

# 2023年当上主管心得体会(实用6篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面是小编为大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 当上主管心得体会篇一

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，我选择了在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，

每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色色的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期培训的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了许多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商

品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会培训看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在培训结束后，我也想了很多。首先，社会培训让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会培训也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会培训活动。

## 当上主管心得体会篇二

我是一名金融行业的基层员工。20-年1月进入银行后，我先后做过储蓄柜员、对私客户经理、综合柜长，20-年7月开始担任营业部的会计副主管。从那时起，我全心全意投入日常工作，尽己所能为客户提供优质的金融服务，努力在平凡的工作岗位上创造不平凡的工作业绩。

### 一、认真学习业务知识，带领团队好学上进

记得刚分配到营业部时，为了让自己能尽快融入这个优秀集体，成为业务素质高、业务知识全的能手，我虚心的向老员工学习业务知识、苦练技能，在短短不到一周的时间里就达到了上岗要求，开始对外办理业务。在工作中，我秉着吃苦耐劳、严谨求实的态度严格要求自己，别人不愿意做的复杂业务我从不拒绝、违规业务从不触犯。

做综合柜长时，我的职责是和其他柜长积极配合，共同管理好营业部储蓄柜组的日常工作。带领营业部16名储蓄柜员、每天面对数百的客流、处理全行网点中业务量、品种最复杂的储蓄业务，管理的难度和压力可想而知。

要想带好团队，我相信自己首先要努力成为业务标杆，为员

工树立榜样。为了提高业务知识技能水平，我经常利用下班时间刻苦钻研业务文件，周末积极参加分行培训，别人休息时也苦练技能；遇到疑难业务，更积极向分行会计部甚至总行老师请教学习，解决问题后将业务处理流程及要点记录下来以便开展后续培训。

仅仅自己成为业务能手是远远不够的，更重要的是带领柜组员工提高整体业务水平。我与其他柜长经过讨论，创办了会计知识学习园地，每周通过板报张贴的形式摘录重要业务提示，确保业务要点的强化巩固。我们将园地分成不同板块内容，相应内容每周由不同员工负责收集信息，形成了全员学习的浓郁气氛；每周我们都组织集中学习，针对新的制度要求、新的业务品种、容易出错的风险点进行提示和培训。

营业部业务量大而新员工占比高，给业务培训带来不小压力，但通过持之以恒地开展测试、培训和帮扶结对，新员工很快成长起来，其中还涌现出一些业务尖子，令我们深感欣慰。

## 二、积极开展技能练兵，一举夺得分行冠军

开展创先争优活动期间，正值全行百日大练兵活动和技能比赛准备阶段。去年我部在分行上、下半年的技能比赛中，都只获得团体第六，无一个人获奖。今年虽同样面临新员工多的困难，但我相信“只要功夫深，铁杵磨成针”，经过刻苦练习，我们一定会取得好成绩。

为了督促大家不断进步，我以身作则，率先争当技能“高手”；为了提高柜组整体水平，我与其他柜长分别对后进者加强督导，帮助他们不断改进。“天道酬勤”，经过几个月的艰苦奋斗，营业部最终在分行技能比赛中一举夺得团体冠军，同时还有两人夺得一项第一、两项第三。看着大家洋溢着骄傲的笑容，我在激动欣慰的同时对我们会计团队更充满了信心。

### 三、不畏困难敢挑重担，积极探索勇于创新

20-年，柜组内人员流动较大，业务骨干青黄不接，柜组内急需一名柜长开展工作。当时我作为个金营销团队的一员，营销工作刚刚小有成绩，当领导动员我回到储蓄柜组代理柜长时，我的内心波澜起伏。

经过几年的共同努力，营业部储蓄柜组面貌焕然一新：在今年以来分行神秘人检查中，“柜面服务”一项连续取得满分成绩；客户满意度和部门内的协作满意度都得到明显提升，为营业部连续两年荣膺分行“会计业务示范行”称号做出了贡献。我也因为在管理工作中取得的这些成绩连续在部门季度考核中荣获“组织管理优胜奖”。

### 四、积极践行服务理念，不断提升服务质量

“服务是商业银行的核心竞争力，而服务的真正标准就是提升客户满意度。”几年来，营业部一直宣导的这一理念已深深的铭刻在我心中。柜台是体现银行服务最直接的窗口，而营业部又是深圳分行标志性窗口，我们的服务水平、服务质量将直接影响客户对交行的满意度和忠诚度。作为柜面服务的直接管理人员，我深感肩上的压力。

## 当上主管心得体会篇三

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下总结。

### 一、加强学习，领会精神，提高执行力

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增

加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规矩，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

## 二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时

进行电话回访，了解业主要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

### 三、强化管理，注重团结，带好销售团队

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖惩政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

### 四、正视不足，改进工作，超越自我

一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔。

二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常

小事的计划，一定程度上影响了效率。

对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

## 五、总结经验，明确今后的工作思路与措施

1、拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。

2、合理搭配，科学制定广告计划。

3、完善制度，提高管理水平。为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。

二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

## 当上主管心得体会篇四

我是一名金融行业的基层员工。20\_\_年1月进入银行后，我先后做过储蓄柜员、对私客户经理、综合柜长，20\_\_年7月开始担任营业部的会计副主管。从那时起，我全心全意投入日常工作，尽己所能为客户提供优质的金融服务，努力在平凡的工作岗位上创造不平凡的工作业绩。

### 一、认真学习业务知识，带领团队好学上进

记得刚分配到营业部时，为了让自己能尽快融入这个优秀集



体，成为业务素质高、业务知识全的能手，我虚心的向老员工学习业务知识、苦练技能，在短短不到一周的时间里就达到了上岗要求，开始对外办理业务。在工作中，我秉着吃苦耐劳、严谨求实的态度严格要求自己，别人不愿意做的复杂业务我从不拒绝、违规业务从不触犯。

做综合柜长时，我的职责是和其他柜长积极配合，共同管理好营业部储蓄柜组的日常工作。带领营业部16名储蓄柜员、每天面对数百的客流、处理全行网点中业务量、品种最复杂的储蓄业务，管理的难度和压力可想而知。

要想带好团队，我相信自己首先要努力成为业务标杆，为员工树立榜样。为了提高业务知识技能水平，我经常利用下班时间刻苦钻研业务文件，周末积极参加分行培训，别人休息时也苦练技能；遇到疑难业务，更积极向分行会计部甚至总行老师请教学习，解决问题后将业务处理流程及要点记录下来以便开展后续培训。

仅仅自己成为业务能手是远远不够的，更重要的是带领柜组员工提高整体业务水平。我与其他柜长经过讨论，创办了会计知识学习园地，每周通过板报张贴的形式摘录重要业务提示，确保业务要点的强化巩固。我们将园地分成不同板块内容，相应内容每周由不同员工负责收集信息，形成了全员学习的浓郁气氛；每周我们都组织集中学习，针对新的制度要求、新的业务品种、容易出错的风险点进行提示和培训。

营业部业务量大而新员工占比高，给业务培训带来不小压力，但通过持之以恒地开展测试、培训和帮扶结对，新员工很快成长起来，其中还涌现出一些业务尖子，令我们深感欣慰。

## 二、积极开展技能练兵，一举夺得分行冠军

开展创先争优活动期间，正值全行百日大练兵活动和技能比赛准备阶段。去年我部在分行上、下半年的技能比赛中，都

只获得团体第六，无一个人获奖。今年虽同样面临新员工多的困难，但我相信“只要功夫深，铁杵磨成针”，经过刻苦练习，我们一定会取得好成绩。

为了督促大家不断进步，我以身作则，率先争当技能“高手”；为了提高柜组整体水平，我与其他柜长分别对后进者加强督导，帮助他们不断改进。“天道酬勤”，经过几个月的艰苦奋斗，营业部最终在分行技能比赛中一举夺得团体冠军，同时还有两人夺得一项第一、两项第三。看着大家洋溢着骄傲的笑容，我在激动欣慰的同时对我们会计团队更充满了信心。

### 三、不畏困难敢挑重担，积极探索勇于创新

20-年，柜组内人员流动较大，业务骨干青黄不接，柜组内急需一名柜长开展工作。当时我作为个金营销团队的一员，营销工作刚刚小有成绩，当领导动员我回到储蓄柜组代理柜长时，我的内心波澜起伏。

经过几年的共同努力，营业部储蓄柜组面貌焕然一新：在今年以来分行神秘人检查中，“柜面服务”一项连续取得满分成绩；客户满意度和部门内的协作满意度都得到明显提升，为营业部连续两年荣膺分行“会计业务示范行”称号做出了贡献。我也因为在管理工作中取得的这些成绩连续在部门季度考核中荣获“组织管理优胜奖”。

### 四、积极践行服务理念，不断提升服务质量

“服务是商业银行的核心竞争力，而服务的真正标准就是提升客户满意度。”几年来，营业部一直宣导的这一理念已深深的铭刻在我心中。柜台是体现银行服务最直接的窗口，而营业部又是深圳分行标志性窗口，我们的服务水平、服务质量将直接影响客户对交行的满意度和忠诚度。作为柜面服务的直接管理人员，我深感肩上的压力。

在部门领导的组织下，我和其他柜长一起积极协助主管，组织开展了一系列工作。我们以分行检查标准为基础进一步完善细化了服务规范，并将提升服务质量融入到日常管理中来。按月、按季评比服务明星并张榜表彰，确定示范窗口和重点督导对象，促进大家不甘落后、改进服务。通过坚持开展些工作，柜组的服务意识不断加强，服务水平也得到明显提升。

## 当上主管心得体会篇五

年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会！

### 一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值最大化。“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。我们银行将成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工

和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以;每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施;使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们

切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

## 3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

## 三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

### (一)如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理

原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

## (二) 如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图；二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

## 当上主管心得体会篇六

为了确保财务核算在单位的各项工作中发挥准确的指导作用，我们在遵守财务制度的前提下，认真履行财务工作要求，正确地发挥会计工作的重要性。总结各方面工作的特点，制定财务工作计划，扎实地做好财务基础工作，年初以来，我们把会计基础学习及集团下达的各项计划、制度相结合，真实有效地把会计核算、会计档案管理这几项重要基础工作放到了重要工作日程上来，并按照每月份工作计划，组织本部门人员按月对会计凭证进行了装订归档，按时完成了凭证的装订工作。

严格按照会计基础工作达标的要求，认真登记各类账簿及台帐，部门内部、部门之间及时对帐，做到帐帐相符、帐实相符。

1、资产管理：公司20xx年8月试开业，资产众多，价值极大。针对这种情况，我们在按会计制度要求进行资产管理的基础上，更加有条不紊地坚持集团的各项制度，严格执行集团财务部下发的资产管理办法及内部资产调拨程序。认真设置整体资产账簿，对帐外资产设置备查登记，要求各部门建立资产管理卡片健全在用资产台帐，并将责任落实到个人，坚持每月盘点制度，对盘亏资产查明原因从责任人当月工资中扣回。在人员办理辞职手续时，认真对其所经营的资产进行审核，做到万无一失。

2、债权债务管理：对酒店债权债务认真清理，每月及时收回各项应收款项，对员工赔偿物品及电话费超支等个人挂帐均在当月工资中扣回，做到清理及时，为公司减少损失。

3、监督职能：加大监控力度，主要表现在如下几个方面：

(1) 财务监控从第一环节做起，即从前台收银到日夜审、出纳，每个环节紧密衔接，相互监控，发现问题，及时上报。

(2) 对日常采购价格进行监督，制定了每月原材料采购及定价制度（菜价、肉价、干调、冰鲜），酒水及物料购入均采用签订合同的方式议定价格。对供应商的进货价格进行严格控制，同时加强采购的审批报帐环节及程序管理，从而及时控制和掌握了购进物品的质量与价格，及时了解市场情况及动态。

(3) 加强客房部成本控制：要求客房部加强对回收物品及客房酒水的管理。

4、货币资金管理：财务部严格遵守集团财务规定，由会计人

员监督，定期对出纳库存现金进行抽盘，并由日审定期对前台收银员库存现金进行抽盘，现金收支能严格遵守财务制度，做到现金管理无差错。

1、对内：协助领导班子控制成本费用开支，编制费用预算，为各部门确定费用使用上限，督促各部门从一点一滴节省费用开支；合理制定经营部门收入、成本、毛利率各项经营指标，及时准确地向各级领导提供所需要的经营数据资料，为领导决策提供了依据。协助各部门建帐立卡，提供经营部门所需数据资料及后勤部门的费用资料。对本部门所属的收银及电脑维护员认真，督促其尽力配合经营部门的工作。

2、对外：及时了解税收及各项法规新动向，主动咨询税收疑难问题。与税务人员多了解，多沟通，为公司为个人提供合理避税的依据。

1、在公司筹备阶段，为使开业后部门工作进行顺利，财务部编写了本部门各岗位工作职责及有关部门业务配合工作流程。规范会计内部各岗位工作程序及步骤，起草各种管理制度，并监督检查落实。对本部门所属收银进行了系统全面的理论知识及实际业务培训，同时督促电脑维护员积极对前台接待及收银进行公司管理软件的使用培训，为试营业的顺利开展奠定了坚实的基础。

2、团队建设：熟悉和掌握员工的思想状况、工作表现和业务水平。定期召开部门协调会议。每月评选优秀员工，组织员工参加各项活动。

3、及时填制公司的纳税申报表，按时申报纳税，遇到问题及时与集团财务部进行沟通并解决。

4、按时参加集团召开的财务例会，根据集团财务部召开的财务工作会议的工作布署，及时安排对往来的清理及固定资产的清理工作。



- 5、积极配合集团财务部及审计部联合检查工作，做好各项解释工作。
- 6、按照集团货币资金管理办法，按时上报资金收支计划，合理使用资金。并按时上报资金日报表，定时将款项送存银行。
- 7、及时按照集团的要求，审核工资表，并及时发放。对于人员变动情况，及时与人事部沟通并解决。
- 8、对及发票的领、用、存进行登记，并认真复核管理。