

2023年企业经营实战总结(大全5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

企业经营实战总结篇一

企业经营营销实训是我大学期间的一次珍贵经历，通过这次实训我学到了许多珍贵的经验和知识，不仅提高了自己的综合素质，还让我对企业经营和营销有了更深刻的理解。在这篇文章中，我将分享我在实训过程中得到的心得体会。

第一段：实践出真知——重要性

实践和理论密不可分，更何况是企业经营和营销这样实践性很强的学科。通过实践才能更好地熟悉和掌握相关的知识和技能，并且对于将来的职业发展会产生更积极的作用。在实训中，我们不仅学习了各种理论知识，还亲身参与了企业的运营和销售，不仅提高了自己的实践能力，还加深了对于知识的理解和记忆。

第二段：团队合作——重要的组成部分

团队合作是企业经营和营销实训中最重要的一环，也是自己最大的收获之一。每个人都有自己的分工和职责，而且必须要互相协作，才能完成任务。在这个过程中，我深刻地体会到了沟通的重要性以及如何更好地与不同性格的人合作。参与不同团队，我更能体会到人和人之间的差异性，也让自己更加适应不同的人 and 事。

第三段：市场调研——寻找真相

市场调研是企业经营和营销实训中非常重要的一环，也是商家了解市场真实情况的重要手段之一。在市场调研中，我们必须非常专业和认真地进行采访和整理数据，从各个角度去探寻产品和市场的真实需求。通过市场调研，我更加深入地理解了市场的运作机制，也了解了不同市场对于产品的要求和需求的不同之处。

第四段：销售技巧——受到启示

销售技巧作为企业营销的重要一环，是我们实训中更为关注的一个方面。我们需要了解消费者的需求、产品的特点、购买决策的因素等，以便更好地向消费者推销产品。在销售中，我们需要掌握有效的沟通技巧和销售技巧，提高自己的诚信度和亲和力。实训中，我认识了一位很有经验的销售员，他的温和态度、专业的知识和技巧让我深受启发，也让我更加意识到“服务至上”的理念。

第五段：总结——通过实践提高自己

企业经营营销实训为我提供了一个相对真实的模拟环境，让我学到了很多宝贵的经验和知识。通过实践，我更加深入地了解了企业的运作机制和市场需求，也锻炼了我的团队合作能力和沟通能力。希望未来的我能够在职场中应用这些知识和技巧，成为一个合格的职业经理人。同时，也希望更多的同学通过实践，不断提高自己，为自己的职业发展打下坚实的基础。

企业经营实战总结篇二

“高效、稳健、创新”——经营宗旨(华泰)

坚持以客户中心的服务方向(华泰)

“反映时代精神，突出公司个性特点”——企业理念和
企业精神(江南)

公司理念围绕“人和发展”这一核心来提炼。人是发展的第一因素，发展则是我们永恒的追求。我们将始终把对人才的渴求和对人的培养放在经营的第一位，尊重知识，尊重人才，为进一步发展创造良好的内部条件，同时，广大客户的理解和支持，全社会的关心和帮助是我们赖以生存和发展的外部条件。(江南)

江南信托立足江西，面向全国，实现自己的发展战略(江南)

“我们关心客户、员工、社会”(江南)

“顾客的需要就是我们的承诺”——我们与客户、社会关系的生动概括(江南)

“诚信、尊重、敬业、服务、创新”——基本准则(江南)

该基本准则作如下解释：

诚信

守信重义，去伪存真。员工对公司诚实，公司对客户恪守信用。公司可能犯错误，员工亦可能会犯错误，我们犯善意的错误，但应勇于承认和改正错误，不犯同一错误，提倡公开批评，坦诚交流，反对背后指责议论。

尊重

相互尊重，人格平等，领导爱护员工，员工尊重领导，要求是一种爱护，提出不同意见不等于不尊重，记住一条古调：己所有欲，勿施于人。

敬业

没有最好，只有更好。本职工作做不好的人不能称为敬业，仅仅做份内事的人也不能称之为敬业，提倡每个员工关心公司的每一件事情，争做公司主人翁。

服务

创新

追求发展、不断创新、不进则退、发展是永无止境的追求，创新代表发展的过程。是公司前进的动力，创新应遍及公司业务经营每个环节，管理的各层面。

“忠勤俭，专业，创新”——企业精神(广西国海)

开拓进取，优化服务，引进人才，努力把公司建设成为机制灵活，管理先进，富有活力的现代投资银行。(广西国海)

“服务全国，走向世界”——目标(广西国海)

“以人为本，客户至上”——理念(大连)

“立足大连，依托东北，面向全国”——阶梯式发展战略(大连)

“规范经营，追求卓越，再创辉煌”(大连)

“创新、务实、诚信、奉献”——宗旨(南京)

“团结、开拓、高效”——企业精神(青岛万通)

“树形象、上水平、争一流”——工作宗旨(青岛万通)

依法经营、文明服务、强化管理、稳健发展方针，一手抓开拓业务，增收增效；一手抓强化管理，风险防范。(青岛万通)

“稳健经营、规范管理”——经营思想(华福)

“追求卓越、永续发展”——企业精神(浙江)

“客户至上，服务无限”——经营理念(浙江)

“创新业务，精化服务，承诺安全和效率，充分发挥自身的研究开发能力和综合性的行业优势，按照现代企业的要求，努力把公司建设成管理先进、适应挑战、充满活力的现代投资银行。”立足浙江，扩张全国，走向海外“——宗旨(浙江)

“以人为本、重视知识、尊重人才，通过富有活力的激励机制和竞争机制，发现人才，培养人才——人才发展战略(广东)

“知识图强，求实奉献”——价值观(广发)

“以使命感，事业心和专业追求致力于为客户提供创造性服务”——方针(广发)

企业经营实战总结篇三

物流企业经营实训给我提供了一次难得的学习机会，通过实践，我深刻体会到了物流企业运营的重要性，并获得了诸多宝贵的经验和心得。在这篇文章中，我将分享一下我在物流企业经营实训中的所思所悟以及得到的启示。

第二段：认识物流企业经营的复杂性

物流企业经营实训让我明白了物流企业与其他企业的不同之处。物流企业需要协调多方资源，包括交通工具、仓储设施、人力资源等，以确保货物的准时到达。同时，物流企业还需要灵活应对各种突发情况，如交通拥堵、天气变化等，以避

免损失和延迟。这些复杂性让我认识到物流企业经营挑战，需要深入了解市场需求和借助先进技术来提高效率和减少风险。

第三段：学会合理利用资源

在物流企业经营实训中，我发现合理利用资源是取得成功的关键。资源包括仓储空间、人力资源和运输工具等。我们学习了如何最大限度地利用仓库的空间，通过优化货物堆放，减少空隙，提高存储容量。我们还学习了如何合理安排人员，提高工作效率并减少人力成本。同时，我们探索了不同的运输方式，如快递、空运和海运，并根据不同的需求和预算选择合适的运输方式。通过合理利用资源，我们优化了物流流程，提高了整体效率。

第四段：团队合作的重要性

物流企业经营实训的另一个重要收获是学会团队合作。在实践中，物流企业运营需要多个部门的协同工作，包括采购、仓储、运输和客户服务等。每个部门的工作都紧密相连，一环扣一环。团队成员之间的合作和沟通至关重要。通过实训，我深刻认识到团队合作对于物流企业的成功至关重要。只有通过有效的沟通和协调，各个部门才能紧密配合，以确保货物的准时交付，并提供优质的客户服务。

第五段：个人提高与未来展望

通过物流企业经营实训，我不仅提高了自己的团队合作能力，还培养了创新思维和解决问题的能力。我学会了如何从客户需求出发，定制个性化的物流解决方案，并且能够有效应对各种突发情况。这些能力将对我的未来发展产生积极的影响。未来，我希望能够在物流企业中发挥更大的作用，成为一个能够应对市场挑战并且带领团队取得成功的物流经营者。

结语

通过物流企业经营实训，我不仅了解到了物流企业的复杂性，还学到了如何合理利用资源、团队合作的重要性以及个人的提高与发展。这次实训让我对物流企业经营有了更深入的认识，并为我的未来发展铺平了道路。我相信，通过不断学习和实践，我将成为一名出色的物流经营者，为物流行业的发展做出积极的贡献。

企业经营实战总结篇四

近年来，随着市场竞争越来越激烈，企业们对营销实训的重视程度也越来越高。通过参加企业经营营销实训，我深刻认识到了营销实战的重要性，同时也感受到了营销实战带来的挑战和收益。本文将围绕近期参加的一次企业经营营销实训，探讨个人心得和体会。

第二段：实训的过程

在经过基本理论的学习和讲解后，本次实训主要分为两个部分，一是现场业务拓展，二是竞品对比学习。在第一部分中，我们到多个场所对现场客户进行业务拓展，在每个场所坚持不懈地与顾客交流，向他们介绍我们的产品与服务。在第二部分中，我们对竞品进行了比较研究，了解了竞品的优劣之处，分析竞品的竞争策略，总结了我们自身的优势，因此可以更好地去选择我们自己的优势点进行扩大和突出。

第三段：收获

通过这次实训，我收获了许多。首先，我意识到了自己的不足：虽然我有较强的沟通能力，但在面对客户时还是会紧张和顾虑，更需要针对性的课程和实践；其次，我学到了如何赢得客户：通过了解客户的需求和痛点，用更加专业的、更加体贴的方法给予客户解决方案，使其感到舒适和自信；最

后，我结识了很多同事和业界专家，他们让我在人际关系中更自信，更有信心。

第四段：问题和改善

尽管有众多的收获，我们也明白在实践中仍会遇到问题，比如我们需要更好地了解自身的产品和服务以及竞争环境的变化。今后，我们要更加关注市场变化，不断调整我们的策略，及时摸索顾客的口味和需求，并且合理安排自己的时间与资源，不去浪费不必要的精力。

第五段：结论

在企业经营营销实训中，我们得到了实践的经验收获。通过不断地实践和调整，我们更加清楚了解了客户的需求和痛点，并有信心应对市场的变化和挑战。我感谢这个实训和这群可爱的同事和老师，让我学到了如何化抽象的理论为实际的营销策略，缩短了人生与职业成长的距离。我相信，今后的我，会继续坚守自己的理想和职业梦想，走好自己的人生及职业路程。

企业经营实战总结篇五

企业资产所有者：_____市经济委员会（以下简称甲方）

经营责任者：_____（以下简称乙方）

根据_____市人民政府办公室《_____市人民政府办公室关于试行企业经营责任制的通知》文件，为了进一步增强企业活力，探索所有权与经营权分离的新路子，现决定将_____公司全权委托_____负责经营，经双方协商签订《企业经营责任合同》。

一、委任年限

企业经营责任期限订为_____年（_____年_____月_____日至_____年_____月_____日）。

二、自本合同签订生效之日起，乙方对_____公司负责经营，是法人代表。

三、乙方承担的具体指标

1. 利润指标：经营期间的基期利润核定为_____万元，分年度必须实现的利润指标为：_____, _____万元；_____, _____万元；_____, _____万元；_____, _____万元。

2. 固定资产更新指标：从年起到年止，在原值的基础上，企业自筹新增固定资产_____万元。分别为：_____, _____万元；_____, _____万元；_____, _____万元；_____, _____万元。合计为_____万元。

3. 技术进步指标：

（1）质量指标：

a□综合废品损失率为_____%；

b□一级品率：不低于_____%；

c□主要零部件项抽检合格率_____%；

d□主要产品按行业标准和国家标准组织生产，与国外合作制造产品采用国际标准。

（2）新产品开发：每年新产品开发数不少于一种。

4. 材料消耗指标：综合利用率不低于_____%。

5. 能源消耗指标：万元产值综合能耗，不高于_____吨标准煤。

四、甲方的权利和义务

1. 有权对乙方的经营方针、政策的执行进行监督和检查；

3. 维护乙方正当权益，不干预企业内的正常经营。乙方如有违法乱纪、损害国家利益行为，甲方有权按组织或法律程序，提出处理意见。

五、乙方的权利和义务

3. 在提高经济效益的前提下，逐步提高职工收入，改善福利设施，并保证按期交纳离职、退休人员的统筹金。

六、在经营期间内实行的经济政策

1. 完成基期利润，国家和企业按第二步利改税进行分配，超过基期利润的增长部分，所得税减为_____%，少上交的_____所得税，作为职工的奖励基金（不计奖金税）职工的福利基金和企业的发展基金。

2. 企业法人代表（经营者）的收入与企业经营的效益浮动挂钩，其奖惩办法：

（1）奖励规定：

d□企业实现利润超过经营合同规定的_____%以上，并完成出口创汇指标，技术改造、资产增值取得突出成绩，企业管理升级达到规定标准，奖励经营者原工资的_____%，企业职工年人均奖金_____元。

(2) 处罚规定:

b□企业利润未完成经营合同规定指标, 每少完成_____%, 扣发

c□企业利润超额完成, 其他指标中的质量指标未完成, 酌情扣发奖励工资中的_____, 其余指标每少完成一项, 扣奖励工资的_____。

3. 本合同除执行武政办_____号文《_____市人民政府办公室关于试行企业经营责任制的通知》精神的各项规定条款外, 国家、省、市制定扩权的各项优惠政策, 企业仍照章执行。

七、合同的变更与解除

1. 在委托经营期间, 由于国家政策或客观环境发生不可预料的重大改变, 使企业经营出现异常现象, 确需变更合同时, 甲、乙双方可以经过协商修改合同。

2. 甲方违背合同规定, 严重干扰乙方的自主经营、乙方可以提出修改, 调整或解除合同。

3. 在经营期间, 由于乙方的决策失误和重大过失造成企业严重损失, 甲方可以提出修改、调整或解除合同。

4. 甲、乙双方商定合同变更或解除时, 须经公证处公证后方能生效。

八、本合同公证费由乙方支付

九、本合同未尽事宜, 由甲、乙双方随时协商解决。

十、本合同正本存留: _____市经济委员会、经营责

任人。_____公司、市公证处。

甲方：_____乙方：_____

代表：_____经营责任者：_____

_____年____月_____

聘用合同模板集锦五篇

关于赠与合同模板集锦六篇