

作为英豪营业部的一员，这两个月有幸参加了集团组织的有关制度执行力的培训。虽然只有短短的八周时间，感觉收获很大。

首先，态度决定一切。

只要上下团结一心，真抓实干，切实地将马顾问所教内容、自身所学内容贯彻落实下去(比如流程管理、周计划、周结果及周质询会等)，相信这次“自上而下”的内部改革一定会取得大家期待的结果，为企业的长远健康发展打下坚实的基础。

其次，规范流程，高效执行。

我们日常工作的各个环节其实都存在流程。单营业部而言，就有订单前期确认流程、订单跟进流程和出货及单证处理流程。健全的流程能为我们的工作提供正确的方式方法和依据，即：无论解决什么问题，首先要弄清楚解决问题的目标，结果导向思维，以正确的逻辑思维，讲究原则，讲究流程，规范制度，问题终会迎刃而解。这样才能真正做到提高工作效率，提高执行力，杜绝工作中职责不明

以结果为导向 向结果去努力

确、相互推委的现象。

同时，光制订流程还不够，如果不按流程来执行，再好的流程也形同虚设，所以建立相应的质询体系和责任体系也同样重要。

第三，凡事做结果。

我们是在“做任务，还是在做结果”？这句话令我印象深刻。现实中，有的人只对任务负责，在他们看来，完成任务是一项工作的终结，完成任务意味着积累了相当的“苦劳”，至于结果如何，反而往往被忽略。说到底，这样的人制造了一个个执行的假象，往往会给企业带来损失和影响。

确立“结果导向”，树立“结果心态”。我们所有工作的目的就在于给客户提供一个实实在在的产品，并且使客户觉得物有所值。要实现这个结果，首先，我们要

行动思维。说白了，就是马上做、立即做、现在做、坚持做。行动决定结果，也只有行动才能创造结果。一个优秀的员工在接到上司的指令，同事的要求后，不是要考虑做不做，而是要考虑必须做，而且必须尽最大的努力做好。其次，我们要善于合作。个人的力量是有限的，有许多事情可以通过合作来完成，也就是借助他人和团队的力量，实现自己的结果。合作的过程，是与他人相互理解、支持和帮助的过程，是人际关系融洽和谐，形成合力的过程。再次，我们要坚守执着。行动的道路不会一帆风顺，艰难险阻、挫折失败在所难免，实现结果，就需要我们有一颗执着的心，坚守信念，勇敢面对，永不放弃。结果导向是质量导向、效率导向、利益导向、利润导向，是企业管理的捷径。在结果导向下的员工是企业的真正主体，结果导向下的企业是充满生机与活力的企业，结果导向，将助推企业走向成功。

(褚敏)

记得会长在去年12月16日的训导中说，取得成功、成就，学习是其中的重要一环，首先我们必须感谢领导创造了此次学习机会，这次学习可谓精心组织，合理安排，成效明显，尽管设施、环境等条件简陋，但却在不断改善，我们许多同事在个人战略中都提出了要提供学习的机会，其中也包含我，那此次的学习不正好适应了大家的需求吗？我自从学校毕业，走上工作岗位后，如此系统的、针对性的公司干部集体面授加辅导还是第一次，我想南通市的企业也不会多见，所以我们就格外珍惜这次学习机会。

其次感谢顾问组的精彩授课和积极辅导，顾问组所授课程内容可以说正是我们所需要的，从结果思维、个人战略、客户价值、流程管理、YCYA管理、思维导图、压力管理等内容的讲解，为我们在日常管理工作中的运用打下了良好的基础，尽管我们过去工作中有部分涉及上述内容，但很不全面、不系统、不规范，特别是在检查监督机制上，不够注重，我们要实现PDCA良性循环，老实讲学习了不等于掌握了，懂了不等于就会了，我们学员这么多，各个学员的理解力参差不齐，顾问组花在辅导上的功夫远远超过了授课，顾问组以自己的专长，切合我们公司的实际指导实践，应该说我们有了长足的进步，但我们也清醒的认识到后面的路还很长，有些所教管理工具的运用才刚刚起步，尽管有八周的时间，但现在总觉得时间很短，真切的希望顾问组再在这边多辅导一段时间，以便我们取得更大的进步，但是公司与顾问组有约定，所以以后的路必须靠自己走，管理工具的运用靠自己不断努力实践，我深深感到这些管理工具用好了可以事半功倍，提高工作效率，如果用不好就会成为工作中的累赘，宋总再三强调我们对管理工具的使用，目前是低标准，严要求，正是基于要用好这些管理工具，真心的希望，今后我们在管理工具如遇困难时，顾问组再给予指导。

这次培训中最让我们感动的是黄总，他是我们学员中最年长的，尽管工作繁忙，但课程一课不拉，提问和回答的问题切中要点，完成的周计划周结果和个人战略更是一丝不苟，不输于年轻人，应该是我们学习的榜样。

(施金桃)

加强计划性 主次分明

去年11月17日开始，参加了集团公司组织的执行力项目的培训，通过学习，使我的思想观念发生了较大的转变，吸收了很多先进的理念，其中马顾问讲过一句话：永远不要以别人的错来证明自己的对，而要以自己的对来证明自己的对，这句话我将永远都不会忘记，对我的感触非常深，我们要勇于负100%的责任。遇到问题要积极主动去应对，而不能相互推诿，如果我们每个部门，每个人都能做到这一点，勇于承担各自的责任，那我们的工作氛围将会更加和谐，会提高解决问题的速度、提高工作效率。

通过制定、完善各项流程，使各项工作有序进行，部门的分工更加明确，职责更加明晰，规范操作。

通过对计划的学习，我们做任何事情，都要有计划，不仅教我们如何做个人战略规划这个大计划，还教我们工作中如何来编制生产计划、周计划、日计划等，特别是如何编制好生产计划，一直困扰我们多年，通过这一次的培训，建立了新的计划体系，使我的计划工作有了新的思维、新的方法、新的突破。使计划工作变为拉动式计划，集团内的兄弟工厂之间，计划工作能很好的衔接起来。各工厂的生产计划公开透明，能及时了解各订单的生产状态。

通过学习质询会的内容，感到是非常的实用，质询会的定期召开是将执行力落到实处的非常关键的一环，我们平时有一些工作，比较薄弱的地方就是缺少检查、或者是检查不到位，导致事情不能有一个完美的结果。质询会的召开，让每件事情都有计划、有结果、有检查、有奖惩、有追踪。通过实际的操作，效果非常好。

通过学习做结果、做任务的内容，不仅了解了什么是做结果、做任务，更重要的是如何去做好结果，我们工作中不能应付只完成做任务，不管什么事都要有结果，我们工作中任何事情都要用结果导向思维，用结果来交换薪酬。做结果的过程虽然有时是痛苦的，但也是个人绝对成长的过程。

通过学习生产异常处理流程，感觉此流程非常实用、有效，通过生产异常跟踪表的运用，能将发生的问题很清楚的反映出来，分析原因、明确责任，提出改进措施，特别对发生的问题提出的长久改进措施这一点非常好，对今后工作的改进提高具有很好的指导作用。

通过对时间管理的学习，当我们在工作感到繁杂、每天有很多事情要做时，如何去合理安排好工作，分清主次。

通过学习态度这一课，使我的心态也发生了较大的变化，态度决定出路，我们要愉快的工作，工作中要有阳光心态、共赢心态、空怀心态、老板心态、感恩心态，特别是感恩心态，工作中我要始终怀有一颗感恩的心，感谢会长、英瑞领导给予我工作的机会、给我在重要岗位上磨练的机会。

(赵敦林)

八周的理论学习已经接近尾声，通过这次学习受益较多，上课时的互动有趣、生动，大家为完成一个题目，献计献策，大家一起动手，集思广益，为争第一而奋斗。课后都有有效的完成布置的作业。这种学习的氛围感觉真好，可见环境决定行为，看得见、看不见的环境都会改变人的行动。

课程中有几节讲的内容对我来说是一个全新的接触，不管是在生活中还是工作上都会产生有益的帮助，与大家分享如下：

思维导图的运用 通过陈顾问的讲解，使我明白思维导图是一种可以唤醒人们大脑的有效工具。它用

“画”的方法来思考和创作的过程，是一种组织结构性思考工具。思维导图由颜色、图像、关键词、曲线等要素构成，充分发挥了大脑思维的“想像”与“联想”的特点，能充分挖掘大脑的创造力与记忆力潜能。思维导图是一种将放射性思考具体化的方法，放射性思考是人类大脑的自然

思考方式，每一种进入大脑的数据，不论是感觉、记忆或是想法—包括文字、数字、符号、食物、香气、线条、颜色、意象、节奏、音符等，都可以成为一个思考中心，并由此中心向外发散出成千上万

的挂勾，每一个挂勾代表与中心主题的一个连结，而每一个连结又可以成为另一个中心主题，再向外发散出成千上万的挂勾...这些挂勾连结可以视为记忆，也就是个人数据库。通过运用思维导

图，能够提高效率，享受精彩。

沟通技巧 在工作与生活中，人与人之间都要沟通，怎样使自己所要表达的信息、思想与情感让对方更容易接受，同时也能迅速的接受对方的信息、

思想与情感，通过这一节的学习，使我懂得需采用两种不同的沟通模式，即语言的沟通、肢体语言的沟通，通过这两种不同模式的沟通可以把沟通的三个内容即信息、思想和情感传递给对方，并达成协议。

思维决定了对待别人的态度，决定了沟通的效果。能换位思考的人，往往有好的人际关系。只有理解了别人，才能做到宽容、尊敬他人。

流程管理 通过流程管理结合思维导图，就像上课时安排做菜来安排定单，这样不管是在定单操作前、操

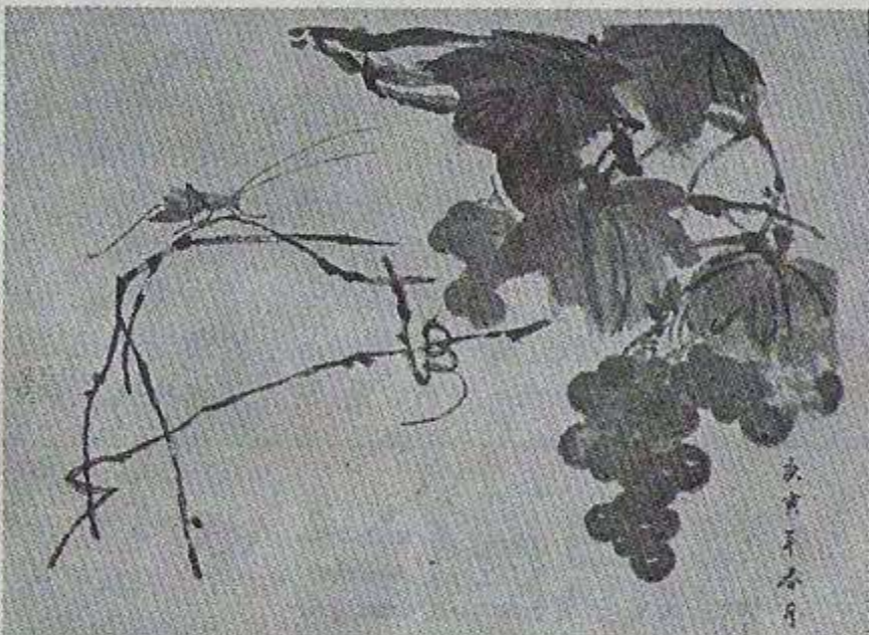
作中还是操作后每一个环节都能考虑到。在生产过程中充分发挥每位员工的个人能动性和创造性。其实流程就像河水的水，它是静态的，同时它又是动态的。

压力调节 这一节使我认识到危机即是转机，遇到困难，产生压力，可能是自己的能力不足，因此处理问题的过程，就成为提升自己能力的过程。

其他知识点还涉及到个人战略的设计、结果思维、迎接挑战和变革、周计划/周结果与质询会、责任管理、客户价值、当众讲话、时间管理、承诺管理等方面的知识，都是在工作中能运用的。

(周华莉)

跟踪分析 不断改善



通过这次集团组织的企业管理制度执行力的学习、培训，本人收益匪浅，感触颇深。华达企业管理有限公司专家马顾问、陈顾问给我们每堂课的指导训练，让我们听了很是专注入神，这次培训、学习对我们英瑞集团的管理员们在管理岗位是怎样管理，掌握什么？无疑是早地里下了一场“及时雨”，让我们了解到企业的成功和失败在于企业管理人员的行为、责任。

在两个月的时间里顾问的讲课，使我对管理有了全新的认识，管理是一个过程，是一种艺术，是一种借力，它包含了里面很多的理念，这种理念让我们在实践中慢慢的提升管理水平。通过学习训练，我们基本学会了怎样制定《个人战略》，我很忠实于我所做的车间管理工作，通过制定了“个人战略”的规划，找出自己的短板，明确自己的目标，树立自己的远景，充满信心，在同行业中成为一名优秀、出色的车间管理者。通过学习培训，我们懂得了有小结果才能构成大结果，做结果与做任务的根本区别，通过学习指导，明确了客户是我们的衣食父母，超越客户价值期望，在保证自己公司基本利益的前提下，满足客户需求。

培训中，有效地运用了周计划、周结果的汇报体系，以及工作中的重点工作跟进表，生产异常处理表，生产异常跟踪

表在生产运作中得到充分使用，一目了然，使工作中更加标准化、明确化、资料化、细致化，找出计划与实际的差距并加以分析，逐步提醒相关注意点，进而来提高工作效率，使其取得事半功倍的功效。培训中，感受到团体PK的精神作用在管理工作中的重要，齐心协力，团结一致，加强沟通，那就能够创造奇迹。培训中，认识到PDCA循环在工作中所必须进行的计划、实施、检查、改善。3D管理体系的事前、事中、事后的关系，以及对(YCYA)追踪的学习，起到了很好的检查监督的作用，自我承诺，自我约束，自我执行。指导中，从中了解在做工作上要有轻重缓急，重要与不重要，紧急与不紧急的处理事项，来提高工作质量，有效完成任务，通过管理法的学习，明确“一对一”的责任，让责任无处可逃。在思维导图的培训里，对我们启发很大，工作上的复杂程序，使用导图形式，都能表示出工作中的每一过程作业清晰自然，由此，我要尽快轻松自如运用起来，在通过学习、指导更进一步地深深懂得了有了压力，才会有动力，每个人调整好心态，用积极的、乐观的心态去拥抱压力，学会用积极的行为面对管理变革，迎接挑战。

8周的课程给我们收获很多。管理是企业的核心，强化观念改变，推行现代化管理，使企业更上一个台阶，意义重大。通过培训，得到提高，通过学习，超越自己。我们要调整思路，提高自身的管理水平和解决问题的能力，不流于形式，要付出行动，运用学习，推广，将把工作更加完善，发挥自己的知识、智慧，才能，我会为我们的企业的管理一直努力下去的！

(於德华)

把握流程 提高效率

图，能够提高效率，享受精彩。

沟通技巧 在工作与生活中，人与人之间都要沟通，怎样使自己所要表达的信息、思想与情感让对方更容易接受，同时也能迅速的接受对方的信息、

思想与情感，通过这一节的学习，使我懂得需采用两种不同的沟通模式，即语言的沟通、肢体语言的沟通，通过这两种不同模式的沟通可以把沟通的三个内容即信息、思想和情感传递给对方，并达成协议。

思维决定了对待别人的态度，决定了沟通的效果。能换位思考的人，往往有好的人际关系。只有理解了别人，才能做到宽容、尊敬他人。

压力调节 这一节使我认识到危机即是转机，遇到困难，产生压力，可能是自己的能力不足，因此处理问题的过程，就成为提升自己能力的过程。

其他知识点还涉及到个人战略的设计、结果思维、迎接挑战和变革、周计划/周结果与质询会、责任管理、客户价值、当众讲话、时间管理、承诺管理等方面的知识，都是在工作中能运用的。

(周华莉)

夏日保健
夏
病菌繁
响身体
多。因此
过夏天，
备可助
1.
品——
酸浓度
吸收，促
有很强
力，短
死化脓
等。对
道传染
用。夏天
倦不适
很快会
持充沛
2.
苦味菜
夏
度大，往
萎靡，
闷、头昏
身体消
点苦味
益。中
季人之
于夏令
伤胃，又
苦味实
补气固
的作用
体功能
科学研
味蔬菜
的具有
除烦、推
生物碱
味素、维
质，苦
笋、芹菜
子、百
品，可供
3.
番茄汤
夏
既可获
补足水
番茄汤
后再喝
素有一
癌和保
效，最适
4.
鸭肉
切
宜吃清
照样能
选准补
荐鸭肉
人在夏
质等养
疗病。其
水禽，性
“热者寒
则看，特
热上火
烧、虚弱
燥和水
季。鸭与
炖，炖
脏之阴
，粥，有
之功。对
裨益，鸭
软化血
防动脉
心脏病
，食，可治
5.
热茶
夏
料，首
冷饮料
酒或咖
通的热
含钾元
茶水中
分别为
克，红茶
解渴又
专家的
茶的降
过冷饮
暑饮品
(下转二