# 最新部门个人述职报告 部门的述职报告(二十二篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-26

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。部门个人述职报告 部门的述职报告篇一xx年，在不经...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇一**

xx年，在不经意间就要来了。就如同要登上一座山峰，又要开始新的仰望，期盼着新的高度了。任职福州分公司管理部主管是让自己在行政管理经验与综合能力方面都得到提升和锻炼的最佳平台。我主要的职责是通过计划、组织、控制与协调来实现对公司行政事务性工作、总务后勤工作、法务以及客服工作的管理与监控。我主要从以下几个方面进行述职，请公司领导给予指正。

1、管理部的日常管理工作

作为管理部的负责人，我清醒地认识到，管理部是分公司主管直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。管理部的工作千头万绪，有文书处理、合同审核、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。

(1)、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

(2)、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧;

(3)、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准;

2、配合公司法律顾问及时对公司的合同、协议进行审核、办理公司的法务纠纷以及客户投诉处理。

3、和公司其他部门配合，顺利完成a、c、d栋的产权证办理工作。

4、和公司其他部门配合，顺利完成h、j栋的交房前期准备工作。

5、督促各个部门的工作进度执行情况。

1、严格执行集团总部的各项规章制度的落实及执行。

团队需要制定良好的规章制度。规章制度也包含很多层面：纪律条例、组织条例、财务条例、保密条例和奖惩制度等。好的规章制度可能体现在执行者能感觉到规章制度的存在，但并不觉得规章制度会是一种约束。

2、根据福州分公司的具体情况提出了会务制度并严格执行，使福州项目各部门的许多问题能及时地通过部门主管会议得到协调解决。

3、丰富员工的集体生活，促进员工的集体荣誉感和团队合作精神，组织员工进行积极进取团结向上有益的户外活动;营造积极进取团结向上的工作氛围。

1、管理水平有待于提高

作为一位部门主管，如何提高自己的管理水平，提高驾驭和沟通团队的能力，学习跨部门沟通与协调;树立全局意识，锻炼系统思考;制定目标和行动计划，平衡资源，评价绩效，将是我一直努力的目标。

2、员工的培训制度落实不到位

公司对员工进行培训的目的，是为了提高员工队伍的素质，以满足公司发展对人力资源的需要，同时也是员工个人事业的需要。但目前福州项目员工的培训仅停留在岗前教育培训以及员工业余学习。20xx年管理部将围绕以下几点开展员工培训：(1)选聘具有潜质的员工进行培训。(2)培训要有明确的目的性。(3)让员工知道企业培训他们的目的。(4)让员工明白培训能给他们自己带来的收益。(5)鼓励员工不断学习并强调实施。针对这些问题，管理部将制定培训策略，包括(1)谁需培训?(2)培训的内容、侧重点及其深浅。(3)培训的目的以及要达到的效果。(4)培训的时间。(5)培训以什么层级为核心?(6)培训的地点选择。(7)因培训的模式选择、培训密度安排等不同，需要制定不同的培训方式，包括岗前培训、岗位培训、有组织的业余学习、专家讲座等等。

1、督促h、j栋交房工作顺利进行。

2、一如既往的当好分公司管家的角色，成为各部门的后勤加油站。

3、管理部将根据各个部门的不同需要制定不同的培训方式，包括岗前培训、岗位培训、有组织的业余学习、专家讲座等等。

1、建议公司能尽量给不同的员工创造合适的培训机会，让每位员工能通过培训不断地进步、提升。

2、建立更为完善的激励机制。良好的激励机制是薪资激励和企业文化激励的有机结合。针对不同类型的人员制定科学的岗位职责，并按岗位的重要性和所承担的责任及岗位所需素质要求确定其岗位基准工资。再根据岗位职责设计考核标准，然后按照考核结果确定该岗位责任者的实得工资。

3、建议公司在福州继续寻找合适的土地，秉持永续经营的理念，让福州团队继续为\*集团贡献更大力量。

感谢公司领导给我岗位以予锻炼，这些学习实践、体会、人际关系资源、个人发挥空间，必将是我人生历程中一笔不可多得的财富。感谢在一年中给我工作以帮助和支持的领导和同仁，正是你们的关心使我取得了不错的工作业绩，也感谢一年工作中遇到的困难和挫折，正是这些波折使我更加成熟，也能把工作做得更好。总之，不论是一帆风顺，还是困难重重;这些都已成为我美好的回忆和来年工作的动力。现在，盘点一下自己一年来的收获，汇集成简短的几句，来告慰一年来的辛苦奔波，也向领导和同仁们做一个汇报。

无论我今天述职报告的得与失、深与浅都不会影响我珍惜岗位、努力工作的坚实思想。谢谢大家。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇二**

银行是经营风险的行业，银行的经营活动始终与风险为伴，其经营过程就是管理风险的过程，我行开办的小额贷款业务更是一项高风险、高收益业务。20\_\_年，被确定为\_\_\_\_银行的“合规管理年”，根据“合规管理年”活动的工作部署和要求，我行严格贯彻小额贷款业务制度，规范业务操作程序，加强资产质量管理，严格控制风险。现就我行小额贷款业务上半年风险状况和防控措施报告如下：

一、信贷基本情况

截止6月\_日，我行累计放款330笔，金额1396万元;累计回收回177笔，金额945.88万元;累计结存153笔，金额450.12万元;6月\_日所有逾期贷款户数33笔，逾期金额107.74万元，逾期率23.94%。其中有4户逾期贷款为次级类客户，16户为可疑类客户，均产生不良贷款现象，风险防控形势非常严峻。

二、风险管理工作情况

半年来，我行认真学习、深刻理解总行会议和文件精神，适时分析形势，认真执行政策，严格按照规范化管理要求，切实加强信贷基础工作，规范内部管理，切实防范风险。

1、严格按照总行下发的《小额贷款业务管理办法》和《小额贷款业务操作规程》开展业务，严格拓展、筛选小额贷款准客户，把风险防控关口前移，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效。

2、严格控制信贷风险，严格执行信贷风险防范控制管理体系，全面实行审贷分离，规范了贷审会，实行了贷审例会制，严格按照贷审会议事规程召开会议，明确各环节主责任人职责。

3、扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对客户经营状况和家庭状况进行检查，认真填报贷后检查表。2月份我行对发放贷款先后开展了信贷自查及全面排查。此次排查工作通过调阅客户档案、现场走访客户、拍摄客户经营场地和走访信贷员家庭情况及信贷员思想排查等形式，重点关注逾期贷款客户、联保贷款客户和放款金额较多及逾期贷款较多的信贷员。从排查情况来看，我行未发现与中介合作、编造虚假资料骗贷等现象，也未发现收受客户好处费、代客户收取贷款本息等情况。

4、强化管理，完善的内部管理机制。我行在不断加强和改善日常信贷工作的同时，不断强化管理，重点是制度执行管理和从业人员管理，加强对制度执行情况的检查和贯彻落实。注重加强信贷人员的业务学习，以便能在业务操作中得心应手，提升工作质量和工作效率。在搞好管理的同时，我行还不断强化服务意识，改善服务手段，积极开展优质文明服务，树立“阳光、惠农、方便”的信贷形象，以优质的服务和阳光的品牌促进业务的发展。

5、抓好逾期催收，严格控制资产质量。我行领导及信贷人员从产生第一笔逾期贷款起，就对逾期催收工作高度重视，认真组织落实，集丛人之力，尽职尽力开展信贷还款管理及逾期贷款催收工作，并把这项工作长期作为信贷业务发展中的重中之重来抓，最大程度的控制好风险。及早成立了以行领导、业务主任、信贷主任及信贷员组成的催收小组，集中人力、物力，采取各种措施和方法，坚持不懈开展逾期贷款的催收工作。在做好电话催收、上门催收和联合催收的同时，果断决策，将逾期30天以上的客户依法提起诉讼，申请资产保全，利用法律的手段进行贷款的清收，最大程度的控制好逾期贷款风险，防止贷款出现损失。

三、下一步风险防控强化措施

为有效促进我行小额贷款业务稳健发展，我行要加强小额贷款的合规管理，促进小额贷款经营和操作的合规性和规范性，有效维护我行小额贷款业务发展的良性循环。下一步，我行将在以下几个方面继续做好风险防控工作：

1、完善规章制度

一是建立否决贷款登记制度。对每笔被否决贷款进行详细地记录，记录内容包括客户基本信息、申请信息、否决原因等。二是对联保贷款分行业分用途、采用等额本息还款法、分组调查等控制风险的措施。三完善审查人员岗位职责。要求审查人员在对权限范围内的信贷业务进行审查时，除对资料的完整性、合规性进行审查外，还须进行电话核实客户信息，在必要时还须进行现场核实。四要严格系统岗位配置制度。严格执行岗位兼职的合规性，规范信贷人员工号及岗位设置、变更，保证系统中客户信息管理的规范性和严肃性。五要严格落实档案管理。建立完善的档案管理办法，对提交审贷会成功的资料要严格把关，认真检查相关资料及贷款信息，并严格执行保密制度。

2、规范信贷操作流程

一是提升贷前调查质量。对于收入、成本等关键信息应尽可能取得纸质单据或书面证明做支撑;关键的财务数据必须进行交叉检验;对于房产或车辆等信息，应查看和复印房产证、行驶证、租赁合同等。调查项目应全面，坚持“眼见为实”原则。二要严把贷中审查。审查人员必须电话核实借款客户的真实性。审贷会必须有2名以上管理人员参加，且被审查贷款的主副调必须全部参加审贷会。审贷会提问提升质量，问到关键风险点。三是落实贷后检查。信贷员在贷款发放后的四周内，必须到客户住所或生产经营场所进行首次贷后检查，对资金使用情况和贷款投向进行监控，以后每月不少于一次贷后检查。

3、加强逾期贷款管理。对于逾期贷款，除对信贷员进行考核外，还对贷款的逾期原因进行分析，采取一切措施和办法，不惜代价进行逾期贷款的催收，以防微杜渐，保持贷款的良好回收和质量。

4、加强信贷队伍建设。每天晨会及每周例会对信贷所有人员进行信贷业务、操作规范性、法律法规等知识进行集中地学习，同时加强对信贷人员的思想品德教育。要每半年对信贷员进行一次梳理，同时对信贷从业人员实行年审，年审不合格的调离信贷岗位。要加强对信贷人员良好作风的培养。严格执行“八不准”要求，打造邮储小额贷款品牌，树立良好的公众形象。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇三**

20\_\_年上半年我在南京路支行任柜员岗位。柜台是银行的基础工作，直接面对前来办理业务的八方客户，是客户认知\_\_的第一道窗口，因此，我深刻地体会到此岗位的重要性和责任性。从事柜员岗位以来，一直严格遵守\_\_银行柜台人员的各项规章制度，积极学习各项业务知识，了解和熟练掌握相关技能，及时快速地办理各项业务，为客户做好柜台服务。坚决按照岗位职责严格要求自己，按照业务要求办事，保证业务无误和资金安全的同时，积极的向客户介绍我行理财和电子银行等业务，顺利的完成了支行下达的任务指标。

到了8月份，我非常荣幸的被调任到分行风险管理部。风险管理部是负责风险管理政策的落实、风险监测和控制的综合管理部门，是风险和内控的日常管理职责部门。作为风险管理部授信后管理人员，在实际工作中，主要完成以下几个方面的工作：对\_\_银行青岛分行运行的cecm系统进行维护和管理，对本部门档案进行整理保管，日常办公相关工作。

面对新的岗位、新的环境、新的挑战，让我既感到陌生，又感到空前的压力，但是在这将近半年的时间里，我受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上受到了无微不至的指导，帮助我快速的熟悉和胜任这个岗位。在风险管理部几个月的时间里，我抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的工作。由于首次进入风险部，面对全新的工作岗位，面临着全新的挑战，这个过程不仅是角色的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在实际工作中，认识到授信后管理需要严谨的态度、正确的方法、积极的沟通、全面的思考，才能更好的管理授信系统和提高工作效率。青岛\_\_优良的培训系统使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解学习授信管理和风险控制等业务知识，把所学所悟运用到实际工作中。

虽然目前在风险部的工作时间很短，但是我在这几个月的时间里努力向各位前辈学习业务知识和管理工作，努力养成良好的工作习惯和工作方法，近来的工作使本人越来越深刻的理解了良好的工作习惯是能力和效率提升的基础，特别是在工作的条理性上，受到各位前辈的耐心指导，受益匪浅，今后还将更加努力。

工作中的不足：

由于家在异地，生活习惯和地域习俗有很大差异，接人待物和沟通交流方面亟需改进和提高;首次担任授信后管理岗位，日常工作涉及很多方面，工作条理和时间安排还有很多不足;对很多业务和流程还没有完全熟悉掌握，需要多加强学习。

风险管理部授信后管理岗是一个需要责任心与耐心的岗位，通过这几个月的学习和工作，我坚信能够胜任岗位并做出良好的成绩;在今后的工作中，我将更加努力进取，力争成为优秀的\_\_一员。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇四**

各位领导:

大家好!

我代表风险管理部汇报20\_\_年第3季度工作总结。报告分为四个部分，第一部分明确部门职责与目标，第二部分汇报第二季度工作总结，第三部分分享经验教训，第四部分提出下季度工作计划。

一、风险管理部主要职责是推行制度、提供法务支持、开展内部审计审查。目标是及时完成重点工作计划和日常合同审核任务，保证公司顺利通过质量管理体系监督审核，尽量为公司规避风险、减少损失等。

二、20\_\_年3季度，风险管理部重点工作和日常合同审核均在规定时间内圆满完成。

三、工作总结

1、质量管理体系推行方面:风险管理部对a分公司开展了合同管理培训，对b分公司开展了制度管理、风险管理、反腐倡廉、合同管理、档案管理培训，对总部档案管理培训。对a分公司进行了合同管理、档案管理检查，对总部职能部门和项目部进行了档案管理检查。

2、合同审核方面:风险管理部审核各部门初次送审的合同共232份，其中总部78份，a子公司89份，b子公司25份，c分公司14份，物业公司共25份。

3、法律咨询和风险防范方面:

1)风险管理部拟制并发布了《对经济类文件授权审批和签字盖章事宜的特别要求》，要求各部门与对方签订经济合同时，应同时向对方书面明确仅有指定的授权代理人才是代表本公司对外签署经济文件的合法有效代理人，合作方与其他人员签署的经济文件对本公司不产生任何法律效力。

2)针对商铺带租约销售的策略，风险管理部建议公司设立运营公司以规避《商品房销售管理办法》第十一条对返租销售的禁止性规定，在托管合同中设计对租回商铺经营管理的基本思路，界定管理内容与责权利等，并协调解决运营公司与客户的租期和与租赁户租期不一致的\'问题。

3)商务宿舍蓄客阶段，所有资料是按超高一层销售。办预售证时，因房管局限价，只能由一层改为两层卖。风险管理出具法律意见书和相关文书，指导营销策划部公告取消前期宣传广告内容，并进行公证。请认购客户签订知悉取消前期宣传广告内容的确认书，并出具不修二层楼板的申请。

4)风险管理部根据c公司咨询，向其提供意外伤害赔偿相关法律法规和行业惯例，指导其完成赔偿并防范负面影响。

4、诉讼仲裁方面:20\_\_年第3季度风险管理部顺利推进奥的斯电梯仲裁案，圆满完成\_\_园林仲裁案，受理并有序推进商铺客户要求双倍返还定金50万元的诉讼案等。对a子公司与总包单位的经济纠纷进行了全面、深入地调查，秉承尊重客观事实、诚实守信、合情合理、平等互利的原则，向公司提交专题报告，并强烈建议a子公司与对方协商解决，避免给公司经济效益和社会声誉造成不必要的损失。

5、专项调查和危机应对方面:针对物业公司匿名举报信进行专项调查，发现举报内容均与被举报人无直接关系，但同时发现被举报人存在其他不当行为。公司其后对被举报人换岗处理。参与广告公司举报事宜调查，发现举报事宜的确存在，但当事人之间存在较大误解。协助公司处理总部总包单位工人闹事危机事件，并准备相关往来函件和公关报告。

6、员工培训方面:根据师徒协议，指导新员工学习公司制度和文化、风险管理部职责和法律专员岗位职责，带领两人前往各子公司开展审计审查等，在日常工作实践中开展培训。带领新入职风险管理部的资深专家学习风险管理部职责和内审专员岗位职责，带领她开展档案管理培训和检查，在工作中学习审核技能技巧。

二、分享经验

\_\_园林仲裁案于20\_\_年7月结案，关于此案，风险管理部于20\_\_年3月9日收到a子公司的法律协助申请，由于距仲裁委要求提交的证据期限(收到仲裁申请后15日内)仅剩1日，我方举证面临巨大风险，风险管理部及时与仲裁委取得联系，并提交延期审理申请书、中止审理申请书、调取证据申请书，并通过选取需回避的仲裁员获得第二次选择仲裁员的机会，以争取宽限期限。

之后风险管理部与a子公司及总部成本部密切配合，积极准备开庭资料，反复审查结算资料，共同参加开庭、调解、质证共计5次，到司法鉴定中心现场核对工程造价1次，提交我方异议或质证说明共计5次(具体工作记录参见附表)，最终为公司减少经济损失1,034,137.75元。此案不仅可作为公司齐心协力应对仲裁的成功案例，还可作为公司向社会弘扬正气，向供应商彰显规范、阳光、透明企业文化的经典案例。

20\_\_年第4季度，风险管理部将继续认真完成全公司日常合同审核和法律服务工作;推进奥的斯仲裁案、\_\_\_总包单位仲裁案等;完成总部档案管理检查;开展全公司工程结算和经济签证检查;收集各部门质量目标达成情况，并组织改进;开展分/子公司例行财务审计。

谢谢大家!

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇五**

刚刚走出大学校园的我们是幸运的，被领导选中来到\_\_公司，正好赶上公司开业筹备，我们三月份就步入了期待已久的职业生涯。时光如梭，转眼间一年就要结束，历数这一年做的工作、得到的肯定、犯过的错误，我看到了自己由稚嫩的学生渐渐变成职业人。在这个过程感谢领导和同事给予的信任、包容!

报表方面

1、协助经理梳理人行、银监会(局)报表，与其他\_\_公司、监管机构反复沟通、核对，重点关注表样是否完整、报送时间是否准确，确保及时、全面的报送报表，最后按方便取数的原则将报表按部门分配，发予各部门。

2、协助经理汇总上报银监会1104报表及其他银监报表，包括计财资金部、信贷管理部及本部门填制的报表，汇总后进行检查，保证报表可以通过银监报表系统的表内、表间校验。报表上报后针对已经或可能出现的问题及时与监管部门沟通。

3、协助经理填报人行、银监局其他经常性或临时性报表，主要是风险方面以及跨部门的报表。按季度汇总上报财协报表。

风险防范方面

1、协助经理对信贷业务进行贷前调查，分析风险点。为深入了解可能的风险，在开展或将要开展新业务前，对其业务特点、操作流程、以及存在的风险点进行分析，并形成初步成果，如委托贷款、融资租赁、买方信贷、消费信贷、商业汇票业务、房地产贷款等。

2、协助经理对贷款资料是否真实、合法、完整进行审查，组织贷审会，完成会议的记录工作，完成相关文件的签批工作。

放款时，协助经理对放款各要素进行检查，包括线上和线下的合同文本、协议及各方面材料是否完整、准确。

协助经理对资产五级分类结果进行复核。对相关材料进行分类和保管。

合规方面

1、在领导的指导下，收集、整理、学习与财务公司相关的法律、法规及规范性文件，明确财务公司合规环境。为方便各部门查阅，制作电子书同时整理后打印装订成册。在日常工作中，持续关注、更新。

2、在开展各项业务，特别是信贷业务前，协助经理进行合规性分析，寻找解决合规问题的方案，规避监管风险。

3、协助经理开展监管评级自评估工作，协同其他部门及本部门进行自评估、改进，完善规章制度，并按制度要求开展业务。以期完善公司管理状况、经营状况，顺利通过银监局现场监管考核，为未来更好地发展夯实基础。

除此之外，积极参与领导交办的其他工作：

1、开业初期，由于综合部人员紧张，参与完成了部分公司物品的采购工作，主要是餐具、茶壶、暖壶及部分文具。按领导要求，整理小会议室，为方便取物按大类对物品进行分类，并贴标签。

2、按领导要求，参与分析了\_\_银行金融服务方案，并形成初步成果《\_\_金融方案总结分析》;

3、参与搜集了注册地在\_\_、集团旗下有上市公司、集团没有整体上市的财务公司，汇总了包括组织架构、人员结构、经营情况特别是资金归集率的信息，形成报告;

4、按领导要求，参与研究了财务公司归集上市公司资金的法律、政策限制，需要履行的手续，需要签订的文件等方面问题，并形成报告。后期参与设计与上市公司签订的三个文件的模板，负责《风险评估报告》模板的设计;

5、积极参与了公司开业庆典的准备与实施，参与礼品的采购与分装、制作大堂的大屏幕欢迎画面、制作与安置楼梯引导标识，活动过程中充当引领员;

6、积极参与内刊的投稿，前期参与各模块设计的讨论，日常关注热点、特别是与集团产业有关的新闻，积极投稿。

7、参与\_\_项目的可行性分析，期间参与调研了\_\_公司、\_\_公司、\_\_公司、\_\_公司及\_\_协会，最终形成报告。

8、协助审计稽核部经理制作《资金管理电子系统客户服务协议》、《资金管理电子系统业务申请表》、《资金管理电子系统客户证书领取单》，打印全部成员单位的申请表、领取单、密码信封，检查各要素的准确性后盖章交给综合管理部及结算业务部。

9、协助审计稽核部经理开展对结算业务部的审计工作。

经过一年的工作，感谢领导的指导、同事的帮助，我主要在以下方面得到提升：

风险与收益成正比，银行既是经营风险的机构，财务公司作为银行业金融机构也势必不能规避这个问题。\_\_经理有20余年银行从业经验，在她的悉心指导下，我对银行业的各业务模块有了较为直观的认识，特别是信贷业务方面，掌握更为深刻、直观。

在\_\_经理的指导下，学习了\"三个办法，一个指引\"、《贷款通则》以及信贷业务有关的其他法律、法规及规范性文件，初步了解了信贷业务的合规问题。通过参与了公司自营贷款业务和委托贷款业务，了解了信贷业务的操作流程、信贷合同文本内容、放款所需材料等方方面面。

通过报送报表及文字性材料，对金融业所面临的监管环境有了一定的感受，对监管部门的监管重点有了一些认识。通过填写本部门报表及检查汇总报表，对金融行业经常涉及的财务指标有了一定的了解。

通过对其他财务公司经营情况的..搜集分析、上市公司关联交易的了解、小贷公司可行性分析，对本行业及相关行业有了一定的了解。

通过对本部门制度的学习和梳理，对现代企业的管理模式、内部控制、风险防范等方面有了一定的认识。

更为重要的是，在公司上上下下勤恳、务实这一风气的感染下，我培养了敬业、务实、虚心的工作作风，开创了比较好的职业发展起点。

作为一名职场新人，我对本年度工作表现基本满意，表现在态度比较积极、工作比较勤恳、认真、对新事物求知欲较强，有较好责任意识。但是，我同样意识到自身还有诸多地方有待提高，在新的一年，我将更加严格要求自己，保持良好习惯的同时，改进缺点，更好地工作。\"聚如一团火，散若满天星\"，我相信，公司在新的一年会红红火火，我也会凭借努力成为其中一颗闪亮的星!

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇六**

\_\_年，在总行领导的正确指导下，紧紧围绕全行工作中心，全面履行风险、合规部门的管理职责，扎实工作，以强化信贷管理为突破口，全力抓好全行贷款风险分类、不良贷款监测、清收、考核工作及超权限贷款风险审查审批工作，有效地履行了风险管理与合规管理职责，较好地发挥了部门的职能作用。现将就风险管理与合规管理方面的工作做如下汇报：

一、部门工作职责履行情况

1、做好风管部职责内的报表、报告制作和报送工作

一是及时做好\_\_工程报表的制作和报送工作;二是做好风险分类相关报表;三是做好不良资产监测报表;四是做好市办要求的业务经营分析报告、风险监测报告及相关报表;五是及时向人行报送风险监测指标报告及相关报表;六是及时向监管部门报送业务经营风险分析报告及相关报表。

2、全力抓好全行贷款的五级分类和十级分类管理工作

一是每季末月下旬均向每个网点下发季度清分通知，要求各网点按照我行贷款分类规定及时做好季度清分工作，并对下季度每月贷款分类或分类调整的注意事项做出提醒。二是每月末，我部均能及时监测全行贷款台帐，督促各网点严格按照相关规定做好当月新增贷款的分类确认工作及部分存量贷款的分类调整工作。三是每月初及时收集各网点超权限贷款的五级、十级分类认定表，并认真审核，对其中分类错误、分类理由不规范的认定表一律予以清退并要求重做。以此保证每月新增贷款的准确分类。四是坚持每半年下各网点检查五级分类、十级分类情况。对其中分类不准确、分类未及时调整的贷款及时做出指导和修改。通过以上工作，保障了我行贷款五级分类、十级分类的准确性和分类调整的及时性，为我行不良贷款的管理打好了基础。

3、积极做好诉讼案件的起诉、执行工作

根据各网点上报的诉讼材料，我部及时做好起诉材料准备、证据收集、申请诉讼、出庭参诉、执行申请、参与强制执行等工作，极大减轻了基层各网点的工作压力。

4、抓好每月逾期贷记卡的风险预警和清收工作

根据每月测贷记卡的逾期情况，根据历史监测数据和向基层信贷员了解的情况，针对部分信用观念差、多次逾期或资产情况出现明显恶化的贷记卡持卡人提出风险预警，并采取冻结卡片或取消用卡资格、向公安机关报警等措施进行风险控制。

5、做好贷记卡复核工作

根据银行卡部的贷记卡办理流程，我部负责贷记卡的`复核工作。准时按内部规定完成贷记卡的复核工作，为贷记卡的快捷办理和风险控制履行了应尽职责。

6、积极协助基层清收不良贷款

7、做好贷款的审查工作

根据总行工作安排，做好每日基层上报审批贷款的资料审查和风险审核工作，严格控制信增风险、及时辅导和纠正各基层网点贷款档案资料的合规、合法、风险可控情况以及风险分类的准确性情况。

二、工作中存在的问题

我部能较好的履行部门职能工作，积极发挥本部门的职能强化作用，为总行全面完成上级下达的各项工作任务作出了应有贡献，但还存在不足之处，主要表现为：一是不良贷款清收成绩不理想，贷款起诉后执行难问题依然突出;二是组织开展信贷人员岗位培训及深入基层进行指导的工作仍有待加强;三是还未能实施更为有效的贷款管理，个别新发放贷款仍潜在风险。四是部门职能的强化及作用仍有待于增强。

三、工作思路

为进一步提升风险防范能力，有效降低我行所面临的各项风险，针对\_\_\_\_年度风险与合规管理工作中存在的问题，我部拟在\_\_\_\_年的风险与合规工作做出如下安排：

1、继续加强管理，提升信贷资产质量。实时动态监测贷款情况，及时发现风险点并采取措施，以尽量减少新的不良贷款的产生。

2、改变执行思路，加大依法清收力度。进一步加强对借款人综合信息的跟踪监测，及时向法院执行局提供借款人实时信息，力争使执行工作进入常态化和及时性。。

3、加大对基层的服务、指导、协调、管理和培训。加大对基层网点的日常服务、培训、现场辅导和检查等方式，切实提升客户经理的管贷能力和风险管控能力。

4、做好参谋服务。充分发挥部门职责的工作性质，及时为领导在风险管控等方面的决策提出合理化建议和决策后的执行落实方面做好各项。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇七**

尊敬的公司领导 各位同事们：

随着时间的推移,20\_\_年即将过去，在这年终岁末之际，对本人进入公司至今的这一段时间，自己的工作情况和心得进行总结。回顾这几个月的工作，在公司领导的带领下、各位同事的协助下、以及在各部门之间的配合下，我严格的要求自己，遵照公司的制度要求，始终坚持以认真诚恳高效的工作为自己的指导思想，尽心尽职的完成了每一项职责范围内的工作。现将这几个月来的工作情况进行总结，希望大家给予批评指正。

一、主要工作及质量控制：

在这几个月，我主要负责暖通工程安装，施工现场的管理及协调工作，以及配合经理对工程的竣工验收及室内采暖供热工作。作为一名水暖工程师，深知安装工程的质量合格与否，与原材料的使用密切相关。首先，我针对所有进场材料,半成品等,除做好对照标准和设计要求核查，对施工方提交的相关材质报验资料进行核查外,还做好对材料进场时进行必需的其外观质量目测检查,对有在外观质量上不符合要求的，严禁使用在工程中。在施工过程中，坚持每天对现场各楼号进行巡视，及时掌握各工种的施工情况，对所反映问题及时到现场解决，遇到疑问及时查阅规范和图集或与设计部沟通，保证正确、及时的处理现场问题，尽量减少对施工的影响，并且督促现场监理对各工序的质量情况进行跟踪控制。对于工程中的工序作业,做好日常的巡视,检查工作。对检查过程中发现的问题,及时通知监理及施工单位工程项目管理部,并督促落实整改及进行再次复检.，尽职尽责地做好工程施工建设的质量控制，并不定期的现场施工现场安全情况进行检查。除了腿勤嘴勤以外，还必须要拥有充分的专业知识及丰富的经验，才能做到处理随时可能出现的问题。

二、存在的问题及改进措施

工程于20\_\_年开工，今年11月封顶，为了能够凸显商业风格特点以及使用方面的需要，建筑内部的有些部位和商铺，在原设计图纸的基础上，改变了原来的使用功能和布局，为配合这些变更能够顺利实施，安装工程中的部分管道及设备，也需要做相应调整，无形中增加了施工难度及不可预见的困难，这就要求我

们在下面的工程中，以不降低工程质量为前提，控制成本。

三.-工作概述及合理化建议：

总结过去，是为了更好的面向未来，通过总结，我个人感触及建议:

1、 公司内部要发扬团队精神，一个人的能力毕竟有限，如果大家拧成一

股绳，形成合力起到“事半功倍”的效果。但这一定要建立在每位员

工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，

否则团队精神就成了一句空话;

2、 加强公司各部门之间的沟通与配合，公司一盘棋，各有所侧重，分工

不分家，每个部门看似独立，实际上相之间存在着必然的联系，只有

多沟通，才能及时发现问题并加以纠正，这样做有效地发挥监督职能;

并能及时的把信息反馈到领导层，把我们的工作从被动变为主动;

3、 要制定一套完善可实施性的工程管理制度，其中包括对监理单位、施

工单位，由上到下，严格执行。 四.明年的工作展望

安装工程已进入正式施工阶段，在明年接下来的工作中，我将紧密围绕在公司的总体计划纲领下，切实可行的完成自己的工作，更加努力，更求进步，使自己的工作有更大的提高，争取为公司创造更大的效益。祝：公司明年有更大的发展。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇八**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2、营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3、提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

1、因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2、各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1、会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2、大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3、提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4、建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5、更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6、更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

述职人：\_

20\_年\_月\_日

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇九**

尊敬的领导和同事：

大家好!

本人自被评为高级钳工以来，先后在散货大队散粮队维修班、门机大队后场修理班任钳工。我在各级领导及同事的关心与帮助下圆满完成了各项任务，在思想觉悟、技术水平及业务能力等各方面都得到了提高。

1、思想整治方面

本人一直认真学习思政治常识，通过报纸、杂志、书籍和互联网学习整治理论和专业技术知识;日常工作中，能严格遵守劳动纪律，认真学习并遵守各项法律法规;热爱自己的岗位，不怕苦、不怕累，具有强烈的责任感和事业心，积极主动做好本职工作，工作态度端正，认真负责。

2、技术水平方面

担任钳工这个岗位，工作极为琐碎、繁杂，但为了搞好工作，满足公司生产需求，我不断请教领导、同事，查找书籍、网络并且自己摸索实践，在很短的时间内就熟悉了新设备、新机械的原理和维修方法。先后在散粮队对比利时进口的吸粮机进行了多次技改，在门机大队维修班组，我通过自学和请教身边同事，在最短的时间内参与到门机的各项大修、项修项目中去，用实践来提高自己，在虚心的请教中提高自己。自己的努力，加上同事的帮助，使我再工作中形成了一个清晰的思路，能在工作中创新工作方法，并能与团队形成良好的互动。

3、工作态度方面

作为一个钳工，我热爱自己的工作，喜欢钻研机械原理。在实际工作中，能全身心投入，刻苦钻研，热心服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤。怀着对工作的热爱，我能高效率地完成工作，并能不断总结。工作中，不计个人私利，工作一旦需要加班加点，随叫随到，没有半点怨言，更没有向公司提出非分要求。

4、工作业绩方面

每一天的工作开始之前，我都能安排好自己的计划，以正确的态度面对岗位工作，每一天都能尽心尽力地完成工作要求，达到预期效果。与此同时，我也能在工作中锻炼自己，丰富自己。通过工作，我学到了很多东西，不仅提高了自己的技术水平，也实现了自己人生方面的进步，开创了工作的新局面，为公司生产做出了应收的贡献。尽管我在工作中取得了一下成绩和进步，但是与公司的生产需要相差还有距离，与自己的人生追求也差距较大。为了更好地提高自己、锻炼自己，使自己能为公司生产作出更大的贡献，我需要不断追求进步，让自己无论在意识形态，还是技术水平方面都能得到提高。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十**

今天站在这里述职，此时最要表达的就是一份感谢。感谢学校领导对我近几年教育工作的关心、支持和指导，感谢老师们在工作中给予的关爱、配合和信任。

近年来，一直担任大队辅导员工作。本学期，在德育处做主持工作。德育工作是塑造灵魂的工作，虽繁杂却崇高而又神圣。所以尽管累却又快乐的无怨无悔地工作着，不为豪言壮语，只为成为孩子心目中值得信任的老师—服务者而感到一份欣慰。

下面就我的工作做如下汇报，不到之处，还请老师指正。

德育工作千头万绪，工作中有地重点做好这四块：：一、抓好班主任专业化队伍的建设，建立一支优秀的班主任队伍。二、建立健全少先队员的组织机制——“雏鹰管委会”，为学生搭建自主管理的舞台。三、大拇指特色中队与花山之星个人评比相结合，评比激励，促进学生的行为养成教育。四、雏鹰活动引领，让少先队员在广阔的雏鹰天地中自由翱翔。

一、抓好班主任专业化队伍的建设，建立一支优秀的班主任队伍。

班主任队伍是学校教育工作的一支核心队伍。我们学校作为全国班主任专业化实验基地，培养一支高素质的班主任队伍具有得天独厚的条件。在校长室的带领下，德育处采用“学习反思、实践训练、导师引领、专题研讨、课题提升的培训模式”定期组织班主任实行全员培训。开好每月的班主任例会，聘请专家亲临指导，进行专题研讨，本学期就如何进行班级文化建设为主题展开一系列小课题研究，切实有效地指导自己的工作实践。同时利用德育课题的实施推动学校及教师德育科研水平的提高。本学期，继续深入了《培养队员规则意识》的课题研究。课题组不断吸纳优秀的班主任老师每周按时集中学习，相互研讨，积极探索德育新途径新方法，进行分析研究，使学生形成了良好的行为习惯，学校形成良好的校风和学风。

二、建立健全少先队员的组织机制——“雏鹰管委会”，为学生搭建自主管理的舞台。

“雏鹰管委会”是培养学生自主管理的小天地。目前，这支队伍不断的在壮大，分流出若干个小小志愿队：有校园的礼仪标兵，有大拇指评比校值日生，有校园环境小卫士，有校园安全小卫士，有以班级为单位的专用室管理的小小志愿者队伍……建立这支庞大的队伍，目的是让更多的队员自觉主动地参与到学校的各项服务岗位中来，培养每个队员自信又大方，富有责任心。本学期雏鹰管委会小干部的改选工作有要开始了，雏鹰管委会小干部是雏鹰管委会的核心力量，希望各位班主任老师积极支持，积极推荐后备人选，挖掘更多的人才，给孩子充分展示才华的机会。

三、大拇指特色中队与花山之星个人评比相结合，评比激励，促进学生的行为养成教育。

大拇指特色中队与花山之星个人评比激励机制是我校德育工作的特色。大拇指特色中队评比，依据“学习、安全、体育、卫生、礼仪”五个项目的标准进行评比。班级每周评比，最好的送上大拇指，较好的送上较小的大拇指，较差用加油。每周国旗下颁发流动红旗，学期结束纳入“特色中队”、“先进集体”的评选中，“花山之星”作为每周的升旗手，表彰先进个人。进一步激发了全校学生生自觉、自律、自强的热情，促进学生良好习惯的养成。

四、雏鹰活动引领，让少先队员在广阔的雏鹰天地中自由翱翔。

结合长征胜利70周年，我们开展了“走长征路，读万卷书”的读书活动，各个中队组织学生阅读关于长征的书籍，背诵歌颂长征的诗篇，利用红领巾电视，把长征设为若干个站点，每一个中队各领取一站，从江西瑞金出发，搜集相关资料，通过图、文、影视，声情并茂地向全校师生讲述，让学生了解长征历史，培养爱国主义精神，并组织征文比赛。今年围绕“改革开放三十周年，喜看家乡旧貌换新颜”各中队开展主题活动，本学期利用红领巾广播，围绕“奥运精神我们传承”，叙述奥运人物背后的故事。通过系列活动，培养学生热爱祖国的高尚情操。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十一**

酒店业可以说是一个老行业，也可以说是新行业，怎样讲要看自己的观点如何，我认为酒店业在21世纪的三百六十行中，占有极其重要的地位，因为它是窗口行业，是一个城市现代化文明程度的重要标志，也是城市人民生活水平消费观念的一个缩影，以发展的眼光来看，酒店业将有很大的发展空间，本人从事酒店业四年，现就如何做好酒店管理工作做以下述职。

我认为做好管理工作，主要应分为两大方面，即内部管理及外部营销。

一、内部管理

1、思想观念首先我认为万事人为本，离开人是不能成就万事的，而人的思想理念又是重中之重的因素，作为一名成功的职业经理人，应具备超前的思想理念、文化素质、敏锐的洞察能力、组织协调能力、领导艺术、把握大局的眼光及长远规划布局能力，所有这些能力，都因思想而起源。正所谓思想的高度决定事业的高度，思想理念超前，则行为结果领先，我的个人理念是，无论做任何行业，都要具有自我的突破的创新意识，做到行业领跑，即使硬件不是最优秀的，或者是不可改变的，但一定要以优秀的软件去武装优化它，以达到优化整体全局的目的。通过长期的从业过程，本人将各个从业场所所领悟到的知识、收获加以收集整理，再学习再升华，已构建了属于自己的特色的思想理念体系，并且在多次的实践中，与多个本行业企业的产权所有者及经营权所有者沟通得到验证，这一点我认为是作为一名职业经理人最重要的一步，也是衡量其能力素质的主要因素。

2、管理模式在以往的管理经验中，构建什么样的成功的管理模式及体系，能否将这种模式成功的运作复制到新的企业中，以使企业尽早步入良性循环的轨道，是非常重要的，本人经过多年的管理经验，经多次的实践、整理、提升，已完成一套切实可行的、具有现实意义的管理模式，这点也是衡量一名职业经理人规划布局能力的重要因素。

3、识人、用人的能力及人才观念可以这样讲，21世纪最大的投资是教育投资，21世纪最大的财富及最大的资源是人力资源。其实企业市场竞争，竞争的最根本实质就是人才的竞争及思想观念的竞争，21世纪是硬件同质化时代，只有软件才是竞争的最根本实质，所谓软件指的就是人才，谁拥有了优秀的人力资源，谁才能成为市场的霸主。记得海尔总裁张瑞敏曾说过一句话：企业的领导其实很简单，就是做好两件事一是用好人，二是做正确的决定。由此可见人才的重要性。这些年来，我的从业史应该也可以说是发现人才、培养人才、集聚人才的过程，管理者最重要的一点就是这方面的能力，你自己无论再优秀，也只是匹夫之勇，如何能讲自己的先进理念成功复制，寻找到优秀的帮手是至关重要的，我在这方面深有体会，我宁愿花高薪聘请优秀的人才，也不愿低薪请无能的人，因为相对于公司的投资及发展前景来讲，个人的薪水微不足道，所以我认为要考核一名职业经理人是否称职，他的人力资源观念是非常重要的考核因素，他所选择及配置的人的能力素质其实就是他的缩影与代言。

4、企业文化建设意识，还是人的问题，一个企业是否能成功，应得益于公司全体人员的共同努力，这是一种坚不可摧的合力，而这种合力的形成，取决于高层管理者的领导艺术及企业文化建设意识。之所以世界五百强及外资企业的生命年限比中国企业的长，就是因为他们更重视企业文化的建设，这是在培养员工凝聚力、向心力、归属感，最终达到打造一艘坚不可摧的具有旺盛生命力的企业战舰的目的。同时这种文化又成为酒店社会定位的重要因素。这方面，在以往工作中，甚至在最初员工招聘时，我们就已运用到实际工作中，用我们的文化去感染员工，吸引他们，最终从心里抓住他们，而不是被动的要求他们。可以讲没有企业文化的企业是不会长命百岁的，所以说，高层管理者的企业文化建设意识决定了企业的寿命。

5、完善的运转程序、管理规范，细致的落实、执行、监督体系：这点是管理内功的问题，滤布这取决于管理者的经验积累及阅历、执行力方面的问题，各种程序、标准、规章制度应在企业筹备的前期即出台，并呈报总公司审核，这也是审核职业经理人实际动手能力的重要组成部分员工培训方案、成本控制程序、服务程序标准、物资管理、时间管理、客户管理、人事管理、后勤管理、财务管理等方面。

二、营销：分为内部营销和外部营销两大方面。

1、营销理念首先无论是内或外的营销，成功与否，都取决于职业经理人是否具有超前的把握市场趋势的能力及敏锐的市场洞察力、主动意识，可以这样讲，如果脱离了市场的任何思想及方案，都是徒劳及低级的，同时跟着市场别人的脚步走，也是可悲的。我的理念是，必须拿出自己独到的市场营销理念，以奇特及独到抓市场、抓客户，每个方案的制定都以市场为出发点，以客户需求为着眼点。

21世纪是市场的时代，是营销的时代，原有的观念是向管理要效益，我认为是不可取的，那样太被动，我认为应营销及管理并重，并且在管理步入轨道后，应将重心转移到营销方面来，我将硬件比喻为企业的身体，服务比喻为企业的腿，营销则比喻为企业的脑，宣传比喻为企业的嘴。解释是：老板为你打造了硬件的身体，你的软件服务则是腿，没有腿的身体是走不了的，而营销则是脑子，没有脑子的中枢，再好的身体也是没有方向的，也不会走远，好比低头拉车不看方向，即使走的再快、再卖力，也只能是南辕北辙或是原地打转。而宣传是嘴巴，你有再好的身体、腿、脑子，不说出去让人知道也是没有意义的，所以营销及宣传的重要性可想而知。

2、内部营销方面在企业文化的整体良性氛围内，采用何种方法及机制、如何激发全员销售积极性，同时以客户需求点为出发，出台何种的营销方案，锁定客户，使企业效益最大化，是内销的重要内容及目的。在此方面，我们会根据各种不同状况、不同时期，相继出台相关政策，例如：开业初期酬宾政策、开业初期营销方案、员工促销奖励提成机制、压滤机滤布部门营业任务分解机制、锁定不同目标消费群体的程序方案等。

3、外部营销方面：内部营销属被动的工作，我倡导主动积极的工作作风，所以我的一贯主张是要走出店外，去抓市场，多渠道的开发客户，拓展酒店客户基础，此方面相关的政策及方法以成形，如;开业前客户拜访方案，客户开发方案，市场调查分析预测会议，外部宣传方案等。

以上是本人就酒店管理方面的认识，总之我认为所有的工作及能力均体现在人及人的思想观念上，我的观念是人的成功的必要因素有十个，但这十个因素有三个是至关重要的，也可以说是致命的，另外七个是重要的，但却没有那三个重要，这三个因素其中一点就有思想观念，如果你具备了那七点，那么不会有大的成功，如果你具备有那三点，你就可以说是成功了百分之七十，如果在加上自己先进的人才观念，成功是近在咫尺的，这也是当年的很多企业家，并不具备高学历而成功的原因，这也是大学生，研究生，未必能成功的原因，这也就是iq(智商)，eq(情商)，aq(逆商)的问题。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十二**

20\_\_年3月，通过竞争上岗，组织考核任命我为财务审计科科长。一年来，在市局党委的正确领导下，在同事们的大力关心、支持和帮助下，我认真履行职责，坚持原则，勤奋敬业，扎扎实实做事、干干净净为人，较好地完成了领导交办的工作任务。现将一年来的思想和工作汇报如下：

一、一年来的工作汇报

20\_\_年，不同寻常的一年，由于方方面面的原因，作为我公司接替矿井的\_\_煤矿，工程建设处于停顿状态。为了\_\_有个更好的前景，总公司领导放眼超前，决定扩大我们\_\_煤矿的生产规模。为了各项工作的顺利进行，虽说工程建设处于停顿状态，但我们的财务工作依然在有条不紊的进行着。我作为\_\_财务科科长，按照总公司的要求，将本人一年来的廉洁自律情况做了以下几方面的总结：

1、加强政治、业务学习，从而提高自身素质和业务水平，以增强工作能力。随着市场经济的发展，财经知识也在不断的更新，为了让自己能跟上时代的脚步，工作能力有个新的提高，我在工作之余，进行政治理论及业务知识的`自学，不断开拓和完善自己的理论知识和业务水平，以增强自己的工作能力。

2、正常开展各项日常业务工作。虽说\_\_煤矿工程建设处于停顿状态，但我们财务科的各项日常业务依然正常进行。每月按时上报各类各类报表、各项费用票据的审核、工资的发放及结算、往来业务均按规定正常进行。

3、配合总公司规范票据管理及操作执行。为了费用结算合理、合法化，总公司财务部于今年又对日常发生的各项费用进行了一次合理、规范的管理，我们财务科人员为了工作的顺利进行，认真的学习后，在工作中对各项费用的审核及程序操作更加严格，对不合理的发票坚决给以退回;对日常发生的各项费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销，不合理的费用坚决不给结算。

4、加强与周边村庄及单位的协调与沟通，为\_\_各项工作的顺利开展奠定了坚实的基础。

5、积极推进银行贷款的各项工作。\_\_煤矿属于基建矿井，贷款是资金筹集的主要渠道。为了保持各项工程建设的顺利进行，积极与各大银行进行协商与沟通。

另外，在完成本职工作以外，积极主动完成领导交办的一些零星事务。

以上是我全年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，工作开拓、创新意识不够，对外协调能力需进一步加强。今后我要努力学习业务知识，提高自身素质，扎实工作，锐意进取，既要发扬埋头苦干，勤奋工作的作风，又要注重在工作实践中摸索经验，探索路子，在较高层次上发挥好财会的核算、监督和服务保障作用，我矿的灿烂前景而努力工作。

二、一年来本人的廉洁自律情况

1、加强学习，明确要求，增强廉政意识。通过参加公司的各种组织生活及机关有关政治学习，按照总公司与我们签订的目标责任书中有关领导干部廉洁自律的有关要求，能经常性学习党纪法规、廉政建设有关规定和领导干部廉洁自律“六项规定”，从思想上进一步提高对党风廉政建设重要性认识，时刻牢记为人民服务的宗旨意识，自觉遵守党规党纪，法律法规，增强拒腐防变能力。

2、正确对待权力，认真履行好职责。按照党风廉政建设落实情况，做到制度之内“不缺位”，制度之外“不越位”。切实履行好自己工作职责。工作中凡事讲原则、按制度办事，做到严格把关，各种费用及工程结算票据都是先认真审核，再逐级审批，保证了票据的科学管理，杜绝了违纪违规事件的发生。

3、努力做好本职工作，积极配合总公司及各兄弟部门的工作。在我分管\_\_煤矿财务工作的时期内，能够同总公司及各兄弟部门团结一致，密切配合，勤奋工作，各我们的各项工作顺利进行。

三、存在问题与努力方向

存在问题：回顾检查自身存在的问题，我认为主要是工作开拓、创新意识不够，对外协调能力需进一步加强。

在今后的工作中，我想绝不辜负总公司自己的重托和期望，一定要努力做到以下三点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争做一名优秀的领导干部。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力。我要进一步参加各种理论学习，提高理论水平。认真掌握精通电脑，以适应信息化发展的要求。

3、严格要求，廉洁自律，塑造领导干部形象，当好反腐倡廉带头人。

努力方向：

1、加强政治学习和业务学习，增强自己党性，提高自己政治理论水平及工作能力。减少工作应酬，把更多时间用在学习和思考工作上;生活简朴、勤俭节约，保持艰苦奋斗的传统;不办人情事，不说人情话，依法办事。

2、严格执行及规范管理各种费用和工程结算程序，力求节约，降低成本。

3、扎实开展好自己分管的各项工作，与科室人员共同努力，做好自己的每项工作。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十三**

现代饭店的领班，从管理层次来说，处于饭店管理的最低层，直接面向员工和顾客，对员工进行督导管理，起着承上启下的作用，“官”微，贵非轻。

因此，一些管理学者赋予饭店督导者领班多元角色作用：是领袖，是讯息传达者，是导师，是裁判，是模范，是咨询者。还有的学者总结归纳出如偏袒下属类、不注意聆听类、教条类、武断类等十九类忌讳的饭店领班等。这些都是饭店领导或学者对领班提出的期望和忠告，每一位饭店领班都应牢牢记取或引以为戒。笔者在为一些饭店作督导管理培训时，常请教员工“您们心目中的领班究竟是个什么样子”?一些员工从其自身的感受出发，对其直接上司提出了许多很忠恳、很有见地的意见，值得深思。

1、现代饭店领班应有真才，能实干参与研讨的员工一致认为：一个称职的领班，首先应熟悉涉及他(她)本职工作的业务知识，有比较强的操作技能，在这一方面他应该是一个“小专家”。如果一个领班对他所分管的那些工作的程序、标准和质量检查规范掌握不全面，或操作不熟练，是难以管好其下属的，有时甚至会给下属以笑话。

喜来登酒店对新员工能力的培训分四个层次：

(1)接受过培训;

(2)达到基本所需要的能力;

(3)达到基本所需要的能力及喜来登客人满意标准;

(4)达到基本所需要的能力及喜来登客人满意标准，并有效率性。作为领班，从应具备的业务知识和操作技能来说，应能达到上述第四个能力层次要求，即使是刚换岗的领班也应努力尽快达到这一要求。领班不仅要掌握一定的业务知识和操作技能，还应具备一定的管理理论基矗不少领班在给其下属培训中，对某一项工作的程度、标准讲得头头是道，但为什么要这样做?或应注意避免此什么?恰恰讲得很少，培训平平淡淡，员工参训的情绪不高，这是缺乏基本理论素养的一种表现，应努力加以弥补。

现在是信息时代，新知识、新技术、新观念、新理论层出不穷，如果不与时俱进，积极学习，可能就要掉队，尤其是那些年纪稍大一点的“老”领班，不能只守住老本。再说现在我们所面对的顾客，是见识更广、要求更高、消费更理性、也更会挑剔，服务“上帝”更不容易，处在管理第一线的领班，必需善于把握新情况，不断研究顾客的新需求，才能带领员工不断进行服务创新。

有的员工说，“还有一个很实际的问题是领班要不要和下属一起干”?因为有些领班认为：“班内检查已够忙的了，我哪有时间和员工一起干?”其实，领班能挤出一点时间带领员工干，尤其是在服务工作的紧急关头，能起到激励员工的`作用，同时，从一起干的过程中能发现一些问题，有利于改进督导管理。那种只说不做，或只知道训斥下属的领班，要想在其下属面前树立起真正的威信是困难的。

现代饭店领班处人处事应公平公正，不搞亲疏有些员工认为：“领班虽职微，但对员工来说是最直接的顶头上司，若关系不好，‘小鞋’可能就够你穿的了!”他们对领班的一个共同心愿是：严管不怕，只要处理公正，不“看人对汤”，大家心理就服。通常，员工对领班意见比较大的有两个，一是工作分派不合理，二是对问题的处理欠公正。

一天一家饭店客房清扫员对我诉苦说：“今天领班分派我打扫13间房，有些员工干的比我少得多，我尽了最大的努力，拖了好一阵班才打扫完毕，而领班检查房时却抓住我清扫上的一些小毛病不放，罚我重做，我心理真有点不服气”。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十四**

一年在不知不觉间悄无声息地消逝了。回顾这一年的工作历程，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，尽心尽力，忠于职守，尽守本职工作。就是在这平平淡淡的工作中勾画出了生活的轨迹，使我尽享着那份愉悦，那份执着，那份收获。

首先在业务知识和工作能力方面，能够不断的学习，积累经验，经过自已的努力，具备了较强的工作能力。在工作中，我担任一名培训教师，我用自己通俗易懂的讲授方式给岗前、在岗的从业人员传授我所学的业务知识，我和学员们共同进步，不断出现的疑难问题也在我的手中一次又一次的得以解决，就是这样，我的学员在考核中没有一名不合格的。同时，我也负责职工们的考试工作，使职工们将理论与实际相结合。自觉认真的态度使职工们在自己的岗位上保证安全生产、增产增效，为我公司的发展贡献力量。正是这一次次的培训一次次的考试，使我受益非浅，尤其是从看问题到解决问题上都给了我新的机会和经验。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自已的本职工作，能够正确、认真的对待每一项工作任务。在这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足之处，需要继续学习更多专业知识，扩大自已的知识面，给自己充电，同时我要把自己的专业知识一一讲授给更多的人们，取得更大的成果。看到公司的迅速发展，我的收获莫过于在敬业精神、业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在以后的工作中不断地前进与完善。

最后在为人处事和团结协作方面。在工作中我们都是彼此的老师，大家往往从别人身上可以看到自己的影子，遇到不懂不会的，我积极主动地向我的前辈们虚心请教;看到别人需要帮助的时候，我主动伸出友谊之手，长此以往，经过相互扶携、并肩作战，我们逐渐成了相亲相爱的一家人。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改善自己的不足之处;我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司的发展尽一份力。

我的述职完毕，谢谢大家。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十五**

认真学习，扎实工作，严格自律，全面落实党风廉政建设责任制，思想、工作等各方面都有了新的进步。现将有关情况报告如下：

一、强化学习，不断提高驾驭能力和领导水平

始终把学习作为提高自身素质和驾驭能力、领导水平的第一需要，在认真遵守县委中心组理论学习和周一集中学习制度的同时，坚持挤时间自学，深入系统地学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx届三中、四中全会精神，坚定政治信念，改造主观世界;学习党的列路线、方针、政策和中央、省、市领导讲话精神，牢固树立科学的发展观和正确的政绩观，在思想上、行动上与党中央保持高度一致;把学习三个《条例》作为政治任务，深研细钻，熟练掌握，提高工作能力和决策水平。

毫不放松地学习政治、经济、法律、文化、科技、管理、历史等方面的知识，丰富理论素养，提高理论水平。坚持理论联系实际的优良学风，经常深入基层调查了解，了解了大量第一手翔实资料，把学习同解决改革和发展中出现的新情况新问题、同自身世界观和人生观的改造、同更好地为最广大人民谋利益等现实问题紧密结合起来，切实增强了运用理论知识指导工作和解决实际问题的能力。

二、履职尽责，深入推进反腐倡廉工作

按照中央和省、市、县委关于开展党风廉政建设和反腐败工作的总体部署，与时俱进，开拓创新，强化措施，狠抓落实，开创了反腐倡廉工作的新局面。

(一)服务第一要务，为经济发展保驾护航。加强效能建设，制定了《\*\*县机关效能投诉处理办法》、《\*\*县机关效能考核评议办法》和《关于加强投资软环境建设的决定》，全面落实各项制度，加大投诉处理力度，营造了优良的发展环境。深入开展了机关规范化建设管理和“政府效率年”活动，各级各部门工作效率和服务水平显着提高。

加强干部作风建设，制定了《关于严格执行党员领导干部廉洁自律有关规定的通知》，对领导干部落实“五个不许”规定、办理婚丧事宜、制止用公款大吃大喝等方面作出了明确规定，要求各级领导干部认真遵守“四大纪律八项要求”，实现了对领导干部日常工作管理的制度化、规范化。充分发挥旗帜导向作用，执纪办案综合考虑政治、经济和社会效果，既严肃执纪，充分体现纪律的严肃性，又综合考虑各方面的因素，调动和保护广大干部的创新意识和工作热情。

(二)坚持以人为本，切实解决损害群众利益的突出问题。坚持把实现、维护和发展人民群众的根本利益作为党风廉政建设的出发点和落脚点，切实解决损害群众利益的突出问题。认真落实四项纠风新任务，征用农民土地引入征地仲裁和听证制度，严格执行征用农民土地一次性货币补偿政策;在城镇拆迁中，由具备相应资质的评估机构对拆迁房屋进行评估，按市场价实行货币补偿;防止拖欠和克扣农民工工资，在全县实行建设领域农民工工资保证金制度;对改制企业违反劳动法规、侵犯职工利益等行为及时加以纠正和查处，切实维护破产改制企业职工合法权益。

开展土地补偿费管理使用、农民工工资政策落实等情况专项检查，保证了涉及群众利益的各类资金的按期兑现。突出治理重点，全面落实义务教育阶段收费“一费制”，实行涉农价格公示制、村务公开制度、订阅报刊费用“限额制”、涉农案件责任追究制等四项制度，全面推行药品集中招标采购和统一配送制度，维护了群众利益。完善行风评议机制，对全县 61 个部门采取调查问卷的形式进行了评议，促进了部门、行业和基层站所服务质量、工作水平的提高。

(三)惩防并举，标本兼治，教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系初步形成。

一是加强教育，筑牢党员干部思想道德防线。进一步完善党风廉政“大宣教”格局，把党风廉政教育纳入全县宣传教育的总体部署，充分发挥宣传、文化、广播电视、党校等部门的作用，形成了宣传教育工作的强大合力。突出重点教育内容，在科级领导干部、执纪执法部门和重点领域、重点岗位的党员干部中，开展上“三个代表”重要思想、党的xx届四中全会、三个《条例》、郑培民、梁雨润等先进人物事迹及王怀忠案件反面典型教育。改进教育方式方法，通过开展“为民、务实、清廉”主题教育活动，组织先进事迹报告会、知识测试、参加竞赛等多种形式对党员干部进行教育，增强了教育的针对性和实效性。

二是加强制度建设，构筑反腐倡廉预防体系。推进行政审批制度改革，以贯彻落实《行政许可法》为契机，在全市 5 个县区中率先进行了第四轮行政审批项目清理工作，行政管理体制进一步理顺。全面推进财政管理体制改革，深化部门预算，严格执行“收支两条线”规定，全面推行“票款分离”制度，公共财政体制进一步健全;推进投资体制改革，制定实施《\*\*县政府投资项目管理运行程序》，政府投资行为进一步规范;深化干部人事制度改革，健全完善选人用人制度，形成了科学的用人导向和干部激励机制。建设工程招投标、经营性土地使用权出让、产权交易和政府采购四项制度得到落实，充分发挥了制度在预防腐败中的制约作用。

三是加强监督，形成正确行使权力的制约机制。认真贯彻落实《党内监督条例(试行)》，把对“一把手”的监督和对执纪执法及管钱、管物、管人等权力相对集中的岗位工作人员的监督作为重点监督对象，认真执行领导干部报告个人重大事项、民主生活会等制度，特别是认真落实了纪委同下一级党政主要领导“谈话制度”，教育了干部，严肃了纪律。把对建设工程招投标、经营性土地使用权出让等重大经济活动的监督作为监督的重点内容，坚持关口前移，提前介入，全程监督。突出监督重点领域，开展重点单位、重点岗位监督试点工作。积极推行政务公开，畅通监督渠道，确保了监督成效。四是严肃纪律，认真查处违纪违法案件。提高依纪依法办案的能力，建立案查协作配合机制，突出案查重点，紧紧围绕县委关于加快发展决策的实施，严肃查处了一批侵害群众利益、破坏招商引资软环境、阻碍和影响经济发展的案件，发挥了案件查处对腐败分子的震慑和对党员干部的警示教育以及在源头上预防和治理腐败的建设性作用。

(四)强化组织协调，全面落实党风廉政建设责任制。把落实党风廉政建设责任制作为反腐倡廉工作的总抓手，突出责任落实，狠抓三个环节，注重工作实效，形成了党委统一领导、党政齐抓共管、纪委组织协调、部门各负其责落实党风廉政建设责任制的良好局面。细化责任分解，明确责任主体，对反腐败工作任务作了专题研究，制定了《 20xx 年全县党风廉政建设和反腐败工作意见》和《 20xx 年全县落实党风廉政建设责任制实施意见》，将 47 项重点任务分解落实到 17 个牵头部门和 44 个责任单位，县委与各部门单位签订了《党风廉政建设目标管理责任书》。各部门单位对所承担的任务在单位内部再分解、再落实，形成了一级抓一级、层层抓落实的责任体系。研究制定了《关于进一步落实党风廉政建设责任制工作的意见》，对落实责任制工作的组织领导、落实“四个层级责任”及三个关键环节进一步作出了明确规定。

严格责任考核，完善考评机制。县委落实党风廉政建设责任制领导小组研究制定了《20xx 年落实党风廉政建设责任制工作检查考核实施细则》，由领导小组成员带队，对全县各级各部门单位落实党风廉政建设责任制情况进行严格的检查考核，考核结果记入领导干部廉政档案，作为对领导干部评价的重要依据。县纪委加强对日常工作的组织协调和监督检查，年内召开了两次责任制落实情况调度会，调度情况通报全县，促进了反腐倡廉各项工作的开展。强化责任追究，严格执行纪律。严格实施责任追究，全年因责任追究处理领导干部 11 人，维护了责任制的严肃性。

三、求真务实抓落实，分管工作再上新台阶

一是抓学习，提高队伍素质。适应形势任务发展需要，大力加强单位“一把手”科学发展观的学习，积极组织干部职工认真学习两个《条例》，学习业务知识、现代管理知识及计算机、英语等基础知识，促进部门工作上水平，努力培养“学习型”干部，建设“学习型”、“创新型”机关。

二是抓团结，凝聚班子合力。要求部门、单位认真执行民主集中制原则，凡重大决策、重要事情，都通过班子集体研究决定。对一些涉及面大的重要决策，注意听取干部职工的意见和建议，增强工作的透明度。正确处理好民主与集中的关系，注意充分调动班子每个成员的积极性，议事能力和决策水平不断提高。

三是抓纪律，规范工作要求。各部门、单位切实加强内部管理，提高各项工作的科学化、制度化、规范化水平。加强财务、车辆、接待、通讯费用等方面的管理，达到了从俭办事、杜绝浪费、节省开支、廉洁勤政的目的。

四是抓机制，提高服务效率。分管部门、单位认真参与开展“政府效率年”活动，全面推行首问负责制、限时办结制、服务承诺制、责任追究制等一系列工作制度，强化机关效能建设，促进了服务质量和工作效率的提高，优化了发展环境。

四、严以律己，廉洁从政，在作风建设上作表率

坚持自重、自省、自警、自励，在工作、生活等各个方面都严格要求自己，时时处处以身作则，为同志们作表率。纪律上，带头执行中央“四大纪律八项要求”、领导干部廉洁自律“五个不许”等廉洁从政的各项规定，凡是要求别人做到的，自己首先做到;要求别人不做的，自己坚决不做。

生活上，牢记“两个务必”，带头发扬艰苦奋斗优良作风，自觉抵制拜金主义、享乐主义和极端个人主义思想的侵蚀，公务接待、公务用车、通讯工具严格执行规定标准，坚持勤俭节约，不搞攀比。

工作上，坚持原则，秉公办事，带头管住管好亲属、子女及身边工作人员，经常对他们进行思想教育，提出严格要求，不搞特殊化，不利用自己的职权和影响谋取私利;坚决抵制执纪执法活动中存在的打招呼、说情等不正之风，以实际行动支持执法机关的工作，维护司法公正。从不干预和插手工程招投标、经营性土地使用权出让、房地产开发与经营等市场经济活动，以实际行动，树立了良好形象。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十六**

各位领导、同事们：

大家好!

今天我很高兴能在这里向大家汇报两年来的思想和工作情况，请在座的领导和同志们予以评议。

\_年年9月大学毕业后，通过河南烟草商业统一招聘考试来到卷烟营销中心，主要从事经营管理和卷烟网建工作。在领导和同事们的培养和帮助下，我紧紧围绕本部门各项目标任务踏实工作，不断改进方法，提高效率，认真完成工作。下面我从三个方面汇报如下：

一、积极转变角色，适应工作需要

加入许\_业团队是我人生的一个里程碑，也正式开始了我的职业生涯。这就要求我必须积极完成由学生到公司员工的角色转变，尽快适应工作需要。

首先，从了解烟草专卖法律法规、“统一领导，垂直管理，专卖专营”的国家烟草专卖制度，以及烟草行业“两个至上”的共同价值观入手，从宏观上对我们行业有了大致的了解。

其次，我整理了一个笔记本，从卷烟营销常识学起，系统地学习了卷烟营销的基本理论。比如从卷烟的包、条、件、箱计量单位换算到卷烟的品牌、厂家、价位、类别再到不同品牌在我市的市场接受程度和盈利能力;认真学习并掌握了卷烟业务系统的各项操作，通过查询销售数据，逐步了解我市卷烟销售的基本情况。

再次，严格遵守公司的劳动纪律和规章制度，做到不迟到、不早退、不旷工，从严要求自己。

二、用“三心”指引工作，用心做事

“同心共事、潜心谋事、用心做事”的企业准则是我工作的座右铭，这三句话高度概括了成为一名优秀员工的必要条件。我也正是以这个标准严格要求自己。在营销中心领导和同事们的安排部署下，主要做了以下工作：

1、做好运行分析，提高工作成效

落实月度分析制度，草拟印发卷烟动态10期，通报经营动态，部署下一步工作重点，加强市县信息沟通;通报各单位季度任务完成情况，给各单位卷烟营销工作评分，明确责任、严格督查，印发季度考核通报3期。参与讨论市场检查内容和评价标准，通过与五县一区零售商户面对面沟通，全面细致掌握各单位零售终端维护和卷烟库存、价格状况，为领导决策提供可靠依据。

2、协调沟通，做好网建工作

每月及时向省公司上报网建报表，汇报网建工作进展，向各单位和部门分解传递上级下达的工作任务。为通报全市网建工作进展情况，落实责任，草拟并印发网建快报9期，督促相关单位和部门完成网建提升工作。

3、用心做事，当一个好助手

在熟悉本部门工作流程以后，我逐渐承担了更多的工作任务，这就需要统筹合理安排工作，把握好轻重缓急，处理好日常性和临时性工作。每完成一项工作以后，我都认真反思，总结得与失，以便以后的工作做得更细致、更完美。

三、不断学习，提高素质

一是提高素养注重学习。自觉地学习党的理论知识，积极参加公司组织的各项学习活动，认真撰写心得体会，不断提高自身思想政治水平，努力向党组织靠拢，我已经向党支部递交了申请书。

二是态度端正团结共事。“三人行必有我师”，作为一名新人，我虚心向领导和同事们学习，不懂就问，知错就改。“细节决定成败”，我坚持从小事着手，从每件小事做起，做到件件有着落，以高度负责的态度完成各项工作任务。

三是积极参加工会活动。在工作之余，参加了春节团拜会，职工运动会，诗歌朗诵比赛等文体活动，丰富了自己的文化生活，参加每一项活动我都认真准备，力争展现一名青年员工的风采。

感谢公司给予我这个发展的平台，在与大家一起工作的两年来，我付出了，但得到的更多。这些都得益于领导的培养和同事的帮助，在这里再次向大家表示真诚的谢意!但同时我也明显感到了自己的差距所在。由于工作经验较少，平时工作做的还有待细致深入，处理问题不太果断，考虑事情还不太全面。在今后的工作中，我将继续增强责任意识、学习意识、团队意识、创新意识，不断学习，克服以上缺点和不足。继续秉承许昌烟草人的光荣传统，在这个团结奋进的队伍里，为许昌烟草商业在全面崛起中实现新跨越贡献自己的力量。

谢谢大家!

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十七**

又是一年夏日到，慨叹时光飞逝，光阴似箭。今年的酷暑，让我不时想起去年经历的各种测试的煎熬。去年这个时候，我正顶着烈日、冒着风雨学开车，早晚还要刻苦背诵课标，直到闭上眼睛，课标内容历历在目，熟悉的不能再熟悉。名师这个称号，对我而言，与其说是一道炫目的光环，倒不如说是一个约束自己、使自己不断奋进的紧箍咒。如果说追求幸福的教育是终极目标的话，那么，在取经的过程中，这一年我经历了什么呢?

名师这个称号如其说是一种荣誉不如说是一种负担，你不在意有人也会在意。我们如何定位自己呢?我们不是十全十美的人，肯定有不如别人的地方，不需要事事都征求我们的建议。同事在布置任务时，认真倾听是一种配合;别的同事说什么我们就去做什么就是一种美德;当同事遇到困惑需要帮助时(如上课不会设计，遇到问题学生不会处理，甚至家庭中遇到麻烦)，我们倾其所有去支持他就是一种情操;学校有些政策大家不理解时，不跟着瞎起哄，耐心解释，真诚沟通，第一个响应是一种觉悟。见到同事、学生，特别是服务人员，微笑着主动打一声招呼，是一种修养。遇到委屈、误解还能一如既往不计得失的工作，是一种境界。

我们就是一种润滑剂，一条纽带，悄无声息的不留痕迹的让所在级部正常运转。每次学校遇到达标或视导时，我对组内的青年教师说，我先讲吧，你们提意见。然后再一节一节的去听她们的课，不停地改，不停的修整，直到满意为止，和同事们一起提高业务水平。只读两本书(教材、参考书)的教师无论如何不能成为一名优秀的教师;带领教师从事课题实验。08年，20\_\_年承担的全国教育科学\"\"规划教育部课题《七步整体教学法在阅读与写作教学中的应用》，通过验收并结题。09年承担省教研室高效课堂课题实验。每当级部或学校出现问题时，都以主人公的姿态及时反映或提供相应的解决方案和办法。

对于我的同行来说，也许我有了很多的经验和老本。但我从来不这样想，相反，在课堂教学这方面，我始终把自己当成一个初学者、新手，永远学习、永远创新、永远为学生负责。可以跟别人学习，但我从不跟别人相比，我给自己定的目标就是永远做课堂教学的常青树，因为这是我的饭碗，也是我的爱好，平时没精打采的人，每天精心备好课，盼着上课，一上课就来精神，课上状态与平时表现判若两人。我不希望我的学生遇到的是一个在外表和内涵上都老气横秋的人，也许外表不再可以年轻，但我要保证，让他们接受的知识永远是新的。学习不在形式，一本书、一句好的台词、电视节目中一个游戏、一个小小的魔术、别人不经意的一句话、生活中的点点滴滴经过加工、转换、糅合都足以使我们的课堂充满活力和火花。感谢教育局和学校为我订购的报纸和刊物，当然我自己也定了买了很多书，给我发的三个笔记本，让我学到很多东西，记了很多东西。滋润了自己的大脑，净化了灵魂。我一个本子用来抄写先进的教学理念和方法，一个用来记录学习心理课题实验，一个用来每天写教育随笔和教学日记。时间长了，翻翻笔记，有种洗脑的感觉。以前做笔记有应付的感觉，现在觉得受益匪浅，也成习惯了。我建立了自己的博客，发表日志50余篇，其中有5篇被选在中国教育人首页。自己的教案和课件多次发表在中英语教师网。也为班内学生建立博客，上传他们的文章，让他们从小学会写文章，表达自己，发表自己的见解，留下美好的回忆。带头带领学生做学习型人才。

遇到一个好教师是孩子一辈子的幸运，我常想我能给他们什么?已过不惑之年，又做了班主任，收获的快乐多于付出，没什么委屈，也并没有累的不成样子。我不赞赏苦干和蛮干，更不欣赏失去自我、只知低头拉车不抬头看路的人，生活有很多乐趣，教学有很多技巧。有人说，因为成功我快乐，而我想说，因为快乐我才能成功，成功不一定历经磨难和千辛万苦。一年来，在我和任课教师的调教下，学生慢慢的养成了良好的行为习惯和学习习惯。在做学生工作时，基于学生心理，换位思考，尽可能地动之以情，晓之以理，并尽力打造幸福课堂，让学生在有效的时间内学会学习，掌握技能和方法，而不是用机械的摧残学生身心方法去获得所谓的成功和高分数，从而挫伤学生的学习兴趣和对知识的渴望。我利用班会时间给学生讲解一些成长中可能遇到的问题及解决措施，给学生进行学习方法指导。和学生一起分享经典故事，体会智慧人生。和学生一起演小品、一起大笑。让名人名言、经典哲理荡涤学生的心灵。每天下午上课前的写字时间，我都工整把一些至理名言抄在黑板上让学生临摹，既练习了写字，又净化了他们的性灵。

我不敢说自己的班内成绩多好，但是可以这儿么说，同样的成绩，我班的学生用时最少，同样的在校时间，我们的学生快乐指数最高。为了让所有的学生参与到班级管理中来，我在班内实行小组合作管理，每个小组分别有人分管各科作业、学习、纪律、仪表、两操、卫生等。每周一小结，每月一汇总，评出零扣分小组。针对学生自私现象，培养学生关爱他人意识，每天悄悄为父母做一件事，改变自己，改变父母改变家庭气氛。真正做到在家是好孩子，在校是好学生，在社会上是好公民。不但教会学生学习，而且教会他们做人。同时在班内制定四个高压线，送给学生四个千万作为道德底线：千万不能顶撞父母，千万不能顶撞教师，千万不能进网吧，千万不能参与打架斗殴。对于好学生，采取激励竞争措施，促使他们你追我赶，有目标有追求。对于学困生，采取\"每日做一件好事\"法，通过做好事改变他人的看法。对于智残生也故意安排她一点活干，让每一个同学在班内都活得有尊严、有地位、有价值、有意义。关注班内的极度调皮学生、单亲学生、和智残学生。教会学生自己从小看重自己。学会感激学生。多陪陪学生，我很敬佩那些可以遥控指挥的班主任，自己不在，而班级秩序井然，目前我还打不到这个境界，所以我只好多陪陪自己的学生，让他们在需要我的时候，随时找到我。做教师很容易满足，一点点回报就可以化解所有的委屈和辛苦。(出租车，早餐、一束鲜花、一句话)。

总觉得自己的校内校外活动多了些。08年教师节我代表全市教师通过网通直播做事迹报告，曾经到吕艺、纯化送课。09年5月被邀到特校做报告，并给在校的初三和初一学生的学生大会上做学法指导。三月份到济南参加学习心理培训，四月份到青岛参加全国优质课听课活动，回来后在全县初中英语教师会上作总结发言。09年四月在全县高校课堂现场会执教公开课并和在场的老师一起交流经验。09年5月底，参加中考命题。说这些无意表明自己多么有本事，相反觉得对同事对学生自己是千古罪人，影响了同学们的上课时间。同事们本来很累，还要替我上课。在说谢谢的时候，也表达我深深的歉意。遇到好的同事好的领导是我的幸运，每每遇到学习或外出任务学校总是大力支持。没有共产党就没有新中国，没有实验中学，也就没有我今天的发展。我很骄傲，我处在这样优秀的团体中，大度的领导总是能容忍我各种各样的缺点。让我感动，没有理由不好好工作，没有理由抱怨什么!从昨天到今天听着大家的述职报告，我学到很多，听到很多感人的故事，懂得很多的道理，也找到自己和大家的距离。但是还是有几句知心话要和大家分享，不当之处，请多指正。

学会关爱自己。各位可爱可敬的老师们，你们都是优秀的，说什么都无法表达我对你们的的敬佩。但我还是从中捕捉到一丝遗憾，大家活得很累。所以请注意关爱自己，关爱家人，学生固然重要，但自己更重要。我们的世界里，不只有学生，只有教学。爱别人(学生)的时候，请给自己留一份空间。既解放了自己，又释放了他人(学生)。

学会为自己增值。不要靠苦力，苦干去赢得学生。年轻时也许还能坚持，但随着年龄的增长你会很吃力。所以要不断学习，找到解决问题的技巧和方法，千万不要苦了自己，害了学生。我们要让自己无论在何时何地、无论遇到什么局势，都是一支永不贬值的股票。

为自己留一些东西。很多老师之所以不为人所知，就是因为不会表达，所以请学着写一些东西。才开始也许很难，其实，它不需要很大的毅力更不需要多么好的文采，就写你做的，你想的。感动别人先感动自己。坚持下去，你就会发现自己在不知不觉中提升很多。祝愿大家留下一些精神财富。

反思自己，身上还存在很多问题。经常审视自己，质疑自己，究竟名在哪里?每天都在叩问自己的心灵?是否让所有的学生都得到了发展?是否让所有的孩子都享受到了教育的快乐?回答是否定的，目前来说，我做不到。尤其是对学困生的转化一直是我的弱项，我的困惑，我的痛苦。我们不应只为教出一些好学生而沾沾自喜，我们是否让后进生变成优秀生的能力太小了，太小了，有时在某一个时期为零。如果在我任教期间，有哪位学生因为我的教育而发生质的改变，因为遇到我而尝到学习的乐趣，心灵没有收到伤害，那真是我的造化。如果有一天，我真正做到这一点，那么名师这个称号我就可以坦荡的接受。

取到真经的路，求索的路很遥远，很漫长，但目标不变：让学生享受幸福的教育，我们自己享受教育的幸福。如果你想走得快，那么你就一个人走;如果你想走得远，那么就一起走。我想走得远一些，所以让我们一起走。走过迷茫、挣扎、痛苦、失败，迎来幸福和快乐。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十八**

尊敬的队领导：

您好!

本学期已经接近尾声，经过总结这半年来的各项工作后，学生张三现将任职以来工作中遇到的问题，以及班级的各项情况具体汇报如下：自从到了电院以来，最让我感到惭愧，给我印象最深刻的事莫过于刚开学时我的玩忽职守。由于当时刚开课一两周，我对班级人员的要求就没有太严格，思想上的紧迫程度也不够，最终被队领导发现了我班凌乱的内务。政委的批评教导激励了我，现在我可以保证，无论是哪一天的检查，我的班级都可以经得住考验。不仅如此，我们还会努力争取其他方面的优秀。

做了两年的班长，我最大的感受就是，要把这个最基层的管理职位的工作做好、做优秀是不容易的。班级人员来自五湖四海，各自的家庭背景不同，性格不同，观点也不同，这就要求我得以不同的方式与大家沟通、倾听他们心中的想法，从而做好我的工作。特别是对于那些想法个性、思想活泼的成员，难免有时会出现幼稚的想法和不和谐的行为。不过，以往积累的经验能帮我解决这些问题，我的班级也会严格按照队里的要求行事。职位在身，责任重大，这又要求我们这些学生骨干要培养出突发事件的意识。因为谁都不敢想象，当上级领导要突袭检查时(或其他类似的情况下)因为自己的失职给全队抹了黑，致使我们队丢掉了又全队人员共同积攒下来的名誉。在我班，我不敢忽视任何潜在的火苗，在对全班人员了解的基础上，我会及时、有效的制止那些不合规定的行为，并且会时刻督促大家要改掉陋习。

其次，我会时不时的对大家进行“教育”，告诉他们做人做事的道理和方法，并把自己有用的经验和他们分享。我告诉他们要团结一致、要善待别人，更要乐于助人，因为这样做可以有效地增加我们自身的影响力，从而间接地提升了我们的自身竞争力。我觉得我有责任帮助大家共同进步、共同成长，这是我的一项义务。

最后，我认为我的工作之所以能够顺利的开展进行，是离不开班级成员的配合与支持的。作为骨干，只有真诚地关心“民”，才能得到“民心”。

汇报完毕。

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇十九**

尊敬的各位领导、各位经理、各位同事：

你们好!我是\_\_\_\_油漆业北部市场销售文员，今天我非常荣幸地在这里参加公司营销经理的演讲，心情十分激动。

首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行演讲!感谢公司领导和同事对我的信任!

同时借此感谢郝经理和我一起工作的各位经理同事在工作中对我的关心和支持!

我十分珍惜这次的演讲机会，无论演讲结果如何，我认为能够参与演讲的整个过程其本身就意义重大，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次演讲将是我今后人生中的又一个大的转折点。我\_\_\_\_年7月到公司参加工作，当车间工人，初到公司，看到先的制漆设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是奔腾美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了奔腾就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老员工和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉工作环境，在公司同事和领导的帮助下交给的每一项工作都顺利的完成。今年3月份通过竞聘，担任北部市场服务开发员，一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向业务经理过渡的过程。作为分管油漆市场后续保障工作的服务开发员，由于自己的工作是服务开发，作为一名服务开发员，就是公司经营发展的一员后勤兵，一年多来的实践工作使我养成了视奔腾公司为自己的家的工作作风，任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的兄弟们、同事团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。

服务开发人员是市场竞争中的“子弹”，没有服务人员，便没有了竞争的武器，所以我的工作责任重大作为销售部业务开发员，首先要明确职责，以下是我对销售部业务开发员这个职务的理解：

职责阐述：

1，听从市场各业务经理的工作分配。及时把市场的动态、经销商的情况反映，做好承上启下的作用

2，协助奔腾公司的一级经销商开发空白市场，维护市场上出现的质量问题。

3，把公司的销售政策传达给经销商，并把公司所 发放的促销品、宣传品及时的送到每个客户手里并带去公司的慰问

现在将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

以经济效益为中心，较好完成各项指标任务。脚踏实地，确保目标任务的完成。

随着营销工作的不断深入，服务员向营销经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在郝经理的正确领导下，带领我们转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销处的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。将任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了营销经理工作积极性;并利用月底会总结安排、要求营销经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过每一个销售机会”为口号通过细化销售工作中的每个环节，突出产品差异化细微的发放布标、宣传画展示奔腾产品的特点“颜色正气味小”既保证了营销员职业能力的转变，又没有影响销量，并顺利完成全年销量。这些使我在市场部受益非浅。

就\_\_\_\_年的计划如下:

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系;

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多市场竟争对手的信息;

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向营销经理多多学习;

4、加强学习，提高素质。我深知，“网建学上海”，学的不仅是“形”，更重要的是“神”，要达到这一高度，真正成为一名“营销业务经理”、要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。为此，我并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识，边学边做，边做边学，努力向“营销业务经理”转型。

以上述职，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、在奔腾公司跨越式发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活。

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇二十**

尊敬各位校领导、院领导及老师：

大家好!

我毕业于\_\_\_\_大学土木工程系，博士研究生学历，20\_\_\_\_年\_\_月来我院工作，到现在已满\_\_年。回顾这\_\_年，我忠诚党的教育事业，遵守学校的规章制度，服从上级领导安排，认真工作，热爱、关心学生，严格要求，做到因材施教。同时不断提高自己的知识水平，钻研教材，努力提高教学水平，且多听取意见，向有经验的教师请教，务求精益求精。下面就我这一学年的工作情况向各位领导和老师作个汇报：

一、思想政治方面

能够认真参加政治理论学习，实践科学发展观，努力提高政治理论素养和思想水平。拥护党的路线、方针、政策，热爱祖国。积极协助系主任做好教学工作，顾全大局，团结同事，爱护、关心学生;深入学习实践科学发展观活动，结合工作实际，查摆工作中存在的问题，制定整改措施，找出解决问题办法，为建工系的健康发展奠定基础;坚持群众路线和群众观点，认真学习贯彻党风廉政建设的有关文件，深刻领会精神;加强廉洁自律建设，自觉抵制不良影响，为人师表，以身作则。

二、组织领导能力方面

在完成上级有关部门和学校党委、行政交办的各项工作任务，能够与系领导班子一起，带领全系师生，团结一致，开拓进取，勇于创新，处理好各种关系，化解各种矛盾，充分调动广大师生的积极性，发挥他们的聪明才智，取得了出色的成绩。

三、工作作风方面

深入到教学第一线，了解目前教学基本条件与利用的情况，掌握实验室、实习基地状况，向学校提出切实可行的配置计划，使得教室、实验室、实习场所和附属用房面积以及其它相关校舍满足人才培养的需要。积极协助系主任加强日常教学管理工作，做好教学检查工作，平时检查和集中检查相结合，听课和座谈相结合;重点帮助青年教师上好课，站好讲台，落实了传帮带工作;注重课堂效果，教学方法的检查，顺利完成了本系学生的理论教学和实践教学以及毕业答辩任务的管理工作。

四、工作实绩方面

1、进一步完善完成教学计划、教学大纲、考试大纲、实验室管理等教学文件的修订工作;加强校企合作，加强实训基地建设;暑期期间积极和有关单位联系，为假期实习的学生解决定岗实习问题，并亲自到工地指导，并积极准备完善升本科的相关资料。

2、加强职业技能培训。组织实施了建筑行业9大员与中级工种的培训工作，整理规范了相关的培训材料。

3、教学工作方面，讲授了《结构力学》、《砌体结构》等课程，指导土木工程专业和建工技术专业的课程设计、毕业设计和毕业答辩，指导土木工程专业的认识实习和建工技术专业的顶岗实习任务等。

4、努力提高教学质量。认真贯彻教务处开展的提高教学质量的活动，做到了有计划，有组织、有落实。组织了系青年教师讲课大赛;组织了课件大赛和教案比赛。增强学生的学习兴趣，扩展学生的专业知识面在各专业中分别开展学术讲座。加强教学质量检查;开展听课活动、青年教师讲课辅导、检查教案和作业以及实践教学环节。召开教师和学生座谈会，了解教学中的问题，并及时反馈和解决。

5、科研工作。在协助主任搞好教学管理的同时，不忘科研。我深深地知道：教师光教书，不搞科研，讲课只会是照本宣科。科研是教学的源头活水。一年多来，本人还积极投入科研工作，发表学术论文2篇，主编出版教材2部;主持了校级精品课程《结构力学》，并积极申报省级精品课程;加入了\_\_\_\_省发改委的专家库，多次参加省内大型工程项目的评标活动，丰富和完善自己的专业技能知识。

五、存在的问题

1、政治理论学习不够系统，创新意识有待增强。业务学习和知识更新有待提高，学习不够主动。

2、管理能力和工作方法以及建工系制度建设尚需加强。

3、教研、科研成果甚少。

我在工作中发现自己还有许多地方做的不好，需要学习的东西还很多。在新的学年里，我会虚心向各位领导和同事学习，不断用新的知识武装自己，我要更加勤奋工作，创新进取，为学校的发展做出新的贡献!

谢谢大家!

述职人：\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇二十一**

食府成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，本部门管理层自本部门成立之初开始，即对本部门整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。在目标考核方面，按照已出台的考核实施办法进行考核，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据

一、确立日常管理计划及管理方针

协助部门经理完成餐饮部的整体管理和督导，在经理的授权下，具体负责某业务领域的工作。负责检查各分部的日常工作情况;组织安排vip客人的接待;处理好客人的相关投诉;遇到重大问题及时向经理汇报;与酒店相关部门做好沟通协调，保证餐饮部工作顺利进行;主持召开的班前班后会议，布置相关的工作安排、总结存在的问题;在餐饮部经理的直接领导下，协同领班，对先进员工的工作给予肯定与表扬;对后进员工耐心的给予辅导与鼓励，督导员工的工作质量与

服务质量，留意员工的工作态度及表现，发现员工有任何情绪问题及时的与其进行当面协调沟通，并妥善解决;调动员工的工作积极性，降低员工流动性，树立团队意识，增加凝聚力，全力以赴、做的更好。争取用我们高质量，高效率的服务，为酒店赢得更多的客源。

根据我们食府的自身特点，针对以后的餐饮部工作我有以下几点工作思路及主攻重点，不足之处，请领导给予指点：

1、提高员工服务质量，强化员工服务意识，对新员工和后进员工做好辅导工作，布置各班组制作出培训计划，做好员工的定期培训工作，并督导落实情况。确保使每位员工掌握工作所需技能的同时，并且对客服务做到：热情，主动，礼貌，耐心，周到。此酒店服务业的“十字方针”。对表现优异的员工设立免检楼层或高级服务员，上报餐饮部经理考虑其工作待遇或作为以后晋升的重要参考。

2、提高餐饮的卫生质量：加餐厅卫生质量的督导力度，务必保证每间包厢保持最佳状态，实行逐级负责制：员工对所清洁的小厅负责;楼层领班对所辖楼层房间的卫生质量及物品配备情况务必逐一严格检查;对当值每位员工清扫的小厅全面的督导与检查;对死角同样的逐一、逐级严格检查，坚决杜绝因卫生质量问题而引起客人投诉，影响酒店声誉，同时强调当日结尾工作清扫完毕。并且制作出《计划卫生表》，有针对性的对餐厅进行清洁整理和保养维护，提高餐厅卫生质量及餐厅设备设施的使用寿命。

3、控制物耗、开源节流：强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物耗管理责任制。统一全面盘点。一旦损失责任到人。对大量损失一经查处在追究当值员工责任的同时，对其所辖楼层领班将追究其连带责任。

4、加强与客人的沟通，了解客人对饭菜的意见，与销售员加强合作，了解客人情绪，妥善处理客人的投诉，并及时向部门经理或厨房反映。

5、培训下属员工树立全员推销意识，如一些特色菜肴，新鲜海鲜等，增加酒店餐饮部的营业额，提高员工的责任心及工作积极性。

二、团结，配合，建立内部合理而有效的运行机制。

为使部门的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各小部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

1，如有大型接待，三个楼层之间相互沟通，协调，合理化安排人员，各个班组可以随时相互调动。

2，前台的操作完全需要后台的配合，前台的意见及时反馈给后台，这样可以相辅相承。

3，出现问题，班组相互沟通，及时改正。

4，经常考核，评比，来增强各班组的能力。

三、酒店基层管理人员为酒店的不可忽视的力量

培养酒店自己的优秀人才需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度;员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。

1，让各班组加强日常的督导工作，做好培训，把餐厅相关知识教给服务员，提高她们的素质。

2，从日常工作中评比，考核，来发现一些优秀员工。

3，对优秀员工放心，放手去管，让他们充分发挥自己的才能。

四、抓服务质量，管理制度逐渐完善

质量就是生命，质量就是效益，是企业永恒的主题，其好坏直接关系到酒店及部门的长远发展。正因如此，部门从本部门成立开始就重点抓产品质量与服务质量。

1、对本部门每一位员工在上岗之前进行了系统严格规范化的培训，通过培训使员工掌握了基本的服务流程。

2、通过一对一的帮扶制度对服务质量欠佳的员工进行岗上再培训，使他们在服务质量和服务意识上有了很大的进步与提高。

3、进一部加强卫生监督管理制度，先后制定和出台了卫生责任到人的一系列监督制度。

4、加大培训力度，强化标准意识，在前台培训上，总结情景模拟培训效果，继续深入开展前台各岗人员的情景模拟及基本技能的\'培训和客史资料的培训，确保操作标准统一。

五、存在的主要问题

从食府成立起餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店的期望值还相差甚远，其主要表现在：

1、在抓前台管理和人员的培训上力度不大，员工在规范化、标准化的服务上参差不齐。

2、一味的强调经营而忽视了员工的思想动态，与员工的交流、沟通的次数较少，导致部门人员流动。

六、今后工作努力方向

1巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力。

2狠抓两个质量，力争客源及经营效果明显提升。一是狠抓前台服务质量，进一步提升我们的服务质量。二是狠抓包厢就餐卫生质量，继续实行卫生责任到人制。

3加大培训力度，强化标准意识。

20\_\_\_\_年即将结束，虽然开业半年的工作业绩不是很明显，但在新的一年中，我会一直就抱着“合作、奉献”的态度，认真学习，团结、互助、亲密、友爱同志，盈造和谐团队;尽心做好自己的本职工作。在生活中，勤勤恳恳做事，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。敬请领导给予审议，欢迎对我的工作多提宝贵见意，并借此机会，向领导对我的关心和支持表示诚挚的谢意!我将一如既往，不负众望、为食府的发展奉献绵薄之力!

**部门个人述职报告 部门的述职报告篇二十二**

尊敬的领导：您好!

一年来，在上级的正确领导下，自己严格按照相关要求，紧紧围绕奋斗目标，开拓创新，履职尽责，保增长、促发展、抓稳定，全面完成年初的各项目标任务。现将自己一年来履职情况汇报如下：

一、注重学习，提高能力

学习是进步的阶梯，是立身之本、工作之基，也是提高领导水平和能力的重要途径。多年的工作经历使自己越来越深刻地认识到，要全面推动工作更好更快地进展，要在工作中更准确地把握规律性，增强预见性，减少盲目性，克服片面性，关键要靠学习来保证。为此，一年多来，自己始终坚持把政治理论学习和业务知识学习作为重要任务来对待，认真钻研了各种法律法规以及各种科技文化知识。在加强自学的同时，要求班子成员白天“走、干、讲”、晚上“读、写、想”。通过深入扎实地学习，使自己的政策理论水平得到极大提升，强化了公仆意识和宗旨意识，提高了政治敏锐性和鉴别力，有效地推动了各项工作的顺利进展。

二、攻坚克难，促进工作

自己一直认为，工作是实现个人价值的最大平台。不论从事什么工作，处在什么岗位，要干就要干好，干出特色、干出亮点、干出成效，只有这样，才能对得起组织、对得起人民。今年以来，在上级的正确领导下，在班子成员的相互配合下，面对新形势、新任务、新要求，自己在宏观上把握大局，掌握科学领导艺术，根据班子成员特长，及时调整分工，充分调动、发挥班子成员的积极性。

支持、鼓励干部大胆干事、勇于干事，为干部干事提供良好的发展平台。同时，结合各部门、站所的行业性质，有针对性地提出抓落实、促发展的措施和办法，指导督促分管部门围绕全年的各项目标任务，一心一意干事业，岗位创优见行动，坚持不懈抓落实，实现了各项工作任务的大跨越。

三、廉洁自律，树立形象

作为一名领导干部，无论是工作还是生活中，自己都一贯高标准，严要求，一直把“正人先正己”、“公生明、廉生威”等廉政警言作为自己的座右铭，时时处处做到头脑清，立身正、行为端、用权公，自省、自警、自励，慎权、慎独，用自己的一身正气促使整个干部队伍形成廉洁勤政的好风气。

一年来，自己严格遵守领导干部廉洁自律若干规定，在公务用车、手机通讯等方面从严要求，按章办事，注重节约，从不乱花公家一分钱;在公务接待方面，按规定标准办事，坚决反对铺张浪费，大手大脚;在下村指导工作、调研中，轻车从简，尽量回机关灶用餐，不给村级添负担。一年来，自己从未收受任何单位、个人的现金、有价证券，从未利用职务之便，为个人谋私利，同时，对身边的工作人员和家属严格要求，未发生过任何不廉洁行为。

总之，一年来，在上级的正确领导下，在班子成员及镇村干部的共同努力下，我所履职的各项工作克服了比预料大的困难，各项工作取得了一定成效，但存在些许缺点和问题，工作上有许多细节，亟待改进和加强，我诚心希望组织和同志们多给我批评指导，并在工作上一如既往的关心支持，帮助我努力把今后的工作做得更好，促进经济和各项事业又快又好发展。

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