# 2024年部门经理工作心得体会 职业经理人的心得体会(4篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-06

*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。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那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。部门经理工作心得体会 职业经理人...*

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。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那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**部门经理工作心得体会 职业经理人的心得体会篇一**

一、员工管理工作

本年度，我作为整个汽车行业的销售经理，对自己的销售员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

二、策划好每场汽车销售会

这一年，我们车行举办了\_场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出\_%，这是一大进步。当然今年能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

三、现有缺点

虽然自己已经坐上销售经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个销售部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

经理个人职位工作心得体会5[\_TAG\_h3]部门经理工作心得体会 职业经理人的心得体会篇二

\_\_\_年，是我就任党校宾馆总经理的第一年，也是新党校宾馆经营发展的第一年。虽说仅仅3个多月时间，但在这几个月里，我和酒店全体员工在党校领导班子的正确领导和社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念，不断总结经验，进一步提高服务质量，致力宾馆品位的提升。经过全宾馆员工的共同努力，克服资金紧张、人员流动、同行竞争压力加剧等诸多困难，宾馆从10月18号试营业，经营业绩稳步上升。在党校领导的带领下，党校宾馆人连续奋战3个多月，从筹备到开业，经历了风风雨雨，宾馆人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了校领导的肯定和业内同行、社会各界人士的认可。

宾馆经营目前呈现出良好的发展趋势，以“用心营造、至高致远”的价值理念和企业品牌，不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进宾馆持续长远的健康发展，确保宾馆利润、增加员工收入、提升宾馆品牌服务，我深知职责重大。所以，我会一向为此而尽心、尽力、尽职的工作。此刻，我向各位领导和同事述职，请予以审议。

一、基本完成宾馆的筹备工作

我自从\_\_\_年8月13日来到党校宾馆，首先制订了党校宾馆工程进度表倒计时，每一天确定了工作明细计划，对推进开业日程起到了突出的作用。其二，制订了管理人员岗位职责和工作流程。做到明细分工，职责明确，使管理层有工作目标，杜绝了盲目出工的现象。其三，与宾馆接轨，合理出台《员工手册》，使员工感受到了亲切感、温馨感。此刻我们基本完成了筹备工作，已经完全能够完成大规模的接待任务。

二、狠抓培训和经营举措

1、人员管理制度化

从8月下旬开始，我们宾馆结束员工招聘工作，开始为期半月的军训和一个月的岗位理论培训，使员工在挑战自我、克服困难、吃苦耐劳方面有了质的变化。并对员工灌输了“创业有情、制度无情、管理无情”的管理理念，使员工有了新的心态、新的认识。企业要发展，关键是人才，我们在用人上采用能者上庸者下，在优秀员工中选拔了主管、财务、仓管、领班、营销、办公等职务，对员工起到了进取向上的作用。

另外在制度上我们严格要求，出台餐饮部制度、房务部制度以及楼层、前台、前厅、后厨的明细制度，还制定一系列的卫生制度和消防制度和培训。

2、抓经营，显成效

10月18号以后，我们宾馆进取展开营销力度，把握各种人际关系，并且在济源日报、都市广告、一周商讯上刊登广告，使党校宾馆提高了知名度，在社会上引起了极大的反响，宾馆入住率到达80%，餐厅首次接待了婚宴，并且接待400人的旅游餐，在人员不足，服务经验不足，餐具、桌椅不够的重重困难之下，餐饮部人员加班加点，采用提前安排，重视细节的工作方式，成功接待数次大型团队，受到了客人的好评。房务部在布草不足和各类工程不到位的情景下，进取发扬主人公精神，合理安排员工作息时间，比较及时的完成接待任务，为我们党校宾馆发展做出了应有的贡献。

3、严抓饭菜质量、餐饮使用“五常法”

众所周知，厨房是一个酒店的心脏，厨师的好坏直接影响着餐厅的效益。党校宾馆厨师采用各大酒店流行的包厨式，这样便于调换厨师、更新饭菜。对总厨的管理要求，采用定时换菜谱、定时出新菜、定期培训的制度。菜肴质量上，实行土洋结合，家常为主，在这期间他们的铁板牛扒、特色肥牛等菜肴多次受到薛书记的好评。在厨房管理方面采用国际五常法管理模式，即“常整顿、常检查、常清理、常组织、常计划”。厨师制定64字厨师公约，以制度办事，严格要求，精益求精。

4、爱护财产、节俭降耗

宾馆设备设施运营时间最多三年，进入了设备运行阶段，最主要是保养，我们已经制订了一年两次保养详细计划，为延长使用寿命而努力。节俭水电气，是宾馆人员应尽的义务，做到分片负责制，制定职责人，不定时抽查，违规罚款等举措，起到了必须的效果。

5、讲礼貌，树形象，抓思想

强化服务，礼貌礼貌。全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了宾馆下达的服务标准。礼貌从我做起，我的形象代表宾馆等形象工程，员工很好的落实贯彻宾馆思想，在三个月里，连续两次出现拾金不昧的高尚风格，厨师杨月棉拾到5000元现金和数张银行卡及身份证，范佳拾到户口本等物，他们在金钱面前不动心，立即交到宾馆部门代交失主，受到顾客的热烈好评和赠送锦旗的表扬。为此，记者特意将事迹刊登到济源日报，使更多人向他们学习拾金不昧的榜样。

6、抓培训、备人才

宾馆在发展中，人才需求加大。我们经过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习酒店管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，即将实施实行送出去、请进来的培训方法强化培训。在郑州结盟10家朋友酒店，全年计划外出学习10余人次，组织集中学\_余次。酒店内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与综合管理本事。

7、存在的问题：

⑴、信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强。

⑵、上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化。

⑶、员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高。

⑷、工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高。

⑸、突发事件的处理预案不完善，应变本事有待加强。

三、我的工作体会

1、需要尽快提高综合竞争力。

\_\_\_年，济源市新增的酒店有玉都快捷酒店、居美快捷酒店、精致商务酒店，银座商务酒店这些大型酒店将对济源酒店业发起冲击，酒店业将面临着又一次新一轮的命运变革，规范化、人性化，定位准确、物美价廉才是我们在竞争中的立足之本与优势，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化。

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承以党校为核心的价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证宾馆规范、健康发展，展开营销渠道，确保固定客户，提高宾馆效益。

3、搞好后勤服务解决员工后顾之忧。

坚持“以人为本、以诚待人”的企业文化和核心价值理念，努力改善员工的工作坏境，加强对宿舍、员工餐的人性化管理。本着服务好员工的目的，及时了解员工思想，解决员工实际困难，以实际行动温暖人心，让员工感受到宾馆对员工的关心和重视。宾馆经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工供给了一个展示自我的平台。

四、\_\_\_年度工作计划

1、根据宾馆工资、奖金、津贴管理制度，完善宾馆绩效考核办法，在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强宾馆的日常经营管理，为宾馆发展培养和储备人才，指导各部门的工作，提高整个宾馆的服务质量和员工素质。

2、加强企业文化建设，竭尽全力完成党校下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

3、建立、健全宾馆的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。阅读消防和质量检查情景汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达党校有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使宾馆有一个高效率的工作系统。

4、健全各项财务报表制度，阅读分析每日、每月、每季度财务报表。检查分析每月营业情景。监督财务部门做好成本控制、财务预算等工作。检查收支情景，检查应收帐款和应付帐款，指导财务工作。

5、有重点的定期巡视公共场所及各部门工作情景，检查服务质量，及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达至有关部门。

6、加强宾馆的安全管理工作和维修保养工作。

7、与社会各界人士坚持良好的公共关系，树立良好的宾馆形象，并代表宾馆接待贵宾。

8、以身作则，关心员工，奖罚分明，使宾馆有高度的凝聚力。

最终，再次感激党校领导和各位同事给予我工作的支持，宾馆也将始终遵循党校为核心的价值理念。在校长的领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神和顽强作风，继续坚持数月来这种拼搏精神，坚持说到就要做到的做人原则，经营和管理好党校宾馆，充分发挥宾馆对外宣传窗口和内部服务作用。逐步在全市各提升价值。为党校宾馆的快速平稳发展和做大、做强而勤奋努力的工作。

经理个人职位工作心得体会4[\_TAG\_h3]部门经理工作心得体会 职业经理人的心得体会篇三

本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的帮助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中通过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高;并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

一、强化形象，提高自身素质。

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

二、强化职能，做好服务工作。

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。

一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书;工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程;

二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会;每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

1、入门阶段

年初接手了\_\_项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的帮助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。通过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“天山河畔”“新凤城”等项目的竞标工作。

2、试炼阶段

在领导的信任下，独立操作了\_\_公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表保持了良好的合作关系。

3、成长阶段

\_\_项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下通过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与\_\_公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。\_\_项目配合开发人员与总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。\_\_项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

经理个人职位工作心得体会3[\_TAG\_h3]部门经理工作心得体会 职业经理人的心得体会篇四

\_\_\_年，\_\_\_\_项目部面对严酷的竞争环境、繁重紧迫的施工任务，在公司领导的具体指导及各部门的大力支持下，年创产值\_\_\_\_万元,超额完成了公司下达的年度计划，安全生产和施工质量持续保持良好态势，顾客满意度为100%。

我作为项目部经理，秉承“带好队伍，干好项目，创誉逐利，拓展市场”的经营宗旨，努力做了如下几方面的工作：

一、践行“三个代表”重要思想，积极参加保持共产党员先进性教育活动。

\_\_\_年7月，我按照事业部党委的统一部署，参加了公司开展的以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持共产党员先进性教育活动。活动中，我受到了一次深刻的党的基本路线、基本理论的再教育，重温了党章以及党的有关条例政策，同时还利用上网等多种渠道，搜集相关学习资料，并结合项目实际情况，作了多篇读书笔记。

在党风廉政工作方面，严以律已，廉洁奉公。在对外礼仪交往上，坚持控制标准，花小钱办大事，办成事，不断改善项目经营运作环境。在生活上不搞特殊化、工作上不讲排场，不搞花架子，秉公务实，不花无助项目创效的钱。

二、积极开拓市场，不断增加市场份额。

\_\_\_\_项目是一个公共市场，市场竞争非常激烈，这样，做好市场前期工作至关重要，我本着为甲方提供优质服务，真诚为甲方解决技术和其他难题的工作原则，积极与甲方业主进行接触和交流，取得了很好的市场效应。

三、坚持全新的市场经营理念，塑造cpl良好的市场形象。

一是加强生产组织管理，确保施工安全高效。在各个施工场点，我们都尽量选出业绩突出、服务质量优秀的施工队伍参与施工。每接到一项施工任务书，我都提前到达施工现场与项目监理接触沟通，了解相关的技术信息和技术要求，有针对性地组织生产。由于采取了必要的安全措施和技术保障，确保全年各项目施工的安全、优质、高效，取得了非常好的市场效果。

二是搞好协调，为工作创造宽松的环境。\_\_\_年7月，在执行\_\_\_任务时，我们与\_\_\_\_公司合作时，出现了不和谐的尴尬局面。我要求我方人员和对方共事要有理、有力、有节，要从公司发展的大局出发，真诚为对方提供超值的服务，建立起与他们之间的感情。通过良好的沟通和我们真诚的表现，现如今我们与甲方合作非常愉快。

一年来，业主、甲方对项目部信守合同，控制质量、安全、工期的能力，对公司派出人员出色的工作表现和较好的沟通能力以及对双方员工团结协作良好状态有了新的认识。使公司的市场品牌，不仅体现在工程的质量、安全、进度上，同时还展现在队伍讲诚信，纪律严，善合作等各个方面。

回顾总结一年来的工作，我再次体会到，办好有利于项目的一件事不容易，运作好一个项目更不容易。对外，要努力塑造和保持一个有实力的良好形象;对内要凝聚、发挥团队不畏困难、锐意进取的精神，适应市场管理惯例要求，进而拓展储气库、煤层气市场，从这一意义上讲，虽然做了一些工作，但离公司期望、要求比，仍有差距。这些差距就个人方面而言表现为：在\_\_\_项目管理过程中，未雨稠缪，计划预见性不够，我将在\_年具体工作过程中，努力做好甲方工作避免上述问题的发生，使公司总体经济指标不受影响。

随着国家对\_\_\_建设和\_\_\_开发的支持力度不断增加，\_\_\_\_项目工作量也在逐年递增，市场的竞争难度也随之不断增强，各家公司也都在积极地做这项工作，\_\_\_年，要在目前市场占有率的基础上有所提升，还需要加大公关力度，为保障\_\_年主要工作与任务的顺利开展与优质完成，我也将一如既往，尽心尽职，努力工作，不负领导的重托，争取储气库、煤层气市场的持续发展。

经理个人职位工作心得体会2

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找