

企业管理培训生 新企业管理培训心得体会 (精选19篇)

在进行重要工作任务的调度安排时，向团队成员请示可以更好地协调各方利益。请示时要注意时间的掌握，避免打搅对方工作或造成不必要的拖延。以下是小编为大家收集的请示范例，供大家参考和借鉴。

企业管理培训生篇一

作为新企业的一员，我参加了公司为期一个星期的管理培训，通过此次培训，我有了深刻的领悟和感悟，对企业管理有了更深层次的认识和理解。在这里，我想与大家分享一下我的心得体会，希望对大家有所帮助。

【第二段：务实高效的工作方法】

在培训中，我们学习了许多关于企业管理的理论知识，更重要的是，我们了解了先进的工作方法。其中，最令我受益匪浅的是务实高效的工作方法。这种方法强调的是问题的分析和解决能力，以及实现最简单最有效的解决方案。这种方法掌握后，可以提高工作效率，提高团队的综合素质，更加高效地完成工作，达到企业的目标。

【第三段：团队合作精神的培养】

在培训中，我们还学习了团队合作的重要性。一个好的团队合作精神可以推动整个企业的发展。团队合作不仅能够提高效率，还能够提高协同工作的能力。一个人的力量是微小的，而团队的力量是强大的。因此，在企业中积极培养团队合作的精神，需要更加关注团队合作的力量，推动团队完成更多的工作。

【第四段：全面提升自身素质】

作为新企业的一员，我不仅要全面提升自身素质，还要加强企业管理能力。在此次培训中，我们学习了很多关于职业规划和实践的内容。我们认识到，只有不断提高自身素质，才能在企业的竞争中立于不败之地，成为一名优秀的企业人才。因此，全面提升自身素质，贯彻企业的管理思想，才能使自己在未来的工作中更加出色。

【第五段：践行企业文化，创造企业价值】

作为新企业的员工，要始终牢记企业的使命和愿景，要践行企业的核心价值观。企业的核心价值观是企业文化的灵魂，它能够带领企业走向成功。在培训中，我们学习到了如何创造企业价值，如何发挥企业文化在企业发展中的重要作用。我们应该树立正确的价值观念，积极践行企业的文化理念，努力创造企业价值，共同把企业建设得更好。

【结论】

通过这次培训，我更加认识到了企业管理的重要性和自身的不足之处。现在，我将把所学所悟转化为实际行动，加强自身素质，创造企业价值，努力实现自己的个人价值，并与企业一同发展。我相信，在企业的大家庭中，每个人都能够充分发挥自己的优势，把创意转化为实际行动，为企业的繁荣做出更大的贡献。

企业管理培训生篇二

新企业管理培训是一项旨在培养新时代企业管理人才的重要项目。在过去的几个月里，我参加了一次针对新员工的企业培训，收获颇丰。在本文中，我将分享一下我的心得和体会。

第二段：第一阶段——知识传授

在培训的第一阶段中，我们学习了基本的企业管理知识，包括企业目标、组织结构、人力资源管理和财务管理等。在这个阶段，我深刻认识到，企业管理知识是每个员工必须掌握的基础。只有全面掌握了企业管理知识，才能有效地解决实际问题，为企业的发展做出贡献。

第三段：第二阶段——案例分析

在第二个阶段，我们学习了一些企业管理案例，通过讨论分析案例，提高了我们的实际操作能力。在案例分析中，我学会了如何分析和解决实际问题，如何团队合作，如何处理企业决策等。这些实践能力对于我们日常工作的推进至关重要，也是企业管理人才必须掌握的技能。

第四段：第三阶段——创新思维

另外，我认为，本次企业管理培训最为重要的部分是在第三个阶段中培养了我们的创新思维。在这个阶段中，我们学习了如何提高服务质量、创新产品和服务，以及如何利用新技术推进企业业务。这个阶段所教授的知识是十分宝贵的，我们这一代人将在一个充满变化和挑战的时代中工作和生活，培养创新思维是我们的必修课。

第五段：总结

学完这次新企业管理培训，我深刻认识到，企业管理知识、实际操作能力和创新思维是我们必须具备的技能。只有不断学习和提升自己，才能为企业的发展和 innovation 贡献力量。我相信，通过这次培训，我们将能够更好地服务于企业和社会，为未来的成功铺平道路。

企业管理培训生篇三

作为一名新进入企业的员工，参加企业管理培训是非常必要和重要的。这次培训让我收获颇丰，对于未来的职业生涯有着重要的启迪和指引。以下是我个人在企业管理培训中的心得体会。

第二段：学习与沟通

在培训中，我学到了很多知识，对于企业管理和经营管理有了更深入的了解。同时，在培训中结识了许多来自不同公司的同行和专家，他们分享了自己在管理上的经验和方法，解答了我们在工作中遇到的问题。这些宝贵的经验和观点让我深刻认识到自己的不足和需要改进的地方。

第三段：提高自我修养

在培训中，我们也进行了很多的自我发展和修养方面的探讨和讲解。这让我深刻认识到作为一个管理人员，不仅仅需要具有扎实的专业知识和技能，还需要具备良好的道德素质和高尚的品德，始终保持健康的心态和积极向上的生活态度。这样，才能够成为一个有担当、有信仰、有情怀的优秀管理者。

第四段：加强团队协作

在这次培训中，我们不仅仅是与专家和同行进行了交流和学习，同时也进行了团队协作和合作的实践。我们通过一些小组活动和演讲，让我们体会到了团队协作所带来的力量和效益。在这个过程中，我们也学会了如何更好地与他人合作，建立更加良好的工作关系，促进团队的发展和壮大。

第五段：总结与展望

通过这次企业管理培训，我对于未来的职业规划和发展有了更加清晰的认识和目标。同时，我也意识到培训只是一个开始，真正的挑战和机遇在于将这些学习和实践运用于工作中，不断创新和探索，实现自我价值和企业价值的共同提升。我相信，在未来的职业生涯中，我会一直保持学习和成长的态度，努力实现自我突破和卓越表现。

企业管理培训生篇四

一、选择题（每题4分，共20分）

1、关于领导者和管理者特性差别表述不正确的是（）

a□领导者倾向于创造性，管理者倾向于保守

b□领导者倾向于稳定特征，管理者倾向于引起变化

c□领导者倾向个人影响力，管理者倾向职位的影响力

d□领导者倾向于突破，管理者倾向于条框

2、下列哪一项不是企业文化发展的新趋势？（）

a□速度文化 b□学习文化

c□创新文化 d□实体文化

企业在市场上已有了一定的知名度，所以生产小家电也颇受欢迎。2013年的销售比2012年的销售增长了12.8%，2014年比2013年的销售增长了13.4%。但市场占有率与其他竞争对手相比则较低。该企业的小家电业务应当属于下面哪一类？（）

a□明星 b□金牛 c□幼童 d□瘦狗

4、以下哪一项是属于企业内部的公共关系（）

a□供应商关系b□社区关系c□政府部门关系d□员工关系

5、下列哪一项不属于公关赞助：（）

a□赞助环保b□广告c□赞助体育d□赞助科教

二、简答题（每题10分，共30分）

1、常见的企业组织结构有哪几种类型？它们各有什么特点？

2、企业实施联合或兼并的原因有几种？

3、美国的企业文化模式与管理有什么特点？

三、名词解释（每题5分，共20分）

1、企业形象识别系统2、多元化战略3、矩阵制结构4、横向兼并

四、案例分析（共30分）

案例一：

我国北方某公司原来是一个生产经营产品品种比较单一、市场需求比较稳定的中小

企业。近年来，它陆续收购了许多小公司，规模急剧扩大，而内部管理却十分混乱，于是公司总经理下定决心进行企业改革，其重大举措之一就是重新设计组织结构，具体内容包

括：
(1) 在公司内按产业组建了3个分公司；

(2) 总公司是独立法人，而各分公司则不是，它们不能注册登记；

(3) 在总公司按专业化管理要求设立了人事、财务等职能部门；

(4) 各分公司在总公司领导下，自主经营、独立核算。各分公司之间的关系是商品交换关系。

(5) 各分公司均按专业化管理要求，设立人事、财务等职能部门，有自己的车间。

问题：

1、你认为该公司设计的组织结构属于哪种类型？请绘制出该公司的'组织结构图。（11分）

案例二：

白兰地进军美国市场的公关妙棋

1957年10月14日，华盛顿。

这天，是美国总统艾森豪威尔的67岁生日。华盛顿街道彩旗飘扬、标语醒目，白宫周围人山人海，华盛顿市万人空巷，等候着一个时刻的到来，这一刻，人们已经等了很久。

可是这一天，美国人却显得异乎寻常地热情、激动，到底发生了什么事？

一个月前，法国人就在各种媒介上广为宣传，为了感谢在二战中美军对法国人民的恩情，为了表示法美人民永远的友谊，法国人决定，在艾森豪威尔总统67岁寿诞之时，向美国总统敬赠两桶酿造已达67年的法国白兰地。这两桶极品白兰地将由专机运送，并在总统生日这天，举行盛大的赠酒仪式，向

全世界表明法国人民对美国人民的友好之情。

法国白兰地？！美国人似乎一下子想起了起来，那不是扬名全世界的美酒佳酿吗？我们以前怎么就没有想起来尝一尝呢？一时之间，白兰地的历史、趣闻、逸事，陆续地出现在各种媒体上。久盼的时刻终于到了。上午十时，四名英俊的法国青年，穿着雪白的王宫卫士礼服，驾着法国中世纪时期的典雅马车进入白宫广场，由法国艺术家精心设计的酒桶古色古香，似已发出阵阵的美酒醇香。全场沸腾了，当四个侍者举着酒桶步向白宫时，美国人唱起了《马赛曲》，欢声雷动，掌声轰鸣，人们沉浸在欢乐的气氛中。各大新闻机构毫无例外地派出了记者。关于赠酒仪式的报道文字、图片、影像，充斥了当天美国的各大媒体。

借白兰地唱法美友谊，缩短了白兰地与美国公众的感情距离，这是法国白兰地制造商们举行的极为成功的公关活动。它直接地为白兰地进入美国市场扫清了道路。赠酒仪式不久，一向不为美国人重视的白兰地酒，迅速成为市场上的抢手货，在人人以喝上法国白兰地为荣的背景下，法国白兰地成为供不应求的俏销产品。

“酒香也怕巷子深”，在商品经济时代，这早已成为人们的共识。任何商家，都怕自己的产品“藏在深闺无人识”，都在不遗余力地宣传自己的产品。

然而，在公共关系和营销艺术走俏的今天，“王婆卖瓜”式的推销已面临淘汰的命运。说千道万，卖什么的，最终还得吃喝什么。怎么样才能既吆喝了自己的商品，而又不致于引起顾客的忽视甚至抵触、厌恶呢？或者，如何做才能让顾客心甘情愿地打开自己的皮夹子，买完后依然笑逐颜开呢？白兰地进军美国市场有许多值得称赞的地方。

问题：

1、请指出本次活动属于什么类型的公共关系专题活动？这种专题活动的特点是什么？（10分）

2、指出此次活动的准备工作是哪些？请指出此次公关策划的创意体现在什么地方？（9分）

企业管理培训生篇五

;

编 号

培训主题

时间

培 训 地 点
培 训 教 师
培 训 方 式

参加人员:

培训内容摘要:

效果评估:

培训负责人:

备

注

编 号

培 训 主 题

时 间

参 加 人 员

培 训 内 容 摘 要

培 训 主 题

时 间

参 加 人 员

培 训 内 容 摘 要

培 训 主 题

时 间

参 加 人 员

培 训 内 容 摘 要

培 训 主 题

时 间

参 加 人 员

培 训 内 容 摘 要

培 训 主 题

培 训 主 题
培 训 地 点
培 训 教 师
培 训 方 式

培 训 主 题

时 间

参 加 人 员

培 训 内 容 摘 要

培 训 主 题

时 间

参 加 人 员

培 训 内 容 摘 要

培 训 主 题

时 间

参 加 人 员

培 训 内 容 摘 要

编 号

培训主题

体
系文件

时间

培 培
训 训
地 地
点 点
教 教
师 师
方 方
式 式

参加人员：

培训内容摘要：

1、作业指导书合订本（焊接作业指导书、采购作业指导书、轿厢工序作业指导书、电梯控制柜作业指导书、无机房电梯控制柜作业指导书、钣金作业指导书、电梯限速器校验作业指导书）

效果评估：

培训负责人：

备

注

编 号

培训主题

体
系文件

时间

培 培
训 训
地 地
点 点
教 教
师 师
方 方
式 式

参加人员：

培训内容摘要：

1、作业指导书合订本（制造过程质量控制制度、外购件质量标准、电梯限速器检验作业指导书、限速器校验操作规程）

效果评估:

培训负责人:

备

注

编 号

培训主题

法规

时间

培 培
地 训 训
点 教 方
师 式

参加人员:

培训内容摘要:

1、 特种设备安全检查条
例

效果评估:

培训负责人:

备

注

编 号

培训主题

体系
文件

时间

培 培
地 训 训
点 教 方
师 式

参加人员：

培训内容摘要：

效果评估：

培训负责人：

备

注

编 号

培训主题

技
术
规
范

时间

培 培
地 训 训
点 教 方
师 式

参加人员：

培训内容摘要：

技术规范（共3册文件）

效果评估：

培训负责人：

备

注

编 号

培训主题

时间

参加人员：

培训内容摘要：

国质检锅[2003]174号机电类特种设备制造许可规则
(试行)

国质检锅[2003]251号机电类特种设备安装改造维修许
可规则(试行)

效果评估：

培训负责人：

备

注

编 号

培训主题

技
术
规
范

培 培
训 训
地 地
点 点
教 教
师 师
方 方
式 式

时间

培 训 培
地 训 训
点 教 方
师 式

参加人员：

培训内容摘要：

效果评估：

培训负责人：

备

注