

2023年钻井总监心得体会总结 生产总监 心得体会(大全5篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

钻井总监心得体会总结篇一

8课时的erp课程让我学习到了很多，也充分认识到了企业经营的难度，在尚未接触erp沙盘模拟的时候，或多或少的将企业经营难度淡化。由于首次接触erp沙盘模拟，很多环节依然记忆深刻。

在erp沙盘模拟中身为生产总监，需要做的事还是比较重要，在每年经营伊始，都要进行生产投入预算，以方便其他各部门的运作；确定每年的产能、产量；新的生产线建设和新产品的研发。这些都与整个企业的部门紧紧相连，密不可分。

具体来说，生产总监决策的重要性在于以下几点：

(2)每年的产能产量，需要根据上一年的原料库存和库存成品来决定，其中，生产线的生产能力，也极大地影响了订单的获取。生产力过低，则无法从订单上获取可观的收益，而一味增加生产线，也可能会造成资源浪费，其原因在于订单的不确定性，即无法完全按照计划获得足够的、优质的订单。例如订单过少，生产线过多的情况下，虽然产品交货周期变短，但在高额的折旧费用下，非饱和的生产力利用会造成非常大的浪费，要是订单的价格不够好，生产出的产品价值比不上花费也是很可能出现的。

(3)由于市场的有限订单限制，以及与其他企业之间的竞争，

使得获得更多市场准入和研发新产品变成企业发展的重要途径之一。因此，市场发展决策与生产计划关联紧密。要扩大市场、发展企业，则必须具备更有效率的生产力和新产品生产线，在适应市场需求的同时，充分考虑到企业发展的负担。这也要求生产总监对企业财务以及总体策略有着清晰地认识。

(1) 订单的获取。在初始年之后计数的第一年，由于有原先的库存原料和成品，加上四条生产线中三条手工生产线每年可产出一个成品，半自动生产线每年可产出2个成品，再加上原先的2个库存成品，所以头年中我们出于保守策略，并未投资新的生产线，也只选择了一张6个成品的订单。因此在订单选择的版块，我总结出的是生产线与订单要密切配合，不能一味追求市场，还要顾及到自身的最大生产能力。

(2) 原料订单。由于自身生产力的限制，所以原料订单也需求考虑数量。虽然试验中没有保管费用，但原料买卖也会占用企业流动资金，因此不能毫无顾忌的采购原料。我的心得是，在保证自身供货足够的情况下，做出下一年的生产力投资计划之后，酌情添加原料的采购数量。

(3) 生产线的投资。生产线的投资在生产运转中，实为重要版块。由于有折旧的限制，投资新的生产线是必然的，但如何选择生产线的种类、如何分配生产线，也需要一些考虑。其一，投资全自动生产线固然带来更有效率的成品产出和供货，但订单能否追上产品出产的数量，以及企业是否拥有足够的市场占有率，都限制了生产线的投资。其二，即便撇开折旧费用不谈，新生产线每季度的投资也是一笔不小的开销，企业能否负担得起也是考虑新生产线投资的重要因素。在试验中，我的选择是在第二年开始，新建一条手工生产线，多出一个成品带来订单上更多的选择，并同时开始投资一条全自动生产线。由于产品有足够的盈利，因此在第二年末，企业仍然保持盈利。在试验中，关于生产线的投资，我的总结是，新生产线投资是必然的，但投资的种类，以及用来生产哪一种产品，也需要联系起来思考。

(4)新产品研发。新产品研发不是一个可以随便决定的事情，而应该与进军新市场、投资新生产线相联系。研发哪一种产品、用哪一种生产线来生产和在哪个级别的市场找订单和出售，都是决定产品研发的必要地提前准备。在试验中，由于整体人员共有的战略保守，以致由始至终我们都不曾进行新产品的研发，与其他组相比或许欠缺了市场，但胜在稳妥，企业每年年末都有些许盈利。

总结：

生产总监在企业中处于重要的位置，这种重要性在于，它与其他部门一样都是缺一不可的。无论是生产线投资还是产品生产，每一个策略的决定，都离不开与其他部门的相互配合。团队合作，才是一个企业生存和发展的前提条件和必备能力，也是生产运转中，不可或缺的重要组成元素。

钻井总监心得体会总结篇二

一、个人基本情况和工作履历

我叫__，男，____年__月__日出生，20__年__月毕业于__学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20__年__月参加工作，先后在__公司__公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队总监。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户

问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责__省__市开发区“__、__、__和__车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩至今每个月实现业务收入__万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的20__年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

钻井总监心得体会总结篇三

拓展培训至今已近九个月，我还时常回忆起与我的搭档在天梯上的约100分钟，总是纳闷自己当时是怎么挺过去的。七月，

顶着火辣辣的太阳，站在五层天梯的最高层，我始终犹豫着，就是鼓不起勇气攀上去。当我请求放弃的时候，却被告之“不行!必须上去!”，我知道我已无路可退，攀上去是唯一的选择。只好把心一横，咬着牙在搭档的鼓励 and 帮助下改进了方法，最终成功地攀上了原本认为无法攀登的天梯。

其它的拓展项目开展之前，我也总是认为太难，但最终都成功完成了，并且有些项目还完成得很出色，这充分体现了我们团队的智慧与凝聚力，展现了集体的强大力量。

山西药品销售培训，更具体地讲我们目前所做的药品销售，是市场经济条件下所特有的销售模式。我个人总结的一个公式为：勤奋+方法+客户的利益+专注=成功，以上的各要素缺一不可。像拓展训练一样，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视。

凭心而论，现在的山西药品销售培训与前五年相比难度更大，但并不是不能做好，所谓事在人为，现在有许多制药公司的业绩不都还很好吗?山西药品销售培训是一个很有挑战性和前景的行业，一旦找到了方法后，是很轻松的，回报也比其他的行业高，工作时间也相对自由。反之，没有找到好的方法就不那么轻松了。或许还会整日忙碌，却不见成效，如果自己畏首畏尾，得到的回报更是有限。也有的人进入公司后，不能静下心来安分做事，成天总想着工作是别人的好，医院是别人的好，公司是别人的好。其实这就是一个心态问题，别人的工作好是别人干的好，医院好是别人做出的业绩高，至于单位好是别的公司员工共同努力的结果，“罗马不是一天筑成的”!不能沉下心来踏踏实实做事，好的也会变成差的!鲁迅说过“其实世上本没有路，走的人多了，也便成了路”，我将它改成“其实世上本没有好医院，做出了高业绩，也便成了好医院”。更何况再差的医院也总有业绩做的不错的厂家。

拓展训练让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。缺乏勇气与你的客户接触，缺乏胆量给你的客户投资，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。周诚忠老师在培训时说过“希望别人怎样对你，你就怎样对别人”，不错，投资正是体现了对客户的尊重。投资当然也就有风险，但是世上有什么事没有风险呢？只要有好的投资客户和投资方法，我相信投入和产出是成正比的。

拓展训练也让我懂得了做事一定要专注。试想，在拓展时一有困难就放弃的话，我们就不可能顺利过关。做医药销售也是，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰或自己跳槽。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢？所以，我认为，新员工到公司，应该专注做事，是良才，公司会给你发展空间，一个新员工公司要委以重任，是需要时间的。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，希望进入公司的新员工能看到公司强大的发展潜力和优势，相信自己的能力，开拓一片广袤天地。

钻井总监心得体会总结篇四

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

一、我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我

学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心。避免再有零库存订货的发生!

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈。接下订单!(当然。价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话，还有qq上~!因为之前在国内担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心。客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时。客户不满足!接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

三、以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点。自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号!

2) 返修货不及时。给客户留下不好的印象。感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结。有不对之处，还望上级领导指点!

共2页，当前第2页12

钻井总监心得体会总结篇五

生产总监在企业中处于重要的位置，这种重要性在于，它与其他部门一样都是缺一不可的。下面是本站带来的生产总监的心得体会，仅供参考。

1. 对未来一年的生产能力估算不准，以至于付出天价购买他人产品，严重影响资金流与后期生产的问题。
2. 未能对市场上的产品需求做出准确的预测，放弃研发p4产品，需求量增大的后三年，错失商机。
3. 抢订单的时候只关注总销售额，却忽视了毛利率的问题，以至于前三年生产盈利一直处于全班最后一名。

接下来，我们通过数据逐年来说明产生的问题以及相应改善措施。以及着重分析前三年的数据，找出问题的根本。

第一年：良好的基础开始

第一年我们通过市场预测以及比较他组研发情况，我们在第一年就开拓了亚洲市场与国际市场，避开了所有人都争相去抢的区域市场，花掉3个币；研发了p1/p2/p3产品，花掉12个币；并积极争取取得iso9000/iso14000的国际商标认证，花掉2个币。并开拓了两条全自动生产线，花掉42个币。现金所剩无几，仅存16个币。在这个时候，由于公司决策没有进行长期借款的筹资，以至于影响后期的生产。但作为生产总监的我却完全没意识到这一点。继续盲目的扩展。

第二年：初见弊端，却未正视

这一年里，作为生产总监的我，没意识到第一年未借贷带来的资金紧张带来的问题，依然进行产品生产线的扩张，同时选单的时候没注意毛利率的问题，依旧只寻求最大销售额。下面我们来看看这一年的生产数据□p1生产了5个，成本是10个币，收入24个币，毛利润率有58.33%；p2生产了4个，成本是21个币，收入仅为24个币，毛利率仅为12.5%；p3生产了5个，成本是20个币，收入是38个币，毛利率有47.37%。通过数据我们不难发现，高额购买p2产品是导致我们亏损的直接原因，对市场的预测失误以及调节生产与销售能力的问题是其影响收入的根本原因。然而我却没有任何总结经验教训，到第三年的时候，重蹈覆辙，以至于严重影响后期的发展以及现金流的问题。

第三年：巨额亏损，低谷的高潮

这一年是发展的关键性一年，其他组都得到了良好的发展以及股东权益转正的飞跃。然而我们这一组却依旧亏损，并有下滑路线之势。我们来看看这一年的生产数据□p1生产了14个，成本为36个币，收入63个币，毛利率为42.86%，依旧是全班最低的毛利率，而且比前一名低了10个点；p2生产了3个，成本是9个币，收入是23个币，毛利率达到了61%；p3生产了11个，成本是56个币，收入仅为90个币，毛利率仅为37.78%。

从数据中我们发现，再一次因为预测失误的问题，从他组分别用了8个币与12个币买了1个p1与1个p3,20个币的天价购买直接阻断了我公司的现金流，长期贷款与短期贷款的限制性，造成我公司无奈转向了民间的高利贷。10个桶的高利贷以及高额利息，连带造成了我公司财务方面的严重困难，借高利贷换高利贷的情况形成了恶性循环。

第四年、第五年：终于发现问题却无力扭转乾坤

综合前三年的情况，第四年与第五年的经营通过寻找高的毛利率，并与邻组合作，终于还清了高额的高利贷，准确的市场预测同时也提高了毛利率，由先前平均41%的毛利率上升了20个点，达到了61.38%毛利率的新高。

总之，本次实践让我获益非浅，除了明白学习专业知识是至关重要之外，还明白了如何将所学的知识充分运用到实际的操作当中，如何将个人置身于团队当中，充分发挥团队的作用，与团队中的每个成员进行有效的沟通也是极为重要的。而本次的沙盘模拟让我明白这不仅仅是一次练习，更重要的是对未来企业经营的一个宏观认识，同时也让我知道了一个企业经营管理的难度，为我以后的学习和工作提供了经验，无论是对未来的就业还是创业都有很大的指导意义。

一. 生产总监角色的重要性

8课时的erp课程让我学习到了很多，也充分认识到了企业经营难度，在尚未接触erp沙盘模拟的时候，或多或少的将企业经营难度淡化。由于首次接触erp沙盘模拟，很多环节依然记忆深刻。

在erp沙盘模拟中身为生产总监，需要做的事还是比较重要，在每年经营伊始，都要进行生产投入预算，以方便其他各部门的运作；确定每年的产能、产量；新的生产线建设和新产品的研发。这些都与整个企业的部门紧紧相连，密不可分。

具体来说，生产总监决策的重要性在于以下几点：

(2) 每年的产能产量，需要根据上一年的原料库存和库存成品来决定，其中，生产线的生产能力，也极大地影响了订单的获取。生产力过低，则无法从订单上获取可观的收益，而一味增加生产线，也可能会造成资源浪费，其原因在于订单的不确定性，即无法完全按照计划获得足够的、优质的订单。例如订单过少，生产线过多的情况下，虽然产品交货周期变短，但在高额的折旧费用下，非饱和的生产力利用会造成非常大的浪费，要是订单的价格不够好，生产出的产品价值比不上花费也是很可能出现的。

(3) 由于市场的有限订单限制，以及与其他企业之间的竞争，使得获得更多市场准入和研发新产品变成企业发展的重要途径之一。因此，市场发展决策与生产计划关联紧密。要扩大市场、发展企业，则必须具备更有效率的生产力和新产品生产线，在适应市场需求的同时，充分考虑到企业发展的负担。这也要求生产总监对企业财务以及总体策略有着清晰地认识。

(1) 订单的获取。在初始年之后计数的第一年，由于有原先的库存原料和成品，加上四条生产线中三条手工生产线每年可产出一个成品，半自动生产线每年可产出2个成品，再加上原先的2个库存成品，所以头年中我们出于保守策略，并未投资新的生产线，也只选择了一张6个成品的订单。因此在订单选择的版块，我总结出的是生产线与订单要密切配合，不能一味追求市场，还要顾及到自身的最大生产能力。

(2) 原料订单。由于自身生产力的限制，所以原料订单也需求考虑数量。虽然试验中没有保管费用，但原料买卖也会占用企业流动资金，因此不能毫无顾忌的采购原料。我的心得是，在保证自身供货足够的情况下，做出下一年的生产力投资计划之后，酌情添加原料的采购数量。

(3) 生产线的投资。生产线的投资在生产运转中，实为重要版

块。由于有折旧的限制，投资新的生产线是必然的，但如何选择生产线的种类、如何分配生产线，也需要一些考虑。其一，投资全自动生产线固然带来更有效率的成品产出和供货，但订单能否追上产品出产的数量，以及企业是否拥有足够的市场占有率，都限制了生产线的投资。其二，即便撇开折旧费用不谈，新生产线每季度的投资也是一笔不小的开销，企业能否负担得起也是考虑新生产线投资的重要因素。在试验中，我的选择是在第二年开始，新建一条手工生产线，多出一个成品带来订单上更多的选择，并同时开始投资一条全自动生产线。由于产品有足够的盈利，因此在第二年末，企业仍然保持盈利。在试验中，关于生产线的投资，我的总结是，新生产线投资是必然的，但投资的种类，以及用来生产哪一种产品，也需要联系起来思考。

(4) 新产品研发。新产品研发不是一个可以随便决定的事情，而应该与进军新市场、投资新生产线相联系。研发哪一种产品、用哪一种生产线来生产和在哪个级别的市场找订单和出售，都是决定产品研发的必要地提前准备。在试验中，由于整体人员共有的战略保守，以致由始至终我们都不曾进行新产品的研发，与其他组相比或许欠缺了市场，但胜在稳妥，企业每年年末都有些许盈利。

总结：

生产总监在企业中处于重要的位置，这种重要性在于，它与其他部门一样都是缺一不可的。无论是生产线投资还是产品生产，每一个策略的决定，都离不开与其他部门的相互配合。团队合作，才是一个企业生存和发展的前提条件和必备能力，也是生产运转中，不可或缺的重要组成元素。

在这次erp企业经营沙盘模拟实操中，我担任的是生产总监这一角色。生产总监是个很重要的角色，是对企业的一切生产活动进行管理，并对企业的一切生产活动及产品负最终的责任。

在经营过程中，每一年运作前或每次运作到下一年的时候，作为生产总监的我以及生产助理都要一起商量做好预算，把当年或下一年要做的事情全安排好。投广告拿订单该下多少主要看这一年能生产多少产品，生产总监的工作首先要根据本企业所拥有的生产线，计算好一年能生产出多少产品，用于下一年订单用，不出现交不上货违约的现象，还有根据本年的各种原材料需求量以及需要时期，计算好原材料的订单该签订多少以及签订时间并告知采购总监，尽可能不出现因原材料不足而导致生产线停产；或者订单下早了造成原材料积压，占用资金；订单下晚了造成停工待料，影响生产。

怎样能用最低的成本创造最高的收益也是要看生产总监在生产上怎么筹划的。所以，作为生产总监，一定要计划好生产线的购买、转产工作。什么时候该购买新的生产线，什么时候该转换生产线，购买什么生产线，转换什么生产线等等，都需要生产总监一一计划好。

erp企业经营沙盘模拟实操结束了，虽然只有短短的两天，但我真的受益良多，不管在哪一方面，只要真的是全身心的投入，很认真的去完成，积极的思考，就会从中得到收获。刚开始组员们对erp企业经营沙盘模拟实操的运营流程都不是很熟悉，而且第一年的广告打得不是很好，只卖出了一个产品，所以积累的存货较多。后来熟悉了，情况就好了很多了。可是前几年都一直在亏损，真的很打击我们的信心。虽然是一年比一年亏得少，情况已经好多了。在第五年的时候，我们就想直接宣布破产算了，真的没办法，可是最后我们也挺过来了，当时真的没想到。到了最后一年，我们终于转亏为盈，一行红字的尾巴终于出现了一抹黑，当时心里那个兴奋啊，简直不能用语言来形容。个个都直说，看到这一抹黑，就算最后扫地也值得。

总的来说，整个过程中，我们遇到的困难真的不少，各方面都有，但我们积极面对也都一一克服了。而我也深深的认识到一个企业，要有一个整体的长远的规划，规划可以更具实

际的情况不断的改变但是不能没有一点计划盲目的去扩张生产。企业的成员都需要相互协作，相互扶持，发挥团队精神，因为我们是一个团队，一个组合，更是一个整体，只有一起努力了才能取得成功。