

2023年商业运营主管述职报告 工商管理 通识课程心得体会(优秀6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

商业运营主管述职报告篇一

作为一门广受学子喜爱的课程之一，工商管理通识课程不仅为我们提供了丰富的知识，还开拓了我们的思维和视野。在学习过程中，我深深感受到了这门课程的重要性和价值，下面我将结合自己的学习体验和感悟，分享一下我的心得体会。

首先，工商管理通识课程为我们提供了深入了解企业运作的机会。在课程中，我们学习了企业的组织结构、管理流程以及市场营销等方面的知识，了解了一个企业的全貌。通过对实际案例的分析和讨论，我们逐步认识到企业经营的复杂性和多样性。这使我们在将来创业和从事管理工作时，能够更加全面和准确地把握企业的内外部环境，做出明智的决策。

其次，工商管理通识课程培养了我们的团队合作意识和沟通能力。在学习过程中，我们经常需要以小组形式完成项目和案例分析。通过与同学们的互动和协作，我们学会了倾听和尊重他人的观点，更加深入地理解并解决问题。同时，课程中的讨论和报告环节也使我们有机会提高口头表达能力，学会用简洁明了的语言向他人传递自己的观点。

第三，这门课程帮助我们建立了系统的思维和辩证的思考方式。在工商管理的学习过程中，我们需要从一个系统的角度来思考问题，这要求我们具备全面了解和理解问题的能力。通过学习各种管理理论和模型，我们能够更好地分析和解决

实际问题，培养了我们的系统思维能力。此外，这门课程还注重培养我们的辩证思维，教会我们从多个角度看问题，以及权衡利弊做出决策。

第四，工商管理通识课程注重培养我们的创新意识和实践能力。在学习过程中，我们不仅学习了许多成功的企业案例，还了解了许多管理创新的方法和实践。通过课堂上的讨论和实践课程，我们了解到创新是企业成功的重要因素，并得到了培养创新意识和实践能力的机会。这将对我们的未来工作和人生有着重要的指导意义。

最后，工商管理通识课程帮助我们树立正确的价值观和职业道德。这门课程不仅关注企业的经济效益，还强调了企业的社会责任和可持续发展。通过学习企业伦理和职业道德，我们懂得了作为管理人员，不能只追求眼前的利益，而应该追求长远的发展和社会价值。这使我们在未来的职业生涯中始终保持正确的职业道德和行为准则。

综上所述，工商管理通识课程为我们提供了丰富的知识和实践机会，培养了我们的团队合作能力、沟通能力、系统思维能力和创新意识。同时，这门课程还教会我们正确的价值观和职业道德，为我们的职业生涯奠定了基础。通过学习这门课程，我深深认识到工商管理的重要性和价值，相信它将对我们的未来发展产生深远的影响。

商业运营主管述职报告篇二

随着科学技术的发展，社会的进步，工商管理的也发生了很大的变化，其在企业中的地位越来越重要，在企业的经营中，只有重视工商管理发展，才可推动企业的发展，下面是。

1. 工商管理的基础是经济发展

一直以来，工商管理在企业当中就起着监督和管理的作用，企业管理者开设工商管理机构，对企业的经营交易进行监督，使企业工作人员在完成市场交易工作任务时，自动规范自己的行为，从而对市场经济秩序起到维护的作用。由此看来，在商品经济以及商品发展中，经济发展是工商管理产生的前提，更是基础，并且经济发展对工商管理有着决定性的作用。在我国广大企业中，工商管理越来越受重视，正在不断完善，向成熟阶段迈进。

2. 两者相互促进

经济发展的基础与前提是工商管理，但是两者却存在着相互促进的作用，商品交易发展到一定时期，必然会产生市场经济，市场经济具有调节经济的作用。现如今是经济全球化的时代，与之前的市场经济相比较，现在的市场范围不仅仅限于国内，已经遍及世界各国，而且种类曾不断的增多，市场的自主意识、法规、管理以及消费者的自我保护意识，已得到很大的提升。这一系列的发展，为工商管理的发展做了良好的铺垫，并且工商管理的发展使市场经济得到完善，两者相互促进，相互补充，共同发展。

3. 工商管理的发展需要经济发展的推动

随着经济的发展与生产力的进步，生产关系也得到更大的优化，经济发展迅速的今天，企业利益主体之间的矛盾越显突出，并且向复杂的趋势发展。市场机制自身就存在很多不足之处，若是只靠市场机制对经济进行调节，根本不能促使市场健康发展，必须要工商管理的协助才行，其要求工商管理机制在市场经济发展的过程中，不断的自我完善，满足经济发展的需求，才能在市场经济中发挥管理、维护以及监督的作用。

商业运营主管述职报告篇三

我国的工商管理是伴随着计划经济的产生而出现的，并在计划经济的发展中不断的进行完善，详细内容请看下文。

随着我国经济制度的调整，原先的工商管理已经不能适应社会主义市场经济的体制，在现阶段，要想发展好我国的经济，仅仅加强相关法律和法规的完善是不够的，还要不断的对工商管理进行改革和调整，通过合理的使用，让新环境下的市场经济体制有适宜的工商管理与之匹配，并通过不断的努力来促进我国经济社会稳步、快速、可持续发展。

随着改革的深入和市场经济的不断发展，工商管理在我国的经济体制中的作用越来越明显，为了更好的理解工商管理在经济发展中的促进作用，首先要对工商管理的职能有个基本的掌握，其主要职能包括以下两个方面：首先，工商管理对市场经济有着监督的职能，工商管理是我国市场经济监管体系的一个主要组成部分，它保障着市场经济的正常运转和市场活动的有序进行，在市场经济的活动中扮演着监督人的角色。其次，工商管理起着加强各部门的合作的职能，工商管理的主要职能是市场监督，除此之外，还要适当的进行社会管理、经济监管以及公共服务等活动，并在这几项基础性建筑中起到联结的作用。我国的工商管理部门内部包括了很多子部门，主要有消费者权益保护局、市场规范管理司、法规司、反垄断和不正当竞争执法局、企业注册局等共十二个部门，这些部门根据其要求的不同处理不同的事务，在实际执行中也常常相互合作。总的来说，没有一个确定的形式或者模式来概括工商管理，不同的经济体制和不同的环境所需要的工商管理也是不一样的，在社会主义的中国，工商管理是必不可少的，它的合理使用在促进我国当前经济的发展中具有重要的作用。

工商管理的主要作用是监管企业的经济活动，企业的管理人

员设置工商管理机构来监督企业的经营活动，确保企业的员工在处理企业的交易时能够符合规范，从而形成一种井井有条的经济环境。由此可以看出在商品的发展中，工商管理是伴随着经济的发展而产生的，经济发展是工商管理的基础，并且决定着工商管理的发展。从目前来看，我们的大多数企业越来越重视工商管理，也使得我国的工商管理不断的走向成熟。

商业运营主管述职报告篇四

近年来，随着社会的快速发展，工商管理专业得到了越来越多的关注和重视。作为一名学习工商管理的学生，我对工商管理通识课程有着浓厚的兴趣，并通过学习这门课程收获了许多宝贵的经验和知识。在此，我想分享一下我的心得体会。

首先，通过工商管理通识课程，我深刻理解到企业的核心是经营管理。管理的好坏直接影响着企业的发展和运营的效果。在课程中，我们学习了诸多经典的管理理论和模型，如波特的五力模型、斯坦福大学教授帕彻的创新模型等。这些理论和模型不仅让我从理论层面上认识了企业经营的要素和规律，还让我深刻领悟到管理者在管理过程中的重要性。作为一个即将走向职场的年轻人，我认识到管理者需要有开阔的视野、丰富的知识和扎实的实践能力，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

其次，工商管理通识课程还教会了我如何进行市场营销。市场营销作为企业最基本的功能之一，对于企业的发展至关重要。通过学习这门课程，我了解到市场营销不只是简单地推销产品，而是需要深入了解消费者需求，同时结合企业的能力和资源，制定出有效的市场营销策略。在实际操作中，我们还进行了一系列的市场调研和分析，这让我进一步明白了市场营销决策的重要性。通过这些实践活动，我学会了如何撰写市场调研报告、制定营销计划，从而提高了自己的市场

运作能力。

此外，工商管理通识课程还培养了我团队合作能力。在现代企业中，团队合作已经成为了一种不可或缺的能力。在这门课程中，我们多次进行了小组讨论和项目团队合作。在和同学们的互动中，我学到了如何有效地与不同性格和能力的人合作。每一个团队项目都需要我们克服各种困难和挑战，通过合作找到最佳解决方案。这让我认识到，只有在良好的团队氛围中，每个人才能充分发挥自己的优势，实现团队的最大化价值。

最后，工商管理通识课程也开拓了我的视野。在这门课程中，我们学习了不同国家和地区的企业管理实践案例，了解了世界范围内企业经营的多样性。同时，我们还进行了企业参访和实地考察，亲身感受到了企业经营的实际情况。这些经历拓展了我的知识视野，让我对不同行业 and 企业的运作方式有了更深刻的了解。我相信这些经验和知识将对我未来的职业发展产生积极的影响。

总结起来，通过工商管理通识课程的学习，我不仅获得了专业知识和实践技能，更重要的是培养了正确的管理观念和团队合作能力。这门课程为我职业发展起到了积极的推动作用，让我对工商管理专业充满了热情和信心。我相信，只要坚持学习和实践，将来我一定能在工商管理领域取得不俗的成就。

商业运营主管述职报告篇五

- 1、通讯费、交通费按综合部规定。
- 2、招待费:招商过程中,
- 3、主力店代表、著名
- 4、品牌商家、大客户的`招待需经主管领导批准,并填写《招

待申请单》再进行招待。

5、出差费:招商中心人员因工作需要出差的,

6、需经主管领导同意,并填写《出差申请单》再行出差,标准按公司出差统一标准执行。

7、礼品费:招商过程中,

8、需要礼品派送,

9、经主管领导同

10、意,并填写《礼品派送申请单》方可进行。

商业运营主管述职报告篇六

1. 招商部的所有员工在经过统一的培训考试后方可上岗工作。

2. 对于在岗职工,每周也要开展一次集中的学习培训。

3. 培训学习时任何人不得无故缺席。

4. 如有特殊情况不能参加培训学习者,应写出书面申请由直接领导批准。

5. 不能参加培训的人员应在下次培训学习前将培训内容补上。

6. 对于其他部门举行的`培训,只要是涉及到招商业务的,也应全体参加。

7. 对每个月的培训知识要定期考试一次。

8. 如考试不合格者,必须重新补上培训课程,直到合格为止。