# 2024年经理述职报告(21篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-05

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。经理述职报告篇一转眼间一个月试用期已过，在这一个月的时间里，充分的感受到...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**经理述职报告篇一**

转眼间一个月试用期已过，在这一个月的时间里，充分的感受到，公司领导和家人对我工作上的帮助和支持，生活上的关心和照顾，心灵上的接纳和包容。使我能够更加清楚的认识自己，定位自己，为做一个合格的项目经理而奋斗。

为什么做

时光如水，光阴似箭，看到公司营业额蒸蒸日上，同事们的激情和斗志，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断的超越自我，实现梦想和人生的价值。

做什么

以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识。

熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在工程方面安排了更加完善的工作流程和计划。作为公司的一名工程项目经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。

自己毕竟是刚来公司不久，从哪个角度讲都还是处在起步阶段必须在工作中不断的提高自己，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要参加公司内部的专业技能培训和爱无界心灵成长培训，等学习科目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距，在不断的学习中提高自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

以提高工作效率为根本，在坚持原则和遵守公司新的规章制度基础上保证完成工作的标准和质量。

以强化服务质量为目标，以协助赵总工作为主，安全施工，文明施工，为公司赢得更多光辉形象和品牌价值。

己所不欲，勿施于人。树立良好的形象为动力。俗话说的好：喊破嗓子，不如做出样子，作为一个项目经理，如果在台上说的一套，台下做的又是一套，就会对领导和同事造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求他人做到的，我自己首先坚决做到，要求他人不做的，我带头不去违反。什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成各项工作任务。

怎么做

以下职责以协助x总工作为主，以公司的总目标为核心。

一 确保项目目标完成，保证客户满意。

制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定，项目经理的职责之一就是将总目标分解划分出主要工作内容和工作量，确定项目阶段性目标的完成和总目标的实现。

同施工方，监理方，厂方保持密切沟通，获取工作量和工作要求，保证在预定时间内完成目标。

把握工程质量，进度，安全。

经常与施工方进行沟通、与甲方保持亲密联系，及时与甲方进行技术沟通和交流，解答及反馈甲方的技术问题。

二 注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到严谨，坚持和开放。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，控制奢侈浪费。

三 时总结，及时调整

项目部定期组织进行对施工安全、质量、进度等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以安全保质量、以质量保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量

存在的问题及下步打算

回顾一个月来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在工作中取得了一些进展，但

也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单，在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在技术水平和组织管理能力上有待进一步提高，再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向公司领导和同事们学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习技术和理论知识，不断提高自身的综合素质和工程质量。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在本年度的目标中再上新的台阶，更上一层楼贡献出自己的力量。

**经理述职报告篇二**

各位领导，同事们大家好：

我叫，现任油站站长工作，在20xx年4月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己“我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

一.加强学习，注重思想和业务素质提高:

自从20xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我作为一名加油站管理人员，以身作则积极投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向老党员老员工学习，要带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长，

二.尽职，尽责，努力工作：

1.抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等;三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2.采取灵活性的手段抓经营工作。去年4月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在6月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真清扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售3200吨，实际销量2538吨，其中持卡销量903多吨，非油销售114274.2元，就在这8个月中我站每月都能按时完成上级下达的任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了限量和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，限量加油。总之，我站在20xx年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

三：团结、融洽和谐

和谐的工作氛围是我们都希望的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如：10月22日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候，4号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

**经理述职报告篇三**

过去的一年，对我而言，是十分特殊而又有好处的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的职责感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。以下是我在20xx年个人工作总结报告：

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1.建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和管理的要求，对职责、制度修旧补新，明确职责、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了用心的作用。个性是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了，有效地遏制了风险的蔓延。

2.加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3.以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：1.主动、用心地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质礼貌服务，树立服务意识;2.坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，透过研究讨论，寻求解决途径;3.坚持考核与经济效益指标挂钩。

4.成立了以骨干为主的结算小组;

5.用心地组织柜员上岗考试。

6培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。

7开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合潜力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、做好财务工作计划，强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析;在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期盼摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。20xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%;实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用状况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作潜力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对\*消极现象，在实际工作中，用心帮忙解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切用心因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，个性是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率;认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策带给依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率，并向财务总监汇报工作。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了必须的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，应对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年迈上一个新的台阶，做好20xx年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**经理述职报告篇四**

尊敬的公司董事会：

x年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化\*化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳

过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，\*地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止年底安全供气万方，完成年度责任目标的%，同比增长%;经营总收入万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;实现经营利润万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;供气输差率%，比年度责任目标下降个百分点，较去年下降个百分点;新增天然气用户户;全年人工工资万元，同比增长%，对外各项业务支出万元;

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

**经理述职报告篇五**

尊敬的各位领导，大家好：

我叫，任xx公司xx部经理，主要负责各个车间的技术、质量和安全生产工作。一年来，我严格执行总经理的各项生产经营管理工作的工作部署和要求，全力做好助手和参谋角色，求真务实，勤勉敬业，全面完成了各项安全生产管理工作的既定工作目标。现按照年度述职方案要求，就xx年主要工作汇报如下，请各位领导批评指正：

【20xx年工作任务目标完成情况、重点工作及取得的成绩】

实现安全生产零事故;实现产值亿元，利润xx万元;研发新产品6种，新增产值xx万元，新增利润xx万元;完成技改项目xx项，培养机长xx人;半成品一次交检合格率达到%，提高了xx个百分点，成品一次送检合格率达到%，提高了xx个百分点，成品出厂合格率100%;实施成本控制目标管理，主要、材料消耗量降低%，执行材料折价置换措施，置换材料吨，节省材料购置资金xx余万元，创收xx余万元;清理库存xx万元，节省利息xx万元;完成x类x项管理提升，安全生产各项管理工作日趋规范和严谨。

【20xx年工作过程中的经验做法】

一是产品生产主导地位的确立促进了公司知名度的快速扩展和品牌美誉度的有力提高，证明了技术创新和产品研发是公司核心竞争力提升的重要途径。二是深入实施管理提升战略是推动公司持续快速发展的坚强保障，我们进度管理、质量管理、成本管理和部室职能转变等各项新举措产生了更高效能。三是职工年代和工作观念的差别决定着我们各项工作结果的优良中差，职工队伍的执行力建设、整体技能提升和行为观念的有效统一是开展各项工作的重要前提。

【20xx年工作中存在的问题与不足】

一是现场管理及日常督查需进一步加强;二是专业人才匮乏，信息采集封闭，产品研发及更新有待提高;三是队伍的素质技能建设需进一步提高，规范统一的工作观念和技能培训应成为今后工作的重点。

【20xx年工作思路、目标、工作计划及主要措施】

①力争实现、产品产值亿元，利润xx万元;力争实现产值xx万元，利润xx万元。 ②全力做好、扩建项目的基础建设及设备的安装调试工作，确保xx年xx月xx日前达产达效。③着重操作、机械、电气设施、财物和交通安全，严格落实安全防范措施，确保实现安全零事故管理目标。④统一核算流程，提升定额标准，发掘全员潜力，实现科学调度，确保产能高效产出。⑤实施全程控制，提升操作技能，加强流程、设备改造和技术创新，严格目标管理，实现半成品、成品一次送检合格率达%以上，成品出厂合格率确保100%。⑥实现材料实耗量x-x%的新增节约，参照比重、可生产长度及价格三项参数，实现材料的最低化消耗。⑦以系列产品的持续研发和品质提升为主，力争实现产值xx万元，利润xx万元。

我的汇报完成，谢谢各位领导。

**经理述职报告篇六**

，男，现担任x有限公司生产部经理，兼管品控部、设备部、仓储部、研发部等工作。一年来所属部门及所管辖部门工作都有所提升，具体表现在生产成本控制、产品质量控制、物流、人员效率等方面;实际工作中也存在不少的问题，值此年末之际汇总报告如下，是为本人年终总结或述职报告。

成本控制

a、设立了专人进行成本核算，并结合以往公司的核算方法进行两次大的改进;达到了两个方面的目的，一是成本核算更加真实、及时、有效，二是对相关人员的考核提供了依据。

b、要求相关人员每日查看成本状况，做到心中有数，及时发现问题、及时改进;每天在公告栏中公布成本偏差较大的部门及数额，促进全员的集体荣誉观念和成本意识;在月度绩效奖励上附加成本因素，对成本偏离较大的情况进行全员考核;

c、明确了大部分的成本控制标准，使得管理人员及操作员工做到心中有数、目标明确;

d、月末公布成本情况并召开专题会议进行分析，制定改正方案，跟踪纠正措施的执行情况;同时对相关人员执行严格的考核制度。

通过以上方法、措施使得全年各类原材料成本偏差控制在：0.3.2%

符合公司的标准成本偏差。各级管理人员及生产员工的成本意识均得到了加强和提高。

目前存在的主要问题：

a、水、电、汽三项统计不完善，指标不清楚，且尚未纳入责任考核;未建立相应管理制度;

b、维修费未进行统计，指标不清楚，尚未纳入责任考核;未建立相应管理制度;

c、低值易耗品进行了部分制度规范(《劳保用品发放标准》、《低值易耗品发放制度》等)，但是统计不完善，指标不清楚，未纳入责任考核。

d、非生产部门成本意识不强，没有具体的部门成本控制指标和相关制度(例如：仓储部装卸费、整库费、周转费、租库费等的控制;品控部客诉费、检测费、公关费等)，部分管理人员数字观念不强。

**经理述职报告篇七**

尊敬的公司领导：

我对本人20xx年度的工作情况做如下述职报告：

一、20xx年度主要工作

1、从20xx年11月份开始至今，担任高炉工程项目经理。2、20xx年xx月份开始兼任棒材轧钢车间工程项目经理。3、参与已完工程结算工作

二、在建项目工作情况

1、完成产值及利润情况：

每月由预算员现场实际盘点完工工程量，根据与甲方签订的合同价款确认当月收入，能够做到真实、准确地反映当月收入。

当月所发生成本，按照稳健原则，真实、准确、全面的反映项目成本，做到不漏报、不少报。

(1)高炉工程：

从201x年11月份开工至201x年11月份共计完成产值x元，项目收入x元，项目成本x元，实现项目利润x元，利润率%。三公司管理费按%计提，共计x元。

(2)特钢棒材轧钢车间工程

从201x年xx月份开工至201x年12月份共计完成产值x元，项目收入x元，项目成本x元，实现项目利润x元，利润率%。三公司管理费按%计提，共计x元。

2、质量管理

对于土建和钢结构等我们的施工强项，加强项目管理力度。制订了奖罚措施，在施工细节上加强控制，较好的控制了质量通病的发生。对于设备安装、筑炉等项目部技术力量薄弱的工程，我们虚心向甲方监理及施工人员学习，积极与甲方沟通，确保施工质量符合规范要求，达到业主满意。

3、工期管理

高炉工程是比较复杂的系统工程，施工工艺复杂，作业面小，各工种之间交叉作业多，而我们缺乏综合性高炉工程施工组织管理经验。所以我们虚心向甲方学习高炉工艺，对高炉生产工艺有了一个大概的了解，以利于我们的施工组织。在实际工作中，克服了甲方图纸不到位、经常性频繁变更、今年5、6月份因国家政策原因使施工处于半停工状态等困难，目前施工进度基本达到甲方满意。

轧钢项目，土建和设备安装工程不是我单位施工，项目部积极与甲方沟通协调施工作业面，施工进度达到甲方满意。

4、安全管理

高炉施工各个工种之间交叉作业多、施工区域小是安全管理的一大难点，所以在实际工作中，注意合理安排施工顺序，提前做好安全防范措施，分阶段、有重点的对高危隐患加强监控。

三、分包施工合同的签订

所有分包单位具有施工资质证书，主要合同价款由经理和我共同商定，严格按照与甲方签订的大合同条款并参照市场价定价，分包价格没有超出大合同价款。

四、工程技术资料情况

在建工程施工技术资料能够做到随施工进度编制，做到与工程实体同步，符合规范要求。高炉项目现在已着手竣工资料及竣工结算的整理工作。保证在完工xx个月内上报甲方。工程荣获\"省优质工程奖\"。

五、分包队伍工资发放管理

每月先保证支付施工人员的工资。项目资金的发放按照优先人工费，其次材料费，再次机械费的原则发放。

六、已竣工工程结算情况：

1、工程结算完成一审。2、结算一审已开始，已完成约70%。3、炼钢工程已结算完成。4、工程结算审核合同内结算已完成，争议问题正在与甲方协商。

七、工作中存在的不足

虽然在工作中做了一定的努力也取得了一定的成绩，但与公司领导的要求和业主的期望相比，仍存在一些问题和差距，主要表现在：

1、平时因工作较忙，自身技术学习和业务水平还有待提高。

2、另外，因为有急于求成的心理，总想以最短的时间把工作出色的完成，特别是进入工地初期，生产各方面的任务繁重，致使工作在比较急躁，工作方法有待进一步改进，管理水平和管理艺术还需加强。

3、对甲方分包队伍的管理力度仍需加强。以上是我在20xx年度的工作情况。工作中难免存在不足之处，恳请各位领导及同事给予批评指正。同时，在今后工作中，我将积极改进不足之处，迎难而上，确保在今后的项目中能更上一层楼!

**经理述职报告篇八**

公司领导、各位同仁大家好：

我于\_\_年被聘为\_\_\_加油站长，一年来在\_分公司领导的指导和培养下，在各位同仁的热情帮助和积极配合下，自己在思想政治、管理能力、工作能力、协调能力等方面有了较大的进步与提高。同时也找出自身存在的不足与差距，从而更好地为今后的管理工作打好基础。下面我就这一年的所作的工作及今后的工作思路作以下汇报：

一. 思想与品德：

自从20xx年被聘为\_\_\_加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护党得政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常工作中，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

二. 素质与能力：

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光?如何才能更好提高销售量?如何降低应收款?是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在日常工作中，严格执行《兵团石油公司 规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理工作步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

三.“内强素质，外树形像”

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是\_\_\_加油站和\_\_\_北路加油加气站合并的第一年，而我最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起兵油人的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，激发了员工的工作热忱。在工作中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好工作、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在工作和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和工作作风，使日常工作正常高效的发展。

四.以身垂范，努力奉献

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在工作中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题。为结束\_\_\_加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

五.工作中不足之处

1.精细化管理工作中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。

2.今年\_\_\_北加油加气的销售量不理想，未完成分公司下达的销售任务。其主要原因是我缺乏开拓市场的主动性。

3.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

六.20xx年的工作思路

1.加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。

2.严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

3.在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

印度诗人泰戈尔曾经说过“果实的事业是伟大的，花的事业是甜美的，而叶的事业是平凡的。”加油站的工作就是一种平凡而艰辛的职业。在这平凡的职业中，不知不觉已过了6年多时间。“工作着是美好的”。当工作进展顺利，获得一些成功的时候，我觉得“工作着是美好的”;当克服了困难取得成功以后，我更觉得“工作着是美好的”。追求人生的完美，尽管那伴着的是千辛万苦，可我还是没有放弃我的追求。为之我付出了几乎我的全部。但是，看着加油站天天有变化，员工天天有进步，我觉得自己活得很踏实，活着很有质量。“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

**经理述职报告篇九**

一年来，在上级领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，支持党组织抓好思想政治工作和党建工作，加强自身的道德品质修养，使我项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段施工生产任务。

一、战胜重重困难，施工迎难而上

1、克服了等诸多困难

2、资金紧张

3、气候恶劣

二、积极采取的措施，精心组织、精心管理

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过两年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员共计24名。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化强施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、完善激励机制，调动员工生产积极性

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

3、提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

4、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月8日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。

5、文明工地建设

继续加现场文明施工管理，根据实际成立了第一文明施工班和第二文明施工班，总人数32人。专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，洞内道路干净整洁，在渗水较大，无轨运输的情况下随时都可穿皮鞋进洞。各种设备物资标识齐全，堆放有序

6、认真搞环水保工作

积极与总指和地方环、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善环、水保方案、措施。

7、关心员工生活，处处都想着员工的疾苦

进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

三、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

四、注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到公平公正。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

五、存在问题

自己虽然做了一些工作，但与上级领导的的要求和岗位职责相比，还有不小的差距。主要方面是生产成本控制不力，居高不下。

分析其原因(1)进度压力大，造成人工、材料、机械设备投入过大。

(2)业主实行动态设计管理，项目内部承包机制需不断完善。

(3)资金紧张、环境恶劣、交通不便，造成材料成本加大。

以上说明我的工作力度还不够，这些需要在今后工作中改正。

**经理述职报告篇十**

xx年3月，组织上调任我为xx社区副主任。回顾在物业公司担任经理的6年来，所取得的成绩离不开中心党委和中心以及机关各科室的大力支持。在这6年中，我时刻不忘作为一名党员干部的神圣职责， 虽然班子成员几经变动，但我始终与班子成员团结协作，带领公司全体干部职工以“创一流物业管理公司”为目标，艰苦创业，努力工作，不断强化管理，规范运作，拓宽市场，提高服务质量，较好的完成了公司的各项工作任务。现述职如下：

一、加强学习，努力提高自身素质 这些年来，我坚持学习xx大精神和三个代表的重要思想，并同落实上级要求和创造性的开展工作结合起来，以增强干好工作的责任感和使命感，并紧紧围绕“观念怎样转变，思路怎么创新，物业如何发展”这些深层次的问题去实践。自从玉山物业公司成立之日起，我便以一个物业新兵的姿态去努力学习物业管理知识，去研究物业企业的发展方向和物业市场的发展趋势，我始终认为物业公司要生存，就必须走规模化道路。对此，我在思想上始终与社区保持一致，超前工作，做到了“认识到位、思想到位、工作到位”，在较短的时间内使公司的各项工作实现了有序运转。在工作中，我同班子成员一起研究确定了公司的管理运作模式、工作目标和“规范化管理、标准化服务、规模化经营、品牌化建设”的总体工作思路，并围绕这一思路开展了一系列扎实有效地工作，使公司的整体管理水平得到了进一步提高。我深知，作为一名管理者，要想带领大家创市场、求生存就必须不断的学习。为了提高自身领导能力和管理水平，我几年如一日的坚持经常性学习，学习物业管理相关知识，学习市场经济理论，并挤时间参加mba基础理论知识的学习，以不断充实自己，提高自己适应改革发展的需要。

二、履行职责，努力做好本职工作 作为公司经理，把精力用在管理上，用在抓服务上，用在抓队伍和品牌建设上，这是本职要求。6年来，我坚持按照“精、细、美”的工作标准和“严、恒、细、实”的工作要求去安排、布置、检查各项工作，制定并完善了公司各项工作制度、工作标准和考核办法，按照精干、高效的原则，组建了符合公司特点的运行机构，并对基层工作运行情况进行不间断的检查。我坚持定期到各队站听取意见，指导工作，帮助解决困难，在基层干部中树立起了“不干则罢，干就干好”的争一流精神。在抓好管理和服务的同时，我与班子成员一起积极协调各方关系，努力开拓外部市场，增加公司收入，并积极筹措资金，改善基层的办公条件。为了强化素质教育，在抓好员工岗位培训的同时还积极创造条件组织管理人员外出学习，开扩视野，增长知识，以提高基层干部的工作能力。工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流，工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作，是一个团结稳健、充满活力的班子。

三、严格自律，树立良好形象 日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取班子成员的意见，尊重、团结每一个班子成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，对涉及到采购，队伍录用，合同签订等敏感问题，自己始终坚持“工作人员具体运作，分管领导严格把关，主要领导最后负总责”的工作原则，能够做到不插手，不介绍，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”，要在职工中树立一个良好的干部形象。

四、6年来的工作目标完成情况 6年来，在公司全体干部职工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。 一是完成了小区创建目标。20xx年清苑小区创建为局级优秀住宅小区，雅苑创建为省级优秀住宅小区，20xx年雅苑创建为国家示范住宅小区，20xx年清苑、舒苑两个小区顺利通过了省级物业管理优秀住宅小区的验收。 二是基层建设目标的全部实现。截至20xx年12月，共创建了一个“十佳示范队”，一个“名牌基层队”和两个“行业一强”，另有3个基层单位被评为“社区优秀基层队”。 三是实现了历年成本指标不超的目标。20xx年公司成本控制在了652.26万元以内,并且水费实现了大幅节余;其他几年公司成本均控制在计划指标之内，并有一定节余。 四是外拓市场有了进一步发展。20xx年,公司筹集50万元成立了以家政服务中心为依托的“玉山综合服务公司”，20xx年公司实现外拓物业管理收入近百万元。 五是居民综合满意率历年来均保持在98%以上。 六是日常物业管理工作在社区考核与评比中实现了争第一的目标。 七是在探索物业管理“社会化、专业化、市场化”方面迈出了新的步伐。

五、存在不足及改进方向 一是成本控制力度还略显不够，虽然成本控制指标不超，但成本控制的机制还没有完善起来。 二是在摸准下情上做的还不够，听取职工对公司发展的建设性意见较少。 三是公司某些方面、某些环节按照“精细美”的工作标准去衡量还有一定差距，还没有把“精细美”的工作标准贯穿到各项工作的全过程，需要在精细管理上下功夫。 岗位的改变并没有改变我工作的热情，在今后的工作中，我将继续发扬成绩，克服不足，带领广大干部职工奋勇争先，努力做好上级安排的各项工作。

**经理述职报告篇十一**

尊敬的各位领导、各位同事：大家好!

20xx年在集团领导的正确领导下，在宋董事长和总经理的带动下，在全体员工的支持帮助下，我认真履行副总的工作职责，切实发挥参谋助手的作用，认真协助分管的物业、场馆统筹、场馆运营、技保、安保等部门，圆满完成了各项工作任务。20xx年已经过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近1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，完成了从原来所熟悉的房地产开发领域向会展管理领域过渡的过程。

现就20xx年任职情况述职如下：

1：我所主管的物业管理有限公司从筹备成立逐步进入到正常运作，这中间同时走过了从筹备时的单枪匹马到如今的阵容渐齐，其间的探索、教训、经验、收获颇多，为今后的进一步发展打下了基础。

2：主管的技术保障部，从运作中对部门人员结构、各项制度、流程进行了不断完善，基本确定了部门的整体框架，为明年部门上一个新的台阶打下了坚实基础;技术保障部在工作中坚持任劳任怨，围绕科学降耗大做文章，较好地完成了保障场馆和2期常年馆及写字楼的供电供水等任务。

3：主管的统筹部主要负责展会统筹工作，在工作中我们着眼于做精、做细，共完成19个展会的统筹工作，无重大统筹事故发生。细化统筹工作，为客户提供合理化方案，确保每个专项服务做细、做精，责任到人。秉持“认真负责、全心服务”的宗旨，经常加班加点超负荷工作，确保了展会的顺利召开。凭借细致周到、迅捷的服务，赢得了客户广泛好评，在业界树立了良好的口碑，客户回签率超过90% ，20xx年签约展会数、签约面积和签约额与20xx年相比分别递增了73%、100%和53%。

4：经过近一年的摸索，营销部门已初步建立了一套用于博览馆营销工作的营销工作流程、管理办法、销售工具，统筹流程及模版。形成“总结问题，提高自己”的周例会制度，及时分享每个展的经验与教训，及时找出解决问题的办法，调整策略及流程，不断地提高服务质量。

5：场馆运营部门，在展会量较大人员不足的情况下，在每个展会的运营工作中，基本上是全部门运作，工作强度和工作压力较大，全年部门个人平均加班天数累计25天(不含夜间加班) 明年将要承接近30多个展会，建议及时补充人员编制，解决问题。

6：产品开发效率有待提高。展览和会议产品设计开发效率较慢，未能及时对产品进行充分的认识和开发，导致产品开发工作存在滞后现象。今年将通过有效地工，明确计划性，计划落实到人，努力完成产品开发项目。

7：安保部加强培训和制度建设，严格管理，全年没有发生消防和治安事故。

按照班子分工负责制，我主要分管以上提到的物业、场馆运营、场馆统筹、技保、安保部门的工作。一年多来，在日常工作中，我努力当好配角，演好主角，当好总经理的助手。严格按照管理的程序，履行好分管的工作。以扎实勤政的工作作风和效能建设为契机，用科学发展观，竭尽全力为经营，圆满完成了集团给我们下达的目标任务，工作取得了一定的成绩。在工作中，能坚持政治理论学习，事业心和责任心强，具备职业经理人的素质要求;公道正派、宽以待人。对工作目标明确、具有协作精神、与班子成员和部门同事具有很好的沟通;爱岗敬业、全年全勤;完成主管和分管工作，质量和效率高。严于律己、清政廉洁、无利用职务谋取不正当利益的行为。在工作中，还存在着很多不足。

1：对公司的各业务模块的配合还缺乏经验支持，尤其是对场馆管理方面。

2：工作中还存在着畏难情绪，有时候有思想动摇。

3：工作中的主动性和积极性还不够，以后要用更多的精力和更多的时间投入在工作中。

20xx年，对我的工作来说面临着更多和更大的困难，在会展发展受到经济发展及政策影响的情况下，我们要签约3600万和30场展会的经济指标的考核及物业公司面临更正规更高水准提升等问题。所有的工作都要我和我的同仁用更高的热情和更认真负责的态度完成计划任务。我一定要继续发扬艰苦奋斗、兢兢业业的工作作风，为公司的健康稳定发展贡献自己的力量。

**经理述职报告篇十二**

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1、制定销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（2）不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

（4）做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

**经理述职报告篇十三**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20xx年1月3日中山市荣德汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢！能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

（一）展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

（二）展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

（三）展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的\*，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

（四）展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

（五）作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家！

**经理述职报告篇十四**

各位领导：

大家好！我是，我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下面我就一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

1、订单的落实

针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

2、合同审核归档及销售代表提成预算

随时掌握合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理

各种售后报表（发货明细、产品库存，回款明细等，）

5、做好返货产品的跟踪落实

返货的产品根据实际情况，分析原因，对返货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

6、客户回访工作

根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改进计划

1、有些细节性的工作要加强

要求我在今后的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们考虑现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高

繁忙的事务性工作，要求我继续调整工作思路，保证工作有条不紊，同时每天的工作要有计划性

3、对新产品的学习性需要加强

现在开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自己的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

各位领导，我的汇报完毕。

**经理述职报告篇十五**

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二o\*\*年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于97年6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上;新兴业务发展迅速，管理正规，发展用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己， 不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二o\*\*年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于、等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了卡，降低费，收到了较好的效果。在受领了省发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单;在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服、。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

**经理述职报告篇十六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作

落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题

对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1。5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

述职人：

20xx.x.x

**经理述职报告篇十七**

尊敬的各位领导：

在集团公司领导的大力帮忙下，在各分公司的全面配合下，人力资源部全体工作人员不断开拓进取，团结合作，加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理制度建设;把握人力资源动态，吸收优秀企业的人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新，较好的完成了今年年初制定的各项任务和目标，现将年工作的成绩和不足总结如下：

一、制度建设

合法规范的管理制度是企业用人留人的起码前提条件，本年度本部门规范健全了各项管理制度：《劳动合同管理规定》、《入职离职程序》、《薪酬管理制度》、岗位职责等。员工从进入公司到调职离职，从绩效考核到批评处分，人力资源部都按照文件的规定进行操作，采取就事不就人的原则，为员工带给服务的同时，期望能到达各项工作的合法性和严肃性。此外，思考制订岗位职责表和岗位编制明细表，明确每位员工的岗位职责，让员工清晰的明白自己的岗位职责、工作资料、工作权限、必备的岗位技能等。

二、招聘工作

根据集团公司的人才战略和各分公司申报所需人员，20xx年共招聘员工1430人，其中硕士3人，本科142人，大专135人，基本满足了各公司的用工需求，改善了集团公司的人员结构，人员配置更加优化。

20xx年我部门用心与各高等院校联系，组织校园专场招聘会，参加双选会，透过校园招聘既满足了公司的人员需求又起到宣传公司的作用。

三、培训工作

为了提\*部员工的道德水准和综合素质，建立健康的工作环境，我部制定了详细适用的职业道德培训计划，该培训计划将从四月份全面实施，现已对集团机关领导做了试点培训，取得了良好效果。该培训具备丰富的培训资料和多样的培训形式，并且拥有严格的监督管理机制，切实将培训工作落于实处，避免形式化，力争取得良好效果。

为了满足公司发展对人才的需求，我部在借鉴“三0一”一期后备人才培训的基础上，制定了更为完善的“三0一”二期后备人才培训计划。经过考核选拔出了28名人员参加此次培训，该培训已从3月份开始运作到15月份结束，在为期9个月的培训中，学员们提高了自身的管理潜力和认知水平，对这整个集团人才储备起到巨大的作用。

针对入职员工我们制定培训方案，首先，开展军训活动，强化了组织纪律;其次，透过培训职业修养、团队精神、企业文化和爱岗敬业等基础知识，提升员工认知潜力和管理素质;最后，组织车间实践学习，培养吃苦精神，锻炼实践潜力。

四、社保与薪资工作

在社保方面，公司为242名贴合参保条件的员工办理了参保手续，为所有参保人员及时缴费。我部门今年受理上报工伤23起，从邹平县劳动和社会保障局领取工伤理赔款90余万元。为25名员工办理了生育保险，领到生育津贴88000余元。

对于薪资方面，我们严格造册、核算、审批程序，做到了及时准确无误地发放工资;透过调研周边公司的薪资水平，使薪资水平趋于合理，进一步规范和理顺了集团公司的薪资政策。

五、用心完成领导交办的一些临时性工作。

20xx年我部在取得成绩的同时也存在着不足：

1、工作过程中存在执行不到位的问题，虽然已经具备了较为完备的工作计划与具体工作项目，但是在很多状况下不能按照计划与方案完成领导要求的工作任务。

2、棉纺一线工人的缺口仅仅是做到了减小，离解决该问题差距很大。

3、培养后备干部方面还有待开发、挖掘，仍需要创新培训方式方法，制定合理的培训方案。

4、培训方面，针对性的加强培训，不能达于形式。

新的一年人力资源部会紧紧围绕着集团公司的战略目标，用心开拓，勇于实践，为集团公司吸引人才，储备人才，培养人才做出更大的贡献。

**经理述职报告篇十八**

一、安全生产情况

1、报告期内本部门未发生人身、设备安全事故。

2、本人积极参加安委会活动，及时传达安委会有关精神，根据工程各阶段、各时期的不同特点，及时提醒科内人员到施工现场要做到“三不伤害”，要注意防滑、防坠落、防落物伤人、防触电等。

3、深刻吸取南京电视台工地脚手架坍塌事故的教训，针对21ugs施工，要求质检人员在认真做好工程质量检验的同时，要注意检查脚手架的支设情况，严防脚手或模板支撑体系失隐。

二、工作绩效情况

1、“华电施工新法”实施情况----“零缺陷”目标

根据“华电施工新法”，在wp-qc001《土建工程质量控制大纲》中明确了“过程控制一次成功，实现‘零缺陷’”的质量目标。为保证实现这一目标，在本部门编制的程序中，分别融入了有关要求，例如，在工程质量计划中，已经基本明确规定了每道工序的质量标准，什么时候检验，谁检验等要求。为了体现“一级对一级负责，一级对一级指导把关”的要求，从9月底起，在科内实施了“质检人员工作纪律”，明确了工作依据，明确了“检验纪律”、“监督纪律”和“工艺纪律”，规定质检人员进入施工现场要带好“质检三宝”(施工依据、工具包、记录本)，大大强化了质检部门的把关职能，有力促进了对外交验工程项目一次合格率的提高。

2、工程质量情况

①截止到12月12，田湾核电站2#常规岛土建工程共打开工程质量计划133个，关闭15个，完成分项工程15项，优良率100%，检验评定工序80个，合格率100%，优良率96.3%，验收隐蔽工程81项次，一次合格率98.8%;

②未出现不符合项;发生的几起质量问题都暴露在内部，都得到及时有效处理，说明质量控制检查监督机制已经发挥作用

③施工质量较稳定，外部检查验收一次合格率较高;

④从历次征求业主、监理和俄设计代表等现场管理人员的意见来看，各方面对本公司质量管理和施工质量的评价都不错，初步树立起了电建三质量要求较严格的形象。

3、服务意识

质检工作实质上是一项技术保障和技术服务工作，主要体现在三个方面，①防止重大技术失误，②保证对外接口通畅，③按标准检查、签证。为了当好技术后援和配角，我们经常超前准备和预测，系统管理，严格把关，服务于现场，服务于工程，确保核电建设万无一失，不仅随时随地配合现场，还积极主动协调处理系统性的障碍和问题，与业主、监理和俄设计代表及江苏电建一公司建立起了十分融洽的协作关系，保证了对外接口的通畅。

4、本部门工作开展情况

1)施工前准备工作一步一个脚印扎实推进

①认真学习业主程序、kks编码规则，积极参与或接受培训，本部门共举办了10次质保培训，本部门人员累计接受培训96课时，有2人被评为“优秀学员”;

②4月份编制完成了3个大纲程序，7月份完成了本部门的《土建工程质量检查大纲》等17个a版cfc状态的工作程序;

③6月份完成了20件检验器具的申购和计量;初步建立了qc检查/监督人员个人档案;

④7月份认真学习俄罗斯标准及申购到位的中国标准、规程、规范，完成了相关质量验评表格的准备，对首批qc检查/监督人员进行了考评、授权，配合分公司接受了首次外部质保监查;

⑤一开始就做好文件资料的分类管理，保证各类文件资料在科内登记清楚、传递保管有序、方便查阅;

2)过渡试运作阶段不断总结、改进

①为了把科内工作系统地、有条不紊地向前推进，6月、7月、8月几次对科内人员的职责和分工进行了调整细化，基本保证了工作忙而不乱;

②从6月起每月科内主要工作基本做到了“月初有计划、月底有书面汇报”，增强了工作的预见性和超前性;

③根据实际提出建议，在业主、监理的支持下，改进了《土建工程质量验评项目划分表》，使之滚动编制，沟通了工程质量计划和质量验评的关系，大幅度减少了工程质量计划的编制数量;

④为了使质量验评与工程质量计划协调可操作，通过业主、监理重新定义和界定了土建“分项工程”，调整了质量检验评定方法，为使质量记录有更好的可追溯性，补充完善了俄设计方编制、业主发布的文件编码规则;

3)配合工程进展及时完成各项工作，坚定不移地“开好头，起好步”抓好对外交验一次合格率，努力实现“零缺陷”目标

①8月8日，编制完成的《2#常规岛土建单位工程划分表》通过监理审查，发布实施;

②8月13日，根据业主的新程序，及时编制的wp-qc004《质量计划管理》程序通过监理审查;

③8月18日，本部门首次接受了内部质保监查，得到了“满意”的评价，对质保部门提出的一个观察意见第二天就进行了整改关闭;

④8月23日按新版程序完成了“基坑清理”、“替代砼”首批工程质量计划的编审和内外部选点;

⑤9月25日完成了《2#常规岛电气单位工程划分表》和《验评项目划分表》并通过监理审查;

⑥9月份，在科内实施了“质检人员工作纪律”，明确了工作依据，明确了“检验纪律”、“监督纪律”和“工艺纪律”，规定质检人员进入施工现场要带好“质检三宝”(施工依据、工具包、记录本)，大大强化了质检部门的把关职能，有力促进了对外交验工程项目一次合格率的提高。

⑦为了促进工程质量计划的管理及时归并有关质量记录，编制了适合本工程的《文件包管理》程序，为了促进质量责任到位，酝酿起草了《质量奖励办法》;

⑧在网上建立起了内容较丰富的共享栏目，通过月、周、日检查验收项目的统计工作和透明登记，有效地促进了科内工作的到位。

5、对照工程公司《关于失职错误责任追究的规定》，经检查本部门及本人无符合该规定所列举的十三条错误或错误倾向。

三、勤政廉政情况

本年度内本人及本部门所有人员，未发现有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益的情况;在工作交往中，从无接受可能影响公正执行公务的钱物馈赠和宴请;平常注意节约每一张纸、每一滴水，每一度电;本人从无涉足娱乐休闲场所，本部门人员未发现有违违纪现象;公平、公正、公开地处理质量问题和科内各项事务，就事论事从不欺瞒、叼难任何人，与科内大部分人员同室办公，科内事务完全透明，涉及大家的事大家一起讨论，涉及个别人的事首先征求意见，难断的事才断，若仍有较大的分歧或不同意见则请示领导决断。

四、学习情况

1、坚持学习《邓小平经济理论研究》，领会党的xx大精神，接受“三讲教育”，理解“三个代表”;

2、关注三公司的发展动态、改革举措、舆论导向，认真学习领会并贯彻工程公司的方针政策，如孙经理的“新千年思路”、华电施工新法、“处理好几个关系”、“五个调整”等;

3、积极参加“中心组学习”，认真做好笔记，结合月学习内容，按时完成了“建‘四有’职工队伍，树良好qc人员形象”、“如果任腐败蔓延，就有亡党亡国的危险”和“心底无私天地宽”等学习心得体会;

4、结合工作实践研究“jit准时化生产”和“etf”管理、工程质量计划管理，学习核电大模板施工、埋件制作的新工艺、新方法等。

**经理述职报告篇十九**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事:

大家，上午好!

我叫，25岁，大学本科学历，中共党员，20xx年8月入行，20xx年8月---20xx年6月在支行工作，现任分理处综合柜员岗。

今天能站在这里参加此次演讲，内心非常的激动，在此，我要衷心的感谢行领导提供了这次宝贵的公平竞争的机会;同时我也要谢谢这两年多来所有帮助、关心我的同事，正是有了你们的鼓励与引导，我才能从一个刚走出校园懵懵懂懂的毕学生，成长为一名掌握一定工作技能与本领的银行职员。

大行，伴我成长。20xx年7月我从财经大学毕业，我很幸运，不仅找到了工作，还找到了我一直向往的银行工作，所以这份工作对我而言就不仅仅是解决了就业问题，更是让我坚定了自己的职业上的追求，成为一名真正意义上的银行人。两年多的基层网点工作经历，让我很好的体会了xx培训学校老师教给的\"沉下身子，耐住性子，卖好步子\"这十二个字。

所以这两年多来虽然我一直在担任综合柜员的岗位，但一直都有要求自己要本着\"勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进\"的态度，努力工作，认真履行的岗位职责，毫无怨言。两年多的基层工作，一方面让我很好的掌握了一名柜员的基本工作内容及相关的系统操作，另一方面，也是很重要的一点是让我对xx银行的业务及各种理财产品有了更多的了解，工作经验也日渐丰富，人也越来越成熟，也具备了一定的业务素质。

今天我要竞聘的岗位是个人金融部产品经理，百度百科对于银行产品经理的解释是：银行产品经理是各类银行尤其是商业银行加强产品全过程创新设计、生产营销、管理服务和应用实施时(特别是在针对客户的个性化需求设计产品应用解决方案时)一种较为有效的岗位。产品经理是商业银行以客户为导向的，具体负责组织(或参与)银行某一金融产品或某一金融产品线的创新设计、生产营销、管理服务和应用实施工作的产品专家。对于产品经理四个字我最直观的字面理解就是专门对银行产品的生产经营和管理服务的银行工作人员;面对客户的需求，如何从我行众多的产品中为客户推荐适合的产品，又如何把产品准确及时的推荐给我们的客户，这些都是产品经理的职责。

中国xx银行是一家大型的国有上市银行，致力于建设面向\"三农\"、城乡联动、融入国际、服务多元的一流商业银行，x个基层营业机构为更好的实现这一宏伟目标打下了坚实的基础;虽然只是全行x个一级支行中的一个，但甚至是xx银行业的发展并不因为地处祖国西南边陲而受到制约，相反随着近几年腾冲经济的快速发展，xx银行业的竞争也日趋激烈，先是xx银行于20xx年和20xx年先后在新增设两个网点，xx银行也于今年进驻。传统银行业的主要营业收入存贷利息差在整个银行业收入中所占比重也在逐年下降，经营转向，大力发展银行零售业务已是全行的共识，产品经理岗就是为了适应业务的发展而设。

我知道要成为一名合格的银行产品经理光有热情是不够的，光靠理论也是不行的，如果我能够走上产品经理的岗位，我将会用最短的时间完成岗位角色的转变，尽快进入工作状态，成为银行和客户之间的纽带和桥梁，客户的利益和需求将是我们工作的永恒出发点，面对客户的业务特点，我们有责任为其量身定做与推荐适用的农行产品。对客户的新需求，我们更要及时向有关部门报告，努力探索与开发相关产品。对现有的客户，与之保持经常的联系是我们应尽的义务，而对潜在的客户，我们更要极目远眺，积极地去开发。

以上是我的个人基本情况及工作思路、目标，如果这次竞聘成功，我会在新的工作岗位上继续努力工作，不辜负领导及同事的信任，如果没有竞聘成功，我也决不气馁，我将继续努力，不断充实完善自我，在今后的工作中进一步提升自己的能力与水平。

我的演讲完毕!

**经理述职报告篇二十**

各位同志：

20xx年，我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较\*的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

一、履行职责情况。

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1.认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2.建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬\*决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3.建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4.积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5.改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6.人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

二、工作中存在的问题。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

1.公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2.基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

3.优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

4.在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。

5.在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

三、下一年的工作初步打算。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1.调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2.加强市场开拓的力度。20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3.加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益!

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

**经理述职报告篇二十一**

紧张而充实的一年在忙碌中即将划上一个圆满的句号。xx年可以说对于\"年轻\"的物业公司来说是成长和壮大的一年,也是迎接挑战、自我加压、探索新课题的一年。回首过去的一年,我们在主管局长的正确领导及相关处室的亲切关怀和鼎力支持下,以局xx届一次职代会精神为指针,认真贯彻\"三个代表\"的重要思想,充分调动职工积极性,以安全文明生产为基础,以\"业主无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无缺陷\"为工作标准,通过积极的探索和不懈的努力,xx年我们在安全文明生产、提高服务质量、职工队伍建设等方面取得了可喜成绩。我做为物业公司的主要领导,既有成绩,也有不足,下面对照本人职责进行全面述职,请大家多提宝贵意见。

一、加强政治理论学习 提高自身政治修养

一名基层干部,如果没有一定的理论素养,就难以全面深刻的理解党的路线、方针和政策,特别是在今天,面临市场经济大潮的冲击,企业的改制改革不断深入开展,无论每个领导干部,都会遇到一个如何适应新形势的发展需要和如何提高自身建设的问题。因而,一年来我从未间断过自己的政治理论学习,我要求自己在日常的学习工作和生活中,要做到\"两个学习,一个到位\",一是学习邓小平同志全面建设有中国特色的社会主义理论,学习\"七一\"讲话和\"三个代表\"重要思想论述以及党的xx大精神,正确理解党在新时期的路线、方针和政策,坚持对马列主义的信仰,牢固树立共产主义理想,解决好在新形势下,使自己的思想更加符合实际,符合时代发展要求保持与时俱进。二是从实际工作出发,有针对性的学习一些管理知识和工程施工知识,从严要求自己,做到干什么、学习什么,需要什么、学习什么,从而使自己成为有知识、懂业务、会管理,胜任本职工作的干部。通过学习,使自己进一步端正了工作指导思想,理清了工作思路,改进了工作方法,做到工作扎实有效,基本到位。

立党为公,执政为民,是党的性质和宗旨所决定的,是党的作风建设的根本目的。党员干部廉洁从政,直接关系人心向背和党的执政地位的巩固。作为一名党员干部,必须始终坚定共产主义的远大理想,牢记全心全意为人民服务的宗旨,正确对待权力、地位和自身利益、加强自身政治修养。一年来,我严格执行有关廉政建设的若干规定,在工作中和生活上坚持严格自律,做到自重、自省、自警、自励,不为人情所动,不为金钱所惑,自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。在公务活动中能坚持原则,秉公办事,不徇私情,清清白白为官,老老实实做事,勤勤恳恳为民,堂堂正正做人。

二、主要工作完成情况

物业公司按照年初职代会要求,圆满的完成了全年各项工作务。

1、内部改革脱胎换骨 队伍建设卓见成效

一个企业如果没有一支素质高,作风过硬的干部职工队伍,任何先进的管理都难以实现,发展和壮大更是无从谈起。龙电物业公司组建之初,由于多年计划经济体制服务模式的影响,职工观念滞后,干部思想守旧。今年我们在改变职工思想观念上加大力度,利用全公司员工大会把物业公司现在所面临的严峻生存发展形势一一摆在职工面前,同时引导职工明确了龙电物业公司生存发展面临的有利条件和不利因素,使全公司上下树立起了忧患意识、服务意识、效益意识、创新意识和品牌意识,在思想上实现了从\"等、靠、要\"向\"干、创、闯\"的转变,在观念上实现了从\"为面子\"向\"为生存\"的转变,在工作作风上实现了从\"我是大国营\"向\"我是服务员\"的转变,在行动上实现了从\"老守田园\"向\"走向市场\"的转变,干部职工思想观念的转变,使企业步入了健康的发展轨道,为企业的发展和壮大奠定了坚实的思想基础,全公司形成了安定团结、上下一心、共求生存、共求发展的良好氛围。

党建工作一年来以班子建设为重点,坚持\"三会一课\",突出党支部的战斗堡垒作用,发挥党员先锋模范带头作用,提高办事透明度,开展爱岗敬业,无违章班组活动,实行党员与群众谈心活动。今年,我们支部继续把党风廉政建设工作作为党建的核心工作来抓,制定了年度党风工作计划,预防职务犯罪要点,精神文明建设要点等。认真利用组织生活、专题党课、专题民主生活会以及专题学习等形式进行党风党纪教育,力求使广大党员干部提高觉悟和自制力,提高防腐拒变的能力,消除死角和漏洞,保持无违纪无犯罪的良好成绩。积极推行政务公开、厂务公开和民主评议等民主形式,完善监督机制和各类责任追究制度,开展好事前监督和事中监督,在主动监督上下工夫,在防范上下工夫。努力从源头上预防和治理腐败现象。

2、着眼优质服务新形象,建造物业管理大格局

为业主提供最优质的服务,这是物业管理企业的首要任务。今年公司牢牢抓住服务这一主业,推出了\"管理无死角、服务无缺憾、业主无怨言\"的服务理念,以\"带走业主的烦恼,留下物业的真诚\"为服务指针,搞好物业的各项服务。

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