

# 最新出差心得体会销售 出差考察学习心得体会(大全5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面是小编帮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。

## 出差心得体会销售篇一

### 一、考察感受

现场参观了××区工商局××工商分局和××市工商局××分局等单位，参加了工作座谈会，外地工商给我留下深刻印象。

亮点一：工作流程精细化。××工商给我的第一印象就是工作次序清晰、条理规范。××市工商局印发的《工商服务指南》内容十分全面，基本涵盖了工商部门的各项日常工作，且通俗易懂，结构分明，让前来办事的人一阅便知，既节省了群众办事时间，又提高了工商工作效率。从宣传光碟到汇编成册的软件资料，从办事大厅详细的工作流程到职能科室规范的工作制度，××工商通过点点滴滴的细节，让人感受到细致入微的服务，通过规范化的监管服务，全面提升了工商形象。

亮点二：教育培训差异化。首先，领导班子做表率，××工商要求领导班子做到勤思考、常总结、善管理、全教育、勇决断、敢负责。思想工作常抓不懈。其次，差异训练新兵。针对不同对象采取不同的教育方式，制定有差别的学习目标，实行合理的差异化，提升老同志的工作能力和业务素质。

亮点三：日常考核常态化。××工商提出日常监管考核“六率”，分别是无照经营控制率、食品安全监管率、重点行业监管到位率、申、投诉办结率、经济户口系统运行率、目标任务完成率。通过指标量化，细化日常监管工作，将日常监管工作落实到各个责任人，真正做到奖惩结合、赏罚分明。××工商局创新性提出干部分类管理制度，对在不同位置、不同年龄阶段提出的差异化的工作要求，并通过考核给予一定的奖励。干部分类管理体现了以人为本的科学思想，调动了干部学习工作的主动性和积极性。通过干部分类管理制度，××工商局有效提升了干部的业务素质和工作能力，提高了队伍整体水平。

亮点四：分类监管规范化。在无照经营和食品安全监管上，××工商采取分级分类的监管模式，建立三类监管区域，明确各职能部门的工作职责。同时加强与地方政府的沟通配合，搞好工作宣传，充分利用新闻媒体的力量，争取社会各界的理解和支持，将无照经营和食品安全监管工作深入到辖区群众的心中，营造良好的工作氛围和工作环境。

亮点五：监管服务创新化。在××市工商局，我们了解到该局发出了全国第一张农民专业合作社营业执照、全国第一张农民土地股份合作社营业执照，自主研发了《外企出资监管系统》、《电子监管地图系统》等等举措。窥一斑而知全豹。××工商在工作中十分强调工作创新，并通过大胆改革、创新举措，不断提升服务监管水平，将服务和监管有机结合，为××地区的经济又好又快发展提供了强有力的保证。

## 二、几点思考

（一）明晰监管层次，创新监管方式。一是监管工作推进层次化。工商部门面对庞大的监管群体，在管理工作中不能搞“一刀切”，必须突出工作重点，坚持监管层次化，推进实施分行业、分时段监管举措。二是市场监管痕迹化。即：抓好行政监督、检查和服务指导记录制度建设，要求无论是

市场监管还是行政执法、行政指导、服务发展、消费维权等都要做好相应的检查记录，这样既能体现工作效果，又为考核提供依据，同时还可作为追责提供证据。不仅有利于阶段性工作的检查督促，而且有利于整个工作的顺利实施与完成。三是专项整治常态化。专项检查和整治要经常化，建立长效监管机制，做到整规结合、纠建并举，使市场痕迹化的监管模式与市场巡查制相结合，做到有长效的监管制度、长效的监管手段、长效的监管措施等，采取在检查督导的同时，按既定的工作标准、程序规范到位，做到工作不留死角、不留空挡。

《出差考察学习心得体会》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

（二）强化绩效管理，明确监管责任。建立工商所工作人员市场监管绩效考核管理机制，明确每个人的监管职责。即结合全年工作总体目标，制定客观、明确的监管职责量化标准，将监管职责分解、细化、落实到个人，并签订《监管目标责任书》作为今后绩效考核的主要依据。以绩效促管理，解决基层监管任务不明确的问题，将监管任务达标率落实到个人。

（三）拓展执法广度，推进执法深度。在以前的工作基础上，学习研究各行业的特点，拓宽监管视野，努力在商标、广告、合同等案件上有新的突破，加强涉外案件的办理力度，扩大执法幅度，提升执法影响力。应该引导每位同志拓宽知识面，结合工作兴趣，培养在某一方面或某一类案件上的执法能力，将每位同志培养成“一专多会”的全能型执法人员。

（四）加强法律法规学习，提高案件质量。案件质量是执法工作的保证。既要加强实体法的学习，也要重视程序法的领会。既要维护法律的公正性，也要体现法律的公平性。具体到实际中，从案源的发现开始，重视案件的程序性和证据的巩固，切实做好案卷的装订工作，认真规范每一份案卷材料，确保每一起案件都是铁案。

（五）加大监管宣传力度，增强执法震慑力。随着信息多元化的不断发展，我们要转变思想，破除宣传工作“无用论”、“多做少说”、“只做不说”等片面思想，加大监管宣传的力度，加强正面引导和反面警示，提高执法的震慑力，营造人民群众参与监管、经营户自觉自律的良好氛围。

### 三、工作启示

（一）抓住重点行业不松手。总结以前工作的经验成果，继续加大对食品、农资等行业的监管力度，努力提高监管覆盖率，提升监管水平。

（二）兼顾一般行业不放手。充分发挥工商监管职能，利用商标监管、广告监管、质量抽检、消保维权等职能，加强对一般行业的监管，促进市场秩序规范。

（三）全面推进层次化监管机制。克服监管力量不足等诸多困难，变应付式的被动监管为积极的主动监管。同时，创新监管方式，分行业、分时段对不同行业进行有的放矢的重点监管。

（四）抓落实促监管。将监管任务完成率落实到每个网格责任人，进一步细化、量化。从主动服从、预警教育、行政处罚三个层面锁定监管目标，力促监管到位、市场规范。

第一，内容丰富。外出参观考察时间虽短，但安排紧凑，主题鲜明，突出了加快发展的主旋律，通过观摩考察，奏响了提速前进的最强音。

第二，形式新颖。境内观摩，大家互比互学，领略了发展亮点；外出考察，把目光投得更远，奔赴兄弟地市和各县区经济最前沿，做到了内外兼顾，远近结合。

第三，气氛热烈。各级领导干部怀着饱满的热情，通过参观

学习，共谋发展，共商大计，总结过去，描绘未来，展现出奋发进取、积极向上的精神风貌。

一是\*\*\*现代化高新技术产业。在\*\*，我们看到了“绿色农业、环保工业、山水城市、生态\*\*”建设给\*\*人民带来的实惠□xx年全\*生产总值达到90.03亿元，规模以上工业企业达到94家，规模以上工业实现增加值33.1亿元，各类果品面积达到67万亩，粮经比例达到1:9，果品年产量达到7亿公斤，高档果品达到46万亩，有19个品种获得无公害绿色食品认证。培育了以汇源饮料、海达食品2家省级龙头企业为代表的农产品加工营销企业110家，农产品加工储藏率达47%。全县外商投资企业发展到27家，自营进出口权企业发展到48家，出口产品50多个品种□xx年实现出口创汇1.05亿美元。考察团一行先后考察了\*\*\*、\*\*民乐园和\*\*\*股份有限公司、\*\*集团，\*\*股份有限公司是全国药用玻璃包装行业首家上市企业□xx年实现销售收入8.26亿元、利税达2亿元，该企业是国家重点高新技术企业、国家火炬计划企业、中国医药工业50强、全国先进包装企业。\*\*集团于xx年成功在新加坡上市，实现融资1250万美元，该企业是一家集半合抗原料、制剂及中药生产为主的综合制药企业，是国家重点高新技术企业，位列全国医药工业企业50强和山东省医药行业前6名。公司设有博士后科研工作站，先后获得21项专利、34个新药证书、85个仿制生产批文，是目前全国规模最大的头孢类原料药生产基地□xx年实现销售收入6.63亿元、利税达1.16亿元。

《出差考察学习心得体会》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

二是\*\*县传统文化建设。当我们踏上\*\*这片开发开放的热土，无论是在\*\*、\*\*文化旅游区，还是在\*\*\*旅游景区，所到之处，无不让人领略到\*\*悠久的历史文化和光荣的革命传统氛围，该\*于5月29日—31日成功举办了第二届中国\*\*\*文化旅游节”，节会以“\*\*”为主题，举办了8项主题活动，共邀请国家、省、

市领导和各地嘉宾1000余名出席。节会向各大旅行社推介旅游景点11个，签定合作合同60余份；招商引资签约项目32个，实现了“文化搭台，经贸唱戏”的目的。

三是莒南县现代农业建设。莒南县充分发挥资源优势，以发展现代农业为核心，大力推进“五化”，积极发展效益农业、生态农业。培育重点龙头企业省级3家、市级31家，创建国家级绿色食品花生标准化生产基地32万亩，发展无公害农产品生产基地32万亩，无公害产品达到12个，该县的绿茶先后26次获得国家和省农业博览会金银奖，给现代农业发展插上了腾飞的翅膀。该县也先后荣获全国科普示范县、全国经济林建设先进县、全国食品工业强县及全省农业产业化先进县、全省村镇建设先进县等荣誉称号。

四是\*\*县\*\*镇\*\*村新农村建设。\*\*村有1400余亩耕地，670户，2380人。该村是\*\*闻名的造纸专业村，全村有民营企业168家□xx年完成工业产值2.3亿元，实现利税2760万元，上缴税金720万元，农民人均收入达到5980元。该村聘请省规划设计院设计了村庄总体规划，新规划分生活居住区、文化娱乐区、绿地广场、民营经济园四部分□xx年该村每户补贴2万建楼费用，启动了小康示范村建设工程，目前已建成新型小康住宅楼80余栋，逐步实现了绿化、美化、硬化、亮化、净化的目标，该村先后荣获市级先进党组织市级民营经济明星村、市级小康建设示范村等荣誉称号。

一是必须牢牢抓住第一要务。最近几年各地都一直发展的很快，许多工作走在了全省的前头，但他们始终不满足、不松懈，始终咬定发展不放松，聚精会神搞建设。即使现在已处于一个很高的平台上，他们仍然保持着强烈的危机感、紧迫感，推进科学发展的劲头一刻也没有放松，奋力拼搏的精神丝毫没有减弱。他们的经验告诉我们，在任何时候、任何情况下，发展始终是第一要务，必须时刻紧抓不放。

二是必须始终坚持解放思想。我们的共同感受是，所到之处

各地的经济社会发展之所以又快又好，除有国家政策支持外，很重要的一条就是他们思想解放。多年来，他们敢于突破，敢于创新，敢于进取，在改革方面一直走在全省乃至全国前列，孕育了“敢闯敢试、敢为天下先”的改革精神。他们意识超前、思维敏锐，善于捕捉、把握和用好了机遇。事实证明，观念变则行为变，行为变则习惯变，习惯变则命运变。我们只有不断地解放思想，不断激活加快发展的内在动力，才能不断缩小与发达地区的差距。

三是必须精心培育工业支柱。我们所看到的繁荣昌盛局面之所以能在改革开放的大潮中迅速崛起，得益于他们始终把工业发展放在突出位置来抓。经过多年的努力，做强了支柱产业，特别是培育了制药、生物科技及其它电子设备等先进制造业，撑起了经济发展的一片蓝天。他们的\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*\*等知名企业，都是长期重视工业发展所培育起来的骨干企业。他们的发展历程使我们认识到，只有大力发展支柱产业，千方百计加快工业化进程，才能抢上经济发展的快车道。

四是必须大力发展乡镇村级经济。\*\*镇\*\*村坚持优势发展，着力打造制造业，无论是镇一级还是村一级，都把精力集中在发展经济上，既创造了民营经济发展的成功范例，又推动了整个\*\*的经济快速发展。\*\*镇\*\*村的经验告诉我们，乡镇村位置重要，潜力巨大，前景广阔，是大有可为、大有作为的。我们对乡镇、村的发展充满了信心。

昆山市经济社会发生的翻天覆地的变化震撼人心，以开放型经济为主要特色的“昆山之路”启迪人心，以艰苦创业、勇于创新、争先创优为特征的“昆山精神”鼓舞人心。与昆山相比，我们差距太大。

差在发展速度上。30年来，昆山市走出了一条以改革开放为时代特征，以“艰苦创业、勇于创新、争先创优”精神为动力，以全面小康为显著标志，以人民幸福为不懈追求的“率先发展、科学发展、和谐发展”之路。

差在思想解放的'程度上。昆山市敢为人先、大胆创新，不断解放思想、拼抢发展机遇，比其它地区想在先、干在前、发展早。他们的“整体发展学新加坡，产业提升学韩国，自主创新学台湾地区”的“三学”目标，又对未来的发展提前做好规划，抢占了发展先机。差在发展的档次上。昆山以建设“服务型政府”为载体，全市上下服务企业已成为自觉的行为和习惯，推进了企业的发展规模和档次提升。

## 百人进昆山——我们要学人家的精神

8月19日，陵县陵城镇“百人进昆山”活动的第一批参观人员登上了南下的列车。参观人员观看了昆山市城市建设和产业规划设计大厅，听取了情况介绍。“昆山作为一个县级市，依托上海、苏州的区位优势，克服重重困难，最大限度地发挥资源优势，由30年前的农业小县发展成为现在的全国百强县首位，真了不起”参观人员发出了共同的感慨。

昆山学习期间，参观人员进企业、到农户考察了解，看到的是昆山“百姓创家业，能人创企业，干部创事业”的创业精神。期间，他们还到“天下第一村”华西村实地学习，听取了老书记吴仁宝的讲课，体会到了华西村“有福民先享、有难官先当”的为官理念和抢抓机遇、拼搏创新、加快发展的精神。

党委书记感言：我们虽然没有昆山的地理优势和经济发展基础，但值得我们学习的是‘艰苦创业、勇于创新、争先创优’的昆山精神，值得我们借鉴的是敢为人先、大胆创新，做‘敢于第一个吃螃蟹’的昆山经验，只有这样，我们才能带动广大干部群众思想大解放，观念大更新，推动经济大发展。

## 出差心得体会销售篇二

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间



的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所以我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资源也满足不了现状，就好比这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资源都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之间的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

1、工作安排的合理性及有效性，就好比这次我们所开展的冬季订货招商会在xx我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之间的合理沟通，作为一个团队我们应该相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不同的市场工作会遇到不同的问题，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情况及学习不同的工作方式。

1、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲

密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

## 出差心得体会销售篇三

\_\_年是公司有史以来在建船舶最多、交船最为集中的一年，时间紧、任务重。财务管理部以利润化为财务管理导向，牢固树立“以完善制度为前提，以业务为抓手，以资金和全面预算为主线，以资产管理为重点，以信息化建设为支撑”的财务管理理念，在公司领导的直接领导下，按照各项工作部署，制订有针对性的工作安排：加强制度建设；面对新开工项目所需大量现金流，加强与银行的沟通，搞好融资工作，加强企业现金流管理工作，合理使用与调配资金；以预算管理为主线加强成本控制，降本增效。

### 一、健全财务内控制度，进一步规范各项会计工作

#### 1、实施《新企业会计准则》

根据省国资委、集团公司、公司董事会的要求，我司于\_\_年全面施行新准则。财务部按照新准则的要求，对会计科目、辅助核算项目、成本费用项目、预算项目、会计报表的格式等均按照新企业会计制度的规定和平时会计核算和报表编制中发现的问题和不足进行了改进和完善，如规范应付职工薪酬明细核算科目、现金流量增加了材料现金流的分船录入。经济业务的内部财务管理流程也进行相应调整，保证对经济业务的核算确实按照准则要求。今年年初顺利完成了用友财务会计模块的初始化工作和新旧准则账务衔接，起草了新会计准则下公司的《财务会计核算制度》，确保公司按时按新

准则要求进行规范的账务处理。

2、财务部根据公司差旅费的实际执行情况，为进一步规范本公司工作人员差旅费开支行为、统一标准，制定了差旅费报销管理规定，细则中对开销范围、费用报销标准、报销流程等工作程序作了详实的解释。同时联合总经办对招待用酒、茶叶的报销手续进行梳理和规范。

### 3、加强资产管理

与信息室对u盘、电脑配件等的领用及领用后的管理进行沟通、梳理、完善;协助行政室拟定药品管理规定、对低值易耗品的管理进行沟通、梳理和完善;督促规划设备部加强对固定资产跨部门移交的手续管理。

### 4、加强成本管理、出台成本管理辦法

针对公司造船成本管理薄弱的情况，年底与相关部门配合，组织制定公司的《成本管理办法》，明确了各部门的成本管理职责，从成本预测、成本决策、成本计划、成本控制、成本核算、成本报告成本分析以及成本监督方面都进行了详尽的规定，有利于进一步完善公司的成本控制体系，加强造船成本管理，提高公司经济效益。

### 5、财务管理部绩效薪酬考核

针对公司出台的绩效考核制度，我部相应地制定了绩效薪酬考核量化指标方案，从公司规章制度遵守情况、工作效率效果、6s等多个方面对本部门员工绩效进行考核，并拟定相应的奖惩办法。实践表明，该项考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，合理地利用了人力资源。

7、根据公司专题会议提出的编写作业指导书的要求，我部明确分工，将本部门工作细化为出纳业务、资金管理、外汇管

理、银行对账作业、银行询证、执行建造合同准则、物资采购业务、劳务结算、基建技改工程、固定资产业务、成本核算业务指导书、保险业务、财务报表编制、涉税业务等十几个模块，组织部门骨干分工负责编写本岗位的作业指导书，经过层层审核，跨部门报送给相关的部门领导会签，4个月的精心编制、修改和完善，整理出一套实用于财务管理作业的作业指导书。它规范了业务处理程序，固化了作业流程，为部门员工有序开展活动提供了支持。

## 二、资金管理方面

资金运营：本年度是公司有史以来在建船舶最多、交船最为集中的一年，由于多艘船舶同时建造，资金一度吃紧。财务部根据公司的资金管理办法，结合生产节点与物资纳期计划，合理地安排融资进度与额度，以保证生产经营所需。

通过与银行的积极沟通，新争取到7000万元贷款，并降低了部分贷款利率，延长了还款时间。同时获得了更大的银行承兑汇票的授信额度，截止11月31日，我司今年共开出银行承兑汇票39742万元比去年同期增加了86.2%，大大缓解了我司资金压力，降低了贷款利息支出，保证了我司生产经营的正常运转。

外汇运作方面，财务部合理编制收付汇计划，通过远期结汇等手段，获得直接收益186万元。并与外汇管理局进行了大量卓有成效的沟通，为船舶交付扫清了政策障碍。为多艘船提供了质量保函，保证我司能够及时交船。

资金风险管控：我司资金活动较为复杂，资金内部控制不可能面面俱到。财务部对公司生产经营管理各种业务进行认真梳理，根据不同的环境不同的风险大小，明确关键的业务、关键的程序，从而确定关键的风险控制点，针对关键风险控制点制定有效的控制措施，集中精力管控住关键风险：我部进一步规范本公司工作人员差旅费开支行为，颁布了《差旅

费报销管理规定》；联合总经办对招待用酒、茶叶的报销手续进行梳理和规范；我部通过加强物资采购合同的审核、材料发票的审核、物资款项支付的审核等方面加强物资采购业务的财务控制；针对船东撤单的情况，我部集中关注了与撤销船只关联的债权债务关系，属于债权的（船东赔款、预付材料款）谨慎确认收入和损失，定期督促业务员催收，属于债务的（物资采购违约款）要求业务员尽快把相关的手续办好，与此相关预付款保函、保函保证金也督促资金管理员跟银行沟通撤销和收回。通过识别并关注资金活动主要风险来源和主要风险控制点，财务部提高了内部控制的效率、实现了公司资金的安全运营。

三、围绕公司生产大纲，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

本年度财务预算的编制工作，秉承“自下而上，自上而下”的工作思路，总体协同各归口管理部门的预算，预算表格根据新企业会计准则的要求，对相关预算项目进行了修正。

财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，\_\_年7月份组织对公司上半年预算执行情况进行分析。年中多次组织工程课、规划部等部门召开预算沟通协调会，对年度预算进行调整。

#### 四、成本管控

船市进入微利时代、造船的成本管理成为公司核心竞争力之一，为了加强成本监管，财务部修订出台了《成本管理办法》，按期召开由黄总、李副总亲自主持、财务部具体负责议题、会议纪要、编制会议决议、落实会议决议的成本分析会。

除了加强造船成本控制外，财务部也加强了对基建技改工程的检查工作，本年度对在建的拼焊平台、浮码头工程、内业

二工段墙体工程实施进行跟踪检查，相关工程决算实行刚性审核，对于超支的、不合理的部分坚决不予通过。

## 五、材料

### 1、强化材料采购一般审核

强化对物资采购审核，物资采购审核一定要查验合同，以合同规定的条款为准，并查验申报审批表或审批报告等相关资料是否齐全，领导签批的若与国家相关法规、公司制度规定、合同等相左，必须提出来，不得审核通过。

### 2、认真贯彻落实物资增补规定，规范材料出库

根据物资增补规定，红单及技术修改单停止使用，1月份开始工具库动力请购单已停止使用，用工具、配件、易耗品审批单取代，各作业课、职能部门申请领用工具、配件、易耗品时，先填写申购单，经规划设备课批准后，交由物质部采购；所有科室在领用工具、配件、易耗品时需按工具、配件、易耗品的工程号进行领用；设备大修改造单独立项申报工程号的机器设备在领用工具、配件、易耗品时按修理工程号进行领用，不再按工具、配件、易耗品的工程号进行领用。我部联合物资部加强了仓管组对物资增补规定执行的力度。

### 3、加强进口设备管理

本年度我部对物料管理系统中进口设备的初始设置进行了修改、完善物料系统进口设备出库流程，并解决了物料管理系统无法根据入库单的币种直接带出出库的进口设备的币种导致在做出库统计时无法按币种统计的问题。

### 4、积极盘活积压物资

组织物资部对长期购入未用的钢板的清理，联合物资部、纪

检委就积压的物资按省产权交易中心的要求的流程着手进行处理，督促评估公司完成积压物资的评估工作，提交评估结果。

## 六、加强税务管理，有效避免公司的税务风险

\_\_年财务部积极与市区有关税务部门沟通与联系，完成了\_\_企业所得税纳税申报：相关的研发费用所得税加计扣除、节能节水专用设备所得税抵免、残疾人员工资所得税加计扣除在规定的时间内完成申报备案，积极发挥了税收效益。国外设计费代征代缴营业税及其他附加税也上缴到税务局。

在规定的退(免)税申报期收汇核销，及时办理出口退(免)税，加快资金回收，截止11月31日总共取得出口退税款1.4亿元。

## 七、小金库专项治理工作

认真贯彻落实《通知》精神，全面摸清“小金库”产生的根源与存在形式，全面排查我司财务账目，对照规定检查帐务处理的合规性，对汇款挂帐进行清理，对开出的收款收据进行核销，对开出的所有发票进行核销，对不正确的账务处理及时进行改正，并对所有帐务进行清理，自查自纠，及时发现和解决问题，确保了“小金库”治理工作有效开展。

通过小金库专项治理工作的开展，我部对内部各管理环节进行了一次全面系统地梳理，寻找风险点，加以改进，及时堵塞资金和资产管理漏洞，促进企业建章立制，完善内部控制机制，着力构建防治“小金库”、实现稳健发展的长效机制。

## 八、与其他部门的协调

财务管理部是服务部门，在做好基础工作的前提下，主动发挥管理职能，加强与其他部门的沟通：材料采购对企业的资金流影响很大，财务部积极配合物资部做好审核、付款、对账、

催账等工作;协助行政室拟定药品管理规定;配合企管办项税务局办理申报省产品的纳税证明;配合企管办向税务局申请开立申报节能奖励的纳税证明等等。

## 九、抓好财务部自身队伍建设

同时通过定期进行小组讨论和一对一“传、帮、带”工作对部门人员进行业务培训，进行适当的换岗，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流合作，提升科员综合工作能力。

明年工作的展望：

不断建立和完善基本编码档案包括物料清单、存货编码、固定资产编码、客户供应商编码、人员和部门编码、会计科目编码等基础档案体系。定制统一的标准是公司整体信息化建设的基础，实现设计、物资、财务使用统一的档案编码，从而实现生产设计、采购、库存、财务等等模块的集成。力图达到这样的—个效果：根据经公司经营领导班子审定通过的年度生产大纲，在船舶设计软件上进行生产设计，生产设计成为物资管理系统的物料清单，再根据生产计划安排物资纳期，收发货、组织生产经营、并进行财务核算和监督。

财务信息化划分为两大主线：—条以材料为主，系统性的实现从签订采购合同开始、到合同到货、发票、付款等执行情况的监控，打通包括企业管理物资采购，库存管理，财务管理等各个环节，形成物流、财务信息的全面整合，实现企业物流、信息流、资金流的集成；—条以预算为主，在合同的基础上，各部门各业务员根据合同进展情况提出每个月的月度用款申请，并进行逐级审核，形成月度预算数据，将费用支出动态的与合同直接挂钩，同时实现月度预算对关键业务进行实时监控，财务与物流业务高度集成，对实际资金支付进行事前实时控制，解决企业预算控制滞后的难题。形成预算与费用实时联动，提高资金审付方面的效率和月度资金安排的科学性。



## 出差心得体会销售篇四

作为老师有事也是要去出差的。因为那是对自己的教育水平有所提高的培训。

### 1. 立足学校实际，努力提升校园文化氛围和品味，优化育人环境

本次所考察学习的张桥路小学，校园环境和文化建设独树一帜。尽管学校占地面积不大，但利用非常合理。教学楼每层墙壁上都有特色，包括世界名人录、名人名言、德育走廊等。最吸引人的是每个中队门前都有属于自己的板块，其设计别具一格，凸现了本班特色。反思我们目前的学校现状，虽有文化，但是零碎的、不系统的，教师团队缺少共同的价值观，学校许多倡导与决策教师很难及时认同，学习氛围不够，我想这都是我们没能抓住文化建设这个纲。

学校是一个培育文化的地方，而今我们书山题海，教室上大课，办公室开小灶，这些都恰恰缺失了文化，我们的一些评价制度，又诱导老师们不得不搞书山题海和加班加点，实在是一种悲哀。我想，对于我们学校，今后必须要精心打造好学校文化，要用健康、激励人的学校文化统领学校各项事务，作为学校发展的导向和真谛。文化建设虽不可一蹴而就，需要慢慢积淀与生成，但千里之行、始于足下，我们应该从现在做起，从自身做起，加强校内群众性文化团体的建设。

与所参观的学校相比，我们现在的教育教学常规管理的各项制度还不够健全和完善，某些具体操作要求上还不够细化。今后一段时间内，我们应该在结合我校具体学情的基础上，充分发扬民主，重新审查各项制度及要求，如课程结构设置优化、课时分配制度等。

引进激励机制，优化教师队伍，倡导“质量求生存、求发展、求效率，向团结、人心、信心要质量，办事民主、制度管人”

的办学理念。张桥路小学的小班教学给我留下了很深的印象，在那样的环境之下，教师才有充足的时间进行教科研活动，因此，我校也可以率先尝试小班教学模式，真正做到资源的合理配置。

### 3. 加大教科研力度，针对校情设定课题，成立专门的课题组

就我们所参观的学校而言，在上海市算不上名校，但学校的课题研究却颇具特色。听着教导主任滔滔不绝讲述自己学校的课题研究，看着他们训练有素的教师队伍，我不禁为之震撼！目前，我校在课题研究方面尚是空白，教研工作也无从下手。班容量大，师资不均衡，加上各种活动，老师无力从事课题研究。

我觉得，学校应给老师一个轻松的环境氛围，然后确定大课题，再分组或分段进行与之有关的小课题研究。全体上下都协调一致，工作落实到人头，有布署有总结，分阶段进行，稳步开展教科研活动。

### 4. 大力推进学校的信息化建设

在张桥路小学听了两节课，他们先进的教学设备让教学得心应手。而我们学校□xx年下半年，在上级教育主管部门的支持下，已建成了一个计算机教室和一个多媒体教室，这就为提高教师运用现代化教学手段提供了基础设施。但由于能联网的机子较少，教师要想查找到自己所需的教学资源困难，本来使用多媒体能让学生很好地理解课文内容，但因为条件有限，也只好作罢。

## 出差心得体会销售篇五

自接管营业厅以来，营业人员日常行为逐是规范，工作效率渐趋提高，最主要的营造出上进学习的态度，差错率有了明显减少，杜绝了利用职务之便舞弊徇私的行为，终端销售比

去年同期增长23.1%，融合业务比去年同期增长15.3%，单装宽带比去年同期增长5.7%□2g□3g单卡销售也比去年同期有所增长。整体来看，营业环境比起以往有了质的改变，人员素质有了明显的提高。

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接触到很多的事物；也可以结交很多的朋友；工作更可以使我们活的更精彩！要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的性格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

随着集团公司将营业厅演变为营销中心趋势的推进，营业厅深感肩负的任务，在过去的一年每次早班会我都重复强调着分到个人头的上的各项任务和指标，使其了解这自己的业绩，促使营业员将业务更好的发展、加快发展。正常营业中我尽可能的帮助营业员推销我们的产品，做好后台支撑，及时总结经验与其他营业员分享讨论。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督、独立工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。