

# 专卖管理工作心得体会(优秀6篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 专卖管理工作心得体会篇一

随着消费水平的提高以及消费者对品质的要求不断增长，专卖店作为一种零售模式，在市场上日益受到青睐。然而，要想在激烈的市场竞争中脱颖而出并保持良好的销售业绩，需要专卖店的管理者具备一定的管理经验和技巧。在经过长期的实践工作中，我总结出了一些专卖管理的心得体会，希望可以与大家分享。

首先，专卖店的管理者需要具备良好的团队协作精神。在专卖店的运营过程中，无论是店内员工之间的协作，还是店内和总部之间的沟通配合，都需要管理者做到有效地统筹和协调。只有有一个团结和谐的工作团队，才能够更好地开展工作，提升销售业绩。因此，作为管理者，我们要注重培养员工之间的团队意识和合作精神，激发他们的工作激情，提高整个团队的凝聚力和执行力。

其次，专卖店的管理者需要善于市场营销策划。在市场竞争日益激烈的环境中，仅有依靠产品本身的优势是不够的，还需要通过巧妙的市场营销活动来吸引消费者的注意。在我管理的专卖店中，我注重与供应商保持良好的合作关系，积极参与各类营销活动，为消费者提供实惠的购物体验。另外，我还善于利用社交媒体等新兴渠道，扩大品牌的曝光度，增加专卖店的知名度。通过市场营销策略的巧妙运用，我成功地提高了销售额，赢得了市场份额的增长。

再次，专卖店的管理者要注重员工培训和激励。员工是专卖店的重要组成部分，他们的素质和工作态度直接关系到业绩的高低。作为管理者，我们需要不断地对员工进行培训，提升他们的技能水平和专业素养。在专卖店中，我注重制定绩效考核制度，激励员工通过努力工作来实现个人目标和团队目标。我还鼓励员工提出自己的想法和建议，从而激发他们的积极性和创造力。通过不断的培训和激励，我成功地打造了一支业绩优异的销售团队。

最后，专卖店的管理者需要不断学习和创新。随着社会经济的快速发展，市场环境也在不断变化，这就要求我们不断学习新知识，拓宽自己的视野。通过学习，我们能够及时更新管理思维和方法，做到与时俱进。此外，我们还要注重创新，不断探索适应市场需求的新产品和新营销模式。只有通过学习和创新，我们才能更好地应对市场挑战，保持专卖店的竞争优势。

总之，专卖店的管理工作需要管理者具备团队协作精神、市场营销策划能力、员工培训和激励能力，以及不断学习和创新的意识。通过不断的实践和总结，我积累了一些管理经验和技巧，取得了一定的成绩。然而，管理工作是一个不断探索和提升的过程，我将继续努力，不断提高自己的管理水平和能力，为专卖店的发展贡献自己的力量。

## 专卖管理工作心得体会篇二

在听了一场由曲所长主讲的关于班级管理的讲座，让我颇有感触。

首先，题目由“班主任的鸡尾酒”展开，曲所在先从儿童的心理开始谈起。首先教师要奠定一个积极地心理态度，认真了解每一位学生，制定个性化的教育方案。学生与教师相处的时间很长，俗话说得好“一日为师，终生为父。”作为一个合格的教育者，应该充分了解你的每一个学生，这就要求

老师要有敏锐的观察力，多方面地去了解学生。对于学生的家庭状况，个人兴趣爱好，优点特长、与同学的人际关系做到心中有数，知己知彼，百战不殆。老师要充分了解每个孩子，根据每个孩子的特点制定个性化的教育方案。

要想管理好一个班集体，让不同类型、不同性格的孩子服从你的教育方式，首先要得到学生的佩服，让他们配合管理工作要心服口服。斯大林曾经说过：“教师是人类灵魂的工程师。”教师首先应该热爱教育，把教育事业当做一项伟大事业，而不是谋生的职业，要有自己的理想和奋斗目标，这样教育奉献就会变得顺其自然，就会忘我地工作，不求回报。以上可以看出教师是一个高尚的职业，但是同时也是一个需要知识、文化积累的职业。老师应不断加强自身修养，作为老师的教师越出色，学生就会打心底里佩服和敬重，产生亲近教师的渴望。

小学班集体是一个高度组织起来的儿童集体，班级里面的组成人员都是心智尚不成熟、自制能力比较差、但是可塑性强的孩子。好的班级管理可以促使学生学会做人、做事、共处、创造，进取，所以成功的教育离不开良好的班级管理。班级沟通了小学生与宏观环境的联系，为每一个小学生的个性社会化提供了有目的、有计划，可控制的良好微观社会环境。本文就小学班级管理现有问题进行分析，并提出了相应的对策。

自从改革开放以来，我国的教育事业取得了显著的发展，但是同时也面临着严峻的考验，尤其是班级管理问题。班级管理是老师按照一定的要求和原则，采取适当的方法，构建良好的班集体，为实现共同目标不断进行调整和协调的综合性活动，是老师对所带班学生的思想、品德、学习、生活、劳动、课外活动等项目的管理教育的活动。老师是联系班级教师与学生集体的纽带，是沟通学校、社会、家庭的桥梁，因此，老师的意义重大。老师要想把班级管理工作做得有条不紊，就必须掌握管理的艺术，带好学生，管理好班集体，

为教育事业贡献自己的绵薄之力。

虽然班级管理的对象是学生，然而我们不能把学生当作没有思想，没有情感的被动的受管理者，而应该把他们当作有思想、有意志、有情感的主动发展的个体。成功管理的前提是尊重他们的意愿，尊重他们的人格，把他们当作实实在在的“人”，而不是驯服物。如：我在处理一件学生偷钱事件时，处理前，我了解该学生丢钱的经过，询问该宿舍的同学，找出近段有异常现象的同学，为了防止出现纰漏，我联系了家长，问他给了孩子多少，从家长哪儿得到了真实的情报后。我就开始断案，我把整个宿舍的同学叫了起来，我问他们：假如某同学的钱和菜饭票丢了，将会出现什么情况？她该怎么办？同学们都争先恐后的说开了，有的说在宿舍里找，有的说向老师借，有的说打电话给家长，有的说，我告诉她们中学老师可不一定借给你，家长能经常丢下手中的活儿来送钱吗？听后，她们语塞了。我就“在宿舍里找”，对她们进行思想教育，钱就丢在宿舍里，同住一室的你们，应该像兄弟姐妹一样，而中间却有小偷，晚上你们睡得安心吗？于是，我建议拿钱的同学，把钱悄悄放回，假如用完了就用纸条写清楚归还的时间，不署名，如果按我说的做，事情过后决不追究，以后再也别犯了。一个星期以后，钱自动回来了，这件事情除了天地知道外，也只有我知、她知了。

作为科任老师，同样只有热爱学生，用心去教育学生，才能耐心去聆听每一位学生的心声。老师要想真正走进学生的心灵世界，唯一的方法就是和学生谈心，通过谈话让孩子感受到温暖，对你敞开心扉，只有这样才能真正了解、认识每一位学生，哪怕是一句亲切的问候，一次轻微的抚摸，都能在学生的心中激起一阵涟漪。不同性格的孩子应该互相搭配作为同桌，让他们在性格上互补，有利于学习进步。同时深入学生的内心世界，认真观察每个孩子每天的情绪变化，因为孩子年龄小，情绪的自我调节能力差，所以教师应该及时发现学生的问题，及时解决，让孩子身心健康发展。对有特殊要求的孩子，应该及时进行家访，不应该只要求学生家长来

学校，请家长不如家访效果好，起码在家长看来你是关心这个孩子的，这样才会形成和谐的师生关系，才会得到学生以及学生家长的尊重和信赖。

## 专卖管理工作心得体会篇三

专卖管理是现代商业运作中不可或缺的环节之一。随着经济的不断发展和市场的日益竞争，专卖品牌越来越多，专卖店也遍布商业街区和购物中心。专卖店的管理工作涉及到店面运营、产品销售、人员管理、市场宣传等多个方面，是一项复杂且具有挑战性的工作。通过多年的从业经验和总结，我对专卖管理工作有了深刻的理解和体会。

### 第二段：强调专卖管理的重要性和关键因素

专卖管理的重要性不可低估。它直接关系到企业的销售业绩和品牌形象的塑造。良好的专卖管理能够提高店面的吸引力和竞争力，增加销售额，建立品牌忠诚度。在专卖管理中，关键因素包括店面布局、产品陈列、促销策略、员工培训等。合理的店面布局和产品陈列能够吸引顾客的注意力，促销策略能够提高销售额，员工培训能够提升服务质量，从而满足顾客的需求。

### 第三段：总结专卖管理工作中的困难和挑战

在专卖管理工作中，我也遇到了许多困难和挑战。首先，市场竞争激烈，不同品牌的专卖店争夺有限的顾客资源，因此需要通过不断创新和提高服务质量来留住顾客。其次，顾客需求的多样化使得店员需要具备广泛的产品知识和销售技巧，从而能够向顾客提供更好的购物体验。最后，人员管理也是一项重要的工作，要通过激励、培训和团队建设来提高员工的积极性和工作效率。

### 第四段：阐述有效的专卖管理方法和经验

为了克服专卖管理中的困难和挑战，我总结了一些有效的管理方法和经验。首先，要关注顾客需求，通过调研和市场分析来了解顾客的喜好和购买力，从而有针对性地进行店面布局和产品选择。其次，要加强员工培训，提升他们的产品知识和销售技巧，提高他们的服务质量和专业度。最后，要定期评估店面运营和市场宣传效果，及时调整促销策略和市场定位，以适应市场的变化和顾客需求的变化。

## 第五段：总结专卖管理工作的重要性和收获

专卖管理工作是一项复杂而又具有挑战性的工作，但通过不断总结和提升，我取得了一些重要的收获。首先，我深刻意识到专卖管理对企业 and 品牌发展的重要性，合理有效的管理能够带来良好的市场反响和销售表现。其次，我学会了倾听顾客的需求和意见，不断改进和创新，以提供更好的购物体验。最后，我提高了自己的管理和团队合作能力，通过与不同岗位的员工合作，实现了共同的目标。

通过多年的从业经验，我对专卖管理工作有了更深入的了解和体会。专卖管理的重要性不可低估，它关系到企业发展的方向和效果。在面对困难和挑战时，我们需要灵活应对，不断总结经验，改进管理方法。只有不断提升自己的管理水平和团队合作能力，才能在激烈的市场竞争中取得更好的成绩。

## 专卖管理工作心得体会篇四

2月21日，市烟草专卖局(公司)召开2017年度工作会议，传达贯彻国家烟草专卖局、省烟草专卖局工作会议精神，全面总结20xx年工作，部署2017年工作任务。省烟草专卖局(公司)巡视员刘裕堂到会指导。

在听取市烟草专卖局(公司)负责人的工作报告后，刘裕堂对荆门市烟草专卖局(公司)20xx年工作成绩表示充分肯定，强调要在思想上、行动上坚决贯彻落实省烟草专卖局(公司)党

组决策部署，增强克难攻坚的决心和勇气，进一步巩固发展成果，力争取得更大成绩。

要扎实抓好基础管理提升年，精心谋划推进措施。要沉着应对新挑战，从长远计，谋长远局，做好统筹规划文章；紧盯目标，全力以赴，做好履职尽责文章；解放思想，敢于争先，做好改革创新文章，确保稳中有进新作为。

要牢固树立“四个意识”，认真落实“两个责任”，加强干部队伍建设，持续推进全面从严治党，确保党建水平新提升。

会议通报了20xx年度工作业绩、党建工作、党风廉政建设、“八个统一”活动、内部管理“提升年”工作检查考核情况，签订了2017年工作目标考核、落实全面从严治党主体责任、安全生产责任书。会上，钟祥市烟草专卖局(营销部)、京山县烟草专卖局(营销部)、沙洋县烟草专卖局(营销部)分别就党建工作、营销工作、专卖工作进行了交流发言。

## 专卖管理工作心得体会篇五

专卖管理是指对一种特定商品或品牌的独家销售权的管理工作。在长期的专卖管理工作中，我积累了丰富的经验，不仅提高了业绩，还深受公司的信任和认可。在此我将分享我在专卖管理工作中的心得体会。

### 第二段：建立良好的合作关系

在专卖管理工作中，与供应商和客户建立良好的合作关系至关重要。首先，与供应商的合作关系直接影响到产品的质量和供应的稳定性。通过与供应商的深入沟通，建立互信，及时反馈市场需求和问题，有效解决问题，这有助于提升产品的质量和供应的稳定性。其次，与客户的关系对销售业绩至关重要。要利用好每一次洽谈机会，在了解客户需求的基础上给予恰当的建议，提供优质的服务。只有与供应商和

客户保持良好的合作关系，才能使专卖业绩持续发展。

### 第三段：市场定位与竞争策略

市场定位和竞争策略是专卖管理成功的关键。在市场中，我们要清楚地了解自己产品的特点和定位，并将其与竞争对手进行比较。只有明确自己的优势和劣势，才能更好地制定竞争策略，找准突破口。同时，要密切关注市场变化，及时调整销售策略，保持竞争力。在激烈的市场竞争中，要善于创新，不断提高产品的附加值，通过提升消费者的认知度和信任度，获得市场份额的扩大。

### 第四段：团队管理与激励

专卖管理工作中，良好的团队管理和激励机制对于提高团队的凝聚力和工作效率至关重要。首先，要根据员工的能力和兴趣，合理分配工作任务，激发员工的工作积极性。其次，要建立激励机制，通过薪酬、培训和晋升等方式激励员工，增强他们的责任感和归属感。此外，领导者要及时给予员工鼓励和肯定，激发员工的团队合作意识，在团队中形成互补互助的良好氛围。只有形成团结有力的团队，才能更好地完成专卖管理任务。

### 第五段：总结与展望

通过专卖管理工作的经验与体会，我深刻认识到，专卖管理工作需要高度的责任感和使命感，需要持续的学习和创新，需要良好的团队合作和激励机制。同时，我也明白到市场竞争的激烈程度将会越来越高，只有不断提升自己的能力和素质，不断提高管理水平和服务质量，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

综上所述，专卖管理工作是一项综合能力和素质的考验，通过与供应商和客户建立良好的合作关系，明确市场定位与竞



争策略，建立良好的团队管理和激励机制，我们可以更好地开展专卖管理工作。如今，我对于专卖管理工作有了更加深入的理解和认识，我相信，只要我们不断努力和进取，就一定能够取得更大的成功！

## 专卖管理工作心得体会篇六

### (一)加大执法力度，占道经营行为得到有效遏制。

针对这一难点问题，全局执法人员本着“重点街路管死、日常巡查区域管严、偏远区域有效控制”的原则，采取定岗定位管理和往返机动巡查相结合的办法，节假日不休息，早、中、晚加班，实行全方位、全天候管理。共进行集中清理行动15次，警告店外店、马路工厂等700多户次，清理马路流动商贩2000多人次，纠正各类违章行为600多人次，教育训诫300多人次，处罚800人次，查处扰民的加工作坊、自唱厅、烧烤店等265家，没收高音小喇叭54个。特别针对各学校、医院反映的门前“三乱”问题，各大队按照局党委指示，每天早晨、中午、下午上放学期间站岗值勤，确保人流高峰期这些学校门前无流动商贩、占道经营，保证交通秩序的正常、通畅以及在校师生的人身安全。同时，“门前五包”办公室树立处罚与教育相结合的人性化管理思想，积极探索“管理+商户”共建共管模式，促进了人民群众及社会各界对城市管理工作的认识、理解和支持，取得了比较好的效果。并积极与公安巡警、交警、工商局等“门前五包”成员单位联系协调、联动配合，进行了多次集中整治，下达警告通知单64家，处罚32家。较好地解决了城市管理工作中遇到的各类难点、热点、突发性问题。

### (二)加快建设餐饮商业街。

年初以来，我局执法人员在时间十分紧迫的情况下，积极协调相关职能部门，完成了餐饮商业街的规划蓝图，以及现代化标志物、跨街霓虹灯彩虹门等建设项目的具体规划设计工

作;研究制定了《餐饮商业街项目建议书》等资料,并上报市发展改革局。3月23日,我局收到发展改革局的立项批文。之后两日内,我局完善了招投标所需要的全部相关材料,并向发改局递交了《招标申请书》。3月25日,营口惠信工程造价咨询有限公司正式介入该工程的招投标前期工作。按照法定程序要求,从发布《招标公开》之日到最终公开招标,整个过程共需要近一个月的时间。其间,各相关部门于4月7日举行了投标预备会,有辽宁营园装饰公司等6家企业参加了会议。之后,由于参与投标的6家企业在的资质认证中只有2家企业通过,未能达到法定的3家以上,使该次招投标未能如期进行。5月12日,我局再次向发改局递交了《招标申请书》,并面向社会公开招标。按照法定程序,于5月21日召开了招标预备会,6月4日召开了招标会,最终该项目由大石桥市钢都建筑有限责任公司中标,按照招标协议规定,该项目将于7月中旬竣工并交付使用。目前,该项目正在紧锣密鼓的建设当中。届时,现云桥广场夜市的所有商贩将全部安置在该区域内经营,云桥广场附近居民的夜间休息状况,以及周边的交通状况、卫生状况等将得到极大改善,“城市顽疾”将得到彻底根治。

### (三)全力保障城市建设。

20\_年,是全市“城市南移西拓”战略实施的关键之年。先后有一系列的重点工程项目陆续进入开工建设阶段。为了确保城市建设的顺利进行,局领导班子审时度势,周密部署,充分发扬“敢打硬仗、善做细活”的优良传统,采取科室包片、人员包户的方法,组织全体执法人员进行逐户走访,全面了解实际情况,宣传法律法规,切实做到“无情拆迁、有情操作”,尽努力解决群众面临的各种困难,减少因强制拆迁给动迁户带来的经济损失。对那些心存侥幸、观望心理,迟迟未能按时搬迁的个别加工业户。我局于6月3日早上6时,专门雇佣了吊车、板车、电焊工、电工等专业人员及机械车辆,出动近百名执法人员,在公安局、工商局等11个部门的大力配合下,依法对哈大路两侧未能按规定时间进行搬迁的38户彩板房加工作坊进行了强制搬迁。经过相关部门的共同努力,

截止目前，营大路两侧的彩板加工作坊已全部搬迁完毕，确保了营大路两侧规划建设项目的顺利进行。

#### (四)严格执法，有效治理违章建筑。

法制科充分发挥职能作用，严把临时建筑、门市装修等项目的审批关，对申请的审批事项严格审查，通过对现场勘察、实地测量，对不符合城市美化、亮化要求和影响市容市貌的项目坚决不予审批，保证了市容的整齐有序。同时，按照“力度不减、标准不改、目标不变”的要求，以铁的态度、铁的手段、铁的措施、铁的纪律严查违章建筑。对市区内不经申请、审批的各类擅自搭建的建筑物，以及临时违章设立的商亭、电话亭依照有关法律和条例坚决予以拆除，共拆除78处，面积达8400平方米，狠刹了乱建乱占风，切实维护了城市规划的严肃性和性，保证了市容的整齐有序。

#### (五)规范户外广告牌匾，扮靓城市市容市貌。

户外广告牌匾的规范、亮化是城市管理工作的重点。为稳妥开展此项工作，局党委专门修订了户外广告牌匾的设置标准，研究制定了专项整治方案。从年初至今，我局已进行了80余次户外广告牌匾的专项整治行动，几乎每星期最少进行一次。户外牌匾广告整治工作涉及千家万户，触及广大商户的切身利益，是一次非常艰巨的“攻坚战”，但全体执法人员不畏严寒、耐心说服，徒步下达《限期整改通知书》1300余份，最终把这一工作难点干成了工作亮点。工作中，面对来自各方面的说情和干扰，领导班子带头做到面子不给、口子不开，形成了主要领导靠上抓、分管领导具体抓的工作模式。截止目前，已有近1600户的商业网点主动更换了不符合标准的牌匾，执法人员强制拆除各类陈旧、破损严重的大中型灯箱广告、门市牌匾780余块。累计拆除违规广告、刀匾1560余处，没收、销毁落地灯箱广告牌匾1800余块。同时，审批科重新制定了全市亮化标准，要求主要街路两侧的建筑物、门市牌匾上必须设置亮化设施，并在节日期间一律亮起来。目前，

已有5个单位设置了大型楼体显示屏，60多个单位安装了楼型灯、射灯，110余家店面安装了集美观性、装饰性、艺术性于一体的霓虹灯牌匾，构建了市区立体化、多层面的夜间景观。随着整治行动的不断推进，我市户外广告牌匾面貌发生了令人欣喜的变化。哈大路、震兴路等主要街路两侧原来破旧杂乱的广告牌匾已被造型新颖、美观大方的新式广告牌匾所代替。

#### (六)加强市民投诉处理力度，信访工作扎实推进。

信访工作是维护社会稳定、化解社会矛盾的一项重要工作。年初以来，我局继续深化“一把手工程”，全面贯彻落实信访工作领导责任制，建立健全“统一领导、部门协调，统筹兼顾、标本兼治、各负其责、齐抓共管”的信访工作新机制。共接待群众上访、投诉100余人次，登记处理违章建筑、噪音扰民、油烟污染、占道经营等各类举报案件70余起，处理民心网投诉案件6起，市政府“444”、“优化办”、信访办、监察局交办案件3起。经全局上下共同努力，这些投诉、信访案件都已全部办结，做到了事事有结果，件件有回音，群众反映的问题和建议大部分都得到妥善处理，处理率100%，结案率100%，满意率达98%以上，大大提高了政府在人民群众中的形象。同时，今年我局承办的4件人大议案、4件政协提案也已全部办理完毕，并达到了“办结率、满意率、见面率”三个100%。

回顾的工作，我们在看到成绩的同时，也清醒地认识到，我局在队伍建设和平时工作中仍存在不少的薄弱环节和差距，执法人员执法水平、服务意识有待进一步加强。下半年，综合执法局将以深入开展创先争优活动为契机，团结协作，真抓实干，努力营造良好的城市环境和秩序。

一是突出一个“净”字，抓好市容环境整治工作。

科学高效的管理体制是管理好城市市容的组织保障，总结以

往城市管理工作的经验和教训，结合长效管理工作的实际，各基层单位将继续落实城市管理工作目标责任制。继续实行定岗、定位、定责管理方式，切实抓好各自辖区的日程管理工作。同时，“门前五包”管理办公室要强化“门前五包”责任制的具体落实工作，加大对人民大街、哈大路、振兴路、石桥大街的严管力度，并组织各成员单位密切配合，共同治理，采取长效管理整治措施，逐步解决城市管理工作中的难点、热点问题。

二是突出一个“快”字，抓好餐饮商业街的规划建设。

目前，餐饮商业街正在建设当中，审批科、收费科要按照“堵疏结合、建管并举”的方针，坚持“科学规划、强化特色、提升品位、惠及百姓”的原则，精心谋划、踏实苦干，进一步合理规划、利用好现有闲置场地，认真组织实施好餐饮商业街的规划建设工作。要以创建特色商业街区为抓手，努力把餐饮商业街打造成美化城市面貌的新景观、体现城市商贸繁荣的新载体、解决下岗再就业的新途径、商贸和休闲互动的新亮点，为广大市民创造优美舒适的购物休闲环境。

三是突出一个“严”字，抓好违章建筑查控工作。

要充分发挥城管职能作用，严把各类临时建筑、商亭、摊点审批关，保证城市市容的整齐有序。要加大巡查的密度、处罚的力度，并继续坚持“以拆为主”的原则，始终保持高压态势，对城市规划区内各类违章建筑定期组织大规模的集中行动，掀起一场轰轰烈烈的“拆违风暴”，狠刹违章建设风。

四是突出一个“齐”字，抓好户外广告管理工作。

下半年，我局将继续严把广告牌匾、门市装修、礼仪庆典等项目的审批关，通过现场勘察、实地测量，对不符合城市美化、亮化要求和影响市容市貌的项目坚决不予审批。要按照规范、美观、整齐、高档的要求，继续深入开展户外广告牌

匾整治活动，确保了街景立面的整洁。务必将户外广告牌匾打造成宣传企业文化、美化城市面貌、提升城市品位的优质服务载体。要进一步深化城市亮化工作的督导力度，定期进行检查、评比，进而不断推进市容面貌向“高标准、高档次、高品位”迈进。

五是突出一个“稳”字，抓好城市开发拆迁工作。

按照市委市政府“城区南移西拓、产业北上东进”的发展思路和全面建设“山水镁都-文化商城”的宏大构想。下半年，我局必须把服务城市建设、抓好城市拆迁作为总体工作的重中之重。全体执法人员要坚持公平、公正、公开的原则，切实做好涉迁群众的思想工作，维护好国家、集体和群众个人的合法权益。又要积极配合有关部门，坚决依法对破坏社会稳定、阻挠拆迁的“钉子户”实行强制迁出，高效率完成市政府交办的拆迁任务，确保城市建设的顺利进行。

六是突出一个“铁”字，抓好队伍建设工作。

要以深入开展创先争优活动为契机，切实加强党的建设，切实提高基层党组织的凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先锋模范作用，带动执法人员自觉将顾大局、重实效、谋发展和“全心全意为人民服务”作为工作的出发点和落脚点。要强化对执法人员的纠察力度，严格落实日常巡查制、岗位责任制、错案追究制和末位淘汰制等一系列内部管理制度，坚持按制度办事，用制度管人，靠制度建队，以此保持严整的队容风纪，树立良好的执法形象。要进一步加强党风廉政建设，自觉转变工作作风，纠正行业不正之风，努力打造一支“高效率、有作为，纪律严明”的铁军。

总之，下半年的城市管理工作任务仍然十分艰巨，全体执法人员将积极探索新的管理模式，以“优化环境、执法为民”为己任，加大市容环境整治力度，切实提高管理水平和执法效率。为全面提升城市整体形象，为广大市民营造一个优美

的工作、生活环境，做出新的更大的贡献。让城市的管理水平继续上升，让人们安居乐业！