# 最新经理心得体会 经理室学习心得体会(精选13篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-12-23

*在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会...*

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？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。

**经理心得体会篇一**

每个人的职业生涯都需要不断学习与成长，特别是担任管理职位的人更无法回避这个事实。作为一名经理，我深深意识到学习的重要性，并主动利用经理室学习的机会来不断提升自己。在这篇文章中，我将分享我在经理室学习中的心得体会，希望能够给其他经理们带来一些启发。

第二段：积极主动的态度。

在参与经理室学习时，我的第一要务就是保持积极主动的态度。我始终相信，只有自己主动求知、不断进取，才能够在激烈的竞争中立于不败之地。因此，我尽可能参加每一次有关管理、领导力或行业趋势的培训和讲座，并且主动提出问题和发表观点。这种积极主动的态度使我获得了更多学习的机会，也加深了我对管理学的理解。

第三段：学以致用的实践。

学习不仅需要理论的支撑，更需要实践的磨炼。在经理室学习中，我努力将学到的知识与实际工作相结合，找到切实可行的解决方案。例如，在学习中了解到一种新的管理方法后，我会在工作中尝试应用，从中总结经验教训。实践不断帮助我巩固所学，培养出解决问题的能力和灵活应对复杂情况的智慧。

第四段：开放与沟通的态度。

在经理室学习的过程中，我还学会了保持开放与沟通的态度。我积极参与和同事们的讨论，分享自己的见解，也虚心倾听他人的意见。这种开放与沟通的态度拓宽了我的视野，帮助我更好地理解和应对各种管理问题。通过和同事们的交流，我还建立了广泛的人脉关系，为自己的职业发展带来了更多机会。

第五段：持续学习的信念。

经理室学习并不是一次性的过程，而是需要持续坚持下去的。我深信学习是一种习惯，只有不断学习才能跟上时代的步伐。因此，我将经理室学习作为一种生活方式来对待，每天都保持阅读、思考和学习的习惯。同时，我也鼓励我的团队成员积极参与学习，并与他们分享我在经理室学习中的收获和体会，共同成长发展。

总结：

通过经理室学习，我不仅获得了更深入的管理知识，也培养了积极主动、学以致用、开放沟通和持续学习的能力。这些能力不仅在工作中帮助我更好地管理团队，而且在个人成长和职业发展方面也起到了重要的促进作用。我相信，只有不断学习与成长，才能在竞争激烈的职场中脱颖而出，并实现自己的职业目标。

**经理心得体会篇二**

xx年12月6日上午，新董事长主持召开了公司中层以上会议，并在会议上作了重要的讲话，同时将会议讲话内容整理下发，传达到每位员工。新董事长在讲话中，情真意切地讲到对公司工作的负责和对职工的关心，以及对公司未来的发展充满强烈的责任感和坚定的信心。

使我感到万分欣喜的是，年轻的新董事长义无反顾的接过了这付重担，挑起了这份责任。对于我们的新董事长来说，接过这份沉甸甸的责任，所要面对的困难、挑战是很多的。新董事长没有退缩，没有犹豫，凭借自己的坚韧和不服输的决心，在很短的时间里，迅速的学习和成长，带领公司干部职工，为公司跨越式发展迈出坚实的步伐。在市、区两级政府大力支持下，经过多方沟通协调，辛勤努力，改扩建工程项目已于近日获批，正式启动。这是一件可喜可贺的大事，对公司来讲，这标志着公司的发展又迈出了坚实的一大步，在市场竞争中的承载力得到了有力加强，在我市的商界处于强大的地位;对公司员工来说，这预示着公司在不断的发展壮大过程中，员工，同时也是股东，资本的保值增值得到更大化，职工的收入得到更加有效的增加，职工的生活得到显著的改善和提高。

新董事长在扎扎实实做事的同时，还以敏锐的眼光观察、发现在日常工作中存在的一些问题。新董事长首先谈到了责任意识问题，指出部分管理人员责任意识不强，面对问题手足无措;执行意识不强，被动应付;大局意识不强，缺乏全局观念;创新意识不强，工作固步自封。针对存在的问题，新董事长一针见血地指出，作为管理人员，如果部门负责人私心太重，只考虑自己，只考虑小团体的利益，是干不好工作的。

新董事长希望，要讲团结，讲大局，维护公司和职工的整体利益。对新董事长的这个建议，我本人不禁鼓掌叫好，由衷感佩。俗话说，人心齐，泰山移，团结就是力量。在公司向更大更强发展的关键时期，每一位公司的员工都要心系公司的生存和发展，为公司的发展壮大殚精竭虑。只有心向一处想，劲往一处使，才可以使公司快速而稳健的做大做强。公司的发展离不开所有职工的努力，公司保持旺盛发展态势，职工收入稳步提高，这一切都有赖于公司上下的精诚团结，齐心努力。

在现今，经济趋势不断下行，商业竞争日趋激烈，商业销售不景气，顾客购买力疲软，更有网购热潮强力冲击的情况下，讲团结，讲大局显得尤为重要。

家和万事兴，我们的公司，是所有职工的“家”，在这个“大家庭”里的所有成员，只有团结一心，共同为这个“家”出力流汗，这个“家”才会越来越好，越来越兴旺。“家庭”成员之间，珍惜相聚的缘分，相亲相爱，互帮互助，时时处处把公司这个“大家庭”的利益放在第一位，用心、认真做好每一件事，这既是责任，也是使命。

说，空谈误国，实干兴邦。在任何时候、任何情况下，都需要实干的精神。年轻的新董事长在就任后，凭着决心和毅力，怀着高度的责任感和使命感，为我们做出了实干的表率。作为我们每一位公司员工，在工作中要始终保持蓬勃向上的朝气，团结拼搏，勇于探索，战胜困难。严于律己，宽以待人，扎实工作，以实际行动为公司的发展做贡献!

**经理心得体会篇三**

党的十九大主题为“不忘初心，牢记使命，高举中国特色社会主义伟大旗帜，决胜全面建成小康社会，夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗”。“不忘初心，牢记使命”，这既是习近平总书记向全党发出的响亮号召，也是向全国人民作出的庄重承诺。

总书记指出中国共产党人的初心和使命就是要为中国人民谋幸福、为中华民族谋复兴。作为在央企工作的党员，我们的初心既是为企业谋发展，更是需要保持高度社会责任感。作为一个房地产央企，相比民营企业，我们不仅应为企业带来盈利，更要高度重视产品质量品质，为客户提供优质的住房体验。而产品的质量品质，在某种程度上与产品成本相对立，作为一名央企地产的成本管理人员，一方面要控制成本，同时更是要摸索如何在产品质量与开发成本上找到一个平衡点，既保证产品质量品质，又得以控制好开发成本，为企业带来盈利。

**经理心得体会篇四**

\"ihaveadream\"，每个人都有一个梦想，我们怀揣着对自己的梦想参加了\"宗申财务金融中心职业经理人\"的熔炼团队。也正是因为对梦想的追逐，我们为小组命名为\"梦想\"小组。我们的口号是：奋发图强，梦想飞扬;提升自我，成就辉煌。

这次培训的内容是\"ptt—演讲\"，可以理解为有效的表达自己，出乎意料，也在情理之中。因为大家在平时的工作、学习和生活中都需要和别人沟通交流，但怎样才能更好的表达自己呢，却不是每个人能做到的。这就是这次培训的目的。

今天从小组的风采展示环节中，开始了我们一天的培训。所谓的风采展示，就是展现小组的精神面貌。看似简单的小组答到，组员齐颂口号环节，确能体现团队的凝聚力，主要体现在以下几个方面：第一，全体队员必须熟悉自己的\'口号。但我们在第一次表现的时候确没有及时的反应过来，只记住了开始的时候，中间直接死机。第二，我们的注意力需要集中，随时做好应对的准备。第三，作为团队中的每一位成员，都必须权全力以付的投入，才能达到要求。

我们怀着忐忑的心情进入到了30秒的临席演讲和一分钟的临席演讲环节。在这环节中，大家经过先上台演讲，通过视频回放、自我批评再小组讨论的形式对我们在演讲过程中出现的问题有针对性的进行了总结。主要表现在以下几个方面：第一，容易受到外界环境的干扰。第二，在下面能侃侃而谈，但到讲台上却说不出来。第三，不能清楚的表达自己的意思，跑题严重。第四，临场发挥，应变能力差，针对自己不熟悉的东西不知道怎样去发散思维。

最后，希望大家在接下来的培训中不断完善自己，争取早日脱胎换骨。以更好的自己为宗申服务。

随着小贷、保理公司的相继成立，可以看出，未来公司的发展势必从传统制造业迈进金融业，我们有着良好的上市公司平台作为背景，但目前我们正面临金融人才紧缺的局面。如何激励我们的员工?让我们的员工与公司共同成长是目前的管理难题。

三寸不烂之舌，胜于百万之师。语言表达重要性，可见一斑。在未来的工作中，员工踏实务实是我们的基本功，有效沟通更是重中之重。正是由于公司\"不谋一时谋万世\"的深谋远虑，第一期的职业经理人培训，群贤毕至，少长咸集。这次培训中，有我们的经理、主管、一般员工，无论男女老幼，人人都倒空自己，虽不至于《道德经》的\"绝圣弃智\"，但忘却身份，摒弃虚荣正是我们在开训导论中学到的第一课，如当头棒喝，唯有全情投入，方能成就自我。

培训是一种知识、技能传播的过程。而今天的ptt培训却是生产知识乃至创造知识的变革，它是一门启发性的课程，不断地制造问题，然后分析解决，以学员为中心，要求高度参与。通过让学员逐个上台展现自我，即兴演讲。有人期期艾艾，不知所云，却有人运筹帷幄，口若悬河;有人反应迟钝，言不及义，却有人妙语连珠，滔滔不绝;有人讷口少言，手足无措，却有人谈笑风生，落落大方。对比方知差距，培训更能成长。我们有十种羡慕他人才辩无双的理由，有百种成为掌握娓娓而谈的理由，更有万种超越今天的自我的理由。每天进步一点点，就是成功的开始。

造化钟神秀，阳阳割昏晓，自然之美，美在让人游目骋怀，身心与天地同在。语至深处动人心，言为心真切，语言之美，美在让人叹为观止，形与灵俱忘却。本次培训张斌讲师，周洁讲师用自己的三寸舌带来一场场演讲视听盛宴，期间口吐珠玑，极耳目之娱。

人生也有涯，而知也无涯。知不可为而为之，以有涯随无涯。知识殿堂浩如烟海，语言魅力无处不在。三日培训，好一个美好时光!

最近，我参加了一次职业经理人培训，通过这次培训，我得到了一个结论：就是解决困难和问题的方法永远都比遇到的困难和问题多。当我们遇到的困难时要停下来冷静地思考，这件事为什么我做不好呢?还有没有其它的方法可以解决它?如果自己想不到方法可以寻找别人的帮助，相信大家的智慧是一定能战胜困难的。

为什么现代的人们总是的报怨自己的工作或生活处理的不好，感觉到每天有太多太多的事要做，好象永远都有做不完的事。长期下去这些人的精神就会高度紧张，心情就会感到烦躁不安，当出现这些现象时，他们的工作或生活就会更加没办法处理好的，效率会越来越低。不论是在生活还是工作上，我们都要把事情合理的按排好，做好周密的计划，事情可分为四种：

一、重要又紧急。

二、紧急不重要。

三、重要不紧急。

四、不紧急又不重要。

我们要把更多的时间来做重要不紧急的事情，不要每天为了一些紧急又重要的事情来救火。这样我们的精神才会轻松和快乐，我们就能快乐而轻松的工作和生活了。我们对待工作要有乐观积极的心态，想一想我在为谁工作?答案是：我在为自己工作，公司为我们提供了就业机会，解决了我们生活问题，培养我们获得经验和技术。这样一想，我们自然就心情开朗了，工作也轻松了，做起事效率也就提高了。

公司举办的职业经理人培训主要围绕“如何成为职业经理人”的主题而展开，在培训结束以后我们需要思考的问题就是如何才能将培训学到的知识运用到实际工作中去。

我认为每一位职业经理人都应该要有自己的职业追求，除了具备十项管理的技能之外，还要做到“三个经得起”。

第一要经得起折腾，也就是说做决策、做工作之前要多听各方面意见，所做出的决策要经得起推敲。有时候，为了做一件正确的事情或让员工和管理者养成一个良好的工作习惯，可以花半年一年甚至更长时间去坚持，去折腾，当然这也需要有足够的耐心。

第二要经得起检查，将各项日常工作做精做细，争取做到领导突击检查时，依然对我们的工作感到满意及放心。

第三要经得起误会，在处理实际工作事务的过程中，难免会招致领导或相关员工的不理解甚至误会，职业经理人必须耐得住性子，多沟通多协调不放弃，不能因为怕误解而丢弃原则，也不能因为被误解而丢弃自己的工作热情。

一名职业经理人一生职业生涯的使命就是要为公司创造最大化的价值，这是一种职业上的责任，也是职业经理人应具备的使命感。不管是在公司的哪个部门哪个岗位，做为职业经理人的十项管理技能的理论知识是不会改变的。我相信在实际的工作和学习中能够不断地取得进步和提高，做一名合格的职业经理人。

当踏上集团职业经理人精英训练营的那刻起，我便告诫自己，人生的这场旅行，不仅要收获抵达巅峰的喜悦，同时更要铭记沿途的风景，用心去体验，去成长。

前两天的课程，让我们对目前餐饮市场前景，公司规划以及心态，情绪管理，正能量，目标，信念……有了深刻领悟。每天晚上疲劳的睡在床上时，才感觉真真切切地过了一天，人生最重要的不仅是努力，还有方向。压力不是有人比你努力，即使看不到未来，即使看不到希望，也依然相信自己的人生错不了。第二天叫醒我的不是闹钟，其实，是梦想!

每次的行动或是集合，都是通过哨声，哨声是命令，是指挥，是完全服从的指令，它让我们时刻保持警觉，保持敏锐，保持清醒的头脑!还记得体能训练的第一个科目，它教会了我们，不求与人相比，但求超越自己，要笑就笑出成长的性格。跳大绳科目，考验着我们团队中的决策，指挥，标准，流程意识以及责任，用心的程度，虽第一次挑战失败，但一花凋零荒芜不了整个春天，一次挫折也荒废不了整个人生。我们争取机会，齐心协力，全力以赴，最终挑战成功。团队协作，专注当下，方可成功。极限军姿，更考验我们的坚持。当你感受到全身痛苦难受时，我们要对自己说的是三个字\"太好了，那正是我们蜕变的时刻。第五天的100里拉练，不达目标，绝不回来的士气，鼓舞着我们这群有梦想的海外海人!

之后的技能知识课更是让我们受益匪浅。工作中还有更多知识需要我们孜孜不倦地学习，管理与领导的路上，更需我们用心去探索，去领悟。用心去感悟生命赋予我们的每分每秒!

为期七天的培训虽结束了，但我们更明白踏上工作的路才刚刚开始，我们有信心，将自己的生命写满精彩。因为我们是一个被称为海外海职业经理人的团队!!!

最后要感谢的是我们的领导，教官。感谢一起奋战的战友们。感谢一路有你们，谢谢你们!

**经理心得体会篇五**

作为一名新晋的影城经理，我深知自己的职责不仅是管理一个高效运营的影城，更是要提供优质的观影体验给每一位观众。在过去的一年中，我积极参与学习和实践，通过一系列的学习，不断提升自己的管理能力和服务意识。下面我将分享我在学习和实践中所得到的体会和心得。

第一段：学习的重要性。

影城经理这个职位虽然有一定的管理经验要求，但也需要不断学习新知识和技能来适应行业的发展变化。仅凭个人经验是无法应对复杂的市场环境和观众需求的。因此，我认识到学习的重要性，并着手自学相关管理知识、市场营销、团队管理和技术应用等方面的内容。通过系统学习培训，我了解到行业最新的发展动态和管理理念，确保自己始终站在时代的前沿。

第二段：团队管理的重要性。

作为影城经理，一个高效的团队至关重要。我深知团队的凝聚力和合作能力对于影城的顺利运营至关重要。因此，我注重团队管理的学习和实践。我从制定明确的团队目标开始，激发每个团队成员的动力和积极性，同时合理分配任务和资源，以提高工作效率。此外，我也注重与员工之间的沟通和协调，定期组织团队会议，倾听员工的想法和抱怨，解决问题，增强整个团队的凝聚力和团队精神。

第三段：顾客服务的重要性。

作为一家影城，为顾客提供良好的观影体验是我们的首要任务。因此，我在学习和实践中非常注重提升顾客服务水平。首先，我注重培养员工的服务意识，要求他们在与顾客接触时始终保持礼貌、友好和专业。同时，我也注重收集顾客的反馈和意见，及时解决顾客遇到的问题和不满意之处，为顾客提供更好的服务体验。通过这些努力，我发现顾客的满意度得到了显著提升，也吸引了更多的顾客光临。

第四段：市场营销策略的应用。

在竞争激烈的影视市场，制定合适的市场营销策略至关重要。作为影城经理，我不断学习和实践市场营销策略，以吸引更多的观众。我注重与周边商家和影视公司的合作，通过联合推广和优惠券等方式吸引更多观众光临。同时，我也运用社交媒体和网络平台，提升影城知名度和品牌形象。通过这些市场营销策略的应用，我发现影城的观众量和收入也有了一定的增长。

第五段：总结与展望。

通过一年来的学习和实践，我意识到作为一名影城经理是一项长期而辛苦的工作，但也是一项非常有成就感和挑战性的工作。通过学习和实践，我不断提升自己的管理能力和服务意识，不断改进运营策略，为观众提供更好的观影体验。未来，我将继续保持学习的热情，不断提升自己的职业素养和管理能力，为影城的发展做出更大的贡献。

在今天这个快速发展的社会，作为一名影城经理，学习是我们永恒的主题。只有不断学习、不断实践，我们才能适应行业的发展变化，提高自己的管理能力和服务意识，为观众提供优质的观影体验。通过学习，我发现团队管理、顾客服务和市场营销策略的重要性，并通过实践不断完善自己的能力。我相信，在不断学习和实践的过程中，我将成为一名更出色的影城经理，为影城的发展做出更大的贡献。

**经理心得体会篇六**

银行客户经理是银行与客户交流的桥梁，是在银行内从事市场分析、客户关系管理、营销服务方案策划与实施，并直接服务于客户的专业技术人员。所以银行客户经理学习提升自我是非常必要的。下面是银行客户经理学习。

希望对大家有帮助。

我做客户经理已经快一年了,当初行里的领导把我安排到这么重要的岗位，还特意安排我去哈尔滨学习，对此非常感激，下面我就说说我在客户经理岗位中的一些做法：

一、维护客户要循序渐进。客户经理的工作方式就是通过打电话主动联系客户来购买理财产品。但在我们和客户都非常陌生甚至都没有见过面的情况下，如果直接向客户营销基金、黄金或是保险，那么成功的概率非常低。我的做法是：在客户的定期存款到期的时候对客户进行提醒并借这个机会向客户推荐理财产品，这些产品的特点是风险低，期限短、收益固定，客户比较容易接受。如果客户对这些产品有兴趣并且愿意来网点购买理财产品，就利用和客户见面的机会作进一步的沟通和交流。如此反复几次客户经理对客户就应该有一个比较深入的了解，包括客户的风险承受能力和投资偏好等，可以有针对性的向客户推荐产品，同时向客户讲解一些理财知识和投资理念，引导客户将一部分资产转移到基金、黄金等产品上来。对于新客户的营销要谨慎，一旦没有赚钱甚至赔钱就很难进行二次营销了。

二、注重对理财知识的积累和财经信息关注。现阶段我们面对的大部分客户对理财知识和相关的财经信息了解的都不多，客户经理就应该在这些方面表现的专业一些，有利于增强客户对我们的信任，进而完成营销工作。

再说说我队这个工作岗位的一些看法：

一、客户经理应该具备良好的沟通能力以及人际交往能力，注重培养和客户之间的感情。现在银行业的竞争越来越激烈，金融产品同质化现象严重，同时随着电子银行的快速发展，物理网点的分布对客户的影响也越来越小。这就造成了客户的资产放在哪家银行都一样，买谁家的产品都一样。要想把客户留住就需要感情来维系。

二、维护客户要用心。客户经理所面对的贵宾客户是一个相对固定的群体，数量有限，要想持续地取得出色的业绩，需要经常接触这些客户，多次向他们营销理财产品。这就要求客户经理要取得客户的信任，包括职业道德方面和理财投资的能力方面，在维护客户的过程中要用心，使其资产保值增值，满足客户的理财的需求。

以上是我在客户经理岗位工作一年来的一些心德体会，希望在今后的工作中，通过自己的不断努力，将我行的高端客户维护好、拓展好。

“立金训练营”客户经理班已经结束，回想起来仍历历在目。我们从互不熟悉的一群人到相互信任的一个团体，对培训从嬉笑以对到认真对待，而自己，从一个置身理论的不经事的大学生蜕变为在实践中完善自我的银行客户经理，这其中所经历的以及为此而付出的努力，都将沉淀积累成为我职业生涯以至整个人生当中不可或缺的财富。

“态度决定一切”，是我在整个培训过程中感受最深的一点。很多学员都说我们是进了魔鬼训练营，像傻子般接受一群魔鬼讲师的“洗脑”。我却更愿意说是这三天的培训在我们这些已装有石块的杯子中又填充了沙砾，让我们更为趋于完美。“合理的要求是锻炼，不合理的要求是磨练”，正是这样的学习态度，才能充分的吸收新鲜知识，真正的充实自己。对于我而言，这些沙砾是敢于展现自我的勇气，是理论观念的补充，是积累实战经验的铺路石，是身处困境的积极态度，是面临挑战的坚定信念。“细节决定成败”、“准时就是迟到”、“从零开始”、“团队给予我们的永远胜过我们给予团队的”等等这一切，感受从未如此深刻过。做事先做人，要创造卓越，专业知识、努力工作是必要条件却不是充分条件，态度才是决定的关键。

从“纸上谈兵”到实际业务操作，在实践中自如运用所学知识是我在培训过程中的另一大收获。如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现;但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分?机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。

总的说来，“赢向未来”客户经理培训班给了我们许许多多的感动：悉心准备前期工作的行领导;敬心工作、激情洋溢的讲师们;为集体荣誉团结协作的组员们;“爱的鼓励”、“龙的呼唤”;真诚的赞美、团队的力量;还有始终如一坚持满怀激情的我们……培训带给我们很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度;培养团队精神、创新精神;合理安排时间，树立良好的时间观念;重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。最后，想以讲师的一个寓意深远的故事来为本小结划上句号。在沸水这样的环境中，我愿意自己是一颗咖啡豆，不是胡萝卜或是鸡蛋，在沸水中逐渐变得脆弱或冷漠;也不是执拗地所谓坚持自我，而是和沸水完全相融合，虽然不再是原有的形态，却可以散发出迷人香味，香浓的滋味令人愉悦。

做一颗快乐的咖啡豆，在沸水中成就自我，更满意他人。

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班---一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多东西，比如如何审查企业报表如何做好贷前的审查(包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等)贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现;但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分?机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度;培养团队精神、创新精神;合理安排时间，树立良好的时间观念;重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理，那就是人的潜力，真的是无限的。

总的来说，这次培训使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这半个月的培训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识不断的应用到实际工作去，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程而努力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我深刻的意识到，我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。没有预期的成功，我们必须在以后的路上一路披荆斩棘一路长风破浪。我会一直努力下去，现在，将来，永远。

**经理心得体会篇七**

我很荣幸的参加了职业经理人培训，在这四天的课程里让我接收到了全方面知识并且树立了更高的职业道德追求，不仅使自己的眼界更得以开阔，还使我对以后的工作有了更深层次的认识和理解，同时也认识到自身水平的不足，要不断扩展自己的知识储备，真正实现了“充电”的目的，通过这次培训，我学到了以下几点：

1、正确对待失败：失败并不可怕，失败之后仍然站起来继续向前走，这才是一个经理人应有的心态，褚时健71岁坐牢，出狱后通过种橙子84岁身价上亿！衡量一个人成功的标志，不是看他登到顶峰的高度，而是看他跌到低谷的反弹力！

2、思维方式的改变：人和人最大的不同就是思维方式的不同，同样一件事上升一个高度来看，就是另外一种结果！

3、把自己的职业当成事业来做，每个人一生中都不可能只从事一份工作，但是你要把每一份工作都用心对待他，每一份工作都全力以赴的去做，结果不会差！

4、提高自身的气场，加强自信：提高自身气场最重要的一点就是“大声说话”！从今天起，学会“大声说话”

通过这几天的培训，我感触良多，自身不足的地方太多了，需要学习的点也太多了，在今后的工作生活当中，多多观察，多多学习，努力成为合格的“职业经理人”！

**经理心得体会篇八**

在今天的商业社会里，客户经理作为企业和客户之间的桥梁，其交流能力的优劣直接影响到企业与客户之间的关系和业绩的高低。要想提高客户经理的交流能力，就需要全面提升客户经理的沟通、表达、传递信息、解决冲突等各个方面的能力。因此，客户经理交流学习是取得商业成功所必不可少的一项重要技能。

客户经理交流学习的主要内容应包括以下方面：1、学习沟通的基本技巧，如倾听、表达、回应、提问等；2、掌握目标管理技巧，了解客户需求，制定合适的沟通目标；3、学习多元交流的技巧，如采用多种信息形式和层次进行沟通，并使用不同的技巧达到不同的目的；4、掌握决策管理技巧，即在交流过程中及时解决可能产生的问题和冲突。

对于客户经理来说，在实际工作中，盲目表达自己的想法和要求可能会产生反效果。在这种情况下，客户经理应该采用一种更加简单和有效的方法，即通过第一时间与客户建立良好的关系，以便和客户进行更深入的合作。这种交流方式是建立在客户经理全面掌握各种交流技巧和方法的基础之上的。

客户经理交流学习除了掌握传递信息和解决问题的技能之外，还可以帮助客户经理培养良好的职业素养和沟通能力，提高工作效率，增强自信心和自我管理能力，这些优势都将更有利于客户经理个人和企业的发展。

尽管客户经理交流学习对于个人和企业的发展至关重要，但是在实际学习中，很多人可能会遇到难题，例如如何在大众交流中保有个性特色，如何在交流过程中把握信息的好坏以及如何在职场环境中与客户保持好的沟通状态。因此，客户经理需要注重积累实践经验，发挥自身的创造力和想象力，为自己制定学习计划，并定期总结自我提高的效果，不断完善和提高自己的交流技能，以更好地服务于企业的客户。

**经理心得体会篇九**

延安在近代历史上占有重要地位的主要原因是因为它曾是红色革命中心。抗日战争和解放战争时期，中共中央和毛泽东同志在延安生活、战斗了13个春秋，留下了大批的宝贵文物和纪念地，更为重要的是还留下了的珍贵的精神财富——延安精神。著名的枣园、杨家岭、南泥湾、凤凰山麓等都是记录着先辈们为革命而忘我奋斗的红色圣地。

1937年，党中央进驻延安后，延安宝塔成为革命圣地的象征。枣园革命旧址在延安城西北7.5公里处。1940年中央机关在此兴建房屋、窑洞。1943年，毛泽东、张闻天、刘少奇等先后迁居枣园，这里成为中共中央书记处所在地。毛泽东旧居在枣园东北半山坡，与张闻天、朱德旧居左右为邻，是一排五孔石窑洞。1945年8月，毛泽东由这里赴重庆和国民堂进行和平谈判。枣园还有周恩来旧居、刘少奇旧居、任弼时旧居、彭德怀旧居，书记处小礼堂旧址及社会部、作战研究室和机要室旧址等。

延安是中国共产党和人民军队的根据地，勤劳勇敢的老区人民用生命和鲜血哺育了中国革命;延安是中国抗日战争的总后方，在物资极其短缺的情况下，广大军民开展了自己动手、丰衣足食的大生产运动，为夺取革命胜利奠定了物质基础。

延安是毛泽东思想从形成、发展到成熟的圣地。毛主席关于中国革命的政治路线问题、军事问题、党建问题、哲学问题等一系列具有代表性的理论著作大多是在延安撰写的。在这里，党的“七大”把毛泽东思想确立为党的指导思想。在中国共产党的历史上，马克思列宁主义同中国革命的实际相结合的第一次历史性飞跃就是在延安实现的。

延安在革命战争年代曾是中国共产党的指挥中枢和战略后方，中国共产党在这里运筹帷幄，作出了关系中国革命前途命运的一系列重大决策，为夺取全国政权奠定了坚实基础。这里孕育了伟大的“延安精神”，“延安精神”是中国共产党党的传家宝，是中华民族宝贵的精神财富。

**经理心得体会篇十**

作为一名影城经理，我从事这个职业已经有五年的时间了。在这五年里，我经历了无数的挑战和机遇，从中汲取了许多宝贵的经验和教训。今天，我特别想分享一下我在工作中获得的一些学习心得和体会。

第一段：建立有效的沟通渠道。

在影城经理的角色中，与员工、顾客以及供应商的有效沟通至关重要。一个良好的沟通渠道能够保持信息的畅通，缩短问题的解决时间，并且增强团队的凝聚力。我学会了定期组织会议，倾听员工的意见和建议，并确保他们能够充分参与到影城的决策中来。此外，我也学会了通过电子邮件和社交媒体等渠道与顾客进行互动，了解他们的反馈和需求，从而不断改进我们的服务。

第二段：培养团队合作精神。

作为影城经理，我认识到一个好的团队合作是成功的关键。为了培养团队合作精神，我鼓励员工之间的协作和互助，并且提供培训机会，以提高他们的技能和能力。我注重团队建设活动，如定期的团队建设会议和团队拓展训练，通过这些活动来加强团队成员之间的交流与合作，从而提高团队的凝聚力和效率。

第三段：注重顾客体验。

顾客满意度是影城业务成功的关键指标之一。为了提升顾客体验，我学会了关注细节，从顾客的角度出发来思考问题。我们时刻关注顾客的需求和意见，并及时做出调整和改进。无论是提供更舒适的座位、推出更多的优惠活动，还是提供更加便捷的购票方式，我们都致力于不断提升顾客的满意度。

第四段：保持行业敏感度。

在电影行业，变化是常态。为了紧跟行业的发展和潮流，我不断保持对市场状况和竞争对手的敏感度。我密切关注国内外电影市场的动态，研究行业的最新趋势，了解观众的喜好和消费习惯，以便及时作出相应的调整和规划。同时，我也定期参加行业研讨会和会议，与同行们交流和分享心得，不断提升自己的专业素养和视野。

第五段：持续的自我学习和提升。

作为一名影城经理，我意识到自我学习和提升的重要性。在工作中，我会不断学习和探索新的管理理念和方法，提升自己的领导能力和管理技巧。我会不断深化对电影行业和市场的了解，加强自己的行业认知和专业知识。与此同时，我也会寻找机会参与各类培训和学习活动，通过不断学习来提升自己的综合素质和竞争力。

总结：

影城经理是一个充满挑战和机遇的职业，但也是一个充满乐趣和成就感的职业。通过建立有效的沟通渠道、培养团队合作精神、注重顾客体验、保持行业敏感度和持续自我学习和提升，我相信我将能更好地应对和把握各种机遇和挑战，成为一名优秀的影城经理。

**经理心得体会篇十一**

一年来，通过网络大学职业经理人管理课程继续学习，使我对为什么要学习高级职业经理人有了全新的认识和理解，对一个职业经理人应具备的各项业务技能有了更全面的学习和掌握，对结合本职工作当好一名公司合格的管理人员有了更深的责任和体会。

1841年，因为发生两列客车相撞，世界上第一批职业经理人—专业货运计划人员应运而生。这些人薪酬是当时美国工业熟练工人的两倍，在社会和家庭中受尊重，而且受重视的程度更远远超出其薪酬水平所能代表的社会价值，所以每一个专业货运计划人员均非常珍惜自己的工作，视自己的职业前途如生命。所以职业经理人可以说就是凭能力凭业绩吃饭的人，但不是凭资本吃饭的人；他拥有非常专业的企业管理知识、丰富的管理经验和对自己职业的忠诚，并承担对企业资本保值增值的责任。

现代企业最核心的竞争最终取决于人才的竞争，而人才不是天生就具备非凡的工作能力。人们在大学掌握文化知识的同时，关键是学会了如何运用所学知识的技能。在工厂学到的不仅是与工作内容相关的知识，关键是培养出了发挥自己技能的方法途径。不管是职业经理人还是普通员工，再学习再培训对自身的完善非常重要。我们公司的不断发展，培训是企业维持发展的必要手段。人要终生学习，而学的大部分也是与自己的工作相关的内容，企业要为员工提供一个学习的平台，才能提高员工的业务素质。作为一名管理者，培训应该无处不在，因为企业在不断的变化，各级管理人员在角色和职责上也同时面临空前的改变，管理人员必须以身作则，发挥自己的管理才能，这样才能带出一个优秀的团队。

作为一个基层管理者必须以身作则，严格遵守企业的规章制度，尊重上级关心下属，在以后的工作中不断的加强学习，把自己融进群体，将自己的弱点转变为力量，进而创造出一个坚强的工作团队。

与预算、组织与人事以及控制，转向确立共同愿景，开展人力资源和激励员工互动，加强沟通环节，从“正确地做事”转向“做正确的事”，才能实现真正的有效沟通。执行力是企业成败的关键，他包含了执行、服从、责任、忠诚、热情等多个含义。执行是一个企业者想要达到目标从而必不可少的桥梁。企业的管理者就成为带动组织形成的一种战略执行能力的实施者和带头人。严格要求自己，正确决策，上行下效，员工才能有可能去跟随一起执行。要把“要我工作”从而变为“我要工作”，激发出员工对工作的热情。

职业经理人必须具有一定的想象力，对于任何事情，他都能够找出答案。他的思考结果往往是别出心裁的，即使面对相同的情况，也能用新的方法去完成。目前整个钢铁行业形势紧张，生产成本高居不下，市场低迷，做为分厂来讲，适应严峻的生产形势、改造生产环境已成为了我们坚定的课题。作为分厂一级的管理者，首先要和员工一起去准确面对，危机不是一时，要做好长期应对危机的准备；要调动一切积极因素开展好安全生产和降本增效工作，不断增强抵抗市场风险的能力；加强学习，打造一支学习型团队，整体提升管理水平和操作技能；把炼钢的奋进文化渗透进生产管理的方方面面，建立强大的精神文化体系。

随时调整好自己的心态，保持一种最好的状态开展工作。职业生涯开发是发现潜能、激发潜能、强化潜能的过程。职业生涯开发有三件事：“测、定、学”，职业生涯管理有三件事：“干、评、发”。由于职业生涯具有个性化、开放性、主动性、可操作性等特点，必须通过系统的分析方法确定好实施方案，通过学习、实践、评价来实现个人的成功、企业的发展和社会的进步。

带好队伍需要做好的三件事：一是充分调动员工的积极性；二是提高员工的职业能力；三是如何建立一支高效团队。在调动积极性方面，要考虑如何为员工搭建平台、如何为员工创造更大的成长空间，如何把大家的利益与愿望融入一起，让我们向同一个目标前进。提高员工能力关键是培训，同时面对炼钢的实际状况，要把关键操作人员的培养放在首位，只有培养出德才兼备的优秀人才，培养始终把企业利益出放在最高地位的人，培养出善于学习、善于总结、善于将理论运用到实践中的人，我们的队伍才能从根本上茁壮成长，才能持续的发展，才可能带出优秀的队伍。

知易行难，要把书本上的知识成功运用到生产实践中，需要大量时间和精力的付出。通过职业经理人这门课程的学习，使我们知道如何改善自己的管理思维，如何提升自己的职业能力，如何抓班子带队伍建设一流团队，指出了准确的学习方向和目标。只要方向准确，就只会离目标越来越近，所以希望通过网络大学近一年来的培养，我们能够肩负起自己的职责和企业的重任，在公司生产经营活动中做出自己应有的贡献。

**经理心得体会篇十二**

作为客户经理，与客户的交流沟通能力和技巧至关重要。近期，我参加了一次交流学习会，深入了解了客户经理交流的关键点，从而显著提升了自己的交流能力。在此，我分享一下我的心得体会。

一、有效的沟通需求倾听技巧。

作为客户经理，不仅需要清晰表达自己的想法，还需积极倾听客户的要求。在工作中，我深刻认识到有效的倾听技巧对于沟通的重要性。对于客户的问题和建议，需要充分倾听并且进行深入的了解，以便以后更好地为客户提供服务。

二、合适的语言用词是关键。

做好沟通，语言用词也至关重要。语言要清晰明了，适合面向不同类型的客户。无论客户心理上或是情感上需要怎样的支持，客户经理都要擅长用语言来取得客户的信任和认可，并且帮助他们快速解决问题。

三、建立有效的沟通渠道，让客户信任你。

建立有效的沟通渠道是客户经理工作中必须要关注的一个问题。在我参加的交流学习会上，了解到了多种有效的沟通方式，如电子邮件、客户服务热线、在线聊天等，可以让客户更快捷地得到支持和服务。通过多种渠道建立连接，增强客户归属感和信任度，这对于今后的客户关系维护和客户满意度的提升至关重要。

四、积极反馈，增强信任和忠诚度。

客户经理的服务质量是否优秀，往往由客户的反馈所决定。因此，我在实际工作中也尽力保证充分利用各个互联网媒体向客户提供更好的反馈机制，让客户不仅能够得到及时的回应，同时能够积累更多感受与经验，从而增强客户信任感和忠诚度。

五、提高综合服务水平，实现共赢。

客户经理不可忽视的一个重要职责是协助公司实现利润增长目标，为此，必须要提高服务质量，同时优化服务流程。除此之外，通过建立客户咨询的专业团队来提高整个公司的综合服务水平也是极为重要的。只有不断提供满足客户需求的服务，将客户视作共创增长的伙伴，才能在激烈的市场竞争中获得持续优势。

总之，客户经理的沟通交流能力和服务质量是保持客户忠诚度和增长业务的重要因素。通过积极参加交流学习活动，不断提升自身交流能力，客户经理可以更好的满足客户的需求，从而实现共赢。

**经理心得体会篇十三**

近年来，随着企业竞争的日益激烈，对于副经理这一管理层级的需求日益增加。作为一个初入职场不久的年轻人，我有幸参加了公司为期一个月的副经理培训课程。这次培训旨在提升我们的管理能力和职业素养，使我们能更好地适应和胜任副经理的岗位工作。在培训期间，我深受启发和教育，获得了许多宝贵的经验和知识，并在实践中取得了一定的成绩。

第二段：培训内容和方法。

在培训中，我们接受了一系列的理论学习和实践活动。首先，我们学习了各种管理理论，如领导力、沟通技巧以及团队合作等。这些理论的学习使我对自己的职责和角色有了更清晰的认识。接下来，我们还进行了一些实践演练，例如扮演团队领导者、解决冲突、组织团队活动等。这些活动使我有机会实际运用所学的理论知识，并从中获得了宝贵的经验。

在这次培训中，我收获了许多宝贵的经验和知识。首先，我学会了如何建立有效的团队合作关系。团队合作是副经理工作中至关重要的一部分，只有团队成员之间的协作默契才能带来良好的工作效果。通过参与团队活动和演练，我学到了如何平衡团队中不同成员的需求和意见，并将其有效整合到整个团队的工作中。此外，我也学会了如何高效地进行沟通，并在工作中灵活运用不同的沟通方式。沟通的良好与否直接影响着团队工作的效率和效果，通过提高自己的沟通能力，我能够更好地与团队成员和上级进行交流和协调。

第四段：实践运用和改进。

培训结束后，我将所学应用到实际工作中，并取得了一定的成绩。在我的团队中，我积极运用团队合作的技巧和方法，鼓励成员之间的相互配合和协作，有效地提高了团队的工作效率。同时，我注重与上级的沟通，从他们那里得到了一些建设性的建议和指导。这些经验和反思使我逐渐改进了自己的管理能力，并在实践中不断进步。

第五段：总结与展望。

通过这次副经理培训，我对自身的职业发展有了更明确的目标和规划。我认识到作为一个优秀的副经理，除了具备专业技能之外，还需要不断学习和提升自己的领导能力和沟通能力。我将继续努力学习和进步，争取早日实现成为一名出色的副经理的目标。同时，我也期待公司能够继续提供更多的学习和培训机会，帮助我和其他年轻人成长和发展。

以上是我在副经理培训中的一些体会和心得。通过这次培训，我不仅获得了知识和经验，更重要的是树立了正确的职业观念和管理理念。我相信，在未来的工作中，我将能更好地应对各种挑战和困难，为公司的发展做出更大的贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找