# 最新主管个人工作述职报告(十三篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-23

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。主管个人工作述职报告篇一光阴如梭，我到公司已经...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**主管个人工作述职报告篇一**

光阴如梭，我到公司已经两年多了，通过两年的工作，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的一员，我负有不可推卸的责任。‚当好家、理好财‛，对照公司领导的高标准、严要求，只有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落到实处，下面就20xx年度的工作情况向公司领导及各位同仁报告如下:

一、20xx年履行岗位职责情况

1.建立健全公司的财务制度及管理办法

根据省厅20xx年财务审计工作会精神，结合‚八项规定‛和‚六项禁令‛的要求及时对公司相关财务制度和管理办法进行了修订。面对新的经营形势，根据公司领导的安排，拟定了公司《客户奖励基金管理办法》、《物资采购管理制度》、《财产清查制度》。其中《物资采购管理制度》、《财产清查制度》已经开始执行。

2.高质量的按时完成了20xx年度财务报表的编制和上报，向省厅、财政厅、地税局等部门按时上报各种数据报表

根据省厅20xx年度财务决算会议的要求，我们准确、及时、高质量的完成了财务决算报表的编制工作，经会计师事务所有限公司审计，出具了标准无保留意见审计报告。

按期向省厅上报了20xx年度财务决算会计报表(财政部、国资委格式各一套)及固定资产投资决算报表。

根据省厅的要求按月准确、及时的向省财政厅上报企业经济信息数据。

按月向省地税重点税源网上直报系统上报公司纳税情况。

填制完成《国有企业工资内外收入自查报告》的附表数据(20xx-20xx年度)及部分报告内容。

3.顺利执行《小企业会计准则》

根据财政部的规定，公司从20xx年起必须执行《小企业会计准则》，财务管理部多次组织部门员工集体学习、研讨，对制度和准则要求不同之处进行深入研究。从而保证了《小企业会计准则》的顺利执行。

4.顺利执行营业税改征增值税试点工作

根据国家税务总局的规定自20xx年8月1日起交通运输业和部分现代服务业的营业税改征增值税在全国范围试点。我公司部分业务属于本次“营改增”的试点范围，财务管理部自今年4月起就积极组织员工学习国家的相关规定、文件及市关于‚营改增‛的相关具体规定等。为‚营改增‛的顺利执行打下的坚实的理论基础。

积极和公司所属国税局沟通处理公司执行‚营改增‛中的相关涉税事项。经过多次与国税部门的沟通、协调，我公司认定为小规模纳税人，根据目前的业务收入情况测算，年可节约增值税近10万元。

因税种的改变，涉税的会计事项核算也发生了很大变化，组织部门员工对增值税的会计业务进行认真学习，并积极参加国税局组织的‚营改增‛培训学习。

因执行‚营改增‛对我公司及客户均造成较大影响，就‚营改增‛业务与多家客户沟通、协调，达成一致意见，并向多家客户提供了相关业务的咨询。

5.向省厅领导提供了执行‚收支两条线‛的分析报告

因我公司业务属于三大权益之一，省厅领导受相关部门的要求和影响，决定我公司的收支执行‚收支两条线‛管理。按照公司领导的指示，财务管理部积极对公司执行‚收支两条线‛的利弊及存在的法律障碍和可能造成的影响进行了深入细致的分析，并向省厅领导提供了详尽的报告，避免了一个重要决定的匆忙出台。

6.早打算、早安排，通过各部门的协同努力，有计划的完成公司各项财务目标

凡是预则立,不预则废，为保证公司年度目标任务的完成，从20xx年10月起，根据往年的数据对财务情况逐月进行测算，为年度财务决算做好准备工作。

针对本年公司利润较大，导致需要缴纳的企业所得税较多，为了不引起税务部门对公司的关注及交通行业的利益，向公司提出向\*\*公司支付费，以增加成本，降低税赋支出，公司的这种大交通意识得到了省厅的肯定。

二、遵守廉洁自律各项规定情况

我一直注重党风廉政方面法律法规学习，不断地加强自身修养，牢固树立正确的人生观和价值观，牢固树立一切为公司的宗旨，时刻对自己高标准严要求，约束自己，增强拒腐防变的自觉性。

在工作中本人能严格遵守中共中央的‚八项规定‛及‚六项禁令‛的要求，通过强化财务监督，规范核算程序，落实财经纪律，建立内控制度，对各个工作环节进行监督制约，防止不廉行为的发生，真正做到自重、自省、自警、自励。

三、工作中存在的问题

两年来，在领导和同事们的指导帮助下，虽然在工作上取得了一些成绩，但仍然存在不足，主要表现在:

1.主观上思想未给自己加压，没有真正进入角色;

2.忽略了管理团队的积极作用，与各级领导、各个部门之间沟通不足，没有全方位地对财务工作进行管理;

3.忧患意识尚需加强，对当前公司面临形势的严峻性认识不足，虽有较强的责任心，但开拓、创新工作意识尚需进一步提高。

4.没有做好‚理好财‛的工作，公司大量资金闲置在账面，没有产生应有的效益。

四、‘四风’方面存在的问题及具体表现

针对形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风的“四风”问题，联系自己的思想和工作实际，重点查找自己存在的问题和不足，并对个人存在问题的原因进行深层次的剖析，达到自我教育、提高的目的。存在的问题及具体表现:

1.形式主义方面

政策理论水评不够高，理论学习不够，政策水平不高。工作缺乏创新，主观能动性较低。工作中缺乏争先创优意识和拼搏创新精神，学习和钻研思想理论及专业知识的高度不够。

2.官僚主义方面

没有真正了解部门员工的思想和工作思路，有时对员工提出的建议和意见，没有经过充分考虑，就提出处理意见，工作是缺乏耐心。没有把全部精力用到日常生活工作中去。

3.享乐主义方面

本职工作创新意识不足，缺乏亮点，缺乏积极主动性，这样容易助长不思进取的恶习。

4.奢靡之风方面

平时的生活中没有发扬保持我党的艰苦朴素作风，有铺张浪费的现象。

五、20xx年工作思路和改进措施

1.完善、修订公司的管理制度及管理办法

随着经济形势和公司的经营状况的变化，部分内部管理制度已不适应公司的发展，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合公司管理的要求，与有关部门进行修正。

2.加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用

作为财务部一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，充分发挥团队的合作精神，发挥团队的力量;在坚持原则的同时，我们坚持“让客户满意、让员工满意、让领导满意”;

3.加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能;

将继续加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务;

4.搞好财务分析，为领导决策提供充分有效的依据;

合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并达到事半功倍的效果，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持;

5.20xx年度财务部要完成的几项重点工作:

a.制作媒体销售情况控制表，用以满足财务部及相关部门对收入及应收账款的掌控。

b.完成固定资产的盘点工作，待清查结束后，根据具体情况咨询相关专家，提出处理意见，争取在20xx年度对\*\*集团移交和代建的媒体设施入账。

c.针对我公司持有的大量资金，咨询银行及非银行金融机构人员，寻求一个无风险、高收益的投资，以提高公司资金利用效率。

我将不断地总结与反省，不断地鞭策并充实自己，提高自身素质与业务水平，以适应公司的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

以上发言，如有不当，请各位领导批评指正!

**主管个人工作述职报告篇二**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们:

我于20xx年8月被分配到女鞋商场，最初实习导购的岗位，从基层作初步了解，随着工作深入担任了柜组长的职务，着手开始基层的现场管理事务，12年5月体制改革，我有幸成为经理副理，我所涉及的业务工作更加广泛。在过去的2年时间里，从最开始的初来咋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:

一、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、商品物价质检、员工的业务知识能力及员工的销售工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规范的价格、产地、材质等相关标示和其他不合格的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及柜台在岗率，避免漏失顾客及销售。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每日晨会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。对于相关业务知识能力也会抽出晨会或其他时间集体进行培训，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，成为一名优秀的导购人员。

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调岗至商场内其他品牌，尽可能减少商场人员流动，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。货品管理:

1、每月对各品牌库存架构及销售分类结构进行统计分析，了解不同类别货品的库存情况与之带来的销售收益情况，针对畅销款式及时沟通补货，滞销款式采取一定的促销方式拉动销售，

2、每周及每月固定时间对周边竞争店进行市场调研，了解其他店与本店货品差异情况，以及活动、价格、陈列等差异情况，对于我店比其他店存在的劣势，跟厂家沟通对其作出调整，保证我店库存是质的货源。

3、在大型活动之前督促厂家储备货源，跟厂家索要货品明细，对活动货品进行审查，确保货品能够为品牌为商场带来切实的销售收益，催促厂家尽早发货，并对货品进行质检和验货，一切无误后在指定特卖场陈列上柜。

二、销售管理:

1、每月根据商场分配给柜组的销售细化到每个品牌，有需要时细化到品牌每天销售，随时跟进品牌及柜组任务完成情况，并对销售较差品牌了解情况，分析原因，并跟品牌厂家进行沟通，在促销、货源、人员方面给出改进建议，尤其是销售淡季联系厂家进行特卖、反季货品促销活动，借此提升品牌销售，向销售任务更近一步。

2、积极与厂家沟通各个档期的促销活动，对扣点情况进行协商达成一致，在保全商场利益的前提下尽量保证活动的参与率，营造活动氛围，提升销售。

3、每周及每月对品牌销售进行全面剖析，从人员、货品、促销等方面发现其中不足之处，挖掘可提升销售的方式和潜力点，并针对相关问题提出可行性解决方案。

装修管理:

1、协助主管与装修品牌的装修人员或供应商进行前期沟通，审查其装修图纸，约定装修日期，对接相关装修工作，帮助办理施工手续及施工证。

2、专柜装修时现场监督，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，同时催促装修进度，保证在约定时间内顺利完工。

3、在相关部分的协助下对装修好的专柜进行验收审核，发现问题联系装修人员立即整改，并随时跟进保证一切验收合格。

三、工作中亮点和不足:

亮点:1、在万达广场开业之时，我随同主管一起参与了门店调研，而我主要负责了电子版平面示意图的绘制，由于示意图对图纸精度要求不高，我采用的是ppt的自选图形功能，该方法绘图简便易行，不需要专用软件及相关操作技术支持，此绘图技巧也被领导、同事所认可和赞赏。

2、我对数据比较敏感，在品牌结款的核算工作中表现比较突出，我还利用excel表格将各个计算公式设置到表格中，只需将相关销售数据填入表格即可直接得出结算金额，这样使得结算工作更加方便快捷，核算结果也更加准确。

不足:1、跟供应商的沟通还有待加强，前期主要局限于活动的沟通，对于人员和货品相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表示不足。所以，现在要做的就是多于供应商接触，不怕与供应商沟通，与供应商建立共存体系，定期与品牌供应商对人员、工作状态、货品等方面进行沟通，加强感情联系，让供应商了解商场的制度与管理方法，使促销、客诉等能更快更好的解决。

2、需要在品牌方面加大学习和认知度，多了解不同的品牌，掌握这些品牌的相关信息，提升自己对品牌的敏锐度，只有自己了解了才能更好的为员工培训。

四、今后的工作计划:

1、现在担任经理副理之际，抓紧时间学习作为副理的各项工作事务，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商场一切事务，成为全方面的管理人员。

2、加强与品牌供应商的沟通，在今后的活动、人员、货品等方面的沟通更加顺畅，将工作做得更到位、更完美，在销售淡季联系实力较强品牌做户外路演和室内走秀，将品牌推销出去，让更多顾客了解品牌并喜欢品牌的商品。

3、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导购人员，也使自己成为高素质的管理人员。

4、在三期即将开业之际，借此机会认真学习装修相关知识，熟知装修的所有工作流程，学会独立安排和协调商场的所有装修工作。

在过去的两年时间，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!更多的自信!更多的成功!

**主管个人工作述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同志们：

一年来，在上级公司和服务部经理的领导下，在全体职工同志的帮助、支持下，在各方面取得了一定的成效。现就一年来本人的学习、工作情况简要汇报如下：。

一、工作情况

做为服务部副经理，我负责分管服务部日常工作、办公室工作、供暖、维修及随队服务工作。一年来，本人比较圆满地完成了分管范围内的各项工作及各级领导布置的临时任务。今年年初，生产服务中心退租后柳塔一处公寓，在李家畔新租赁二处公寓，用以安排中心职工住宿，为此，我能够做到提前着手，提前准备，在搬迁过程中紧盯在现场，与服务部各位领导密切配合，对于新场所的设备、设施进行彻底检查，发现问题及时与有关部门解决，通过一系列的工作，圆满完成了公寓搬迁工作。进入冬季，供暖工作是所有工作中的重中之重，我深感责任重大，在9月份便开始筹备供暖工作，检修管网，通过一个月的全面检修、保养，提前15天供暖。同时加强日常维修保养，确保设备正常运行。坚决杜绝跑冒滴漏现象的发生，避免了因小事而出现故障，为供暖工作提供了保障。同时，组织维修班对各场所冬季“三防”设施设备进行了全面检查，排除不安全因素，要求职工杜绝“三违”。同时参与制定了冬季保供暖措施，为各项工作提供了安全保障。

随队服务工作是服务部有别于其他单位的一项专门工作，为保证服务质量，我与几名随队服务人员密切配合，能够做到提前进入、提前安排。施工完毕后，会同中心相关部门做好各项收尾工作，一年来没有因安排不到位而影响服务质量。

二、工作中存在的问题

一是协调平衡工作不太理想。主要表现在有些事情协调不全面，协调不到位，平衡得不尽合理，影响了工作效率;二是管理工作粗放，不够精细，落实不到位，缺乏监督检查的力度。

三、下步工作设想

1、巩固成果，吸取教训，进一步明确分管场所工作的指导思想，细化职责分工，牢固树立服务思想，为中心做好服务。

2、掌握特点，总结规律，提高工作水平。

3、增强创新意识，不断提高服务水平。一是继续保证各项工作的有序运转;二是充分发挥沟通、协调作用，积极协调内外、沟通上下;三是进一步做好督促检查工作，深入场所了解落实情况，并及时做好信息反馈;五是做好领导临时交办的各项工作。

因时间所限，只做以上汇报，在汇报中可能有许多不当之处，请批评指正。谢谢大家!

**主管个人工作述职报告篇四**

尊敬的公司领导：

从20\_\_年6月27日入职后担任办公室人事主管职位负责人力资源相关工作。从十月份开始兼顾管理办公室管理各项事务。将我在公司这半年的工作情况简要总结如下：

一、招聘

20\_\_年我们主要在招聘网站上发布了办公室主任、会计、文员、司机、土建工程师总工、预算工程师、摄影摄像师、编辑、文案、项目经理、企业副总。截至到目前总共通知面试120多人，实际到岗人员会计、文员、司机各1名;急需到岗人员办公室主任;剩下岗位是根据公司需求作为人员储备。

二、员工档案

1、建立了公司基础的人事档案。包括员工人事档案;公司人事制度档案;现为公司现有的人员完善了个人档案;公司储备员工信息档案以及各项人事制度、表格等。

2、负责员工入职、离职、试用、转正等手续的办理。

三、培训

定期在例会结束后给员工做培训。已培训的培训的内容有《新员工入职培训》、《社会保险相关知识》、《优秀员工的工作习惯》、《礼仪》以及影像培训《公司的力量》等。

四、人力资源制度的制定

协助上级修订公司相关人力资源方面的各项制度，《人力资源管

理制度》、《薪酬管理制度》、《图书管理制度》、《社保购买方案》办公室人员的岗位说明书等。

五、办公室工作方面

从10月份开始逐渐开始接触办公室管理工作，对我来说是一个全新的工作领域，一开始觉得办公室的管理就是维系日常工作的顺利进行，再后来的工作中发现，只做到这点事不够的。因为办公室是公司领导直接管理的综合管理机构，除了日常一些琐碎的，和临时突发安排的工作以外，最重要的是个部门之间的相互协调、人员的管理以及公司规章制度维护和执行。因为公司成立时间不长，有些规章制度又是新制定的，大家在执行和认识上都需要办公室不停的督促和宣导。而我自己本身在工作中也欠缺经验，欠缺一定的主动性。在管理上被动的只是在做一个执行者，没有做到一个管理的作用。20\_\_年工作计划：

招聘方面：利用春节过后是人员流动的高峰期，补充公司所需要的人员，及时把未到岗人员招聘到位。不断开阔新的招聘渠道，为公司招贤纳士。

薪酬福利：继续完善公司的薪酬设计和薪酬管理工作。员工的薪酬和激励是相辅相成的，根据公司情况做好员工的福利和激励工作。以培养员工提高企业凝聚力。

培训方面：关于培训上年度存在一些问题，一是培训的约束力不够强，二是培训的材料不够系统化和规范化。三是培训方式比较单一缺少互动和反馈，效果不够明显。下一年度的培训以个部门为主，也

有助于个部门之间的学习，交流和沟通。

以上就是我这半年的工作总结，感谢领导给予的信任和同事的支持。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

。

申请人：\_\_\_\_ 20\_\_年1月16日

关于公司发展的建议

因我一直从事的工作是人力资源方面的工作，可能对于企业的长远发展方面没有好的规划和远见。只能就企业的内部提出一点自己的见解。

1、希望每次的例会能开出质量，而不是每次像流水账一样的介绍自己的工作。借鉴以前公司的例会制度是：例会每月一次固定一天，在每个人总结完自己本月的工作和下个月的计划后，其他人可对其工作提出问题，以此也可以作为考评的一项。

2、希望公司能把目前可以让员工知道的运营情况告诉员工，让员工能够了解自己公司的近况。

3、随着企业规模的不断扩大，在企业不断发展的同时也要完善员工的福利政策。比如业余活动的开展;比如在不忙的时候适当的调整时间，让大家双休。

以上建议如有不妥，请领导指正!

**主管个人工作述职报告篇五**

\_\_年7月，我顺利完成了学业，从合肥工业大学土木工程系城市给水排水专业毕业，并于同年分配到原\_\_市\_\_局工作。参加工作以来，我一直从事\_\_与管理工作，\_\_年8月，我取得了助理工程师的资格，并于同月被聘用至今。下面就从专业技术角度，对我这\_\_年来的工作做一次全面总结：

一、学习专业知识，提高岗位技能

本人于\_\_年7月正式参加工作，当时我被分配至原\_\_市\_\_局\_\_室从事\_\_工作。工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同实际工作有很大的不同和差距，为了尽快转变角色，适应工作的要求，我努力学习专业知识，努力提高自己的岗位技能，在短短的半年内，我通过自己的努力及同事的帮助，能比较熟练地进行较复杂的\_\_等日常事务工作。

二、政治思想方面

在政治上，我对自己严格要求，积极参加各项政治活动，自觉学习政治理论。具有较强的大局意识和组织观念，工作上以事业为重，不计个人得失，在新的岗位上摆正位置，把\_\_的事业、把广大人民群众的利益放在首位，努力实践全心全意为人民服务的根本宗旨。在工作中做到公平公正、公道正派，具有较强的敬业精神和奉献精神，工作中吃苦耐劳，积极主动，作风踏实，不推诿扯皮，讲求效率。工作中注意调查研究，勤于思考，工作思路清晰，能把科研管理的一般理论同科研工作实际相结合，积极为本系统制订符合实际的科研发展目标和科研发展措施献计献策。在大是大非和原则面前做到毫不含糊，在\_\_事业发展与改革中较好地发挥了一个干部应有的表率作用。

三、组织协调方面

在实际工作中，努力学会运用马克思主义的立场、观点和方法去分析、研究、解决问题，有一定的组织协调能力和科学决策水平。注意学习现代科研管理知识，较好地掌握了人文社科科研管理的一般规律。作为一名兼职的\_\_管理工作者，能协助部门负责人做好职工的思想政治工作，为部门工作的有效开展提供了保障。在工作中既充分相信、放手使用分管的科级干部，又注意对他们进行培养，较好地发挥了他们的作用。

四、业务能力方面

从参加工作以来，努力学习本专业的理论知识和专业技能，重视不断提高自己的业务水平和教学能力，并根据\_\_管理工作的实际需要，通过业余时间以不同形式学习，努力提高自己的专业技术能力和水平。通过多年的努力，本人的专业技术和驾驭工作的能力得到了较大幅度的提高，为更好的完成各项工作任务奠定了坚实的基础。参加工作以来，多次被评为“全市\_\_管理工作先进个人”等荣誉称号。

五、继续教育学习方面

为了更好地适应当前的土地管理工作，在努力做好本职工作的同时。我十分注重继续再教育学习，多次参加各级部门组织的技术培训，20\_\_年6月，我参加了\_\_市首期高级秘书职业培训，并取得高级秘书专业资格证书。参加工作以来，我积极承担\_\_管理的各项工作任务，能够做到兢兢业业，圆满完成组织交办的各项工作任务，从不为自己的私事影响正常工作，能够积极的参加机关组织的各项活动，由于工作出色，多次受到局领导的肯定。

六、专业科技成果方面

自参加工作以来，本人积极参与本系统的《\_\_市\_\_管理“十五”计划》的编纂工作，先后在《黑龙江环境通报》、《中国国土资源报》《安徽日报》、《安徽土地》、《\_\_报》等多家报刊杂志上发表专业论文、信息稿件20余篇次，其中《\_\_现状及其对策》论文已被收录于大型文献《发展之路文集》，并荣获论文评比二等奖，为做好\_\_管理的宣传工作发挥了积极作用。

七、存在的问题

\_\_管理工作的力作、亮点不多，开拓创新不够，在科研上投入不够，科研管理的决策能力和水平有待提高，重大成果较少等。在今后的工作中，我一定更加努力学习，运用所学知识努力探索\_\_保护工作的基本规律，不断改进工作方法，提高工作效率，踏踏实实，任劳任怨，勤奋工作，成为一名合格的\_\_管理专业技术人员。

**主管个人工作述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好!

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的\_\_\_\_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\_\_\_\_年6月份到\_\_\_\_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20\_\_\_\_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

这一年中，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\_\_\_\_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。

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**主管个人工作述职报告篇七**

在20\_\_\_\_年这一年里，作为一名机修一车间的副主管，我严格落实岗位职责，全面协助车间主管落实相关工作。面对车间人员变动频繁、工作积极性不高、安全意识薄弱、技术力量不强等诸多不利因素，在上级领导的支持下，在各位同事的帮助下，经过全体员工的努力，我车间不断强化车间基础管理工作，狠抓落实，车间的各项工作逐步走向正轨，相对圆满的完成了上级安排的相关工作。对我个人而言，在副主管这个岗位上，我严格要求自己，勤勤恳恳工作、认认真真学习，努力提高自己的个人素质，积极主动地完成领导交办的各项工作，积极处置突发的各项检修任务。现将我20\_\_\_\_年度履行职责情况作具体汇报：

一、以团结员工的工作作风，用认真务实的工作态度，高效的落实设备检修工作、降本增效工作

根据年度设备大修计划，结合各个生产车间设备运行状况，在同车间主管、生产车间负责人以及相关技术人员、工段长进行协商沟通后，每月编制计划性检修项目，并合理有序的安排各项大、中、小修项目，以提高检修作业效率，并保证生产设备的安全生产运行。同时充分落实厂部“双增双节，降本增效”活动主题，积极组织员工参与合理化建议、修旧利废、技改革新等内容，为了便于说明，我将比较重要的大中修以及技改项目汇报如下：

1、调整焦炉拦焦车轨道。

炼焦一车间焦侧拦焦车第二轨道偏移，严重影响拦焦车行走，在厂部领导的指导和帮助下，在车间主管以及相关人员的参与下，我组织编制出了拦焦车第二轨道的回拉方案，制作牛腿、丝杠对第二轨道工字钢进行回拉，在人员少、时间紧、任务重的情况下炼一维修工段员工冒着酷暑加班延点，提前完成了检修任务，使用效果良好。使用至今符合生产使用要求，确保了车辆正常的运行。

2、脱硫泡沫槽搅拌机更换固定螺栓。

泡沫槽上的搅拌机减速机及槽内的搅拌翅因定位螺栓腐蚀，造成松动，与槽壁有摩擦声响。由于此次作业存在受限空间、有毒有害气体等特点，同时需要与生产系统隔离，作为车间副主管的我，坚守在检修一线，现场进行监护、指挥，并对检修过程中防毒口罩佩戴不及时、安全绳系挂不可靠等问题进行了及时整改，确保了此项检修任务安全、高效的完成。

3、焦炉地下室煤气预热器中部换热器更换。

由于1#焦炉地下室煤气预热器内部蒸汽管漏，需对其进行更换，在整个检修过程中，工器具准备齐全、安全措施落实到位、人员分工明确，很顺利的完成了换热器的更换工作。在检修的11个小时内，我们轮替吃饭、不间断的拆卸、割焊和安装，同时提前准备充分，比如提前开孔方便吊装、提前切断相关生产工艺管道并通蒸汽确保安全、提前准备照明灯具持续照明方便作业等一些的措施，在人机环管方面基本全面落实，在危险源全面预防的情况下顺利的完成了此项检修项目。

4、技改革新、修旧利废、节省外委方面。

由于2148和1530振动筛溜槽、漏斗常年锈蚀严重，铸石板无法在上部牢固铺放，经厂领导批准后加工成不锈钢溜槽、漏斗，大大提高了溜槽的使用周期，减少了人为参与、降低了劳动强度。第一次干此类检修任务、也是第一次干如此庞大的工程，从工作方案的编制、安全措施的落实、危害因素的辨识、设备移交步骤的程序化等方方面面落实到位，不仅为我厂此类检修项目积累了经验，同时也验证了车间检修队伍的水平和能力。还有煤气净化一车间脱硫再生塔内部压缩空气环管制作，车间人员总结经验、思维创新，利用以下方法：将直管道切割成多段，然后将各段焊接起来做成多边形代替圆形，根据原环管外直径确定多边形外接圆直径，最终加工完成并安装使用，仅仅以上俩个项目节省外委费用近30万元。同时车间按时召开双增双节专题会议，培训相关技改方法方式，废料规整重复利用等等，有效的落实厂部活动要求。除以上工作外，我还参与了炼一1#装煤车更换托煤底板及大链、化一1#煤气鼓风机更换增速器齿轮、炼一2#装煤车更换二级传动齿轮、2#拦焦车更换取门台车下轨道、下行走轮、下导向轮、压力轴承，固定下轨道平台等检修项目。在整体工作过程中依旧存在多方面的不足。防尘、防毒口罩只是挂着脖子上、安全带未高挂低用、电焊机使用完毕未断电、电动葫芦有时非专人使用等不安全行为，较上一年度明显减少，但此类现象偶有发生。员工未养成良好的习惯是一方面，同时也侧面反映出了管理方面的不足，未能够将安全习惯培养到位。

二、个人情况表述

20\_\_\_\_年里，全面的参与了厂部组织的“找抓促”活动、“安全月”活动、综合治理工作、班组本安建设、精神文明建设等。在思想政治、组织领导、业务素质方面汇报如下：

1、严格落实厂部相关培训。从安全技术规程到岗位技术规程的培训，从危险源辨识到应急预案的培训，从厂规厂纪到法律法规的培训等等，通过不同的培训，对员工养成安全习惯、提升操作技能、构建厂部本安文化起到了很大的推动作用。在日常对员工的提问、考试以及实际操作方面，明显的感觉到了整体的进步。

2、班组建设的管理。班组作为企业最基础的组织单位，如何利用好班前会时间，使得班前会的功效落到实处，上级精神的传达、安全知识的学习、行为规范的培养、班组文化的建设都离不开班前会。规范班组建设召开程序、制定班组建设学习内容、培养班组员工技能技巧、提高班组成员安全意识等一些列手段和方法，确保了班前会召开的含金量。

3、责任分工、包机制的落实。根据车间现有岗位人员配备，尽最大可能的做到事事有人管、班班有人盯的目标。管理人员的安全分管、设备分管、卫生分管;工段员工的承包划分，班组区域内设备的包机划分等等，根据人员现状，进行技术力量搭配，实行包机制。确保每一台设备的完好，责任人的确认。

三、在明年的工作中需要改进的部分

1、员工在日常检修工作中，存在积极性不高、主动性不够等消极的工作态度，将加大相关制度的考核力度，改变和强化员工工作态度。部分员工独立作业能力不够，检修水平有限，将加大技能水平的培训，同时限定一定的考核时限，制定阶段性员工进展标准，根据奖优罚劣的标准，进行奖罚。

2、部分习惯性的不安全行为，将作为明年工作的重点整改对象，实行工段长连带责任制，进一步的加大违规行为的考核力度，从习惯上进行改变，塑造全员检修规范标准。

在20\_\_\_\_年里，我将以“杜绝安全隐患，根治跑冒滴漏，减少非计划性检修”为全年检修目标，加强现场巡检、增加车间自查频次，强化包机人责任意识。在今后的工作中，要积极配合主管工作，勤于思考，多提意见，做好领导的马前卒，争做同事的排头兵。为车间工作提升到更高的层次努力工作。

**主管个人工作述职报告篇八**

尊敬的各位领导：

我是仓库管理员的\_\_\_\_，于20\_\_\_\_年12月10日入社，截止今天，将近一年。作为一名仓库管理担当，我的主要工作职责是：担当发行请购单工作、安全库存量、风险库存量的设定;担当月度库存盘点统计;担当公司废旧物资的处理工作。

经过近一年的工作锻炼，我已经在乐星空调系统(山东)有限公司中找到了自己的定位方向和生活目标，在公司领导和同事的关心帮助下迅速成长，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活!

(一)面对现实，接受挑战

为了迎合公司的快速发展，便捷、高效地管理，20\_\_\_\_年7月公司准备实施的新的erp系统。系统是空白的，需要添加大量的基础信息，我们资材部管理科要负责的是提供准确的资材数量，所以6月份的月末盘点的准确性至关重要。

万事开头难，盘点前，我们部长、科长开小会议指导与安排，经过周全的考虑，6月份的盘点比以往提前3天盘点，由我负责做盘点表格。做盘点表是小事，但考虑到这次盘点的重要性，我更加认真仔细的筛选、划分不同类资材，确保盘点的便利性。在盘点过程中，我积极协助各担当，且不放过任何一个死角，保证了数据的准确性。经过盘点、找差异、再确认，最终这次盘点的准确性达到了98%以上，结果得到了公司领导的认可。

(二)理清头绪，细化管理

实施新系统后，在我们部门经理的指示下，仓库进行了区位管理。

区位管理的目的是：更好的有序管理仓库近3000种资材;方便仓库配送员及时准确的为生产配料以及便于供货商送货时规范放置。

区位管理，看起来简单，做起来就难了。首先要把仓库大体分区，画出仓库管理规划图。接下来就是持久战，坚持每天确认资材的规范摆放，及时记录在哪一个分区哪一个货架第几层，而且对所有资材进行统一规范标识。一个月的努力没有浪费，我们的配料效率更高，我们的管理更加系统。

(三)勤奋工作，规范流程

公司废旧物资的处理，又是一件表面看起来很容易的事，不就是把东西卖了吗?实际上废旧物资的处理和财务密切关联，废旧物资也是有帐的，而且要把这个帐分清楚，所以平时处理时，不能有半点马虎，每一次认真记录，最后统一整理，确保帐与物两清。

处理废旧物资的流程既要规范又要明确。资材部负责确定销售订价、称重收款结算业务，仓库保管、门卫保安协助称重。以此规范流程，确保每次废品处理的公正性。

自担当公司废旧物资处理工作起，累计处理废旧物资128万元，且每次帐物处理一致，没有任何差错。

(四)坚持学习，与公司共成长

在平时的工作中，领导和同事提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起成长!工作之余，我学习英语、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己。

回首过去的一年仓库管理工作，我成熟许多，也成长许多。在以后的工作中我会致力与仓库管理的规范化、合理化，缩短库存品周转期，提高库存利用率。我也深知一个团队的重要性，只有与销售、财务密切配合才能更好的发挥仓库配送中心的职能。我也进一步领悟了“信赖、热情、挑战”这一核心价值，公司做“永远与顾客同行的企业”，我自己也要做永远与公司成长的个人!

述职人：

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**主管个人工作述职报告篇九**

我是销售部边\_\_\_\_，很高兴今天第一个站在舞台上跟大家作一次心灵上的沟通，思想上的碰撞。我觉得我是最有发言权的，我是经路丰汇通一手培养起来的中层管理者，从销售顾问到展厅经理，到路丰最核心部门的掌舵人，我希望我的经历能激励在座的每一位同事，给你们日后的职场生涯带来启示。接下来我就跟大家分享我来到路丰以后的成长历程。

首先我要感谢路丰给予我这个从来没有任何汽车销售经验和对汽车知识一无所知的人工作的机会，能让我进入一个全新的平台。

了解汽车销售，认识路丰，我是从引导员的视角开始的。

20\_\_\_\_年3月25日正式入职，当时我店刚刚开业，周边的坏境还很差，也刚开始修路。但我站在外面，看到销售顾问精神饱满的迎接客户，规范的接待，客户或带着憧憬或开着新车满意的离店，我内心非常期待，期待快速融入团队，展示自己的工作能力。但要学习的基础知识还很多，需要积累的经验还有很多，想到每天站在外面枯燥的背着配置表，内心有些急切和动摇。这期间，赵总对我说了一句话让我坚定了信心，她说咱们是新店，你是新人，今后的工作中我们互相学习。“让我们互相学习”，这是一句多么温暖和谦虚的话语，作为部门的负责人，能够对新人这样说，体现了公司对员工关心和鼓励的态度，在日后的销售工作中，每当业绩、心态出现低谷时，赵总跟我说的最多的就是“老边，你的业务能力没问题”，让我在每次挫败面前，重新鼓起勇气一路向前。“坚持不懈”是我在路丰学到的最宝贵的精神财富。

在路丰2年多的时间里，深切的感受到领导对工员工细致入微的关爱，和路丰领导榜样的力量，从早7点20在公交站等候的员工班车，到丰富多彩的\'员工业余活动。从节日路丰领导对员工家属的问候，到对员工的激励举措。让每一位员工都有很强的归属感，路丰也是我们每一位员工强大的后盾。

每天一早来到公司第一个见到的人就是尊敬的刘总，作为老板每天都如此，那么我们还有什么理由不努力，在日常工作和接触中，树立我们的人生观，价值观，重新定义做人做事的原则、格局和情商，每天在微信平台上的正能量信息，无时无刻都能感受到领导榜样的力量。

正是这些点滴的心理转变，让我慢慢的成为“坚持、奋进、永不放弃”的路丰人!

去年4月是我在路丰工作的转折点，在公司领导的信任下，由销售顾问转岗为展厅经理，从销售转为管理岗位，也深知展厅经理岗位的重要性，虽然是销售部的中层管理者，但是却发挥着承上启下，中流砥柱的作用，分担部门经理的展厅销售进度管理，展厅标准化流程管理和展厅团队管理，要求我具备目标管理能力，过程控制能力，组织协调能力，沟通表达能力，团队管理能力和学习成长能力，我店又是广丰在北京区域的样板店，倍感责任重大和自身能力有限，但我是路丰人!从点滴作起，从前台值岗到5s区域，从培养客户服务意识到处理客户抱怨，从新车到店到销售出库，从新人培养到规范化服务，等等方面，一点一滴同销售部员工互相学习，一起成长，在公司领导的关注和指导下，体会到了数据化管理所的带来的工作效率和问题点的提前预警。虽然现在部门的工作，还不能达到公司要求的标准。但一直秉承不断改善的思想，查找不足努力提高。

在这个岗位一年多的时间里，锻炼了自己的沟通和协调能力，销售部门的工作离不开公司各部门的配合与支持，也感谢各部门对销售部的包容与理解。

最高兴的事就是看到部门新员工的不管成长和老员工业绩、工作能力的不断提高，在管理工作中我也经常有不温和，有些过激的处理方式。在赵总的指导下，能认清不足、及时改正。

今年，在公司领导前瞻的部署下，电网销售小组的邀约稳定了展厅的进店量和销售业绩。全新汉兰达的上市，促使销售业绩提高的同时，也加快和凸显了很多部门管理工作中所存在的问题，但这也是机遇。

接下来的工作，我们必须打造路丰的销售品牌，员工的素质、素养、能力一起抓!大家都知道，今年厂家已取消ssi的考核，在每一位销售顾问偷笑的同时，大家有没有意识到机遇正降临在我们身上，作为新店，路况复杂，价格一样，我们如何取胜?凭什么取胜?答案就是服务!每个人都知道两个字，但真正做到的又有多少?一个精英销售顾问的价值是什么?我认为是他的转介绍率。

我和我的团队即将开展的核心工作命题就是“一名销售顾问的服务素质到底能带来多少有效客户?”围绕这个课题，部门将开展：流程、礼仪、精英接待、个人情商等一系列培养。通过人员的基础素质提升，打垮对手!继而延续开展：衍生品业务盈利的提升。现在是素质决定能力，能力决定明天。

从我做起，从点滴做起，在公司强大的支持下，在团队伙伴的共同努力下，秉承路丰培养人的理念，培养和发现更多的公司骨干。

**主管个人工作述职报告篇十**

尊敬的领导：

您好!

在领导和老师们的信任和大力支持下，我成功竞聘到副教务主任一职。任副教务主任一年多来，在学校领导的关心和老师们的鼎力配合下，我本着校锐意进取、勤恳实干、团结协作，廉洁奉公思想，较好地完成了学校布置的各项工作任务。下面从以下几方面简要回顾一学年来的主要工作：

一、政治思想建设

我能坚持党的四项基本原则，全面贯彻党的教育方针，认真贯彻、执行党的政策，认真参与共产党员保持先进性学习，认真参与廉政建设进校园活动，学习党章、党规党法及与教育相关的法律法规，在教学中以“八荣八耻”鞭策自己、教育学生。我能认真传达上级有关文件、会议精神，做到上传下达，执行不走样，发挥好校长与老师之间的桥梁作用。

二、谦虚谨慎，做好教务处工作

根据学校领导班子成员分工，我负责协助主管教育教学的副校长抓好教科研工作，分管体育、艺术教育、学籍、语言文字、教师继续教育及进修工作、教育信息化、普法、宣传。到20\_\_\_\_学年，由于人事变动，我又增加了德育、档案、校本培训、科研、创卫、职称等具体工作，加上日常的各项评比、检查及完成教育部门的各科室工作，教务处的工作量增加了一倍有多，由于我以前没有任何中层领导经验，副教务主任一职对我来说是一项新的挑战。在这一年多的工作中，我本着学习、学习、再学习的态度认真工作，谦虚做人、勤恳做事。工作中有困难时我主动向三位校长以及老师们请教，同时我也得到了他们的热心指导和帮助，所以这一年多来各项工作开展得很顺利。

1、抓好大课间活动教科研工作，保持学校体育工作特色。要做好事，首先要作好人的工作。学校综合科组是学校开展大课间活动的主要力量，我在课题研究、改革、创新，以及迎接区市评比、各项接待观摩学校、省、市电视台拍摄、外出学习等工作中，充分发扬民主，谦虚接受课题组老师的意见，让他们人人做工作的主人，人人发表见解，充分尊重大家的想法，从不武断行事，使综合科组的战斗力进一步增强，各项工作开展顺利。大课间改革与教研同步，在音乐上、动作上、队形变化上、教师参与等方面都尝试了一些改革，整理了大量的课题资料，编撰了\_\_小学大课间《成果汇编》，20\_\_\_\_年\_\_月，顺利完成了“\_\_\_\_”课题结题工作。先后接待了\_\_\_\_学校等兄弟学校体育同行到校观摩。课题组老师撰写的论文有十多篇次在区、市、省获奖，本人撰写的《\_\_\_\_》论文获\_\_\_\_研讨会论文评比一等奖、\_\_\_\_一等奖;论文\_\_\_\_上发表。组织师生每年参加区、市大课间评比，都获得了一等奖的好成绩，巩固了学校大课间活动特色。

2、做好德育工作：在抓好学生常规管理的同时，通过课题渗透德育教育、实践活动渗透德育教育。在综合科组的精心组织及全体师生的积极参与下，课题研究、环保制作比赛、班容班貌评比顺利完成，提升了学校在社区的影响力，促进了学校的环保建设，锻炼了学生动手制作能力，教育学生掌握了环保知识。由于在组织、评比工作中公平公正，得到了老师们的好评和信任。

3、做好\_\_\_\_活动的组织及服务工作。20\_\_\_\_年，在综合科组的积极组织下，为期一个月的艺术节举行了学生绘画作品展、绘画比赛、文艺表演。20\_\_\_\_年的迎“六一”游园活动，许多老师加班加点排练、精心设计节目，许多学生自我表现，踊跃报名，使本次活动得到了家长、学生、社会的一致好评。

4、组织好\_\_\_\_运动会，锻炼了学生身体，增强了班集体凝聚力。在体育组老师的认真策划、组织及全体教师积极参与下，对\_\_\_\_年运动会进行了改革，改变原来分年龄为分班级比赛，使比赛更加公平公正。增加了环保比赛项目，使运动会更富有趣味及教育意义。

5、做好宣传报道工作。通过大课间活动展示、环保制作比赛、艺术节等活动，向社区及社会展示学校教育教学成果及精神面貌;通过组织党员学习及活动开展，在\_\_\_\_报道学校党支部工作、活动开展情况;运用展板，向学生展示各项活动剪影。\_\_\_\_还专题报道我校大课间并采访校长，使大课间的影响进一步扩大。

6、组织好各项区、市比赛及活动。在体育组\_\_\_\_老师、\_\_\_\_老师的认真训练下，组织足球队、篮球队、乒乓球队、田径队参加\_\_\_\_市的比赛，学生在足球、乒乓球、田径比赛中取得了较好成绩。鼓号队在\_\_\_\_老师的指导下，参加了区、市庆六一活动，得到了上级领导的好评，为学校争得了荣誉。在美术组\_\_\_\_老师、\_\_\_\_的指导下，学生参加区、市绘画获奖人数越来越多，奖项越来越高。在\_\_\_\_、\_\_\_\_老师精心指挥下，学校合唱队连续两年都获得区集体奖励。

7、加强团结与沟通，发挥集体力量。通过开展课余文体活动、校际篮球赛、师生运动会等活动，促进教师队伍的沟通，增强班级、办公室、学校的集体荣誉感。及时发现和肯定老师的闪光点，许多老师有强烈的事业心和责任感，经常加班加点给学生补习;许多老师在工作中和个人利益面前，能处处以大局为重;我们的领导认真倾听老师的意见和呼声，关心老师需求，积极为老师排忧解难。我们的毕业班老师勤恳实干、我们的党员老师吃苦在前，享受在后，积极发挥了学校的顶梁柱作用。做为中层干部，我们把老师们的工作和领导的工作进行相互反馈、沟通，达到互相认同和理解，为老师们创设一个和谐的工作环境，促进学校工作的顺利开展。

8、做好继续教育、申报职称、教研活动、推普及考试等工作，以点带面，给老师们服务，让老师们放心。我牢记竞聘时的承诺，在工作中以服务师生为己任。本学期教务处根据进修学校、教研室的验证要求，主动找联系老师参与办理免修，通过积极努力，保证了老师们的合理权益。主动帮助申报职称及计算机考试的教师，减少她们不必要的麻烦，使她们放心工作。

三、抓好体育教学与训练工作

一年多来，我分别担任四年级、和六年级体育课教学，在抓好学生课堂教学的同时还积极对大课间活动进行改革与创新，配合省体育课题组进行学生体质测试，利用课余时间进行训练。在教学中用好40分钟，在训练中争取朝夕，培养了\_\_\_\_、\_\_\_\_等一批体育苗子，也为他们今后的发展多选择了一条道路。

四、存在的问题与努力方向

1、从教书型、教练型向管理型、科研型转变不够。

2、本人的理论水平、个人修养还有待于提高，说话水平、科研水平还需进一步加强。

3、竟聘了教务处工作对我来说是接受了一项新的挑战，许多事情做起来没有参照，因此显得做事不够主动和大胆，这是一个摸索阶段，我会加强学习，尽快熟悉业务。

在以后的工作中，我会加强学习，努力工作，克服不足，也希望继续得到领导和老师们的指导意见，让我更好地为学生们、老师们服务。在此，我要再一次感谢老师们对我一年多来工作的支持与配合，谢谢!

此致

敬礼!

**主管个人工作述职报告篇十一**

尊敬的各位领导：

大家好，我叫\_\_\_\_\_\_，是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司召聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪，洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列?接货有哪些要素?主管的岗位职责及工作流程有哪些?......”这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

5月20日我迎来了自己的小团队，也迎来了一个新的挑战，因为团队配合的好不好，关系着销量的提高。在军训和开业前的准备期间我们共同度过了一段最艰苦的日子，我在战胜自己的同

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信”没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

掌握商品如何正确陈列也是至关重要的。根据商品最基本的陈列原则：显而易见，易拿易放，整齐丰满，先进先出，商品关联纵向陈列，我和组员在摆放商品时体现出了形象商品，销量商品，及效益商品优先化，并且颇具用心地陈列，以营造出一种温馨明

快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：

1. 知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。

2、先管自己，再管别人,不断的反省自己，高标准的要求自己，才能树立起被别人尊重的自我形象，并以其征服手下的所有员工，使他们产生尊敬，信赖，服从的信念，从而推动工作的开展

3.尊重人是管人的基础,不要对员工颐指气使,礼貌用语多多益善,勇于面对员工的建议,对待员工要一视同仁.

4.让制度去说话衷心感谢各位领导对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献!

**主管个人工作述职报告篇十二**

受多种因素的影响，近期的业绩有所下滑，虽然处于销售淡季，但其他同行却依据自身的品牌知名度及竞争优势并未受到销售淡季的太大影响;再者便是商铺的选址，这对于门店盈利至关重要。目前多种形式的经营模式存在价格优势，现对其基本情况进行总结：

金峰基本情况：辖区面积29.88平方公里，常住人口7.2万人。\_\_\_\_年晋升为福州市超一流经济强镇，\_\_\_\_全镇工业总产值近59亿元，上缴税收近9000万元。草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。\_\_\_\_年完成工业总产值55.86亿元;农业总产值13265万元，财政收入7523万元;农民人均纯收入7500元。商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭;在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘;吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。消费特征及市场需求分析：将0-19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20-50岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25-29岁、35-45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群;“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品;对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大小、居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动;造成一定程度的冲击。

竞争对手及价格分析：

相对在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁;价格区间：[299-399]u[399-459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区;部分折扣5折-7折不等、两件8.8折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49-79]u[89-119]

不足之处：

1.周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚;广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。

2.牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势;适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。

3.销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。

4.缺少相应的活动，相对而言cabben也面临同样的形势;但其已具备相对品牌信任的顾客群。

计划：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

**主管个人工作述职报告篇十三**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好，我叫\_\_，是九洲通讯的一名销售主管，在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的20\_\_年，回顾这一年的工作历程，首先要感谢带领我们不断前进，兢兢业业的经理，感谢团队上进，精诚合作的同事，更要感谢光临我们店的新老客户，正是因为他们的帮助鼓励，认可信任才能使我们更好的工作，同时我们也有必要谈谈销售工作中的不足之处：

1.学习不积极，导致专业知识水平欠缺，每次听着促销员介绍手机都觉得自己无话可说，同时也有被促销员专业述语打动，有购买的欲望，顾客也是一样的。

2.工作职责做不到位，手机是贵重物品，我们要及时擦试，检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。

3.对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试三星机器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自己的，没有理他，他就去找别人调试，调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自己的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。

4.主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自己却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮助他们那机器或者帮助他们成交的很少，希望得到他们的谅解。

销售是一项非常具有挑战性的工作，奋斗了一年，成功也好，失败也好，好好总结经验，吸取教训，在以后的工作中，引以为鉴就是进步新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为销售人员的，我们必须严格要求自己：

1.空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真地对待自己的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。

2.学习，阅读一些积极向上的书籍，丰富自己的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的同时，增加我们的利润。

3.回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，

4.尽自己努力，去帮助任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20\_\_年是有意义，有价值，有收获的，我们九洲在新的一年中，将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，同仁们，我们的九洲奋斗吧!

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