

2023年专卖管理工作存在问题 and 重点 管理工作基层管理工作心得体会(大全5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

专卖管理工作存在问题 and 重点 管理工作基层管理工作心得体会篇一

一个优秀的基层管理人员并不是多难的事，难的是坚持，难的是持久地用心经营、用心管理，下面是本站带来的管理工作基层管理工作心得体会，希望大家喜欢。

一、抓落实

作为基层管理人员，要将上级的指示精神宣贯到基层，坚决执行，保质保量完成上级下达的各项指标任务，同时将加油站的问题及时反馈到上层。要不断总结加油站的各项工作情况，经常为员工通报这些情况，鼓舞士气，推动油品销售工作。

二、抓销售

1、要深入研究本地油品市场客户需求特点，对市场进行深入调查和理性分析，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，一是固定客户群。这个群体是加油站的“铁杆”合作伙伴。他们是加油站的义务宣传员和编外营销员，为加油站形象起到一定传播作用。所以对固定客户群，要定期沟通以了解情况，经常交流以完善服务，增进了解，促进友情，巩固合作。二是零散客户群。他们虽然不是固定客户，却应受到特别关注。

因为只有关心他们的利益，以热情的服务感动他们，才能使他们逐渐成为加油站的常客，由零星加油的散户发展成为新增的固定客户。三是新增客户群。随着私家车和商务车的增加，这个客户群每天都在扩大。这个群体有着选点咨询、选站加油的迫切需求，正需要加油员耐心指导，热心帮助和真心服务。他们一旦认可你的产品和服务，就很有可能成为固定客户，对提升加油站的经济效益大有好处。四是潜在客户群。这是一个不容易看出来的客户群，他们今天路过加油站，也许明天就到这里加油。也许他们不加油，却可能影响着家人、同事和朋友们的选择。所以，要赢得这个群体，首先要保证整洁的站容站貌，热情规范的服务，要使服务被全社会赞许，赢得所有人满意。

3、充分结合石化品牌的质量优势，品牌优势，管理优势，服务优势，塑造自身独特优势来更好的满足消费需求。一是纵向创新，对现有市场的挖掘和深化，并积极开拓新市场，全面提高油品的市场渗透率，二是横向创新，对非油品业务的重视与开展，主动引导消费，以便利店的非油品经营激活加油站油品经营，实现两项业务的相互促进。

三、抓管理

好榜样，长此以往，才能带动员工逐渐养成良好的习惯。三是以人为本，要经常关心员工的身体健康、生活和家庭，培养与员工的感情，用情动人，只有和员工建立起真诚的感情，才能充分调动员工的积极性。那么管理效果将会明显提高。四是安全第一，严格安全管理，严格操作规程，坚持勤检查，及时处理，及时汇报，牢固树立安全第一的思想，必须把安全管理工作做深、做细、落到实处。

四、主要工作方法，一是依靠骨干，发扬民主，统一思想，行动一致。二是切实发挥带头作用，“喊破嗓子，不如做出样子”，凡是自己提倡或要求员工做到的事情，自己都要身体力行，带头去做，并努力做好，才能有说服力和号召力。

作为基层管理人员，除了以上的一些不成熟的想法，在今后的工作中，我还要不断完善提高，首先要严于律己做到公正廉洁，实事求是，有全局大局观念，要有强烈的事业心、责任心、进取心和实干精神，时刻牢记自己的职责，树立以站为家的思想，以高度的事业心和责任感，全力以赴抓好各项工作。努力学习，不断提高业务能力、营销能力、决策能力、管理能力和组织协调能力。

我相信，做一个优秀的基层管理人员并不是多难的事，难的是坚持，难的是持久地用心经营、用心管理，把中国石化的成品油销售事业当作我自己的事业，做一名优秀基层管理人员的目标将不会遥远。

经过再三结论各部门生产过程不稳定的原因是，机器故障和产品质量问题经常发生，没有如何有效的控制、提高质量和提高设备利用率！（尤其是数控车间！）现场很多事情需要依靠下属和同级部门共同努力，可是经常是出了问题后，人人相互推脱，事情一误再误！

不要总以自己的工作水平和能力来衡量和要求员工，更不要刻意地去挑员工的毛病，要找出解决问题的突破口，从各个方面启发他们的工作热情，注重动之以情，晓之以理，对待他们工作中出现的问题和所犯的错误，应当给予耐心诚恳的帮助，多给他们以鼓励，使他们从中得到锻炼和提高。

领导靠的是自己的真正能力。领导力针对的是团队而不是个人。然而目前应该努力提升自己的综合素质，争取在技术、沟通能力、用人、工作思路等方面提升自己，言前三思。指令一定要合理，下令前要征询意见，慎重思考，使指令更具有操作性。避免草率决策、仓促下令，然后朝令夕改的情况。丑话在前。清楚表达命令的附加内容。言出如山。一旦指令下达，就必须照章办事，决不徇情。不怕怨，不怕冤，考核是管理手段，不能带丝毫的主观意见。而一次不公的惩罚，很可能破坏员工长久积攒的积极性，而失去人心。 根据目前

的情况作为一名领导者要想做好工作，首先要做好协调各种关系的能力，搞好服务工作，但是这些工作也需要各方面的配合。

沟通是为了一个设定的目标，把信息、思想和情感在个人或群体间传递，并且达成共同协议的过程。根据目前的情况好像就这么多了！

一、 求真务实的原则

基层管理工作必须立足于本单位、本岗位的实际，脚踏实地，求真务实，来不得半点的虚假或含糊。这是因为，基层岗位往往都是一个单位或一个部门实现职能、产生“成品”最后的“关口”，体现出的必须是“实打实”的东西。如果在这个“位置”不按既定的程序做，务虚、玩花样、搞“创新”，那它所生产的不是“废品”就是“伪劣”！

二、 规行矩步的原则

规行矩步，成语的意思就是严格按照规矩办事、毫不苟且的意思。成语的解释虽然含有贬义的成分，但如果把它用在基层岗位的管理上，它是再合适不过了!!如前所述，因基层岗位是实现职能、产生“成品”最后的“关口”，“位置”的特殊性，就决定了它必须是严谨、有序、规范的。而如何保证它做到这一点?这就需要严格的贯彻落实规章制度，用规章管理，用制度约束，并且做到制度面前，人人平等，奖罚严明!!特别是奖罚严明，它即是管理程序中的必须的环节，又是保证规章制度得到最大化贯彻执行的唯一保障!!它们环环相扣，缺一不可!!

三、 身先士卒的原则

俗话说得说“火车跑得快，全靠车头带”、“打铁还需自身硬”!而且，这也是我党多年以来一直在努力倡导并曾卓有成

效的好传统、好作风。只是这些年来这些优良的传统和作风在有些人的眼里不再“时尚”、不让人“待见”、传承的少了……现实的表现虽然如此，可并不能说她就是糟粕或“out”了，甚至还可以这样的说，当今的一些问题和矛盾的根源就在于此……!!!!所以，要做好包括基层管理在内的各项工作，解决现实中存在的种种问题，各级领导干部必须坚持身先士卒、以身作则的传统工作作风，要求同志们做得到，自己首先要做得好，以德服人!!

四、弘扬正气的原则

管理的目的是“生产‘过硬’”的“产品”，“过硬”的产品又是靠“过硬”的团队来实现的!!而“过硬”的团队更是靠“弘扬正气、抵制歪风”、“坚持‘大原则’，反对‘潜规则’”以及倡导公正民主、奖优罚劣、能上庸下的思想宣传教育工作与具体的行政措施来促成的!!在弘扬正气的环境里，即能营造出一个单位崇尚求真务实、唾弃弄虚作假的良好风气!!更可以在单位或企业内部开创一种努力工作、尽职尽责、务实进取者光荣;低级趣味、庸俗行为、碌碌无为者可耻的工作和思想氛围。让勤奋工作的同志享受到尊敬和实惠，让不思进取者受到蔑视和惩罚，歪门邪道也更没有了泛滥的空间。坚持经常、持之以恒，渐渐的，一个“过硬”的团队也就此铸成!“产品”也必定“过硬”!!

专卖管理工作存在问题和重点 管理工作基层管理工作心得体会篇二

s管理起源于日本，已经有50年的历史了，它主要是对生产中的人员、机器、材料、方法等生产要素进行管理的方法。它强调的是标准和制度，关注的是细节，要求的是执行□5s最早应该是日本发起并深化为一种颇为有效的现场管理体系，整理、整顿、清扫、清洁、素养，后来又增加了安全、节约，于是5s也就演变成了6s 因此，我们经过多轮的讨论后也决定

推行6s要点管理推行工作，我们因为考虑我们在人力方面投入未设置专人负责，因此，我们首先是从6s要点方面进行推行，通过反复实践后逐步推行整个6s管理体系，总的来说我们这个企业群体还是非常务实的。

今年是山煤集团的“绩效管理提升年”，在集团公司绩效考核部的有效组织和安排下，我有幸参加了赴平顶山、上海的参观6s培训学习活动，虽是短短的几天，但让我看到了一种全新的管理理念，不一样的管理模式，确实受益匪浅。

在这以前我对于“6s”的理解还很肤浅，很模糊，也很抽象，在整个培训过程中，参观推行“6s”活动管理模式后取得明显效果的企业——平顶山煤矿机械厂，给我震撼是最大的，日式管理的细，在企业6s中体现得淋漓尽致，自此真正认识了“6s”□感受“6s”带给企业的变化。

管理提升年”的良苦用心，因为集团公司即将面临上市，就如同一个“新生儿”，它需要全体员工对它的精心呵护才能健康成长，所以引进“6s”管理模式就显得势在必行了，用整理、整顿、清扫、清洁、安全、素养去规范我们行为，让全体员工从思想上转变观念，进行一场思想观念的革新，去掉旧陋习与坏毛病，而不是光喊几句口号而已，服从企业管理。因为即使拥有世界上最先进的生产工艺或设备，如不对其进行有效地管理，工作场所一片混乱，其结果只能是生产效率低下，员工越干越没劲。干活如果没有远景就会枯燥无味，有远景没有实干就是空想，有远景再加上实干就是世界的希望。

另外“6s”也体现了“规范化”或“文件化”的因素，我认为“6s”带来的不仅仅是创新，更多的是变化，一个企业形象的好坏关系着企业的声誉，一流的人才和设备也要有一流的环境才能真正成为一流企业才能真正生产出一流的产品。企业形象的提高有利于减少“公关成本”，同时有利于树立长

期稳定的“品牌效应”，有利于企业的长远发展。推行“6s”管理模式，使各公司各部门对各种物品都要摆放整齐，地面干净，标识清楚明朗，现场一目了然，卫生不留死角，从而激发员工高昂的士气和责任感，对员工来说无疑又会增强他们的自豪感，荣誉感以及随之而来的对企业的忠诚度，塑造企业良好形象，形成一种优良的企业文化。

这就是我眼中的“6s”□

专卖管理工作存在问题和重点 管理工作基层管理工作心得体会篇三

做了一个多学期的学生干部，心里有很多的体会，平时可能由于时间的关系，并不能静下来好好的总结一下，现在趁着写博文的这个机会。谈谈自己的一些看法，可能里面较多的东西只是自己的看法，并不代表所有学生干部的心得。

1. “学生干部不是干部，而是责任”，同学们既然推选你作为班长，肯定是因为相信你，而你更多的要承担起作为一名学生干部应该有的责任，假如对于工作只是敷衍了事，并没有真正的把自己定位于一名学生干部的话，那可想而知，在你不负责的思想的支配下，你的班级工作会差到什么程度。我们当一名学生干部，不能单单只是说为了荣誉上的虚荣心，或者是为了自己的发展，其实更多应该考虑的是，既然成为了一名学生干部，你怎么承担起这种责任，怎么的做好自己的学生工作。

2. 服务意识。不管做什么工作，我们都应本着“为学生服务，为学院服务”的宗旨，时刻铭记“在其位，谋其政”，以自身的行动来带动大家，而不是布置任务，带头违纪。单有热情并不一定能真正的完成任务，没有行动，一切都是零。也只有真正做到了为同学们服务，为班级服务，同学们才会认可你，你才会有良好的群众基础。

3. 能力要求。作为一个班长，对于能力的要求还是比较高的，它包括策划能力，组织能力，管理能力，社交能力，行动能力，自我感情控制能力，分析能力，创新能力。。。而能力的好坏，很大程度上会影响班级工作的成效。当一名学生干部，就要做到大公无私，不要过分的强调个人的得失。当一名学生干部，就要严于律己，要以身作则；当一名学生干部，就要学会合理安排时间，努力做到学习工作两不误，当一名学生干部，就要把自己定位好，要处理好老师和同学的关系；当一名学生干部，就要有决策和协调能力，要能独当一面。真正做到了以上几点，才能在将学生工作做的更加出色。

4. 思想要求。作为一名学生干部，在思想上要时刻保持先进，在先进思想的支配下，你的行动才会更好的符合事物发展的规律。思想素质可以通过多种途径培养，也并不是能一蹴而就的事。团校培训，党校培训，有利的书籍，这些都是很好的途径，一些思想培训，并不是所谓的走形式，它必然有它核心的精神在里面，如果能真正的发掘精神层面的东西，并把这些东西理解透彻的话，我相信对于个人的思想提升还是有很大的作用的。

5. 注重方法，不断创新。当已有的方法不能很好的解决问题的时候，就应该从不同的角度对它加以改进，使它更适合新的环境和要求。成熟、老套的办事方法能给人带来安全感，可以使人少犯错误，也少了很多麻烦，但是这种循规蹈矩的人，长期采用老套的方法难免会让人产生依赖情绪，甚至逐渐丧失进取心。同时对于不同的人、在不同的环境，单一不变的方法肯定会受到挑战，遇到阻力，变成一根“鸡肋”。因此，我们应当因时因地地对工作加以改进。有创新，才有发展。“用脑子去工作，而不是用手。”创造性的工作一是可以提高工作效率，祈祷事半功倍的作用，二是能激发我们无穷的智慧 and 力量。

同时，我们要注意发挥班里每个人的主观能动性，注重团队精神，注重团队意识，集体的力量是伟大的，充分发挥团队意识和协作精神，有利于充分发挥潜力，更高效的完成任务。

以上只是暂时想到的一些，以后有新的感悟的话会继续的添加。只希望能够不断的总结经验，争取能把班级工作做的更好。

专卖管理工作存在问题和重点 管理工作基层管理工作心得体会篇四

班主任是学校教育第一线最直接的管理者和教育者，班主任作为一个班级的“统帅”，对班级的影响极大，他们是学生成长道路上的指导者和保护人，因此班主任工作是一门艺术，更是一门科学。

今天，在培训中有幸倾听了我校优秀班主任李芳芳老师的演讲，与其说是演讲，不如说是经验介绍。我深深的感受到班主任工作的辛苦和用心，李老师用自己的实际行动诠释了“一个好班主任就是一个好班级”的至理名言。

这次演讲汇报，最强烈的感受就是班主任工作做到实处，李老师介绍的时候，少了高深的理论和无谓的套话，有的只是自己工作的展示，从班级的特色，到班规，到班级文化到班级卫生的整理、到家校的和谐沟通、到校内、校外还有自己班级自发举行的各项活动，足以体现出各个班主任的细腻及用心良苦。

此次演讲，李老师真实的表露出了内心的情感，从这些展示中，能体会到班主任工作的用心，他们既要抓好自己的教学，更重要的是教育学生形成一生的“品行”（品德+行为）。李老师为生病的孩子无偿补课；李老师为孩子买下冬天的棉衣；李老师将孩子带回家同吃同住……这些都是盛开的最美的爱的花朵！听到李老师来自生活的点滴故事，让我感动不已，我试问自己我为学生做过什么？点滴的感动激起我的反思及激情！

每项活动都凝结着全体师生的智慧，班级到处充满着浓浓的爱，和谐的教育和学习环境，造就了孩子成为优秀的人。就像

《爱弥儿》一书中所说的，真正的教师和导师的作用，不是教给孩子们以行为的准绳，而是促使他们去发现这些准绳。我觉得，今天这些李老师都做到了。如果每个班主任都能把学生当成自己的孩子来爱，把班级当成自己的家来经营，我们的基础教育何愁没有灿烂的明天。

同样是平凡的人，他们于平凡中见伟大！听到李老师汇报后，深感肩上的责任重大。孩子们大部分来自农村，我经历过，所以他们的故事深刻触动到我内心的最深处，农村学校条件的落后，路途的遥远，孩子的基础差。教师要克服多大的困难与压力。很遗憾，今天只部分老师听到了这些“美丽的语言”，在我看来，真的是“美丽的语言”。放眼远望，李老师的每一个举动，都使学生朝着幸福和成功前进，一路走好。“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。”衷心祝愿老师们在这片教书育人的沃土上不懈耕耘，结出更丰硕的果实。

专卖管理工作存在问题 and 重点 管理工作基层管理工作心得体会篇五

下面我结合领导、同志的发言，就黑河市局烟草专卖管理工作开展落实及在专卖执法工作中遇到的一些问题，通过以下几个方面做一下汇报，不足之处请领导、同志们指正。2012年，黑河市烟草专卖管理工作在省烟草专卖局、黑河市政府的帮助指导下，在市局（分公司）党组的正确领导下，认真贯彻落实省、市烟草工作会议和专卖管理工作会议精神，结合黑河市烟草专卖管理工作的目标、任务、要求，坚持健全机制、综合治理、突出重点、务求突破，专卖监督管理科加强内部专卖监督管理，强化市场基础管理工作，狠抓专卖队伍建设，坚持打假破网，促进市场净化，着力提升专卖监督管理水平，取得了较好的成绩。

（一）、加强市场监管水平，全面提高市场净化率

余元，占全年任务指标50.65%。

2、加强无证经营的打击力度。无证经营的存在严重冲击卷烟专卖制度，干扰了辖区正常的卷烟市场秩序。今年在执法工作中我们加强了摸查摸底并强化宣传烟草专卖法律法规，加强与工商部门的联合执法协作，完善了与工商联合检查的长效工作机制，并开展了联合取缔无证经营卷烟违法行为的专项行动，坚决取缔不符合办证条件的无证经营户，有效打击了无证经营。上半年全市取缔无证户96户。

3、加强市场检查频率

2012年，我们对一些重点户、违法户加强检查力度，采取错时检查与交替检查的措施，提高检查频率，掌握重点监控户进货渠道，运输路线、具体仓储位置以及销售方式。

（二）、将打假破网作为专卖工作的核心任务

“打假破网”工作始终是专卖工作的重中之重，在深入开展打假破网工作过程中，我们针对卷烟违法经营活动更加隐蔽，网络化、专业化、团伙化日趋明显的特点，制定了一系列的措施，制定了工作方案，明确了工作目标、工作重点、职责分工，通过借助公、检、法等部门的力量，加大了案件侦破力度。通过采取有效措施，我局希望在今年的打假破网工作中取得突破，进而对违法经营行为起到较大的震慑作用。

（三）、加强内部监督管理，确保内部监督管理到位

2012年黑河烟草不断深化和细化各项内管工作制度，进一步巩固专卖内管长效机制，实现专卖内管工作的日常化、制度化、规范化。

对内部专卖监督管理工作实行责任制，不断健全和完善各类台账、资料，加强痕迹管理和日常监督，对卷烟经营情况进行实时有效监督。

（四）、加强依法行政，全面规范许可证管理工作

按照烟草专卖执法责任制的要求，专卖科进一步建立健全了烟草专卖执法监督检查、专卖执法案卷审查、专卖执法案件移送、涉案物品管理、规范性文件备案审查等行政执法制度，全面规范烟草专卖执法行为。通过一年的执法规范化建设，有力促进了专卖执法严格、公正、文明，取得了较好的社会效益。

（五）、坚持以人为本，狠抓队伍建设

黑河市烟草专卖局在专卖管理工作中我们始终坚持打造一支素质高、作风硬、能力强的专卖队伍。为此我们制定了详细的培训学习计划，对专卖人员开展各种形式的学习培训，着力提高专卖队伍的综合素质。

（六）、今后一段专卖管理工作的目标

在今年上半年的专卖工作中，我们虽然取得了一些成绩，但是与上级和兄弟单位的要求和我们的预期目标还有一定的差距，我们要通过以下几个方面迎头赶上。

1、严控市场监管漏洞，专卖执法水平进一步提高

针对市场中各种涉烟违法案件现象着重突出重点，究其原因认真查找监管不到位、工作方法不够创新、责任心不强等问题，强调市场日常监管是专卖管理工作的基础，我们要加大市场监管力度，力求不留死角，监管全面、到位。通过严格的监管制度，进一步提升全体专卖执法人员的整体素质，提高执法水平。

2、提高全员学习质量

要求广大专卖管理人员学习上除了参加上级组织的学习以外，

要提高学习的主动性，学习的面要够广，不仅仅局限在完成学习任务上，特别是在对新知识、新技能的学习上要积极主动，通过不断的学习进一步的提升整个专卖队伍的整体和个人的素质。

3、内部专卖监管还要在精、细、实、严上下功夫

加强内部专卖监督管理力度、健全长效机制的完善和执行真正落实到位，认真开展专卖内管工作的督查指导，对如何进一步做好专卖内管工作广泛的开展深层次的研究和讨论。

（七）、关于卷烟流入流出及涉案真烟的问题

场，主要是十条二十条的通过配货、汽运、私人携带等方式进入我辖区，所以在运输环节上不易查控，大部分流入卷烟都是在销售环节查获的。2011年至今我们共查处流入卷烟案件44起，查获流入卷烟450余条，主要流入卷烟品牌包括软包白灵芝、呼伦贝尔、芙蓉等。

2、专供出口、免税、俄产卷烟流入，黑河市的独特地理位置给我烟草专卖管理加大了难度。由于口岸的独特性，黑河卷烟市场流通不少国内市场很难见到卷烟及品牌众多的俄产卷烟，这些卷烟品牌包括；专供出口的中华、红双喜等，关税未付的阿里山、御猫等，俄产卷烟主要是百乐门、邦德等。2011年至今我市共查处这类卷烟案件126起，查获上述三类卷烟1500余条，案值15万余元。

3、卷烟流出，由于我市地理位置特殊及近几年卷烟销售较好，同时对一些卷烟销售大户进行总量控制，加强内管工作力度，坚决杜绝违规销售，所以现在基本上杜绝了，卷烟外流情况。

4、问题的原因及形成，主要是一些四、五卷烟的不足促成内蒙卷烟流入。同时黑河口岸免税店的倒流俄罗斯游客的需求，使得免税、出口、俄产卷烟拥有一定市场。我们对这一情况

一直非常重视，现在已经积极协调海关、边检等部门加强控制，同时安排精干人员对一些经常涉及这类卷烟销售的场所进行死看死守，防止其对我市场的冲击，通过一段的工作现在情况在可控范围之内，上述问题基本上得到解决。

总之黑河市烟草专卖局在2012年下半年工作中，将更加脚踏实地、兢兢业业努力完成省局、地方政府交办的各项工作任务，健全和完善行政执法程序、使行政执法活动程序化；努力提高专卖人员素质、健全和完善内管监督机制，切实落实行政执法责任制，将更加大胆探索和实践，勇于创新，争取使黑河烟草专卖管理工作水平更上一层楼。