

# 最新项目经理培训总结报告(优秀7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 项目经理培训总结报告篇一

通过xxx项目经理的培训课程，研究到了使我成长的更多工具和方法。主要培训新的体会如下：

一、我与xx之间在起初我只认为就是简单的公司与员工之间的雇佣和被雇佣关系。

在我认为从法律的角度来看员工与公司的关系首先是建立在法律基础上的劳动合同关系。规定双方的权利义务。但在公司经过两年的生活研究成长中逐步改变了这种意识。我和公司之间不止是当初的这个普通的概念。与公司之间更多的是能够共同发展、创造价值的关系。要把公司当成第二个家，是生活中的一部分，应该为这个集体共同的目标和荣誉去奋斗。

二、的整合我理解为发生在自身周边的所有事物的人。事情中打仗到的很丰富，有正面的有负面的，需要去甄别和吸取。这些丰富的为此后的人生提供丰富的经验和社会关系。

我们应该去关注和发掘和吸收、储备。为目标的达成提供后背支持。如公司员工之间的借用，工程及社会关系的处置惩罚都是必不可少的。使用各参见单位之间的美好沟通也能够达到的共享。如工程之间的共享使用可以为公司节约大量成

本。

三、xx的项目管理的理念是以经营为中心的项目平衡管理。即以经营为中心，进度为驱动，质量为保障，安全为基础，形象为持续发展的外在表象。项目管理最终目的还是盈利，投入最小的资金转到更多的利润。其中要坚固安全无事故、质量合格等等必要的条件。这些应该在项目实施前应该就制定好要达到的目标和方向。大的目标方向可明确的指引项目实施过程的路线。

四、提高项目的管理效能，实现管理目标里面有较多的.方面需要去研究。

我认为实现管理效能的提高有必要对工程的前期的策划管理举行分析，对工程管理策划从制度与程序上做出规定，使我们工程的整体管理效能显著提高，实现经营目标，提升企业经营水平。核实工程管理费，以经营方式将工程管理责任交给工程团队。同时分析对比公司内部类似工程在实施过程中优良的制度、经营策划、技术体系、安全包管体系。从工程完工之前就制定打算、有针对性地开展整体的过程控制重点。过程中举行动态地调整。一直使工程运行处于主动式。

五、如何带项目的团队对于项目经理来说至关重要。整个工程的树立到竣事必须要有一个拳头团队，每个职员都要全力以赴的去事情。这就需要工程经理在人的因素上多投入，关注工程每个成员的思想动态，使之发挥到最大水平，为职工在生活上创造良好的生活后勤包管，让团队的每个人安心踏实deep工程中事情。同时对于不称职或有较大负面作用的人员必须予以调换。

## 项目经理培训总结报告篇二

第一段：培训前的期望和准备（200字）

作为一名项目部总经理，我深知自己在管理项目过程中所面临的各种挑战和困难。因此，当得知有一次专门针对项目部总经理的培训时，我迫不及待地报名参加。在培训前，我对这次培训寄予了很大的期望，希望通过学习和交流，能够获取更多的管理技巧和经验，提升自己的领导能力。

## 第二段：培训内容及体会（300字）

培训的内容涵盖了项目管理的各个方面，包括项目组织与规划、团队管理、沟通协调、风险控制等等。通过专业的讲师讲解、案例分析和小组讨论，我对项目管理的思维方式和方法有了更深入的理解。尤其是在沟通协调方面，我学到了很多提升沟通效果和解决冲突的技巧。培训期间，我们还进行了一些团队合作的小游戏和角色扮演，这不仅加强了我们之间的联系，也让我体会到了团队合作的重要性以及如何更好地进行团队管理。

## 第三段：培训收获和实际应用（300字）

通过这次培训，我收获了很多宝贵的经验和知识，这些都成为了我今后工作中的宝贵资产。我学会了如何更好地规划项目，并制定科学的项目进度计划；学到了如何有效地管理团队，如何合理安排人员的工作任务，使他们发挥出最大的潜力；还学到了如何与上级沟通协调，如何与项目参与方进行有效的沟通。这些知识和技能，我在培训结束后就开始尽快应用到实践中。我制定了一套科学的项目管理计划，并与团队成员进行了充分的沟通和协商。结果，项目的执行效率大大提升，团队的士气也明显增强。

## 第四段：培训的启示和反思（200字）

通过这次培训，我深刻地认识到项目管理不仅仅是技能的问题，更是一种综合素质的体现。一个优秀的项目部总经理需要具备良好的沟通能力、团队合作能力、决策能力等等。作

为我个人而言，我发现自己还有很多方面需要提高，尤其是在团队合作和沟通方面。我需要更加注重与团队成员的交流，了解他们的需求和困难，为他们提供积极的帮助和支持。

#### 第五段：结语和展望（200字）

参加这次培训是我职业生涯中的一次重要里程碑。通过这次培训，我获取了很多宝贵的经验和知识，对项目管理有了更深入的理解。我相信，只有不断学习和提升自己，才能在竞争激烈的职场中保持竞争力。未来，我将继续努力，不断提升自己的管理能力和素质，成为一名更出色的项目部总经理。  
(1200字)

### 项目经理培训总结报告篇三

通过这次物业项目经理培训学习，经各位老师的精辟解析，独到的见解和大量的旁征博引，让我在无比叹服的同时深受鼓舞和教育，使我对这行业有了更深刻的了解，感觉自己的思想得到了进一步的升华。下面是本站小编为大家收集整理的物业项目经理培训心得，欢迎大家阅读。

通过本次的物业管理部门经理培训，使我们受益匪浅。在老师的细心讲解下让我们掌握物业管理的精髓，使我丰富关于物业管理的各项专业知识，并感觉到做为一名合格的物业管理人员要付出很多，对自身的各项要求也要不断的提高。

通过接受专业的培训使我深深的意识到，一名优秀的部门经理要承担管理、技术、安防、环卫、绿化等工作，是连接业主与上物业服务企业的纽带，一定要按照企业的各项指标和要求，实现合理化的经济效益，以高质量的有偿服务来保障业主能在合适安全的生活环境中居住、生活。

首先，做为部门的经理必须要熟悉自己的岗位职责和管辖区

基本情况，要具有较强的物业管理知识，技能和法律知识，要明确目标、清楚任务，进行合理的分工和科学的管理。

第二，做为部门的经理既要与业主打交道，也要与社会各界来往，还要与相关行政管理部门报告联系。因此，部门经理必须具备很好的社会活动能力、协调能力，做一名优秀的社会活动家。

第三、一名合格的部门经理眼光一定要敏锐，对物业问题要有洞察力，对小区物业发展态势要了如指掌，及时发现情况，化解矛盾解决问题，对物业工作一定要有一定的前瞻性和预测性，把一切矛盾操控在自己手中，妥善快速处置。

第四、做为一名部门经理，不但自身精明强干工作出色，重要的是带领部属共同积极完成管理处的各项工作，另外还需要有一颗感恩宽容的心，对下属员工要关心体贴，使我们员工能够热情周到服务于业主，使我们的业主能对物业服务企业工作的大力支持。

第五、作为项目负责人，既要考虑企业的生存，也要讲质量的诚信服务，还要追求最大的经济效益。

因此，必须加强对人，财，物的管理，提高服务质量，降低企业投入成本最终使我们的企业能实现利益的最大化，使我们的业主能达到100%的满意。

总之，这几天与老师、同学们学习期间给我很多心得体会，我也将会应用于今后的实践中，取得更多的收获。

通过这次的培训学习我受益匪浅。听专家、教授们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。想想如此才气从何而来?所有人都是走着同一条道，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，日复一日，永无止境。虽然

物业管理人和酒店管理人一样都要求具备：管理、执行和协调这三种能力，但是它也对我们有了不一样的要求，这就是：熟悉相应的法律法规、对房屋的了解和亲和力。通过学习，慢慢理出一点头绪，下面谈谈我自己的一点体会：

我认为：学习+反思=成长在学习过程中我感觉有一句话说的很对“态度决定一切”，不管我们学得怎么样首先你要学，如果你不学那你就别进那个门，进了那个门你就要明白你是来学习的，不是睡觉。聊天和玩的。为什么有人会觉得学习很苦，也有人感到甘呢？我们应该反思一下自己，学习一下别人，那样你永远都是佼佼者。

在端正了我们的学习态度后我感觉：学习+理解=了解物业管理对于我来说是一个全新的行业 and 方向，通过这次学习，深深地刺激了我，我要走的路和方向原来还很宽很远，我们公司的前景和未来还那么的远大，我为自己之前的工作和学习所丢失的时间感到悲哀，我也为我现在的决策感到庆幸。

中国的物业管理发展才三十年，刚刚进入而立之年。物业管理水平普遍偏低，我们站在挑战和机遇并存的天平上，但国外最早已有一百多年的物业管理知识和经验；只要我们努力学习，敢于面对挑战，我们的物业管理的春天或许就在我们的明天。到最后就是执行力了。

提高执行力就要做到加强学习，更新观念

关键是一个思想观念认识的问题。我们常说，观念决定思路，思路决定出路。观念转、天地宽，观念的力量是无穷的。一些成功企业也认为，有什么样的思想观念，就有什么样的工作效果。观念转变，思想解放具有“核裂变”效应，能够产生推动发展的不竭动力。只有转变观念，解放思想，企业才能始终保持快速发展，才能始终充满蓬勃旺盛的精力。

由此，我们要认识到，任何一个企业的发展，不仅仅是战略

决策，经营规划等等，更重要的是各级人员的执行能力。对待日常工作，不要总是找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发地做好本职工作。

### 提高执行力就要做到诚实做人，认真做事

我们常说，诚诚实实做人，认认真真做事。做人要有一个做人的标准，做事也要有一个做事的原则。但具体到实际工作中，常常是有制度，有措施，也有违章。究其原因，就是一个态度问题，一个责任感强不强的问题，一个做人是否诚实、做事是否认真的问题。

联系到一些企业“做强做大”的发展格局，就象我们餐饮部一样，部门管理的范围越来越大，更需要我们树立一种积极向上的工作态度，诚实认真地执行好企业的每一项决策，正确履行各项工作。要时刻牢记执行工作，没有任何借口，要视服从为美德；工作中无小事，工作就意味着责任，无论在任何岗位，无论做什么工作，都要怀着热情、带着情感去做，而且要竭尽全力、尽职尽责地做好、爱岗敬业。

### 提高执行力就要做到面对困难，勇往直前

唯物辩证法认为，任何事物的发展都不是一帆风顺的，毛泽东同志也说过，我们共产党人不怕任何困难，世上无难事，只怕有心人。金通公司虽然成立还未到一年，生活福利也非常艰苦，照样有很多员工为了企业的发展舍小家、顾大家，为企业的可持续发展做着无私的奉献。这些感人的事迹，充分体现了高度的纪律性和大局意识，这也正是企业员工在执行中必须要坚持的，记住，这是你的工作，无论你在工作中遇到多大的困难，你都要全力以赴完成它。

### 提高执行力就要认识到没有最好，只有更好

当一个人在工作中做出优异成绩，受到表彰奖励时，总是说，我做得还不够，还要继续努力，争取更大的成绩。这是一种戒骄戒躁和诚实谦虚的表现，但也同时说明了一个道理，那就是，无论干什么工作，做什么事，虽然取得了一定的成绩，但绝不是最终的，只能算是阶段性的胜利。

还要再接再厉，好上加好。纵观周边同行，我们的竞争很大，我们的担子还很重，我们还没有骄傲的资本，也正因为我们没有骄傲，才会更加务实地工作，更加科学地决策，更加积极主动地努力工作，才能创出了新的业绩。

总之，执行力是企业的核心竞争力。面对市场经济的大潮，我们要想立于不败之地，就必须要提高执行力，精心打造这一核心竞争力。

项目是为创造独特的产品、服务或成果而进行的临时性工作。为了达到预期的效果，朝着我们需要的方向发展，就要进行项目管理。项目管理存在于各行各业，培训就是让我们更好地认识它，并将其用于实践工作中。这次项目经理的培训，受益匪浅。

这次培训，专业层次高，项目内容深。是一次高水平，高效率的学习，不单是理论学习，而是对近几年来物业实际工作的创新的讲解和对企业内形式的介绍，比较和分析。从理论到实际、实例，详细而丰富的将物业这行的精华呈现而出。短暂的培训，深入独到，是我们每个学员的“加油站”，岗位的“起跑线”，这必将对我在今后的工作中产生积极而深远的影响。

现将我在这次培训过程中的学习感受归纳如下：

## 一、学习

1、学习风气正，在学习过程中，大家始终以积极饱满的热情，



严谨求实的学风。

2、认真听讲，细致做好课堂笔记。

3、坚持理论联系实际，着眼于回答工作中遇到的实际问题。

4、将自身学习到的知识发扬到公司，改观公司人员旧思想，不断学习新知识。

## 二、收获

通过这次学习，经各位老师的精辟解析，独到的见解和大量的旁征博引，让我在无比叹服的同时深受鼓舞和教育，使我对这行业有了更深刻的了解，感觉自己的思想得到了进一步的升华。

1、提升了我们的理论素质。作为公司的重要岗位的项目负责人必须具备良好的理论素养，对行业的最新政策和重大现实问题要有系统的了解和准确的把握。并且要熟悉社会发展的整体走向，否则就无法在今后的工作发挥应有的作用。在学习过程中，由于我们的老师都是学术造诣较深、在学术和实践研究方面有一定影响的专家，他们的讲解通俗易懂，对于我们领会和掌握以前工作中未曾触及的知识具有重要的指导作用。我们还比较系统的学习了有关法律法规、基本理论，深入研究了当前工作中面临的现实问题，对于我们强化理论基础、开拓视野、提高素养，进而做好今后本职工作必将产生重要的影响。

2、加强各方面的修养。这次学习课程安排多样，我们感觉到了领导对物业整个行业经理人的期许，希望通过各个方面课程的讲解，能够使我们整体素质得到进一步提高。此次培训，使我深深的体会到培训的重要性和迫切性，也使我由衷感觉有幸参加了这次的培训。

总之，这次物业项目经理岗位培训，使我学到了很多的新观点、新思路和新方法，进一步提高了理论水平，增强了分析和解决实际问题的能力，培养了长远眼光和决策思维。我一定要以这次学习为契机，用学到的新知识和新思想去指导以后的工作，努力创新，勤奋工作，为所在物业公司再做新的更大的贡献。

最后，要衷心感谢万科物业公司和江成律师事务所的培训老师，为本人提供这次难得学习平台，谢谢！

## 项目经理培训总结报告篇四

项目部总经理是一个组织中非常重要的角色，他对项目的规划、实施和控制起着决定性的作用。为了提高总经理的管理水平和能力，我参加了一次项目部总经理培训。在这次培训中，我学到了很多实用的管理技巧和经验，对于我的工作有很大的帮助。以下是我在培训中的心得体会。

### 第一段：了解项目管理的基本原理和概念

在培训的第一天，我们学习了项目管理的基本原理和概念。通过学习，我了解到项目的目标、范围、进度、成本和质量是项目管理的五大关键要素。只有在这五个方面都得到充分的考虑和平衡，项目才能顺利地进行。另外，我也学会了项目管理的五个过程：启动、规划、执行、监控和收尾。这些基本原理和概念对于我理解项目的运作机制和管理方式非常重要，让我对项目管理有了更深入的理解。

### 第二段：学习了项目管理的技巧和方法

在培训的第二天，我们学习了一些项目管理的技巧和方法。其中最让我印象深刻的是沟通和协调的技巧。一个优秀的总经理需要与项目团队、上级领导和合作伙伴进行良好的沟通，

以便获取项目所需的资源和支持。我学到了主动倾听、明确目标、以事实说话等沟通技巧，这些技巧可以帮助我更好地与他人合作并解决问题。此外，我们还学习了项目计划、执行和控制的方法，如制定项目计划、建立工作分解结构、制定进度表和预算等。这些技巧和方法在我今后的工作中将会派上大用场。

### 第三段：学习了解决问题和应对风险的方法

在培训的第三天，我们学习了解决问题和应对风险的方法。在项目的实施过程中，难免会遇到各种问题和风险，优秀的总经理需要能够及时解决和应对。我学到了决策分析、问题诊断和风险管理等方法，这些方法可以帮助我更好地应对项目中的各种挑战。尤其是风险管理，通过对项目风险的识别、评估和应对措施制定，能够最大限度地降低项目失败的风险，保证项目的顺利进行。

### 第四段：培养了团队合作和领导能力

在培训的最后几天，我们进行了一系列的团队合作和领导能力训练。在这些训练中，我和其他培训学员一起完成了多个项目案例的分析和解决方案的制定。通过这些训练，我学会了如何团队合作、如何领导和管理团队，并从中意识到了良好的领导能力对于项目的成功至关重要。在以后的工作中，我将努力培养和提高我的团队合作和领导能力，以更好地完成项目任务。

### 第五段：总结和展望

通过这次项目部总经理培训，我不仅学到了很多实用的管理技巧和经验，还对项目管理的原理和概念有了更深入的理解。我相信这些学习和经验将对我的工作产生积极的影响，并提高我的管理水平和能力。同时，我也意识到项目管理是一个永无止境的学习和提高的过程，我将继续努力学习和实践，

不断提升自己的项目管理能力，为组织的发展做出更大的贡献。

## 项目经理培训总结报告篇五

作为一个有志于成为优秀项目经理的人，我深知项目学习培训的重要性。在这次项目学习培训中，我获得了许多宝贵的经验和体会，让我更加深刻地理解了项目管理的本质，也让我对自己的职业规划有了更加明确的方向。

### 第二段：培训过程中的收获

在培训过程中，我深受启发的是培训讲师的讲课风格。讲师采用互动的方式，让学员更加深刻地理解了项目管理的概念，并通过实例分析的方式引发了我们的思考，令我们不仅知其然，更知其所以然。此外，我还通过培训学到了如何高效地进行项目沟通，以及如何做好项目计划与风险管理，这些知识和技能对我的职业成长具有不可估量的价值。

### 第三段：实践体验的收获

在实践环节中，我首先体验到了团队协作的力量。在一个小组完成了一个模拟项目后，我深刻体会到，如果团队不协调、不默契，那么再好的计划也难以实现。我也体验到了挫折的痛苦，但在导师的鼓励下，我不断调整思路，更好地发挥自己的能力。最终，我获得了一份高质量的项目成果，这不仅让我更加自信，更让我明白付出就有回报的道理。

### 第四段：深化自我认识的收获

在整个项目学习培训中，我还获得了一个更全面的自我认识。我发现我在团队中更适合担任难度较大的技术任务，同时也需要提高自己的沟通和领导能力。我也意识到能力的提高需要不断地学习与实践，并通过不断学习，不断提升自己，才

能更好地适应职场发展的需要。

## 第五段：总结

项目学习培训让我更好地认识到自己在项目管理中的优势和不足，也让我清晰了自己在未来职业规划中的方向。同时，我还结交了一批优秀的同行，与他们交流、学习，也是这次培训带给我的宝贵收获之一。我将积极借助这次学习培训带给我的经验和体会，为自己的职业发展加速，为未来的项目经理之路铺就坚实的基础。

## 项目经理培训总结报告篇六

有幸参加了局公司牵头组织的项目经理轮训班。我参加的是第二期的培训，有八名讲师为我们讲课，这次的培训内容给我的触动很大，收获颇多。下面是小编为大家收集关于项目经理培训心得体会，欢迎借鉴参考。

20xx年12月16日至18日，我有幸参加了局公司牵头组织的项目经理轮训班。我参加的是第二期的培训，有八名讲师为我们讲课，这次的培训内容给我的触动很大，收获颇多。

以往我都是从建造师考试教材或者一些学者的著作中初步了解了什么是管理和什么是项目管理，但是还不够系统和深入。此次培训时间有限，不可能在这么短的时间里系统地学习项目管理知识体系，但是经过几位老师的点拨，至少可以让我了解项目管理知识体系的整体框架。“师傅引进门，修行在个人”，在今后的自主学习中相信会更有目的性，条理也会更加清晰。

为什么要学习项目管理?因为项目是一次性的努力。一个项目从前期策划、实施、试运行到交付都是独特的，没有翻版。这是我学到的第一个内容。项目为什么是独特的?因为项目不

是批量生产的产品或者服务有已形成的条件，不同的项目在实施过程中总会遇到一些不可预见的因素，而往往某些因素就会影响整个项目实施过程的走向，因此不能生搬硬套其它任何一个项目的模式。但是，这并不代表项目是不可控制的。用什么控制？那就是组织、计划、检查、改进，总体来说就是要运用项目管理知识体系。这是每一名项目管理人员，特别是项目经理的必修课。

项目管理需要平衡进度、成本、质量和范围之间的关系。这是我学到的第二个知识点。每一名项目经理甚至是各干系人都希望一个项目能又快、又好、又省、又顺。但在项目管理中，进度、成本和质量之间有存在着悖论。加快进度，成本可能增加，质量也可能受到影响；为了提高质量，进度就会受阻，成本也会增加。要解决这个难题，就需要有一个范围的平衡，使这三者能在预定的目标范围内。

项目管理的九大知识体系，概括了项目管理的方方面面，是由许多项目管理知识体系理论学家和实践家的集体结晶。项目经理必须学好这九大知识体系，并在工作中注重实践，逐渐提高自己的管理水平。

第二堂课讲的是创新。我在课上向曹老师提出了一个问题：我们从事的疏浚、水工项目，在项目部层面上的创新点在什么地方，我们应该把关注点放在哪些方面？曹老师作了简要的回答：每天进步一点，即改善性创新。接着他又以日本丰田公司的车间制造工序作为例子，对改善性创新的意义作了进一步的阐述。是的，我们天航局成立一百多年来从事的是较为传统的产业，它不像电子产品、信息产业发展那么迅猛，更新换代可能只是一瞬间。我们天航有创新吗？答案是肯定的。每年我们都会申报多项发明专利、技术革新成果，虽然不像电商产品那样发展迅猛，但百年的实践证明，改善性创新确实有效改进了我们的施工工艺，提高了生产效率和产能。这一切来源于何处？这些进步都是一个项目接着一个项目赶出来的，是天航局几代人在已有的经验基础上不断“改善”的。

通俗点说，就是“每天进步一点点”。而对于我们项目来说，我们不希望在业已成熟的工艺上作出大的改变。这是由它的“唯一性”或者说“独特性”所决定的。改进总有过程，过程伴随着失误，正是因为项目是唯一的，就不能有失误，那样的代价实在太大了。解决这一问题的方法就是小范围的试验，收集数据、总结经验而后持续改进，待技术成熟后再将其运用到实践中，推广到较大范围的项目管理中。例如我们管线的“三通阀”，以及许许多多的专利发明、技术成果无不是在实践中改进，在改进中创新。

参加工作已经是第五个年头了，我真切的感受到知识、科技才是第一生产力。项目管理知识体系、包括项目的各种工具软件，如auto cad、project等等都是我们必须熟知并掌握的，之后才能谈管理，才能做到心中有数，遇到问题才能着手解决。

项目经理应掌握的能力还有：良好的道德素质、健康的身体素质、全面的理论知识素质、系统的思维能力、娴熟的管理能力、积极的创新能力和丰富的项目管理经验，当然还有情商的培养。

时间管理：时间管理也就是自我管理。一个人一生当中的时间是有限的，而且1/3的时间是在床上度过的。有很多成功人士或高考状元把自己的睡觉时间压缩到4个小时，用别人睡觉的时间来充实和提高自己，所以他们得到了比别人更多的时间从而获得了成功。当然，由于每个人的精神类型不同，因此这种方法并不适用于所有人。所以就要求我们把在保证了充足睡眠之外的时间好好的利用起来，从点滴做起。首先，我们要养成守时的习惯，对我们自己的时间负责的同时也不要浪费他人的时间；定期整理环境，不论是生活还是工作中，寻找物品都会浪费我们大量的时间；少看，少听无益信息；养成记录的习惯；随身准备零钱；活用零碎时间，比如等人等车、坐车的时见；长话短说。其实，很多时候，没时间、累都是我们的借口。我们的培训老师已经60多岁了，而且他每天的课

程排的那么满，还经常要飞来飞去…按理说他的时间比我们的少，精力也没有我们旺盛了，他却能保证一个月看一本书，而且不是泛泛的看，是细读。想想我们自己□xx年除了杂志以外，我只看了3本书，其中一本看到中间的时候已经不记得前面的情节了…想想就觉得很惭愧。

事前做计划对我们高效率的做事也很有帮助。而且计划不是死的，我们可以根据事情的发展变化进而改进我们的计划。事情也是分轻重缓急的，可以以此为依据，合理安排先从哪一方面着手。紧急且重要的，当然要首先处理。接下来要处理的是重要不紧急的，因为如果拖下去，它又会变成重要又紧急的，如果每天都让自己置身于重要又紧急的事情当中，必定让我们心绪烦躁准确率也会大大降低。接下来应该是紧急不重要和不重要不紧急。只要能够分出主次，做事的准确率和效率都会提高的。

危机意识：危机是无处不在的。

老师当时举了一个扁鹊例子：

有一次，魏文王问名医扁鹊道：你家兄弟三人，都精通医术，那到底谁最高明呢？

“事后控制不如事中控制，事中控制不如事前控制”。只是很多时候，我们并不能意识到危机，总是等失败了才后悔莫及。其实，平时可以在前人的经验中吸取经验，防患于未然。古人云：生于忧患，死于安乐。所以，我们要培养起忧患危机意识。

这就是我在这次项目管理培训当中的心得体会，希望在接下来的生活、工作和学习中能更好的运用领会培训所得。

高自身修养，在人生的这个重要时期 利用我生命的本钱塑造好真、善、责、爱让人生变得更有价值。人生 如流水，我懂



得珍惜时间、珍惜生命、珍爱亲情、友情，我会珍惜和他们相处的每分每秒，用心去关心、了解他们，勇敢面对人生，人生最大的敌人是自己，只要突破自我，我坚信，只要努力去做，去奋斗，目标是一定能实现！在以后工作中我会全心投入工作，带领团队，尽职尽责，勤奋塌实，兢兢业业，把所学到的知识，充分融入日常工作中，把工作做到最好，以此来回报公司领导多年来对我的栽培，我相信会有一个美好的明天，我会继续努力！

## 项目经理培训总结报告篇七

物业项目经理培训心得要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的物业项目经理培训心得样本能让你事半功倍，下面分享【物业项目经理培训心得通用4篇】，供你选择借鉴。

3、推进——独立(独立意味着动车组。1天多次与各模块人员确认，逐渐支持组员独立承担模块，这样不再是项目经理一个人推动项目组往前走，是每个项目模块负责人都是动力源，形成动车组共同发力推进项目组前进，将大大提升工作效率和成果。做到独立的方法：精神+专业的双重支持。项目经理是项目组员坚强的后盾，给予精神和专业上的双重支持和信任，让项目成员敢于尝试并在受伤后得到抚慰并有胆再次上阵pk逐步积累到独立面对客户；项目经理则从项目总监、外部资源获取专业上的帮助，自己额外还从重复看《士兵突击》获得精神上的力量和支持。这样在给予精神上的信任鼓励和专业上的帮助支持后，对于已经良好运转的模块就让负责人单飞，对于不安心的模块需要多次确认多帮助多找资源支持，逐渐支持其独立，完成动车组的打造)。

篇四：项目管理心得体会——1个项目经理的经验之谈

经理项目管理心得体会要紧的就是要明白什么是因地制宜：因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。

本人做经理项目管理心得体会工作多年，感到做这个工作最要紧的就是要明白什么是因地制宜、因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。以下是本人一些做项目的个人体会，写出来供大家指点，在讨论过程中共同提高水平。

项目开始阶段是一个最重要的阶段。经理项目管理心得体会在接手一个新项目的时候，首先要尽可能地多从各个方面了解项目的情况，如：

项目管理心得体会1：这个项目是什么项目，具体大概做什么事情，是谁提出来的，目的是解决什么问题。在国内很多客户都很不成熟的情况下，千万不要根据项目的名称望文生义地去想象项目的目标。一个名为“办公自动化”的项目有可能在你进场以后一个月才发现客户实际需要的是一个计算机生产管理辅助信息系统系统。前期了解情况的工作越详细，后面的惊讶就越少，项目的风险就越小。

项目管理心得体会5：现在是做项目管理心得体会说明书的时候了。一份好的项目说明书不仅将要做的事情描述得很清楚(主要是讲做什么，而不是说怎么做)，而且把如何检查也说明得很透彻。也就是说它不仅说明白了要做哪些事情，也让客户的业务人员(一般不懂技术)知道项目做成什么样就算完成了。简单地说，项目说明书描述项目做哪些事情和每件事情做到什么程度以及如何检查每一个结果。

项目管理心得体会6： 是到做总体计划的时间了吗？不，你现在已经知道了客户的目标和你手上的资源，那么做计划以前，你还需要和你的经理和客户充分沟通资源的问题。因为很多资源是还不明确的，你需要写一份报告，详细分析这个项目的风险以及对资源的需求情况。如果一些问题不能得到解决的话，将发生什么样的后果。如果资源不够，就要高层改变策略，增加对这个项目的投入。甚至在条件许可的情况下，有些公司会放弃这个项目。总之，没有人能完成一个不可能完成的任务，如果经理项目管理心得体会不能尽早发现风险，那么就只能去当烈士了。

项目管理心得体会7： 明白了要做哪些事情和你手上的筹码以及你做这个项目管理心得体会的总体策略，现在是成立项目小组的时候了。很多经理项目管理心得体会都没有自己选择组员的权利，那么，就尽量发挥你的影响力去寻找那些你想要的人吧。成员的组成根据项目不同，相差较大，很难有什么具体要求，但是，一定要有精通客户业务的人，很多小项目里，这个人就是经理项目管理心得体会本人，大项目里会配备行业专家，这样和客户沟通起来才不会鸡同鸭讲，双方才可以相互理解。我经常看到的情况是我们的技术人员和客户交谈时满口的专业术语，结果搞得客户一头雾水，反过来，他还指责客户不懂技术。其实，明白自己想做什么的客户已经是很好的客户了，不知道自己要做什么，更不懂怎么做还要指手画脚的客户到处存在，但是要明白，是客户选择了你，而不是你选择了客户，有了客户你才有工资拿，心平气和一点吧。

对于这种需求天天变的客户，你就一定要事先做好规矩：

二、所有需求变更全部要有书面文字，这点切记！这样做好处多多：

\_有书面证据，以后他还想改，你有了他以前要求的证据，告诉他：你以前可是这么说的；

项目管理心得体会8：现在你要面对三群人：你的领导：你的组员和你的客户，和这些人沟通，让他们知道你打算怎么做，什么时候要他们做什么准备这些事情将是你的主要工作。既然沟通这么重要，那些事先定义一下沟通的原则也是一件很要紧的事情。很多沟通原则都是潜规则，如果你在一个部门时间做长了，对这些规则的运用觉得是一件理所应当的事情，但是，你现在面对的是多个部门甚至多个单位，不把沟通规则说清楚，你以后就会吃亏。下面的东西看起来无聊，其实还是很管用的：第一个是规定信息的流动方式和介质，是推还是拉。推的意思就是经理项目管理心得体会将主动发布信息，不管通过电话：邮件还是书面方式，保证将信息传达到每个人。这种情况适合小项目，人少；拉的意思就是经理项目管理心得体会就是一个类似web服务器，你自己需要什么信息就去问他。当然，没有经理项目管理心得体会把自己搞得那么累，他会用发布信息到公共介质的方式公布信息，简单的是白板，复杂一点的是项目的公共信息交互区，潜规则就是我发了你没去看就不要说我没告诉你。说这些看似很无聊，其实里面牵涉信息传达不完全的责任问题。当然，这些都是指一般的方式，而且不要绝对化，一般情况下，主动沟通和被动访问是同时存在的，尤其是对领导，经理项目管理心得体会更加应该主动去和领导沟通。第二个问题就是文档问题，很多人怕写文档，但是经理项目管理心得体会一定要牢记“好记性不如烂笔头”的道理。有理有时候为什么会说不清呢？就是因为没有证据。所以经理项目管理心得体会开始就要和客户说清楚有些文档是必须签字的，比如经理项目管理心得体会的项目日志，每个星期至少让客户签字，另外所有达成共识的东西，比如会议纪要，甚至领导的讲话记录，都要写成文档，双方签字，这样以后扯皮的时候，就能做到有据可查。记住：说了的和没说一样，只有写下来大家签字后才算真正发生了的。还有一些问题，比如你提交的报告，给领导(包括本方领导和客户领导)做一个选择题，结果领导压住不批，让你无所适从，结果拖延了进度。这时候，你可以等，但是注意要留记录，标明是谁的责任；另外，如果你开始阶段就和领导商定：如果批示提交三天后没有得到领导

答复就算对方同意，这样你就会主动很多。再比如不同事件的审批流程问题：什么等级的事情记录在项目日志里：什么等级的事情要双方经理项目管理心得体会专门签署备忘录：什么等级的事情要双方领导出面签署合同附件等等。事先想得越周到，以后的工作就越主动。

项目管理心得体会9：好了，做了很多前期工作，定义了一些游戏规则，现在是坐下来做计划的时候了。这一节，任意找一本项目管理的书都会说得比我好，所以我就少写一点，说一些自己的体会就是了。首先是找几个关键组员，比如客户业务专家：系统分析员等等，做一下项目模块划分工作。项目分成几块去做，每一块完成什么，模块之间的信息如何交换等等。需求定义的是做什么的问题，而这里说的是怎么做的问题。这里要强调一点：完成一个目标有很多种方式，你要选一种你最熟悉的，而不是看上去最完美的，这个思路会让你的项目减少很多风险。有时候客户会被某种新技术打动，坚持要你采用那种新技术，你就应该告诉他：你选我做这个项目，就应该容许我采用自己最喜欢的方式做事情，新技术之所以有诱惑力，就是因为吃亏的人还不多，我不希望你成为第一批受害者。采用一个计划会让你的工作更加明确，比如用微软的project软件，你填写完表格以后，就可以知道这个项目有多少件事情要做，每件事情需要什么资源，他们之间的前后关系如何，消耗的时间有多长，完成后有什么标志等。所有的结果最后用一个叫做干特图的形式表现出来。你做完这个表以后会惊奇地发现，干特图上项目的结束时间会远远落后于你的计划结束时间(签合同的人永远不会先征求你的意见的)。当然，的人 would 大谈什么wbs[]优化路径之类的东西，但是我的经验是你再优化也不可能把这些东西安排到计划的时间结束。如果你没碰到这个问题，在我恭喜你挑了一个轻松活之前，请你再去确认你是否罗列了所有要做的事情和正确评估了他们所需要的时间。这时候，你就要考虑牺牲一些任务的时间(也意味着质量)了。按照什么标准牺牲?这个项目的战略!我们在第三节提到过的战略。我的经验是如果你什么都赶进度，其结果可能就是十件事情你一件也没做好，

想想多么失败啊。所以，把资源投到你熟悉和有把握的事情上，最后的结果是十件事情，你有三件做成了精品，三件完成，还有四件因为某些原因延误，成绩单是否靓丽了很多呢？战略决定优先级，而正确排列事情的优先级是一个经理项目管理心得体会能力的主要体现。

对事情的优先级的判断肯定比下属强。

在开发过程中，内部管理还要注意的一点是时刻强调以验收为目的的思想，每个任务的最终可交付成果一定要是可以被检查的，比如，【界面要求、美观大方、简洁明快】，这个要求我就不知道如何检查。所以，给开发小组布置任务的时候就要考虑如何检查结果，比如我见过一个计划，里面有一个任务【开发人员熟悉ejb编程】，这个任务，除了让这些人去参加一些专业认证考试，否则，结果很难被检查。所以，时刻考虑如何检查结果：如何向客户交付是经理项目管理心得体会一直要注意的事情，我听说有些老经理项目管理心得体会拿到项目是倒排计划的，即首先看如何验收和验收标准，然后决定工作计划。很多项目开始了很久，还不知道如何验收，那么这个项目出问题的可能性就很大了。做项目就是为了验收，我们的角色不是研究机构，我们的目的就是在付出那么多劳动后得到结果。

另外我插一句：我是极其不主张到客户现场开发的。尤其是一大群技术人员直接和客户交流，很容易引起冲突和矛盾(技术人员的本性决定的)。我的做法是经理项目管理心得体会和实施人员到现场，软件开发人员还是在公司做项目。项目实施人员就是初级经理项目管理心得体会，他们了解自己的产品，懂得一些客户的业务，关键在于他们具有良好的沟通能力，俗称“皮厚”。他们是客户和研发人员的桥梁，其职业方向也是很机动灵活，以后可以有很多方向可以转，比开发人员的路要宽得多。

接着，我们再谈谈最让人头痛的需求变更问题。变更通常分

为两种：一种是部分更改了原先的目标，即需求变更；另一种是没改变目标，但是客户不满意目前的实现方式，大到流程的实现，小到界面的布局，都是属于这类。碰到这种情况是难以避免的，主要是事先沟通的不够充分和客户随着项目的进展，慢慢想清楚了问题，改变了以前的思路。这时候，如果需要改并且你的战略是容许这种情况的，那么注意下面几点：

3、（项目初期的工作）明确更改流程，一般是客户指定一人签字（否则客户每个领导都有权力来插一杠子，你就废了），以正式项目文件的方式提交给你，然后，你做评估分析，分析对成本：进度的影响，在你的领导同意后，出相应意见书，主要是要说明更改设计的原因和指出由此带来的不确定后果（这个东西先写出来，后面如果真的发生了，至少不是你的错）。然后再让客户在上面签字。见过医院给病人做手术以前让家人签的免责条款吗？对，就学习那个，让大家都意识到任何的更改都有成本和代价。

系统开发告一段落后，就进入客户培训：系统验收阶段，这个阶段，我一般会注意以下问题：

给客户做培训前，多注意一些表面功夫。很多程序员认为，系统的逻辑核心是否正确是关键，至于界面如何，界面上的用词是否准确，那是无关紧要的问题，而且培训的时候也是信手拈来，想到哪里说到哪里，下面听讲的人不知所云，云山雾罩，培训效果自然可以想象。我的体会是，给客户做培训前，如果你在做多次测试以后仍然不能确定逻辑是否符合要求，那么，你至少要在界面上多花一点功夫。注意每个界面的布局、用词、链接的正确性等等，总之不要让客户看到一些他不该看到的东西。文档方面，准备至少两个文档：用户手册和培训手册。这两个文档的内容很多都是一致的，但是角度完全不同。用户手册往往是站在系统设计者的角度，按照自己的思路，分模块讲解系统的操作和功能；而培训手册，一定要站在客户业务人员的角度，根据每个角色面对不同业

务的办理，如何通过使用本系统的一系列功能来实现目标。所以，第一次培训以前，系统界面是否完整正确：培训文档是否完备都是很关键的因素，第一炮打不响，以后就麻烦很多。

作为经理项目管理心得体会，其实脑子里就是几样东西，做哪些事情、做到什么程度、怎么交货、手上的资源以及各个事情的优先级。所谓多快好省那是人类的梦想，这四个方面都是相互矛盾的，属于典型的又要马儿跑，又要马儿不吃草的类型。考虑问题的轻重缓急方面，往往是把快放在第一位，各方领导都会给你最后期限，所以保进度是第一位的；省是第二位的，企业的根本目的是盈利，如果收入不能增加的话，至少费用要控制住；好是第三位的，没办法，谁都想精益求精，但是，没有强大的资源保障，质量只好先牺牲了；最后是多，客户的要求源源不断，如何降低客户的期望值，让他们从理想回到现实也是经理项目管理心得体会的分内工作。

验收前，除了做好文档工作，即可交付成果以外，多花时间搞清楚客户的做事情流程是很重要的事情，这些在前面已经有所提及，这里就不再多说。

我对验收最大的体会就是举证问题。即千万不要让客户这么想：你必须要有证据证明你的系统是没问题的。这样你就没戏了，微软那么多天才，做了\_p还天天打补丁，要你的程序没问题，既不可能，你也没办法拿出证据。你要让客户明白，所谓验收，就是我按照测试文档的测试用例跑一遍，结果和预期结果一致就应该算通过了，而且还容许有一些小错误留在验收后改正，他可以对测试用例提意见。所以，验收前双方要确认测试计划和测试用例。如果他认为系统不符合要求，那么他应该举证，证明这个系统和最初设计相背离的。所以，参考法律概念，千万不要举证倒置。另外，认为系统完美了才能验收的想法也是错误的，软件开发合同里一定要注明验收以后维护期的费用问题，否则，客户担心一旦验收就得不到你们的支持，自然不配合验收，那么，你这个经理项目管



理心得体会就很难交功课了。

## 一、 项目要进行整体管理，善始善终

整个项目开始要做好项目整体计划，在项目的整个过程中，始终要按照项目计划执行，如若遇到项目发生变更，要进行影响分析，得到批准后制定变更计划，并按变更计划执行。变更的影响情况，如：费用，时间进度等要通知相关的项目利益干系人，说明变更的原因和产生的影响。

项目首尾工作也是项目管理中，一项重要的工作。需要将项目过程中产生的文件资料进行整理，归档；对项目的费用和进度进行审计和审核，对项目的质量进行检验和验收；对项目的整个过程的利弊得失进行总结和交流。

变更计划在软件项目中经常遇到。控制好软件项目的变更，首先需要做好项目的开始目标基准的确定，基准的用户需求明确，才能衡量出哪些是需要变更的。否则变更的东西和开始要求的东西混在一起，变更计划就无从制定，变更的界限也无从划清。

自己做过的一个项目，开始为了占领市场和尽快拿下合同，在用户需求还没有详细提供的条件下，就与用户签定了合同，后来不仅费用受到限制，就连时间不够，在项目过程中，用户方还总是变更软件的功能和要求。因为没有有一个基点，我们认为是变更需求和新增功能，而用户方认为是合同范围，不能因此增加费用和时间。这个项目在开始好象签定了合同我们争取了主动，其实需求不明确，使我们在后来的项目进程中一直处于被动。

所以项目从一开始就要做好计划，搞清目标。只有项目的目标明确，合理安排时间、费用、人力和其他资源，控制好项目的变更，这些是保证项目能够顺利完成的基本条件。

## 二、项目范围管理理论解决了项目开始需求不清的问题

需求管理是项目范围管理中的问题，这是因为它实际上是开发过程中的所有管理原则的先决条件。只有在开发的目标被清楚明白地表述和理解的情况下，软件开发才能以一种有计划的有序的方式进行。实际上，没有文档化的需求，在开发工作完成前后都很有可能发生产品与要求的偏离。计划、追踪、配置管理以及软件质量保证这些在其他关键过程中涉及的原则，都是从一个稳定的基础开始的，那就是文档化的需求基线。

什么需求?需求是指“分配给软件的系统需求”，或者更简洁地说，“分配需求”。这些需求有可能是技术方面的(比如：功能和性能需求)，也有可能是非技术方面的(比如：发布日期，开支限度)。

区分开需求管理和软件需求分析是很重要的。一旦分配需求被文档化，并且被所有受影响部门(客户，系统工程，软件工程)通过，需求管理的基本工作就完成了，所剩下的就是管理变更而已。没有证据证明分配需求本身就可以十分清楚完整的作为软件开发的全部基础。事实上，通常它们不是。

优化和精确描述需求，填补漏洞，将含义表达得更清楚是软件需求分析要做的，分析的结果被称为“软件需求”。这样，作为需求管理的输出的分配需求实际上就成了软件需求分析的输入。需求管理远远先于软件开发的技术行动，而软件需求分析则是关键开发技术行为的第一步。

从这里的描述看来，需求管理的活动简直太简单，太基础了，显然没有哪个软件开发组织会不有效的进行着这种活动。问题经常出在企业对透明度的惧怕。客户觉得保持需求含糊不清，松散或者无正式文件能够给他们更多的机会去说：“那并不是我所要的，那并不是我认为的需求的含义”。文档化清晰的需求可能迫使用户在系统满足了文档化的需求但没有

满足实际需要的情况下，为开始变更负责。相似地，开发人员觉得含糊不清，松散或者无正式文件的需求能给他们更大的余地，允许他们与预算和进度尽可能地接近，然后说：“这就是我们所认为的需求的含义，如果你需要其他的什么东西，你必须另外付出代价。”文档化清晰的需求会迫使开发者承担满足这些需求的义务，并使他们暴露于开支、进度评估不准确的风险之下。

这样一来，尽管客户与开发人员的利益动机相对，但他们却走到了一起。每一方都认为他们在保护自己的利益，巩固自己讨价还价的地位，但是事实上每一方都在走向将来的失望和争吵，为项目埋下了一颗定时炸弹。

### 三、项目时间管理理论指导我们在项目管理中怎样抓主要矛盾

以前进行项目管理时，是根据经验和每个人的工作特点，进行项目的分工的，软件项目基本是按照需求分析，概要设计，详细设计，代码编程，调试和测试，用户验收等几个主要过程来进行的。但将项目分工更加细化，每个小过程的时间估算是多少，整个项目可以最短用多少时间来完成，怎样合理安排人员，怎样抓项目中的关键环节等等，这些都没有进行过量化的分析和管理的。

化工厂检修时把检修流程精细分解，按导向图建立起控制关系。他们惊奇地发现，检修过程选择不同路径总时间是有差别的。通过反复压缩最长路径上的任务，将工期反复优化，最后只用78个小时就完成了通常需125小时完成的检修，节省时间38%。这就是至今项目管理工作者还在应用的著名的时间管理技术cpm即“关键路径法”。

所以我们在软件的项目管理中，也要将时间控制理论运用进来，结合软件工程的实际，将任务分解的更加详细，并用网络图将整个工作过程建立起来，估算好每个阶段的历时，找

出关键路径，并通过快速跟进方法，将关键路径的工期缩短，以提高工效。

#### 四、 质量管理是项目成败的关键

我们在进行软件项目过程中，对软件的功能测试一直认为还是比较认真和严格的，每次测试都要有测试计划和用例的编写，然后才能进行测试；测试要有记录，并将记录整理成测试报告。

但通过此次培训后，感觉到我们的测试工作与质量管理的要求还差的远，有距离。质量控制要深入到每个与项目相关的人，要深入到项目的每个过程中，从一开始，就要树立质量第一的理念，每个过程都要进行质量的控制，而不是到最好测试时，才想到质量，才去衡量是否符合标准。

标准化设计，标准化管理是项目质量的保证。参加质量体系认证有助于企业提高项目的管理水平，有利于提高工程项目质量。CMM模型已得到广泛的认可和接受。CMMI沿用其模型的组织方式，有5个等级和18个要素。通过5个等级的认证和加强管理，企业对项目的管理将经过5个境界的提高：从混乱，到里程碑的检查，到定义清楚的管理体系和标准，到进行统计过程控制量化管理，到最后的优化过程、评价工作流程、进行工作过程的改进。

本人以前参加过为日本软件进行部分功能的设计和编程工作。日本的软件企业对于一个项目的质量控制就做的比较细致，用我们的观念衡量简直是不可容忍。做一个模块的详细设计，要用他们提供的标准的图形语言进行描述，用标准的设计模版进行说明；并在设计完成后组织相关人员对这个设计进行评价，有问题需要修改设计，然后在评价直到通过才能开时以此为设计文件，进行代码。代码写完后，不是见到结果就完事了，要将代码打印出来，相关人员对代码的整个实现过程进行评价，提出修改建议，代码修改后，需要再审，也是通

过以后才能提交入代码库，进行代码的组装。

当时认为日本的方法太浪费时间和人力了，对技术人员个人的能力估计的太低，怎么能提高工作效率呐。可是软件质量问题的频繁出现，是我们不断的认识到，开始浪费一些时间和人力，控制好每个细节的质量，就是省去了许多时候为解决质量问题而进行的新的时间和人力的支出。省去了大量的软件后期的质量维护费用。总的来看是核算的。为提高项目的质量，降低成本，必须从项目的开始就要做好质量的控制工作。

## 五、 沟通管理中的一些策略的使用可以使项目更好的完成

做项目就需要与客户接触，就会出现一些正式和非正式的谈判。双方都会为自己方的利益而进行讨价还价。与客户之间搞好沟通，是项目进展是否顺利的一个条件。沟通中有许多的策略在平时的实际工作中可以使用，目的不是坑害别人，而是为了更好地完成项目，达到双方事先确定的目标，而采用的一些艺术手段而已。沟通的技巧包括：下达最终期限，使用吃惊方法，采用有限权利法，不露面的人，公平合理，战略延迟，双方一起论理，撤退，不合理，既成事实等。本人就是成功的采用了战略延迟法，将客户方的一笔项目质保金及时地催要了回来。

体会还有很多，总之通过这次学习自己对项目的管理又有了新的认识，我会将这些理论知识运用到实际工作中去的。以提高项目的管理水平，提高项目的质量，降低项目的成本，降低项目的风险，最终提高企业的效益。

项目是为创造独特的产品、服务或成果而进行的临时性工作。为了达到预期的效果，朝着我们需要的方向发展，就要进行项目管理。项目管理存在于各行各业，培训就是让我们更好地认识它，并将其用于实践工作中。这次项目经理的培训，受益匪浅。

这次培训，专业层次高，项目内容深。是一次高水平，高效率的学习，不单是理论学习，而是对近几年来物业实际工作的创新的讲解和对企业内形式的介绍，比较和分析。从理论到实际、实例，详细而丰富的将物业这行的精华呈现而出。短暂的培训，深入独到，是我们每个学员的“加油站”，岗位的“起跑线”，这必将对我在今后的工作中产生积极而深远的影响。

现将我在这次培训过程中的学习感受归纳如下：

## 一、学习

- 1、学习风气正，在学习过程中，大家始终以积极饱满的热情，严谨求实的学风。
- 2、认真听讲，细致做好课堂笔记。
- 3、坚持理论联系实际，着眼于回答工作中遇到的实际问题。
- 4、将自身学习到的知识发扬到公司，改观公司人员旧思想，不断学习新知识。

## 二、收获

通过这次学习，经各位老师的精辟解析，独到的见解和大量的旁征博引，让我在无比叹服的同时深受鼓舞和教育，使我对这行业有了更深刻的了解，感觉自己的思想得到了进一步的升华。

- 1、提升了我们的理论素质。作为公司的重要岗位的项目负责人必须具备良好的理论素养，对行业的最新政策和重大现实问题要有系统的了解和准确的把握。并且要熟悉社会发展的整体走向，否则就无法在今后的工作发挥应有的作用。在学习过程中，由于我们的老师都是学术造诣较深、在学术和实

践研究方面有一定影响的专家，他们的讲解通俗易懂，对于我们领会和掌握以前工作中未曾触及的知识具有重要的指导作用。我们还比较系统的学习了有关法律法规、基本理论，深入研究了当前工作中面临的现实问题，对于我们强化理论基础、开拓视野、提高素养，进而做好今后本职工作必将产生重要的影响。

2、加强各方面的修养。这次学习课程安排多样，我们感觉到了领导对物业整个行业经理人的期许，希望通过各个方面课程的讲解，能够使我们整体素质得到进一步提高。此次培训，使我深深的体会到培训的重要性和迫切性，也使我由衷感觉有幸参加了这次的培训。

总之，这次物业项目经理岗位培训，使我学到了很多的新观点、新思路和新方法，进一步提高了理论水平，增强了分析和解决实际问题的能力，培养了长远眼光和决策思维。我一定要以这次学习为契机，用学到的新知识和新思想去指导以后的工作，努力创新，勤奋工作，为所在物业公司再做新的更大的贡献。

最后，要衷心感谢万科物业公司和江成律师事务所的培训老师，为本人提供这次难得学台，谢谢！

通过这次的培训学习我受益匪浅。听专家、教授们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。想想如此才气从何而来？所有人都是走着同一条道，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，日复一日，永无止境。虽然物业管理人和酒店管理人一样都要求具备：管理、执行和协调这三种能力，但是它也对我们有了不一样的要求，这就是：熟悉相应的法律法规、对房屋的了解和亲和力。通过学习，慢慢理出一点头绪，下面谈谈我自己的一点体会：

我认为：学习+反思=成长在学习过程中我感觉有一句话说的

很对“态度决定一切”，不管我们学得怎么样首先你要学，如果你不学那你就别进那个门，进了那个门你就要明白你是来学习的，不是睡觉。聊天和玩的。为什么有人会觉得学习很苦，也有人感到甘呢？我们应该反思一下自己，学习一下别人，那样你永远都是佼佼者。

在端正了我们的学习态度后我感觉：学习+理解=了解物业管理对于我来说是一个全新的行业 and 方向，通过这次学习，深深地刺激了我，我要走的路和方向原来还很宽很远，我们公司的前景和未来还那么的远大，我为自己之前的工作和学习所丢失的时间感到悲哀，我也为我现在的决策感到庆幸。

中国的物业管理发展才三十年，刚刚进入而立之年。物业管理水平普遍偏低，我们站在挑战和机遇并存的天平上，但国外最早已有一百多年的物业管理知识和经验；只要我们努力学习，敢于面对挑战，我们的物业管理的春天或许就在我们的明天。到最后就是执行力了。

提高执行力就要做到加强学习，更新观念

关键是一个思想观念认识的问题。我们常说，观念决定思路，思路决定出路。观念转、天地宽，观念的力量是无穷的。一些成功企业也认为，有什么样的思想观念，就有什么样的工作效果。观念转变，思想解放具有“核裂变”效应，能够产生推动发展的不竭动力。只有转变观念，解放思想，企业才能始终保持快速发展，才能始终充满蓬勃旺盛的精力。

由此，我们要认识到，任何一个企业的发展，不仅仅是战略决策，经营规划等等，更重要的是各级人员的执行能力。对待日常工作，不要总是找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发地做好本职工作。

提高执行力就要做到诚实做人，认真做事



我们常说，诚诚实实做人，认认真真做事。做人要有一个做人的标准，做事也要有一个做事的原则。但具体到实际工作中，常常是有制度，有措施，也有违章。究其原因，就是一个态度问题，一个责任感强不强的问题，一个做人是否诚实、做事是否认真的问题。

联系到一些企业“做强做大”的发展格局，就象我们餐饮部一样，部门管理的范围越来越大，更需要我们树立一种积极向上的工作态度，诚实认真地执行好企业的每一项决策，正确履行各项工作。要时刻牢记执行工作，没有任何借口，要视服从为美德；工作中无小事，工作就意味着责任，无论在任何岗位，无论做什么工作，都要怀着热情、带着情感去做，而且要竭尽全力、尽职尽责地做好、爱岗敬业。

提高执行力就要做到面对困难，勇往直前

唯物辩证法认为，任何事物的发展都不是一帆风顺的，毛泽东同志也说过，我们共产党人不怕任何困难，世上无难事，只怕有心人。金通公司虽然成立还未到一年，生活福利也非常艰苦，照样有很多员工为了企业的发展舍小家、顾大家，为企业的可持续发展做着无私的奉献。这些感人的事迹，充分体现了高度的纪律性和大局意识，这也正是企业员工在执行中必须要坚持的，记住，这是你的工作，无论你在工作中遇到多大的困难，你都要全力以赴完成它。

提高执行力就要认识到没有最好，只有更好

当一个人在工作中做出优异成绩，受到表彰奖励时，总是说，我做得还不够，还要继续努力，争取更大的成绩。这是一种戒骄戒躁和诚实谦虚的表现，但也同时说明了一个道理，那就是，无论干什么工作，做什么事，虽然取得了一定的成绩，但绝不是最终的，只能算是阶段性的胜利。

还要再接再厉，好上加好。纵观周边同行，我们的竞争很大，

我们的担子还很重，我们还没有骄傲的资本，也正因为我们没有骄傲，才会更加务实地工作，更加科学地决策，更加积极主动地努力工作，才能创出了新的业绩。

总之，执行力是企业的核心竞争力。面对市场经济的大潮，我们要想立于不败之地，就必须要提高执行力，精心打造这一核心竞争力。