# 最新pa领班述职报告(12篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-23

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!pa领班述职报告篇一我叫，xx年酒店取得了经济效益和社会效益的双丰收，餐饮部的收...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**pa领班述职报告篇一**

我叫，xx年酒店取得了经济效益和社会效益的双丰收，餐饮部的收入也突破千万元大关.作为酒店的一员，我的内心感到无比的自豪和激动，之所以能取得如此好的业绩，我认为离不开集团公司的正确领导，离不开酒店田总的关心和兄弟部门的大力支持，离不开社会各界的爱护和帮助!

回顾xx年一年来自己的工作，我认为有以下几点，向各位领导汇报一下：

1、“走出去，请近来”，积极向兄弟酒店学习新菜品。3月份，在田总的带领下，我们到濮阳、安阳、新乡、林州、平顶山等省内几个比较有特色的酒店学习餐饮管理经验;7月份参加了中国烹饪协会组织的首届全国餐饮业万里行美食研讨考察团，历经石家庄、济南、青岛、武汉、长沙、南京、广州、深圳等地学习考察;10月份又和田总到昆明、上海、南京学习菜品，11月份我们又到常州、镇江、南京去学习。全年共引进新菜品种60多个，成功的20多个。正是由于我们的不断学习，开阔视野，增长见识，才是酒店的餐饮一直在登封的业界独占熬头!

2、举办美食节，扩大酒店影响力。4月份我们隆重推出了“巴西烤肉美食节”，聘请正宗巴西名厨来酒店指导，取得较好的效果;10月份我们又举办了“正宗阳澄湖大闸蟹美食节”，也同样受到客人们的好评。

3、奖罚结合，加强内部管理。每月组织内部厨师进行菜品创新的比赛，通过酒店领导的初评，然后再邀请社会上的客人进行点评，认为好的，适合登封人口味的菜，就开始推行，经过一到两个月客人的评判，确实好的菜品，我们给厨师进行奖励，对于连续两个月，没有推出新品的厨师进行处罚或调岗。这项制度坚持一年来，不仅拉近了与客户间的距离，而且开通了菜肴质量监督、意见反馈的渠道，稳定了部分消费客源，也激发了员工们主动开发新菜的积极性，同时，也为酒店创造了比较好的效益。

4、抓成本控制，节支降耗效果显著。我后厨在节支降耗方面深挖潜力：一是将厨部原使用的柴油改烧为天然气，一项每月就节约费用近一万元，全年共节约燃料费10万余元;二是对包房、大厅的菜谱及包席菜单、套餐菜单的毛利全部进行了核算和调整，把一些成本高、反映好、销量大的菜肴价格进行了调整，补充了客人反映好、成本不高的菜肴，创造了顾客、酒店双赢的局面;三是加大了部门对原材料价格调查和跟踪力度，一年来共对原材料市场调查60余次，调查品种200余种。通过以上举措的实施，部门一年来在原材料价格不断上涨的同时，综合成本率控制在46.76%。

5、不定期的到周边县市购进了其当地特色菜肴所用的原材料，并专程安排厨师去洛阳、郑州、栾川、禹州等原材料市场考察，选购了部分登封市场上没有的原材料，并与当地供货商达成了长期供货协议，增加了餐饮原材料的采购渠道，确保原材料的质量。

6、在我的带领下，后厨上下，团结一致，同心协力，取得了好的业绩。一年来，我们成功的接待了俄罗斯总统普京访华先遣团一行，并接待了全国\*副委员长乌云其木格、全国政协副主席李兆焯和桂林、乌鲁木齐、内蒙等20多个政府考察团，同时，也得到了上级领导的好评。

一年来，我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，距公司与酒店的期望值还相差甚远，其主要表现在：

一是在经营创收上招数不多，点子不够新;

二是在菜肴质量的稳定和产品特色的突出上效果不明显;

三是在抓管理上决心和力度不够，存在一定差距。

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、进一步引进部分名小吃和当地受欢迎的小吃;

3、在菜肴结构上以“高低相间，高中结合”的方式进行编排和推销;在高档菜肴的开发和推销上采取“以点带面，以局部带动全部”的思路进行，主要是专攻一种高档菜，并开发出系列高中档菜;

4、大胆改革，完善激励机制，充分调动各岗积极性

5、完善实施“厨部菜肴四层把关，一关否定制度”，确保出品质量和稳定。

6、开展各种集体活动，缓解工作压力，增加部门凝聚力和向心力。

发展才是硬道理，创新是第一要务，只要我们解放思想，坚定信心，与时俱进，大胆创新，相信本酒店的明天一定会更加辉煌!

20xx年xx月xx日

**pa领班述职报告篇二**

各位领导、各位同事：

大家好!

过去的20xx年，在酒店领导的正确指导和大家的团结合作下，我带领客房部员工较为圆满的完成了酒店的各项工作。但是在一些细节上还存在的不足，需要我们不断改进和完善，争取在20xx有新的成绩。下面把我一年来的工作述职如下：

(一)执行岗位职责情况：

人员管理方面：

酒店是以服务为核心的行业，员工的素质高低，直接影响到酒店的兴衰。因此员工素质、服务质量提高是宾馆经营最为关键的环节。客房人员多，工作琐碎，每一项工作的完成都需要员工携手并肩的努力，这样人员管理就至关重要。我会要求员工定期学习酒店的一些规章制度，以便提高服务质量和人员素质。在经理召开客房员工大会后，我会认真领会会议精神，总结工作中好的方面和需要改进的方面。使员工知道自己该做什么，怎么做。我还通过对员工日常表现的考核，剔除了一些表现不佳对人员，精兵简政，从而进一步提高人员素质和服务质量。

客房卫生服务方面：

卫生质量对于客房来说至关重要，卫生质量直接关系到酒店的效益。去年酒店的卫生状况良好。我们一如既往的坚持“员工自查和经理抽查”，客房有一段时间在缺员的状况下，我及时进行了相应的调整，机动灵活的安排了班次情况，甚至亲自带头打扫卫生，真正做到了“我们就是一块砖，哪里需要往哪搬。”在这种情况下，我们依然使客房卫生仍能保质保量，也更加提高了客房的团结协作精神。在服务上，督导员工遵守店纪店规，严格按照服务规范、标准和程序进行服务。

定期检查、维修、保养设施设备，安全方面的管理：

客房设施能否达到规定的使用年限，是直接影响宾馆效益和长远发展的关键，所以在设施设备的保养上客房部严格执行设施设备保养规定。在安全方面做到对电器开关、水开关、暖气、空调等及时定期检查，对跑冒滴漏盗等现象防患于未然。定期投放蟑螂药等，及时防治害虫对客房的危害，及时观察，消毒。

(二)工作中存在的问题

1、服务质量有待向兄弟酒店学习，人员素质有待进一步提高。员工在操作程序上有待规范化，需要进一步培训。

2、客房巡查、定期检查制度需要进一步加强，将事故防患于未然。

3、小物品的保管、领取在规范化和制度化上还需严格控制。

(三)下一步工作目标

1、在人员素质、服务质量上配合质监部加强培训，提高服务质量，使服务质量趋于规范化。

2、继续加强客房卫生管理，做到“员工自查、经理抽查”，丝毫不能马虎。

3、制定硬件(水龙头开关、空调、电视、灯、电器开关)等的定期检查维修制度，避免突发事故。

以上是我对20xx年工作的汇报和20xx年工作的设想，最后在这里感谢酒店领导对我工作的支持，感谢全体员工对我工作的配合和理解，也真诚希望今后大家继续团结协作，为良友更加美好的明天贡献力量。

谢谢大家!

20xx年xx月xx日

**pa领班述职报告篇三**

我于20xx年元月来到x大酒店工作，至今将近整整一年。

蓦然回首，感慨万千。一年来，我在酒店各级领导的亲切关怀和培养下成长迅速，思想方面日臻成熟，业务水平不断提高，综合素质越升上了新台阶。特别是8月份被酒店任命为西餐厅领班之后，使我得到了更好的全方位的锻炼。责任重于泰山，一切都促使我不断努力学习掌握新的知识，创新管理方式、方法，加强和员工同事的沟通协调，对于工作中出现的新问题，“举一反三”的进行自检自查，努力将问题和投诉消灭在萌芽状态，坚决防止事态的扩大化。自觉拥护和支持酒店及部门的方针决策，积极引导员工的思想，贯彻落实酒店领导的有关指示。

回顾20xx，我主要做了以下几点工作：

一、不断学习新知识，努力适应新环境。

君源华天大酒店是一个人才济济，精英云集的地方，面对各种压力和挑战，我以只争朝夕的精神努力学习各方面的知识，争取实现后发赶超。主要做法有：1、虚心请教资深的老员工和领导。2、在重复的工作中寻求突破点，关注细节，对存在的问题进行研究，对客人的心理进行揣摩。例如：安德里兹贵宾住店时，我在首次服务后用小本子记下某个客人的喜好，包括喜欢吃的食物、酒水和习惯等，在以后的服务中进行针对服务。3、通过专业书籍和上网查阅相关资料，了解前沿知识。4、根据经验和所学知识，结合西餐厅情况，针对怀化客人的实际需求，进行细节方面的调整。

二、创新管理方式，注重员工心理。

初次就任基层管理职务，如何管理好、发挥好、团结好这个队伍就成了我最迫切的问题，管理人员的管理方法事关整个团队的优秀与否，也凸显出管理人员本身驾驭全局的能力和人格魅力。我在平日的管理工作中注重以下几个面：1、努力破除对不利于团队发展，不利于提升业务水平的体制机制。2、注重发挥员工的爱好和特长，尽量的安排员工以合适的工作，以实现人尽其能的目的。3、重视员工对工作方面的建议和意见，采纳合理建议。4、利用休息时以谈心聊天的方式了解员工的心理动态，积极引导员工思想，激励员工努力上进。为员工解析面临的一系列问题和矛盾，促进身心健康发展。

三、强化细节服务，实现完美标准。

细节决定成败这一道理在实践的过程中得到了充分的印证，一些酒店工作者认为“成大事者无拘小节”，但事实恰恰相反，酒店行业性质特殊，它要求从业者需具备良好的心态外，还要做到“三勤”，因此，服务人员就必须有敏锐的洞察力，想客人之所想，做客人之所做，以专业的水准让客人享受到物超所值的服务。

但真正要做到这一点却有相当的难度，虽然如此，我们还是要尽力的去做好，我个人在这方面的做法是：1、通过关注客人的言谈举止，判断其需要，进行个性化服务，这里要关注的是客人说话的语气、表情、动作等。2、悉心服务，每一个姿势、微笑都要力求完美，呈现给客人的是一种美的享受。3、培养员工对细节的关注，无论是生活还是工作上都是如此。特别是员工直接对客细节服务过程中出现的毛病，要明确指出并为其更正，以使员工养成良好的习惯，于公于私都是有益的。4、要严格树立“完美”概念，绝对不能有“尽量”的思想，这并非强逼员工实现完美的标准，这是不太现实的，这里指的是要求员工以追求完美为目标，不懈努力!

坦率的说，我在这一年里是取得了一点成绩，同时也存在着诸多缺点和不足，比如我在管理过程中的力度还不够强，过于人性化等等，这些都彰显出我的管理水平还有待提升。下一步，我会逐步加大执行力度，以更加严格的标准约束自己和员工同事，不断提高自身的文化知识和社会常识。

20xx年，我所获得的每一次进步，每一份荣耀都离不开酒店和部门领导对我的帮助，离不开同事们的大力支持。感谢各位领导对我的培养和厚爱，感谢同事们对我的肯定和关心。

回首往事，倍感岁月峥嵘;展望未来，事业催人奋进!新的年度，新的起点，有各位领导和同事一如既往的关心，我一定再接再厉，勇攀高峰，不负众望，为将君源华天打造成中国西南酒店业航母贡献出自己的一份力量。

20xx年xx月xx日

**pa领班述职报告篇四**

尊敬的领导：

大家好!我今年的工作压力非常大，集团公司工作量是海量的，在总经理不到位的情况下，我以总经理的岗位要求要求自己，把集团6家公司看作一盘棋，统筹安排整体推进，在董事长的逐项授权下开展具体工作，扛着重重压力，始终坚持公司利益高于一切，一边解决公司发展中的新问题，一边处理以前遗留的老问题，从房地产公司的基础建设从无到有点滴做起，以公司年度目标达成为方向，以公司团队建设为重点，以公司体系建设为保障，以公司日常管理为基础，展开集团公司的工作，通过自己的努力去解决公司发展中的几个问题：内外部资源整合问题，内部团队建设问题和制度流程体系的完善。10月份以后，总经理到位，我调整自己的角色，我的工作以围绕协助总经理工作，参与公司经营生产管理与决策展开。

本部门或本公司年度内部管理及团队建设情况：

内部管理工作

1、制度建设：作为常务副总，面对公司多项目管理的实际需要，我积极推进公司内部制度流程建设工作，在年初即定20\_\_\_\_年为公司制度建设年，希望通过一年打基础，二年做完善，三年成系统的制度建设，完成公司三级业务流程的建设，今年在公司内部初步建立了一些应急的制度。

2、业务理顺：并在实际工作中，我积极引进人才，我主张解决问题从源头抓起，从模板建设防范风险，合同管理规范经营，通过成本管理逐步解决公司原来的遗留问题，根据公司发展的情况不断探索新的盈利模式，

团队建设工作：

20\_\_\_\_年5月我初到公司时，公司房地产专业人员非常缺乏，到20\_\_\_\_年底，通过我的努力完成了总部高层队伍的建设，通过招聘面试20\_\_\_\_年12月份，产品研发总监到岗，20\_\_\_\_年1月人力行政总监到岗，4月营销总监到岗，6月工程总监到岗，7月份董事长引进财务总监，而在年初我就安排行政部与猎头公司，签订了高级人才引进的合作协议，10月份杨总正式到岗就职，至此完成了集团总部的人员组织工作。

另外，完成了南召公司项目总经理，内黄公司常务副总等项目高管的招聘。

对公司的团队建设工作，我做的工作还很有限，虽然我屡次在各种会议中提出“树正气，讲效益，公司利益高于一切”，在工作我始终是以身作则，影响了公司一批想干好工作的同志，他们也是默默奉献，点滴做起，任劳任怨，公司的基础建设才得以初步达成。

年度目标管理情况：

20\_\_\_\_年集团公司年度销售金额是6亿，总销面积21.2万平米。到三季度末据各下属公司实际情况调整目标为：销售目标3.28亿，销售面积为16.97万平米，\_\_\_\_\_\_因龙湖，兰考两项目未开建\_\_\_\_\_\_;实际实现销售收入：2.73亿;总销售面积：12.3万平米。

虽然整体完成的情况不理想，有受到大环境影响的因素，更有公司经营战略布局的问题，但是为达成目标，我带领集团刚刚创建的团队为年度目标达成努力，在人员少任务重的情况下，为项目公司解决我所能解决的所有问题，包括召开各种类型业务会议、实操完成各项目公司的招采和预结算工作、制定加快项目推进促进生产力发展的政策和制度，安排各口专业人员的多次下项目支援、内外部资源的整合和引入等。

目前存在的问题及今后努力的方向：

关于执行力

公司6——10月份的浮夸风：认真反思我的工作，有些事情出现有我的责任，比如北大纵横化费公司大量的人力、物力、财力，耗时半年时间做的无法使用的半成品制度，不仅没有对公司的规范化管理起到推进作用，反而起到了很大的副作用，这里有我整体高度不够的原因，也有发现问题没有及时处理，发现咨询公司实际驻场工作人员整体业务素质差、发现阶段性成果不能合格时、发现公司内部个别人员能力及专业度不够却越权指挥，越级汇报，我没有及时制止工作的推进和方向的调整，最终造成咨询公司的工作重心严重偏离，大搞浮夸风，即造成了他们的工作结果不合格也造成公司内部人心思动不安工作。

有些人员德薄而位尊是造成这次浮夸风的根本。以后再有类似情况出现，应该严格按照公司的管理层级进行管理，不能允许相关人员越权行事，对自己的分管的工作要加强执行力，既定目标要加强监督把控，把问题消灭在萌芽中。

此致

敬礼!

述职人：

**pa领班述职报告篇五**

一年来，我在院领导的指导下，在同志们的热心帮助下，在自己的不懈努力下，在思想上、业务水平上都有了很大的提高。我以服从领导，扎实工作，认真学习，团结同志为标准，始终严格要求自己，较好地完成了各项工作、学习任务，并取得了一定的成绩，全面履行了医生的岗位职责。

这一年来，我遵守劳动纪律、按时上下班、不随便脱离岗位，以保证患者及时得到诊治。我遵守医务室制定的工作制度，按医院和医务室的基本要求完成工作任务。坚持正常门诊，对病员进行认真的检查、诊断和治疗。严格按药性和剂量使用药品，遵守有关医疗规程，给病人开写处方，书写门诊病历记录。随时听取门诊病员的意见，做好病员的思想工作。

本人能够认真并负责地做好医疗工作，在工作中，深切的认识到一个合格的基层卫生院医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习。为了使自己的业务水准能得到全面的提高，我于20xx年参加全国执业医师考试并取得了执业助理医师资格，于20xx年4月至10月在县中医院内儿科进修，期间也曾在会宁县卫校进行了为期七天的西学中，中学经典的培训。通过学习从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面。并且经常通过网络学习始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握基层卫生院的常见病、多发病

诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治。参加工作一年以来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，很少发生一起差错事故，也从未同病人发生一起纠纷。

一年来，在各级领导的帮助和同道们的支持下，无论是思想方面，还是业务方面，都取得了一定成绩，并得到上级领导和广大村民的一致好评。但与自己的目标还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，学以致用，用有所成。在今后工作中，我仍将一如既往的对待工作认真负责;对待学习一丝不苟;对待患者热情周到，尽自己最大努力，更加扎实地做一名合格的医生。

此致

敬礼!

x年xx月xx日

**pa领班述职报告篇六**

xx年xx月怀着满腔热血来到商场客服部门任职,在新的环境新的岗位工作一年了。在xx年x月承蒙领导厚爱升职为客服部主管。今天我的述职报告主要对x年工作的总结和自己对x年客服部工作的展望。

一、岗位认知

我深知来到一个新的环境，走上新的岗位，一切都要从头做起，要熟知自己的岗位职责，了解自己所在公司的企业文化。在主管的关心、同事的帮助以及公司的培训中，我了解到了自己作为一名最基层的员工，在维护好顾客利益的同时，也要树立公司的正面形象。

二、工作情况

在各位同事的关心爱护、主管的支持帮助下，我较快的融入到了这个新的环境，进入了自己的新角色总台与播音客服人员。4个多月后任部门安排从总服务台调往贵宾厅任职。贵宾厅与播音室的主要工作：

1、vip会员卡的办理、登记、发放、录入系统存档。

2、接待客户投诉(前台投诉和电话投诉)。

3、会员积分兑换。

4、办理免单。

5、配合企划部完成每一期的赠礼活动。

6、播音室日常工作

三、岗位职责

1，注重部门礼仪礼貌，提供公司良好的外部形象

2，维持良好的服务秩序，提供优质的顾客服务

3：做好顾客投诉与接待工作

4，配合公司完成每一次的活动任务

四、问题与不足

1，早晚班交接还是会发现不到位

2，楼层电话簿品牌登记不完善

3，客服人员对于商场知识偏薄弱，例如接待简单客诉时候都要依赖楼层主管

4，总服务台和贵宾厅知识本内部员工都了解的不够透彻

5，员工依赖性强，小问题都要依赖主管出面处理。例如电脑故障

6，个别员工自律能力差

五、个人建议

1，严格管理员工在岗纪律，整顿部门工作纪律。

2，加强各部门的沟通协作，以保证柜台进，撤柜能够及时更改品牌电话簿

3，对员工进行小型部门内独立业务培训，如接待投诉流程，退换货流程等等(包括播音室)

三、对未来的展望

1，自身要抓紧时间学习作为主管的各项工作事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理事务，成为全方面人员。

2，加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的客服人员，也使自己成为高素质人员。

3，加强与各部门的沟通协作。部门与部门的协作是很重要的，不仅仅是我希望

部门员工也要加强这方面的意识。

4，微笑服务。只要是服务行业微笑都是最重要的，尤其是我们客服部门。希望未来我可以以身作则，带动周边同事，主动做好微笑服务，把微笑服务深入人心。

以上是我任职以来的述职报告，不妥之处，请各位领导批评指正。

客服部：

**pa领班述职报告篇七**

尊敬的各位领导、各位村民:

大家好!

这天我十分荣幸地在那里参加这次竞聘演讲，情绪十分激动。首先感谢领导、村民过去对我的培养、支持以及给我这次机会，站在那里进行竞聘演讲!我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就好处重大，并期望能透过这次竞聘得到更大的锻炼，使自己的工作潜力和综合素质得到提高。

我叫，今年×岁，大专文化。是我们\*\*村的党支部书记兼村委会主任。这次村委会换届，继续竞选村委会主任。

我是\*\*人民的儿子，我热爱这片热土，我热爱那里的人民，首先我感谢各位在这三年里给了我一个学习工作的机会，使我能为\*\*村人民服务。在这三年工作中，由于我经验不足，工作方法不当，某种程度上伤害了个别乡亲的脸面，引起了一些误解和不满，借此机会我向这些乡亲们道款，请大家给予谅解。

在这三年工作中，\*\*村起了很大变化，浇上水泥路，新做了村民休闲广场，新建了公厕。今年魏家小组浇了路，至十坊线一条×米水泥路，这条路全村人民盼了好多年，今年已经实现了。\*\*村xx年被镇党委评为先进党支部，20xx年\*\*村被县委评为先进基层党支部，我本人也多次被县委组织部评为先进党务工作者，取得这些成绩与在座父老乡亲的支持和帮忙是分不开的。

这次我自荐直选村委会主任，我确实地感到心潮澎湃，感慨万分。在这天这样一个神圣的时刻，我只想把我的心里话说出来。各位领导，全体村民代表们，当村干部难，当一个能够聚人心、得\*，能够让百姓满意，令群众放心的村干部更难。有句话说得好:“给了舞台，就要唱好戏”。我尽自己的努力为村民服务好，如果我能够得到群众的信任，继续当选村主任，那么开弓没有回头箭，我就要打起十分的精神，拿出百分的信心和勇气，在镇党委、政府的正确领导下，和村党支部、村委会班子成员一道，克服重重困难，排除种种阻力，搞好我们\*\*村的稳定和发展大业，上为组织分忧，下为百姓解愁，全心全意为村民服务，实实在在为百姓办事，全力以赴抓稳定，一心一意谋发展，组织和带领群众共同富裕，当一名“想群众所想，急群众所急”的合格村干部。

如果我不能当选，我也将一如既往地为我们的村民服务，我也依然深深地向在座的各位父老乡亲、各位领导鞠一恭，道一声谢谢。

乡亲们，如果能够当选，我将促进尽快完成杨家小组×。×公里的水泥路面建设，拆除空心房，改造杨家小组×米水渠，完善土库小组水泥路面建设。

各位领导、乡亲们，我不想说口头承诺，也不想把自己塑造成一个什么样的村干部，我只想努力去做好每一件事，只期望用实际行动把自己的愿望变为现实。最后，我要向全体村民说一句话，那就是:给我一次机会，还您一个满意，期望你们能够支持我。谢谢大家!

**pa领班述职报告篇八**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间三个月试用期已到，回顾工作，反思不足，思考下一步打算，非常必要和及时，来--物业集团工作已三个月，三个月的时间说长不长，说短也不短，在即将转正的时刻，我回想起这三个月的点点滴滴，心中感触良多，此时的转正述职报告可以说是对过去三个月工作的一次总考核。三个月以来，在上级领导和同事的共同支持和帮助下，本人有了很大的进步并也为大愿文化园贡献了一点微薄的力量。这三个月，对于我来说，是非同寻常的三个月，在和集团各级领导的带领下，我对集团有了各方面的学习和认识，现将三个月的工作汇报如下：

一、三个月中做了什么

(一)紧张的集训结束后，于5月1日正式进入大愿文化园的试用期阶段。首先让我对贵公司的各方面规章制度的学习和认识以及对园区的各方面的工作环境熟悉，有了进一步的的了解。

(二)采取以老带新的方法，将我按排到园区出口岗亭执勤，我从小区一个陌生的阶段到了解，到作为小区安保中的一员，充分认识到该如何运用自己的方法和结合班长经验去做好岗亭执勤情况。

二、三个月有哪些体会

通过三个月的融入和磨合，我基本上适应了贵公司的工作环境和工作氛围，在这个适应过程中，我有以下几点体会。

(一)必须树立端正的工作态度和勤奋的敬岗敬业的精神热爱自己的本职工作，能正确、认真的对待每一项工作任务，按照公司的要求，在工作中能够采取积极主动，能参加集体各项训练，认真遵守公司的规章制度，准时值勤，态度决定一切。在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二)必须努力掌握每个岗亭的执勤经验、方法在总结基础上不断创新，安保部的每一项任务，每一个执勤点都要严肃认真，必须按照规范的程序来进行，稍有不慎就会引起很大的纠纷和建筑、施工器材的损失，所以必须清晰了解工作区域、方法才能提高效率，确保工作质量，此外，对所做过的工作应及时进行总结，要善于从工作中总结，在总结基础上提高效率，只有这样，才能迅速进入角色，不断提高日常工作的胜任能力。

三、三个月有哪些成长，哪些还需要改进

(一)政治思想表现，品德素质，修养和职业道德有一定的提高，我深深体会到，集团公司是一个讲学习，讲团结，集体荣誉感很强的大集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体上保持一致，严于律已，积极向上，才能融入这个大集体当中。

(二)工作能力有一定的增长，在目前工作岗位上，能不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能从客观入手，有了很大的进步和提高。

在入职前，我是首山逸居的一名土建维修工，主要负责小区居民家中卫生间漏水及屋面和积水问题。虽然都是与沙子、水泥、砖头打交道，表面看与现在的物业维修没有什么改变，但工作内容和环境还是有所不同。入职公司这三个多月来，我最大的感受就是从刚开始的紧张到现在的充实，自己感到自己已经从情感上完全融入到了这个温暖的大家庭中，看到每位员工都相互协作，彼此关心，都时刻以公司利益为重，从内心当中，还真是有点喜欢和兴奋。三个月时间转眼即逝，我入职公司的试用期就要结束了，根据公司要求，我就结合入职来的工作实际，将三个月来的思想及工作情况总结汇报如下：

一、对以往工作的全面总结

今年8月17日，我经朋友介绍到公司入职。入职后，我就同其他三名工友在助理、处长的带领下，一起投入到了小区土建维修工作中，按计划完成了近188个地沟井的清淤和维修工作，完成了400多个污水井、雨水井、消防井、采暖阀门井的清掏和维修工作，更换污水井盖80余套;大家全面贯彻领导指示，利用废弃的水泥地沟井盖、石头，出色地完成了a区18栋、20栋楼体护坡的砌筑工作;最近，根据公司的安排，又进行清理小区内的装修垃圾的任务。工作中，我们几个工友密切配合，统一标准，不怕脏、不怕累，踏踏实实的工作，用高标准赢得了小区业主的赞扬。在前不久召开的员工大会上，我们维修处的全体员工，也得到了公司总经理的表扬。让我对这份工作更加感到自豪，更加坚定了我把本职工作做得更好的决心。

二、从工作中汲取的经验及教训

回顾入职公司三个月来的工作，总结起来有以下三个方面的经验和收获：

一是良好的公司氛围，使我对这份工作的责任感和自豪感得到了提升。公司很多领导都曾经是军人，有些还是部队的大领导，那种对待工作高度严肃认真的样子，让我佩服，那种对待员工没有架子，平易近人的待人品质，让我折服。想到这些，领导和我们一起参加劳动，物业每周都有一天的劳动日，那种干热火朝天场景，那种让业赞不绝口的工作标准，那种全体员工齐心协力，团结互助的工作氛围，都时刻在感染着我，教育着我。看到小区自我们物业公司接管后发生的变化，我就感到来到这个公司上班是对的，在这样的氛围中工作是开心的，心情也是自豪的。

二是公司的远大目标，激发了我的工作动力。总经理在会上讲过，我们物业公司要实现\"军事化管理创品牌\"的目标。从这个目标，联想到平日里领导们以身作则当样板，严格高效办正事的执行力，我就从内心当中有一种说不出的兴奋和激动。我觉得，这个目标并不遥远，在这样领导的引领下，在这个群体的不懈努力下，会很快就能实现的。每想到这些，我工作动力就更足了，工作起来也就更有劲儿了。我家就住附近，我渴望着看到小区在我们共努力的建设下快速的繁荣起来。

三是严明的公司纪律，让我看到了公司壮大的希望。没有规矩不成方圆。严明的公司纪律，是公司成长壮大的保障。公司对保安的严格要求，改变着保安在业主心目中不好的形象;公司严格的值班制度，转变着业主对物业公司的一惯看法;有奖有惩，奖惩分明的执纪力度，规范着新建公司每一名员工的行为。让我印像最深的是，前几天，几名值班的水暖工因不落实公司纪律，在值班期间离岗喝酒，受了公司总经理的严肃批评，所有参与者都写出了深刻的检讨。这一事件彻底遏制了公司值班人员值班不认真，值班时间喝酒误事的不良现象，正规了公司的管理秩序，形成了一种认真做事的风气。从公司严明纪律的点点滴滴，让我看到了公司壮大的希望，我也深深的祝福我们物业服务有限公司的明天更美好。

三、下一步工作打算

再次感谢公司给我的这次就业的机会，下一步工作中，我会把领导的期望转化为我的实际行动，在维修处的领导下，明确自己的发展方向，不断在工作中积累工作经验，完善自己，改正自己在工作中存在的不足，并利用公司的便利条件，积极向身边的同志学习其他技能，把自己培养成多面手，更好地代表公司为业主做好服务，进而为公司建设做出自己最大的贡献。

**pa领班述职报告篇九**

20\_年，我在银行的正确领导和全行员工的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管的事后监督工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩。下面，根据银行领导的安排和要求，就自己20\_年的工作状况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、坚持学习，努力提高自身综合素质

我认真学习党风廉政建设的各项规定，在此基础上，着重学习省农村合作金融系统提出“一条道路，两场革命”的战略思想和自己分管工作方面的专业知识以及相关法律、法规和各项规章制度。透过学习，我树立了正确的世界观、价值观和人生观，提高了自身素质，增强了履行岗位职责的潜力和水平，做到与时俱进，增强大局观。另外我作为事后监督部门的负责人，在注重自己学习的同时，要求事后监督部门全体员工都要加强学习，采取自学和集中学习的方式，努力提高做好事后监督工作的职业道德、业务知识，增强自律意识，规范工作行为，努力按照银行的要求，做好事后监督工作，确保银行工作合法合规，降低金融风险，促进银行健康持续发展。

二、开拓创新，用心开展各项工作

(一)统一思想，服务银行发展。20\_年，我认真组织本部门职工努力学习省农村合作金融系统提出“一条道路，两场革命”的战略思想，明确在当前金融市场竞争激烈的状况下，要深刻认识到农村合作银行面临的异常严峻生存环境，务必明白农村合作银行要获得生存的机会，发展的空间，决不能再固步自封，要按照“一条道路，两场革命”的战略思想，改革创新，以“背水之战”的勇气突破重重围困，开辟新的道路，发展新的前景，创造新的业绩，实现我们农村合作银行新的发展。要求本部门职工提高认识，统一思想，围绕“一条道路，两场革命”的战略思想，立足本职，做好工作，服务农村合作银行在新形势下的发展。

(二)加强事后监督，确保金融安全。我们事后监督部门的根本职责是确保银行工作合法合规，确保银行金融资产安全。为此我们强化事后监督，着重做好以下工作。一是履行职责，强化事后监督职能。加强前台业务监督，及时反馈监督结果，督促支行进行整改并跟踪检查，确保整改落实到位;规范会计核算行为，控制与防范操作风险。针对日常监督中出现的差错和发现的风险信息进行汇总、分类、归纳，分析构成的原因及其规律，提出有针对性的改善推荐和控制措施。二是加强内控，提高防范风险潜力。修订完善现行规章制度，制定岗位职责制，明确岗位工作范围、职责和权限，梳理业务操作流程，制定考核实施细则，落实各项考核制度，以此提高全行防范风险潜力。三是加强基础管理，规范工作行为。制定岗位培训制度，明确员工培训资料，开展岗位练兵，进行技能测试，不断提高员工的业务技能水平。根据各类规章制度，结合发展的新业务、前台业务操作要求，完善重点业务监督资料，规范监督行为。透过加强日常工作检查，明确凭证交接职责和会计档案归档保管工作，加强计算机安全管理，不断规范工作行为。四是不局限于对事后监督，只体此刻会计核算的简单重复复核层面上，做到包括事前、事中、事后整个会计核算过程的监督，使会

计核算的风险环节置于事后监督部门的监督之下，充分发挥事后监督的“防护墙”作用。

(三)强化综合分析，建立风险评估制度。我们事后监督的根本目的是防范和化解资金风险，我们在加强对业务流程进行监督的基础上，重点加强对监督结果的分析，根据不同的差错类型，有针对性地提出改善推荐和意见。对于技术性差错，我们推荐支行加强对业务人员制度意识的教育，严格按照操作规程办理业务，减少操作风险;对于已有的各项规章制度本身规定不清或不合理而引发的差错，我们及时修订制度规定，完善操作规程。透过这些做法和措施，我们强化了事后监督，为降低金融风险，确保银行资产安全打下坚实基础。

(四)树立服务意识，做好办公室工作

要做好办公室工作，务必树立服务意识。我召开办公室工作会议，要求每个人树立服务意识，明确自己的岗位职责，工作任务，做到分工明确，职责清晰。办公室人员要服务态度和蔼，热情、耐心、细致、负责，为领导、部门和员工带给良好周到的服务。要规范办公室工作，强化时间观念，提高工作效率与工作质量，为全行工作有序开展，当好后勤兵，做好服务工作。

三、落实科学发展观，促进工作提速增效

在银行的正确领导下，我们认真组织抓好学习实践科学发展观活动，做到规定动作不少，学习时间不少，工作学习两不误，圆满完成学习实践科学发展观活动的各项任务。透过学习实践科学发展观，深刻地认识到：科学发展观不仅仅是我国经济社会发展务必长期坚持的重要指导方针，是我们党马克思主义中国化的zui新理论成果，也是我们做好银行工作的强大思想武器，要用科学发展观指导我们做好事后监督工作。学习的目的是为了应用，我要求我们事后监督部门全体员工执行胡同志提出的“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措。”的要求，把牢固树立和认真贯彻落实科学发展观，同“一条道路，两场革命”的战略思想结合起来，同推进事后监督工作加快发展，完成各项任务联系起来，切实按照银行的要求履行职责，做好事后监督工作，取得用心成效。

四、加强党风廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到党风廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。做到廉洁自律既是银行的要求，员工群众的期望，也是我们当干部的每个人起码道德要求。我十分重视廉洁自律，始终把它当作一项重要工作来抓，认真贯彻落实在十八届中纪委三次全会讲话中提出的“六个着力、六个切实”的要求，遵守十八届中纪委三次全会提出的廉洁自律五条规定，学习《廉政准则》和银行的制度规定与工作纪律，努力提高自己各方面素质，在工作上，做到以身作则，率先垂范，带头遵纪守法。同时，要求我们事后监督部门员工，做到洁身自好，清正廉洁，决不跟\_风气沾边。由于我切实加强党风廉政建设，做到廉洁自律，我和我们事后监督部门员工廉政状况良好，没有违纪违规现象，切实做到了清正廉洁。

五、存在的不足问题

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，透过学习指导实践不够。

2、工作上把握全局潜力不足。我对自己分管的事后监督的工作能够尽心尽力，但对银行整体工作关心不够，工作上有必须本位思想，大局意识不够强。

3、工作作风上与员工群众联系还不够密切。我与员工群众的联系、沟通不多，有时了解状况不够全面，征求意见听取推荐少。

六、今后的努力方向

(一)勤奋学习，提高思想认识。作为一名银行事后监督部门的干部，我要做到认真、勤奋学习，学好科学文化与业务知识，掌握事后监督工作的知识与技能，提高事后监督工作本领，争做学习型干部，切实做好各项事后监督工作。

(二)提高素质，努力工作。我要改正以前工作中存在的问题，要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真努力工作，做好新时期自己分管的事后监督工作。

(三)加强事后监督、防范金融风险

我要透过事后监督工作，提高每个员工加强内控、防范金融风险的意识，吃透各业务的风险点，减少操作风险，构成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。同时，做到有错必究，违规必罚，努力实现我们银行零违规、零差错，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

(四)落实党风廉政建设，创廉洁民主作风。我在工作中要贯彻执行银行有关党风廉政建设职责制的统一部署，按照“职责到位、监督到位、追究到位”的要求，认真填报廉政档案报表，签订廉政建设职责书，明确职责，加强监督。要坚持求真务实，开拓进取，推进事后监督工作的全面发展。要以身作则、廉洁自律，不能发生任何违规现象。

我的述职报告完了，谢谢大家!

**pa领班述职报告篇十**

进入20xx年以，来在院党委的领导下，在各级领导的关心帮助下，依据年初的医疗规划，积极工作，努力学习，较好地完成了各项任务，为了在今后的工作中能总结经验，发扬优点和不足，更好的完成任务，现将20xx年的工作情况汇报如下：

加强理论学习，培养良好作风，努力提高自学觉悟。

理论是学习的先导，理论学

习是不断保持知识新鲜，大脑清醒的基石，也是提高认识问题，发现问题，解决问题能力的源泉，在日常工作中，我能够紧密的结合实际，学习一些相关的理论知识，积极主动参加政治教育，观看优秀革命电影，认真做好笔记，写好体会和感想，每天坚持认识看新闻，读书看报和通过其他媒体了解实事、政策、法规和国际国内军事发展新动态，从而更加坚定社会主义理想信念服从党对军队的绝对领导，平时还注重深入其他多方面的知识的学习和积累，拓宽了知识面，提高了自身的素质和能力。日常的工作生活中，我都能以条例条令和各项规章制度为准绳，严格要求自己，落实好一日生活制度，注重个人的自身形象和良好的养成。养成良好的作风，不是一日之功，需要持之以恒，优良的作风是完成任务，立身做人的基础，作为一名干部要树立良好形象，就要从日常养成做起，我坚持从一日生活制度做起，从着装、集合、站队、一日生活做起，在点滴中培养自己。在生活中勤俭节约，不盲目攀比，面对现今的浪费现象和盲目追求，要求自己从节约一滴水一滴电做起，长期以往，自己养成了自觉遵守的习惯，有效杜绝了有令不行，有禁不止，甚至违规违法的问题。

在工作中学习，学习中工作，不断提高自己的能力素质。

在平时的工作中做到在岗在位，在位履职，干一行爱一行，并努力精一行，做到拉得出用得上，在工作中不懂就问，虚心请教他人，平时遇到典型或疑难病例，随时组织学习和讨论，看课本，查资料，了解疾病的临床表现、病理变化，真正从根本上弄清出现异常x线表现的原因，使专业技能在工作实践中不断提高。和同志们无论是工作还是学习都能互相帮助打成一片，只要是工作需要随叫随到，加班加点任劳任怨，个人服从工作需要。放射科人员少，工作没有固定时间，我能始终做到个人利益服从集体利益，默默无闻地在自己的工作岗位上为广大官兵服务，从不计较个人得失，在上半年的几次体检工作中，能够积极主动想办法，克服人员、设备等方面的困难，圆满完成了今年的卫生保障任务。20xx年上半年里，共透视407人次，其中军人334人次，地方73人次；拍片837人次，其中军人681人次，地方156人次；另有各类体检2791人次，其中军人563人次，地方2228人次。

虽然我在思想上积极进取，作风上严格要求，纪律中严格遵守，工作中积极努力，但一年来也发现自己存在不少问题。

1、工作的主动性不高，科室创收不够。

2、政治学习的积极性不高，有时候存在被动学习现象。

3、只注重平时保障工作，撰写论文不够积极。

下一步的打算：

1、不断加强理论学习，开拓思维，在学习中不搞自欺欺人的形式主义。

2、提高自己各方面能力和素质及自身业务能力，努力钻研医疗业务技能。

3、要学用结合，学以致用，不能为学而学。

4、有创造性在完成各项任务。

**pa领班述职报告篇十一**

尊敬的领导、各位同事:

本人自201x年7月9日有幸入职温泉高尔夫俱乐部，任销售总监一职直至10月6日，主要负责俱乐部市场销售部的产品研发、市场开拓、组织客源、部门管理等工作。于10月7日起根据俱乐部的发展与管理需求，接受俱乐部运作部管理的全面工作，主要负责运作部整体服务提升，加强队伍建设巩固队伍稳定，完善不健全的部门机制。在履行本职工作时得到公司领导大力支持与各部门的配合，现我向各位领导及同事做如下述职：

一、建全完善的管理体系

1）为了促进销售员的积极性与竞争力，并且规范整个部门人员行为与保密制度，根据工作中的实际操作管理需求，行之有效的制定并完善了销售部各项管理制度，如：《预定流程及制度》、《销售员绩效考核管理制度》及《销售岗位制度》等。在主持销售工作期间，部门人员团结一致，互相学习，提升销售技能，逐渐提高了季度整体的营业收入，打球客人提升30%。直接营业收入提升30%。

2）运作部以规范的服务为主导，以为客人提供高品质的优良服务为基准，重点规范各岗位工作流程、服务标准及工作职责。如：新制定了《卫生清洁标准》、《球童场地规范服务标准及惩罚条例》等，强化个人责任感，全面落实部门管理工作，提升工作标准，坚持工作跟着制度走，采取制度约束人的原则。在整个运行中加强督导力度有了明显的提高。

二、抓组织建设，激励内部活力

在完善部门制度的基础上以及执行过程中，发现人员责任感不强，工作精神状态不饱满，为了工作得到有效的规范管理，一方面认真落实个人分工责任制，做到事事有人管，人人有责的工作态度；另一方面同时执行办实事、讲实效的工作原则。增强管理层的协调合作，上下级互相沟通统一树立主人翁的思想，个人履行职责义务时，都有发表意见的权利。要求善于发现问题，并提升解决问题的能力，明确目的使每个人找到目标。

三、抓优质服务，树俱乐部形象

我们的目的是让客人得到最满意的服务，特别是部门一线岗位球童部，球童是俱乐部对外宣传的窗口之一，他们的服务与行为直接关系着俱乐部形象与声誉。为提升整体服务质量，不占用上班时间，反复加强培训学习，帮助提升服务技能、提升个人综合素质，加强工作巡场检查督导力度，让服务人员养成认真对待工作态度，努力做好本职工作，表现出个人的服务水平。

四、务实工作，谦虚做人

俗话说的好：“做事先做人”，本人一向以勤奋做事，谦虚做人的原则待人处事。在工作中以身作则带好头，严格要求自己，无论大小事情都必须过问或者亲历亲为。工作遇到重大问题向上级及时请示汇报，多倾听下属意见，采用公正、公平、公开的原则，坚持对事不对人的做法。

运作部目前只完成了近期的目标，离规范工作标准与品质目标还有很大的差距，具体表现在：

1、管理人员工作内容没有量化、没有计划性、管理标准不高，

2、整体队伍素质还比较薄弱，尤其是创新能力不够，

3、督导、协调事务职能没有充分发挥，

4、整体服务质量还需提升，理论与实践相结合不能游刃有余的运用。

今年是俱乐部发展的重要一年，作为公司的骨干成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕俱乐部发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司主要领导的工作。在新的一年里力求创新，保证有信心带出一个合格出色的队伍。

以上是本人述职内容，请领导同事，给予批评指正。

**pa领班述职报告篇十二**

现在，由我对客服部岗职进行陈述。我们商城经过七年的风风雨雨，发展到今天，我还是第一次站在这个讲台上，进行岗职陈述。随着中国加入wto，首联集团成立，公司产权制度的调整，我们企业面临生存与发展的重大压力。“三年磨一剑”，如今剑出鞘，我们的直线化工作已全面进入实施阶段。

客服部虽说是一个新建立的部门，但是所含的岗位与职责范围的匹配度与原来并无大区别，只是把三个部门合成了一个。但是对我而言，在这个年纪，担任这个职务，仍感到很大的压力。因为我知道，顾客是商城的“上帝”，顾客的满意度是商城在竞争中生存发展的命脉。而从今以后，我要直接负责所有为“上帝”服务的环节。这就意味着每一天，我都将直接面对成千上万的“上帝”的考核。

我深知责任重大，必会竭力以赴。下面谈一谈我的就职计划：

一、提升值班经理素质，树立“四有”形象。

我这里所说的“四有”形象是指：有知识、有涵养、有耐心、有热情。值班经理作为管理人员，不仅肩负解决顾客投诉，维持卖场秩序的任务。更为重要的是，他们是商城形象的浓缩。他们的举止言谈，接人待物，员工看在眼里，顾客也看在眼里。大家都在拿他们衡量商城的水平，可见，他们的素质对于商城形象是相当重要的。从某种程度上说，他们比任何一个x人都更体现商城的素质。所以，提升他们的素质，是在顾客眼中提升商城素质的最直接快捷的方法。

素质的提升不是一朝一夕之功，需要环境的熏陶和长期的引导。所以，重点要座以下四点：

第一，业务技能的训练，我将利用一切机会，让值班经理获得更好的培训。从商品运营到人员管理，尽可能让他们具备更多的能量，这样才能在工作中游刃有余。

第二，严把素质教育。中国传统文化虽然不再是我们学科考试的重点，但是我总认为学习传统文化对做人的修为是很有益处的。所以，我希望让值班经理多接受传统文化的教育，熏陶儒雅之风，能够渗透诸如“老吾老以及人之老”的精髓。这样，首先从为人上会得到一个认可，利于他们处理解决卖场内出现的问题。

第三，发挥个人优势，树立职业化意识。值班经理年纪轻，形象好，这是优势。而每个人又有不同的特长。所以在工作中要善于发挥他们的特长，同时要灌输值班经理严于律己的苛刻意识。让他们有职业化表率的意识。

第四，多沟通，多谈心，不让年龄与级别成为鸿沟。他们年轻，年轻总免不了会急躁。尤其顾客林林总总，什么样的人都有，每天好听难听都听了，很可能就烦了。烦了，是干不好工作的。所以，我作为领导应该为他们服务，让他们把胸中的郁闷吐出来，把不快说出来，然后有问题解决问题，没问题继续工作，保障工作气氛积极、通达、乐观。

二、以“快”“准”“稳”树立收银品牌形象。

到超市购物的顾客十之\*都怕交钱排队，所以，收银速度的快慢直接关系到顾客对超市的认可，也是直接影响我们客流动速的瓶颈。如何能够把这个口扩大，才能在现有人力下，即保障平时不富裕闲散劳力，又能供应诸如两节时期的繁忙需求，这是我首次接手收银部后要考虑的工作。

我想在收银员中提出一个树立品牌形象的活动。使收银员不仅仅成为一个部门，还是有口皆碑的一个品牌，这个品牌的特点就是“快”“准”“稳”。如果这个品牌树立起来了，并且能够通过社会媒介向大众传播，那么不仅仅利于稳定收银员情绪，利于收银部本身的管理，还可以为商城增添一个招引客源的亮点。可谓一举多得。

三、注重员工的思想动态，不仅关注本部门员工，还要协助营业部部长与主管调动员工积极性。

调动职工积极性，是在物力财力都不占优势的情况下，能够与竞争对手抗衡的最重要的一点。现在前勤的改革已初露锋芒，人员调动较多，员工们此刻的情绪必不稳定。所以，稳定他们的情绪应该是目前工作的重点。一方面要引导他们适应新的管理架构和运营流程；另一方面要关注员工中的低倾思潮，及时纠偏。我们总说处罚不是目的，而我认为处罚也不是的办法。我想我们不仅要为顾客创造良好的购物环境，也要为员工创造良好的工作氛围。让员工心情平和、愉悦的工作，让他因工作感到压力与挑战，同时也感到自信与荣誉，这样才能够协助营业部管理者调动员工积极性。

四、稳定老顾客，开拓新商圈。

购物大班车一直是我们巩固客源增强竞争力的有力举措。现在，大车班工作基本上已按部就班理顺流程。所以，下面我们要继续对各个客源点进行监测，按购买力与车辆费用、美誉度的比率综合评判是否需要更换客源点。尽量挖掘大车的潜力，提高它们的使用效率，同时注意维护和保养。让我们的四辆大车开得更稳定更长久。

以上是我就职之后的部分计划，因为对收银部还不了解，对服务办也不过只接了三个月，所以可能有些计划框架还很粗，需要与具体主管进行进一步的探讨。有些计划还不深入，需要进一步挖掘。今年商城实施预算管理，虽然我们没有明确的预算任务，但是我们的收银、退换货、大车维护保养都直接涉及商城大块费用支出。所以，我会在尽快熟悉工作的同时，结合预算管理，使我们能够为商城的增收节支作出贡献。

最后我要讲的是，一个部门要有灵魂，而部门的灵魂就是本部门的文明素质。通过我们的努力，以优质的服务给顾客带来方便和享受，让大家感觉到和谐和友善。以上就是我的岗职陈述。

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