# 2024年建筑业年终述职报告(3篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-06-22

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。建...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**建筑业年终述职报告篇一**

你们好!

近一个时期以来，营销中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近家;渠道客户掌控力为80%。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、促销、人员重点促销等。通过营

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5.实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元;毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，

但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2.无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

1.重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求 个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

4.货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

5.改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码!我们一定能在疲软的经济里建功立业!

我们现在的确困难，单我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来

**建筑业年终述职报告篇二**

20xx年1月以来，我所在律师管理工作的指导思想是：坚持贯彻执行邓小平理论和“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，认真贯彻党的xx大、xx大三中、xx大四中全会精神，认真学习落实科学发展观，认真践行社会主义法治理论，以服务大局为中心，认真学习贯彻修订后的《律师法》，进一步拓展业务领域，加强队伍建设，规范管理，积极服务经济发展，维护社会稳定，促进民主法制建设，为构建和谐江永提供优质高效的法律服务，

最新律师年度述职报告。在贯彻实施《刑法》、《刑事诉讼法》、《治安管理处罚法》的过程中，我所履行职责和义务。

一、维护社会稳定，充分发挥刑事辩护职能作用。

(一)重点打击，全力维护稳定。

我所始终以实现社会治安明显进步为目标，以营造良好的经济发展环境为已作任，严格贯彻执行《刑法》、《刑事诉讼法》、《治安管理处罚法》，认真开展职责工作，突出打击重点，注重打击效果。有力地促进了我县社会治安秩序明显好转，为建设“平安江永”，构建“和谐江永”提供有力的法律保障。

(二)宽严相济，依法保障人权。

我所在贯彻“三法”过程中，不仅着眼于社会稳定，更着眼于社会和谐，在刑法辩护工作中全面贯彻落实宽严相济的刑事政策，发挥刑法、治安功能的效果。对于刑事犯罪采取区别对待的方法，做到既有力打击和震摄犯罪，维\*律的\*，又尽可能减少社会拉面，化清极因素为积极因素。对主观恶性较小、犯罪情节轻微，悔罪表现好的过失犯、未遂犯、未成年人犯、初犯、偶犯等本着教育挽救的目的，以宽缓为主，尽可能地给他们辩护，以给他们改过自新的机会。

(三)认真做好未成年人犯罪案件的辩护和帮教工作。

我所认真贯彻未成年人犯罪的刑事辩护、帮教政策，实行教育、感化、挽救方针，坚持“教育为主，惩罚为辅”的原则，寓者于辩，惩教结合，使其认真悔罪，重新做人。对未成年人犯罪辩护时，充分考虑未成年人实施犯罪行为的动机和目的、犯罪后的悔罪表现、个人成长经历和一贯表现等因素，从有利于未成年罪犯的教育和矫正角度出发，尽可能地维护他们的合法权益。坚持对未成年被告人进行法制教育，向他们讲述犯罪行为对社会的危害，帮助他们分析导致犯罪行为发生的主、客观原因，教育他们正确对待判决，防止他们产生自暴自弃的想法而给社会重新带来不稳定的因素。对判处刑罚的被告人进行回访，了解他们的思想状况，使他们感受到社会的关爱，增强生活信心。

(四)注重调解工作，提升“三法”实施的社会效果。

刑事附带民事案件中大多数当事人双方矛盾较深，对立情绪大，如果处理不当，就有可能导致矛盾激化，甚至酿成新的刑事案件。为妥善解决附带民事案件，我所始终把调解工作贯穿于维护当事人合法权益的全过程中。注重掌握案外情况，充分调查了解原告人及被告人的家庭状况、心理状态及经济情况等背景资料，为民事赔偿部分开展调解工作打好基础。向附带民事诉讼原告人讲明相关法律知识，减少他们对被告人的仇恨心理，引导他们通过法定程序行使权利、缓解对立情绪。根据被告人经济状况，向被告人家属讲解法律，劝导被告人经济状况，向被告人家属讲解法律，劝导被告人家属积极赔偿被害人经济损失，取得被害人的谅解。

二、依法办-理各类案件，着力提高办案质量与辩护效率。

(一)狠抓质量，严把实体和程序公正。在“三法”实施过程中，我所坚持严把案件事实关、证据关、程序关和适用法律关，充分保障当事人的合法权益。

(二)充分说明法理，提高辩护质量。对控辩双方争执的焦点问题进行祥细阐述，增加透明度和论证力，统一从法理、客观事实的角度进行论证、说理、阐述取舍理由。

三、加强“三法”学习宣传，努力扩大“三法”影响。

(一)强化“三法”培训，全面提高律师队伍的业务素质。我所以确保“三法”正确实施为出发点，大力开展培训工作。强化“三法”业务培训，每年我所都会组织全体律师参加律协举办的各种培训，通过业务培训提\*警的业务水平。

(二)加强“三法”宣传。我所充分利用报刊、杂志、电视、网络等多种宣传媒体，多角度，全方位及时有效的进行“三法”实施相关宣传。

四、“三法”执行过程中存在的薄弱环节及今后工作意见。

近年来，我所认真贯彻执行《刑法》、《刑事诉讼法》、《治安管理处罚法》，但仍存在着一些问题与不足，主要表现在：传统的观念和办案习惯仍在不同程度地影响着“三法”的实施;案件质量和效率、办案技能还有待进一步提高;对辩护的尺度标准掌握还不够科学统一;法律文书质量有待进一步提高;参与社会治安综合治理广度和深度有待加强等。这些问题必须在今后工作中高度重视，并认真加以解决。

**建筑业年终述职报告篇三**

从事建筑行业多年以来，分别从业于建筑五方单位，对建筑行业的项目管理积累了较为丰富的经验，同时参加了系统的理论学习，目的是要为这个行业做更多更好的事情，那么，发现自己最短的那块板，寻找适合自己的突破口就成为当务之急了。

泛泛的完成岗位职责规定的内容，维护一团和气的人气儿氛围，吃过往的老本，那是比较肤浅的，也是比较渺小的，无论对事还是对人，都需要认真“格物”方才奏效。

一、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一年以来，我更加重视学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习的重要思想，领会科技局系统开展的“树立正气、构建和谐、争创一流”主题教育的精神，通过购书、上网、外出考察等方式学习各种专业技术知识。通过不断学习和交流，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。“人之相敬，敬以德;人之相交，交以情;人之相处，处以心;人之相信，信以诚。”其中“敬以德”

最重要，体现在形象上，体现在做人做事上，体现在争创一流业绩上。爱岗敬业，用心敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践上述宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项法律、法规以及单位的各项规章制度，坚持公平公正原则，坚持实事求是原则，坚持公开透明原则。平时生活中团结同志、作风正派、杜绝吃拿卡要等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀，在基层赢得较好声誉，处理问题能力不断提高。

二、辛苦的工程建设实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

伴随着石家庄市三年大变样的有利时机，科技中心大楼预算一再调整，科技含量越来越高，根据领导部署，具体负责策划、实施了led照明示范工程。

这个项目是在大楼主体竣工后的内装修施工阶段策划、设计、研发、安装的，吸收了四家科研单位设计研发，十数个单位配合。期间外出考察十几次，组织头脑风暴式专题会数次，接触了一大批该行业的领军人物，研发出了几十种专用灯具和控制产品。熬过了无数个不眠之夜，最终形成了一定的规模示范工程，经数次专家和行业单位的参观评价，工程规模和研发程度在国内处于水平。

通过这次实践，自己解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼，做事风格进一步完善，对建筑电气的理解更加透彻，思想境界进一步得到提升。

由于工程部人手紧张，今年春天开始的室外管网工程和小区环境工程也有我来负责，这是从业以来第一次完整负责室外工程，由两个单位设计，近十家单位参与施工，其中有些单位施工人员理论水平较差。

针对这一现状，没有等、靠、要，充分发挥知识面较宽、协调能力较强的优势，采取自觉延长工作时间，前一天晚上电话落实第二天工作，加密现场指导，测量放线亲自复核等措施，圆满完成了领导交给的任务，同时经历了暴雨的考验，实现了雨停地面无积水的良好工程质量，同时引种了高科技花木，利用了槐安路建设中的先进技术和施工方案，与同期施工的祁连街工程无缝对接，其中室外管网工程经开发区给排水处验收。在业内产生了较好的口碑。

这一项目的实施，是对以前知识和经验的全方位检验，也是对自己协调和控制能力的印证，无疑对完善自己的知识结构有着重要的意义。

四季度接手的北京会馆项目，将重点放在给排水专业上，同时开展空调系统的研究。

整个一年当中，自己份内负责的强电专业顺利实现两次高压送电，对电力引入工程的流程、关键环节更加熟悉和掌握。在原来系统设计的基础上，结合不断变化的室内精装修设计徒手绘制的几十张照明和电力平面图是对耐力、理论知识的又一次考验，还好，系统运行正常，过关了。

三、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

通过一年的辛勤劳动，取得的成绩如下：

1、主笔课题介绍专题文章1篇，并在杂志发表。编写课题申报材料3份，了解并熟悉了课题申报的相关程序，实现个人零的突破。对石家庄led行业的发展现状有了一个清晰地认识。

2、负责强电、弱电、室外管网、小区环境、电力引入、景观照明、应急照明改造、车库照明、太阳能热水、天然气引入、蒸汽引入、室内景观水池设计施工、北京会馆总协调等十几个分部分项工程，创历史。一个人干了三个人的活，一天当做两天用，全年没有休息日，发挥了个人潜能，给中心建设带来了有形和无形的效益。

3、外出评标3次，规避资金直接浪费5万元，受到甲方赞扬。

4、自己负责的项目在实施过程中没有发生安全和质量事故。

5、负责安全保卫工作，亲自部署开业、启动两次大的活动的保安措施完美收官并获得好评。

6、负责集中式太阳能热水系统的设计施工，现已投入使用，肯定是省内的。

7、协助实施局办公楼的太阳能热水工程，顾问亿生堂电力工程。

四、自省和自励

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是传统意识较重，和领导沟通尚不够及时。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑、规划的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种专业知识和技能。施工阶段完成后，认真做好结算工作、交接工作、技术培训工作和物业管理的模式化工作。我将通过多走一步、多看一眼、多问一句来不断的提高自己的各项业务技能，加强经验总结，多发表一些文章，实现“安得广厦千万间”的宏伟理想。

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