

# 最新中层管理者培训心得体会(模板9篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

## 中层管理者培训心得体会篇一

主要负责：

- 1、根据总公司市场部要求对分公司各部门每月收入情况的登记和分析、手机终端销售类报表上报、对分公司所有业务合同进行审批登记管理。
- 2、根据总公司外包管理部要求对分公司外包业务服务质量各项指标按月提取和分析，以及每月按时上报服务质量分析报表、业务量报表、外包业务月情况通报以及若干外包业务相关报表。
- 4、对分公司所有车辆具体信息、维修费用信息、单车行驶公里数按月登记并整理上报。
- 5、严格按照总公司要求，负责完成合同管理系统的上市合同收入的录入工作。截至本日，共录入系统合同收入信息条，合计收入余万。
- 6、按照分公司要求，对生产部门所用材料进行采购工作以及其他阶段零时性工作任务。

因市场部人手严重不足、工作事项繁多，自己经验不足，也犯过不少错误：

- 1、为了能按时上报外包管理部报表，有时没有对所取的数字

进行分析和确认，造成数次业务量数字的错误。

2、与其他部门配合、协调不够好。在收入登记方面有时没有能够同财务部门取得一致。

3、采购材料不及时，造成生产部门的工作延误。

4、有些报表上报未能及时。

展望邻近的20\_\_年，作为市场营销部一员的我会更加努力、认真负责的去对待每一项工作，也力争赢的机会去寻求更多的客户，开拓政企市场，完善部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 中层管理者培训心得体会篇二

20xx年以来[x市场监管所在根据旗局相关文件精神要求，立足辖区自身立场，进一步加强了对农资市场的监督管理力度，保障了农业顺利的生产[x市场监管所始终将农资市场的监管当成一项重要工作来抓，经过大半年的检查工作和市场监管执法人员的不懈努力[x市场监管所辖区内农资市场形势大好，得到了消费者的肯定。

一是配合旗、市局对化肥进行了抽样检验，其中有一例复合化肥抽样不合格，进行了立案查处，案件现已结案，罚没款8400元。

二是对辖区内节水滴灌带及相关材料的生产企业和销售市场进行了重点排查。在执法检查中发现1户个体工商户经营“三无”农资滴灌带，已立案查处现已结案，罚没款2500元。

三是对辖区内农业生产专用设备市场进行重点排查。在执法检查中发现1户个体工商户经营“三无”农机具打药机，已立

案查处现已结案，罚没款3000元。

四是对辖区内农资经营户的主体资格进行全面的排查，对所有的经营户立档归类，确保辖区内底数清。

五是对辖区内农资经营户在经营过程中是否履行进货查验制度进行了全面的检查。

六是对各农资经营户的进货渠道、索证索票、销售记录等经营行为进行了检查。

通过近大半年的检查整治，有效的维护了x所辖区的农资市场秩序，严肃了市场监管执法队伍的表率作用。

## 中层管理者培训心得体会篇三

概括来说,菜市场的运营管理须做足两件事：“市”和“场”。

“市”——品牌引入,基地直销,线上线下并行,创新运营模式;

### 1. 顶层设计

公司管理架构与单个市场的组织架构须科学设置、责权清晰、责任到岗、任务到人,并建立各项完备的管理制度,根据pdca管理法则,开展菜市场管理。

### 2. 首抓表象

物业管理是菜市场管理的基础,也是直接反应市场管理水平的表现。根据菜市场长效管理的要求,我们首抓表象,即市场管理的“五个面”:门面、地面、墙面、台面、人面。

### 3. 重点管理

菜市场的管理工作,永远要坚持三个中心,即“食品安全为中心”、“消防安全为中心”、“治安安全为中心”。根据重点工作要求,落实市场管理。

#### 4. 日常管理

在坚持三个中心的原则下,做好索票索证、档案管理、计量管理、秩序维护、亮证经营、明码标价等日常管理工作。

#### 5. 市场服务

服务与管理并举。市场服务于商户,服务于消费者;商户服务于消费者。以服务搭建友好交流的平台,促进市场稳定与繁荣。

#### 6. 注重经营

学商超营销经验,将分散的、短视的、缺乏经营意识的商户凝成一体,由市场整体向消费者进行营销推广,提升市场人气,重点管理是关键,日常管理是基础,市场服务是前提。

#### 7. 人员管理 (1) 团队管理

转变商户观念,提升商户素质;加强行业自律,教导自我管理;实行末位淘汰制,让商户有危机;规范商户行为,注重长效管理;诚信经营,文明守法。

##### (3) 消费者管理

倡导健康饮食,宣传食品安全知识;倡导监督机制,监督市场管理方与经营方的行为;设立服务台,专职接受消费者投诉处理。

#### 8. 商品管理

为了更好地对进入菜市场的所有商品进行监督,我们严格按

照索证索票、留样检测、不合格品销毁、明码标价、预先赔付等程序一站式管理。

## 9. 环境管理

按照可再生、不可再生进行分类存放,进行分类处理,与有资质的防疫单位合作,定期开展防疫,灭四害。

## 10. 倡导环保理念

市场内设置便民服务区,提供修鞋、修表、缝补、锁具修配的特色服务,满足市民琐碎的生活需求;开展社区配送,一则服务增值,二则方便居民,三则可拓展服务半径。

## 12. 采取基地对接

为了保证市场商品价格,品牌优先,一则提升产品档次,二则减少流通环节,降低商品售价。

## 13. 统一策划增优势

针对小摊小贩分散经营的弱点,以市场为整体,统一策划营销活动,集众家之长,形成竞争优势。

# 中层管理者培训心得体会篇四

## 一、抓紧抓好学习,不断提高自身综合素质。

一年来,不断加强政治理论和业务知识的学习,思想政治水平和执法水平显著提高。作为管理处落实具体工作的负责人,必须做到思想进步、业务精通、品德高尚才能形成强大的凝聚力、向心力,才能带领巡查人员做好各项工作,面对困难的时候才能够准确把握事件的发展动向,发挥集体的力量解决问题。为此,我一是认真学习邓小平理论和“三个代表”

重要思想，坚持“两个务必”，牢固树立执法为民的意识，树立正确的人生观、价值观，清正廉洁、不谋私利、秉公执法、不徇私情；二是坚持学习研究工商行政管理的法律、法规，特别是着重学习了《行政许可法》和其他与实际工作密切相关的工商法律法规知识，用知识武装头脑，用理论指导实践，努力掌握观察事物、判断形势、解决问题、推动工作的科学世界观和方法论，做到依法行政，严格按法定程序办事。

## 二、对自己高标准严要求，率先垂范。

在日常工作中，牢固树立奉献意识、勤政意识，时刻注意自己的言行举止，从点滴小事做起，做一般工作人员的表率。每天坚持早来晚走，按规定规范着装，文明执法，热情服务，牢记“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”，解放思想，实事求是，与时俱进，发扬艰苦奋斗的精神，全身心投入到监管工作中去。在业务上，勤于思考，认真钻研，虚心学习他人的先进经验和做法，不满足一般的掌握，力求成为受理业务执法办案的专家。

## 三、脚踏实地，埋头苦干，较好的完成了全年的各项工作。

今年上半年，我管理处按上级要求，在规定时间内出色地完成了个体工商户及私营企业、合伙企业、公司等各类经济实体的年检验照工作，我管理处共办理个体工商户注册登记x户，办理个体工商户年检手续x户，办理私营企业年检手续x户。

三个巡查小组对整个辖区逐户走访登记备案，建立健全了经济户口，静态资料齐全有效，动态资料随时补充录入，在有限的条件下程度实现适时监管，增进警示教育，加强守法经营宣传力度，加大管理深度，由事后查处转变为事前预防，实现管口前移。

在工商管理费和维管费、会费的收取上，结合巡查制，加强

宣传教育，讲明收费依据和标准，保证个体工商户按时按标准缴纳，至今为止，我管理处共收取个体工商户行政管理费xx元，完成计划的x%维管费x元，完成计划的x%个私协会会员费x元，完成计划的x%为下岗职工办理营业执照x个，按下岗再就业优惠政策减免管理费x元。

做好打假维权工作，认真受理消费者投诉。

查处假冒伪劣商品，打击不法经营行为，保护守法经营，维护消费者合法权益是我管理处的主要工作之一。半年来，我处先后对无生产日期的海产品、鹿制品，无中文标识的日化用品、儿童玩具，无厂名厂址的电器、工业品等不合格商品进行了查处，有力地打击了扰乱经济秩序，妄图谋求不正当利益的不法经营户。

一年中共办理一般程序案件，累计罚款x元。在辖区九个大型购物商场、市场建立了“一会两站”，举办了分会负责人培训班。热情接待消费者投诉，保护消费者合法权益，仅三月份调节的一起保健品消费投诉就为消费者挽回经济损失610x元，消费者十分感动，送来锦旗，还找来日报和晚报两家报社的记者进行了采访报道。

一年来，共受理消费投诉9，成功调节9，消费者满意率达到98，为消费者挽回经济损失约6%x元，收到感谢信6封，锦旗5面。

利用节假日时间做好收取捐款工作。

我管理处积极相应上级号召，落实省委、省政府为残疾人捐款的要求，取消节假日，冒着酷暑逐户发放宣传材料，向经营者耐心细致讲解捐资助残的意义，在全体人员的努力和个体工商户、公司等各类经济实体的大力支持下，共收取捐款x元，在全局中名列前茅，受到分局领导的表扬。

#### 四、存在问题和改进措施。

一是系统的理论学习不够，与工作密切相关的学的多，与工作联系少的掌握的不扎实。

二是工作中还存在急躁情绪，深入细致的思想工作做的不够，在完成上级布置的任务时有操之过急、急于求成的现象。

在今后的工作中我要进一步加强学习，刻苦钻研，对工作细心，对同志耐心，把思想工作做深做细。

回顾过去一年的工作，对照上级领导和同志们对我的厚望和要求还有很多缺憾，要说取得了一些成绩，主要得益于分局党组的正确领导，得益于同志们的支持和帮助。我由衷的感谢领导的帮助和同志们的支持。在新的一年里，我要继续尽我的努力做好各项工作，让各级领导放心，让同志们满意。

### 中层管理者培训心得体会篇五

#### 一、抓紧抓好学习，不断提高自身综合素质。

一年来，不断加强政治理论和业务知识的学习，思想政治水平和执法水平显著提高。作为管理处落实具体工作的负责人，必须做到思想进步、业务精通、品德高尚才能形成强大的凝聚力、向心力，才能带领巡查人员做好各项工作，面对困难的时候才能够准确把握事件的发展动向，发挥集体的力量解决问题。为此，我一是认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，坚持“两个务必”，牢固树立执法为民的意识，树立正确的人生观、价值观，清正廉洁、不谋私利、秉公执法、不徇私情；二是坚持学习研究工商行政管理的法律、法规，特别是着重学习了《行政许可法》和其他与实际工作密切相关的工商法律法规知识，用知识武装头脑，用理论指导实践，努力掌握观察事物、判断形势、解决问题、推动工



作的科学世界观和方法-论，做到依法行政，严格按法定程序办事。

## 二、对自己高标准严要求，率先垂范。

在日常工作中，牢固树立奉献意识、勤政意识，时刻注意自己的言行举止，从点滴小事做起，做一般工作人员的表率。每天坚持早来晚走，按规定规范着装，文明执法，热情服务，牢记“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”，解放思想，实事求是，与时俱进，发扬艰苦奋斗的精神，全身心投入到监管工作中去。在业务上，勤于思考，认真钻研，虚心学习他人的先进经验和做法，不满足一般的掌握，力求成为受理业务执法办案的专家。

## 三、脚踏实地，埋头苦干，较好的完成了全年的各项工作。

今年上半年，我管理处按上级要求，在规定时间内出色地完成了个体工商户及私营企业、合伙企业、公司等各类经济实体的年检验照工作，我管理处共办理个体工商户注册登记×户，办理个体工商户年检手续×户，办理私营企业年检手续×户。

三个巡查小组对整个辖区逐户走访登记备案，建立健全了经济户口，静态资料齐全有效，动态资料随时补充录入，在有限的条件下最大程度实现适时监管，增进警示教育，加强守法经营宣传力度，加大管理深度，由事后查处转变为事前预防，实现管口前移。

在工商管理费和维管费、会费的收取上，结合巡查制，加强宣传教育，讲明收费依据和标准，保证个体工商户按时按标准缴纳，至今为止，我管理处共收取个体工商行政管理费××元，完成计划的×，维管费×元，完成计划的×，个私协会会员费×元，完成计划的×，为下岗职工办理营业执照×个，按下岗再就业优惠政策减免管理费×元。

做好打假维权工作，认真受理消费者投诉。

查处假冒伪劣商品，打击不法经营行为，保护守法经营，维护消费者合法权益是我管理处的主要工作之一。半年来，我处先后对无生产日期的海产品、鹿制品，无中文标识的日化用品、儿童玩具，无厂名厂址的电器、工业品等不合格商品进行了查处，有力地打击了扰乱经济秩序，妄图谋求不正当利益的不法经营户。

一年中共办理一般程序案件xx-xx□累计罚款×元。在辖区九个大中型购物商场、市场建立了“一会两站”，举办了分会负责人培训班。热情接待消费者投诉，保护消费者合法权益，仅三月份调节的一起保健品消费投诉就为消费者挽回经济损失610xx-xx元，消费者十分感动，送来锦旗，还找来日报和晚报两家报社的’记者进行了采访报道。

一年来，共受理消费投诉9xx-xx□成功调节9xx-xx□消费者满意率达到98，为消费者挽回经济损失约元，收到感谢信6封，锦旗5面。

利用节假日时间做好收取捐款工作。

我管理处积极相应上级号召，落实、省政府为残疾人捐款的要求，取消节假日，冒着酷暑逐户发放宣传材料，向经营者耐心细致讲解捐资助残的意义，在全体人员的努力和个体工商户、公司等各类经济实体的大力支持下，共收取捐款×元，在全局中名列前茅，受到分局领导的表扬。

四、存在问题和改进措施。

一是系统的理论学习不够，与工作密切相关的学的多，与工作联系少的掌握的不扎实。

二是工作中还存在急躁情绪，深入细致的思想工作做的不够，

在完成上级布置的任务时有操之过急、急于求成的现象。

在今后的工作中我要进一步加强学习，刻苦钻研，对工作细心，对同志耐心，把思想工作做深做细。

回顾过去一年的工作，对照上级领导和同志们对我的厚望和要求还有很多缺憾，要说取得了一些成绩，主要得益于分局党组的正确领导，得益于同志们的支持和帮助。我由衷的感谢领导的帮助和同志们的支持。在新的一年里，我要继续尽我最大的努力做好各项工作，让各级领导放心，让同志们满意。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索市场管理人员工作总结。

## 中层管理者培训心得体会篇六

管理部岗位职责

- 3、上岗后，应始终保持良好的精神状态；
  - 7、按时完成经营、管理主管下达的各项工作任务及工作指标；
  - 9、催缴商户缴纳租金、水电费、广告费等费用；
  - 12、负责管辖区域内商户的日常管理工作，对商户违纪、违约行为进
  - 18、认真完成上级领导交给的其他工作及任务。
- 一、负责检查辖区内商户门前、公共区域的卫生情况。
  - 二、负责检查辖区内各种设施设备的情况。

三、 负责检查辖区内商户门前摆货情况。

四、 负责检查辖区内车辆乱停乱放情况，保证交通顺畅。

五、 负责记录辖区内商户考勤情况。

六、 负责统计当日辖区内所有商户的门头、装修、布货和开门情况。

七、 负责辖区内商户的工程问题报修及回访。

八、 负责检查辖区内商户的' 电器使用情况，杜绝各种安全隐患。

有无其他门市、车辆、从事行业产品特性、货物收发渠道）。

十、 负责检查商户装修过程中的防火防范措施情况。

十一、 负责通知和督促辖区内商户按时交纳电费、租金和其他各种费用。

十三、 负责记录、反馈辖区内商户意见，对于商户投诉要第一时间上报领导。 十四、 负责协助商户办理各种流程和需要解决的问题。 十五、 负责检查辖区内广告位的完好情况。

十六、 负责协助商户解决邻里纠纷。

十七、 协助商户解决各种物流需求，及时和物流部门取得联系。

十八、 负责处理各类突发情况，如遇职能部门检查要及时上报领导。

十九、 负责检查商户各种安全、消防措施准备情况，发现事故隐患要及时上报领导。

二十、负责和物业、商户共同验收铺位。

二十一、负责协助员工餐人员打饭。

二十二、负责协调采购商在本市场采购过程中遇到的问题。

二十三、配合保安完成每天市场关门前的清场工作。

二十四、负责完成公司和领导下达的各项工作。

## 中层管理者培训心得体会篇七

### 一、杭州市场部经营情况

20\_\_年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

### 二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

### 三、大区后勤管理情况

1、仓库. 经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理. 经过调整 and 消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

#### 四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，20\_\_年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理

形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状，由于杭州日化终端供应商20多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

### 下一步工作开展

1、继续坚持效益经营方针，贯穿在市场经营开发管理中和仓库货品管理及物流配送办公等。

2、对品牌梳理调整和消化争取20\_\_年12份以前完成，经常下仓库了解督促检查。

3、亏损网点争取在20\_\_年12月份以前调整完毕。

4、即期品处理，按发现一个处理一个，不使问题停留和积压，严格控制季节性单品要货数量。

5、坚持持续有效地开发，保证不断地提升。

6、对公司新开渠道养天和药店连锁集团给予重点跟踪和维护，争取在在渠道的突围和尝试中为公司作出贡献。