# 2024年灯塔大课堂第八课观后感心得总结

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-07-10

*2024年灯塔大课堂第八课观后感心得总结（精选3篇）2024年灯塔大课堂第八课观后感心得总结 篇1 “爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。”一眨眼20\_\_年就过去了，迎来了新的20\_\_年。还记得20\_\_年的各种景象，快乐地欢呼，悲伤地喊叫，团结...*

2024年灯塔大课堂第八课观后感心得总结（精选3篇）

2024年灯塔大课堂第八课观后感心得总结 篇1

“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。”一眨眼20\_\_年就过去了，迎来了新的20\_\_年。还记得20\_\_年的各种景象，快乐地欢呼，悲伤地喊叫，团结留下的胜利，友爱留下的感动。无论是在学校，还是在家中，都留下了很多值得回忆的瞬间。

今年的春节一定是我值得回忆的一个。因为年三十爸爸没能和我们一起吃年夜饭，看春晚，也没带我走亲访友。他说我们国家的湖北省武汉市出现了一种新的传染病叫“新型冠状病毒肺炎。”现在已经扩散蔓延到很多省市了，非常严重。他们要值班，备勤，巡逻，参加社会面防控，防止人员聚集，造成病毒传播。陆老师这两天也反复的告诉我们尽量少出门，不聚会。难怪马路上的人廖廖无几，行色匆匆，冷冷清清的，还都捂这个大口罩，要是往年，路上一定是车水马龙，喜气洋洋的。而商场也是门可罗雀，几乎看不到人，搁在往年那真是人山人海，张灯结彩，门庭若市呀!游乐场里也失去了往日的欢声笑语。这一切都是因为这可恶的病毒。

它让武汉和全国各地的人处在了水深火热之中，让很多医务工作者放弃了与亲人团聚和休息的机会，冒着被感染的风险，奋战在抗击病毒的第一线。虽然我们不能像这些医务工作者和医疗专家一样遏制和杀死病毒，治愈患者。但是我们少出门不聚会，出门做好个人防护，不给国家和社会添麻烦，也是间接的为抗击病毒做了贡献。

虽然这个年过的有些冷清，不能走亲访友和亲朋好友团聚，但是想一想能为抗击这可恶的病毒贡献出自己的一份力量也挺有意义的。希望这次疫情能很快过去，让那些感染病毒的患者很快好起来。中国加油!武汉加油!全国人民加油!

2024年灯塔大课堂第八课观后感心得总结 篇2

根据教育实践办《关于在整改落实建章立制环节开展整改承诺的通知》要求，为巩固拓展群众路线教育实践活动成果，确保公开承诺见实效，认真谋划、精心部署、狠抓落实，采取有力措施，使公开承诺活动取得了较好成效。目前，领导班子、机关、站所、村(社区)党支部班子均已向社会做出公开承诺，共承诺事项XX项。现将公开承诺活动开展情况总结如下：

一、高度重视，周密部署

按照教育实践办关于开展整改落实公开承诺活动要求，镇党委高度重视，专门召开会议进行研究部署，进一步明确开展公开承诺活动的意义、目标要求，并结合工作实际对公开承诺的内容做出了具体安排。要求各党支部紧紧围绕群众反映最直接、最现实、最突出的问题，选择3-4个短期(9月底)或中期(今年年底)能够解决的问题作为整改承诺内容，并建立公开承诺台账，对完成的承诺事项及时销号，对没有完成的承诺事项及时督促，确保把公开承诺工作落到实处。

二、围绕重点，规范承诺

镇党委、各党支部围绕 民生优先、群众第一、基层重要 主题，从维护社会稳定和保障改善民生这一中心工作出发，重点在维稳措施、发展思路、落实惠农政策、培养新型农民、服务群众生产发展、增加农民收入、改善村容村貌、丰富群众精神文化生活、实行村级民主管理、帮扶困难群众、加强自身建设等方面做出承诺。如镇党委公开承诺4项：1、解决镇区安全饮水问题。2、解决农业灌溉用电高峰期电压不足的问题。3、解决民用住宅天然气问题.4、解决社会治安二级分控平台建设的问题。

三、坚持原则，注重实效

一是在承诺内容上求 实 。立足工作实际，引导各党支部进行科学承诺。承诺事项以集中解决群众关注的、事关群众切身利益的热点难点问题为重点。承诺事项做到具体实在，简明扼要，切实可行，件件有着落，事事有结果，让群众看到变化、见到实效，增强了公开承诺的可行性、实效性。二是在群众监督上求 广 。在开展公开承诺活动中，坚持做到 三个必须 (即公示内容必须让上级党组织知晓、必须让上级主管业务部门知晓、必须让所服务对象知晓)，通过召开干部大会、村民大会、公示栏，向干部职工、广大群众、服务对象、政风行风评议员、监督员进行公布，公开整改事项、整改措施、整改目标，提高社会各界对活动的知晓率，扩大群众监督面，自觉接受社会监督。三是在审核督促上求 真 。建立了 三位一体 审核督导机制(公开承诺事项要依次报上级党委、教育实践办、督导组进行审核把关和督促)，对不符合要求的承诺书，及时提出修改意见。同时，定期、不定期进行督促检查，督促各党支部倒排工期，把工作任务量化到天、责任落实到人，以钉钉子的精神逐项落实、逐个突破，不达目的不罢休，确保在规定的时间内完成规定的任务。

四、下一步打算

通过开展公开承诺活动，镇村两级党组织为民服务的意识明显增强了，业务水平得到进一步提升，与人民群众的关系更加融洽，取得了良好的社会效益。下一步，我们重点实践承诺作为重中之重，认真抓好落实，确保实践承诺工作不走过场，取得实效。坚持把公开承诺作为一项长期性工作来抓，做到履行承诺与推动工作两不误、两促进，以一流的工作作风和成绩来保障承诺、兑现承诺，真正让广大群众充分感受到推行公开承诺活动的实际效果。

2024年灯塔大课堂第八课观后感心得总结 篇3

20x年是市场残酷的一年，但20x年会更残酷;20x年是改革的一年，20x年更要改革;20x年是狠降成本的一年，20x年要再降成本。中国经济到了转型期，就是要把不适应市场的企业，把产品成本高的企业，把粗制滥造、产品质量不好的企业，把服务不好、客户不方便的企业通过市场统统淘汰掉。目前正在淘汰而且不断淘汰，直至大批企业垮掉，最优秀企业胜出。x的任务就是通过改变观念，改革管理机制，低成本制造适应新型市场的高质量、优质服务的产品，以保x在中国经济转型期生存发展，并不断壮大。

一、从高层到基层全方面进行彻底改革

改革要适应经济转型期的新形势，紧紧围绕降本增效，寻找新的效益增长点;提高产品品质，适应市场需求;把为客户提供产品变为为客户提供产品+服务，而且加大服务的比重来进行。

各系统对自己的战略布局、产品定位重新审定。

机构、人员要精简。

对所有设备要向智能化、低消耗、高产出改造，要去掉看似有用而实际无用的设备或环节。

对产品的概念要创新，x的任何产品必须加服务，而且增加服务的比重，裸体产品是卖不出去的。

对影响产品质量的管理办法要改革，x的任何产品到市场必须深受客户的喜爱。

要彻底改革产品的储存、运输环节低劣、落后的做法，像爱护眼睛一样爱护我们的产品。

要改革采购模式，协商否掉以前所有合同的价格，因为市场变了。

销售上要改革本土区域的开发办法，因为照此办法深耕不下去，市场占有率太低。

改革运输模式，大幅度降低运输成本。

改革融资办法，降低财务成本。

改革提拔干部、晋级员工的条件，以改革创新为唯一标准。

集团马上组织高层领导成立改革创新调研组，对各系统进行调研，每个系统调研5-7天，提出改进意见。调研要厂内厂外相结合，和对标单位比较，到市场一线找差距。

对干部提拔、员工晋级的标准只有一项，就是改革创效的业绩。今年干部的基本标准是排除市场价格因素比前一年降本增效提高5%，完成任务才算合格干部。员工晋级也去掉其他条件，只考核改革创新的业绩，业绩达标随时晋级，不用考试。能创效就是最好的答卷，在岗位做出成绩就是最好的考试。

二、营销是x的核心竞争力

无论什么产品，无论哪个系统，营销是核心竞争力。一把手的主要任务是下市场抓营销，围绕营销做好配套工作，否则再怎么忙也是没用的。

x钢材实行“一近一远”战略。“近”即x周边300公里内没有同等产品的区域，是x的优势区域，要深耕到县，占有率达到80%以上。“远”即国际上边远国家，越远越好，缩小x陆地运费的劣势。

调整产品结构，销售半径越短运费越低。目前热卷板吨运费66元，中板64元，螺纹钢62元。缩短销售距离，每吨降20元运费，效益就是两个亿。要寻找比较好的产品调整结构，在x周边密布x的钢材。产品结构调整前要坚持深耕近距离区域，丢掉近距离市场是x的无能。

彻底解决x产品质量和售中售后服务的问题。钢材存在个别生锈、计量个别不准、供货对个别用户不准时等等，销售无小事，客户不满意就是天大的事。

计量质检部要严格把关确保x集团销向市场的产品全部合格。

必须更新产品的概念，产品本身包括合格的物质产品+无形的服务。没有服务的产品是物质不是产品，或叫裸体产品。x的所有产品必须增加服务内容，x不卖裸体产品。增加什么服务内容要根据客户要求和市场定。试想海尔电器不加售后服务能卖出去吗?因为海尔售后服务搞得好，才形成品牌。药品的服务是详细的说明书和庞大的医院体系，一种药品不带详尽的说明书，没有医院的处方能卖出去吗?很多钢厂在用户密集区设剪裁、冷弯等加工厂。做好服务可以提高产品价格。

三、加大生产系统及各系统生产环节的改革

生产系统20x年改革力度很大，项目多、见效快。生产系统流程长、人员多，消耗总量大，所以改革潜力就很广阔。

生产系统及各系统的生产环节在经济转型期的主要转变就是由制造一般产品转向制造精品，满足客户不断的新需求。我们生产的是一般产品，但一般产品有好有差。普通手表一块卖几十、几百元，瑞士高端手表卖几万、几十万元，不都是手表吗?日本螺纹钢在韩国比x产品多卖200元人民币，不都是螺纹钢吗?所以制造精品来满足客户的不断需求很重要。客户不只是使用需求，还有欣赏需求和心理满足。

社会转型期的主要特点就是工业产品、传统产品全部过剩，低劣产品是卖不出去的，卖出去也是没有利润的。x全员要转型，转到生产精品上来。

要改造x现有所有装备，任何设备可以说一出厂就落后，要紧紧围绕降低消耗、提高产量、制造精品来改造。

加大生产系统烧结机的改造。中国的烧结机属粗制滥造，满足不了目前降低能耗、减少返矿的需要，要到国内先进企业甚至到国外去找经验进行彻底改造。

提高工艺水平是制造精品的关键。日本的螺纹钢强穿水，8月份的产品到现在5个月了不生锈。强穿水成本低，不生锈卖的价格高，跟x就有很大差距。各产品、各工序必须有专门的工艺研究人员，还要到大学及科研单位去引进技术。

生产系统抓紧设备改造，工艺引进，3月底后要再上一个新台阶，吨钢在20x年9月份降80元的基础上再降80元。

四、各系统要紧紧围绕三个主题进行改革

(一)围绕降成本进行改革

降低采购成本，所有采购物品都要重新定价，上月的价格本月不能用，上星期的价格本星期不能用。要改变采购模式，什么模式能降价就采取什么模式。

降低物流运费，钢铁主业吨矿运费98元左右，吨材运费60元左右，含其他材料吨钢运费在220元左右，全年运费总量26.4亿元。这个数字必须要降，要降20%。其他系统的物流运费也要降。要通过整合资源，充分利用社会上的运力去降x的运费。

降低财务成本，各系统要搞资本运作，逐步走向企业资本化，花没利息的钱。搞企业两大本事，一是把钱引进来的本事，二是把产品卖出去的本事。各企业严禁借高利贷，已有的马上归还。

降低用人成本，人均工资不能降，单位产品的工资必须降。各系统各岗位要尽量智能化。五险一金每月每人交1228.49元，全年集团每人全交就是3个多亿。员工享受不到的尽量少交或不交。

降低电费及燃动力成本，x自发电比例60%以上，每年仍上交电费12个亿，降10%就是1.2个亿。

降低加工各环节的成本，铁矿进厂到出材，要经过烧结、炼铁、炼钢、轧材四道大工序，每道工序都还要经过五六个环节，道道工序、个个环节都有节能、节料、节备件的空间，要人人有目标，人人降成本。

凡有原料经过、凡有人的地方都有浪费现象，降本增效关系到每个人，要层层分解，人人分担降本任务，并定出奖励办法。

(二)围绕制造精品进行改革

制造符合客户需求的精品。社会转型期的特点就是一切工业产品过剩，客户的需求在提升。一般产品是卖不出去的，只有制造适应客户的精品才可能有市场。x不论钢铁、深加工、房地产、酒店都必须在产品的打造上下功夫，做出客户需求的精品。对产品储存要像爱护自己的眼睛一样去重视，运输过程也要倍加珍惜，送到客户手里还要说明如何存放。

(三)围绕产品+服务进行改革

裸体产品+内容丰富的服务。社会转型期的另一个特点是由制造业向制造服务业转变，裸体产品是没用的，客户不知道如何使用或使用中出了问题得不到解决，这种产品是卖不出去的。不论钢材、机加工产品、房产、酒店都要加服务，加什么服务要根据客户的需求定下来，做为产品不可分割的一部分。国外一些大公司都把制造业转出去专卖服务。IBM把电脑制造卖给联想，专搞软件服务。中国台湾中钢不是出来卖服务吗?定制、下单、运输、卸货等都是最基础的服务，还要增加新的服务内容。要组织专业的产品服务队伍。

降低成本，制造精品，裸体产品+服务是我们转型期的重要任务，要下力去完成。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找