

# 最新合同管理的心得(优秀8篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 合同管理的心得篇一

人们在不久以前还广泛地认为，小企业不必过多地注意或根本不用去注意管理，因为管理只是为“大家伙”准备的。小企业中现在还有人这样说，“管理吗？那是通用电气公司才需要的；我们很小，又很简单，用不着去注意管理。”但这是一种错误的看法。

小企业甚至比大企业更需要有组织的、有系统的管理。它的确无需有庞大的中央参谋服务部门，在许多领域中也无需有复杂的程序和技术。事实上，小企业也负担不起庞大的参谋服务部门和复杂的程序，但它的确需要有高度的管理。

### 1. 小企业需要有战略

小企业经不起处于边缘状态，却长期处于这种危险之中。因此，它必须仔细考虑出一种能使它显出特色的战略来。

用生物学上的术语来说，它必须找到一个特殊的生态位置，在其中它具有优势并能经得起竞争。这种特殊位置可能是在某一特别市场上的领先地位(无论它是从地理上说、消费需要上说，还是从消费者的价值观上说)，也可能表现为在某一方面非常卓越(如提供某种服务的能力)，或有某种独特的技术。

这种生态利基的一个例子是美国的一家小型制药公司。它在

一个由巨型跨国公司占领导地位的市场中足以维持自己的生存并绰绰有余。它把自己的力量集中于眼科医师治疗病人的需要，特别是眼科手术的需要，为自己建立了一种生态市场利基。在这种生态市场利基上，虽然并不是没有竞争的，但它却确立了强大的领先地位。

还有一个例子是只为美国大城市制造出租汽车的契克出租汽车公司(checker cab)[]契克公司每年只生产四千辆汽车，但在出租汽车制造业中占领先地位;美国汽车公司(american motors)的产量80倍于它，却是一个处于边缘状态的企业。

一个小企业的战略也可能是把力量集中于为一个小而重要的领域提供出色的服务。当美国的大型超级市场连锁的服务质量一般较差时，美国东海岸和西海岸的一些地区连锁商店却获得了出色的成果。它们之所以能获得出色的成果，都是由于它们的经理决定在某一领域中集中力量并提供出色的服务。典型的情况是，其中的一位经理肯定自己在提供各类加工食品方面不能超过大型超级市场连锁，但是他可以提供真正第一流的肉类和真正有礼貌的服务;而这是大型超级市场由于规模太大而很难提供的，却是超级市场的顾客所最重视的。

即使更小的企业也需要而且能够制定一个战略。

美国大城市周围的郊区一般都有着过多的房地产代理商，其中绝大多数都只能勉强维持。有一个地区的一个房地产代理商由于仔细考虑出了一种获得领先地位的战略而发展了一项虽小但非常获利的业务。当在 1950 年左右开始从事这项职业时，他仔细地考察了他所在的地区并发现该地区的主要“行业”是高等教育。虽然当地的许多居民早出晚归地到附近的大城市去上班，但也有相当数量的人是住在当地的比较富裕的教师。这些教师在二十多所大专院校中教书。这些院校大部是小型的，但也有几所是相当大的。

在美国的所有职业中，年青的大学教师的离职率可能是最高

的。这些年青教师一般在一个地方教几年书以后就转到其它地方的学校中去教书。这个地区的二十多所院校每年要雇用五百多个新教师，离职的人数也与此相当。这位年青的房地产代理商决定把力量集中在这个市场上并为它提供所需要的服务。他还发现，他可以用最低的成本同这个市场直接接触。因为，各个院校准备雇用的新教师和在学习年结束时准备离开的教师的名单，当然在几个月以前就已经知道了。而每个院校当然很高兴有一位可靠的人来承担为新教师寻找住房这样一项困难而麻烦的任务。其结果是，这位房地产代理商所做的生意为其同等规模的事务所的3倍，而所花的费用却最小。他每年的成交量约为五百到一千所房屋，仍然不算大，但他所获得的利润却几乎为一般郊区房地产代理商的4倍。

这些例子显然非同寻常。因为，一般的小企业并没有什么战略。一般的小企业并不是“机会型的”，而是“问题型的”——解决了一个问题，又是一个问题。因而一般的小企业都不是成功的企业。

## 2. 小企业需要对高层管理的任务进行组织

一个小企业就是一个至多只要求一个人以全部时间从事高层管理工作而不作其它事情的企业。事实上，绝大多数小企业中的第一把手往往也承担某些职能性工作，而这常常是应该的。但这使得小企业更有必要确定实现其目标所必需的关键活动，并肯定这些关键活动已分配给能负责的人去承担。否则，这些关键活动根本就不能完成。

绝大多数小企业认为它们知道什么是关键活动，并且认为它们已注意到这些关键活动。但是，只要简单地分析一下就会发现，他们是在欺骗自己。可能每一个人都在谈论关键活动，但并没有人对它们多加注意。人们对这些关键活动视而不见——结果常常是把它们忽略了。所需要的通常并不是更多的人员，而是多思考一下，多作些组织工作，有一种简单的报告和控制制度——也许只不过是一种核查清单——以便肯

定这些关键活动的确有人在进行。

这事实上还意味着，即使是小企业也需要有一个高层管理班子。这个班子中的绝大多数成员只是以部分时间从事高层管理工作，其主要任务可能是职能工作。但是，小企业正像其它任何企业一样有必要——而且也许比其它绝大多数企业更有必要——保证其整个管理集团知道有哪些关键活动，每项关键活动的目标是什么，以及谁负责进行每项活动。

有一家小型的、高度专业化的企业，向郊区住户供应各种维护草坪的用品，如草籽、肥料、杀虫剂等。这个企业中的每一个人似乎都“知道”企业的关键活动显然是制造和销售。但是，当有人第一次问他们什么是关键活动时，各人的回答却是各不相同的：研究美国郊区的消费者如何看待草坪及维护草坪；研究消费者的期望和认为有价值的是什么；同时对代销商和消费者作推销活动；把产品配套，以便代销商远销而不必再去“推销”；等等。

没有人对这些感到奇怪——事实上这些全都是“明显的”关键活动。但是，直到那个时候，实际上没有人不辞辛劳地记下这些明显的关键活动，其结果是没有人对任一关键活动负责。其实，确定关键活动只需要很少的时间，而确定每项关键活动已列入企业的现有结构之中而且由现有的某个人负责，也并不需要很多时间。从那以后的年代中，该公司取得了迅速的成长和成功。他们把这归功于确定了企业的关键活动并把它们纳入于管理结构之中。

小企业的资源，尤其是优秀的人才，是有限的。因此，集中使用其资源有极为重要的意义。如果不明确规定关键活动并委派以职责，那就会使资源分散而不是集中。

小企业特别要注意使第一把手有效地工作。即使他能摆脱职能工作而以全部时间投入高层管理工作，他的负担也会是很重的。它肯定会受到来自各个方面的严酷压力——来自主要

顾客和职工的，来自供货者和银行的。如果他对自己从事的工作不负责，他就不能正确地使用他的力量。

首先要问的问题是：“第一把手的长处究竟在哪里？”他在哪一方面比企业中其他人干得更好？“在他真正擅长的各种事情中，什么是对企业的成功和存在最关键和最重要的？”在高层管理班子中，对每一成员的分工，应能反映各人的个性。小企业应该问一下：“关键活动中有哪一些是第一把手应该承担的？”对关键活动的分析应该是非人称的和客观的，但工作的分配，特别是对策一把手所承担工作的分配，应该以个人的专长为依据。

在许多小企业中，特别是成长中的小企业中，第一把手的同事们常常批评他把时间用得不恰当。如果他们指的是他没有注意企业的关键活动，那么他们的批评是对的。但他们指的常常是，他把力量用于处理他特别擅长的一些活动，而不去从事那些同样重要的关键活动。如果那位第一把手并不特别擅长处理人的问题，但却是一位理财能手，那么，解决的办法并不是叫那位第一把手自己去处理人的问题而要主计长去处理财务问题。应该承认第一把手擅长理财是一大优点，应该让其他更擅长于处理人的问题的人来处理这一必须处理的关键工作。

一个小企业的第一把手必须这样地来组织其职务，以便他有时间承担起两项其他人无法承担的任务：他必须有时间为公司挑选关键的人员，还必须有时来处理“对外”事务，即市场、顾客、技术等方面的事务，必须警惕自己不要陷在办公桌的文件堆里。

小企业的一个主要优点是第一把手能够了解企业中的每一个关键人员、他们的志向、抱负、思想和行动的方式、长处和短处、成绩记录以及潜在能力。这就要求他有时间，尤其是机动时间，即未作特殊安排的时间，不是用来处理“问题”的时间。

他用于处理对外事务的时间也是这样。小企业必须有一个在小而确定的领域内起领先地位的战略。这就要求同外界有亲密的联系。假如企业像契克出租汽车公司那样准备在出租汽车销售方面占领先地位，就要有时间同大城市批准特许权的机构多联系，因为公司的市场取决于它们的规定；还要有时间同出租汽车车队的所有主多联系；也许还要有时间同出租汽车公司的司机和旅客多联系。

### 3. 小企业必须有自己的控制和信息系统

小企业在人力、财力方面的资源是有限的，所以必须保证把资源用于能产生成果的地方；它增加资源的能力是有限的，所以必须肯定不会超越自己的财务能力的限度，必须能很好地事先知道在什么时间和什么地方，会有追加资金的需要。小企业经不起限期偿还大笔资金和突然需要大笔金钱的压力。即使企业处于繁荣状况，一般也要花费相当时间才能筹到追加的资金。

小企业还必须了解环境中的重大变化，其成功依赖于它在一个小的生态领域中的优先地位。因此，它必须了解这一生态领域中任何变化的可能性。

应该特别注意小企业所需要而通常又难于得到的财务和经济情报。当然，目前的小企业一般都已掌握传统的会计数据。但是，小企业中知道自己的现金流量的却很少，而能预测未来的现金流量的就更少了。它们全都知道或应该知道自己的应收账款，但一般并不知道它们的顾客、它们的经销商和代理商是不是把自己的产品积压在仓库里。因此，它们需要有关于自己产品的最终市场即从代销商那里购买物品的消费者的情报。

一个小企业只需要很少一些数据。绝大多数它们所得到的数据是很容易得到的，特别是它们很少要求精确度很高的数据。但是，小企业所最需要的数据却一般并不是通常的会计模式

所能提供的，而是一些把公司的目前状况及其关键资源的目前利用同预计的未来发展联系起来的数据。这些数据一方面要能确定未来的机会，另一方面又能防止可能的危险。

小企业负担不起“大管理”，即大量管理人员、管理程序和各种数据，却需要有第一流的管理。它必须精确地组织其高层管理工作，因为它负担不起复杂的高层管理结构。

## 合同管理的心得篇二

近年来，我国陆军在培养新士兵方面进行了一系列的改革，实行了新士兵管理制度。通过这一制度，我深刻认识到，新士兵管理制度的实施对新兵个人的成长和队伍的建设都起到重要的推动作用。在这个过程中，我深深感受到新士兵管理制度给我们带来的改变和启示。

首先，新士兵管理制度激发了新士兵的自我管理意识。传统的军队管理方式强调了命令和纪律，新兵往往需要依靠上级的命令来完成每一项任务。然而，新士兵管理制度着重强调个人自律和自我管理的重要性。每个新兵都有一份个人计划，包括目标、任务和时间表，并且需要定期向领导汇报完成情况。这种制度需要新兵主动思考和规划自己的成长，培养了他们的独立意识和自我约束能力。在这个过程中，我发现自己能够更好地管理和利用时间，使自己的个人成长与全队的训练安排相衔接，提高了训练效率。

其次，新士兵管理制度促进了新兵之间的团队协作。在传统管理制度下，新兵之间的关系主要以上下级为主，缺乏良好的和谐互助氛围。而新士兵管理制度注重培养团队合作精神，鼓励新兵之间相互学习和帮助。在新兵中，我们形成了学习小组，共同制定学习计划，相互监督和督促，共同进步。这种团队合作的氛围促进了新兵之间的沟通和交流，减少了竞争和猜忌心态，提高了队伍的凝聚力和战斗力。在集合训练中，我们可以迅速地配合完成各项任务，形成了一种高效且

和谐的工作氛围。

第三，新士兵管理制度培养了新兵的创新意识和解决问题的能力。在以往的管理制度下，上级通常会给新兵明确的任务和步骤，新兵只需要按照规定进行操作即可。而新士兵管理制度鼓励新兵自主思考和创新，把解决问题的主动权交给了新兵。新兵们在训练任务和个人发展中，积极寻找问题并提出解决方案，在实践中不断学习和完善。这不仅增强了新兵的判断和决策能力，也培养了他们的创新意识和解决问题的能力。在这个过程中，我学会了如何分析问题、找出症结所在，并提出切实可行的解决方法，充分发挥了个人的潜力。

第四，新士兵管理制度强化了新兵的素质教育和理论学习。过去，新兵的训练主要以技术操作为主，重视的是操作技能的培养。而新士兵管理制度更加注重素质教育和理论学习，鼓励新兵从理论上深化对军事科学的理解和掌握。每个新兵在实践任务以外，都需要完成一定的理论学习任务，包括军事理论、政治理论等。这使得新兵的知识结构更加全面，思维更加开阔，能够更好地应对复杂的军事环境和任务。在学习理论的过程中，我不断丰富自己的知识储备，提高了自己的综合素质和能力，为将来的发展打下了坚实的基础。

综上所述，新士兵管理制度在培养新兵方面发挥着重要的作用。通过新士兵管理制度，新兵的自我管理意识得到了激发，团队合作能力得到了提高，解决问题和创新能力得到了培养，素质教育和理论学习得到了强化。我相信，在新士兵管理制度的引领下，我们这一代新兵一定能够在今后的军事生涯中做出更加卓越的贡献。希望未来能够继续完善和推广新士兵管理制度，为新兵们提供更好的成长和发展平台。

## 合同管理的心得篇三

第一段：引言（背景介绍）

新士兵管理制度是军队为了更好地管理新入伍的士兵而制定的一套规章制度。作为一名参军入伍不久的新兵，我深有体会地感受到了新士兵管理制度的重要性。在这个制度下，我学会了如何适应军旅生活，感受到了军队大家庭的温暖和凝聚力。

## 第二段：适应军旅生活的经历

初入军营，我面对着陌生的环境和严格的纪律，心里不免有些忐忑和紧张。但是，通过新士兵管理制度的引导和培养，我逐渐适应了军旅生活。在军营中，每天的生活都按照规定的时间表进行，早晨的操练、中午的训练、晚上的学习等，每一项都有明确的要求和规定。这种有序的生活让我能够更好地安排时间，充实自己，提高自己。

## 第三段：感受军队大家庭的温暖和凝聚力

在新士兵管理制度下，我们不仅学习了军事训练技能，还培养了团队协作精神和正义感。在集体训练中，我们一起努力，相互帮助，共同完成各项任务。在军事演练中，指导员时刻关注着我们的训练进展，及时给予我们指导和鼓励。军事训练中的团队协作，使我们能够更好地学会倾听，学会尊重他人意见，同时也感受到了军队大家庭的温暖和凝聚力。

## 第四段：自我管理能力的提高

新士兵管理制度要求我们自觉遵守各项规章制度，并且要严格要求自己的行为规范。通过在军营的生活，我逐渐形成了良好的生活习惯和自律能力。每天按时起床、整理住宿，按时完成各项任务，养成了很好的时间观念，也提高了自我管理能力。这种自律精神和自我管理的能力，将对我未来的学习、工作和生活都具有积极的影响。

## 第五段：对新士兵管理制度的总结和展望

总体而言，新士兵管理制度为新兵提供了一个良好的成长环境和规范的管理框架。通过按照制度要求进行生活和训练，我们能够更好地适应军队生活，增强团队协作能力，提高自我管理能力。然而，新士兵管理制度仍然需要进一步完善和改进，更加注重引导新兵的个人发展和自主能力的培养，提高新兵的综合素质，使其更好地为军队的建设和发展做出贡献。

总结：新士兵管理制度对于新兵的成长起到了积极的作用。通过适应军旅生活的经历，感受到军队大家庭的温暖和凝聚力，提高了自我管理能力。然而，这个制度仍有改进的空间，以更好地培养新兵的个人发展和自主能力。希望未来的新士兵管理制度能够进一步完善，为新兵提供更好的培养平台，使他们能够在军队中有所作为。

## 合同管理的心得篇四

在这一学期的高级财务管理学习当中，老师将这门复杂的课程学习内容用最简单明了的案例教授给我们，使我们从各个角度了解了财务管理这门课程。下面我将从课程内容方面对这学期的财务管理课程进行总结。

高级财务管理这门课一共通过5个案例分析来讲解企业5种情况：企业的战略目标、企业紧缩、破产重组、公司并购和私募股权融资。

企业战略目标让我们明白了，一个伟大的企业都具有一个伟大的战略目标。

企业紧缩告诉我们企业在体积臃肿效率低下或经营不善资金紧张的情况下需要实施紧缩政策或出售部分资产换取运作资金，如：首旅集团旗下的中国康辉旅行社的mbo企业在没有认识到自身臃肿，扩张的满目，效率的底下，资金紧张等，且没实施有效的紧缩政策。那么破产重组将是我们的下个课

题。如：五谷道场的盲目扩张至使企业资金链断裂，后通过破产重组最终度过难关。

相反企业如果发展较好则可通过并购来谋求进一步的发展。同时企业也同通过股权私募来获取企业的发展资金。

## 合同管理的心得篇五

### 第一段：引言（约150字）

作为一名员工，学习和遵守公司的员工管理制度对个人的职业生涯和公司的发展都非常重要。最近，我参加了公司组织的员工管理制度的培训课程，通过学习，我对员工管理制度有了更深入的了解，并且从中收获了许多宝贵的经验和心得体会。

### 第二段：认识员工管理制度的重要性（约250字）

学习员工管理制度让我深刻认识到它的重要性。一方面，员工管理制度可以规范员工的行为，确保员工按照公司的规定进行工作，维护公司的正常运营。另一方面，员工管理制度能够保护员工的权益，为员工提供一个公正公平的工作环境。只有在良好的管理制度下，员工才能感受到公司的关怀和尊重，更加积极地为公司工作。

### 第三段：学会遵守员工管理制度的重要性（约250字）

在学习员工管理制度的过程中，我深刻了解到遵守员工管理制度的重要性。严格遵守员工管理制度不仅是对公司的尊重，也是对自己职业形象和道德底线的体现。在实际工作中，我会时刻牢记员工管理制度的规定，确保自己的行为符合制度的要求。同时，我也会积极主动地向其他员工传递学习的心得体会，帮助他们更好地理解 and 遵守员工管理制度。

#### 第四段：员工管理制度对个人职业发展的影响（约250字）

员工管理制度不仅对公司有重要的意义，也对个人职业发展有着积极的影响。首先，遵守员工管理制度可以提高个人的职业道德水平和职业形象，为个人的职业发展打下良好的基础。其次，员工管理制度的学习和实践可以帮助个人提升自己的管理能力和领导才能，为今后在公司中担任更加重要的职位和角色奠定基础。通过学习员工管理制度，我意识到只有通过不断学习和提高自己的素质，才能更好地适应公司的发展需求，取得更好的职业发展。

#### 第五段：总结（约300字）

通过学习员工管理制度，我深刻认识到了其对公司和个人的重要性，学会了遵守员工管理制度，并理解了其对个人职业发展的影响。在今后的工作中，我将始终牢记员工管理制度的规定，注重自身职业发展，为公司的发展和成功尽自己的一份力量。与此同时，我也将积极传递学习经验，帮助其他员工理解和遵守员工管理制度，共同营造一个和谐、高效的工作环境。只有通过共同努力，我们才能推动公司不断发展壮大，实现个人职业发展的目标。

### 合同管理的心得篇六

最近，公司将《管理制度汇编》印发，人手一本，开展了全员学习管理制度的活动。分公司为此在五月初对职工开展了《管理制度》的集中学习。通过学习，我认为管理制度对塑造我公司形象，提高全公司人员素质具有重要意义，现谈一点我的学习心得体会。

一个单位要保持一个良好的工作规范，就必须有一个完善科学的管理制度体系。过去不惜成本代价完成任务的较粗放管理，向纪律严明、作风扎实、管理规范的新模式迈进，从而丰富了“铁军”的内涵。因此公司精心研究讨论审议通过，

精心整理并印发了管理制度汇编，该管理制度汇编的制订并公布，开展学习讨论，我认为是非常及时和必要的，它将进一步规范全公司人员的`行为规范，提高全公司人员的整体素质。

我公司管理制度内容全面，涵盖了全公司日常工作的各个方面。特别是公司行政管理制度、公司员工奖惩实施办法尤为细致全面，渗透到职工工作的各个层面，加强了公司内部各单位间的沟通交流，增加了工作的透明度，提高了工作效率，体现了尊崇团结拼搏、务实创新的精神，倡导守法廉洁、诚信敬业的职业道德。

作为一个青年员工，一是要进一步深入学习管理制度，充分理解掌握管理制度的内涵；二是要找出自己存在的不足，针对管理制度逐条对照，找出自己在平时工作中的不足；三是要认真贯彻执行，要把管理制度落实在行动上，认真对照管理制度，做好日常的每一项工作，从而通过管理制度规范自己的言行，提高自己的素质。

## 合同管理的心得篇七

随着社会的发展和军队的改革，新士兵管理制度逐渐被引入到部队中。这一制度的实施，不仅对新兵入伍后的培养和管理起到了积极的推动作用，也为军队的发展注入了新的活力。作为新兵的我，在参与新士兵管理制度的过程中，深感到了它对我的成长和发展的重要性的价值。在这里，我将分享我对新士兵管理制度的心得体会，希望与大家共同探讨和交流。

首先，新士兵管理制度提供了良好的成长环境。在部队中，我们不仅要承担扎实的军事训练和作战任务，还需要全面发展自己的思想品质和文化素养。新士兵管理制度通过制定学习计划和组织集中学习，为新兵提供了获取知识、拓宽眼界的机会。我在这个过程中，学到了许多军事理论和实践知识，增强了自己的综合素质。同时，新士兵管理制度也重视思想

引领，通过教育引导，引导新兵健康成长，形成正确的人生观、价值观和世界观。在这样的环境中，我能够不断进步和提升自己，感受到自己在军队中发展的无限可能性。

其次，新士兵管理制度注重个人的自主管理。作为新兵，由于年龄和经验的限制，我们往往容易陷入对于军事规章制度的依赖中，忽视自身的主动性和自主精神。然而，在新士兵管理制度的引导下，我逐渐认识到，个人的自主管理对于自身成长的重要性。在部队的日常生活中，我们要自觉遵守纪律，主动执行任务和训练安排。同时，我们也被鼓励积极主动地参与到集体讨论和决策中，发表自己的见解和建议。通过这样的参与和实践，我培养了自己独立思考和决策的能力，不再仅仅依赖他人的指导和帮助。这种自主管理的意识和能力使我在军队的生活中更加自信和成熟。

再次，新士兵管理制度鼓励兵员之间的相互学习和合作。在部队中，我们组成一个紧密的团队，共同面对各种困难和挑战。新士兵管理制度通过小组学习和团队建设，鼓励兵员之间的交流和合作。在我所参与的小组学习中，我和其他新兵一起攻克难题，相互学习，相互帮助。大家各自发挥自己的优势，共同创造出更好的学习和工作效果。通过这样的合作和交流，我增强了团队合作意识和协作能力，同时也学会了倾听和接纳他人的意见和建议。这种团队意识和协作能力对于实现个人和团队的发展至关重要，我相信这也将在今后的工作和生活中受益匪浅。

最后，新士兵管理制度促进了新士兵和老兵之间的交流和传承。在军队中，老兵的经验和智慧是宝贵的财富，而新兵则能带来新的活力和思维方式。新士兵管理制度通过举办老兵经验分享会和新兵成长辅导活动等形式，促进了新老兵之间的交流和互动。在我参与的辅导活动中，我得到了许多老兵的指导和帮助。他们耐心倾听我们的困惑和问题，并给予我们中肯的建议和指导。通过与老兵的交流，我更好地理解了部队的传统和优良作风，明白了自己作为新兵应该有的态

度和作为。同时，我也能通过老兵的互动，将自己的新鲜思维和观点传递给他们，推动军队的改革和创新。这样的交流和传承使我感受到了部队大家庭的温暖和凝聚力，也彰显了军队的辉煌传统和精神。

总之，新士兵管理制度是我作为新兵在部队生活中的重要经历和体会。通过参与新士兵管理制度，我深刻地体会到了它对于个人成长和发展的积极推动作用。新士兵管理制度提供了成长环境、注重个人的自主管理、鼓励兵员之间的学习和合作，以及促进新老兵之间的交流和传承。在今后的军旅生涯中，我将继续发挥新士兵管理制度的积极影响，不断提升自己的素质和能力，为部队的建设和发展做出更大的贡献。

## 合同管理的心得篇八

为了扩展与巩固中可财务人员的专业知识[]20xx年3月12日集团总部在xx厂一楼培训室，举行了为期2天半的财务fpt培训课，总部开设的培训课程课程有：集团财务相关政策讲解、中可业务发展实操涉税分析[]dme管理[]sap实务操作、全面预算管理、财务运作风险控制[]esss大型项目推广经验介绍、价格管理控制、销售交易结算风险关注，此次的培训课程让我受益匪浅。

作为财务管理会计的我，感觉最深刻的课程是sap实务操作与全面预算管理。赵总主要讲述了sap各个模块的集成关系[]sap生产当期的逻辑[]sap营业所税资产负债表及代收款损益表逻辑。因为管理会计工作平时比较少用sap[]只有每个月结完账之后才会使用sap系统导科目余额，销售成本、当月产量等数据，但说实话都不知道这数据在sap这儿计算是通过什么计算逻辑出来的，尤其是不仅开发成本的核算逻辑，当发现财务数据之间有差异时，我无从下手，不知从哪里开始找其原因，听完赵总的课程后我茅塞顿开，里懂得了在以后的工作里显露出来类似问题时从哪个模块开始着手查找原因。对sap整套

计算逻辑有概念性的了解后，我在制作管理月报遇到问题时就前会可以迎刃而解了。

预算也是管理工作一项重要工作，对于第一次做预算工作总预算的'我，切身感受其实并不了解公司真正意义上的预算，只知道总部每年下半年给定一个明年的销量目标，最终目标然后公司各功能组就会立足于销量预算数据制定各自的预算目标。

沈总用生动有趣的方式传神给我们讲解了什么是全面预算管理，原来预算本身下一场不是最终目的，更多的是一些则公司战略的战略规划实施手段，编制预算并不是纯属财务违规行为，预算可以发展规划未来，细化和量化公司战略目标，预算可以整合资源，优化业务与财务资源配置，预算可以实现纵向和横向沟通，预算是控制活动与考核公司绩效的一种手段。我们并不能为了做做预算而做做预算，要推论预算真正的管理意义，才能为股份公司编制出合理有效预算管理数据。预算制定后并不是一成不变的，它是随经济环境与公司实际境况的变化而变化的，发生变化只要符合管理需求都可以做出改变的，从而更加完善公司的开支管理系统。

作为管理会计工作者对数据应该要社会工作者有一定的敏感性，而这种敏感度并不是不全是与生俱来的，而是在平时组织工作中不断的积累的，这种积累需要我们平时在工作中要七颗抱有一颗好奇心，多问为什么，多思考，多动手，介绍数据背后的故事，从而提出解决问题的设计方案，为公司的日常财务管理提出宝贵意见。

此番这次的专业技能课程只是一个起点，我希望在以后的工作盼望中能有更多这样的宝贵培训交流学习的机会，了解公司的整套财务运作流程，来提升自己的财务管理专业专业人水平，提高日常财务工作效率。表示感谢公司给我这样的学习机会，相信通过不断的积累，不断学习，在不久的将来自己可以成为沦为行业内精英。