

2023年经营幸福人生心得体会(大全8篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

经营幸福人生心得体会篇一

在行x委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增xx万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增xx万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行xx市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料120多户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通20户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料的重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的`要求，借市分行同意xx支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份xx支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意换现、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味换现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续的发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务□xx年5月三农行中月新分期额230万元，月新增汽车台数12台，位居第二名；6月xx支行月新增分期额555万元，月新增汽车台数15台，位居第二名；7月xx支行月新增分期额868万元，月新增汽车台数26台，位居第二名，获分行对xx农行奖励费用6万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中□xx年5月、9月□xx农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第8名第6名以及6万元的费用奖励。

根据网点建设转型的要求，不定期的参与到各机构的晨会，宣讲金融产品和金融产品的营销，以及本人参加分行培训技能进行转培训工作。

回顾这几个月的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，以及同事们的鼎力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，无私奉献。

经营幸福人生心得体会篇二

大家好！辞旧迎新又一年，站在20xx年新征程的期待上，我们每个人都十分期待能在20xx年做出更好的成绩，达成我们的目标与理想，但想要成功的雄心需要以扎实的基础和成熟的经验来依托。接下来就由我来向大家汇报经营部20xx的工作完成情况，诚希望你我在以往之工作中明自身，累经验，找不足，寻突破，谋发展！

在过去的20xx年，我们部门圆满完成了各项工作。在去年，总合同金额约xxx多万元，合同总额较上年增长xxx%□总中标项目数量xxx余个、总签订合同数量xxx余个、，全年回款金额约xxx多万元。更值得一提的是我们总的经营片区数量多达

十余个，在20xx年努力下新增了xxx个经营片区，这也极大的鼓励了我们。我们决心继续奋进，争取在20xx年将这些片区里的潜力挖掘的更大，继续巩固核心片区，多片区同发展。

在完成这些工作时，并不是从一开始就顺风顺水的，而我作为五月份才加入公司大家庭的新人，自是遇到了很多困难与挑战。令我感恩与自豪的是，领导给予我足够的信任，我身边的同事也给予了我十足的帮助。在充满合作精神与实干氛围的经营部，寒来暑往，我和同事们一起找新方法，开新出路，以专业实力与人文情怀与每一位业主对接，完成了一个个极富挑战性的任务。我们更是从那些一个个任务中积累了工作经验，那就是，永远重视学习的重要性，永远不轻言放弃。去年，部门内部自行开展小范围的学习培训，学习招投标等政策性文件等，吸收各类经验，提升中标率，最重要的是，我们在一次次地学习、尝试、钻研中丰富了工作思维，甚至坚实了我们在工作中的综合能力。

当然，回顾过去并不能一味只看好的地方，我也十分明白我们存在着诸多不足，需要我们在将来一步步改进。对于经营部部门的工作来说，工作中细致程度有待提高，阶段性复盘工作的活动频率需要提高，有时候处理问题思路不够清晰，使得工作开展起来比较被动。最重要的是，对待专业技术方面的工作内容，应加大学习力度，不断补充专业知识，扎实专业技能来提高工作效率以及任务成功率。

悟以往之不谏，知来者之可追。人还是要向前看，走好当下的路□20xx年已成序章，在20xx年，我们有新的目标等着我们去实现。我相信，只要经营部大家庭的每一份子继续努力，弥补自身不足，不断开拓创新，心系整个公司的发展，我们一定可以在明年的这个时候向公司交出一份更出色的答卷！

经营幸福人生心得体会篇三

随着20xx年冰城春季的到来，我在***的工作时间也到一整年，

回顾20xx年，***的建筑成果遍布龙江大地，其中也饱含着自己的一份辛劳，自身的业务能力也得到了显著的提高，为了能够更好的开展业务，特此对20xx年的工作做以总结！

一、完成的主要工作

1□20xx年参与完成的工程投标17项，在投标方面主要负责组织、协调投标文件的编制工作。首先，在领到招标文件后，及时对招标文件进行仔细的阅读和汇总。然后，根据招标文件的要求拟写投标文件。这期间的工作比较繁琐，包括向其他单位索要资料，缴纳投标保证金，对编好的投标文件进行反复的检查和修改，签字、盖章，组卷、打页码、编目录，复印、装订、包封以及开标原件的准备等一系列工作，这些工作虽然繁琐，但却不允许有丝毫的懈怠和放松。

（1）完成牡丹江右岸带状公园、海林二中体育场、鸡西松林公园、胜利农场土地整理等项目的施工合同编制工作。

（2）完成伊春宇华小学门卫房工程施工图修改工作。

（3）完成牡丹江右岸带状公园、红胜桥桥台护坡、胜利农场垃圾处理站项目的施工图算量工作以及伊春宇华小学门卫房工程施工图预算工作。

（4）完成牡丹江右岸带状公园、伊春宇华小学、鸡西红胜桥、鸡西东山桥公园、鸡西松林公园、密山土地整理、胜利农场土地整理、鹤林土地整理、胜利农场垃圾处理项目材料量汇总工作。

（5）完成牡丹江右岸带状公园、伊春宇华小学、鸡西红胜桥、鸡西东山桥公园、鸡西松林公园、密山土地整理、胜利农场土地整理项目主要材料价格市场价、信息价、广材价、投标价的查询及整理工作。

(6) 完成20xx年哈尔滨市建筑工程各工种人工价格及机械台班价格查询及整理工作。

(7) 完成伊春宇华小学、鸡西东山桥公园、鸡西东山桥公园环路、海林二中体育场、八马高速公路绿化等项目工程量确认单编制及结算书编制工作。

(8) 完成鸡西松林公园、密山土地整理项目年底完成量统计计算工作。

(9) 完成公司各建设项目信息汇总整理工作。

(10) 完成各项目材料采购价格汇总整理工作。

(11) 完成各项目中标通知书、施工合同、竣工验收报告等资料的存档管理工作。

(12) 协助完成伊春宇华小学、鸡西公园环路内业的编制工作。

3、其他工作

(1) 完成经营部工作流程图的编制工作。

(2) 完成与工程部、财务部、行政部的配合、协调工作。

经营幸福人生心得体会篇四

大家好！

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在和你们竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的

老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！

20xx年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经营部经理代表生产经营部部门将一年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会

和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产经营部的客户投诉信息，生产经营部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。

3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产经营部门成立了质量管理日（每周二为公司的质量分析日）。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过x月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从x月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自

检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产经营部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管（原是，现是），对车间违反车间规定的员工给予小额罚款（我们车间叫献爱心）然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

2、走动管理。从x月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从x月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力！

对于销售部门的信息反馈，生产经营部在生产结构方面采取

以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产经营部门发货不及时，产品质量存在问题，生产经营部组织了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转！

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间主任，并严格按生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水平是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进！

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产经营部代表会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿（当时用了句口号是：天翻地覆、完美体现！）。从x月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果！并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品！整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则（因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查），重新规定仓库各种产品配件的和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本！

完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序！

1、生产现场管理还比较混乱：虽然半年多来一直强化现场管理，但由于员工素质不同，个别区域还有待进一步规范。员工综合素质教育和培训还要不断加强！

2、技术部门和生产经营部门配合的不够深入。从多次的技术生产综合会议上，针对目前的产品结构和加工精度要求，都与生产实际严重脱节。导致图纸根本指导不了生产，希望在新的年度里，生产经营部门有权力来对图纸进行合理的有效的修改。

3、人员管理方面：由于公司人员的文化水平不同，分工不同，在对公司大的发展方针理解不到位，导致整体战斗力还有待提升。希望在新的年度里，加大员工素质教育和技能培训。

4、产品质量和细节管理方面：目前公司产品常出现质量问题而退货，一方面是员工装配或者包装时细节注意不到位，如机台装的表和夹具垂直度不够，装表的螺丝长度不合适，螺丝的强度不够，螺丝生锈，机台表面有划伤缺料等现象，正是这些细节管理不到位导致客户退货现象的发生！另一方面是我们的技术方面有缺陷。希望在新的年度里各方面都能全员参与、持续改进！

面对xx年新的起跑线。我们生产经营部将会严格按质按量完成新年度的目标和生产质量系统中的各项任务，上一年度好的方面继续坚持，如看板管理的使用，仓库配件入库和出库的管理，外协质量管理的长抓不懈，质量管理的持续改进，工艺流程的合理改进等诸多方面，同时祝愿xx公司在新的年度里大展宏图，更进一步！

经营幸福人生心得体会篇五

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

从事公司经营岗位的一年里，积极响应领导的要求及配合同事的工作，总共投了六十余个标，中了七个，总营业额达3423万有余。

在过去的一年里我在工作的过程中偶尔情绪出现急躁，工作方法简单，从而造成一些不应出现的错误，导致废标，在此过程中我也认识到自己工作的不足，今后会把工作做的更细，以避免公司的损失。

在新的一年里工作中，要时刻关注建筑工程交易信息，只要我公司符合相应资质的，尽力联系，仔细认真的把业主和代理要求读懂，以避免在资料上面出现遗漏。优化工作程序，建立简洁高效的工作模式。所有工作安排与临时任务下达均以书面形式体现，抓落实、抓反馈，所有管理人员要建立备忘录，先急后缓，逐一解决问题，以形成良好的传统，并不断延续。同时，加大与兄弟部门以及上级部门沟通协调力度，杜绝信息慢缺的现象出现，消除工作中的被动，确保日常工作的顺畅。

我相信，只要我们团结一致，一心扑在工作上，诚恳做人，扎实做事，恪尽职守，以强烈的事业心与责任感去迎接和克服困难，我们的各项工作就会有持续的进步，也一定会为朝晖的腾飞不断做出新的贡献。

王秋成2011年12月19日

经营幸福人生心得体会篇六

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的

各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒

式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xxx的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动

性。

同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——【自有媒体】去撬动市场，打造“势能”——【活动组织执行】以便放大营销惯性，进行整合——【对内服务兄弟公司】形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”。

经营幸福人生心得体会篇七

20**年，在集团公司的正确领导和有关部室的大力支持配合下，经营部按照集团公司的总体工作思路，以确保各子公司完成年度经营指标为主线，在生产经营、安全、设备管理、合同管理、证券事务及工商事务等方面工作中，认真履行部门职责，较好的完成了全年各项工作任务。

现将20**年工作总结如下：

1、认真分析考核各项经营指标。

为全面掌握经营数据，跟踪各单位的指标完成情况，增强经营考核的科学合理性，经营部结合各子公司上报的经营周报和月报，对各子公司工作量及经营指标完成情况进行核实、统计、分析和考核。

在对原有的生产经营月报细化调整的基础上，着重分析未完成经营指标单位的原因，查找经营中存在的问题，提出初步的解决方案。

根据上半年的经营指标完成情况并结合所服务市场形势，适时对部分子公司的经营指标进行了相应调整，确保了各公司生产经营的稳定有序进行。

7月份，依据审计结果完成了对各子公司的半年经营考核，为完成全年任务奠定了坚实的基础。

12月份，根据20**年指标完成情况及经营形势，对20**年的经营指标进行了详细测算，为明年各子公司生产运行工作制定了明确的目标。

2、编制上报结算日报，督促办理结算手续。

通过对涉油服务企业进行调研，为提高结算速度，加快资金回笼，每天汇总上报涉油服务企业工程结算情况，协助处理结算过程中存在的困难，督促相关公司加快办理结算手续，从11月12日截止目前，已结算资金**元。

3、组织生产运行例会，共同商讨经营对策。

为全面了解各子公司的生产情况，协助解决经营中存在的问题，在集团公司分管领导的主持下，按期组织召开月度及季度生产运行例会，针对各公司经营指标的完成情况，分析总结经营和管理中存在的不足，查找原因，商讨对策，确保了下一步工作的顺利推进。

4、协助子公司进行资质准入证书办理工作。

为拓展各子公司生存发展空间，增强企业的市场竞争力，经营部协助督促各子公司进行各项资质取证及市场准入工作。

目前，集团公司共取得的资质**项，包括：《危险化学品经营许可证》、《成品油零售经营批准证书》、胜利油田钻井队伍准入证、胜利油田井下作业队伍准入证等；正在办理8项，包括：工程公司《海上安全生产许可证》、建设公司《压力管道安装资质》等；计划办理6项，包括：工程公司《胜利油田承包商安全施工资格证书》等。

二、 安全生产管理工作

1、 完成了集团公司安全生产许可证换证工作。

当前，油田加大了对改制企业的监管力度，为增强企业竞争实力，积极扩大油田市场占有率，3-6月，经营部完成了《安全生产许可证》到期换证所需材料的搜集、汇总，接受了油田有关专家的资料审查和现场勘查，按要求进行了安全评估，对暴露出的问题及时进行了整改，顺利完成了《安全生产许可证》延期换证工作。

2、 加大现场监管力度，强化隐患治理。

从各子公司施工服务方向和站场分布来看，具有点多、面广、行业多、战线长的特点。

20**年度集团公司认真贯彻落实xx市、中石化集团公司、胜利石油管理局下发的各类文件精神，以道路交通、危险化学品、工矿企业生产、公共场所及车间消防、建筑施工等为重点，强化安全监管，建立了以各子公司自查自改为主，经营部不定期检查通报为辅的安全检查模式，对各子公司的安全基础资料、劳保防护、设备、用电、消防、车辆等方面进行全面细致的检查，并做到了有检查、有记录、有整改，提高各子公司对安全生产重要性的认识，促进了公司安全形势的持续稳定发展。

在现场管理方面，我们坚持深入各子公司生产一线，对各子

公司安全生产活动进行督导、检查，同时在xx市、管理局、鲁明公司进行的各项安全检查活动中予以积极配合。

此外，钻井、工程公司等涉油企业通过与鲁明公司签订安全施工协议书，让鲁明公司参与到对我方队伍施工过程的监管，通过双方共同努力，有效提升了我方施工队伍的安全作战能力，在油田组织的安全大检查以及承包商安全评审过程中，得到了上级主管部门的肯定和好评。

1-12月份，经营部共组织、参与各类安全检查*次，查出安全隐患**处，下发隐患整改通报*份，各子公司已整改或已制定整改计划**项。

3、安全教育常抓不懈，不断提高员工安全意识。

(1) 积极营造安全氛围。

09年，在管理局组织的我要安全主题活动中，经营部积极响应油田号召，引导各单位广泛参与，开展了以安全法律法规、安全生产技术知识、井控技能等为主要内容的学习教育活动，运用培训讲座、通讯简报、知识竞赛、技能比武等多种方式予以具体落实实施。

在我要安全活动后期总结学习阶段，组织各单位认真学习了《胜利油田安全生产禁令细化解释》等活动成果；下发了我要安全演讲比赛光盘，要求各单位组织基层员工学习。

(2) 通过案例教学，以案释法。

6月24日□xx集团公司召开了xx集团公司20**年以来的井喷事故(事件)通报视频会议，对近年来胜利油田发生的 6起井喷事故做了深刻的原因剖析。

会议结束后，经营部立即对会议精神进行了传达落实，并将

有关会议材料下发到各个基层队、站，让大家真正理解了条条规程血染成，不可再用血验证的含义，有效提高了员工安全生产的自觉性。

针对发生的安全事故，集团公司多次组织召开安全专题会议，对事故原因进行总结剖析，并要求各子公司高度重视，深刻吸取事故经验教训，建立健全隐患排查整改工作长效机制，确保公司安全形势的和谐与稳定。

(3) 继续加强安全培训取证工作。

为适应当前复杂的安全形势和提高队伍的整体素质，根据《安全生产法》等法规、制度的相关要求，我们继续加强集团公司各个岗位的安全培训力度。

20**年全年，共组织734人次参加了包括井控hse管理、防h2s伤害、司钻、电工、锅炉、压力容器等在内的16个项目的安全取证、复审培训，人员取证率逾90%;其中，组织各子公司安全生产负责人及安全管理人员共计36人次参加了安全生产资格证书取证及复审培训。

4、设备运行动态管理，抓好设备管理基础工作。

目前，各子公司设备配套时间尚短，设备新度较高，设备运行状况良好。

在设备管理过程中，我们要求严格做好设备运转记录以及设备维修保养记录，通过合理生产组织、机械调配，提高机械设备的利用率和完好率。

加强设备现场维修、保养工作，延长设备使用寿命，减少设备外出大修次数。

同时，持续开展设备操作人员的岗位技能培训，不断提高设

备操作的规范化、标准化，避免由于人的误操作造成设备的损坏。

对重点、关键设备，严格做好检验检测工作，杜绝设备带病、带伤运行。

5、严格车辆管理，保障交通安全。

目前，公司现有车辆(不计私家车)共计200余辆，具有资产不统一、车辆类型繁多、服务区域广等特点，管理难度相对较大，安全责任相对较重。

为保证车辆的正常、安全运行，经营部通过不定期检查的方式，对集团公司车辆运行情况进行了阶段性掌握，督促各单位做好车辆检修、保养、防腐、除锈工作，杜绝车辆设备跑、冒、滴、漏的现象。

三、合同管理工作

1、建章立制。

为加强和规范集团公司合同管理工作,依法维护集团公司的合法权益,通过征集意见,并与各部门进行充分讨论,5月份,正式下发了集团公司合同管理规定。

2、规范合同审批流程。

在对东营地区各子公司合同管理执行情况调研的基础上,在集团公司分管领导的主持下,召开了合同管理工作会议。

通过这次会议及之后7个月的运行,集团公司合同管理执行力度得到了强化,合同管理迈上了新的台阶。

3、强化支出性合同签订的监督管理。

在广泛征求各公司意见的基础上，起草并下发了各类支出性合同范本，进一步规范了合同条款，避免了可能出现的各类纠纷，减少了公司的经营风险。

20**年共计签订各类合同**份，涉及标的额约**元。

四、 证券事务工作

20**年集团公司召开股东大会及临时股东大会2次、董事会1次、监事会1次。

通过了《更换公司股权代表》、《更换公司董事》、《关于调整企业承担员工家属及子女相关费用》及《员工补助补偿金相关事宜》等4项议案。

根据决议内容的要求，我们及时对相关股权代表及董事更换进行了工商变更。

为进一步规范员工的退休管理，向公司13位董事发放《关于员工退休管理规定》征询意见函。

五、 工商事务工作

1、工商变更：为给企业营造良好的经营环境，在集团公司的领导下积极协调相关职能部门，在最短的时间内为相关单位办理各类工商变更20项，这其中主要包括：对中胜环保的摘牌及对对管理局股权收购的工商变更；更换股东代表及董事的工商变更；国贸、工程、燃气公司增资的工商变更；对科贸公司的注销登记；对集团公司经营范围增设了成品油销售的工商变更；新大明加油站的注册及老加油站的注销登记；中胜磺酸盐公司类型的工商变更等。

2、工商年检：4月份，积极与局法律事务处联系，统一办理了涉及胜利油田冠名权所有审核手续，为各子公司办理年检

手续作好充足的准备;截至到5月底,集团公司所属16家公司全部顺利通过年检。

3、商标事务:4月份,经营部协调防水公司和建材公司参加了市工商局组织的知识产权保护日知名商标宣传活动,对企业及产品进行宣传的同时,也树立了企业的良好形象。

4、其他业务:11月份,为协助财务部办理相关业务,及时高效地办理了钻井等四家单位《法定代表人证明书》。

六、其他工作

1、组织调整工业园周末班车发车方案。

为降低车辆使用费,减少班车空载运行率,经营部通过组织运输公司、防水公司、建材公司针对工业园周末班车行驶路线问题进行研究讨论,在合并南北两条线路停车点的基础上,确定了一条新的班车行驶路线,周末上班人员集中乘坐一辆班车,通过随车调研及试运行,员工反映良好。

周末班车由两辆减少至一辆,每年可为防水和建材公司节约车辆使用费**万元。

2、办理东赵房产事宜。

在集团公司领导的带领下,参与东赵大厦房产合同的谈判签署事宜;积极与房产公司沟通协调,使其对出现问题的装修部分进行及时整改维修,并以最快的速度准备齐所有相关资料,预计产权证手续将于12月31日前办理完毕。

3、对建材公司库存情况进行调研。

9月份,针对建材公司原材料及产成品库存较高的情况,为减轻资金沉淀压力,提高资金使用效率,根据集团公司的要求,

对建材公司从原料采购、入库、生产到成品出库等环节进行了调研，通过分析提出了生产组织流程的优化方案及相关建议，经过建材公司的努力，其库存状况有了一定的改善。

4、组织对立放井架车的移交工作。

通过对立放井架车的经营情况进行调研，本着方便生产，便于管理的原则，12月10日，在集团公司领导的主持下，经营部组织召开了立放井架车交接专题会，将两辆立井架车由运输公司移交至工程公司，并对设备交接导致两公司的经营指标增减额进行了测算。

20**年，我们的工作虽然取得了一定得成绩，但还存在一定的问题和不足，主要表现在：1、对经营数据的分析不够细致透彻；2、对安全及设备的监督管理工作落实不到位；3、业务水平有待于进一步提高。

这些问题和不足，在今后的工作中我们会加以改进。

第二部分 20**年的工作计划

20**年，经营部将进一步加强部门内部管理，加强业务学习，积极主动完成各项工作。

为此，我们将理清思路，加大工作力度，切实做好以下几方面工作：

- 1、进一步细化经营分析内容，并加强对各子公司月度、季度以及年度指标的考核落实；为实现20**年各项任务指标提供有力保障。

- 2、加强业务学习，提高服务管理水平。

随着各项工作的深入开展，我们遇到了许多新问题、新情况，

我们将通过学习，不断提高自己的业务水平和服务管理水平，把学习与工作有机结合起来。

在努力学习与各子公司业务相关的知识的基础上，做好各项服务及管理工作。

3、督促协助各子公司办理相关的资质、准入证书，并及时协助办理相关证书的年审工作，确保企业合理合法地进行施工和生产。

二、安全设备管理工作

1、落实集团公司领导要求，结合集团公司实际，建立、完善、形成适合集团公司发展的安全生产制度体系，重点做好资料档案的. 整理完善和现有规章制度的补充完善，使之规范化。

2、深入企业搞好安全检查工作，对易出现安全隐患的企业要跟踪检查整改。

深入调查研究，分析解决难点和疑点问题，推进安全隐患整改方案的落实，杜绝事故。

3、加强生产装置、要害部位的安全管理，针对化工、钻井、作业、压气站、加油站等要害单位开展安全风险评估，系统分析安全技术状况，编制风险评估报告，完善安全防范措施，加强应急预案的修订和应急演练。

严格监督控制关键生产装置和重点要害部位。

4、加强井控安全管理，认真落实《胜利油田钻井井控工作细则》、《胜利油田井下作业井控细则》，抓好井控管理基础工作，监督、检查子公司贯彻落实井控标准、井控工作细则情况，提高井控管理工作水平，严防井控事故的发生。

5、做好防火工作，尤其是做好餐饮公司等防火重点单位的消防督导工作，落实预防为主，防消结合。

酒店、工地及其他公众聚集场所，要保证疏散通道畅通，灭火设备的完好，抓好工作计划和消防预案的落实。

6、加强交通安全管理工作，对驾驶人员进行遵章守法的教育，坚决制止超速行驶和酒后驾车苗头的出现。

搞好车辆的日常维护和管理，及时消除车辆隐患，保证车辆不带故障行驶。

三、合同管理工作

1、加大合同管理监督检查力度，通过全面、细致地审查合同，充分发挥合同管理事前预防、事中控制、事后监督的作用，化解企业经营风险，使合同管理工作步入规范化管理的轨道。

2、强化资质管理，严把合同签订审查关。

我们将继续严格要求各子公司按照集团公司合同管理的有关规定执行，对签约主体的相关资质、银行资信及履约能力进行全面审查，以防范企业经营风险，切实维护集团公司合法权益。

四、工商事务工作

1、进一步做好各子公司的工商登记、变更信息统计，积极协助各子公司办理工商变更等相关事宜，对其拟订的相关工商变更所需材料进行指导，并做好变更后的工商资料备案工作。

2、进一步加强与相关部门的协调、沟通，加强工商事务与其他相关业务的衔接。

3、加强工商事务管理，规范企业经营行为。

进一步加强与各子公司工商管理的信息沟通，及时掌握该公司的工商事务及工商档案管理工作状况，落实工商管理制度的执行情况。

牢固树立服务意识，提出建议，发挥法律事务工作的事前防范功效，为公司经营与发展提供有效服务。

3、继续协助各子公司做好商标管理工作。

采取多种措施，加大商标保护力度，确保企业的权益不被非法侵害。

20**年，我们将严格按照集团公司的工作部署，以强化经营分析，提升管理水平；树立安全发展理念，及时整改防范；加强合同管理，维护企业权益为工作重点，紧紧围绕生产经营这一主线，加强业务学习，不断提高工作水平和效率，以更加饱满的热情投入20**年的各项工作！

一、经营工作方面：

xxx开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步

入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。

我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道美居物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。

而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市常我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“XXXXXX”活动。

从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。

这次活动的成功举办在一定程度上提高了xxx的知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。

在成功策划并举办“XXXXXX”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买100元送10元”活动，宠物市场的“XXXXXX展评”活动。

有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。

尤其是鱼市的“买100元送10元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。

活动前期鱼市一直比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能接受“买100元送10元”活动中的10元费用由自己承担，有的则因为担心xxx从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一直很犹豫。

但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我积极动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们终于认可了我的活动方案，并积极参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。

活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今

后鱼市的促销活动要多多举办，而且要形式多样，他们大家一定会努力配合，积极参与的。

在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。

有了一个好的开端，我要更加积极努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：

由于我到市场七部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极地协助、配合其他两位经理开展工作。

首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；

其次：加强了人员管理，最大限度的发挥员工的主观能动性。

我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点最大化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。

同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

三、今后的：

1、经营工作方面：

鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比

赛。

我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：

今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。

同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：

希望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。

对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以达到商户培养市场的目的。

此作法可以避免不必要的浪费。

宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予一定的优惠政策，以达到互惠互利的目的。

4、自身素质方面：

今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。

在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻

研。

加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

经营幸福人生心得体会篇八

在xx片区，主要配合领导搞好市场调查，协助领导在xx片区开展经营工作。收集经营开发信息，总结经营情况并按时上报周报；做好会议纪要的记录和传达，根据会议纪要要求督促各局配合成员完成相关经营工作，完成情况及时反馈给上级领导；在做好经营各项内业工作，同时积极配合领导开展经营外业工作。在领导的安排下主动走访了解跟踪的项目信息；参与有必要的经营应酬；带领各局配合成员走访维护既有关系。经过这一年的工作使我见识了很多，感觉经营工作充满挑战性，尽管在工作中遇到各种困难和挫折，但使我在这样的环境中不断学习提升，更加充实，愈发激起我对经营工作的热情和斗志。

回顾自己这一年的工作，首先感觉自己在对外协调及沟通能力上存在不足，在工作过程中有时过于情绪化不能很好的控制以至于产生误会，造成工作效率下降。所以在今后工作中加强与其他单位的沟通，学习正确沟通方式，提高自身业务水平。

其次是工作缺乏计划性工作积极性不高，由于缺乏计划性，而且做事不够积极主动，所以常常使工作不能达到预期效果。在以后的工作过程中，我要认真制定工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，做事不拖沓积极主动参与到工作学习中，争取达到事半功倍的效果。最后就是自己专业知识储

备不足，对自身专业熟悉程度不够，限制了自身发展。在以后工作中，我将加强专业方面的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取成为一名优秀的经营人员。

我深知自己还存在很多缺点和不足，着眼于今后的工作，工作中要学会开动脑筋，主动思考。积极与领导进行交流，出现工作上的问题及时汇报，与各工程公司友好协作，加强与地区职能部门的沟通交流，积极主动地收集各方区域经营信息，把信息更好准确有效的反馈给领导，以争取在xx地区拿到更多项目，占领更大市场。

在此，我还希望公司能够多组织经营方面的培训学习来不断提升我们的业务水平。愿公司在20xx年取得骄人成绩。