

最新高质量发展的心得体会(模板10篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。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。

高质量发展的心得体会篇一

市场作为经济发展的重要组成部分，在当今社会中扮演着举足轻重的角色。要实现高质量的市场发展，需要各方的积极参与和共同努力。从个人的角度来看，我有几点体会，希望能为市场发展做出一点贡献。首先，建立公平公正的市场环境是关键；其次，加强对市场主体的监管是重要举措；再次，提高市场参与者的素质是促进市场发展的关键；最后，市场发展要与社会责任相结合，实现双赢的局面。

首先，建立公平公正的市场环境是关键。在市场发展中，公平公正是保持市场秩序和稳定的基石。没有公平公正的市场环境，竞争无法健康进行，市场的发展将受到阻碍。因此，政府和相关机构应加大监管力度，打击垄断和不正当竞争行为，消除市场中的不正之风，确保市场秩序的公正性和合理性。只有这样，市场才能为参与者提供公正的竞争机会，激发市场主体的活力和创造力。

其次，加强对市场主体的监管是重要举措。市场主体是市场的参与者，对他们的监管决定了市场的质量和健康发展。政府和监管机构应制定更为严格的法律法规，对市场主体的行为进行监管和约束。对于违法违规行为，要依法予以严厉处罚，形成有效的震慑机制。同时，还应建立健全市场主体信用评价机制，对信用较差的市场主体采取限制措施，让他们付出相应的代价，以维护市场的良性运行。

再次，提高市场参与者的素质是促进市场发展的关键。市场参与者的素质水平直接决定了市场的质量和效益。在市场中，参与者要不断提升自身的专业素养和职业道德，树立正确的市场观念和经营理念。同时，政府和相关机构还应鼓励市场参与者进行培训和学习，提高他们的业务水平和管理能力。只有市场参与者具备了良好的素质水平，才能更好地适应市场的变化和发展，为市场注入更多的创新和活力。

最后，市场发展要与社会责任相结合，实现双赢的局面。市场不仅仅是经济利益的追求，还要承担起社会责任，与各方共同发展。企业要注重社会责任的履行，推动经济的可持续发展和社会的和谐进步。政府应加强市场监管，保障消费者的合法权益，提高市场的公信力和信任度。而消费者也要理性消费，关注产品的质量 and 环境影响，对绿色、环保产品给予更多的支持。只有市场与社会责任相结合，才能形成良性循环，实现市场发展的双赢局面。

综上所述，要实现高质量市场发展，需要建立公平公正的市场环境，加强对市场主体的监管，提高市场参与者的素质，以及将市场发展与社会责任相结合。作为市场的参与者，我们每个人都要从自身做起，积极参与市场的建设和发展，为实现高质量的市场发展做出自己的贡献。只有大家共同努力，为市场营造一个公平竞争、和谐稳定的环境，才能推动市场的长久繁荣，实现经济可持续发展和社会的进步。

高质量发展的心得体会篇二

2021年10月12日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于推动现代职业教育高质量发展的意见》（以下简称《意见》）。《意见》主要围绕贯彻落实全国职业教育大会精神，系统总结“职教20条”以来的改革经验，对接教育强国建设和《中国教育现代化2035》对职业教育发展的目标要求，定位于破除职业教育改革发展的深层次体制机制障碍，推动职业教育高质量发展。《意见》的出台，充分体现了党

中央对职业教育的高度重视，作为职教战线工作的一员，我倍感振奋，同时深感肩上光荣的使命。下面结合x学院具体情况，我谈几点个人学习体会。

《意见》中指出：推进高等职业教育提质培优，实施好“双高计划”，集中力量建设一批高水平高等职业学校和专业。x学院拟围绕学校提质培优重点项目会计与大数据省级高水平专业群建设，集中x学院优势资源，培育一批突出成果，为学校进入国家新一轮“双高计划”项目遴选做出贡献。根据x学院实际，拟以教师教学能力大赛为突破口，带动省级在线课程建设，开发新形态活页式教材。争取建设省精品在线开放课程1门，国家规划教材1本，打造省级以上课程思政案例1个。

二、创新“双元共育+岗证课赛互融”人才培养模式

《意见》中指出：职业学校要主动吸纳行业龙头企业深度参与职业教育专业规划、课程设置、教材开发、教学设计、教学实施，合作共建新专业、开发新课程、开展订单培养。x学院拟建设远洲旅游学院、诺力物流学院等产业学院，与远洲国际酒店集团、浙江诺力集团共建“现代学徒制订单班”，共建共享现代服务业实训中心，推动产业链、人才链、教育链、创新链的有效对接。同时，推进“岗证课赛”融通，积极推进1+x证书，开展培训认证。建设2个技能大师工作站，培养一批工匠素质突出的青年教师和学生。积极鼓励与指导学生参加社会实践、创新创业、竞赛活动，为在世界、国家和省级各类社会实践、创新创业、竞赛活动中取得优异成绩的青年学生、优秀指导教师提供力所能及的支持，激励更多青年学生走技能成才、技能报国之路。

《意见》中指出：强化双师型教师队伍建设。职业院校是技能大师讲学之场所。没有符合产业发展需要的技能大师，职业学校就没有灵魂，就没有生命力。目前xx学院教职工37人，其中教授1人，副教授15人，师资队伍职称上总体符合要求。

从年龄结构上看，50岁以上2人，40-50岁10人，40岁以上25人，总体上也还可以。但也应看到，一部分教师技术知识已经与生产实际脱节，另一部分年轻教师由高校毕业直接从事教学工作，缺乏生产和实践经验，教师知识结构不合理的情况较为严重。还有就是虽然我院双师型号教师比例达90%，但“双师型”教师的培训实践不足，导致了有“双师”之名，无“双师”之实。因此，加强“双师型”教师队伍建设，是我院适应产业发展需求、凸显职业教育适应性的关键因素。

为此□xx学院决定优选创新教学团队带头人，组建创新教学团队，发挥传帮带作用，构建和谐共进的团队氛围，以团队目标引领教学改革，以团队力量促进个人发展。创新教学团队围绕高水平专业（群）建设、课程建设、教材建设、教法改革、实训基地建设、标准建设、教学诊改等教育教学改革项目为根本抓手，针对重大的改革项目，开展团队协作攻关。建立教学团队负责制，对创新教学团队设立目标，设立科学的绩效评价体系。

今后□xx学院将以《意见》为“行动指南”，在深化产教融合、教育教学改革、学院品牌打造等高质量发展的具体改革举措上下功夫，书写更多“技能改变人生”的精彩故事，为社会培养更多德技并修、技能突出的高素质复合型技术技能人才。

高质量发展的心得体会篇三

作为一个医护人员我深深地知道护理工作的苦与乐，在一些人的眼中，护士可能只是给病人打针送药吊水的小角色，每天看惯了病人的痛苦甚至死亡，可能不那么和善。但是，事实上护士却是最贴近病人关心病人的。病人亲切的称我们白衣天使，因为我们时刻都在关心着病人。

刚毕业的我曾一度迷茫，不知道护士这份工作有多么重要。当我来到这里工作后，看着身边的前辈们悉心照顾关心病人，感触良多。渐渐的，我跟着他们学习，每天都会多次巡视病

房，观察病人的气色询问是否有什么不适，和病人就像家人一样聊聊，我们会耐心倾听病人的心声，积极的鼓励病人战胜病魔。我们与病人朝夕相处，病人病情的好转直接影响我们的'心情。甚至在交接班的时候也会主动告知病人和病人打招呼后才下班护士的工作很琐碎，但是也很重要。

记得又一次我值夜班，半夜查房的时候发现有一床病人翻来覆去的很不稳。我就上前询问他是不是身体有什么不舒服？他有些不好意思的说太疼了睡不着。我笑着安慰他手术后疼痛是正常的，然后找值班医生为他开了安定。病人吃了后不久就睡着了。第二天看到我的时候他感激的和我道谢，说自己难得睡了一个好觉。我们的关心会让病人感觉到温暖和幸福。尤其当看到病人慢慢恢复健康，最后笑着来和我们告别出院的时候，我们就觉得自己的付出得到的回报。

现在全国卫生系统正在开展服务好、质量好、医德好、群众满意的三好一满意活动，我们更要不断的提升服务水平，持续改进护理质量，大力弘扬高尚医德，争创人民满意医院。

有人说护理工作是一门艺术，而我要说护理工作更是一种生活，一种价值，一种贡献。我们要为从事这样一份工作而感到荣幸，为病人实施护理工作，让病魔远离生命是我们的'职责。白衣天使不仅仅是一个称号，更是人们对我们的肯定和赞誉，我们不能辜负这个纯洁而伟大的称号，要把我们的身心和精力投入到护理事业中去。

都说要以人为本，急病人之所急，想病人之所想，全心全意的为病人服务，以病人的高度满意为最终目的。现在全国上下正在深入贯彻落实三好一满意活动，我们要进一步使护理工作更贴近病人，通过我们的工作来充实我们的生活，完美我们的人生，体现我们的价值。我认为，做到服务好、质量好、医德好是我们医护人员的本分，我们必须坚持以人为本，以病人为中心，切切实实为病人服务，病人才会满意我们的医疗服务，才能在人民群众中树立医护人员崇高的形象，给

医院添彩。

高质量发展的心得体会篇四

作为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的'一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们作为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，

而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

高质量发展的心得体会篇五

近年来，我国国防领域迅速发展，高质量发展成为国防事业的当务之急。作为一名普通公民，我深感国防对于国家安全和发展的重要性。在学习、思考和感悟中，我得出了以下的心得体会。

首先，高质量发展国防需要全民参与。国防事业不只是政府或军队的事情，而是全体公民共同的责任和义务。每个公民都应当明确自己的国家身份，充分认识到自身的行为和努力对国家安全和繁荣的影响。只有全民的参与和努力，才能真正实现国防事业的高质量发展。

其次，高质量发展国防需要持续的投入和创新。国防事业是一项长期的任务，需要持续不断地投入资源和力量。在现代战争中，技术和科学的发展对国防的重要性越发凸显。我们需要持续加强军事科技创新，提高装备的质量和效能。同时，还要加强人才培养，吸引更多优秀的人才投身于国防事业。

第三，高质量发展国防需要加强国际合作。国防事业的高质量发展不仅仅是一个国家的事务，而是全球安全稳定的关键环节。我们需要与其他国家建立密切的合作关系，共同应对共同的安全威胁，共同推动国际和平与发展。通过加强军事交流、联合演习和情报分享，我们可以提升国防能力，建立更加稳定和繁荣的国际环境。

第四，高质量发展国防需要深化军民融合。军民融合是推动国防事业发展的重要途径。我们应当加强军事科研和市场经济的结合，促进军民科技创新和产业融合。在高新技术领域，民营企业和科研机构可以发挥重要作用，提供先进的技术和产品。同时，军方也应当积极吸收并采用民间创新成果，促进国防科技的快速发展。

最后，高质量发展国防需要加强舆论宣传。舆论宣传是国防工作的重要组成部分，对于打造胜利的“思想堡垒”和形成强大的精神力量具有重要意义。我们应当加强对国防政策和理念的宣传，加强国防意识的培养。同时，要正确引导社会舆论，弘扬国防事业的正能量，形成全社会共同支持国防工作的氛围。

总之，高质量发展国防是一个全民的任务，需要我们每个公民都积极参与和努力。我们要持续投入和创新，加强国际合作和军民融合，同时加强舆论宣传。只有这样，我们才能真正实现国防事业的高质量发展，确保国家的安全和繁荣。国防是永恒的课题，我们应始终保持高度的警惕和责任心，为国家的长治久安贡献自己的力量。

高质量发展的心得体会篇六

听了姚源和老师的《浅谈小学语文阅读教学策略的实践与思考》后，我如沐春风，忽然变得神清气爽。阅读教学是小学语文教学的重中之重，学生阅读理解能力的提高，就是学生语文素养的整体提高。在教学中，对于不同课文类型（精读课文和略读课文等）的教学，我往往分不清什么样的课文该选择怎样的教学方法，统统采取相同的教学方法，总是怕学生不会，胡子眉毛一把抓，结果学生该掌握的没有掌握，既浪费时间，教学效果又欠佳。听了姚源和老师的课后，我就像在黑暗中摸索的行人，忽然得到了一盏指路的明灯。特别是他提出的“三步教学法”，使我明白了怎样才能更好地引导学生真正做到“有感情朗读课文”；怎样做才能使学生真正从“初步了解”到“深刻理解”，再到“情感的升华”。

除了听了以上两位专家的讲座，我还听了陈娇老师的《怎样调动学生口语表达的积极性》、潘美莲老师的《构建观课议课新理念》、杨文燕老师的《浅究课前预习的重要性及方法》、于月红老师的《重拾小学语文教学》和《重构小学语文教学内容》、尹东海老师的《语文教学线性设计模式与文

本开发》、杨胜珍老师的《教学反思与教学案例的撰写》和傅安辉教授的《论文写作的要求和规范》，可以说每一堂课都给我留下很深的印象及给我很大的启发。这样的培训，对我们边远山区的农村教师来说真的是太难得了。

经过七天的学习，我明白了生搬硬套的教学方法已经不再实用，真正的语文教学，教学目标要着眼于全面提高学生的语文素养，教学实施要关注每一位学生，促进学生发展，教师应该从传统的知识传授者转向学生发展的促进者。语文教学要生活化，陶行知先生说：“没有生活做中心的教育是死教育，没有生活做中心的学校是死学校，没有生活做中心的书本是死书本。”是啊！语文是一门综合性极强的学科，他源于生活，而更应该超越生活。通过七天的高质量、高标准的学习，我体会到作为一名教师，所肩负的责任是培养一批在“德智体美劳”等方面全面发展的社会主义接班人，要让学生全面发展，自己就先全部发展。自己要全面发展就应该做到修优美师德，做阳光教师的楷模。以快乐去快乐每一个学生，以阳光去阳光每一个学生，以品德去影响每一个学生。我相信，在我以后的教学实践过程中，我会把自己这几天的所学理念融入到教学实践中，争取做到把学生的全面发展作为教育永恒的主题。

二十八年的教学历程，使我已经慢慢感到倦怠，我已不知从什么时候开始，就老是爱抱怨现在的学生难教难管，却把教师的职业当成了一种谋生的职业。所以对待教育教学工作常带有厌倦感，心态老是失衡。可通过这次培训，听了名师们的观点，使我的心灵受到了震撼，灵魂得到了净化，思想认识得到了提高。让我能以更宽阔的视野去看待我们的教育教学工作。让我学到了更多提高自身素质和教育教学水平的方法和捷径。“爱”是教育的支点，我们知道了怎样更好地去爱自己的学生，怎样让我们的学生在更好的环境下健康茁壮地成长。

想给学生一滴水，教师就必须具备一桶水。各位名师讲的课

就充分印证了这句话，他们用渊博的知识旁征博引给我们讲述深奥的理论知识，讲得通俗易懂，让我们深受启发。我们面对的是一群对知识充满渴求的孩子，将他们教育好是我们的责任和义务。各个方面的学习，让我更体会到学习的重要性，只有不断的学习，不断的提升，不断加强修养才能胜任教育这项工作。

通过认真地学习，使我对如何有效备课和上课有了全新的认识。面对着新课程、新理念，我们教师就得更新教育教学观念，采取新对策实施有效教学，跟上时代发展的步伐。

有效课堂教师要坚持做到先学后导，把先学后导贯穿于课前、课中、课后，并要以建构主义教学为基础，遵循学生认知规律，从学生已有的知识基础经验出发，帮助学生找准新旧知识间的'切入点，让学生的思维产生碰撞和冲突。抓住新旧知识之间的转化关系，这需要教师创设真实的情景来互动。教师设问题，学生生成问题，教师引发讨论，使整个课堂的学习活动充满生机活力。有效教学要把评价渗入课堂。教师要使知识问题化、问题能力化，要实现这一目标教师就必须与学生共同建立起知识的桥梁，形成合作、探究解决，并以问题为核心，以学生为本，该如何创设和谐的课堂或情境？指导学生的学习是要科学化，训练的问题是要目标化，内容的评价要全面真实化。一系列的问题教师都必须进行全面的思考与评价。

反思是教师的一块“自留地”，只有不断耕耘，才能检讨自己的教育理念与行为，不断追问“我的教学有效吗？”“我的教学能更有效吗？”，不断总结自己的工作得失，不断深化自己的认识，不断修正自己的策略，从而获得持续的专业成长。如果一个教师仅仅满足于获得经验而不对经验进行深入的思考，那他就不可能在原有的基础上再有发展；教师专业发展所要求的大量知识和实践智慧，只有靠教师自己在日常教学实践中不断反思、探索和创造才能获得。

培训时，名师们的讲述，环节严谨，重点突出，过渡自然，使我深受启发，争取在教学时精心设计习题，用行动激发学生的学习热情，让学生懂得数学生活中的广泛应用，体现了新课改的理念“人人学有用的数学”，贴近学生的学习生活，学生更乐意接受。

培训已拉下帷幕，而我觉得只是一个开端，不过这次培训也使我补足了元气，添了灵气，焕发出无限生机。真正感到教育是充满智慧的事业，深刻意识到教师职业的责任与神圣。写在纸上的是思想的足迹，化作动力的是思想的延伸，愿“一片金色的回忆，一份永久的纪念”化为我重新跋涉的新起点！

高质量发展的心得体会篇七

通过组织全行柜面人员学习、培训，提高柜面人员业务素质 and 技能水平，增强柜面服务意识；通过检查监督，切实提高柜面服务质量，创造柜面服务光荣的良好氛围，维护建行在当地的良好声誉，充分发挥柜面营销渠道的功效，提高我支行的服务竞争力。

1、3月上旬成立支行服务质量百日竞赛活动领导小组，明确组织分工。

2、3月上旬召开服务质量百日竞赛活动动员大会，支行办公室负责制作宣传横幅，并于3月10日在支行本级□xx所、xx所等三个网点统一悬挂，并利用宣传媒体的优势予以宣传，聘请社会监督员。

3、3月中旬由支行办公室、会计科、营业网点负责改进网点服务硬件设施，如设置“一米线”、统一更换意见箱、意见簿、完善便民设施等。

4、3月中下旬，由支行会计科负责组织柜面人员及相关人员

学习《中国xx银行柜面服务管理办法》和《中国xx银行柜员服务标准》等手册，组织柜面人员观看总行制造的柜面服务规范演示光盘，并开展讨论，找差距。

5、4月上旬，开展柜面人员业务技能大比武，以综艺形式开展柜面服务知识竞赛，以营业室□xx所、xx所为单位，成绩列入先进集体及个人的评选。

6、4月中旬，参加省分行统一组织的柜面服务知识书面考核，成绩列入先进集体、个人的评选。

8、4月底，完成先进集体和个人的评选和审定、推荐工作，确定省分行柜面服务知识竞赛参赛队员。

（一）成立柜面服检查督导及先进评选小组组长□xx副组长□xxx成员□xx□xx□xxx□xxx□

（二）先进集体的评选：

1、参评单位：支行下属营业室□xx所、xx所。

2、评选名额：1名。

3、评选方法：以百分制计算，每个参评单位基础分为100分，根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。

4、评分标准：

3) 在本次活动中各类竞赛获单项前三名的，分别加所在单位5分、3分、2分；

6) 接到客户投诉（含955xx□经查属实的，实行“一票否决制”，取消参评资格；

8) 本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加所在单位1-3分；

9) 经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。

(三) 先进个人的评选：

1、参评人员：支行下属营业室□xx所、xx所柜面人员。

2、评选名额：4名。

3、评选方法：以百分制计算，每个参评人员基础分为100分，根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。

4、评分标准：

2) 在省分行组织的理论考试中取得前三名的，每人分别5分、3分2分；

3) 在本次活动中参加其它竞赛获单项前三名的，每人分别加5分、3分、2分；

7) 本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加1-3分；

8) 经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。

高质量发展的心得体会篇八

段落一：引言（大约200字）

在新时代，随着经济的不断发展和全球化的进程，基地高质量发展成为各地争相追求的目标。基地高质量发展是指在经济增长的基础上，以创新驱动和可持续发展为核心，通过优

化资源配置、提升产业链水平和保护环境等手段，实现经济发展的高质量。在参与基地高质量发展的过程中，我从中体会到了很多的心得和体会。

段落二：加强创新驱动（大约300字）

在基地高质量发展的过程中，创新驱动是实现高质量发展的关键。通过加强科技创新，提高企业的技术水平和竞争力，实现产业结构的升级和转型。以我的基地为例，我们引进了先进的生产技术和设备，进行了产品研发和创新，提高了产品的质量和市场竞争力。在创新驱动的过程中，我们重视科研人才的培养和引进，注重知识产权的保护，为企业的创新提供了有力的支撑。

段落三：优化资源配置（大约300字）

优化资源配置是基地高质量发展的另一个关键要素。通过合理规划和利用资源，提高资源的利用效率和经济效益。我们在基地建设中注重资源的整合和共享，通过提供一站式服务，实现资源的最优配置。在生产过程中，我们采用了节能减排的措施，降低了生产成本和对环境的影响。同时，我们也注重生态保护，保护了自然资源和生态环境，做到了可持续发展。

段落四：提升产业链水平（大约300字）

提升产业链水平是基地高质量发展的重要手段之一。通过加强各个环节的关联和协同，提高产业链的附加值和市场竞争力。我们在基地建设中注重产业链的延伸和升级，加强了企业之间的合作和互补，在产品研发、生产、销售等各个环节形成了良好的协同效应。同时，我们也积极引进和培育龙头企业，带动产业链的发展和提升。

段落五：总结（大约200字）

基地高质量发展是一个长期而复杂的过程，在实践中需要克服各种困难和挑战。通过加强创新驱动、优化资源配置和提升产业链水平，我们取得了良好的发展成果。但同时也要认识到，基地高质量发展仍然面临着很多的挑战和问题，需要在政策、机制和管理等方面进一步完善和提升。只有不断总结经验，不断创新发展，才能实现基地高质量发展的目标，为经济和社会的可持续发展做出更大的贡献。

高质量发展的心得体会篇九

结合农场深入开展的“解放思想推动高质量发展”大讨论活动，积极思考如何历练营销实践经验，在具体营销实践过程中，主要探索研究微商销售稻花香米的一些途径和方法，使北共青品牌让更多人熟知，家乡的产品让更多人喜爱。

黑龙江大米在全国是知名的，东北大米家喻户晓，尤其稻花香米香气宜人，无论味道、口感、色泽都属上佳。黑龙江五常大米，全国范围内铺天盖地，都是冠以“五常大米”的商标，在全国各地售卖，造成到处都是五常米，而且许多的“五常大米”都是假货，甚至是陈大米，鱼龙混杂，导致人们都不敢买“五常大米”，主要是投机倒把者把“五常大米”品牌给毁了，其实真品“五常大米”无论从包装、米质、色泽等方面做的是比较成熟的。

共青农场内大米现状分析，近年来，农场积极发展庄园农业，在农场范围内以合作社形式，种植加工稻米产品，后进行包装，采取线上+线下，微商+电商等形式进行营销，远销全国各大城市，与团体及个人建立了长期供应关系，取得了不错的成绩。但在稻米产供销等方面存在一些制约的瓶颈。一是大米总体品质需要精益求精。前面说的“五常大米”有严格的分级包装程序，黑龙江市场上的“五常大米”真货居多。单看大米质量，略高一筹。提高大米质量势在必行，质量上去了，价格才能有保证。二是本地大米生产经营应注重集约化。受本地区大米加工经营起步晚、营销经验积累的不厚重等客观

因素影响，规模经营是下步探索的方向。三是包装设计、对外推介等细节因素应更加细腻，在产品包装和经营理念上植入具有共青特色的企业文化元素。

我认为大米品质应在各项因素中排第一位的。我在具体大米营销过程中，没有选择我场的大米礼盒进行营销推广。而是采取简单的真空米转包装形式，收集共青本地米、五常大米、梧桐河大米等不同厂家不同地域的大米。通过微信朋友圈等形式，在同学、亲朋中进行宣传、试吃。作为北方稻花香米在南方市场是比较受欢迎的。反馈结果是质优、品质好的稻花香米脱颖而出，通过试吃品尝后，一单就订购了200斤稻花香米。我在实际营销过程中，并没有添加品牌标签，但质优的大米是最受欢迎的。在物流运输上，采用邮政电商平台，全国大部分地区运费均价不超过1元/斤，是最便宜最便捷的物流快递途径。

1、优选大米品质。北上广深等一线城市，购买理念是大米品质必须好，价格贵点无所谓。我场水稻种植经验丰富，种植出优质水稻不是难题，下步需努力提高的是加工环节，和后期分装环节，甄选分级、抛光等环节注重细节，从提高产品质量上下功夫。

2、精选大米种类。通过分级、精选把大米分成若干等级，选出精品、优品和普品。分级的优点是能买上好的价钱，按照分级后进行定价，提高大米的附加值，提高经济效益。

3、区域内建立龙头企业。若想提高区域内享誉度和产品综合竞争力，建立基地+龙头企业模式，引进大型龙头企业，并做大做强，提高整体竞争实力。北共青大米质量过得硬，品牌叫得响，才能走出龙江，走向全国。

高质量发展的心得体会篇十

企业文化是企业的软实力，是企业发展的内在推动力，引导

和规范着员工的行为规范。20xx年，中通客车正式并入山东重工集团，集团不仅给公司带来了资源支持，同时还有优秀的集团文化。通过深入学习，自己感触颇深。

“客户满意是我们的宗旨”是集团的核心价值观，是集团在经营过程中所遵循的基本信念与行为准则，它旗帜鲜明的彰显了客户第一的宗旨意识。它教导我们要内强素质、外塑形象，真正将客户理念贯穿于我们日常的工作中。在以后的工作中，自己也将进一步明确“我们的客户是谁？”、“我们怎么做客户才会满意”，“客户是不是真正的满意了”。

精益生产的责任是适时的将低成本、高质量的产品交付客户。对于精益办来说，我们既有内部客户又有外部客户。对于内部客户，我们会充分调研各车间在生产过程中的痛点、缺陷以及需求，按照精益生产原则，优化制造流程、设备布局等最大限度降低成本，实现准时化、柔性化生产需求。

对于外部客户，我们讲求如何保证产品质量。精益办将联合质量管理部、工艺部等部室深入贯彻落实工位质量的落地举措，把质量管理工作延伸到生产过程，促进员工从“质量是检验出来的”向“质量是生产出来的”思想变革。

同时，集团优秀文化要求我们，做任何工作都要永葆激情，在争创一流中担当作为。精益生产工作思想与集团优秀文化有殊途同归之妙，精益生产也在强调充分发挥员工的积极性，提质增效，促进公司目标的圆满达成。在集团优秀文化的影响下，精益办对标企业优秀、行业先进，提升标准，逐渐形成了一种“一刻也不能拖”的紧迫感，以“一天当两天半用”的效率、“不争第一就是在混”的激情，全身心的投入到干事创业中的浓厚氛围，力争让精益生产在公司结出更大的果实。

学习集团优秀文化还要坚持党建引领、文化聚力，始终坚持廉政工作准则。“约法三章”、“四个永葆”、“领导干

部‘八不用’”无不体现了集团要求的以身作则、真抓实干的要求。根据对团队文化的学习与要求，自己准备将团队文化具体分解为“德、能、勤、绩、廉”，全方位的进行自检，并把这些优秀文化落实在团队日常管理的各个方面，真正融入到精益办的文化血脉中，成为凝心聚力、深度推行精益生产的法宝。同时，强化自己务实工作的作风，整体布局公司精益生产推进工作，执行严肃到位，加强下属员工过程指导与点检，以过程保证结果。深入学习“干部‘八不用’”，提升自己独立思考、敢于突破常规、主动拓展视野的能力，做到终生学习，持续提升。

新时代呼唤新担当，新时代需要新作为。中通客车的三次创业新征程已然开启，集团优秀文化的适时注入也为公司实现高质量发展提供了强大动力，自己身为其中一员，也将继续为公司的高质量发展贡献更多力量。