

听取年度工作报告心得体会(实用6篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么你知道心得体会如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

听取年度工作报告心得体会篇一

xx年顺利完成的工作：

- 1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
- 3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

xx年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

- 1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 2、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。
- 3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

xx年中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

xx年严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

听取年度工作报告心得体会篇二

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在_总的正确指导下，在_总的领导下，以理顺关系为重点，以制

度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二) 团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。2015年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1. 加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2. 加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。2015年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。

对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3. 加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4. 加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的圆满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20__年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米³，实现产值2500多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三) 狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面。安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以_总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全

工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。2015年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支35万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

工作报告心得体会精选篇4

听取年度工作报告心得体会篇三

通过近期对我所负责卖场的了解，发现多数区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货——售后——回款的工作方面。工作非常被动，不能主动的找出问题、优化环节，缺少了最重要的客户掌控、渠道掌控和终端拉动。部分销售人员对于自己的工作职责含糊不清，只做了最表面的基本工作。根据一些实际情况，我冒昧阐述一下市场督导岗位的工作职能。督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销

员在销售工作中出现的难题;另一方面提升自身的管理能力与协调能力,善于处理促销员与门店负责人、促销员与其他公司促销员、促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。

我作为一个市场督导人员,下面谈一谈本人的工作体会及经验总结:

(1) 帮助销售

市场督导应该连同培训师一起,对于无促销员渠道的店面,进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到,我们不仅仅是机器上了柜,同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面,我们给他们进行帮助培训,让他们对我们公司的形象、人员素质留下好印象,并让其感受到我们是实事求是地在帮助他们。同样,他们的感激心理能帮助整体的销量提高。对于合作方面,这些都是保持良性发展的必要条件。

(2) 惯性推销

在帮助销售的同时,认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训,店员如果能够按照教授的方法卖出机器,肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样,在再一次向客人推荐金立的机型时,在信心上都会有一定的提高。通过多次的成功,很容易就会形成:某些店员专会推荐金立的机型,而且成功率非常高;以后有客人上门,都会主动的推荐金立的机型。这就是成功的惯性推销,这对于我们金立手机在终端门店冲量是有效果的。

(3) 灵活促销

促销,无论在哪一行,都是一个客观存在、无法回避的常见主题。受天时、地利及人脉的限制和影响,其资源和方法往往有很多种,这就需要我们头脑机敏地巧用资源、广开思路、

目标专一、灵活促销。也就是根据不同情况，在不同场合，用不同方法对待不同的顾客，达成销售。

第一，确实是来买手机的。这个时候，往往要采取先势夺人，以最直接和最有效的方式来吸引顾客的注意，从而达成向他推荐手机的目的。

这里的“灵活促销”，体现在促销员及督导员如何通过对顾客的第一眼观察并迅速准确地对观察信息作出相对准确的判断，或者根据顾客的信息反馈迅速通过口头语言消除他的一些心理障碍，清除他的一些心理干扰，拉近顾客与手机柜台的距离，进一步打开顾客信与不信的心扉。综上所述，就是“巧观顾客，当机立断”。

第二，可能是来买手机的。这里，又可分为两种，一种是想买，但没带钱的；另一种是带了钱，但不一定当下就买的。这里的“灵活促销”，体现在与顾客良好的互动过程中。构建与顾客和谐无障碍的沟通聊天平台，打开顾客情感的心扉，通过情感互动的方式，了解顾客的真实需求以及客观困难，促进这位顾客这一次或者下一次前来消费。简述之，即“情感互动，和谐营销”。

听取年度工作报告心得体会篇四

这段时间的工作是比较繁忙的，很多时候停不下来思考，我总觉得工作还是需要停下来回顾一下，对自己，对这个岗位都是一个很不错的负责，我经常会觉得在这么一个状态下，需要停下脚步来思考工作，作为客服的我，我觉得工作是一次考试，一段时间的工作下来，有时候再去想一下，有时候再去思考一下，这其中的问题就是我的错题，有做的好的，有不好的，自我的心里会有数，我时刻记住自我所想，自我在一段工作中的错误，我及时的纠正，对于销售客服我也有自我的心得。

工作总是需要我们自我去体会，做好工作的提前就是一个心态，端正心态，遇到什么问题，就算是再难解决的问题，就算是自我在工作中遇到自我没有见过的问题，心态就很重要，我们认真负责的心态，虚心请教的心态不可丢失，尽管在做一件事情的时候我经常容易犯同一个错误，做客服的我也总是会在工作中出现咬文嚼字的问题，一次次的出现，做销售客服以来出现过最多的问题，一些语句说不清楚，在为客户服务的时候我经常会出现很多问题，可是心态摆在那里，我们摆正心态，永远在第一位，我不会让自我慌了阵脚，我十分清楚地认识错误。

做好一名客服人员，不要有一种学一点用一点的心态，或者说想法，在工作的时候仅仅用自我的所学的一点知识完全不能够满足什么，私下的一个学习少不了，因为不管是在做什么事情的时候，我们往往需要看到一些自我的缺点，去主动的学习一点心的东西，就像是一名销售客服，我们需要了解的不仅仅是自我的岗位，严格的来说我们想要变得更加优秀，那就要付出很多，去了解行业，去了解更多的工作技巧，一段时间下来，再来总结一下自我的工作，往往就有很多的收获，在工作的时候千万不要觉得自我掌握的够了，我们作为客服人员，至少我这么久的工作经验来说的话，接触的越多往往就觉得自我要学的更多，这是一个很奇怪的现象，可是我们还是得要理解，越是这样说明我们收获的越多。

把一个工作做好，当做是自我手头最重要的事情，我们经常会觉得很枯燥很乏味，有时候也会觉得很麻烦，想要快速的去掌握它，这是不现实的，不能够养成这么一个习惯，应当时刻要记住，要懂得工作讲究循序慢进，做好工作的同时需要给自我一个定位，一个准确的定位，摆好心态我们做什么事情都会事半功倍。

听取年度工作报告心得体会篇五

一、开展三感教育学习活动的重要意义开展三感教育，是适应新的形势、建设现代林业的迫切需要。

目前林业工作面临着新的形势、新的任务和新的要求，加快发展现代林业已经成为当今时代的必然选择、生态建设的必然途径、经济社会发展的必然要求。随着全球气候不断变暖，生态恶化、能源短缺等问题变得日益突出，增加森林植被、发展低碳经济、维护气候安全已经成为全球的发展共识；保护和增加森林资源，减少毁林和防治森林退化，已成为国际社会应对气候变化的共同行动。近年来，党中央、国务院作出了加快转变经济发展方式、建设生态文明等一系列重大战略决策，国家十二五规划对绿色发展作出了具体部署，把森林覆盖率、森林蓄积量、森林保有量、林地保有量等各项指标纳入各级政府年度考核范畴，对此我们林业人责无旁贷、义不容辞。在四个湖南发展战略中，绿色湖南摆在四个湖南之首；在四条底线发展战略中，省委、省政府把提高森林覆盖率，保持青山绿水作为了四条底线之一，这两大战略均赋予林业工作前所未有的地位，进一步凸显了做好林业工作的重要性和紧迫性。

二、紧密联系实际，深刻领会三感教育的主要内容一要提高工作的积极性，做到以身作则、勇于担当。

需要进一步增加工作的积极性，以身作则、勇于担当，不达目的、誓不罢休。作为林业人，不论身处何位，不论在哪个层次的岗位上工作，务林人的身份不能丢，要始终把工作岗位作为成就事业的舞台，常思使命之责，常励奋进之志，兢兢业业干事业，踏踏实实做工作，老老实实做人，一心一意谋发展，要有耐得高温的精神，在实际工作中摸爬滚打、磨炼造就自己。二要增强工作的能动性，做到主动作为、真抓实干。在要考虑是否有利于促进林业事业的科学发展和进步；是否有利于解决林业基层单位和群众的实际问题和困难。在

工作中，要自加压力，主动求为，既要完成规定动作，又要做好自选题目。

三要发挥工作创造性，做到与时俱进、开拓创新。

作为一个务林人，决不能因循守旧，而要与与时俱进，要积极探索林业发展新思路，着力解决新问题，及时总结新经验。要创新工作理念，做到理论联系实际，虚功实做。特别是要结合自身工作岗位，把三感教育落实在具体的工作中、落脚到实际行动上。

听取年度工作报告心得体会篇六

作为一个公司财务部门的领导者，首先要对下属在一定时间内应有具体要求。比如，财务流程、税务筹划、业务流程、财务处理规范化要求等等；合作。这点非常重要，财务部门自身内部人员之间一定要精密合作，否则，工作很难开展；动态楼案的建立、职能扩展。比如税收档案、成本档案、年度报告、管理层的讨论分析等等；建立学习型的团队。因为只有不断地学习，而且是要带领整个团队去学习，不断培养人才、发掘人才，团队以及公司才会有进步。

我们从__资金链断裂来看企业风险，令许多管理者头疼的是：企业规模扩大，利润却少了，销售额上去了，成本失控了，企业规模成长与利润的增加，往往不同步，更有甚者，企业成功跨越创业的危险期之后，再向前迈出一步，竟是无底深渊。

3、利润。利润来自于收入减去成本，销售收入大小与市场机会和竞争状况有关，而成本费用可以自我控制，企业应该向内部发掘，降低成本。对利润的衡量：不能用短跑成绩来衡量长跑项目。

“短期借款”的管理跟企业经营每个阶段的变动差异联系在一起，它往往是为了解决流动资金的问题，其最大的风险是到期无法偿还；“应付账款”中风险最大的是流动性；“职工薪酬”跟企业的性质有关，实际每个月职工薪酬的发生额度是多少，要做一个分项管理；“长期借款”的用途一般是固定资产投资，期限比较长，但是要把一年内到期的长期投资列出来，视同短期借款来管理。负债的问题主要是风险管理，对风险的可控程度做提前管理，是控制风险的关键要素。

作为一个公司财务工作的管理者，应将企业发展与财务观念融合，建立一个优秀的财务团队，将会计核算规范化、进行投融资管理、财务分析、税收筹划、股利分配、绩效考核、控制权的管理。

总的来说，要做好榜样，必须要有以下特征：具有前瞻性和创造性，敢于冒险和挑战管理者权威；学会交际和人力资源管理技巧；对组织和关系网要有充分了解。创造一个良好的环境，有得到外部资料的便捷途径。掌握准确的、适时的财务信息和最少的人为干预。富于弹性、灵活性、敏感性，与流程和顾客保持一致，以专家意见做出决策，能够组成具有综合能力的团队来处理特别的事物。