

# 最新药事管理学心得体会(大全12篇)

在写学习心得时，我们可以回顾自己的学习历程并进行反思。写工作心得是一项重要的技能，下面是小编为大家准备的一些工作心得范文，希望能够给大家提供参考。

## 药事管理学心得体会篇一

20xx年4月和20xx年2月，我先后参加了省分{ }公司和xx市分公司组织的标杆管理课程培训，受到了深刻的思想和管理知识的教育，进一步启迪了我的管理思维，开拓了我的管理视野，感触良多，受益匪浅。

一是要通过标杆管理活动正确评估在争先进位方面的差距。通过标杆管理原理和方式，我们可以找出自身在争先进位方面存在的差距，从而克己之短，学人之长。要善于在全省系统和xx同业这个大参考坐标系内，认真选择有可比性、可学性的先进目标，向高的比、与强的攀、跟好的赛，不断学习、不断创新，全面提升业务发展和内部管理水平，实现xx市分公司的跨越式发展。未来三年□xx市分公司的标杆建设目标就是要成为各项经营管理指标全面优化和持续改善的公司，成为xx同业市场的领跑者和各项规则的制订者。

二是要通过标杆管理活动推动全市系统战略学习和知识管理，深化学习创新型企业的建设。标杆管理是一个持续渐进的学习、变革和创新的过程，是一个不断寻找和研究本系统和同行业的最佳实践，并以此为基准与自身进行比较、分析、判断，使自身工作不断改进，从而进入赶超一流、创造优秀业绩的良性循环过程。学习是保持争先进位的重要手段，而标杆管理的精髓正在于必须随时准备向优胜者学习，向先进标杆学习。向先进学习，是许多单位过去的通常做法，但以往的学习往往过于空泛，过于注重形式而忽视了效果。标杆管理是一个很严格的学习过程：首先要通过完全彻底的调查，

确定业务工作突出的标杆单位，然后通过系统的现场参观和访谈，为市分公司各经营单位提供一个学习参照系，仔细研究分析本单位的实践和进步情况，提出一系列改进建议，并付诸实施。也就是说，在学习方法上，标杆管理的一个特色就在于针对性强，学习的对象一定要与自己的业务领域和服务方式有关；在学习目标上要尽量具体，把学习的内容进行细化，把学习的效果进行量化。学习无止境、改进无终点，只要不断运用标杆管理的方法进行自我完善、学习，xx市分公司就能不断实现新的超越。

三是要通过标杆管理活动切实推动各项工作“持续改进”。在实施标杆管理时，要注重全方位的过程管理，选择正确的标杆瞄准对象，注重持续改进及双向沟通，避免形式上的标杆瞄准，树立正确的标杆管理理念。可以说，“持续改进”是标杆管理的内在特征。因为标杆管理也是相对的、动态的，从市场环境看，同业发展日新月异；从内部各经营单位看，各经营单位的工作也在不断地向前推进。所以先进标杆永远是相对的，标杆管理不可能一劳永逸，这就要求我们及时跟踪新的标杆，不断寻求新的突破，积极营造学习氛围，不断完善自身，有效推进标杆管理。

四是要通过标杆管理活动培养“追求卓越、争创一流”的管理文化。在争先进位工作中，要选择好管理载体，实施积极有效的管理方式，最大限度地调动广大干部员工的积极性和创造性，使“追求卓越、争创一流”的管理文化得到真正有效落实，促进各项工作在现有的基础上不断取得进步和发展。因此，要积极应用现代管理的技术和方法，在全省系统乃至更广阔的视野内寻找基准，重视标杆管理的实际经验。要通过标杆管理活动，最大限度地激发广大干部员工的内在活力与创造性，促进各项工作顺利开展。

1996年分业经营以来，xx市分公司凭借强大的品牌优势与网点优势，再加上成功引入营销机制，业务蓬勃发展，市场份额一度高居80%甚至90%以上，在市场竞争中居于主导地位。

这就导致过去几年间各级管理者对市场竞争的关注度和紧迫感不够，主要表现在引导业务发展和加强内部管理时，更多的是与本单位过去比、与去年同期比，这种比较实际上是一种纵向比较，通过纵向比看到自己的发展速度快、增长幅度大，自信心和自豪感油然而生。现在看来，这种纵向比较的管理思维实际上是一种相对封闭的管理思维，容易产生自满情绪，容易造成固步自封，容易放松对外部竞争的紧密关注，从而失去主动应对的良机。

最近几年市场竞争形势发生了巨大变化，就xx而言，同业市场竞争主体迅速增多，截至20xx年底，在xx市保险行业协会入会的同业公司已经达到15家，这还不包括没有入会的。在市场竞争日益加剧的情况下，市分公司的市场份额也一定程度有所下降，目前xx市分公司的市场份额为60%左右，总体上保持了稳定，特别是与市场份额排名第二的公司拉开了明显的差距。但是从90%到60%的数字变化中，我们深深感受到了市场竞争的弥漫硝烟。20xx年以来，总、省公司对市场份额首次实施年度考核，并且与年度业务发展目标并列考核。在这种背景下，xx市分公司要加快发展，必须在更高的发展平台、更大的发展空间、更宽的服务领域统筹谋划，系统推进，促进业务又好又快发展。这就需要建立多维考核评价机制，在评价业务发展的快慢时，不能简单地进行纵向比较，而要更多地进行横向比较，既要分析系统总体发展态势和xx在全省的经济社会情况，找出市分公司在系统内的合理排名；又要分析行业内的发展状况，最主要的就是看市场份额是否保持稳定，市场占比是否有明显波动。这种紧盯市场、紧盯系统内部、紧盯xx同业的发展策略，实际上就是一种标杆思维，它最大的特点就是开放性，心中有竞争意识，眼中有竞争对手，行动上有所措施，从而可以解决一些难以突破的瓶颈，使公司不断创新、持续完善。

基于以上认识，加快发展首先必须导入标杆思维，也就是说要立标，要将发展的眼光拉长，将管理的视野放宽，找到行

动的方向。其次，导入标杆思维以后，需要做的工作就是对标，具体就是看主要竞争对手是谁？看销售策略、服务体系、管理方式是否存在不完善的地方？看最近哪方面失利于竞争对手？总之，只有处处立标杆，时时找标杆，人人创标杆，找到差距就可以缩小差距。同时，还要树立反向标杆的思维，也就是要从别人的失败教训中借鉴学习、启发教育。导入标杆思维的最终目的就是在于使广大干部员工人人拥有标杆心态，有达到和超越标准的意识，并能够长期保持和影响他人。

公司的战略目标确定后，接下来最重要的事情就是对目标进行精细化管理，也就是对目标进行精细化的分解和落实。如何站在历史的高度和时代的前列来把握市分公司先进的时代坐标，是先进性建设能否取得实效的关键。我认为，实现标杆目标必须抓好精细化管理这个重要环节。精细化管理的核心理念是“计划”、“岗位流程”、“执行力”，在原6有管理的每一个环节上，都要做得更细致、更准确有效。它意味着落实管理责任，变一人操心为大家操心，将管理责任具体化、明确化。它要求公司的每一个人都要到位、尽职，人人都管理，处处有管理，事事见管理。xx市分公司的标杆建设最主要的任务是要实现六个方面的突破，要实现这六个方面的突破，关键在于对目标的精细化管理，要按照目标任务的总体要求，将措施落实到每一阶段、每一个层面工作的每一个细节，从而保证目标的一步一步实现。

实施精细化管理，就是要从小事入手，对每个细节都精益求精，做到事事有人管，处处有人管，事事有检查，时时有计划，事事有总结，杜绝管理上的漏洞，消除管理上的盲点，提高管理效能。因此，凡事只要把细节做好了，把每一件小事做好了，大事也就很容易完成。正如《细节决定成败》一书中所说，“中国绝不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；绝不缺少各类规章制度、管理制度，缺少的是对规章制度不折不扣的执行。”在管理工作中，我们也要提倡扎扎实实做好每一件事的精细作风。根据岗位职责和本年度工作任务，将年计划分解到每一个月、月计划分解到

每一周、周计划分解到每一天，做到年度工作心中有数，月度工作忙而不乱，周计划、日计划分轻重缓急，当天必须解决的放在第一位，有工作链条关系的放在前面，不能拖下各个环节工作责任人的后腿。对于每一个工作计划，完成后要及时总结、反思，完成得好，要寻求是否有更好的方法做得更好；完成得不好，要分析原因，寻求改进方法。

此外，实施精细化管理，还要讲究工作的规范化。有精细化的标准是做到规范化管理的基础。通过精细化管理可以使公司在系统和行业对标中不断寻找短板和不够完善的地方，正视不足，加以改进，使短板迅速变为长板，在本市系统的内部对标中使公司的目标得以有效执行，使好的方法、模式得以全面推广。

## 药事管理学心得体会篇二

管理学是现代社会重要的一门学科，它涵盖了组织管理、人力资源管理、战略管理等方面的知识。通过学习管理学，我深刻认识到管理对于一个组织或个人的重要性，管理学也给我带来了诸多启发和思考。因此，我愿意在本文中分享我对于管理学的心得体会。

### 二、认识管理的重要性

首先，我认识到管理对于任何一个组织或个人都是至关重要的。管理能够规范人们的行为，提高效率，协调资源，促进组织的健康发展。管理使得一个组织能够在竞争激烈的市场中立于不败之地，使个人能够更好地发展自己的潜能。一个高效的管理团队能够将一个组织引向成功，而一个优秀的管理者能够激发个人的潜力，实现个人的成就。因此，管理不仅仅是组织和个人的需要，更是社会的需要。

### 三、管理学的启示与思考

在学习管理学的过程中，我受益颇多。管理学教给我如何正确地制定目标，明确愿景，实现战略。管理学告诉我如何合理分配资源，通过合适的组织结构和流程提高效率。管理学让我明白团队的重要性，激发团队成员的潜力，实现协同效应。管理学还教给我如何正确处理人际关系，培育良好的企业文化，提高员工的满意度和忠诚度。在实践中，我发现管理学中的理论往往能够指导我正确地解决问题，提高工作效率。这让我深深地感受到管理学的价值。

#### 四、实践管理学的挑战与机遇

实践是检验真理的唯一标准，管理学也不例外。在实践过程中，我遇到了很多挑战。对于管理的理论知识，我们需要学习和了解，但只有真正应用到实际工作中，才能发现其中的差距和局限性。管理者需要面对各种各样的问题和困难，需要根据具体情况制定合理的解决方案。此外，管理变革也是不可避免的，只有及时调整和适应新的环境，才能保持竞争优势。然而，管理学的发展也带来了机遇。随着科技的进步和信息技术的普及，管理者可以更好地利用信息和数据进行决策分析和预测，优化组织运营。管理学也在不断更新，涌现出许多新的思想和理论，为我们提供了更多的创新思路。

#### 五、结语

总而言之，管理学对于一个组织或个人来说都是至关重要的。通过学习管理学，我深刻认识到管理的价值和意义。管理学不仅仅是理论知识的学习，更是一种实践和思考。挑战与机遇并存，管理学需要通过实践不断提高和完善。作为一名管理学的学习者和实践者，我将不断吸收新的知识和经验，不断提高自己的管理水平，为组织的发展和个人的成长做出贡献。

## 药事管理学心得体会篇三

一、引言：管理学作为一门综合性学科，对于现代社会的发展具有重要意义。经过学习，我深刻感受到了管理学的魅力和实践性，对于企业的发展以及个人成长都有着积极的影响。下面我将结合自身的学习体会，分享一些对管理学的心得体会。

二、学习管理学的意义：学习管理学，首先让我对企业的运作有了更深入的认识。通过学习各种管理理论和实践案例，我认识到管理的重要性，了解到了如何高效地组织资源，实现企业的目标。其次，学习管理学还培养了我批判思维和解决问题的能力。在学习过程中，我学会了逻辑思考和分析判断，学会了如何寻找问题的根源并提出解决方案。这些能力将对我的未来职业生涯产生重要影响。

三、理论与实践相结合：管理学的学习不仅仅是理论的积累，更重要的是能够将理论与实践相结合。在课堂上，老师们通过案例分析和小组讨论的形式，让我们学习如何在实际情况中运用管理理论解决问题。这种实践性的学习方式非常有利于我们理解和掌握管理学的精髓。同时，我也意识到管理学的理论并非一成不变，需要根据不同的情况和环境作出调整和应用。因此，在学习管理学的过程中，我们要不断与实际相结合，提升我们的实践能力。

四、领导力的培养与发展：管理学的学习让我对领导力有了更加深入的认识。一个优秀的管理者必须具备良好的领导力，能够激发团队成员的积极性和主动性，协调团队内外部资源，推动企业的发展。在学习过程中，我了解到领导力不仅仅包括个人的能力和素质，还需要具备一定的方法和技巧。通过学习管理学，我学会了如何成为一名优秀的领导者，如何管理团队和组织，以及如何处理冲突和应对挑战。这些知识和技巧将成为我未来职业生涯中的宝贵财富。

五、管理学的启示与展望：管理学不仅仅是一门学科，更是一种思维方式和态度。通过学习管理学，我认识到在管理和组织中，我们需要注重合作和共赢的思想，注重员工的激励和发展，注重持续创新和改进。这些都是企业获得持续竞争优势的关键。未来，我将继续深入学习管理学，不断提升自己的管理能力，并将所学应用到实际生活和工作中，为社会的发展和进步做出贡献。

综上所述，管理学的学习有着重要的意义和价值。通过学习，我们不仅能够了解企业的运作机制，提升我们的实践能力，还可以培养和发展我们的领导力。管理学的学习让我明确了自己的职业发展方向，为未来的工作打下了坚实的基础。我相信，在未来的职业生涯中，我将能够运用管理学所学，实现自己的人生价值，并为社会的发展做出积极的贡献。

## 药事管理学心得体会篇四

加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润；加强业务学习，坚持员工技能培训，采取多样化形式，把学业业务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升整体素质、管理水平；建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新水平，努力开创各项工作的新局面。

### 二、主要经营指标

1、主营业务收入全年净增万元，其中每月均增加万元；其它业务收入全年净增万元，每月均增加万元。

2、客户流失率为总客户的%，其中：人为客户流失力争降低为零、坏帐回收率为总客户的%。

3、全年完成业务总收入万元，占应收款%。

4、实现净利润万元。

5、委托银行扣款成功率达%。

### 三、工作措施

1、捕捉信息，开拓市场，争当业绩顶尖人。面向市场，扩展团队队伍，广泛招纳能人之志为我所用。让安居的业务铺遍全国，独占熬头。

3、加强坏帐清收组织管理工作，继续做好呆帐回收及核销工作。

4、适应营销新形势，构建新型的客户管理模式。一是要实行客户分类管理，提供差别化、个性化服务；二是对重点客户进行重点管理，尤其要做好重点客户的后续服务工作。

5、努力加大中间业务和新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在中间业务和新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使中间业务在较短时间内有较快发展，走在同业前面，占领市场。加强中间业务的组织领导和推动工作。

6、严格客户的收费标准，杜绝漏收和少收。并进一步规范标准，坚决执行公司规定的中间业务收费标准。杜绝漏收和少收，除特殊情况，经领导批准同意，任何人无权免收和少收，坚决做到足额收费，只有积极拓展收费渠道并做到足额收费，才能完成全年各项业务收入的艰巨任务。

7、强化员工教育培训工作。

(1)职工思想教育方面：一是通过培训教育，树立职工爱岗敬业，敢为人先的创新精神。二是增强职工爱岗如家，行兴我荣，行衰我耻的观念。三是遵纪守法教育，以提高全体员工

遵纪守法和自我保护意识。

(2) 职工业务教育方面：一是继续学习新业务；二是技能培训工作持之以恒进行岗位练兵，不断提高办理业务的质量和效率，通过业务技术竞赛等形式，激活员工工作热情，提高工作效率。三是学习市场营、销学，填补员工市场营销知识空白。通过请进来与走出去的方法，提高员工营销的技巧，为培养一批营销骨干打好基础。

8、完善企业内部管理机制，对所属部门、工作岗位均实行规范化管理，使每个员工人人肩上有压力，心中有蓝图，前进路上有方向，工作行程有目标。各个部门均要制订周计划、月计划。并要制订切实可行的考核方案，跟踪考核，以利提高。

(1) 建立和健全企业内部管理制度，以狠抓管理制度落实来带动企业管理水平的提高。

一是要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。二是建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。三是根据企业的生产经营特点和管理的客观要求，严格执行企业内部财务管理和会计监督。落实企业内部责任。建立内部责任会计制度，对各部门的经营收益、成本费用、部门利润进行分别核算。使各部门对自己的任务、目标做到心中有数。这对于调动各

部门的积极性，努力做好做足生意，节约费用开支是有促进作用的；建立一套内部的约束机制，在内部制度中明确规定各部门的权力责任，做到分级负责、职责分明、相互制约。会计监督。会计监督不单纯是对一般费用报销的审查，而应贯穿于企业经营活动的全过程，从企业的经营资金筹集、资金运用、费用开支、收入实现，一直到财务成果的产生。严格按照制度办事，正确核算，如实反映公司财务状况和经营成果，维持投资者权益，强化会计监督职能，保证制度的落实和有效执行。

(2) 进一步提高企业的执行力。企业的执行力决定企业竞争力，执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力；对于企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。战略与执行就好比是理论与实践的关系，理论给予实践方向性指导，而实践可以用来检验和修正理论，一个基业常青的企业一定是一个战略与执行相长的企业。提高执行力的具体措施：

首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。

再者，目标一旦确定，一定要层层分解落实。其次，找到合适的人，并发挥其潜能：执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。柯林斯在《从优秀到卓越》中特别提到要找“训练有素”的人，要将合适的人请上车，不合适的人请下车。

其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构：企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。“pdca循环”说的就是制度制订与执行、检查和绩效四者间的互动关系。

其四，倡导“真诚·沟通”的工作方式，发挥合力：一项调查表明，企业内存在的问题有70%是由于沟通不力造成的，而70%的问题也可以由沟通得到解决。我们每个人都应该从自己做起，看到别人的优点，接纳或善意提醒别人的不足，相互尊重、相互激励。

其五，关注细节，跟进、再跟进：制定战略时，我们更多是发挥“最长的指头”的优势，而在具体的执行过程中，我们就要切实解决好“木桶效应”的问题。执行力在很大程度上就是认真、再认真；跟进、再跟进。

其六，建立起有效的绩效激励体系：管理理念：企业管理=人事管理，而人事管理=绩效管理。

最后，要营造执行文化：要从以下几方面入手建立执行文化：其一，讲求速度：崇尚行动，雷厉风行；其二，团队协作：沟通直接，拒绝繁琐，各司其职，分工合作；其三，责任导向：提倡“领导问责”，出了问题要找出其原因并分清主要责任，只有这样才能更好地树立起责任心；其四，绩效导向：拒绝无作为，关注结果，赏罚分明；其五，继承文化：对企业中优秀的传统、规章及成果要注意继承，继承基础上的革新才会事半功倍；其六，用人文化：文化始于招聘。人才引进要严把关，力争将不认同企业文化的人挡在门外；最后，要营造爱心文化：相互尊重、相互鼓励、乐于分享、共同成长。

### (3) 提高管理者执行力的素质要求

其一，识马、赛马、追求团队成功——对管理者而言，团队的成功才是真正意义上的成功。

其二，指令明确——指令是否明确也是当领导最重要的功夫之一。有歧义或自己想当然的认为下属已理解，后果是严重的。

其三，关注细节，身体力行，跟进、再跟进——管理一定不能将管理的问题形而上学，过程、细节一定要关注、要督促、去指导。

其四，有坚韧的情感强度——首先是“有性格”的人，总是坚决拥护某种事物——一种价值、一个理想、一项事业，另一方面，表现在有韧性上。认准的事，无论遇到多大的困难，都能忍受压力、自我调节、自我激励。

其五，掌握节奏，必要的时候善于转大弯——执行力要求行动迅捷、简洁明快。因为形势在瞬息万变，速度常常决定成败。但是，该快的时候要“动如脱兔”，该慢的时候要“静若处子”。

## 药事管理学心得体会篇五

一、突出重点，积极组织各项竞赛活动。

1、针对不同时期生产经营重点，组织开展攻关竞赛。

围绕生产经营的重点、难点，先后在炼铁、炼钢组织开展高炉顺产达标、增铁增钢保目标劳动竞赛。尤其是去年二季度以来，公司工会针对企业内部生产成本过高和严峻的市场形势，先后在一铁两钢、供应、销售系统开展竞赛活动。针对大宗原燃料涨价，资源性商品供应紧张的实际情况，与部门同志一起在供应部组织职工开展保证供应、保证质量，降低辅材备件消耗、降低库存储备资金占用、降低采购成本竞赛。通过竞赛，4、5、6三个月，采购成本分别控制在5个亿、4个亿和3个亿。还在销售部开展落实财务预算制，努力促销增效竞赛，8月份销售成品钢材11.88万吨，其中热轧材高出预算价格113.25元/t为公司增加利润1345.41万元。三季度，是我公司1080m<sup>3</sup>高炉□6m焦炉等技改工程建设的关键时期，组织有关单位和部门在这两项工程中开展重点工程建设竞赛活动，同时还纳入湖北省重点项目建设竞赛，进一步动员广大职工

积极投身重点项目建设，全面促进了项目建设计划的完成。据不完全统计，四年来，共组织开展各种攻关竞赛915场次，参加人数117844人次，创纪录559项次，创经济效益1430.78万元。

## 2、以改善指标为重点，组织开展指标争先创优竞赛活动。

积极发动职工立足岗位、大力开展指标攻关竞赛活动，并每月将竞赛结果进行通报。在对标挖潜活动中，与技能部等部门一起瞄准国内同行业的先进水平，结合企业的实际情况，制定各单位竞赛指标，动员组织职工积极开展技术经济指标创新活动。各单位根据公司下达的指标进行了层层分解、层层落实，从而促进了指标的改善。经济师个人年终工作总结2篇，经济师个人年终工作总结2篇。如和冷带公司工会一起抓好宣传、发动、组织工作，动员广大干部职工开展多种形式的攻关活动，促进了技术经济指标的改善。去年以来，产品合格率、工序能耗、日历作业率三项指标居全国同类型企业第一，成材率、机时产量名列第二。20\_\_年，公司九个主体工序13项指标有8项实现了公司攻关目标，占指标总数的61.54%。

## 3、以总结推广先进操作法为载体，组织开展技术攻关活动。

根据生产建设、市场需求和变化、以及企业管理实际，发挥广大职工群众的聪明才智，本着职工自愿结合、自我选题、自己动手的原则，开展小改小革和合理化建议活动。及时召开表彰、宣传技术攻关典型，展示技术攻关成果，为职工构筑一个自我体现的平台。同时在职工中广泛开展金点子活动。四年来，组织职工创先进操作法20个(项)，攻克技术难关184起，小改小革223项，征集合理化建议8145件，已采纳实施4067件，创价值430万元。

## 4、以提高职工队伍技术业务素质为突破口，组织开展技术比武活动。

20\_\_年，积极参与组织在七个主体生产单位，开展炼铁工、轧钢工等八大工种岗位练兵、技术比武活动，此次活动历时六个月，涉及557名竞赛选手。在整个竞赛工作中，由于各单位坚持比武内容与生产实际相结合，比武重点与生产难点相结合，练兵比武与职工技能鉴定相结合。参加公司决赛的96名选手综合及格率达到了100%。公司对在这次技术比武、岗位练兵中取得优异成绩的34名选手授予鄂钢技术能手称号，颁发了高级工技能鉴定证书。有效地调动了广大职工学技术、学业务的积极性。

## 二、团结协作，工作不分内外。

多年来，除搞好分管工作外，还发扬团队精神，积极协助同事开展诸如安康杯竞赛、年度评比和班组建设等工作。

如在安全方面，协助组织以安康杯竞赛为载体，充分发挥两级劳动保护监督检查委员会和工会劳动保护检查员的作用，抓好群众性安全防范工作。在日常的工作中做到了与基本安全生产知识培训教育、两室一场安全文明卫生检查、事故隐患与职业危害监控法和事故隐患自查整改活动结合起来。四年共查隐患8401起，整改隐患7727起，有效地提高了职工安全意识和自我防护能力。

## 三、勇于实践，探索新时期群众生产工作。

\_\_年至今，结合鄂钢实际，通过实践与摸索，同他人商议写了5篇经验文章和论文，其中有3篇在省内外刊物如省总《工会理论研究》、《大众企业管理》、《工厂管理》等刊物上发表(即关于转换企业经营机制中劳动竞赛工作的实践与思考、突出重点开展多种形式劳动竞赛、组织灵活多样的劳动竞赛)，有2篇工作论文在全国冶金行业工作研究会上交流，其中《冶金企业班组建设工作存在的问题及对策》曾获得全国冶金企业工会班组建设工作研究会二等奖。

## 药事管理学心得体会篇六

时间是人生中最宝贵的财富之一，善于管理时间是提高个人效率和成就的关键。我在时间管理学的学习和实践中，逐渐领悟到一些重要的心得和体会。首先，要有一个明确的目标和计划；其次，要合理地安排时间和设定优先级；再次，要养成良好的习惯和纪律；最后，要善于处理和应对时间挑战。下面我将进一步阐述这些心得和体会。

首先，明确的目标和计划对于时间管理至关重要。没有明确的目标，我们就会漫无目的地度过时间，导致效率低下。因此，我们需要在每个阶段设定明确的目标，并制定相应的计划。目标和计划可以帮助我们更好地安排时间和资源，找到突破口和方向。例如，我在大学期间，每个学期开始之前都会制定一个详细的学习计划，包括每周的任务和目标。这样我可以清楚地知道自己需要完成什么，从而更好地管理时间并提高学习效率。

其次，合理的时间安排和设定优先级可以帮助我们更好地管理时间。有时候我们往往陷入繁琐的琐事当中，导致重要的事情被耽搁或者忽略。因此，我们需要根据任务的重要性和紧急性来合理地安排时间和设定优先级。这样我们就可以更好地处理各种事情，确保时间的有效利用。同时，我们还要养成及时开始和按时完成任务的习惯，避免拖延和浪费时间。

再次，养成良好的习惯和纪律是时间管理学的重要原则之一。习惯的力量是无穷的，良好的习惯可以让我们更加高效地利用时间。例如，我养成了每天早起的习惯，在清晨的时段我会专心做一些重要的事情，不受外界干扰。此外，我还养成了定期总结和反思的习惯，通过回顾和总结过去的时间使用情况，来不断优化和改进自己的时间管理方式。纪律性是习惯的基础，我们要严格要求自己，坚守时间规划和任务安排，不给自己任何借口和干扰。

最后，善于处理和应对时间挑战也是时间管理学的重要内容。生活中总会遇到各种意外和突发事件，这会打乱我们原有的计划和安排。因此，我们要学会应对和处理这些时间挑战。首先，我们要保持冷静和镇定，不要被突发事件影响到我们的心态和情绪。然后，我们要合理地调整计划和安排，尽量压缩时间损失，确保完成重要任务。最后，我们要总结经验教训，为类似的情况做好准备，以便更好地应对未来的时间挑战。

总之，时间管理学是一门深入浅出的学科，它不仅关乎个人的生活和工作效率，更关乎个人的幸福和成功。通过学习和实践，我深刻认识到明确目标和计划、合理安排时间和设定优先级、养成良好习惯和纪律、善于处理时间挑战这些原则的重要性。只有通过不断地学习和实践，我们才能更好地管理时间，提高效率，实现个人目标和价值。

## 药事管理学心得体会篇七

时间管理是每个人都能够从中受益的一项重要技能。随着现代社会的发展，人们面临的压力越来越大，时间越来越显得宝贵。然而，如何高效地利用时间成为一个值得思考和学习的问题。在我学习时间管理学的过程中，我深刻体会到了一些重要的心得和体会。

首先，明确目标是高效时间管理的基础。在众多的任务和工作面前，我们往往容易迷失方向，不知道从何做起。因此，制定明确的目标非常关键。我们需要明确自己的阶段性目标和长远目标，并将其分解为具体、可量化的任务。这样一来，我们就能够清楚地知道自己需要做什么，并有针对性地安排时间。

其次，合理规划时间是高效时间管理的必要条件。时间有限，任务却常常无穷无尽。因此，我们必须合理地规划时间，充分利用每一分钟。学习时间管理学让我深刻认识到，时间是

一个有限的资源，我们需要合理分配，为每个任务预留足够的时间。同时，我们需要避免拖延症的影响，制定合理的计划，并严格执行。只有这样，我们才能充分利用时间，提高工作和学习效率。

第三，优先级是高效时间管理的关键。人生的各个领域都有不同的重要性和紧迫性，对于我们来说，找到正确的优先级非常重要。为了实现我们的目标，我们需要有所取舍，不能一味地追求完美，而忽视了真正重要的任务。我们可以采用杜鹃花法则，将一天分为三个时间段，分别处理重要紧急、重要不紧急、不重要不紧急的任务，这样既能够高效地解决紧急问题，又不耽误长远规划。

第四，专注力是高效时间管理的基础。如何避免碎片化的时间和注意力，成为我们需要思考的问题。在学习时间管理学的过程中，我学到了专注力的重要性。专注力能够帮助我们更加专注于当前的任务，不受外界干扰，提高工作效率。我们可以通过一些专注力训练来提高自己的专注能力，例如通过番茄钟工作法，设置时间限制，集中精力完成任务，然后休息一段时间再继续工作。

最后，反思和总结是不断提高时间管理能力的关键。时间管理不是一成不变的，而是需要不断调整和改进的。因此，我们需要时常进行反思和总结，找出自己在时间管理上的不足和问题，并寻找解决方法。我们可以每天写下每天的时间管理计划和实际执行情况，然后进行对比和反思。只有不断地反思和总结，我们才能不断提高自己的时间管理能力。

总之，时间管理学的学习给了我巨大的收获和启示。通过明确目标、合理规划时间、处理优先级、保持专注力以及反思总结，我逐渐提高了自己的时间管理能力。我相信，只要不断学习和实践，我们每个人都能够成为高效的时间管理者，更好地利用时间，提高工作和学习效率。

# 药事管理学心得体会篇八

甲方(受托方):

住址:

乙方(委托方):

住址:

为使乙方的个人财产稳定持续保值、增值,特在平等协商的基础上甲乙双方订立如下信托协议:

甲方权利和义务:

- 一、甲方管理信托财产,必须恪尽职守,履行诚实、信用、谨慎、有效管理的义务;
- 二、向乙方提供相关计划、思路及账户明细;
- 三、根据实际收益提取管理费的权利,甲方以投入资金负有限责任。

乙方权利和义务:

- 一、乙方需将个人合法财产打入帐号,并授权甲方全权处置、管理财产;
- 二、乙方有权了解其信托财产的管理运用、处分及收支情况,并有权要求甲方作出说明;
- 三、按规定获取收益的权利。

具体操作:

一、甲方的操作品种为证券相关金融产品，甲方有权在深沪两交易所任意选择投资品种，以一年为一个操作周期。

二、证券公司的选择：甲乙双方一方选择证券公司所在城市，另一方选择具体证券公司，乙方具有优先选择权。

三、为保障双方权利，将于证券公司做如下协议：

乙方账户的操作人是甲方，关闭乙方账户的一切形式的对外转帐功能(即一个操作周期内锁定资金)，资金的取出需要甲乙双方同时签字(达到平仓标准除外)。

四、资金来源：乙方打入账户：万现金，甲方预付保底收益5%，并打入10%的波动风险金(既将 $5w*15%=7500$ )□甲方时刻保持账户的总资金在5.25万以上，否则乙方有权利单独终止协议，整个账户所得都归乙方。甲方拥有追加波动风险金的权利。

五、收益分配：

1，账户总额5.25w□乙方可强行平仓，所得归乙方所有；

5，以上现金皆以人民币为计量标准。

六、风险揭示：虽然条款的是从减少乙方投资风险的角度设计的，但乙方仍然存在下列风险：

1，条件符合平仓条件，而没有对手盘的情景。以及网上交易技术、电力、通讯等风险；

2，从事其他投资可能获得更大收益的机会风险。

七、违约责任及纠纷处理：依据本信托合同规定管理资金所产生的风险，由信托财产承担，即由委托人交付的资金以及

由受托人对该资金运用后形成的财产承担；受托人违背信托合同、处理信托事务不当使信托资金受到损失，由受托人赔偿。

## 药事管理学心得体会篇九

现场管理学是一门涉及组织和管理企业生产现场的学科，它关注的是如何通过科学的技术和有效的组织管理，提高生产效率和质量。在学习现场管理学的过程中，我获得了许多宝贵的经验和知识，以下是我对这门课程的学习心得体会。

首先，现场管理学教给我一个重要的原则，即现场是生产的关键。在现场管理中，现场被视为最重要的环节，因为它直接影响着产品的质量和生产效率。通过学习各种现场管理工具和技术，我意识到只有通过精细的现场管理才能最大限度地提高生产能力和效益。因此，我在实践中始终把现场作为我的关注重点，从而实现了更高质量的产品和更高的产出。

其次，现场管理学让我认识到管理者在现场管理中的重要性。一个良好的现场管理需要由高效的管理者来实施和维护，他们需要拥有扎实的专业知识和卓越的领导能力。通过学习现场管理学，我了解到只有管理者能够正确运用现场管理工具和技术，合理分配资源和人力，并及时解决现场问题，才能达到良好的现场管理效果。因此，我在学习现场管理学的过程中注重培养自己的管理能力，包括团队合作、决策能力和危机处理等，以更好地应对现场管理中的各种挑战。

第三，现场管理学让我认识到现代管理理念对于现场管理的重要性。现代管理理念包括五个方面，即全员参与、连续改进、标准化管理、持续学习和用人导向。在学习现场管理学的过程中，我学到了这些现代管理理念如何直接应用于现场管理中，以提高生产效率和质量。例如，全员参与可以激发员工的积极性和创造力，使每个人都能为工作的改进和创新做出贡献；标准化管理可以确保工作按照既定的流程和规范

进行，保证了生产的可控性和稳定性。通过采用这些现代管理理念，我能够更好地应对现场管理中的挑战，提高现场管理的效果。

第四，现场管理学让我认识到现场管理需要不断适应和变革。现场管理学告诉我，现场管理需要根据环境和需求的变化进行适应和变革，否则就无法跟进时代的发展和需求的变化。在学习现场管理学的过程中，我学习到了如何通过持续改进、创新和学习来适应和变革现场管理。例如，通过持续改进，我能够不断挖掘现场的潜力，寻求提高生产效率和质量的新方法和工具；通过创新，我能够开发新的技术和工艺，提高生产的竞争力和创造力。通过学习现场管理学，我认识到只有持续适应和变革，才能保持现场管理的竞争力和可持续发展。

最后，现场管理学给了我一个重要的启示，即现场管理是一门实践性的学科。在学习现场管理学的过程中，我发现理论知识和实践经验的结合是最有效的学习方式。只有通过实践，我才能真正理解现场管理的本质和要求，掌握并运用现场管理的技术和工具。因此，我在学习现场管理学的过程中注重实践能力的培养，包括参加校内外实习、项目管理和团队合作等。通过实践，我更好地理解 and 运用现场管理学的知识和技术，并在实际应用中不断提升自己的现场管理能力。

综上所述，在学习现场管理学的过程中，我深刻认识到现场管理的重要性和挑战。通过学习现场管理学，我获得了丰富的知识和实践经验，并不断提升自己的现场管理能力。我相信，通过将现场管理学所学应用于实践中，我能够在未来的工作中取得更好的成果，并为企业的发展做出更大的贡献。

## **药事管理学心得体会篇十**

从20\_\_ . 11. 15至20\_\_ . 3. 15，来到北京资源集团从事财务工作已经有三个月了，这三个月，同办公室的同仁们，一起渡过

了很多的时日，对我也有好多启发和帮助，时至本人真正从事财务三个月之际，特作总结如下：

对于参加工作的职场人员来说，工作永远是最重要的，所以，我就先从工作方面写起吧！记得刚进资源药品财务时，虽然自己学的是会计专业，也虽然自己之前也有一点所谓的工作经验，但对于职场菜鸟而言，还是有很多茫然，不光是因为以前没接触过“ufidanewcentury(用友nc软件)和bwpb2erp管理系统(青花瓷软件)”，甚至连办公室的“epsonlq-630”“hplaserjet1020”打印机和“168电动装订机”都没有正规接触过，更加上，在一个初次接触的办公环境下，难免会有些不知所措。经过一段时间的学习，在经理和同事的帮助下，对自己的工作也逐渐上手了：

对于工作的具体工作事项，我暂作如上汇报，但对于工作的感受还是想要多说几句，“立志欲坚不欲锐，成功在久不在速”对于我们财务工作更是如此，我现在这么认为，以后也是如此。我很是欣喜与当初自己选择的专业，在从事了会计工作一段时间后，愈是欣喜！财务工作，需要的是严谨，同时也需要条理，我也很高兴与自己在这样的财务办公环境下，我也养成了一个好习惯——每天写“工作日志”，尤其是在过年回来后的这段时间，我发现，写“工作日志”的习惯，可以让自己每天都得到反思，而且时时刻刻都可以记下自己的想法或灵感，这样就可以自己发现自己的长处和不足，进而不断完善自己！我想这样下去，几年后，我才有胆识有资本“白日放歌须纵酒，青春作伴好还乡”！

在这样的一个和谐办公室里，只要一起努力，我们完全有信心拍着胸板说“俱往矣，数风流人物，还看今朝！”

最后，我真诚的祝愿我们财务的同仁们，工作顺利，事事顺心！

# 药事管理学心得体会篇十一

甲方(受托方):

住址:

乙方(委托方):

住址:

为使乙方的个人财产稳定持续保值、增值,特在平等协商的基础上甲乙双方订立如下信托协议:

甲方权利和义务:

- 一、甲方管理信托财产,必须恪尽职守,履行诚实、信用、谨慎、有效管理的义务;
- 二、向乙方提供相关计划、思路及账户明细;
- 三、根据实际收益提取管理费的权利,甲方以投入资金负有限责任。

乙方权利和义务:

- 一、乙方需将个人合法财产打入帐号,并授权甲方全权处置、管理财产;
- 二、乙方有权了解其信托财产的管理运用、处分及收支情况,并有权要求甲方作出说明;
- 三、按规定获取收益的权利。

具体操作:

一、甲方的操作品种为证券相关金融产品，甲方有权在深沪两交易所任意选择投资品种，以一年为一个操作周期。

二、证券公司的选择：甲乙双方一方选择证券公司所在城市，另一方选择具体证券公司，乙方具有优先选择权。

三、为保障双方权利，将于证券公司做如下协议：

乙方账户的操作人是甲方，关闭乙方账户的一切形式的对外转帐功能(即一个操作周期内锁定资金)，资金的取出需要甲乙双方同时签字(达到平仓标准除外)。

四、资金来源：乙方打入账户：万现金，甲方预付保底收益5%，并打入10%的波动风险金(既将 $5w*15%=7500$ )□甲方时刻保持账户的总资金在5.25万以上，否则乙方有权利单独终止协议，整个账户所得都归乙方。甲方拥有追加波动风险金的权利。

五、收益分配：

1，账户总额5.25w□乙方可强行平仓，所得归乙方所有；

5，以上现金皆以人民币为计量标准。

六、风险揭示：虽然条款的是从减少乙方投资风险的角度设计的，但乙方仍然存在下列风险：

1，条件符合平仓条件，而没有对手盘的情景。以及网上交易技术、电力、通讯等风险；

2，从事其他投资可能获得更大收益的机会风险。

七、违约责任及纠纷处理：依据本信托合同规定管理资金所产生的风险，由信托财产承担，即由委托人交付的资金以及

由受托人对该资金运用后形成的财产承担；受托人违背信托合同、处理信托事务不当使信托资金受到损失，由受托人赔偿。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家整理的5篇《个人财富管理的心得体会对财富管理学的感想》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

## 药事管理学心得体会篇十二

现场管理学是一门研究人力资源和生产流程管理的学科，其核心理念是通过优化现场管控来提高效率和质量。在我对现场管理学的学习过程中，我深感其对于组织和企业的重要性。本文将从学习目标的设定、学习方法的选择、学习内容的理解和应用以及学习过程中的心得体会四个方面进行探讨和总结，以帮助读者更好地理解现场管理学。

学习目标的设定是学习过程中的第一步。通过明确学习目标，能够使我在学习过程中更加专注、有针对性地去获取所需的知识和技能。在学习现场管理学时，我设定的主要目标是掌握现场管理的基本原理和方法，并能够灵活运用到实践中。这个目标帮助我明确了学习的方向，使我在学习过程中更加有动力和方向感。

学习方法的选择也是学习过程中的重要环节。在学习现场管理学时，我采取了多种学习方法，如阅读教材、参加讲座和案例分析等。通过这些学习方法，我能够从不同的角度和层面去理解现场管理学的知识和技能。同时，我还善于将理论知识与实际案例相结合，通过分析和总结案例中的问题和解决方法，加深对现场管理学的理解和实践能力。

学习内容的理解和应用是学习现场管理学的核心环节。在学习过程中，我注重学习内容的理论分析和实践应用。通过对现场管理学的理论知识的学习和思考，我对现场管理学的基

本原理和方法有了更加深入的认识。在实践应用中，我努力将现场管理学的理论知识与实际情况相结合，通过解决实际问题 and 优化现有流程来提高工作效率和质量。通过这种方式，我不仅能够更好地理解和应用现场管理学的知识和技能，也能够不断地提升自己的工作能力和竞争力。

学习过程中的心得体会是对学习现场管理学的总结和反思。通过学习现场管理学，我体会到现场管理对于组织和企业的重要性，以及在实践中的难点和挑战。我发现，现场管理需要具备很多的技能和能力，如分析问题的能力、团队合作的能力和快速决策的能力等。同时，我还意识到在学习和实践中的持续学习和改进的重要性。只有不断地学习和反思，才能够不断地提升自己的现场管理能力。

综上所述，学习现场管理学是一项具有挑战性的任务，需要我们设定明确的学习目标，选择合适的学习方法，理解和应用学习内容，并在学习过程中进行总结和反思。通过学习现场管理学，不仅能够提高自己的工作效率和质量，也能够为组织和企业的发展做出更大的贡献。我相信，在不断学习和实践的过程中，我们能够不断地提升自己的现场管理能力，成为优秀的现场管理者。