# 酒店领班述职报告(21篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-26

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。酒店领班述职报告篇一大家好!过去的...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**酒店领班述职报告篇一**

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

**酒店领班述职报告篇二**

尊敬的各位领导，大家好!

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

**酒店领班述职报告篇三**

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

**酒店领班述职报告篇四**

20xx年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行\"三化三铁\"要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿,对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，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。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中,积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战、

**酒店领班述职报告篇五**

一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下，爱岗敬业，积极配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和汗水并存，同时也让我看到了自己的不足。转变了很多，思考了很多。下面，我就自己的岗位职责并结合20xx年的工作实际向各位领导和同事作以汇报，请予审议。

一、个人工作回顾

(一)加强学习，积极探索，部门上下，众志成城

作为一名客服人员自己如履薄冰，对于刚进入品质部的我，对部门及岗位的了解都是比较片面的，岗位职责及业务水平都处于萌芽状态，自己深知要想做一名合格的质量人就必需熟练掌握本职岗位的专业技能及具备相应的业务能力，为此，虚心向部门领导及肖沅仙、章泉等人请教，很快就知道了自己应该做什么，事情应该怎么做。在实践中也慢慢的掌握了一些工作的技巧，尤其是设备这一块，我们都是一片空白，而公司领导又相当重视，如何才能尽快在我部发挥出更大的作用，这是我们面临的一大难题。

在胡总监的牵头和指导下我们对设备情况进行了全面的了解和分析，熟练的掌握了设备的操作使用方法，在以往的基础上进一步完善了设备完好率，解决了一些历史遗留问题，更新了陈旧的观念，并直接参与到职能管控和职能服务当中，尤其是收费的监督工作交给我部以后，我们能够立足于自身认真研究收费中存在的漏洞，使收费情况得到有效的控制，服务礼仪明显提高，直接的为公司创造了效益。特别是部门的况副经理，汪姐等，他们不计个人得失，亲自参与值班，才保证了我们各项工作的正常运作，我们也深知，这也体现出公司领导、胡总监对我们的关心和照顾，我们不甚感激，通过一年多的努力与实践，我们基本上实现了预期的目标，这与我们部门上下的共同努力是分不开的。

(二)公司24小时服务热线的受理工作

24小时客服电话能够一如既往的按照公司规定及文件的要求正常的运作，作为一名客服人员，始终坚持以顾客服务为中心，努力践行公司“天天让您满意”的服务宗旨，将顾客的需求定位为工作要求，在实际工作中，不断反思和总结。因为肖沅仙、章泉等人的工作调整，每月业主投诉的统计工作就交给了我，自己能够抱着积极负责的态度，保质保量的去完成，截止12月1日共收到业主、租客来电投诉、96条，能及时登录在工作流上，并在3分钟内传递到部门领导及相关的负责人;个人对自己接手的顾客信息都能积极跟进到位，对具备回访条件的顾客信息及时回访率达100%。

(三)工作任务联系单的统计、回访工作

此项工作投入的精力相对较多，数码\*理处一周下来就有几百单，为了了解顾客的需求及时掌握工作人员的服务情况，能够耐心的做好每一单的回访，发现问题及时的向领导汇报，在统计中，发现有些管理处上传和填写不规范，在况副经理的督促下，能及时与管理处进行沟通，每周进行跟进，使数码\*理处此项工作走入正规，截止12月1日数码城区域共上传8502单，我部回访了3674单，顾客提出具体意见243单。驻外管理处共上传2255单，我部抽访685单，提出具体意见46单，抽访率达30%以上，均达到公司的要求。

(四)驻外访谈工作

我主要负责昆山、番禺管理处，共访谈11单，顾客提出具体意见11条，收集到的意见和建议能及时的反馈给管理处经理及相关的负责人，为公司领导了解驻外管理处的情况提供了信息。

(五)联合巡检与夜间巡检的工作

联合巡检是我部的一项重要工作，一直很期待也很想学习，胡总监也立足于让我们多学，多接触各项工作的原则，分别带我们参与了各管理处的巡检工作，我主要是参与了第四次联合巡检，通过参与了解了此项工作的流程，从中学到许多实质性的东西，为下一步更多的走进现场起到抛砖引玉的作用。夜间巡检每月进行一次，此项工作由我们三人轮流进行，我参与了其中的两次，每次都能充分准备，秉着客观公正的态度，认真做好每一次巡检，为公司领导提供准确的数据和信息。

(六)职能管控、职能服务的数据收集与统计工作

公司今年狠抓了职能管控与职能服务，作为品质部应当首当其冲，胡总监让我们也参与了此项工作，我负责各种信息数据的收集，每周五上午10点前能够按时的发给汪姐，并对每月的数据进行整理，使其数据及时准确的传达给领导。

(七)培训与学习

胡总监一直鼓励和倡导我们学习，也为我们创造很好的学习机会，在条件允许的情况下尽可能让我们自己讲，给我们营造各种学习氛围，况副经理也经常给我们安排一些工作，在工作的同时不厌其烦的教我们，填补了我们在体系文件上的空白，在这一年中，我们学到了很多，懂得了很多，尤其是对于品质这一块，我们完全是，从无到有，一点一滴的在进步，我一定会好好珍惜，倍加努力，争取在明年取得更大的进步。

二、存在着不足

(一)工作中有时注意力还不够集中，主要是因为一些个人原因或多或少对工作造成一定影响，主要表现在工作中不够够细致，导致一些简单的工作也会出错，自己觉得这些并非能力上的问题，只要精力集中一点是完全可以避免的。

(二)学习方面还不够主动，尤其是对那些不感兴趣的东西，不用的时候不去学，只有用到而不会的时候才会有危机意识，主要是体现在体系文件方面，对这方面的了解和学习远远不够，在这一年中，虽然接触到一些，但也是在况副经理的督促下进行的，所以至今为止也只是一知半解，这也是我明年努力的方向。

(三)对自己的要求不能做到一个标准，特别是刚到部门的时候，接手新的工作也感到有些不适，有意无意的对自己的要求放松，不能真正做到严格自律，高标准。

(四)工作中缺乏创新意识，一年来，不管是本部门还是与其它部门合作，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，本来这是一件好事，但是也会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性只是建立在对工作负责的态度上，而不是建立在出色完成工作的基础上，这样便会限制自己的主观思维。对于这一点，需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于开展工作的思路。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进的地方，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事能够帮助我一同发现问题、解决问题。

三、今后提高工作水准的举措

蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式和思路。在这方面，自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显得微不足道。

提高

在今年的工作中也遇到了一些难题，难题并非真难，有一部分还是来自自身原因，说明我们自身还有很多需要改进和加强的地方，对于一个从业人员来说，勤练内功和提高专业知识、专业技巧是必要的。

发扬

自己很幸运能从走上管理人员的岗位，幸运的背后我更应该好好珍惜，我将以全新的面貌迎接新的一年，充分发扬20xx年好的做法，并借鉴部队一些好的传统，充分调动自己的积极性，严格自律，兢兢业业、恪尽职守、力求工作的高标准，确保在新的一年里工作更进一步。

过去的一年，让我体会最深的是：真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己努力去向完美的结果靠近。这些对我来说，都是一种激励和鞭策。

回首过去，我们精诚团结，拼搏进取，较好的完成了各项工作任务，这离不开公司各级领导的高度关注、支持理解和关怀教导，是欣喜而难忘的!展望明天，我信心百倍，蓄势待发，在新的一年里，我将以更加饱满的工作热情，时刻与公司、部门步调保持高度一致，\*地完成上级交给的各项工作!

**酒店领班述职报告篇六**

过去的一年，我认真贯彻执行市公司工作的指导思想和总体要求，牢固树立“用户至上，用心服务”的理念，转变观念，增强维护工作的主动性和预防性。树立“维护就是经营”的思想，保证了业务收入的持续增长。现将各项工作情况简要汇报如下：

一、机房职守工作。

我知道机房值守工作，责任重于泰山!每天上班的第一件事就是先检查咱们的监控系统、网管系统等告警平台是否正常运行，监控系统不是摆设，在平时工作中，要充分发挥其作用，就需要很强的责任心。一旦出现告警信息，无论白天黑夜，我都是第一时间通知相关人员，并加强信息的沟通，清楚故障的发现和处理流程，保证故障信息的畅通传递，更快的得到解决。

在日常处理工单的时候，都能及时的派单，回笼，因为我知道一张工单就是一位用户，就是一张口碑，每天都是不少于几十张的工单，认真对待每一张，从未出现过超时工单，这就是对服务质量最好的体现。一旦遇到系统上的漏洞问题，我都一一做了登记，及时的上报相关领导，力求完善系统，提高工作效率。

二、可视会议管理。

做到了了解设备的性能和原理，熟悉精通可视会议的相关业务，平时也对设备进行检修、维护，保障了设备的正常运转，确保了可视会议及时无误的召开。截止昨天，本年度召开了\_\_\_\_场会议，本公司\_\_\_\_场，政府部门\_\_\_\_场，其他测试\_\_\_\_次等。

在平时工作中，积极主动，敢于负责，忠于职守，办事效率高，遇事不推诿，热爱本职工作，努力为实现公司方针目标而踏实工作。绝不做法律和公司制度不允许的事，坚守劳动纪律，工作中充分发挥自己的主动性，热情为用户介绍电信服务项目，耐心解释用户的咨询。公司下达的各项任务指标，都能很好完成。

20\_\_\_\_年即将到来，在市场竞争严酷的今天，维护工作要真正做好后台支撑，真正做好“用户至上、用心服务”，在工作中就必须做到有主动性、预见性、创造性开展维护工作。公司新的辉煌是咱们每一个员工的责任和目标。虽然咱们面临着更加艰巨的发展任务和更加复杂多变的形势和环境，但我深信，在公司党委和行政的正确领导下，只要咱们同心协力，锐意进取，真抓实干，就一定能够创造出更加辉煌的业绩

以上是我的述职报告，谢谢大家。

**酒店领班述职报告篇七**

尊敬的领导：

转眼间一个紧张而又充实的学年就要过去了，回顾这一学年，忙碌而又愉快。在各位领导老师的关心指导下，我认真做好各项本职工作，积极完成园里布置的各项任务。看着孩子们的笑脸，看着孩子们各个方面的能力在提高，我感到极大的快乐。为了使今后的工作有所进步，使自己的能力有所提高。

一、政治思想

严格遵守幼儿园的各项规章制度，爱岗敬业，对班级工作认真负责，积极接受领导和年级组长分配的各项任务。对幼儿有爱心，对家长主动热情，与同事友好相处，时时处处以一个教师的身份严格要求自己。

二、业务学习

积极参加园内组织的各种业务学习和教研活动，珍惜外出学习机会，认真学习老师专家的组织教学活动和讲座，并作记录，写听课评析，吸取经验并运用到自己的日常教学过程中来。我还认真阅读幼教专业书籍，领略其中的精华，吸取别人的经验。利用双休日和晚上休息的时间在网上学习，努力提高自身的文化水平和业务素质，争取做一名合格的幼儿教师。

三、教育保育

开学初，我根据本班幼儿的实际情况、认真制定了本班的班务计划，设计好每月的主题活动，精心安排好每周活动，组织好每日的教学活动。在教学过程中注重渗透整合理念，运用多种教学手段发展幼儿的综合素质。在组织好教学活动的同时，保证的幼儿的游戏活动和户外活动时间，每月根据制定好的游戏计划开展各类游戏活动。

为了配合主题教育活动和节日活动的开展，我积极创设环境条件，布置装饰室内外的空间和墙面。每月撰写说课稿和教育随笔，以提高自身的保教水平。在保育工作中，每天安要求做好各项卫生保健工作，并注重培养幼儿的良好的进餐习惯、午睡习惯和个人卫生习惯。在班级中开展了值日生工作，以提高幼儿的集体服务意识和服务能力。坚持每天让幼儿记录天气，学习根据天气的变化添减衣物。

四、家长工作

及时向家长反映幼儿在园的情况。利用一切机会与家长交流幼儿在家、在园的表现情况，与家长共同讨论教育孩子的方法，认真听取家长提出的各种要求和意见。通过各种与家长的联谊活动既增进了家长与幼儿、老师的感情，又让家长了解了幼儿园的教育教学工作，受到了家长们的一致欢迎。

五、不足与努力方向

一学年下来收获自然不小。但也存在着许多不足，特别是在教学创新方面有待提高和加强，在今后的教学过程中要灵活运用多种教学手段，加强教态，活动设计以及与幼儿的沟通等方面的技能，努力提高自身的教学水平。另外在班级常规管理上也需要进一步加强，要增强幼儿的安全意识，增进幼儿安全知识，努力做到幼儿在园的人身安全，使家长满意。

**酒店领班述职报告篇八**

各位领导、各位同志：

大家好！

一年来，我部主要围绕着以下几个重点开展工作：

1、适时的调整信贷结构，进而调整存款结构。

2、抓管理降费用，向内挖潜，紧缩费用开支。

3、防风险，抓质量严控信贷质量关。

4、深化规范管理，合规合法经营。

5、全员学习，提高整体业务素质，提升服务质量。具体工作如下：

一、业务拓展及营销工作

在过去的一年里，围绕xx年信贷管理工作的基本思路，以“规范管理深化年”为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行指示精神，增强市场化的经营与管理意识，继续调整转变信贷业务的经营与管理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效管理体系，在信贷业务发展方面主要开展了以下工作：

（一）巩固和开拓两不误，大力发展信贷业务。

1、以优质和完善的服务，稳定既有的客户资源。

首先，高度重视我部现有的客户。针对大客户（如宏元集团）特点，成立了由经办客户经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对于长期稳定的中小客户，在规范经营的前提下，经常、及时地做好与客户的密切联系，树立人性化的信贷文化。必要时，亲自与经办客户经理深入客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优质服务。营业部的实际情况是大客户多，承担着宏元集团、三宝电脑等大客户的管理和服务工作，结算量大，管理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在沈阳行系统内试探性地创立了“出账平台”管理和服务模式，实践证明，这种模式极大的提高了工作效率，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这种模式已经在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断挖掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调整结构的前提下挖掘新的业务增长点付出艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

（二）强化管理，降低风险，取得综合效益化。

1、统一认识，明确信贷业务的发展方向。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，形势复杂。面对这种情况，我部经常提醒和告诫全体客户经理，务必要保持清醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了统一认识，经常组织全体信贷人员学习上级行的有关部门文件和规章制度，要求大家将《xx银行xx年信贷指导意见》和《信贷业务经营管理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调整。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，虽然我部存款有所下降，但下降的主要原因是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，一户减少我部存款28，000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力开展了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，降低了信贷风险，在金融行业竞争如此严峻的形势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷人员学习和开展业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出入库制度》等。

根据我行授信项目报批的有关文件规定要求，我部对每个上报项目都严格执行部贷审讨论会先讨论后上报工作程序。在贷审讨论会上，全部与会人员对所要上报的项目认真讨论，杜绝走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和严谨的工作风格曾多次受到上级行有关部门的认可和表扬。

在办理出帐手续的过程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批人员“隔离”，由“出帐平台”的人员专门办理出账手续，避免了潜在的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后管理工作是信贷管理工作中的一个十分重要的工作环节。在过去的一年里，我部要求全体客户经理能够按照上级行要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务去完成。对动产、仓单质押业务，我部能够按照要求按时查库，严格质押物出入库手续，在总行、分行对我部的多次检查中，未出现任何问题，并得到上级行好评。

（三）营造团队精神，全面提高客户经理综合素质。

我部通过自学、集中学习等方式，树立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，

首先，要求信贷人员要具备良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。尤其是今年以来，奖励办法等发生了很大的变化，这对全体信贷人员不能说不是一种考验。我部通过对信贷人员培训，就是要树立爱岗敬业的精神，树立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市常

其次，要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际，认真阅读《细节决定成败》这本书。通过相关学习，结合激励与约束并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

二、结算业务方面

20xx年是规范管理年活动的深化年，为将该项活动更深入的开展下去，让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念，我部细致开展各项工作，接受了总、分行及市行多次业务和服务达标检查，多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计差错事故。

1、加强会计基础工作管理，会计业务操作规范化。

通过深化规范化管理活动，教育员工从思想上牢记操作业务时规范化重要性，通过学习和培训，使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

2、加强内控管理工作，不断提高管理水平，防止案件的发生。

在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱、服务、奉献xx职业道德信封上。并按总行的《商业银行内部控制制度指引》和《xx银行内部控制综合安全评价实施办法》，积极进行查找差距贯彻落实，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营，全年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行搞好对外的宣传。

柜台业务是行的窗口，业务技能的好坏直接影响到行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名，并有多名员工获得前三名的好成绩。

20xx年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如“丰收”系列、“薪加薪”、“家多好”等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间搞宣传，有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了“理财工作室”，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元，累计销售“丰收”系列产品（1—9期）272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

为切实提高营业部的服务质量和工作效率，促进工的工作作风的根本转变，我部成立了达标活动领导小组，并制定了具体的计划和措施。组织员工学习《xx银行作风建设与规范化服务》的通知及《xx银行作风建设与规范化服务达标考核办法》，以此作为对员工进行检查、考核的标准，使员工在工作中做到仪表仪容规范化、服务语言规范化、服务质量规范化、服务纪律规范化。通过我们的艰苦努力，终于在总行的飞查中合格，获得标兵单位称号，这一称号既是对我们工作的肯定，也是对我们工作的一个促进，也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，人员近40名。办公费用开支大，费用弹性大，事务繁多。合理压缩费用以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室管理人员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，费用同比下降了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了xx年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

2、对我部的营业场所、运钞车、金库等要害部位的技防、物防设施进行经常检查，使问题得到及时解决。其中对于中街分理处监控出现问题时，立即向市行办公室汇报情况，并得到有力支持，短时间内便得到解决。对于市行金库密码器出现故障的情况，报上级领导批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防诈骗和其他治安灾害事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警设备、灭火设备等经常检查，确保正常使用。严格按照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、按照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控设备的档案建设，对要害部位工作人员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌握员工思想变化，防范风险。坚决执行市行对监控设备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫人员进行日常管理、组织工作，经常性对其各项工作进行检查监督，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫形势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体实际情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期组织营业场所工作人员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育

围绕上级行规范化服务和深化内控管理的各项要求，我部不断完善各项规章制度，细化管理，在实际工作中坚决落实和贯彻上级行下发的各项规章制度，有效保证了各项业务的制度化和合规化。

始终高度重视员工的政治思想教育工作，以党、团和工会组织为渠道，组织开展各种教育活动，培养员工正确人生观、世界观和价值观，树立集体主义精神，增强集体凝聚力，有效推动了业务快速健康发展。坚持开展奖优罚劣活动，对在开拓业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予奖励，表现落后的进行处罚，通过一系列教育活动，员工精神面貌焕然一新，形成了追求积极向上、团结拼搏精神的营业部风气。在党员的帮助和教育下，全年共有4名同志加入了中国共产党，另有6名同志上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为开展各项业务的先锋队。

20xx年已经到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调整，勇于开拓，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优质服务，为全面完成年度各项指标而努力工作。

具体计划着重做好以下几方面工作：

1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步提高客户经理的业务素质，适应日趋激烈的市场竞争。

2、进一步充分发掘现有客户的潜力，保持发展现有的存款基础，同时继续开发新的市场，以增加我行发展的后劲，完成市行下达的任务。

3、继续加强对员工的规范化服务理念和职业道德教育，培养员工爱岗敬业、热爱、团结向上的精神。继续按照总行的窗口单位规范化服务标兵单位标准要求员工，通过多种形式的教育活动，为业务发展提供精神基矗把技术练兵、竞赛、各项业绩考评作为一项长期工作，提高员工业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员工业务尖子输出较多，新员工占比较大，xx年我们将对此项工作应做出详细培训考核方案，希望通过学习争取能让每位员工系统地掌握会计业务知识和基本业务岗位技能，真正提高营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做的更加出色。

4、进一步加强内控建设，提高规范化管理水平，积极防范和化解风险资产。进一步加强信贷资产管理，严格控制不良资产。进一步细化贷前调查管理，确保贷前调查和贷后检查真实可靠。结算业务方面，认真学习总行、分行及市行制订的各项方针政策和各类规章制度，对内控管理工作常抓不懈，将安全工作放在第一位，将内控制度贯彻到工作中的每一个环节去，对职工加强业务风险安全教育，堵查漏洞，把内控管理风险防范工作落到实处，坚决消灭不安全隐患。

5、继续坚决落实市行的各项安全保卫工作各项规章制度，配合市行的各项安全保卫工作，不断提高员工的整体安全保卫综合素质。同时，清醒地认清严峻的安全形势，增强安全防范意识，进一步学习和总结，完善工作细节，确保我行财产和人员安全。

我将进一步总结一年来各项工作的经验，加大业务开发力度，强化内控管理，为市行的发展做出自己应尽的贡献。

述职人：

20xx年x月x日

**酒店领班述职报告篇九**

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八九都怕交钱排队，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最好的办法。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。

**酒店领班述职报告篇十**

尊敬的领导：

在过去一年的时间里，不论在思想上，技术上还是个人方面，我都有了长足的进步，并努力朝着一个合格的医学工作者而努力。一年来，我对自己的工作有很多的思考和感受，在这里作简单的总结：

一、思想政治方面

其实我在住院医师培训的这一年里，我能自觉的遵守医院的各项规章制度，做到不迟到不早退。以一个医学工作者的身份认真刻苦要求自己，并且在工作中，无时无刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛;始终坚持以病人为中心，服务临床的思想，急病人与临床之所急。救死扶伤，实行社会主义的人道主义。尊重病人的人格与权利，对待病人不分民族、性别、职业、地位、财产状况，都应一视同仁;文明礼貌服务。举止端庄，语言文明，态度和蔼，同情、关心和体贴病人，廉洁奉公。自觉遵纪守法，不接受患者红包、宴请，不向患者或家属借钱、借物不泄露病人隐私与秘密;正确处理同行同事间的关系，相互学习，团结协作;严谨求实，奋发进取，钻研医术，精益求精。不断更新知识，提高技术水平。誓将自己打造成一个合格的医务工作者。

二、工作学习方面

关于这一年的轮转期间我有了很大的进步，在这1年里，我轮转了多个科室，深感作为一名医务人员的艰辛和神圣，医生不仅要有扎实的医学基础知识，还要练就各种临床操作技术，还要熟悉各种先进仪器使用，随时监测病人的生命功能，维持病人生命功能的稳定，保证病人的安全。在重症医学科轮转期间，在带教老师的指导下，协助上级医师固定管理床位3张，管理病人15例。在带教老师的细心教导下，掌握了锁骨下深静脉穿刺置管和股静脉、股动脉穿刺置管等操作，学习了呼吸机的简单操作和简易呼吸机的使用。在呼吸内科的轮转学习中，单独值班，独立管理5张病床，经治病人30例。独立完成胸腔穿刺3例，获得同时和上级医师的好评。在普外科轮转期间，参加手术各种15台，能配合上级医师完成各种手术，如：阑尾炎手术，经腹腔镜胆囊切除术等手术，并独立完成腹腔穿刺5例，无一例失败。在消化内科轮转期间，学习了消化道出血的诊断与治疗，掌握了上消化道和下消化道出血的

鉴别诊断，重点学习了急性胰腺炎和肝硬化的诊断和治疗原则，参加了20\_\_\_\_年急性胰腺炎诊断和治疗指南学习。也积极学习掌握新技术新方法，都使自己的视野不断的开阔，于此同时，不断的完善自己的临床业务水平，为自己未来的工作打下更夯实的基础，使自己成为一个更加成熟的临床医生。在努力增加医学技术水平的同时，不断加强业务理论学习，积极参加各种医学学术会议、讲座，学习新的医疗知识和医疗技术以及管理方法，积极参加科室及医院组织的各种学术讲座，从一点一滴开始提升自己，从而开阔了视野，扩大了知识面。利用空闲时间阅读各种医学文献，学习课题的设计和数据的采集，逐步学会对数据的专业分析，对专业课题以及医学论文的基本方法有了一定认识，努力书写一些医学综述和论文，使自身的学术理论更上一步。

三、道德品质方面

我来自农村，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。上学时，生活的艰苦，磨砺了我吃苦耐劳，锲而不舍的品质性格。参加工作后，一心服务患者，天天与血、痰、细菌、病毒打交道，早出晚归，虽然有点脏、苦、累，但我从未为自己选择的专业而后悔。而是为自己是名白衣天使而感到骄傲，为能解除患者的疾苦而感到幸福。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。以感恩的心面对世界;以包容的心和谐自他;以分享的心回报大众。从未与同事产生过矛盾纠纷。我自知还有许多缺点，但我是一个修正主义者，时刻在完善自己。

总之，未来的职业生涯充满了挑战和未知，高强度、快节奏的临床工作、来自病人及医院内部的压力可能会使大家喘不过气来，但是一定会做到不放弃。也许和外面的同龄人相比时，你们会觉得付出和收入不成比例，也许会产生巨大的心理失衡。但是一定不要放弃对自己的理想的追求，努力成长为一名德艺双馨的医师。

此致

敬礼!

述职人：

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**酒店领班述职报告篇十一**

本学年来，我担任学校的教育教学管理工作和四年级数学教学工作。我本着探索“适合教师的管理，适合学生的教育”为宗旨，以坚定的信念，饱满的热情、求真务实的工作作风全身心投入到教育教学之中。下面我从德、能、勤、绩、廉五个方面向各位领导做如下述职：

一、德

我忠诚于党的教育事业，爱岗敬业，能自觉遵守社会公德和教师的行为规范。牢固树立教育是一种服务的意识，为学生服务、为教师服务、为学校服务。真诚、热情、公正的对待每一个人、每一件事。严格遵守学校的各项管理制度，能深刻认识到自己应做身正为范、做自觉遵守学校制度的表率，要求教师做到的，自己先做到。校长吩咐的事，尽自己的努力去办好;教师需要解决问题，尽自己的所能去解决。工作从不推诿懈怠，我热爱教育工作，热爱自己的学校，心系教育。

二、能

在这一年中，学校的教育教学管理工作稳步前进，加强了以下几方面的工作：1、加大教学常规的检查力度，课堂教学是质量的关键，是教学工作的核心，因此，本学期平时工作重点抓课堂教学，组织了听课，通过看备课是否与上课一致，查备课的有效性;2、注重教师的培训与发展，提高师资力量。尽力为教师争取外出参加听课、上课、学习、参加教研和培训的机会;3、开展丰富多彩的活动，让师生得到全面发展。在做好管理工作的同时，时刻不忘加强自身学习努力提高自身的业务素质。本学年我参加了学校及教研室组织的各类培训，并认真反复学习“新课程”标准及有关高效课堂先进的教育教学理论。在教学中我认真钻研教材，探讨教法，选择灵活多样的教学方法进行教学，注重理论联系实际，培养学生自主探究能力和合作精神。积极参加各种教研活动。一年以来我深入课堂听课40余节，听专家讲座2次，撰写论文3篇，发表省级新闻报道2篇，并积极参加市级课题研修工作。

三、勤

本学年，满工作量，准时到校上班。积极参加各种会议，认真听课评课。我积极参加校本培训、政治学习、教研活动、值日等。不放过任何一次学习、提高的机会，不落下每天的本职工作。在工作中，尊领敬导、团结同事，对人真诚，从不闹无原则的纠纷，尽量以一名人民教师的要求来规范自己的言行。

四、绩

1、求真务实，努力抓好常规工作，在工作中坚定服务意识，夯实常规管理，认真履行自己的职责。推行高效课堂，加强学分制的落实，改革了授课方式，有利于教师聚集优势的教学资源，优化教学设计。配合学校做好家长开放日活动，本学期开展了以家长走进六一为主题的家长开放日活动，通过家访、家长会、家校通、家长开放日，紧密了家校联系，实现了家校合作，共同育人的学校管理模式。扎实推进实验教学。规范了实验教学的管理和操作流程，提高学生的动手实验的能力，培养学生的科学素养，成效显著。加强班干部的培训和管理。每月定期开展班干部培训，提高学生的管理能力。

2、规范教研管理，校本教研成效显著。

(1)、加大骨干教师的选拔和培养。学校通过自主报名，公开选拔的方式选拔了8位骨干教师。建立骨干教师资源库，制定了骨干教师培养机制。

(2)、重视校本培训。把组织教师外出培训和学校开展校本培训、国培相结合，形成了“大爱与智慧相随，快乐与研修同行”的校本研修氛围。

(3)、课题研究积极推进。本学期，学校申报了1个市级课题、2个县级课题、5个校级课题，目前此项工作正在积极推进，部分课题快结题。

(4)、重视教学反思和经验积累。学校教师积极撰写教学反思、心得体会在各级刊物、网站发表、评选，形成良好的学习反思的教师成长氛围。

3、创新学生评价体系，打造高效课堂

(1)高效课堂的深入推进，大力开展高效课堂的理念学习。先后组织教师3次10人次外出到安康等地参观学习，回校后召开汇报会、将先进教育理念和观念带回学校，学校教务处逐步推进和实施高效课堂的相关教学模式以点代面，促进全校课堂改革的均衡开展。

(2)高效课堂建设与信息技术相结合，加强信息技术与学科教学的整合。通过信息技术在各学科教学中有效地学习和使用，促进教学内容呈现方式、学生学习方式、教师教学方式和师生互动方式的变革，为学生的多样化学习创造环境。定期开展电子白板校本培训，加大教师对信息技术的掌握和利用。

(3)、用学分制创新学生的评价机制，对每个学生实行精细化管理，对学生的养成教育加强养成和积累，多方位评价学生，使学生养成良好的习惯，激发了学生的竞争活力和积极向上的成长动力。

五、廉

加强学习，不断提高思想认识，增强了自觉执行党风廉政规定的各项要求。努力做好本职工作，积极做好校长的助手，全力配合好各部门的各项工作。切实履行好自己工作职责，能够严格执行廉洁自律的规定，没有违反廉政规定和制度的行为。

六、存在不足及发展方向

回顾一年的工作，有不少的困惑和不足亟待解决。主要概括起来，有以下几点：

一是“深”字的体现上还不够。对各位教师的困难和需要了解少，超前服务、及时服务、细致服务的工作还不到位。深入课堂、指导业务的力度不够。

二是“韧”字的体现上还不够。本人由于性格使然，处理问题有时考虑得还不够周到，对教学过程的管理还不够有力，今后工作中要加以改进。

教务工作让我受益匪浅，在以后的工作中，我会加强学习，努力工作，克服不足，把这份工作做实做好。

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**酒店领班述职报告篇十二**

过去的一年，有感慨，有喜悦，有探索，有突破。在各级领导的帮助指导和同事们的支持下，通过不断地实践和积累，自身素质和能力得到了较大提高，视野更加开阔，现将一年来工作情况汇报如下：

作为一名行政主管，我能够充分发挥承上启下、协调左右、联络内外的枢纽作用，从信息调研、文件起草、综合协调的文秘工作，到会议组织、来宾接待、印章管理的行政工作，都体现出行政主管工作的重要性。行政工作无小事，每一件细小的工作都可能牵一发而动全身，从而影响到公司的形象。自担任行政主管后，迅速投入到各项工作中，完成了各类文件起草、会议安排、信息上报、信访接待、参谋督办、印章使用、档案存放以及其他服务工作。特别对仓库物品出入、印章管理等工作要求严格按照制度执行，避免因责任心不强造成公司经济损失和产生负面影响。

1、注重学习，努力提升工作能力

坚持把学习摆在重要位置，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。利用空闲时间学习《应用文写作大全》、《秘书学》和各种行业报刊杂志，以此提高自身素质和能力。

2、立足本职，完成各项文书工作

完成公司年度总结、目标完成情况和下年度工作安排的起草、报送、印发工作。做好公司日常公文起草、处理和文印工作，全年收转、传递、报送各种请示、报告318份。校对、印发党委、行政、工会、团委各类文件共198份。向市建委上报各种文字材料163份，做到了及时、准确、规范，满足了公司正常的工作需要，树立了公司的良好形象。3、热情细心，完成接听接待工作

耐心接听、解答用户来电，全年共接听用水业务咨询、反映问题、投诉电话2860余个，收发传真材料500余份，接听率100%，尤其去年年底和今年一月份天气寒冷，大量用户出现用水

问题，每天办公室接听用户来电80余个，都能够及时、耐心的为用户解答。接受、处理、反馈市建委12319服务平台，市消费者协会12315、市长信箱、市人大、政协提案，累计40余份。按照公司领导安排，较好完成了外地水司人员及上级部门的接待、安排和招待任务，一年来共接待来访53次。业务招待烟、酒、会务用品均按公司标准，严格做好登记、领用、报销工作。

4、积极主动，做好城市综合整治工作

根据上级工作部署，制订了公司市容环境和立体美化综合整治实施方案，分别于20xx年4月、9月和今年1月集中开展了综合整治活动。活动期间每天收集整理活动开展情况，填写综合整治日报表，坚持一日一报，节假日不间断，及时将整治情况上报市建委。

5、认真负责，加强行风建设工作

编写、制定了公司20xx年行风建设实施方案、公司行风建设汇报材料、20xx年度公司行风建设工作总结，以及行风建设工作的整改报告。监督、解决用户提出的各种用水投诉，满足用户的用水需求，为用户提供方便快捷的服务。由于工作扎实，成绩突出，在今年一月份纠风办对公司测评中，获得了满分。

6、多方联系，做好水价调整工作

积极配合公司做好水价调整相关工作，多次同省内各地市水司联系，了解相关信息，掌握最新水价动态。

7、积极投稿，多方面宣传供水工作及时向各类报刊投稿，全年个人在全国各类供水报刊网站上发表文章52篇，其中在《中国供水节水》、《中国水星》、《河南供水》等报纸网站发表文章40篇，《中源水务》报发表稿件12篇。

8、加强培训，提高员工整体素质

加强本岗位员工培训教育，制订学习计划，重点学习本岗位工作职责、业务流程、各种制度、专业知识等。通过多种形式，多种渠道的培训活动，提高了员工整体素质。9、参加活动，树立公司良好形象

积极参加各种活动，代表公司参加了新乡市基础产业工会华电杯职工羽毛球比赛，获得团体第三名;参加了公司庆建国六十周年篮球比赛，获得亚军;参加公司迎国庆书画摄影展。积极响应公司号召，参与扶贫济困一日捐活动，以微薄之力向困难群众、职工献出一片爱心。

1、自身的学习抓的还不够紧,业务技术素质和办公室公文写作能力有待于进一步提高。

2、同领导、部门之间沟通协调方面还不够，还需进一步加强交流。

在新的一年里，加强专业知识的学习，努力提高业务素质，通过多看、多写进一步提高写作水平。积极主动做好领导的参谋，利用各种方式加强同各部门之间联系沟通，提高工作效率。

**酒店领班述职报告篇十三**

爱的同仁们：大家好!

我于20xx应聘进入新阳光地下商场，从基层做起，着手开始基层的现场管理及办公文件的整理和收发等事务，随着工作深入担任了运管管理部经理的职务，20xx年随着商场规模不断的扩大和企业的发展，我有幸成为副总经理，我所涉及的业务工作更加广泛。在过去的时间里，从最开始的初来乍到到现在的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

日常管理工作：

1、人员管理：每天日常的巡场，检查员工行为规范、员工的业务知识能力及员工的招商工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规范的经营方式的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及在岗率，避免漏失厅内的管理、销售及招商。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每周一、三、五开会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。针对处理不合理的事件在会上进行研究，找出最佳解决方案。对于相关业务知识能力也会抽出有效时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的管理人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位或调岗，尽可能减少运营管理部人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

4、商场的最终目的是有一个良性的发展空间，从人员管理到店面管理最终都是为良性发展做准备,只要经营者有利润，才能达到最终目的，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行有奖促销活动，以更好的提升销售。

5、装修管理：协助保卫部、设备部与进场装修人员进行前期沟通，装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，要求装修做到无异味，无噪音，无灰尘。审查其装修图纸，约定装修日期，核定用电流量，审批装修防火材料，对接相关装修工作，帮助办理装修审批手续。6、为打造一个和谐共建的商场，每日从考勤经营者的出勤率开始，规范业户的经营方式，坚决杜绝迟到早退，叫喊叫卖，悬挂自制pop，超摆超放，播放迪曲，办理进退户手续，核算各种费用，延时手续，装修结果的验收，投诉的处理与协调，漏水点的观察和配合维修，配合收取管理费用。

7、能够营造良好的商场购物环境是作为一名管理人员应尽的职责和义务。未经商场允许商贩在商场内肆意兜售商品的行为本身已经严重影响商场的形象，督促管理人员对待此类事件一经发现，严肃清出场外。同时为保证商场内的环境卫生，散发与商场无关的宣传单如有发现，立即进行制止与清场。

8、一个大型商场不仅在管理与经营上做到井然有序，安全消防工作也是重中之重。确保每一名业主和消费者的生命财产安全，安全消防工作必须做到位，落到实处。这就需要本部门配合保卫部向占用消防通道和遮挡防火门经营业主进行解释，让其学习到安全消防知识，意识到安全消防的重要性，并且做好安抚工作，保证与业主的良好沟通。

9、在商场进行正常的经营管理时，常常碰到顾客过来投诉的事件。商场只有协调的权利，没有执法权，所以这要求我们得有极高的职业操守，和化解矛盾和处理技巧的能力，我部门采用个性化处理投诉办法，在管理权利的范围内适当的对顾客进行说服，同时也要考虑到业主的经营方式方法。因此采用一对一的模式，与顾客与业主在不同场地同时进行协调，为双方争取到最大的让步，使得问题达到圆满的解决。

企划宣传：

在日益激烈的竞争中，打造商场的品牌效益，树立良好的企业形象，商场的企划宣传必须落实到位。有效的营销不仅依靠新颖的创意，更需要强有力地执行与规范操作。对商场的企划宣传方面主要采用媒体投放方式。媒体投放主要以配合阶段的活动和节假日商场促销为主，以自有的电视广告，广播为重点，派专人制作精良的ppt、ps广告等。选择当地四家重点报纸(大众信息、四海传媒、供求世界、都市导航)进行活动与促销宣传。

商场内外氛围包装。相较于商场外部氛围的包装，商场内氛围的营造显得尤为重要。每逢节假日，学生放寒暑假，都是商场客流的高峰期，这就需要迎合当前促销主题。为了更好的诠释和演绎促销主题，严格进行对颜色、图案、造型和材质方面的设计和筛选。商场内各个位置的装饰改造，广告设计样式及悬挂，都指派相关人员实施进行。

招商管理：

1、商场的发展，店面的增多，对于我来说是一个极大的挑战，由于尚志市整个市场的经营范围及销售店面的增多与现有消费群体较两年前比较，比例出现稍许失衡，店面的租赁出现困难，租金有所回落，在上一年度租赁期没有结束前由于效益不佳，经营业主纷纷弃店而走，为保障招商工作的顺利进行和店面的饱和度，必须拿出最可行的实施方案。可理的租金定位，和果断的招商手段使得20xx年11月份300多个店面续租这项工作，在领导的英明领导下，基本取得圆满的成功。

2、对由房主买断的店铺出现的空铺状态，部门内部开会针对各空铺的情况进行介绍和研究，责任不只落实到招商人员，而且发动运营管理部全员进行招商，做到每区的管理员就是本区的招商员，将自己作为投资者的理念去推销介绍，效果非常不错，对接成功近20间店铺。

3、做好商业氛围的宣传，将各梯口充分发挥商业用途，对外进行招集有宣传意识的商家，而且要对到期的广告位做好记录工作，并做好广告宣传内容的破损工作的监督和维护工作，这就需要招商人员确保与商家的良好沟通。

**酒店领班述职报告篇十四**

各位领导：

作为光荣的职工代表，我们在公司领导的关怀下，对公司，对职工代表都有了一个全新的认识，严肃认真地履行着一名代表应尽的职责。在此，就这一年来的工作向各位领导作一下汇报，请予审议。

一、脚踏实地做好本职工作，关键时刻发挥模范带头作用。

身为职工代表首先是公司的普通职工，在这一年的时间里，我们与广大职工一起见证了集团公司快速发展和不断壮大。

去年，我们\_\_\_\_合同项目所遇到的困难之多、施工环境之艰苦是一公司职工前所未遇的。与所有参加的建设者一样，我们对这个工地的经历是终生难忘的。

记得\_\_\_\_年初，所有的工作才刚刚起步，结构物的施工还没结束，土场刚刚征下来，土方施工还没步入正轨，由于地势低洼，地下水位高，便道维护任务重，土方施工进度慢，工期异常紧迫。面对这样严峻的形势，我们职工代表与其他干职员工们一道，毫不退缩，在项目部开展“大干”活动的鼓舞下，团结一致，劲往一处使，面对重重困难迎头直上。我们在一线与劳务队伍吃住在一起，起早贪黑，辛勤工作，解决了一个又一个难题。经过我们大家的共同努力，工程施工形势有了明显的好转。

然而天有不测风云，正在我们工作刚刚有所起色，生产压力有所缓解的时候，工程又碰到了60年一遇的特大雨季。就在劳务队伍都有些心灰意冷的时候，我们没有打退堂鼓，而是主动发挥职工代表的模范带头作用，始终坚信公司一定能够克服困难，渡过难关。正是在这种意念的支持下，大家一直保持着高昂的斗志;正是这种“不畏艰难，勇往直前”的精神鼓舞了所有参加工程会战的人。最终，青银路二合同在年前顺利完成了结构物的主体工程，土方任务也基本完成。

二、切实履行代表的各项职责，力争做合格的职工代表

职工代表是集团公司与广大职工之间联系的桥梁，是广大职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用。我们不仅把代表当作一种荣誉，更会时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任。作为职工代表真正关心和代表广大一线职工的根本利益，真正相信和依靠广大职工，全心全意为职工服务。在参加集团公司职代会期间，认真听取报告，仔细领会文件精神，职工关心公司的发展，愿意为公司的发展积极献言献策，我就不遗余力的反映广大职工的心声;回到工地后，迅速向其他职工传达集团公司职代会的精神，将集团公司新的政策、新的形势带到一线工地，让广大职工都能够及时解公司的各项新动态，关心公司的发展。大会期间，积极提出议案和建议;闭会期间，长期深入工作在施工一线，了解反映职工们的心声和诉求。

加强对公司工程施工、生产经营、综合管理等方面工作的监督，以保障广大职工的合法权益，防止腐败的滋生，促进公司领导廉政意识的提高。职工代表监督是代表公司全体职工对公司领导班子、执行机构的监督，是直接的监督，这种监督不可缺少。为此我们创立开展了代表小组活动，这是代表履行职责的重要途径之一。以往代表履行职务都是在职代会全体会议和集中会议来完成，但在这些大活动中往往因为不能对个别的问题进行深入的调查研究。并且，在大会上问题不可能谈得太多太细，降低了职工代表履行职务的效率。职工代表小组活动刚好补充了这一个不足。通过代表小组活动，能使专一的问题专一研究、专一交流和专一处理，大大提高了职工代表履行职务的效率，提高了我们的监督力度和覆盖面。

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**酒店领班述职报告篇十五**

尊敬的区领导、各位委员：

区城管执法办于20xx年9月成立，主要负责辖区市容环境、占道(出店)经营、噪声污染、饮食服务业排污、临街违法建设、渣土车监管等方面的全部或部分行政执法职能。下设党政办公室、执法科、监督科、数字化管理科和2个直属执法中队、10个驻街道办事处执法中队及六村堡工业园执法中队、铁路北客站执法中队。全局核定编制171人，实际在编141人(其中干部103人，工人38人)。另有合同制执法人员34人，数字化中心接线(巡检)员37人，城市管理监督员178人。

自20xx年6月被任命为主任以来，我带领全局干部职工，坚持文明执法，依法行政，不断开拓创新，努力破解管理难题，较好把握了执法、服务与管理三者的结合点，赢得了领导和群众的好评。在城管执法工作负面报道频发的环境下，我局成为全市城管执法系统连续多年荣获“四无竞赛优胜单位”(无投诉案件、无粗暴执法、无媒体批评、无违纪现象)和“城管执法文明单位”荣誉称号的区级执法局。20xx-20xx年我局连续4年被区委、区政府评为目标责任考核优秀单位。我个人荣立三等功一次。下面我将自己20xx年至今履职情况报告如下，请审议。

一、抓好队伍，树立正确的执法理念

面对城管社会评价低、处在\*风口浪尖的现状，我深知“想要管好城市，先要管好自己”。为此，我狠抓自身和全局执法人员的素质提升，确保我局执法工作沿着“文明执法、依法行政、包容服务”的正确方向前进。

(一)用正确理念武装头脑。我带头提高学习的系统性、专业性和广泛性，及时掌握城市管理工作的先进理念，准确把握城市管理工作的发展趋势。在日常管理中，以“干好事、不惹事”为目标，教育队员摒弃“一撵、二赶、三没收”的简单粗暴管理模式，强化“敬畏法律、尊重程序”意识。同时，积极推行包容性执法理念，运用宣传、教育、引导、规范、处罚等综合手段，对行政相对人进行人性化管理，实现了执法理念由管理向服务转变。

(二)树立创先争优意识。教育引导队员在执法工作中学会换位思考，通过常年帮助靳青波、刘莲花等弱势行政管理相对人，不断强化服务意识，被媒体喻为“温情城管”。积极引导基层中队深入开展创先争优活动，不断提升素质，转变作风。先后有2人评为xx市人民群众满意十大城管;有1个中队评为省级、3个中队评为市级、3个中队评为区级人民群众满意基层单位;20xx年我局被评为市级文明单位，是全市城管执法系统首家获此殊荣的单位。

(三)探索干部选拔新模式。为了把政治上靠得住、工作上有本事、作风上过得硬、群众信得过的干部选拔到科队长岗位上来，连续3年尝试科级领导干部公开比选，不断优化选拔环节，通过设置综合试岗环节，让参选人员在不同的岗位独立带队，真实考察比选人员的领导能力和团队协作意识，形成了一套适合城管工作特点的干部选拔机制，在全局形成了以能力论成败的良好的用人导向，激发了队伍活力。几年来，通过比选选拔正科级干部8名，副科级干部18名，储备后备干部20余人。我们的做法被市委组织部主办的《组工挚友》杂志20xx年第3期作为经验交流。

二、依法行政，做到干成事不惹事

多年的法院工作使我深知文明执法、依法行政是我们的立身之本。为此，我狠抓依法行政工作不放松。20xx年至今，全局共办理行政执法案件20xx余件，未发生一起行政复议和行政诉讼。

(一)加强法律培训。坚持领导带头学法、用法，每年制定《局领导学法计划》和《执法人员法律知识培训计划》，确保法律培训工作经常化和制度化。结合开展“每日必办五件事”活动，要求每人每天读记一条法规条文，通过日积月累，力争做到从局领导到普通队员，人人熟悉城管法律法规，并能够灵活准确运用。

(二)主动接受外部监督。对现有职权逐项梳理，编制职权目录，绘制“权力运行流程图”，明确办理主体、条件、程序、期限和监督方式，向社会公开，确保权力在阳光下运行。同时，为一线执法人员配备执法记录仪，对执法过程全程监控，进一步规范了执法行为。

(三)率先实行网上办案。借助数字化城管平台，自主开发网上办案系统，在全市率先实现行政处罚各环节网上流转，防止了传统办案模式容易发生程序颠倒、省略环节、超期办案、文书制作不规范、信息不透明、外界干预、监督不力等问题，被区依法行政工作领导小组评为“法治未央机制建设创新奖”。

三、依法履职，提升城市科学管理水平

两年来，我带领全局强化“争做排头兵”意识，围绕精细化管理、治污减霾和缓堵保畅重点工作，狠抓执法责任制落实。20xx年，在市执法局对城六区业务考核中，我局排名第一。

(一)扎实推进精细化管理工作。严格落实区域层级管理模式，将全区道路划分为16个严禁区、12个严控区、12个疏导区，明确网格化管理责任，坚持常态化管理，出店占道经营、沿街散发野广告等“九乱”现象明显减少，辖区市容大环境明显改善。

(二)深入开展治污减霾工作。组建督察队、巡检队和治污减霾专项督导组，从问题发现到解决全程监督，确保辖区中等以上规模餐饮单位使用清洁能源并全部安装油烟净化设施;监督烧烤摊点按要求使用清洁能源;拆迁工地采取湿法进行作业，治污减霾工作成效明显。

(三)组建特勤大队规范渣土营运秩序。我区是北郊建筑渣土主消纳区，由于人力不足，一度成为渣土乱倒和抛撒的重灾区。针对这种情况，我们争取区委区政府的支持，于20xx年7月，在我市首家成立，由60名平均年龄在25周岁以下的合同制人员组成的渣土夜查特勤大队，执勤时间完全涵盖渣土清运全时段，对辖区渣土清运实现网格化、常态化巡查管控。特勤大队成立至今，检查渣土车16600余辆，行政处罚589辆，市民投诉量大幅下降，渣土乱倒现象有效遏制，整个辖区无新增垃圾山现象。

(四)持续开展缓堵保畅工作。以主干道为重点，对人行道违停车辆不间断拉网整治，劝离违停车辆7500余辆，贴条9000余张，锁车1200余辆，处罚3200余辆。在此基础上，在重点区域安装30块禁停提示牌和禁止占道经营提示牌。设立便民市场2个，蔬菜早市1个，解决了马路市场占道问题。

(五)数字化指挥中心发挥作用。除按照住建部标准建成监督指挥等9大系统外，自主研发了网上办案、oa办公、工地监控等12项子系统。在全区重点区域分别安装70个固和30个无线摄像头，配备pda(城管通)210部，装备有无线监控指挥系统的执法巡查车3辆，实现对城市部件及事件的实时监控，大大提高了执法工作效率。20xx年至今，受理各类投诉11637件，结案11630件，办结率达到了99%。

四、以身作则，努力做到廉洁勤政

作为主要领导我在廉洁勤政方面，严格要求自己，争做表率。近年来，我局无人在廉政方面出事。

(一)狠抓党风廉政工作。我切实担负起党风廉政建设第一责任人的职责，带头执行中央八项规定和领导干部廉洁从政有关规定。对我局的党风廉政建设工作坚持一抓到底，逢会必讲。正确行驶权力，严格规范个人行为，坚持重要问题决策、重要干部任免、大额资金使用，由领导班子集体研究决定。

(二)努力做到洁身自好。在工作和生活中，我注重修身养性，严于律己，防微杜渐，自觉不越红线、不碰高压线。在局领导班子中，自觉置于局党委的领导之下，经常保持与班子成员沟通，在工作中做到了相互支持、相互帮助、相互配合。始终从大局出发，从集体利益出发，不搞个人小圈子，不搞特殊化，以良好的自身形象，赢得组织和其他同志的信任。

(三)狠抓纠风工作。在日常工作中，我始终将群众满意作为工作的出发点和落脚点。针对城管行业不正之风，定期召开班子会议，及时发现和解决苗头性和倾向性问题，及时关注并回应媒体舆情，从严处理各种执法违纪行为。对损害群众利益的行为和不作为、慢作为、乱作为为题坚持原则，做到了敢抓敢管，从严处理。近年来，我局连年被评为政风行风建设先进单位，提高了群众对城管执法队伍的认可度。

(四)主动做好协调工作。担任执法局主要领导以来，我始终把城管执法工作置于全区工作之中，从大局出发，通盘考虑、统筹兼顾。主动加强与各街道办事处和相关职能部门的工作联系，建立了信息共享和联合执法工作机制，提高了工作效率。针对我区城市化进程加快，我局人员不足的现实情况，多次向区编办和区政府有关领导进行反映，引起了区委、区政府主要领导的高度重视。多方协调为执法人员和公益性岗位人员办理了意外伤害保险，消除了一线人员的后顾之忧。

五、端正态度，自觉接受人大常委会监督

我把人大常委会的监督，作为完善自我、提升工作的有效措施。对人大代表建议的办理情况，亲自过问，一抓到底，主动及时向代表通报办理进度和所做的工作，我局代表建议按时办结率和代表满意率达到了。同时，主动接受人大监督，每年利用各中队“面对面三公开”活动的机会，邀请人大代表对我局工作进行评议。20xx年11月还举行了“城管公开日”活动，邀请部分人大代表、政协委员、商户代表，实地体验和监督我们的工作。

六、正视问题，认真践行“三严三实”要求

担任局长以来，我带领全局脚踏实地，真抓实干，虽然取得了一定的成绩，但是对照群众的期盼和要求，自我感觉，在以下方面存在问题和不足。

一是部分顽疾未能治本。通过加强精细化管理，主干道城市顽疾基本解决，但是，由于城乡结合部、背街小巷出店占道经营成因复杂，仍未做到治本。二是破解难题能力有待提高。虽然对管理中的难题尝试破解，但是苦于体制机制方面的制约和求稳思想，遇到难题和阻力的时候，缺乏锲而不舍的精神。三是城管执法运行机制还不够科学。在现有机制下，派驻街道执法中队虽由我局和街道办事处双重管理，但以我局管理为主，存在看得见的管不着，管的着的看不见的问题，有待于向街道简政放权，将基层执法中队的日常调度指挥权下放。

我将以本次述职为契机，深入贯彻落实党的xx届三中全会精神，自觉践行“三严三实”要求，教育引导执法队员积极参与“学习创新型、管理服务型、执法规范型、廉洁和谐型”四型城管执法队伍建设活动。同时，深入贯彻区委十一届四次全会精神，抓住全面深化城市管理体制改革的机遇，通过简政放权、重心下移，实现城市管理决策、执行、考核三权分离，从机制上解决城管执法工作遇到的难点问题，形成“管理、服务、执法”三位一体的管理模式，提升城市精细化管理水平。

主任、各位副主任、各位委员，我将虚心接受各位委员的评议意见，认真研究，积极整改，决不辜负人大常委会的重托。

述职人：

20xx年\*\*月\*\*日

**酒店领班述职报告篇十六**

两年来，我作为报社的主要负责人、作为单位工作的主要决策者、组织者和实施者，紧密团结和紧紧依靠领导班子全体成员，面对媒体竞争日趋激烈、经营成本大幅上扬的严峻局面，在市委、市政府的正确领导下，以科学发展观统揽全局，沉着应对，锐意创新，超前决策，稳步实施，凭借全体职工的共同努力，推动报社各项工作既平稳发展又有所突破，踏上了新台阶，日前刚刚获得“中国地市报经营管理十强”称号。

下面，分三个部分汇报两年来的工作。

一、主要工作实绩

(一)圆满完成招商引资任务。

1、思想重视，认识到位。

深刻认识到招商引资对于实现突破的重要意义，按照市委、市政府的要求，把这项重中之重的工作切实抓紧抓好，同时把这种理念贯彻到单位，使全体职工都能主动关心招商引资，自觉支持招商引资。

2、搜集信息，频出招商。

做有心人，注意捕捉相关信息。闻风而动，多次带队到浙江、上海、安徽、苏南一带招商。

3、成立机构，精心服务。

较早地成立了招商办公室，挑选与外界联系广、懂招商、能吃苦的同志作为专业招商人员，长年专职负责这项工作;同时，对已经引来的项目贴身帮办，全力服务。

4、协同作战，完成任务。

与协作组及有关部门密切配合，协同作战。两年均圆满完成市委、市政府下达的招商引资任务。20xx年，引进中石油天然气管道公司投资项目、金余实业有限公司项目;今年引进凯尔弗新型材料项目。市委书记张新实曾以“文人招商，服务周到”来褒奖报社的招商引资工作。

(二)全力做好宣传报道工作。

1、服务中心，办报第一。

要求两报紧紧服从、服务于市委、市政府的中心工作，把办好报纸作为履行职责的第一位工作，与市委、市政府始终保持步调一致，同频共振，发挥了党报应有的作用。

2、注重策划，创新方式。

每逢市委、市政府召开重要会议，本人都亲自策划、指挥、落实宣传报道工作，潜心研究新闻规律，不断创新报道方式，营造浓郁的舆论氛围。对于市委、市政府出台的重要政策，迅速安排做好解读工作，使广大干群的思想更快、更好地统一到市委、市政府的决策上来。围绕招商引资、党的xx大、“\*”报道、汶川地震、奥运残奥、神七飞天、创业文化、市民素质、解放思想、高效农业、创优旅游城市，助推企业发展、保增长促发展等，每年组织8—10个宣传战役。既当指挥员，又当战斗员，白天采访，晚上值班，改稿件，定标题。

3、差别竞争，特色取胜。

主持制定日报和晚报错位竞争、和谐发展战略。日报做到有所为有所不为，彰显党报特色，放大党报\*性，发挥党报指导性，追求党报影响力;晚报尽可能贴近基层、贴近群众，追求“实用、可读、好看”，用来自社区、村组一线的本土鲜活稿件赢得广大读者。

4、创优争先，捧金摘银。

20xx年，在省级以上报纸好新闻评比中喜夺3金4银7铜，20xx年再夺4金8银9铜，其中本人独立写稿摘得两金，获得正高职称。本社无论获奖总数还是获奖档次均稳居全省地市报前列。

(三)广开财源壮大经济实力。

1、搭建平台，生财有道。

报社属于自收自支单位，“保开门、保运转”成为发展的第一难题。我们解放思想，在办好报纸的同时，广开财路，做好经营工作。日报、晚报成立专刊部，出版了相对固定的专刊、专版，以此为平台，通过优质服务手段创收。两年来，报社经营收入连年增加，20xx年经营收入比20xx年递增27%，今年预计比去年递增37%。

2、适应市场，培养多能。

报社“文人”众多，但经营管理人员缺乏，我们在内部公开招聘，以招投标方式实行公开竞争，以投标人所承诺完成任务数为基本标准，对其能力及承诺任务的可行性进行综合考察，最终确定人选，既创造财富，又及时发现、使用和培养一专多能的复合型人才。

3、多措并举，全力挖潜。

当今，各报社都从报纸经营向经营报纸方向发展。我们除了搞好户外经营，还尽量压缩办公用房数，腾出更多的房间对外出租创收，每年三产可创收150万元，适度缓解了报社的资金运转困难。

4、严格管理，规范操作。

开源的同时，在报社内部号召大兴节俭之风，杜绝铺张浪费，同时，建立健全财务制度和实物领用制度，严把费用审批关口，定期严格清欠广告款及个人借款，起到了较好的效果。

(四)及早谋划应对全新挑战。

1、超前谋划，果断决策。

随着新兴媒体的发展壮大，报社要实现可持续发展必须有新的突破。本人在20xx年底就提出“举全社之力做大做强晚报”设想，获党委同意并予实施;20xx年初主持制订“做大做强新闻网”的决策，在全省地市报中较早地成立网络传媒公司，逐步做大、做强“新闻网”，以适应未来发展。

2、集中力量，重点突破。

从20xx年初开始，安排抽调精干人员充实晚报，进行两次改版，增强晚报社会影响力，提高晚报发行量。今年，预计晚报可实现发行3.6万份，广告收入1150万元，占报社总收入的30%，晚报已成为报社工作的新亮点和重要经济支撑。

3、着眼长远，积蓄力量。

注重培养后备力量，采取自愿报名、组织考察、送出培训、岗位练兵等办法，培养懂新闻、会网络、善经营的新型新闻人才，具有长远效应，为报社将来的发展储备人力资源，奠定良好基础。

二、理论学习和廉政建设表现

(一)理论学习

参加市里组织的每次集体学习活动;加强对新闻理论的学习和研究;涉猎各方面相关知识，并坚持学用结合;同时坚持每季度定期带领报社中心组成员开展集体学习，更新知识，开拓视野。我个人在理论学习的系统性和刻苦性方面还有差距。

(二)廉政建设

1、以身作则，带好班子。

将单位党风廉政建设责任制目标分解到人，建立和完善党风廉政建设责任报告制度、检查考核制度和责任追究制度以及领导干部廉洁从政的相关制度。

维护领导班子团结，主持制订了《党委议事规则》并带头执行，按照“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的原则，凡重大事项皆经党委会研究且赞成者超过到会人数一半方才通过，决定后立即贯彻执行。定期主持召开民主生活会，成员之间坦诚相见，认真开展批评与自我批评。工作中，本人既讲原则，也讲感情，尊重、信任同事，放权班子成员;耻于贪功诿过，敢于承担责任，勇于保护下级，较好地维护了领导班子和单位的团结。

2、强化教育，管好队伍。

以集体学习、召开会议、个别谈心等各种方式，对单位职工经常性地进行党风党纪、反\*和职业道德教育。

3、慎独自律，防微杜渐。

严格自律，做到慎独、慎初、慎小，从不接受单位里下级和职工送礼;对业务单位公务往来接下的礼品、礼金、消费卡等一律上交报社纪委;严格遵守廉政建设的有关规定要求，家属子女均无违规违纪的现象发生。今后在牢固树立理想信念、保持共产党员先进性上还需继续努力。

4、严明纪律，有错必究。

坚持原则，对发现或接到举报且调查属实的职工违纪违规行为绝不姑息，一律按有关纪律和规定进行处理，同时以此教育全体员工借鉴自警。

三、自己最不满意的一项工作

还贷的幅度和速度不理想。

由于经营方案未达化、人员素质未达化、经济效益未达化，两年来经济发展虽然速度较快，但相对新闻纸价格的大幅提高和综合成本上扬，报社经济状况仍较拮据，因而影响到偿还银行贷款的幅度和速度，且随着公务员普遍加薪，报社员工收入相比之下提升不快。

**酒店领班述职报告篇十七**

我叫\_，是焙烧制酸生产车间甲班班长，在过去的一年里，认真履行工作职责，积极工作，在制酸甲班全体成员的共同努力下，保质保量地完成了车间下达的各项生产目标任务。

20\_年是制酸二期工程上马的第一年，我们甲班在努力适应新的制酸工艺的快速变革与发展的前提下，以紫金年度生产计划为工作主线，在车间领导的正确领导和指引下，全班员工紧密团结、努力奋斗，以“规范化、标准化、精细化”为工作追求目标，以人员素质管理为突破口，切实转变思想观念，牢固树立发展意识、竞争意识和创新意识，大力推动班组基础管理更上一个新的台阶，较为圆满地完成了本年度厂、车间下达的各项生产任务;能积极有序地开展各项工作，班组建设也得到提高。现将一年来制酸甲班及我所开展的主要工作述职如下：

一、切实履行本岗职责，力争做一名合格的职工

班组长是车间领导与班组职工之间联系的桥梁，是班组职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用。我时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任。作为一名班组长，我真正关心本班职工的根本利益，真正相信和依靠本班职工，全心全意为本班职工服务。在平时的工作期间，我认真听取上级工作指令，仔细领会上级文件精神。本班职工关心车间的发展，愿意为车间的发展积极献言献策，我就不遗余力的反映本班职工的心声，确保了班组人员与车间领导及时沟通，问题不藏在心里。

二、培训与学习

制酸甲班因其特殊的工作性质，对员工的各项素质要求较为严格。为确保和提高全班员工的工作素养和从思想上加强员工规范操作意识和安全生产知识，我们定期认真组织学习，从提高员工业务技能和生产安全入手，利用工作之余，在班内积极开展了法律法规、知识技能、安全生产，特别是制酸安全等方面的培训。内容涵盖制酸标准操作程序、工艺指标及质量控制要点、安全培训等。

通过培训和学习，员工的整体生产知识及安全知识水平得到了极大的提高，在思想上和行动上，充分认识和体现出规范生产和生产安全，特别是生产安全的重要性。

三、存在的缺点与不足

在全年的生产工作中，我们认真履行岗位工作职责，对遇到的实际问题和隐患能解决的积极进行解决、整改，不能解决的立即上报，确保按质按量完成年度生产工作任务。但在工作过程中也发现存在着不可避免的一些问题。随着生产任务的有条不紊的进行及社会经济的不断变革加速，对班组人员在知识技能方面有了新的要求。

有的员工工作缺乏细致深入，有的工作看似做了，实际没做，有的做了，但细处没做。

为保证今后生产任务的顺利完成和生产工艺纪律的严格执行，对存在的问题及隐患，我们会在今后的工作中逐步改善和调整，并将努力加强协调各生产小组的整体运作，从培养员工全面素质和提高工作效率两方面着手开展各项工作，充分运用本班人力资源进行合理安排，认真组织生产。积极与其他班组间进行合作和协调，保证工艺质量的稳定和生产安全。同时，请领导根据实际工作情况对我班工作及班组建设继续实行支持和帮助。

**酒店领班述职报告篇十八**

各位领导、同事，你们好!

我叫，于20xx年11月25日进入物业公司，在山水华庭小区担任秩序维护员一职，后经过竞聘，成为一名客服接待员。20xx年7月27日，在领导们的培养下我再次成功通过竞聘走上了现在的职位客服主管。现三个月试用期已满，特此申请转正。

回顾在公司任职的每个过程，有过辛酸、也有过甜蜜，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主的谅解与支持。如果说这几个月的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支团结的队伍，有一群有热情、肯奉献的同事。现对我任客服主管以来的工作进行总结，冷静回顾一下这段时间的工作得失，以求总结经验，吸取教训。

在刚入职时，作为一名基层管理人员，我深刻认识到客服主管的重要责任。为了不辜负领导对我的期望，我自觉学习物业管理知识，并在思想上始终与公司保持一致，做到“思想认识到位，工作到位”，在较短的时间内适应本岗位工作。在担任客服主管职位的3个月中，我主要协助小区经理抓好本部门的各项工作，提高客服人员的整体服务意识，帮助小区经理处理业主投诉，一定程度上提高了工作的实效性，具体包括：改变前台接待人员工作方式，要求接待业主时必须全程站立式服务;协助小区经理制定收费方案，并予以落实;各种资料的收集、整理归档;对小区经理各项管理工作提出合理化建议;接待业主投诉，独立处理投诉近百起;协调与各部门的工作等。在各项工作中，收费工作和接待业主是我负责最多，也是较为擅长的方面。

一、收费工作：协助小区经理制定落实详细的收费方案，在集中收费期之前通过电话回访方式总结各类问题，(如：您好：这里是山水华庭物管部，请问您对我们的服务还有什么意见)并做好合理解释及处理。对于施工遗留问题，及时上报并与地产售后维修部人员做好沟通工作并催其及时处理，为我们物业费的收取工作做好铺垫。下一步带领客服人员亲自上门收费，山水华庭已于11月份提前完成了全年的收费任务，并且超额完成12万元。当然这不是我个人的成绩，而是与华庭物管部所有同事的努力及公司领导的悉心指导分不开的。

二、日常接待：在接待业主这方面，我深刻认识到前台接待是物管部的服务窗口，所以良好的服务形象至关重要。为了提升前台形象，我要求前台客服人员在接待业主时采取全程站立式服务，给业主以焕然一新的感觉。另外在日常工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员进行回访。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复;业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同等级进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。使业主真真切切的感受到我们物业服务的重要，通过我和全体员工的共同努力，现在客服各项工作都有了很大的提高，员工们士气高涨，工作积极主动，已经顺利的完成了年度工作目标。

下一步工作计划：

一、对于自身的管理带动员工的积极性：严格律己、保持持久的事业激情，给了我一份激情，我就能做到把这份激情转变为为企业所带来的效益。短暂的激情是不值钱的，而且激情是不允许受伤害的，对待员工也是如此，设想一下你的员工下班以后再要培训三四个小时或者开上几个小时的会，你就会把这种激情消耗掉，学习是无处不在的，学习不是要坐下来，而是去听、去看、从与业主沟通中学习。

二、交房工作的顺利进行：交房前针对每位客服人员的性格特征进行必要的谈心。确保交房当天所有客服人员都能精神饱满的去迎接入户业主，在与业主沟通时态度务必诚恳，对于那些蓄意闹事的人，由我带领他们出去并向他们解释清楚，以免影响到其他交房人员的情绪，在交房期间我们应保持冷静先稳定业主的情绪为其耐心解决困难，杜绝业主扎堆现象，保证交房工作井然有序的进行。

三、对二期新入住业主的沟通了解：在交房期间，对二期业主们的问题进行汇总，总结交房工作中的利弊以便日后有目的的对新人进行培训，也能更好的为业主们在入住时提供便利。

四、对新入住业主明年装修及办理手续的管理：根据小区工程体系制定出来的新装修管理协议，我们规定在装修期间业主来办理手续时对业主发放并讲解一些装修须知。除装修巡查人员每天到所有装修户中进行一次巡视与提醒外，保洁在打扫楼道、秩序维护在巡逻时，发现装修问题及时向客服人员进行反馈。再由客服联系业主更快速地制止破坏其房屋结构。确保业主按照规定开展装修工作，避免给其他业主和物业管理造成不便。

经过这几个月的试用期，我通过不断学习和积累，在思想上和工作能力的都有了一些进步。同时我也深知自己的不足：文字写作能力较为欠缺，抗压性有待加强等。但是，我相信通过我的努力，再加上领导与同事的帮助，这些不足都将成为过去。我会用积极上进的工作心态，默默无闻的敬业精神将本职工作做到最好，以身作则履行物业的服务宗旨为业主带来“家的感受”，为公司的进一步发展付出自己所有的努力!

以上是我对自己近期以来的工作总结，希望各位领导对于我的不足之处不吝指导，使我不断进步，为公司做出我最大的贡献。

**酒店领班述职报告篇十九**

一、半年来工作完成情况

半年来，我们对电话销售团队进行了整合，业绩也得到了较大的提升，我们具体做好了以下几项工作：

1、强化培训

强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。做到分工明确，责任到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。

2、更新系统

聘请专业技术人员，积极进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

3、细化分工

对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人有所了解，争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果;呼出方面，进行意向客户跟进。通过召开每月一次例会来分析近期工作的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不接受，我们作相应的改进满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员保持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，可以登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量达到个。

4、完善制度

为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情况明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

二、存在的问题和不足

虽然半年来我们的工作取得了一定成绩，但是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

一是呼入方面：咨询应对能力不足，部分课程仍然缺乏深度咨询能力，需要与产品加强协作，加大培训力度。

二是呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

三是有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

四是团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

三、下步打算

新起点，新希望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

一是加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们希望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改进或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

二是加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

三是积极研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更多的经济效益。

四是进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

以上是我半年来的工作总结和计划建议，有什么不当的地方还请领导指正。在下半年的工作里，我们将紧紧抓住教育发展的战略机遇期，尽的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家会一起努力，紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更美好的目标迈进，将工作做到更好!在不久的将来，我相信学校一定会发展得更好、更快!

**酒店领班述职报告篇二十**

20\_\_\_\_半年的时间过去了，看着自己在这半年的业绩，就算是我，嘴角也不禁微微上扬。本来按照我的性格，一般都喜欢在最后再看自己努力的结果，但是在销售这个行业的工作彻底改变了我的习惯，毕竟市场是多变的，可不能在“失败”了才发现自己最后走错了路!

在半年的工作中，我又好好的开拓了我的顾客人脉，让自己的半年的工作也算是小有成就。总之，既然已经看了自己在半年的成绩，那么就好好的总结一下，规划下之后的工作方案吧!我的20\_\_\_\_半年销售述职报告如下：

一、在人际关系上

化妆品销售的业绩，除了要有一个过硬的产品以外，有几个属于自己的化妆品圈子也是非常重要的。无论是在人际交往、产品销售、产品反馈、产品推荐……等多种多样的事情上都能起到用途。

在今半年的工作中，我也一直在努力做好在这几个群组中的工作。相比在现实中自己去寻找新的顾客，我在这片网络的区域能做的更加如鱼得水。通过半年的努力和投入，群组的成员和顾客有增加了许多，这就是网络人脉的好处，传播的非常快，非常远，能为自己招来许多意想不到的收获或者是潜在的顾客。

二、在实际工作上

就算我比较擅长网络销售，但是作为一名销售人员，脚踏实地的工作也是我们不能忘记的!我可不会忘记现在这么大的群组在当年是我如何一步一步在销售中邀请顾客建立起来的。

在现实的销售中，我在\_\_\_\_\_\_街的一家分店中工作，每天来往的客流量也是非常不少，但是无论是新老顾客我都会仔细的区分开，新顾客要给予好的服务和推荐。老顾客要像朋友一样去和她聊天，多去夸赞，细心观察亮点。在工作中越是对顾客了解，就越是能得到顾客的信赖，成为朋友是扩展人脉的第一步!

三、总结

虽然老顾客非常的重要，但是新顾客这样的资源我们也不能放弃，好好的将两边的工作都做好就是我现在的路线。虽然两边顾会让我感到很累，但是看着半年的这些成绩，我相信这都是值得的。

工作没有止境，现在的成就虽然让我高兴，但是还并没有到让我满足的地步，我会在接下来的下半年里继续努力，维护好现在的人脉的同时，继续努力!

**酒店领班述职报告篇二十一**

各位领导、各办（站、所）、各村（居）、各企事业单位的同志们，五年来,我镇在县委、县府正确领导下，在县级各部门大力支持和配合下，镇党委认真履行职责，团结党政一班人，以饱满的\*，昂扬的斗志，务实的作风，创新的精神带领△△四万八千人民圆满完成了各项任务，△△的各项建设及经济社会进入了发展的快车道。现在，我就本届党委的工作情况述职如下：

一、班子基本情况

本届党委共有班子成员10名，设书记1名，副书记2名。班子成员中研究生学历1名，其余为大学学历,平均年龄43岁。班子成员精神面貌好，事业心强，团结协调，工作作风踏实，有较强的改革精神和创新意识，干群关系融洽，廉洁自律好。

二、班子建设情况

（一）完善学习机制，注重素质提高

五年来，镇党委十分重视班子思想政治建设,健全党委中心组学习制度。在内容上，注重新时期党的路线、方针、政策和国家法律、法规学习；在方式上，注重“集体学习”和“个人钻研”相结合，“走出去”学和“沉下去”学相结合。在学习过程中，党委班子扎实钻研理论、共同探索△△发展、主动撰写读书笔记、认真交流学习心得，结合△△实际，深入实地调研，做到学以致用。

（二）坚持民主集中制度，加强班子作风建设

一是坚持民主集中制度，强化班子决策能力。党委班子在决

策过程中，不定调，畅所欲言，广泛听取意见。凡涉及资金安排、人事任免、项目发包等重大事项均实行党委集体研究，杜绝“暗箱”操作。二是发扬团结协作精神，凝聚班子集体力量。按照集体领导和个人分工相结合原则，班子成员合理分工，各负其责，各尽其力，进一步增强了班子的凝聚力和战斗力。五年来，班子成员既能自我加压、努力工作，又能群策群力、互帮互助，心往一处想，劲往一处使，集体智慧和力量得到了充分体现。

（三）建立和完善各项规章制度，强化党风廉政建设

按照“党要管党，从严治党”方针，全面落实党风廉政建设责任制。一是建章立制，确保党风廉政建设落到实处。进一步完善了干部任用、资金使用、工程招标、大宗物品采购等廉政制度。把党风廉政建设纳入对领导班子和机关、村（居）干部的考核之中。进一步完善了党风廉政建设和反\*斗争责任制、戒勉谈话制、责任追究制等制度。二是求真务实，树立干部的勤政廉洁形象。五年来，镇党委一班人不断深入基层，深入群众，了解干部、群众的心声，想群众之所想、急群众之所急，从群众最关心、反映烈的问题入手，认真思考和解决△△经济社会发展中的各类问题。三是坚持党务公开，勇于接受群众监督评议。五年来，我们强化党务公开，规范公开内容。经常组织(邀请)\*代表、老干部、群众代表对班子进行评议，真诚接受监督，闻过则纠、有错即改，用组织和群众的监督筑起了拒腐防变的坚固屏障。

三、干部选拔任用情况

五年来，镇党委始终把学习宣传《干部选拔任用条例》和干部选拔任用监督制度作为主要任务来抓，坚持学习与宣传双管齐下，营造氛围，加大力度，拓宽途径，不断深化干部和群众对《条例》和监督制度的认识，增强其精神实质的把握和理解.等一批年轻有为的同志被提拔到了中层领导岗位。同时，我们依照相关法律法规，组织开展了村居两委的换届选举工作，将思想素质高、想干事、能干事、会干事、干成事的同志选进了村（居）两委班子。在11个村（居）中，新当选党支部（总支）书记4名、村（居）主任5名。对这9名同志我们按照上级党组织关于干部选拔任用一报告两评议要求，由县考核领导小组组织进行了\*测评。

四、各项经济社会指标完成情况

镇党委班子以打造“边贸工业重镇”、“经济强镇”为本届任期的奋斗目标，创新发展观念、坚持城乡统筹，大力发扬“知难而进、无私奉献、奋勇争先”的精神，带领全镇人民解放思想，开拓创新，扎实工作。五年来，全镇经济和各项社会事业得到健康发展，综合实力明显增强。20xx年，全镇gdp完成了11.8670亿元，是20xx年（4.5亿元）的2.64倍；财政收入完成2370万元，是20xx年（400万元）的5.93倍；社会固定资产投资5.6632亿元，是20xx年（1500万元）的37.75倍；社会销售品零售总额完成2.0650亿元，完成全年计划的105%；规模工业总产值完成3.0262亿元，完成全年计划的122%；招商引资实际到位资金1.740万元，完成全年计划的174%；万人新增私企.个体户数44.2，完成全年计划的133.8%；完成宅基地复垦面积507亩，完成全年计划的101.5%；农民人均纯收入8058元，是20xx年（3400元）的2.37倍；出让土地22.59亩，收土地出让金1510万元（另有1.99亩即将出让，预计可收出让金500万元）。

五、主要工作情况

（一）\*全面助推安稳经济社会发展

镇\*以县\*文件精神为指导,在镇党委领导下，按时制定

切实可行的\*工作意见、开展“△△△建设\*代表在行动”主题活动实施意见等工作意见。召开了第xx届人民代表大会及六次会议，圆满完成人代会既定的各项工作任务，认真办理各次人代会\*代表提出的批评建议意见。认真组织\*代表小组开展\*代表述职活动，组织县镇\*代表开展革命传统教育和新农村建设，木瓜种植、管护考察等活动，代表活动经费得到全面保障。认真履行对政府部门工作的监督职能。积极参与场镇人行踩板铺设、渠堰整治、广场建设、场镇环境整治、公路硬化等的验收工作，参与低保、医保等工作的听证会。认真组织县镇\*代表对城乡医保实施、学校教育、供电服务、兽防等工作情况开展评议。扎实开展“\*代表在行动”助推活动，效果显著。及时撰写并向县《\*信息》、《公民报》等\*刊物报送调研报告和工作信息。

（二）切实加强党建工作

1、认真开展“三项制度”、“三项活动”、“创先争优”、“四议两公开”等活动。

一是注重了宣传。通过镇、村、社党员会、村（居）民代表会、村居民小组会，采取干部讲，标语导，宣传资料、宣传画发放等多种形式广泛宣传三项制度”、“三项活动”、“创先争优”、“四议两公开”。二是狠抓制度的贯彻和落实。镇党委召开了专门会议对开展“三项制度”、“三项活动”、“创先争优”、“四议两公开”进行学习、培训，将贯彻执行情况纳入对村居的单项目标考核。三是公开接待、走访时间。各村居制定了书记接待日，落实了班子成员坐班接待时间，对班子成员走村入户进行合理安排。四是加强对群众意见建议的办理反馈。群众反映的问题基本做到件件落实。

五年来，全镇村居书记接待群众达22500余人次，干部深入农户16000余户，收集并处理各种建议意见及诉求3840余条。为群众代办各种事务5000余件次。全镇机关、企事业单位干部积极参与“三进三同”活动，结穷亲402对，送慰问金20万余元，送化肥、粮油等生产生活用品折合人民币8万余元。走访群众6750余户，撰写民情日志1000余份，形成调研报告70余份，提供脱贫致富项目100余个，帮扶就业100余人，就学60余人。累计解决信访案件170余件。县开展“民调”，我镇获得好评。

2、基层组织建设工作扎实推进

一是认真组织开展党的建设“三级联创”活动、“百佳示范”党组织示范点创建等工作。二是加强对两新组织党建工作的检查考核力度。三是加强干部管理。认真组织开展对村（居）干部和后备干部的考核，不断调整充实村（居）后备干部。进一步建立和完善了村（居）、机关事业单位干部考核奖惩机制，出台了《安稳镇村（居）干部年度考核实施办法》和《镇机关事业单位工作人年度考核办法》等管理制度。四是强化党员的教育管理。制定和落实了党员教育培训规划，进一步完善党课、党员党性定期分析、党员承诺履责等制度，全面推行党员分类目标积分管理考核办法。五是认真组织开展换届选举工作。圆满完成了全镇11个村（居）的换届选举工作。

（三）农业农村工作扎实推进

五年来，党委始终把农业和农村工作放在首位，狠抓粮食生产和多经生产，加大农村基础设施建设，不断发展劳务经济,千方百计增加农民收入。一是认真组织农业生产。积极组织农民种植水稻、玉米、红苕等粮食作物，在近两年的大旱面前，认真组织抗旱，及时引导改种，保证了农民粮食的稳产增收。二是加强农

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