

工作心得体会10字 工作心得体会500字(9篇)

工作心得体会10个字

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/fa662fe96c77bb2723c985a5dd4e6aff.html>

范文网，为你加油喝彩！

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇一

从5月10日开始打包，5月30日开始搬迁，至6月10日基本结束，历时一个月左右。由于我们准备充分，工作认真、仔细，因此搬迁工作无出现大的差错，顺利完成搬迁任务。

回顾这项工作，大家感触良多，其中认为具体做法的可取之处在于：

一是定好方案。从实际出发，学习借鉴他人经验，以切实可行卓有成效为出发点和归宿点，确定了工作目标，时间要求，搬迁步骤，工作方法、力量组织和主要任务。

二是狠抓行动。班子先后开会研定“搬迁工作意见”和“搬迁意见安排表”两次召开全体人员会议并进行部署。会后，立即启动装箱、打包、标识记号、装运、上架摆放等各个环节工作。工作实践中，绝大多数同志像搬自己家一样对待和投入，全局同志不分昼夜，加班加点工作，以实际行动体现了良好的作风，普遍做到不怕苦、不怕累、不怕脏、不怕烦。还注意把苦干与巧干结合起来，如围绕体积大、份量重、密集架搬迁摆放问题，有关人员开动脑筋设想了好几种方案，并到现场演示，择善而从采取了其中的一种方案，取得了较为理想的效果。

三是讲究方法。

（1）“分门别类，对号入座”。将旧馆物品分成各机关单位档案、破产企业档案、图书资料、办公用品、档案装具、其他杂物等六类。在租借的档案馆确定好相应的上架或摆放的位置，在物品上贴上一目了然的标签记号，有关人员实地“踩点”，做到心中有数，使运卸、上架、摆放环环相扣，无缝衔接，有序有效。

（2）“装卸清点，派员押车”。在旧馆安排专人装车、清点物品后填表并交押车人；在新馆安排专人照表清点卸车物品，无差错后指挥上架或摆放；在前五类物品运输过程中，坚持不懈安排专车专人进行押运，做到一车不漏。

（3）“文明装卸，确保安全”。内部动员时多次要求本局（馆）同志身体力行，为人表率，同时劝导、监督搬家公司员工不要野蛮装卸及上架摆放，并多次与搬家公司负责人沟通，希其对员工对此予以强调要求。

（4）“未雨绸缪，争取主动”。搬迁前局班子确定各科室和主要功能用房的定位，同时布置有关科室联系落实信息及电话开通事宜。故搬入后2天内，电话电脑随之开通，利于工作开展。

四是追求实效。自6月10日搬迁工作结束后，全局同志连续作战，一鼓作气地完成了前五类物品的装运上架或摆放任务；至6月15日，其他杂物也基本完成了装运摆放任务，期间，没有发生档案等物品丢失或损坏，上错库房密集架及摆放错位等现象，基本上达到了科学、快捷、安全搬迁的预期工作目标。

加强档案馆建设

力争早日上马，设计规范要求，档案馆建设尽可能按照国家档案馆建筑，坚持高起点、高标准，贯彻“开放性、文化性、多功能性、时代性”档案馆建设新理念，加强场所设施规划建设，改善档案馆的公共服务环境，提升档案馆文化品位，扩大档案馆的社会影响。做好新馆方案的制定与前期的准备工作。

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇二

作为一名平安保险内勤人员，我深感荣幸与自豪。平安保险稳健经营的发展方针和“专业化、规范化、国际化”的发展战略，人性化的管理深深吸引着我。表面上看我是一名推销员，做销售的。其实保险是一份伟大的事业。不但让自己的能力、学识得到提升，更让自己开拓了眼界，结交了五湖四海的朋友，同时也是助人的事业、爱心的事业、永恒的事业。

对于保险行业、教育培训是不可缺少的。对于所有保险营销员来说就是及时雨，加强了保险从业人员的素质。学习是每一位营销员必须严格遵守的“核心”精髓。是每一位营销员“干到老、学到老”的终身修养的信条。

这次的教育培训对职业道德、法律法规、诚信建设、三方面内容展开讲解。由于每种职业都担负着一种特定的职业责任和职业义务。各种职业的职业责任和义务不同，从而形成各自特定的职业道德的具体规范。保险职业道德是加入wto后保险业国际化的迫切需要的。

随着中国金融市场的不断开放，将会有越来越多的外资保险公司进入，能把更高的道德标准和职业操守等先进经验带进中国保险市场。所以对我们来说面对的是竞争，由于目前我国保险的经营还处于初级阶段。很多方面经验都不是很全面，而这次培训来的正是时候，从点滴开始、从小事做起、从基础做起。让保险营销员从一开始就做的标准、规范、更要让保险营销员变的有知识、有文化、有素质、有品位。

保险作为一种服务的商品，其有形载体只是一份保险合同，相对于一般商品而言则是无形的，具有无形性、复杂性、长期性、内在价值透明度比较低的特点。从某种意义上说，保险公司经营的产品实际上是一种以信用为基础、以法律为保障的承诺。所以良好的诚信是保险业的生命线，保险业要健康发展必须加强保险业诚信建设。

保险因涉及到经济损失的补偿与给付，所以服务是否良好更较其他许多服务业来得深远。保险从

业人员如果没有形成爱岗敬业的观念，不珍惜自己的职业声誉，不忠于职守，甚至于私欲膨胀，就很可能无视国家和本行业的利益，以不正当竞争的手段争揽同行业务，贬低、毁损其它保险从业人员，欺骗投保人、被投保人或受益人，骗取保险金，这一系列的行为将会给社会经济生活和保险职业的形象及声誉带来破坏性的影响。保险从业人员的规范化、职业化、专业化，是保险业发展的基本规律。保险从业人员要爱岗敬业，以客户利益为最高利益，树立诚信服务，规范经营的社会形象，开展公平公正的市场竞争，共同维护保险市场秩序。从保险业来讲，最大诚信原则是保险的基本原则，诚信是保险从业人员必须遵循的首要道德规范，加强保险诚信建设，是保险业的永恒课题。

诚信是当前社会生活中使用频率很高的一个词汇。它既是个人的道德品行，也是社会交往中应该遵循的伦理准则。还是规范人行为的法律原则。诚信可以说是企业的品牌，是企业的无形资产，是企业最珍贵的财富。诚信是企业经营的最好方略。诚信是经济交往中寻求共赢的保障。诚信更是保险营销员的天职所在。总之：成功的营销员必须是讲诚信的营销员，只有讲诚信的营销员才能拥有固定的、并不断壮大的客户群体，创造出最佳的工作业绩。

这次的培训学习让我体会到保险的内涵与价值，让我知道做为一名保险营销员应具备的专业与素质，让我在以后的工作中脚踏实地、勤奋工作、热情服务于客户。真正做到讲诚信、遵守保险职业道德、守法守规经营。

感恩保险是您给我一个舞台，我才演绎出一个管理者的风采！感恩保险是您教会我经营客户、经营员工、经营幸福！感恩保险是您给了我发展的平台、发展的方向！

感恩保险是您让我收获了尊重、收获了财富、收获了亲情、收获了成功！感恩新华让我用行动和梦想成就新华灿烂美好的未来！

我一定要珍惜和抓住每一个机会，编织出绚丽多彩、色彩斑斓的人生，来回报我的天空！

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇三

来到公司已经十个月了，在公司严格的淘汰制度下我现在也可以说是“老员工了”，但在采购我是一名新人。

在采购部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了自己的耐心和恒心同时，也知道了父母挣钱是多么的难，更是知道了工人们挣的钱是无数汗水换回来的！还有就是公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自己粗心大意马马虎虎的坏习惯。生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在这里的同事之间就像是一个大家庭一样，在工作中是自己的上级是自己的同事，在生活上就成了自己的叔叔阿姨，自己的兄弟姐妹。

在上班的时候上级领导会教导新职员怎么才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾（因为是述职报告不多写了）这些对于刚刚走入社会的我们是非常重要的因为我们的羽翼还没真正强壮结实。当得到消息要调入采购的时候心情是很激动的，因为采购在公司地位是很高的也就是说公司相信我能做好这份工作，在这里我所接触的是直接面对销售商

这和我以前做销售是有根本的区别，如果说销售在和客户谈价格的时候我可以用一天两天甚至更

多时间去准备，那么在采购的时候我必须在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最少的钱去买到最好的，采购的职员不多但工作都非常具体明确，作为新鲜血液的我在采购能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的采购员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我知道在其他公司是不回有人来“教”你的

一切都是从零开始，一点一滴的学习，从以往的认识中改变自己因为在采购的过程中不是自己在给自己买东西，我的背后是成达的员工对自己的信任是为大家服务，

所以做事情我学会了要从不同角度不同观点去考虑事情去做事情去解决事情，在采购的过程中，1我知道了怎样去和对方讲价，怎样去辨别物品真伪。学到了怎么正确的对待不同部门的态度方法3学到了许多采购内勤的工作懂得了怎样才是正确的待人接物，同样也学习到了如何询价，在工作期间，采购了食堂，五金库，生产车间，动力部，等等许多的物品，极大的丰富了自己的知识。

在今后的工作中我会努力的提高自己的业务水平，积极参加公司组织的活动

我深一个采购员的责任，也深感一个采购员的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个青年，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇四

20xx年x月x日至20xx年x月x日，与公司马总两人经陕西、河南、江西、湖南等地行为期27天的出差工作。本次出差预计走访洽谈34家客户，实际走访洽谈21家，出差期间就每家客户详细情况进行深入了解，就业务合作进行详尽的沟通交流。现就这次出差工作进行总结汇报：

第一站：xx

xx杨凌科森生物医药有限公司公司供应部罗红军经理接待有自己的水汽蒸馏提取车间，使用当归原料现由宝鸡一家饮片企业供应。会通过网络发布原料采购招标信息。提出见公司高层领导，人家不便引见，婉拒。留当归精油和多糖样品给领导反应，并作检验。

陕西金建海康生物科技有限公司销售部吴婷接待经理外出，20xx年x月才开始做提取物的外贸工作，规模很小，品种单一。

陕西鑫盛隆药业有限公司销售部经理苏鲁正接待此人以前负责生产，对植提比较了解，锁阳、红景天、肉苁蓉、甘草等原料用量大有固定客户。询问我们可否为其加工85%黄芩苷，5%和10%黄芪甲苷。给其留样，会在其公司网页宣传推出。

xx冠宇生物技术有限公司内销部经理陈明茜和外贸部张蕊接待。该公司正在扩建生产规模，在葡萄籽、沙棘籽提取物(均为粉末)销售量比较大，油没有做过，详细了解了我们的产品，要我们把主要产品的价格报给他们，他们会给我们介绍我们的产品，可以考虑我们为其提供原料。

陕西慈缘生物技术有限公司公司总经理杜永峰接待，杜总植物化工专业毕业，公司生产经营180多种产品，无当归类，生产

来源有：

外加工。

：在山西有合资企业(山西出资、设备，慈缘公司负责技术)。再谈到合作时，杜总询问可否为其提供淫羊藿原料，数量大概150吨。另外可否为其加工黄芩苷(分别是3吨和4吨，规格为85%hplc).杜总觉得我们的产品很有优势，将让营销部给客户推介我们的产品。

xx天一生物有限公司销售部姚小勇经理接待，有自己的工厂，主要做当地资源石榴、紫菊、葡萄籽等，市场销售比例为：自销1/3，贸易公司1/3，国内保健品等企业1/3。没有做油类的产品，询问了当归提取物的详细情况，说畅销产品亚麻木酚素我们可否做?除了当归提取物，我们可以合作沙棘籽油、黄芪甲甙及红三叶提取物。上海展展号e3e02

陕西源邦生物技术有限公司姜丽经理接待，公司搬至丈八路，公司有当归油的客户，主要吉安进货，我们当归油样品已留，可以给客户送检。另外对亚麻籽油感兴趣，他们有客户需求，要我们寄送样品，并附检验报告。

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇五

转眼在美的小学工作已经一年有余了，一年多路途是崎岖而丰富的，感谢学校让我开始重视读书，学会了要拥抱变化。新的学期，新的挑战。最近我一直都在思索我的工作需要如何完善、革新，以期工作更科学、高效、合理。

反思工作，每学期的工作都是按照计划，一步一个脚印走过来的，但仍有很多的工作没有抓实做牢。

1、班级管理体系还存在漏洞。

班干部的培养力度不够，只给了班干部具体职责，而没有很好地知道他们工作的方法，班级管理显得比较无序。班干部还缺少主动为班级服务的精神。班级凝聚力还不够，需要进一步解决。本期变化：注重培养班干部的积极主动性，手把手叫他们如何开展工作。并及时跟进监督。组织一些团体活动，让大家参与其中，相互配合，逐渐形成默契。善于利用机会对学生进行思想教育。集体通过可行的班规，班级事务均依照班规来执行。班级新增“班级大事记”，用来记录班上重大事件。好人好事、受到表彰以及严重违纪。期中家长开放日，将展示给家长。加深家校沟通。利用班级qq群，组织家长每周三晚19：30—20：30一起讨论学生教育管理的问题。每周交流一个主题，使学校教育与家庭教育更紧密地联系起来。

2、课堂教学。

课前备课依然不够充分，课堂上各教学环节拖沓，造成课堂授课时间经常不够用。对知识点的层次划分不明确，学生的理解能力没有得到很好的训练，导致学生阅读理解能力一直得不到提升。本期变化：认真备好课，特别是讲读课文，课堂上致力于培养学生的阅读理解能力。课堂上把握好老师教和学生自主学的关系，合理做好时间分配，力求高效。

3、写作也是学生面临的重大考验。

当下，教育管理机构对小学生习作能力的要求逐渐在走高，学生的习作不仅要书写工整，字数足量，更看重习作的质量。从今年广东省高考作文状元的作文中不难看出，高分作文内容无一不是

博古通今或中外贯通。作文中涉及到历史朝代的文化、政治、经济等各个领域背景。可见小学阶段对学生习作的教学是任重而道远呀。本期变化：加强对学生课外阅读的要求，带领全班同读曹文轩作品，倡导学生做好摘抄。10月份，日记全部用来摘抄曹文轩的作品，激发学生的共鸣，为孩子的写作拓宽想象的空间。另外，通过批改学生的日记和作文，我发现培养学生的语感也非常重要。不然读到的东西，不能转化为自己的书面语言，写不出来。上学期学生的日记仅停留在利用多样的评价培养学生的兴趣上，本学期会对学生的用词用句上做更具体的要求。

4、自我提升。

上学年虽然读了一些理论性书籍，但仍觉得自己的文学素养欠缺太多，本学期开始，在继续学习理论书籍的基础上，多读一些文学名著，提升自己的文学修养。最近读了陈琴老师的《经典即人生》一书，才知道陈琴老师虽是朴素如万千众生的小学语文教师，但却有非常深厚的文化底蕴。国学经典手到拈来，古今中外文学佳作无不涉猎。独创的“素读”教育法更是轰动全国，为小学语文教学指明了出路。这本书使我对读书又有了更深的渴求。

还不敢存有“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”的抱负，但时代不停在变，我们的工作也应当与时俱进，拥抱变化。只有变化才会有更新的工作动力，才能真正适应新时期的教育。我最近还在思索体验式教育以及学生语感的培养。那将会是我今后工作变化。

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇六

在xx银行xx支行工作快一年了，在这里我从事着一份最平凡的工作—柜员。可能在别人眼里，普通的柜员谈不上什么前途，但是我不这么认为，柜台一样可以干出一番的事业。态度决定一切。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx行员工，特别是一线员工，我时刻感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示一个银行的形象，是一个银行的脸面，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任，尽心尽力的为客户服务。展示我行的“文明窗口”。

在银行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示xx行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而在面对各类客户的背后，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真真切切的体会到我行的真诚，感受到在xx行办理业务的以人为本，这样的工作就是不平凡的。为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持良好的职业操守，遵守单位的各项规章制度；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处、互帮互助。

在客户服务的过程中，我始终坚持想客户所想，以客户为最基本出发点。为客户提供全方位、周到、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活运用，为客户提供一定的方便，为客户提供个性化、人性化的服务。银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的，要互帮互助，相互学习。

在不断帮助同事的同时也要不断的完善自我。时代是在不断发展的，银行间的竞争也日趋激烈。

既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。所以不能屈居于现状，不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能更好的服务于客户，将工作做的更完美。

态度决定一切。立于根本踏实工作，努力学习业务知识，在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大始于平凡之，平凡的我们一样能够奉献我们的热情，奉献我们的真诚。平凡的我们一样能够创造出一片属于自己的天空。

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇七

长期从事人力资源相关工作，更觉任何机关企事业单位都离不开人力资源管理，需要在工作之余学一学，尽力弄明白。不同的教材会以不同角度或切入点完成对人力资源管理方方面面的论述，但无论概念称谓如何变化，顺序脉络如何调整，由人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、薪酬与福利、绩效管理和员工管理这六大基本模块确是无一可以绕开。其实长期从事不代表了解透彻，平时工作总以机关干部的角度、惯性去看待思考问题，有失偏颇在所难免。这个时候就有必要以一个普通人力资源工作从业人员的视角去再学习，再纠正，去弄明白这个hr群体工作的实质，了解hr工作的细节、难处，才能有的放矢、恰到好处地提高市场管理水平，最终能切合实际地服务好每一家用人单位。

hr规划也就是我们笼统说的方案和计划的组合，准确而言，需要确定hr工作目标定位和实现的途径。人力资源规划的目的在于结合用主体发展战略，通过对现有资源状况以及管理现状的分析，找到未来人力资源工作的重点和方向，并制定对应具体的工作方案和计划，以保证用人目标的顺利实现。这部分工作，一般而言企业做得比机关事业单位更加到位，企业能根据自身需求灵活定制，而机关事业单位出于种种原因更多是沿袭，制度之外的弹性较小。相信这一差距自中央领导层面而下早已注意到，也是今后吏治改革的着手之处。

既然有了规划，用人单位就要开始人员的招聘任用与配置。这些工作是人才市场管理办所有工作人员最为熟悉的部分。人员任用讲求的是人岗匹配，适岗适人。找到合适的人却放到了不合适的岗位与没有找到合适的人一样会令招聘工作失去意义。招聘合适的人才并把人才配置到合适的地方是才能算完成了一次有效的招聘。同样，举办一场成功的招聘会，必然要求招聘需求和求职需求的良性互动，这对于市场招聘工作是一个相当高的要求，已从数量要求的层次转向质量要求，足足跃升了一个境界。或许目前还无法达成，但我们始终坚持以之为追求目标，无论是顿悟方式的解决，还是渐修方式的无限接近，始终围绕这一目标不断探索新的市场经营方式和管理手法。任何只考虑岗位简单堆砌或只统计求职人员进场数量的传统做法显得毫无意义，因为其将招聘与配置硬生生剥离开来，必然难以成功。

对于新进单位的员工来说，要尽快适应并胜任工作，除了自己努力学习，还需要单位提供帮助。对于在岗的员工来说，为了适应环境形势的变化，需要不断调整和提高自己的技能。基于这两个方面，组织有效培训，以最大限度开发员工的潜能变得非常必要。培训内容形式多样，但都必须做到具有针对性，要考虑不同受训者群体的具体需求。对于新进员工来说，培训工作能够帮助他们适应并胜任工作，对于在岗员工来说，培训能够帮助他们掌握岗位所需要的新技能，并帮

助他们最大限度开发自己的潜能，而对于用人单位来说，培训工作会让企业工作顺利开展，业绩不断提高。

薪酬与福利的作用有两点：一是对员工过去业绩的肯定;二是借助有效的薪资福利体系促进员工

不断提高业绩。一个有效的薪资福利体系必须具有公平性，保证外部公平、内部公平和岗位公平。外部公平会使得企业薪酬福利在市场上具有竞争力，内部公平需要体现薪酬的纵向区别，岗位公平则需要体现同岗位员工胜任能力的差距。对过去业绩公平地肯定会让员工获得成就感，对未来薪资福利的承诺会激发员工不断提升业绩的热情。薪酬福利必须做到物质形式与非物质形式有机地结合，这样才能满足员工的不同需求，发挥员工的最大潜能。

绩效考核的目的在于借助一个有效的体系，通过对业绩的考核，肯定过去的业绩并期待未来绩效的不断提高。一个有效的绩效管理体系包括科学的考核指标，合理的考核标准，以及与考核结果相对应的薪资福利支付和奖惩措施。纯粹的业绩考核使得绩效管理局限在对过去工作的关注，更多地关注绩效的后续作用才能把绩效管理工作的视角转移到未来绩效的不断提高！

员工关系的处理在于以国家相关法规政策及公司规章制度为依据，在发生劳动关系之初，明确劳动者和用人单位的权利和义务，在合同期限之内，按照合同约定处理劳动者与用人单位之间权利和义务关系。对于劳动者来说，需要借助劳动合同来确保自己的利益得到实现，同时对企业尽到应尽的义务。对于用人单位来说，劳动合同法规更多地在于规范其用工行为，维护劳动者的基本利益。但是另一方面也保障了用人单位的利益，包括对劳动者供职期限的约定，依据适用条款解雇不能胜任岗位工作的劳动者，以及合法规避劳动法规政策，为企业节约人力资本支出等。总之，员工关系管理的目的在于明确双方权利和义务，为企业业务开展提供一个稳定和谐的环境，并通过公司战略目标的达成最终实现企业和员工的共赢！

综合上述六大模块，我个人认为其起着承上启下、互为互存、缺一不可的关系，任何一个环节的缺失都会影响整个系统的失衡。人力资源工作是一个有机的整体，各个环节的工作都必须到位，同时要根据不同的情况，不断地调整工作的重点，才能保证人力资源管理保持良性运作，并支持企业战略目标的最终实现！

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇八

今年以来，公司按照市局的安排部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕盐业发展大局和年初提出的工作目标，理清思路，加大措施，强化管理，创新机制，扎实工作，有力地推动了各项工作的顺利开展。1-6月份公司共购进各类盐5318吨，比去年同期减少213吨，完成全年计划的57%;销售各类盐5022吨，比去年同期减少273吨，完成全年计划的54%，其中销售小包装食盐1665吨，比去年同减少410吨，完成全年计划的43%。1-6月份实现主营业务收入665万元，同比减少30万元，上缴各项税金38万元，实现报表利润1万元。截止6月底，公司资产总额1802万元，所有者权益525万元，费用比去年同期增加9万元。

一、今年以来的主要工作措施

(一)创新思维、创新方法、扎实工作、盐政管理水平进一步提高。今年初，我们结合行业当前面临的新形势，切实转变执法模式，以宣传服务促进盐政执法、推动食盐专营。在日常工作中，坚持宣传服务与行政执法相结合，逐步建立起市场管理长效机制，最终实现标本兼治的目的。同时，坚持抓市场监管一刻不放松的原则，大力整顿和规范食盐市场秩序，突出重点区域的整治，切实把城乡农贸市场、运输沿线、辖区边界、城乡结合部、养殖场、食品加工户、腌制用盐大户作为整治重点，突出农村市场整治，落实食盐零售许可证制度，依法取缔无证经营，规范盐业市场秩序，维护良好的食盐市场秩序和来之不易的食盐安全。1-6月份我们共出动盐政稽查人员1574人次，公安局经侦大队配合出警33人次，共查处盐业违法案件10起，查获私盐0.32吨，上缴财政罚没款4100元，有力地打击了涉盐违法犯罪行为。

(二)巩固食盐专营工作，优化网络服务，主营业务盈利能力不断拓展。一是认真执行“五统一”管理规定，克服资金困难，1-6月份共结算盐款总额466万元，结算率达到

100%，维护了全省盐业上下一盘棋的大局。二是全面加强食盐营销网络规范化管理，进一步完善网络的整体功能，充分发挥全市15xx年以来，我们重点加大多品种盐特别是绿色食品盐的宣传和销售工作，借鉴兄弟单位的先进经验，进一步优化经营品种结构，狠抓小包装食盐尤其是高档食盐的销售，增加食盐品种，满足不同消费群体需求，提高多品种盐销量，提高产品附加值，实现效益最大化。1-6月份销售多品种营养盐7吨，绿色食品盐711吨，海晶盐28吨。

(四)不断调整经营结构，大力发展非盐产业，实现经济增长新突破。按照市局坚持主营业务与非盐业务两手抓两手都要硬的工作要求，为适应盐业发展的新形势，我们在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用资产优势，做大做强房屋租赁业务，并进一步优化产权结构，合理运用现有资产。目前，公司年收房屋租赁费149.73万元。其次，合理运用食盐配送网络在非盐经济中的作用，大力发展多种经营，截止6月底，雷剑系列杀虫剂销售23.4万元，泸州老乡酒、添福酒销售5万元，奇强系列洗涤用品销售2.2万元，茶叶等销售41.6万元，1-6月份非盐产业实现销售收入总计72.2万元，创造利润9.2万元，完成全年销售计划的27.8%。初步实现了企业增加新的经济增长点和增加职工工资收入的工作目标，企业发展后劲不断增强。

(五)强化内部管理，扎实开展“基层建设年”活动。一是进一步加强财务管理，完善预算管理体系，认真落实全面预算管理，规范各项开支行为。二是坚持“勤俭办企业”，不讲排场摆阔气，不以各种名义用公款大吃大喝和参与高消费娱乐健身活动。水电费、业务招待费、车辆维修和燃油费等实行专人管理，并与责任人签订了责任书，明确责任，严格内控制度。三是打造“阳光财务”，认真落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，定期对财务管理费用公开，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。四是细化全员考核，强化绩效管理。年初公司分别与盐政稽查队、非盐业务经营部、工业盐供应站和3个食盐经营片区负责人签订了经营承包责任书，非盐业务销售指标分配到在岗所有干部职工，坚持做到人人肩上有指标，为完成全年任务指标打好基础，提供保障。

(六)积极围绕当地政府的工作部署，搞好机关效能建设，切实抓好各项工作的贯彻落实。今年以来，我们在做好本职业务工作的同时，按照邹城市委、市政府的安排部署，积极开展了“创优争先”活动和党务、政务公开活动，以开展活动为契机，建立健全了学习制度，完善了规章制度。此外，我们还按照当地政府要求，积极开展绿化包村、驻村调研、帮扶企业和联创村等工作，坚持做到让政府满意，让群众满意，取得较好效果。

二、存在的主要问题

(一)思想还不够解放，有些干部职工的认识水平还有待于提高。

(二)经营目标责任制还需要进一步健全完善，奖惩机制有待进一步落实。

(三)改革的力度还不够强，存在人浮于事，吃大锅饭现象，企业还存在管理上的漏洞，规章制度还有待进一步健全。

因此，在今后的工作中，我们要正视存在的差距和问题，找出解决办法和措施，在管理上下功夫，树立克服困难的勇气，坚定必胜的信心。

三、下步工作措施

(一)强化制度建设，规范工作行为。注重加强完善制度建设，提高工作效率。做到用制度来管理人，用制度来约束人，进一步提高干部职工的工作效率。

(二)认真落实岗位目标责任制，明确岗位职责，细化考核措施，严格考核奖惩。年底完不成任务指标的，部门负责人坚决予以诫勉;对非盐工作消极被动，任务指标一点不开展的，包括班子成员在内年底扣发全年奖金;对车辆维修、用油、费用支出等实行目标管理有令不行，有禁不止，不服从管理的，不评先进、不吸收入党、不提拔。

(三)认真抓好大包盐的管理工作，严禁销售“人情盐”，大包食盐一律凭证供应，核定用户用量，按照需求合理供应，销售实行审批制和售后跟踪制，严格控制大包食盐投放市场，在主营业务上挖潜，在提高入口食盐率上做文章，确保全年小包装任务指标的完成。

(四)做好增收节支工作，坚持贯彻落实省局制定的资金“收支两条线”管理制度，严格执行费用支出实行事前审批和事后会签制，真正达到支出有计划，成本有控制的目的。不断完善内控管理制度，认真落实全面预算管理和责任制管理，年底要坚决实现费用支出在xx年的可控费用基础上下降3个百分点的工作目标。

(五)在巩固食盐专营工作的基础上，积极探索新的经营发展渠道。利用邹城资产优势，做大做强房屋租赁业务，并再进一步优化产权结构，合理运用现有资产。借鉴兄弟单位先进非盐业务经验，因地制宜开展适销对路商品的总代理、总经销，大力开展多种经营业务，不断提高经济效益。

(六)加强队伍建设，进一步增强干部职工的事业心和责任感、使命感。我们要按照市局的要求，实行工作重心下移，领导成员深入经营管理第一线，了解实际情况，积极发挥好模范带头作用。在工作中团结协作，实行民主集中制，形成工作合力。充分发挥党组织的政治核心作用，积极开展企业党建主题活动，丰富活动载体。进一步改进干部职工的工作作风，进一步提升干部职工的执行力、创新力，为进一步推进盐业管理创新，推动行业转型升级提供坚强保障。全面推进社会治安综合治理、计划生育、安全、信访等项工作，同盐业经营和管理工作同布置、同检查、同落实，有力地推动各项事业的全面协调发展。

工作心得体会10字 工作心得体会500字篇九

20xx年_月xx日，我来到公司实习，至今工作已三个月有余。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自我工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感激部门领导xx、xx总以及公司人力资源部的认可、招聘我加入公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感激公司领导和同事给予我的培训、教导与帮忙，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。由于我之前并没有相关行业的经验，我深知自我最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司共享文件中对公司历史、制度等的介绍，对公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度的了解，增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自我也必须会有大的提高。

2、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅仅在学习期间努力学习行业知识，为自我尽快进入工作主角而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业来，经过社交网站xx结交更多的国外朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

3、认真学习了商务知识。杨总对业务人员的培训不仅仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈。而相比课堂式的理论灌输，杨总更多地是经过接待客户的实战方式，来让我们新人对公司、产品及商务知识有更好的认知和掌握，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

4、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，及时向公司技术部及本部门的同事请教。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自我能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自我的想法与心得。

5、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都胜作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会提高的。而总结思考之后不去实践自我的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得提高。

6、工作提高是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改善，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，并且更是一个不断总结不断改善的过程。在今后的工作中，我会不断地坚持改善工作方式方法，虚心学习并不断提高，为公司创造相应的效益。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发