过对老师的讲解，我对团队建设和人员管理的观念有了深刻的认识，正如中期会议老板所讲的话：先做人后做事。

两天的培训时间很短，学的内容和多。好多东西要在实际中去运用。随着时间的推近，一个投资36多亿的项目工程即将开工，对于我来说，要学的，要做的实在是太多太多。当然，学有所用，作为二期项目的建设者，我有信心、有责任、有义务奉献我的一份力量，把南玻二期多晶硅项目建设美好。

近日，我参加了市公司人力资源部组织的中层干部培训学习，首先我十分感谢上级领导花费了超多的人力，财力，精力为我们带给这样的一个十分好的学习机会，让我们不出家门、工作之余即可进入课堂，聆听华夏基石企业管理咨询有限公司管理技能培训讲师邹元欣老师主讲的《高效执行力》讲座。这次培训不仅仅是对业务知识、技能的学习，也是对自身文化修养的一种提升，它不仅仅让我们开拓了视野、增长了见识，也使我们精神得到了升华，思想得到了净化。

学习期间，我始终抱着认真的态度，学习的心态去体会所学资料，这次培训班尽管时光短暂，但课程设计较为合理，老师水平十分高，学习资料也比较丰富，给我带给了一次难得的充电机会，我个人认为是一次比较成功的培训。培训中专家用精辟的语言，从细微处着手，宏观上把握，利用典型鲜明的案例，为全体学员诠释了执行力的真正内涵和实践宝典，对此我深有感触，通过学习，使我拓展了视野，认清了工作方向，理论水平有了必须的提高，下面我结合自己的实际工作谈谈在企业执行力方面的学习体会。

第一，参加《高效执行力》这次培训，我收获很大。让我更加清楚了什么是执行力?谁是执行的人?执行是什么?执行是战术问题还是战略问题?以及制定战略的关键因素。明白了品牌定位、价值定位及企业文化等资料。在目标管理上更加了解到为什么要进行目标管理?以及目标管理的优缺点、如何衡量目标等等。在绩效管理中，使我懂得了硬性分布、关键事件、末位淘汰几种管理方法，并初步了解了平衡计分卡和绩效面谈的注意事项。通过参加邹元欣老师的培训，确实感受到了他的讲课风格与我想象中不一样，少了一些严肃，多了一分平实亲切，幽默风趣，能让人简单愉快之中，领会确切的人际沟通关系、团队意识及领导管理知识，听了他的课，让我顿时明白了很多。到此刻我依然记得老师的每个关键词和问题的提出，使我更加深了对团队精神的理解，\"合理的要求是训练，不合理的要求是磨练\"。我相信我们宁阳公司的团队精神将会越做越好，将会发挥更大的作用，取得更好的成绩。

第二，要坚持以人为本，尊重人才。现代的企业竞争更多是靠人才的竞争，而竞争靠的是速度，企业成功靠的是服务。听邹元欣老师的课，让我对目前的工作有了一个较为清楚的`定位，对自己的工作职责，对自己的现状有了良好的把握。作为一名企业的管理人员，不是做好自己的事就能够了，更多的是需要去管理，管理是一门科学方法，带给实践，实现目标的技巧，不是依靠个人就能够，而是要带领自己的团队，去执行组织的价值，执行组织的计划，完成组织的目标。管理的成功需要团队，团队的最大效能的发挥源于内部有效的沟通，有效地沟通需要团队成员缩短心理距离，同流、同心地交流。作为管理人员，我们务必把握好，要把事情做对，并带领自己团队把工作及时，准时，保质保量做好，还要去培养我们的团队，提升的我们的绩效。推行全员竞争上岗机制，鼓励员工体现个人价值，激励奋发有为，营造员工队伍争先氛围，充分调动优秀人才在技术岗位和管理岗位上的工作积极性与创造性，鼓励职工积极进取，埋头苦干，进一步提高员工的执行力度。

第三、提高执行力对领导者来说十分重要\"。美国abb公司董事长巴尼维克曾说过：\"一位经理人的成功，x%在战略，xx%在执行。\"因此，只有参与到企业运营当中的领导者，才能拥有把握全局的视角，并且做出正确的决策。作为企业的领导者，首先要明正思想，树立领导班子执行潜力建设的正确理念。理念是行动的指南，正确的执行理念体现正确的方向。当前我公司在各项工作中执行力不强的因素主要表此刻：少数干部表率作用差、作风不够深入，安排部署多、身体力行少，不愿应对矛盾，做事不够踏实;个别部门在落实工作中本位主义思想时有显现，尤其是在工作职能的交叉部位，这样就使全局性工作的发展合力、执行力明显衰减，工作得不到最佳成效等。xxxx年，是宁阳公司发展的关键一年，面临着\"创一流\"、信息化建设、标准化建设以及繁重的电网建设任务，是充满机遇与挑战的一年。各级领导干部尤其是公司领导务必带头解放思想，不断强化执行意识，匡正思想，提高认识，使执行理念不断得到提炼升华，抓大事、谋大局，不断提高总揽全局的领导潜力。

第四、扎实抓好电力营销管理，不断提高优质服务水平。xxxx年电力营销应对的形势仍旧相当严峻。首先缺电形势还是不容乐观，我们要继续抓好加强有序用电的调控和监督，最大限度地供足、用足电量，努力做到\"缺电不缺服务，限电不限真情\";其次上级公司提出了营销管理新理念、新要求，标准更高，职责更重，压力更大，所以我们务必进一步抓好营销管理的规范化、现代化、网络化工作，积极完成营销信息系统的上线工作，稳妥推进财务管控系统的实施工作，切实提高城乡营销一体化管理水平。要继续深入开展电力需求侧管理工作。将需求侧管理作为供电咨询、服务的具体资料，贯穿到电力营销管理工作的全过程。

有无数的人拥有卓越的智慧，但只有那些懂得如何执行的人才能获得成功;有无数企业拥有伟大的构想，但只有那些懂得如何执行的公司才能获得成功。在建设\"一强三优\"现代供电企业的征程中，我们将不断提高企业的执行力，\"努力超越，追求卓越\"，以理性务实的态度，以力求完美的精神，创造宁阳县供电公司的新辉煌。

经过6天的集中学习管理人员能力提升，不仅让我充实了更多的理论知识，更让我开阔了视野，解放了思想，认识了朋友。无论是课堂学习，还是参加各种活动，都让我有所感动和收获。以下是培训的几点体会：

一、理论学习提高了素养

作为一名基层干部，理论知识往往不够系统、丰富。通过老师深入浅出的讲授，我感觉豁然开朗，许多问题从理论上找到了依据，对原来在工作实践中觉得不好解决的棘手问题找到了切入点,感觉收获很大。通过学习大数据与互联网的学习，让我充实了理论基础;通过学习现场基础管理和作业长制，让我强化了大局意识;通过对经济时代下的思维模式创新和非财务人员财务知识的学习，让我加深了对现代经济重要性的理解。总的来说，老师们以朴实无华的语言为我们授课解惑，对我们来说是一次难得的学习机会，更是一次书本知识与具体工作相结合的锻炼机会。

二、业务学习提升了能力

这一次培训安排的业务学习较为全面，让我们开阔了眼界，丰富了知识，打开了思路。无论是现场基础管理、作业长制、财务知识问题研究等学习，还是廉洁从政、思想政治教育等学习，都能深入浅出，贴近实际，使我受益匪浅。机电学院、攀钢钒公司、电子科大教授的授课，让我们站在更高的层次上看待工作，领导能力也得到全面提升。

三、案例分析警惕了自我

领导干部管理能力培训课程中，老师对现场基础管理的分析，让我们以旁观者的身份认清问题的本质所在，让我们通过查找别人问题的方式来提醒自己不足之处。基层管理的基础是现场管理。现场基础管理的案列的警示也告诉我们，要着重现场职工的安全行为，注意自己的安全意识，在安全的条件下开展工作。

结合老师所讲的内容及研讨交流，有以下心得：

(一)努力提升能力。

要进一步加强学习，要认识到当上了领导干部并不意味着水平一夜之间就提高了，仍需不断提高工作水平、工作能力。要牢固树立政治意识、大局意识、责任意识和服务意识，讲党性原则，努力提高领导干部的六种能力：一是科学决策能力，就是面对错综复杂的局面和瞬间变化的形势要有善于做出正确抉择的能力；二是贯彻执行能力，就是面对问题能拿出行之有效的方案与计划，贯彻下去并做到全面准确、得当有力；三是综合协调能力，就是在工作中能把握大局、权衡协调、统筹兼顾；四是组织管理能力，就是善于社会交往，有较高的管理水平，组织得当；五是开拓创新能力，就是要以大无畏的精神，在原有的经验基础上大胆尝试，做到与时俱进；六是持续学习能力，就是要不断提升自身素质，把学习当成一种习惯。作为一个领导干部，只有努力提升这六个方面的能力，才能顺应时代的发展，才能切实履行好职务。

(二)加强个人修养。

领导干部的责任重大，做人显得尤为重要。一个人的心胸有多大，事业就有多大。个人修养影响到威信、工作效果和带队伍。做人要正，对事要公。应该正确对待权和利、名和利，大事讲原则，小事讲风格，不斤斤计较，允许有个性，关键看工作。鼓励下属超越自己，切勿妒贤嫉能关。首先必须做一个合格的共产党员，做好表率，体现先进性。其次，要经常换位思考问题。与领导换位，与下级换位。一名合格的科级领导，必须思维缜密，考虑周详，团结同志，承上启下。最后，还应保持三种心态：感恩心——组织关心培养和同志们信任支持的结果；责任心——领导岗位的责任更重；平常心——保持谦虚谨慎。抓好三项工作：讲政治、钻业务、带好队伍。克服三种倾向：不能有过小日子的思想，要有长远眼光；作风要实，不搞面子工程；不搞小圈子，要团结。

(三)学习、实践能力。

这也是领导干部所应具备的最基本的也是最重要的能力。领导干部素质的培养和提高，主要还在于自身的学习、实践能力。时代在前进，科学在发展，领导干部如果不通过加强学习提高自己的政治修养和能力素质，就跟不上时代的步伐，也做不好既有的工作。学习的方法有多种，最行之有效的方法还是理论联系实际。即不仅要从书本中学，更要从实践中学。领导干部一定要深入实际，在实践中加深对理论知识的理解，在实践的过程中用理论去研究、分析和总结，总结出适合自己的行之有效的方法，指导自己的行为，不断锻炼自己，提高自己。

总之、此次培训使我受益匪浅，感触颇深，对我今后工作有帮助和指导作用，希望以后还能多差加这样的活动。

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！