

管理工作经验总结(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

管理工作经验总结篇一

财务管理在企业经营中作用资金随着国家经济的繁荣发展，企业管理以财务管理为中心已逐步成为人们的共识。财务管理是一切管理活动的共同基础，是企业内部管理的中枢，它在企业管理中的中心地位是一种客观要求。总的来说财务管理在企业中最重要的作用是企业价值最大化。“企业管理以财务管理为中心，财务管理以资金管理为中心”作为现阶段企业管理的方针，发挥财务管理在企业管理中的中心作用，之所以说财务管理是企业管理的中心，因为它渗透和贯穿于企业一切经济活动之中。企业的生产、经营、进、销、调、存每一环节都离不开财务的反映和调控；企业的经济核算、财务监督，更是企业经济活动有效的制约和检查手段。建立完善的现代企业制度，是发展社会主义市场经济的客观要求。构建财务管理新机制，加强财务管理，确立财务管理在企业管理中的中心地位，是搞好企业管理的当务之急。建立科学的成本管理机制，在提高企业经济效益的过程中发挥财务管理的中心作用。企业成本水平的高低决定着企业产品盈利能力的大小和竞争能力的强弱。现代企业制度下，“管理科学”最明显的表现就是成本消耗水平。成本管理是财务部门的重要管理内容，但实际工作中，成本管理的职能被生产、计划等部门分解，财务部门在企业成本管理中的作用和地位相当弱小。因此，要发挥财务管理在企业管理中的中心作用，提高财务部门对成本的管理水平尤为关键。财务部门抓成本管理除了运用财务手段抓好定额管理等一些基础性工作外，

重要的是要发挥财务部门的优势，立足提高经济效益、提高自身地位和提高管理水平，认真实施符合科学管理要求的成本管理方法，在自身管理水平得到提高的基础上发挥财务管理的中心作用。财务管理首先要根据企业总目标的要求，配合企业战略的实施，认真做好财务计划。计划并非一个资金问题，还要对未来可能出现的各种情况加以思考，以提高企业对不确定事件的反应能力，增加有利机会带来的收益。财务计划确定后，要将计划具体化，进行财务预算，进一步细化各种现金收支、长期资金筹措、短期资金信贷等预算，使财务计划成为企业财务管理目标的控制标准和考核依据，在实现企业价值最大化中发挥重要作用。

财务管理在企业管理中的最重要作用，就是保证企业的正常运营同时能够满足企业发展规划的要求。

深圳华强集团是一个综合发展的国有大型企业集团，母公司深圳华强集团有限公司是广东百属国有企业。集团主要有五大生产基地：深圳集团总部、深圳梅林、深圳坂田、东莞塘厦、广东肇庆。经营范围涉及了信息产业、家电产业、啤酒产业和房地产业四大产业，其中信息产业以计算机和网络工程通讯产品为主；家电产业以彩电和家庭影院为主；啤酒产业以蓝带啤酒为主。

集团现在拥有26家子公司，40多家分公司，其中有两家上市公司，一家在国内深交所上市，一家在美国上市。集团的组织主要是以产权为纽带的母子公司体制，集团母公司(总部)以资产经营为主，行使资产经营职能，成为资产运营中心，投资决策中心，资金调控中心三大中心；属下的26家子公司大部分是中外合资企业，是“自主经营、自负盈亏”的经营主体，具有较高的经营自主权，它们下设专业生产厂，以生产经营为主，成为经营利润中心。由此形成集团公司—子公司—专业生产厂三个层次的组织结构。

达43亿元，净资产20亿元，实现工业总产值64亿元、利税总

额4.8亿元，出口创汇5亿美元。

从案例中我们看出，如今市场经济体制逐步成熟，所有的管理、运作、发展等都很难离开资本或资金的支持，而资本或资金的直接管理人员，也就是企业内的财务人员在很多时候能直接改变或影响企业正常进行的各种运作。就是说，好的财务管理能够支持企业所进行的各种运作及发展规划，使企业不断壮大与发展。在企业管理过程中，所涉及的层面及其所需要管理的内容是多个方面的，如生产管理、品质管理、营销管理、人事管理、财务管理等。

在众多的管理层面中，每一个方面都显得特别重要，如“生产管理”是保证企业正常生产持续经营的基础，但在“生产管理”的过程中多有固定的生产流程，一般不会变来变去，或没有规律性，只要在生产的流程中加以监控生产工作一般来讲还是会比较顺利进行的；“品质管理”也很重要，它的管理目的是保证企业产品的质量，很多企业把产品质量看作是企业的生命，所以“品质管理”也是很重要的，但“品质管理”的过程十分简单易于操作，多数品质管理工作有固定的管控流程，和品质管控标准，只要按既定流程和要求标准进行操作，品质管理工作还是会正常有序地进行；“营销管理”也十分重要，同样在管理的过程中所参照与依据的固定程序较少，但营销管理多有营销规划，营销规划常包括“营销过程规划”和“营销目标规划”两个方面，在过程中加以管控，若在未达成目标或可能达不成目标时，营销管理人员会进行过程分析并调整过程规划及时加以控制，确保最终达成既定目标。

而“财务管理”工作对一个企业来讲，繁多的财务管理事项既没有统一的、固定的程序可以参照，也不能做出“过程”及“结果”规划，但同时还是要做相关财务预算、财务控制等工作，所以财务管理与其他管理工作相比特殊性正是如此；结合企业的定义来看，企业来身就是以赢利为目的而运作的经济实体，在经济运作的过程中，财务管理就不可避免地必

然存在，与企业内众多管理层面相比较，财务管理同样是十分重要不可或缺的管理层面，同时它又具有其它管理层面所没有的特殊性。

综上所述，我们不难发现随着社会经济的不断发展，财务管理在经济活动的作用与地位越来越重要；经济发展越来越快，对财务的要求也越来越高，完备的财务制度，规范的财务管理是保证一个企业正常运作及发展壮大所必不可少的，同时也能够对企业的成长提供一定帮助，财务管理在企业中是不可或缺的，财务管理在企业管理中的作用是极其重要的。

管理工作经验总结篇二

本人20xx年工作总结如下：

一、业务发展方面

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不同，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

三、绩效考核方面

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。自省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

- 1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。
- 2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

管理工作经验总结篇三

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

20xx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。

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分享和新网点开发上。

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

经过调整和消化，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。

1、 大客户大包袱□20xx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。

- 2、 对品牌梳理调整和消化争取20xx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20xx年12月份以前调整完毕
- 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。

管理工作经验总结篇四

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从2018年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

2018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。

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。

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

经过调整和消化，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。

1、 大客户大包袱，2018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

2、对品牌梳理调整和消化争取2017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2017年12月份以前调整完毕

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。

管理工作经验总结篇五

时光如梭，2018年即将过去，回顾自己在这一年来的工作，收获和感触颇多。本人有幸得到公司的信任和认可，提升我为经营管理一部副班长一职，使我在工作中得到了锻炼和积累了管理经验。在领导的支持和指导及各位同事的协助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。

现就2018年度工作、思想情况向上级领导汇报如下：

- 1、2月份，代表xx集团参加电视台表演《勇士》，得到领导一致好评。
- 2、2月14日情人节抽奖活动的宣传工作，促进了商场销售。
- 3、2月29日参与维稳综治计生签约大会。
- 4、3月1日---6月10日期间，调往物业部参与前后门改造监督工作，成立监督小组，主要由xx□xx和我负责。主要有4个防护工作，包括人流出入的安全、施工人员的防护、晚上施工安全、自然灾害。期间施工顺利进行，施工人员零违规。前后门改造工作圆满竣工。
- 5、4月15日参与商场纪律教育会议，内容包括：中层管理人员的培训内容，为什么要解放思想，坚持四个一致，反对自由主义。
- 6、4月22日，副班长以上管理人员和行政人员发表了对《解放思想，反对自由主义》的心得体会。总结出解放思想，反对自由主义，在日常管理，要有创新管理，提出日常文件与实际结合起来，与信息结合，提高工作效率。
- 7、5月7日，提出公司指导书《商品质量管理规定》和《退换货管理实施规定》的修改工作，主要由xx□xx和我负责。
- 8、6月1日起，我商场禁止使用塑料袋，只能使用环保胶袋，认真做好监督工作。
- 9、6月30日参与长城信用卡在我商场进行积分消费的培训工作。
- 10、7月份，提出关于提高xx专柜销售的建议，但因期间下雨

天较多，推广活动效果不明显，且促销让利不多，价格偏低，令销售提升不大。

11、9月份xx期间的维稳工作，做好安全防范。

12、9月份协助撤场专柜和装修工作，配合物业部场地调整。由于装修期间噪音和灰尘的影响，做好对旁边柜台的解说工作。

13、10月8、9日参与公司举办的“xx金秋欢乐夜”，是其中一名舞蹈演员。整个晚会的表演非常成功。

14、10月10日参与集团公司举办的“趣味运动会”。主题是：我参与，我快乐。

15、11月份，副主任以下人员年度考核，通过合理评价，更好推动公司发展。

16、每月中旬做好综合大检查，内容包括员工的仪容仪表、经营范围、有无中文标示、仓库摆放要求等。

17、每月3期组织新入职员工的岗前培训，总共培训9期，共80余人。

18、每月下旬，由梁文毅和我负责消防器材和应急灯的检查。

19、每天负责早会，传达公司文件和精神。

1、坚决服从领导，认真执行公司的经营管理工作，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

2、遵循公司的经营理念“效益第一，实现共赢”及服务理念“标准服务，真品真心”，以公司企业文化精神为中心，有意识培养员工的凝聚力和团队精神，让员工感受到公司的

的集体荣誉。

3、以身作则，带头遵守公司的规章制度和劳动纪律，保持严谨自律的工作，给员工树立良好的榜样。

4、在工作中严格管理，处理问题公平、公正，有错就罚，大胆管理，树立威信。

5、主动关心员工的工作、生活和心理状况，加强沟通管理，赢得员工对我的信任。

6、不断要求上进，希望在思想认识和日常工作中都有不同程度的感悟和提升，并以此激发大家在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处，工作经验和相关管理知识仍需进一步学习和积累，请领导批评指正，在以后的工作中，能够进一步加强和改正。

2018年即将过去，迎来了满怀信心的2019年，意味着新的机遇，新的挑战。

在这里，提一些个人意见，希望能够更好地为公司做出贡献，有以下几点建议：

1、个别文件管理，尽可能使用电脑化管理。这样可以减少纸张的浪费，又可以环保，资料又可以永久保存。

2、不断完善各种制度，资料能及时更新。

3、营造文化氛围，增强员工凝聚力，可以分部门组织。

4、公司会员管理，尽可能利用广大会员，做到反馈专柜促销信息，促进销售。

总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在2019年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力。