# 最新连锁药店店长述职报告(18篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-07-28

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。连锁药店店长述职报告篇一下午好!下面我就20\_\_年...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**连锁药店店长述职报告篇一**

下午好!

下面我就20\_\_年药剂科的各项工作情况向各位领导、同事汇报一下，希望大家能够对我科工作提出宝贵的意见和建议。

一、我科室的管理模式

这一年我根据医院的要求和科室的实际，规范了科室管理：提出了更加具体的操作规范和要求，主要是坚持“三把关”制度，做到“三个心”、“两个勤”、“两个提前”、“一个追究”。

三个心就是一对调配药品细心、二 对患者提问耐心、三 对患者有爱心。

两个勤就是一是我科室实行药品分区管理，要求各同事要对责任区的药品品种、数量、效期要勤查看; 二对全科人员要求对新药品知识要勤学习。

两个提前：一是提前备药，保障供应，(特别是急救药品、另外考虑到医院的周转资金，我们采取零库存管理，药房未设仓库，不能一次性存放足够的药品，我们就采取少进、勤进的方式应对。)二提前沟通，及时反馈、并且勤查看药品，勤与临床科室沟通，协调，保证药品供应的同时防止的积压、过期，将损失降到了最低，使得药房年终盘点略有盈余。

一个追究：是出现事故实行责任追究制，并且反复开会强调，提醒大家要时刻绷紧医疗安全这根弦。

这些具体措施的实施，有效地提高我科室20\_\_年的工作效率，在日常的门诊取药中未出现窗口取药患者堆积、拖沓、误时、吵闹等现象。实现了“0”投诉的好成绩。另外我在工作中严格要求自己，以行动带动科室，团结、爱护科室同事。对有问题、有困难的同事，尽自己的所能予以帮助。创造了一个团结友爱、热情、和谐的科室，并且能从医院的利益出发，节约耗材，尽最大努力减少医院的支出(本年还向鹭燕申请了到了一台中药切片机，已投入使用)。

二、20\_\_年药剂科的收入情况

20\_\_年药剂科药品收入达到2720万元，比20\_\_年增加了870万元，同比增长了47%，调剂处方达25万张，同比增长了10%，平均一天700多张，最高的一天达到900张。20\_\_年1月份我院药品收入又创历史新高达到280万元。虽然我院药品为“0”加成，并且在医疗收入中，”药占比”这个指标医院要时刻控制，但是从逐年药品收入增长来看，也反应出我们医院的良好的发展趋势。

三、在药事工作方面：

我积极配合分管领导李助做好了药事委的各项工作，按期召开药事管理委员会，对医院相关药事工作进行讨论、安排，开展临床药学工作：编写药学简讯及处方点评;落实“双十”制度、抗菌药物的专项整治工作、认真监督并做好药品不良反应的上报告工作，完成了上级交给的任务。

四、20\_\_年的工作思路

1、继续做好医院药事的各项工作。努力控制我院的药占比及抗菌药物占比。

2、在原有的基础上，进一步规范科室管理。

3、从药房的收入变化看，医院收入稳步增长，这样相应的工作量、需求等也必然会增长。为适应这种变化，申请储备药学工作人员，并重视学习，促进人员素质的提高。

4、引进并培养临床药学的专业人才，深入临床各科室，对不合理用药进行有效的干预;同时申请安装合理用药及抗菌用药的软件，以提高我院合理用药水平。

5、谋划门诊中西药房搬家后的问题，比如申请一台中药烤箱(配合中药切片机使用)、更换快速处方打印机、门诊取药安装排队叫号机、全自动数药片机等，以便能够更好地开展工作、提高工作效率，创建我院文明窗口。

我们科室的工作在20\_\_年中得到了院领导的正确指导和相关科室的大力支持帮助，在此表示衷心的感谢。

我的述职完毕，谢谢大家!

**连锁药店店长述职报告篇二**

转眼间，20\_\_年已随着时刻的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20\_\_年对一洲来说，是有里程碑好处的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时刻里，我们增开了3家连锁门店。正因刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一向秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是好处重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的主角不仅仅仅是一位管理者，更就应站到一个经营者的立场。守业难，创业更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感职责重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，因此一切事态的发展务必要在掌控之中。店长务必要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。正因是店长，务必比员工站一个更高的层面;也正因是店长，员工就是你的战友，因此我们要并肩作战。不好刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它务必要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能到达这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么务必乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，坚信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，职责到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜爱自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的用心性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一向都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

应对明年的工作，我深感职责重大。我们已经开业接近一年了，但是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的职责感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，务必建立自己的客户群。任何一种优势都能够打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平潜质，去掉不和谐的音符，发挥员工的用心性，逐步使梧田店成为一个秀的团队。

**连锁药店店长述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!20\_\_年度，根据公司统一安排，我先后山城大药房、公司销售科工作，年底又重新回到山城大药房担任主管经理。一年来，在公司领导的关怀指导和同事们的鼎力支持下，我顺利圆满地完成了各项工作任务，自身素质和能力都得到了进一步的提高，现将一年来的工作情况以及今后工作打算作一简要汇报。

一、 主动加强学习，全面提高自身各项素质

医药销售是一项对业务知识要求很强的工作，为尽可能全面地掌握各种工作技能，丰富自身能力素质，更好地完成本职工作，我在全年工作中始终注意通过学习不断提升自身素质水平。一是重点学习国家最新的卫生方针政策和各级卫生会议精神，第一时间了解最前沿的医药知识，了解公司经营药品品种的结构，熟悉经营药品品种的价格、规格、包装、性能等相关药品知识;

二是全面学习业务技能及相关知识，认真学习了《药品经营企业管理规范》、《麻醉的药品经营管理》、《销售技巧300问》。

完善了一套系统的医药销售业务管理制度和办法，采取“抓大不放小”的原则，着力巩固老客户，发展新客户，确保了一系列品种在市政医院市场的占有率。同时，新增了部分厂家品种，使营销配置更加优化，确保销售的.毛利率大幅提升;再次，加强对销售终端的跟踪指导。在药店工作期间，我定期适时了解计划完成情况，指导各柜组的业务工作，努力提高销售、服务业绩，倡导并督促实行“服务创新、顾客满意”的经营理念，营造热情、礼貌、整洁、舒适的购物环境，及时发现纠正销售过程中存在的问题，努力将销售业绩维持在高位运行。

在销售科工作中，我们坚持以客户为中心，倡导“服务客户，快乐自己”的服务理念，经常性的与医院人员沟通感情、融洽关系，随时随地处理好与客户的关系。我们坚持全程服务，在公司产品销售的每一个阶段以及服务增值的每一个环节，都有服务介入，实现全程服务，形成共识，全员参与，使服务成为完善的系统工程。我们坚持规范服务，按照服务标准化、规范化和系统化的要求，创新服务理念、手段和内容，不断提供超乎客户想象的价值服务，培养未来消费忠诚度和品牌内涵。同时，我们积极做好客户反馈工作，对客户反馈的服务质量方面信息，我们都进行了认真研究，并及时采取措施，符合退、换货条件的，及时办理退、换货相关手续;需要查询核对的，及时进行查询核对，真正确保了客户的满意度水平。

二 、完善管理制度，促进门店管理正规有序

为积极应对竞争，我注重在药店内部管理上下功夫。在担任山城大药房主管经理期间，我负责三家药房的管理工作。为强化药店正规化、科学化管理，提高我公司药店整体对外形象，促进药品销售额不断提升。我会同部分同事经过认真讨论研究和实地调研，反复向上级领导请示，寻求指导帮助。通过共同努力，最后制定了《店长经理管理责任制》、《收银管理》、《盘点管理》、《药店员工考核标准》、《门店管理考核表》等规章制度和考核标准，在这些规章制度和考核标准中，对日常工作中的各个时间段、各个岗位、各个工作环节都做了明细的规定，明确了人员职责，工作礼仪，岗位责任和工作的考核标准，确保员工在平时工作中有规可循，有章可依;确保员工工作目标清晰，工作干劲更足;确保在年终各项考核中，大家对考核结果不持异议。经过实践证明，这些规章制度和考核标准颁布后，对提升我公司整体形象，促进员工自觉提升工作责任心都有立竿见影的效果。

三、其它工作

作为一名管理人员，一年来，我除了完成各项销售任务之外，还积极筹谋，以身作则，为公司正规化、长远化发展尽可能多做一些工作。在日常工作中，认真收集顾客对药品和药店的意见、建议与期望，及时妥善地处理顾客抱怨控制不良事件的发生，同时注意定期收集竞争对手的产品、价格、促销活动(相同产品、不同品种和特色专柜等)等信息，并及时整理分析后上报。带头严守本公司商业秘密，确保公司及门店的各种销售管理信息不外泄。加强门店办公用品的领用管理，做到计划清晰，使用合理，杜绝浪费。督促各种记录(包括各种gsp台账)装订整齐、合理、留存妥善。此外，合理安排店员培训，做到每周至少一次集中培训，在培训中要求培训笔记规范、统一，并严格考核制度，确保培训效果，促进工作进步。

**连锁药店店长述职报告篇四**

光阴就像奔驰在时光荒原里的骏马，一转眼的工夫就跑到了年尾。回首20\_\_\_\_年的工作，有成绩，也有不足。

20\_\_\_\_是对于我们环卫工人来说，是寻常的一年，是踏实的一年，也是经历了考验的一年。这一年和我的班子成员，紧紧团结在局党委的周围，以一颗“脏了我一人，干净千万家”的奉献精神，较为圆满的完成了局领导和各级领导安排的各项常规工作任务和临时工作任务，并带领班子成员在思想上和业务素质上都跨了一大步。

下面我就日常工作任务完成概况、重大活动保障的调度、突发事件的应急处理、我的岗位使命感、帮助员工提高幸福指数五个方面来向领导们汇报一年的工作情况：

一、日常工作任务完成概况

作为专业的路面清扫队伍的带头人，我除了每天清晨6点就去路面巡视、调度人手之外，还要注重重点路段的保障工作。

我将大队分为13个班组，两名副队长分别负责南、北两片区域，他们每天负责日常路面的清扫、护理的检查和管理工作。

其中重点管辖路段有、地铁工地、高架桥、大连万达以及积玉桥拆迁工地。

一年完成的重大保障90多次，地铁工地、高架桥、大连万达以及积玉桥拆迁工地等污染严重的地方，平均一个星期进行一次清理。

由于分工明确，各项工作分配到人，高标准、严要求的要求工作人员的清扫保洁工作，一年以来，我队管辖的路段承担的各项任务都较为圆满的完成了。

二、重大活动的保障工作

由于20\_\_\_\_年的庆典活动较多，又由于武汉作为中南六省的窗口城市，我队的管辖区域在一年里经历了众多次省、部级以及中央领导的视察，以及各种庆典的路面清扫保障工作。

比如\_\_\_\_月\_\_\_\_领导来武汉视察，\_\_\_\_路作为必经之路，\_\_\_\_正在施工状态，路面的施工垃圾和污染相当严重，接到任务时，时间已经很紧迫，任务重、标准高，而路面保障工作已经刻不容缓，于是，我一方面马上和施工方联系，并请上级领导协调对施工现场尽快的打围或者拆除清理。另一方面马上安排人员加班加点，调配人员集中清洗还原路面，直到深夜两点才以高标准完成任务。而不到凌晨五点，我和我的队员又站在了工作岗位上。

对于节假日，如渡江节、中秋节、国庆节、元旦节等节日集会，我带领我的队伍最少都在15个小时以上维护着路面的清扫保洁工作，有时候甚至是20多个小时。真正是“一人流汗，万众欢颜”。

三、突发事件的保障

碰上暴雨、大雪天气，除了安排进行常规的清扫任务外，还要进行排除积水，铲雪等任务。

圣诞节的大雪如约而至，雪景虽美，但是对于环卫工人来说，干净整洁和道路安全才是第一。

雪夜4点，他人正沉睡在温暖的梦乡，我已经带领我的队伍在冰冷的街道，顶着刺骨的寒风，一锹锹，一镐镐的清理着路上的积雪和冰块，虽然寒风凛冽，我们却是大汗淋漓。

四、我的岗位使命感

曾经有亲友不理解我，埋怨我过节也不能和大家聚聚。是的，环卫工作者是没有节假日的概念的，一年以来，包括春节、五一、国庆、中秋、元旦，甚至清明祭祖都是家里人代为祭奠的，我没有和家人共同度过一天，甚至于一年来我没有完整的休过一次双休假，甚至年假也没有休息。有时候为了让司机多休息一下，休息时总是自己开车出来看路面，每一个节日我都在一线度过。

因为我自从担任队长以来，深深地感到了自己肩膀上的责任，知道领导的信任与重托，我深知：在这种祥和欢欣的日子里，亲朋好友呼朋引伴的集会里，我们必须站在我们的岗位上为大家扫出一个山明水秀、干净整洁的城市来!

五、提高员工的幸福指数

(一)加强教育和培训

环卫工人普遍文化素质比较低下，但是他们也有提高自身文化素质和技能素质的需求。首先我配合书记指定的计划，对自学的职工给予时间上的\'支持和物质上的支持，以调动职工学习积极性。其次是我严格起到表率作用，积极参加局举办的各种培训，并上传下达，组织学习。通过一年来的努力，我对队员的技能素质和思想素质有了一定的提高。

(二)把队员当亲人

开展各种各样的送温暖活动，只要队员家有红白喜事，我都亲自到场并以大队和个人名字分别送去一份问候，对特困环卫工人则给予物质上的帮助，对于生病的队员及其家属给予问候，对于“环卫节”以及职工群体性的娱乐活动，拨给一定的经费支持。

对于家属不理解不支持工作的，我都上门做解释工作，尽可能的帮助对于寻求理解，所谓“家和工作才能顺”。

对于已经退休的或者因病休养的，照顾并看望他们，妥善做好安置工作。

(三)为队员争取保险，解决后顾之忧

我一直认为，我虽然是队长，但是功劳却是大家的，因为工作是大家做的。

环卫工人一直是一个低收入人群，很多人担心老了之后无所依靠，我从关心队员的角度和为了更好的完成工作的角度，也由于局领导的重视，我队的队员基本上实行了“三保”，解决了他们的后顾之忧。

我的团队也因此有了凝聚力和向心力，工作也越做越顺，越做越踏实。

六、存在的不足与建议

(一)主观问题

我本人一年来尽管工作尽心尽力，但是还是和一个成熟的管理者要求有点差距，比如遇到业务丢分时，不是马上冷静的补救，而是情绪激动的争执，又如工作时偶尔会脾气躁。这些在今后的工作中我会一步步改善。

(二)客观问题

1、配置问题

我队辖区内的地铁工地、高架桥、大连万达及积玉桥拆迁工地基本上都是污染严重的区域，额外增加了清除路面污染泥沙的工作作务，而清洁队的水车每天早晚都有洒水压尘的作业任务，且局里有使用时间的限制，故能抽出来的协助恢复路面的时间不多，也就是说水车配备不够，故局里能否再调配一辆水车给我队。

2、加强监督控制源头污染问题

几个污染重灾区，有一个共同特点就是处理污染的设施不到位就在施工，给我们的工作极大地加大了难度，恳请局执法部门加强监督管理，从源头上控制污染，对于工地淌水槽的设立和使用不符合条件的一律不准施工。对于不整改的工地严格行使处罚的权利。

3、队员住房问题

我对队员有相当部分是外地人，需要租房，而城区租房房租普遍偏高，队员们能够承受的近一点的房子生活设施又极为不便，恳请局里能出面统一租住廉租房或是套房之类，或是进行住房补贴，以便让队员们生活的更安心，工作也更安心。

以上所述，是我一年来的回顾，有成绩，也有不成熟的地方。

在20\_\_\_\_年我将紧跟着局党委的步伐，更加严格的要求自己，坚强理论学习，提高理论水平，继续坚持务实的工作作风，并改一步改进工作方法，带领我的团队做出更好的成绩!

**连锁药店店长述职报告篇五**

各位领导、各位同事：

我于20\_\_\_\_年06月25日开始到贵工厂工作，从来工厂的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这二个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

一、技术培训和作风纪律方面：

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

二、学习生活方面：

技术服务工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读公司所发的新产品技术文件外，我还自费购买几本涂料学参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵工厂以来，由于离家较远(与其它同事相比较)，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。通过二个月的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的选择。

**连锁药店店长述职报告篇六**

回顾20\_\_\_\_年的工作，我做了很多平凡却很有意义的工作。在这一年里，我服从领导安排，承担学校的综合治理工作和音乐教育教学工作。现值年末，特将今年的工作总结如下。

一、综合治理工作以及学校的日常资料收集整理工作

(一)后勤工作的成就

由于我校缺编严重，在职教师很少，导致学校的很多繁琐的后勤保障以及设备维修、安全治理等等问题没有专任后勤主任负责，我和学校的工会主席\_\_\_\_\_\_主动承担起学校设备设施的维修维护工作，及时解决在日常的教育教学工作中出现的各种设备的缺损问题。比如水管维修，门窗维修，供电线路维修，下水道疏通等等工作。我俩用勤劳的双手保障了学校日常教育教学工作的顺利开展。

(二)安全工作

我在学校领导的指示下，合理地安排了保卫工作人员的值班巡查时间，联系了广场罗派出所的协防人员按时对学校周边进行巡逻，定期对校园内的建筑设施，活动场地，体育器材、消防器材等设施设备进行了系统全面的隐患排查，并且将有隐患的设备整理成资料上报给学校领导，并协同校领导制订了相应的解决方案，确保了学校师生的人生安全。

(三)“三创”工作成绩名列全市前茅

“三创”就是创建全国文明城市、创建国家卫生城市、创建国家模范城市。我校在“三创”工作中扎实推进，学校领导身先垂范，亲自动手参与创建工作。我除了与领导一起动手参与“三创”工作之外，还承担收集整理学校的“三创”工作资料并系统地编订成册。在20\_\_\_\_年的全市教育系统“三创”检查工作中，我校的三创工作取得了很好的成绩，受到了市教育系统“三创”工作检查组的高度评价，比如在全市的“安全文明校园”创建工作中取得了全市第二名，在创建国家卫生城市中我校的成绩名列全市第三名。学校取得的这些成绩，也有我的一份辛劳汗水在里面。

(四)学校的其他工作

学校的工会、少先队、教务工作也比较多，由于人少事多，我经常主动承担这些工作资料的收集整理，比如工会的计划生育、家长学校、关爱留守儿童，比如少先队的“祖国好家乡美”宣传活动、“宋庆龄爱心书库读书活动”的的汇演比赛等等德育工作，比如教务处的学生学籍网络登记照片的图像处理、学生信息收集整理，比如党支部的党建活动资料的收集整理等等工作，我都会尽心尽责去帮助相关部门共同完成。

(五)不足之处

首先是时间统筹做德不够好，由于我做的很多工作都是以前没有做过的，经验不足，时间安排上有些仓促，资料做的有些粗糙。这就是今后我要改正的地方。

二、教育教学工作

(一)用心去关爱自己的学生。

在教育教学工作上，我首先把学生当作自己的亲生孩子来关爱，经常与孩子们交往，了解孩子们的心声，化解孩子们的难题。特别是要对那些随迁民工子女和留守儿童付出更多的关心。我知道，教师对民工子女的关爱除了本身的职业道德所要求外，他还体现了一个国家的制度优越性，体现了我们社会主义的优越性，也是党和政府关爱民工的政策落实的体现。因此，孩子的安全、健康、学习生活、思想认识都是我们老师应该关注的方面。作为老师，我认为世界上最好的教育方法就是把学生当作自己的亲生孩子来关爱。

(二)在教育教学中重视培养孩子们的兴趣和技能。

孩子们除了学习必备的基础知识以外，还得养成学习的兴趣和掌握一定的学习技能。我在音乐教学中，除了在无形中渗透乐理知识以外，还注重培养学生对音乐的兴趣，比如根据振动发生的原理，让学生知道苗族芦笙的发音原理，从而喜欢上了吹芦笙，推动了民族文化进校园工作的开展。比如在讲解反排木鼓舞的动作分解时，让学生体验走独木桥时肢体的平衡动作，让学生从中感悟苗族儿女在高山流水中飞快跨过河流上的独木桥而衍生出来的动作，这样，学生从心里面提高了认识，学起来很快。

除了进行有效的`课堂教学意外，我还将培养学生爱好的领域拓展到了话剧小品领域，在学生的内心世界里培养学生换位思考的良好品德，因此我的小品兴趣小组在每一次的全市艺术节比赛中总能获奖。比如20\_\_\_\_年的全市“祖国好家乡美”曲艺组比赛中获得了二等奖，在全市中小学生“艺术节”中取得了话剧小品组的第二名。

艺术是相通，我的学生除了在音乐、话剧领域取得好成绩以外，在摄影领域也取得了很好的成绩，比如我辅导的摄影作品《走向牛市》也取得了全市学生艺术节的摄影优秀奖。

(三)不足之处

由于我在行政资料收集整理方面的事情比较多，加上学校经常迎接各种各样的检查，能够挤出来用以教学研究的时间太少，导致在课堂教学中没有能够做到每一节课都是精心备课和认真上课。以后，我会在备课上多花心思，争取把课上更到位。

三、工作展望

在20\_\_\_\_年的工作中，我将多挤出更多的时间来研究教学方法，多挤出时间来研究学校的日常管理工作，协助学校领导把学校的日常管理工作做好，同时自己也改进教学方法，在教育教学领域取得更好的成绩。

**连锁药店店长述职报告篇七**

尊敬的列位带领。列位代表：

您们好!

站在这里。回首三年来的劳动。感触好多。感应欣慰的是。我在院办室副主任这个岗亭上。为医院的急剧成长作出了一份进献。较好地推行了自个儿的使命，但遗憾的是。因为自个儿的才力和程度所限。劳动上还存在诸多问题和不及。下面。把三年来的劳动扼需要述职如下：

一、延续学习。进步素养。自行顺应办公室劳动需要求

20\_\_\_\_年。我从临床科室来到院办室劳动。角色和使命发生了很大变化。在带领和同志们的热情匡助和大力撑持下。我从头学起。从零做起。重新干起。积极协助院办室主任做好院办室的每一项劳动。做到边干边学。在实习中历练。在历练中进步。一是向书籍。报刊和网络学。念书。看报。上网已成为我获取常识和消息的三\_\_宝。记念书条记。堆集报刊资料。\_\_网上文件已成为我天天必做的作业。三年来。我越来越深刻的领会到。常识和消息的更新是永无止境的。需要做好办公室劳动。第一需要赓续地学习。学习。再学习。二是向院带领学。在办公室劳动。与带领打仗的机会较多。三年来。院带领的人格魅力。带领风采和劳动艺术。使我受益匪浅。收成好多。三是向共事们学。昔人说。三人行必有我师。从差别角度看。包含在座列位的医院每位共事都是我的教师。不管是为人处事。管理阅历。也还是交易才力。写作程度。我都从中学到了好多。使自个儿的思想意识和劳动程度取患有很猛进步。

二、严于律己。联合奉献。当真推行岗亭使命

院办室作为医院沟通上下。协调左右。关系各方的关键。它的职能和效用是十分非凡和重需要的。可谓[干好了沉默无闻。干砸了轰轰烈烈“。三年来。我始终注意把握好自个儿的一言一行。积极合营好主任的劳动。做到到位不越位。对上不轻漫。对下不张狂，平时劳动中。做到严于律己。宽以待人。不时。事事注意联合同志。维护带领的\_\_。维护医院的形象。维护医院的大局。三年来。我较好地结束了各项劳动任务。

一是结束了大量的文件草拟和公函措置劳动。关于带领交给的每一项原料写作任务。都能守时按需要求结束。加班熬夜成了家常便饭。据粗略统计。三年共撰写各类原料300余篇。约50万字。

二是与同志们一块结束了20\_\_\_\_年以来和的编印和修订。在医院文化建设和增强医院管理方面作出了有益的进献。

三是在质控方面。积极协调组织各有关部门做好每月的质控做了检查。并不断革新劳动需要领。编好每月的。

四是与相干科室同志们紧密互助。共同做好医院宣传劳动。在宣传原料的写作。医院形象广告的制作。电视广告的公布等方面。竭力施展自个儿的能量。精彩地结束了各项宣传任务。

五是充沛施展服务职能。竭力做好带领的参谋帮手。一方面。积极搜集料理有关消息。开展调查研究。为带领决议进步参考。协助带领措置好平时事件，另一方面。热情为各科室和全院职员服务。过分是在车辆调配应用等一少数人敏锐问题上。坚持向一线歪斜。把一线的事。病人的事算作院办室的大事。不推。不脱。不等。全力保险一线需需要。六是做好档案管理。提升管理程度。路过咱们的积极竭力和当真预备。档案管理劳动获患有省卫生厅和省档案局的充沛必定。档案管理劳动被认定为国度二级。使医院档案劳动上了条理。上了程度。

三、高洁清正。脚结壮地。准确看待名和利，得与失

走上办公室这个岗亭后。我不断提示自个儿需要执着地寻求。全力地干好。差别别人计算享福的前提和优势。需要经得住\_\_。守得住贫寒。严厉遵守党纪王法。不把以权术私看作本领。在任何情形下。看待名利始终保持一颗平日心。竭力做到不为名所累。不为利所缚。不为欲所惑。扎踏实实干事。堂堂正正做人。在与共事们的互助中。甘为他人做嫁衣。作铺垫。把别人的劳动算做自个儿的劳动。把别人的坚苦算做自个儿的坚苦。从而博得同志对咱们劳动的撑持与互助。创建更需要宽松。和谐的劳动环境。

述职人：\_\_\_\_

年月日

**连锁药店店长述职报告篇八**

一、工程进展情况及产值完成情况

昆山\_\_\_\_铜箔三厂工程土建结构部分已基本完成，钢构部分构建制作也已完成，目前调配吊装中;昆山\_\_\_\_必成四期工程基桩工程已完成，目前土建结构部分施工中。截至目前\_\_\_\_铜箔三厂2972.9万元，\_\_\_\_必成四期900万元，预计年底完成产值共约4500万元。

二、项目部人员情况

项目部现有管理人员5人：项目经理，安全员，质量员，安全员施工员。

三、安全、质量、进度及文明施工控制

项目部积极配合建设单位、监理单位及质安站等部门来推动施工现场的安全、质量等工作，经过我们一年的努力，在项目部所有管理人员的努力下，协调各种关系，处理各种问题，保证工程安全及质量。目前没有出现重大的质量及安全事故，在进度控制及文明施工控制上所有项目都做的较好。

四、积极配合公司经营部门做好市场开拓工作

干一项工程，树一座丰碑，交一方朋友，开拓一片市场，这是项目部的经营理念，干好在建工程，赢得业主的信任，这是承揽后续工程的关键。项目部全体员工在干好在建工程的基础上，在外协队伍的努力协助下，积极配合市场经营部开拓市场，配合跟踪潜在中标项目。

五、20\_\_\_\_年目标

20\_\_\_\_年，在项目部全体员工集体努力下，克服困难，并取得了不错的成绩，圆满地完成了本年度工作。

1、抓好安全、文明施工工作

项目部对于所涉及工程首先制定更高的目标，这样可以做到管理有的放矢。建立以专职的岗位安全管理为核心，以各专业工程师为骨干，班组长及工人全员参与的安全管理体系，加强安全交底工作，特别是对协作队伍的交底，使总包与协作队伍安全管理体系形成连动，将生产与安全的紧密结合，同时依靠公司管理力量，切实做好安全、文明施工工作，确保实现工程安全管理目标。

2、切实做好质量控制工作

为更好的控制质量，建立各级质量责任制，坚持把质量放在施工生产的首位，全员抓质量，把责任落实到每个管理岗位上，特别是要落实到外协队管理人员身上，加强对外协队伍质量意识教育，教育面要达到100%。

加强质量专检，项目部设立专门质量检查人员，每天进行工程质量检查，充分抓好预防和把关作用，争取不发生任何质量事故。

3、做好管理与沟通工作

积极做好项目管理工作，通过交流、培训，提高外协队伍的管理水平，积极与业主、监理及其他项目参建单位沟通交流，提升项目部的形象。

4、积极开拓市场

一如既往积极配合公司经营部门做好市场开拓工作，准确及时提供市场信息，争取为公司在经营规模上做大做强作出更大的贡献。

5、加强后备人才的培养

大力培养后备人才，将一些青年学生推至一线进行实践锻炼，充分发挥青年学生的优势，提升项目的管理水平。

**连锁药店店长述职报告篇九**

自20\_\_\_\_年8月我走出校园踏入公司，至今已经度过了三秋两春，在这两年半里，我在公司领导及同事的关怀与呵护下，成长了很多。以下是对这半年来的工作内容的总结，作为办公室文员、商务助理，我的工作基本如下：

一、作为办公室文员的工作：

1. 接听、转接电话;接待来访人员。

2. 负责经理办公室及自身办公区域的清洁卫生。

3. 负责部门邮件、传真件等的收发工作。

4. 负责部门仓库的保管工作，做好物品出入库的登记、核对、维修等。

5. 做好公司工作人员外出费用、日常支出等的登记，并对其实报实销。

6. 管理办公各种财产,合理使用并提高财产的使用效率,提倡节俭。

7. 接受其他临时工作。

二、作为商务助理的工作：

1. 承办各项商务工作，代表经理与购销双方联络。

2. 配合经理维护与供货商的良好关系以建立持久联系。

3. 负责智能家居系统产品的信息管理，及时向上级汇报市场情况，更新产品动态。

4.协助销售人员做出符合要求的方案、预算报价、cad示意图等。

5. 根据安装计划进行设备采购;负责查找零小件商品渠道商并进行采购。

6. 记录工程项目账目流水，做出应收应付明细表。协助公司财务部做好相关往来账目。

7. 核算竣工项目，及时整合相关费用。

8. 完成领导临时安排的各项工作。

5. 配合同事完成各项商务，文职工作。

以下是具体内容总结：

俗话说“隔行如隔山”，作为理工科出身的学生，在刚接触工作的一段时间确实压力很大，比如接人待物尚显生疏，语言沟通不够明确，主要次要理解不到位等等，在工作之余，我通过阅读相关书籍，提高自身素质，努力克服这些弱项。除此之外，我积极学习办公软件，绘图软件，提高自身能力，力求将工作效率最大化，以满足上级的各项要求。总结这几年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足：

① 会计账目方面，因为专业意识不敏感，做账方法不足，有多处疏漏，给核对工作和销售人

员带来很大影响。需要在今年强化专业知识，提高工作意识，切实负起责任。做到细致准确。

② 采购方面，在过去的工作里，我一直没有完善的做出采购计划，导致购货安装都较被动。

另外由于与销售人员沟通不足，还出现订货与需求不符的情况，浪费资金不说，也为安装人员带来困难。这种情况今年将会有较大改善，我的预想是：首先将所有已签订合同清单做出备份，如有涉及产品更换的，及时修改，将内容书面化规范化;其次，因为出入库产品较频繁，库存将会在月中和月末分别盘点一次，避免出现时间过久的出入库错误;最后，每周一例会上对本周工作内容做出计划，方便检查是否有需要采购和维修的设备，周二做出采购计划表统一置办，尽量避免“突然袭击”。这样，将数月不得不安排一次的采购计划，分解至一周或两周主动检查，不仅能实时掌控库存产品供求状态，另外，规定日期采购也可以减轻各工作人员的工作压力，使工作更具规范化、制度化。

③ 价格体系方面，智能家居设备品牌多，价格明，不方便培训报价人员，而销售人员对已代

理的产品价位也不甚熟悉，建议对各功能产品价格进行高，中，低各价位的归档，细节还需要大家多多讨论。

以上是我对自己工作的总结和计划，我深知自身尚有许多不足，恳请各位领导多多批评指正。公司从上到下全体员工的工作精神，融洽的工作氛围，都使我感受颇深。在这短短的两年半时光，我有幸见证了公司的两次改革，并与之一同成长，在20\_\_\_\_年，我要更加努力提高自己，在此基础上以使自己和团队合作达到最佳状态，尽全力协助经理做好日常工作，为公司创造价值，实现自己的人生价值!

报告人：\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**连锁药店店长述职报告篇十**

各位领导、各位来宾、各位乡贤、各位会员：

大家好!首先请允许我代表乌鲁木齐龙岩商会第一届理事会向百忙中光临今天大会的各级领导、各位来宾和全员表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

现在，我受乌鲁木齐龙岩商会第一届理事会的委托，向大会作工作报告，请予审议。

乌鲁木齐龙岩商会自去年6月22日成立以来，在乌鲁木齐市工商联的监督管理下，自觉遵守法律、法规。商会领导班子团结协作，全体会员共同努力，商会各项工作稳步发展，主要工作如下：

一、依法办会 按章办事

商会是松散型的社会团体。人员素质差异大，思想复杂，入会动机多样化。实践证明，如果没有一整套健全的规章制度，商会就很难正常健康发展。我们在商会成立初期，逐步健全了商会领导机构工作职责和三项制度、两个规定。一年多来，我们严格依照法律、法规和各项规章制度，努力做好为会员服务、为家乡服务、为社会服务的工作思路，开展了一系列活动。我们坚持了定期召开会长办公会和常务副会长办公会;秘书处例会;执行常务副会长、常务副会长按月轮值;遇到重大事项集体研究、民主协商。财务管理方面严格按照《财务制度》执行。建会以来，始终坚持以法办会、民主办公、按制度办事，靠制度管人。商会领导班子团结统一、步调一致;会员队伍风气正、积极性高、上进心强。使商会组织始终处于稳步发展状态。

二、积极参与公益事业 努力服务社会群体

一年多来，商会作为一个社团组织，积极参加新疆经济建设和社会公益活动。老年节为敬老院捐赠物品;组织人员慰问老一辈援疆老同志;八一建军节慰问武警官兵;为沙区维稳官兵捐赠办公用品，通过这些活动进一步扩大了商会的影响力加强了商会的凝聚力。

三、增强法律意识 依法维护会员合法权益

商会成立以来，我们利用网站等多种形式，对会员加强法律知识培训。使其不断提高法律意识，要求大家要做到知法、懂法、自觉遵纪守法。为做好法律教育和维权工作，商会聘请了法律顾问。法律顾问经常走动于会员企业之间，为我会员企业，特别是小微型企业的经济方面法律问题提供咨询和帮助。

五、积极交流 创造更大商机平台

商会成立以来，我们经常组织会员开展交流活动，在企业发展问题上进行深入的讨论，使各会员企业拓宽思路;在商会发展问题上进行激烈的辩论，为商会发展出谋划策。

我们还不定期组织与厦门龙岩商会、广东龙岩商会、上海龙岩商会、西安龙岩商会、内蒙古龙岩商会、四川龙岩商会、闽东商会、南平商会、广东商会、台州商会、等兄弟商会进行交流座谈，积极出席参加兄弟商会组织的会长联谊会，秘书处主动与兄弟商会的各部门进行交流。

六、服务家乡 反哺家乡

我们始终把为家乡提供服务作为商会重要职能之一。商会成立到今天，我商会创始人之一丘荣汀先生回福建龙岩老家投资33个亿，兴建福建客家物流园，常务副会长江丕仁回乡投资家具厂，常务副会长谢胜乔回乡投资建材项目等等，还有很多的会员单位将陆续准备返乡投资。

七、积极寻找商机 团结发展

从商会筹备开始，广大会员积极寻找商机，尝试会员联合发展，前赴阿勒泰等地区进行项目考察。

最后，祝乌鲁木齐龙岩商会一届二次会议圆满成功，祝各位领导、来宾、会员朋友身体健康，万事如意。

谢谢!

**连锁药店店长述职报告篇十一**

俗话说：要致富先修路。只有运输搞好了，才能更好地与外界接轨。越来越多的公司专门成立物流专员一职，确保公司运输问题，从我接触这份工作开始，就意识到这份工作的重要性以及要做好这份工作，需要认真，踏实，细致，耐心做事，还要学会与人沟通，协调。一年下来，我认真做了以下工作总结。

一、 合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式。

作为一个物流专员，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个物流专员，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式(比如空运，快递，整车运输，拼车，零担，船运等)再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

二、 选择物流公司

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后才是考虑运输价格问题。通常说来，专线物流公司要比非专线的有优势，但是也不是很确定，要具体分析，有的虽然不常走的转线，但与他们配合的其他物流公司有走，其实可以帮到物流专员找到价格更好的物流公司。因为关系介绍，因为长期合作等原因，会使得这方面更有优势。

确定好物流公司和运输各事项，最好能签订合同，以便双方共同遵守。

三、 督促车间按时交货

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为物流专员，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

四、 跟踪到货信息

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要物流专员及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，物流专员可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

五、 处理到货问题

货到了以后，请客人点清数量再签字。切不可不点数就签字，如果有出现少货丢货，及时与司机确认，并通知物流公司负责人处理，双方当场确认如何解决问题。如果合同有规定赔偿事宜则按合同办理，如没有，用行业规则来处理，再没有，双方共同协商。

以上几点是作为一个物流专员应该做的基本工作，也是本人一年来作为物流专员的总结，但实际操作中，物流专员是公司内部和客人的连接纽带，物流专员需要与公司财务，业务，生产，仓储等部门配合，也需要与客人沟通到位，才能实现按时按需运输。

述职人：

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**连锁药店店长述职报告篇十二**

尊敬的\'各位领导、各位同事：

大家好!

我于20--年--月--日以咨询助理的身份进入学院，成为学院的一名普通员工。20--年--月--日被提升为行政与人事部见习经理，两个月后被正式任命为行政与人事部经理。

从入职到现在，回顾将近一年的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步。

一、个人品行：

在刚入职时，作为一名新员工，对学院的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，学院的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多学院的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了学院的情况，为高招时的工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在9月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件;在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

二、管理思维：

我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的;才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

三、积极组织员工活动与员工培训

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

四、行政的服务性工作

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

五、奖惩有法

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了2--年的最佳进步奖、最佳贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

当然，在以上一年的工作中还存在很多的不足之处。

1、计划性不强

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到最高的效益。但在过去的工作中不完善的计划体系导致了工作的无条理性，降低了工作效率。

2、招聘力度不够

招聘工作是整个人力资源工作中最耗费精力的一项工作，加之学院对专业要求的专精尖，尤其对老师的要求，既要求专业对口、学历过关、又要求项目经验丰富，这就要求我们通过多种渠道进行筛选，但一直以来，我们仅通过和智联招聘进行筛选，而这类招聘网上的简历大多数是工作经验不足的大学毕业生，不能满足我们的需求，这就极大的限制我们招聘效果，不能及时招聘到位，造成特殊人才的短缺，给部门正常运转带来影响。

3、培训不够系统

由于学院各项业务正处于发展壮大的阶段，但人员的素质不能满足学院的发展，这就需要针对不能部门不同岗位的要求进行各种培训，但由于各部门事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较科学的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

4、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

自我评价：

1、人事工作要求原则性强，行政工作要求平稳意识强，这两项有效的结合还欠缺。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

**连锁药店店长述职报告篇十三**

时光荏苒，岁月如梭，转眼来我们公司已经有两年多的时间了，在过去的两年内，我十分有幸与公司的各位同仁一起见证了公司在陈总、洪总的领导及各位同仁共同努力下的高速发展，作为个人，十分感谢陈总给予的这个展示自己的平台及洪总日常工作给予的指导，在此，我对分公司过去的一年的工作予以回顾和总结，同时坚信在陈总及洪总的带领下，公司会大跨步的进入一个新的发展里程。

一、工作回顾与总结

1、安全生产方面

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基础，在过去的20\_\_年，金平分公司共发生6起，其中包括3起氯化镍过敏、1起腰部扭伤、1起蒸气管烫伤、1起维修时设备铁锈溅伤。虽然较\_\_年8起有所提高，但仍存在着巨大的改善空间，个人认为，所有的.安全事故都是可以预防的，从造成安全事故的根本原因来看，大致可分为两大类：人的不安全行为与物的不安全状态，导致人的不安全行为有两种可能，一种是他们已经有意识到，但不愿去做，可能是会觉得不方便或为了节省时间，一种是他们没有意识到，对自己的行为所带来的危害没有一个直观的认识。而物的不安全状态，则需要现场管理人员，尤其是现场安全巡查员的及时发现并纠正、总结，培训，来达到满足安全生产的状态。针对于以上分析，我们在20\_\_年主要做了如下方面工作：

1.1建立安全操作技能培训

正如如上所述，对于人的不安全行为导致的安全事故的两种原因分析，我认为，后一种情况即他们没有意识到，自己行为可能带来的危害，会占安全事件人的因素中的绝大多数，于是我们充分利用早会时间，对生产一线员工进行安全操作培训，具体的培训内容侧重于告知他们不当操作会有哪些潜在的危险，并对正确的操作加以示范，以及对培训后效果的评估、确认。

1.2推行每周一次的安全巡查

对于一个正常运作的组织，安全部门的存在对消除安全隐患、预防事故的发生有着重要的意义，而我到分公司来之后，发现并没有安全人员参与分公司的日常运作，经与she部门经理的沟通，建立了每周一次的安全巡查工作，对分公司全工厂的安全隐患进行巡查，发现问题后，跟进整改。

1.3注重安全意识培养

除she部门组织的安全培训外，在日常工作过程中，分公司一线作业人员安全主要通过早会有意识进行安全意识的强化，以及巡查时发现安全隐患后，对员工进行及时的教育，并将此情况作为早会的教材进行安全意识培养，并将通过各途径得到的安全方面的案件，对全体一线人员进行宣导，以期通过时间及频率达到强化安全意识的目的。

1.4建立员工过敏档案

通过去年6月份的3起过敏事件的分析，我们认为，由于个人身体特质，车间存在部分员工对某些产品过敏的情况，于是建立了车间员工过敏档案，以期减少员工由于过敏情况而导致的工作事件。

2、产品质量方面

产品质量是企业生产的根本，本着“质量是生产出来的，而不是检验出来的”的原则，利用早会及巡查时间，强调生产过程中的质量控制异常重要，在巡查过程中，严格控制每道工序的质量，保证产品质量的持续稳定。\_\_年全年的产品一检合格率为98.93%，金平分公司的外部有效投诉，根据质保部提供的数据为3起，其中包括2起桶口密封圈腐蚀、1起甲醛ph值偏低，根据产品质量至上原则作指导，在20\_\_年度，对生产实行了：

2.1产品生产过程数据的统计

虽然产品在生产过程中，存在着大量的约束因素，如原料质量、能源状况甚至操作人员的个体差异等，但对产品过程的数据统计，能对产品的生产有着一定的指导作用，并能在产品发生异常情况时，能很快划到异常的原因，且对以后进行规范化作业时，有着重要的指导作用，故在\_\_年下半年，要求厂区的技术员建立对产品的生产过程数据进行统计。

2.2完善生产过程记录

从管理的角度出发，产品生产过程的控制，需要每一工序进行严格的控制，在\_\_年车间设计并建立了各工序的记录，如物料泵的清洁记录、振动筛的清洁记录及使用记录、金属探测器的使用记录、周转桶的清洁记录、工具的清洗记录等相关记录约20份，留下了真实全面的工序管理控制情况。

2.3异常情况反馈机制建立

起草并推行了异常情况反馈工作流程，并在早会及日常工作过程中，对员工进行及时的培训与适时提醒，并在执行过程中，辅以绩效手段。从推行的效果来看，工作过程中的异常情况，得到较大的改善，如去年一年没有发生过收到交叉污染及产品异物方面的投诉。

2.4完善首检责任制

由于包装车间采取的是计件模式，而分公司的包装又包括分公司和西库以及食添楼三处，有时存在着同时都有包装组进行包装的情况，而分公司现场质检只有一人，故存在着产品转换时质检不在现场的情况，这给产品的质量控制带来一定的缺陷，于是组织了主管、班长、

外质检三方面人进行沟通，最后达成了共识，在产品包装完成前二十分钟，需由包装班长通知到外质检，落实包装开始前以及首检的质量确认。

3、机器设备管理方面

在过去的一年里，制定了分公司1车间及2车间的设备日常维护及保养计划，并根据计划进行维护与保养，使得1、2车间的设备运转完好率达到100%，尚未出现一起因设备原因影响到生产的事件，并建立了设备维护与保养的相关记录，如离心机维护保养记录、过滤泵维护与保养记录等。且建立了每月一次的用电安全检查制度，对所有用电设备及电柜线路及相应的标识进行处理。

4、人员管理

人员是组织正常运作的核心资源，对人员管理在很大程度上影响企业的运营。在\_\_年的工作过程中，推行了一线员工的能力矩阵培训、点滴教育、ojt培训以及结合以老带新的培训模式进行组织培训，保证了新进员工的顺利进入岗位角色，做到对岗位的绝对胜任，且对老员工进行轮岗培训，保证岗位轮换工作的顺利进行。

人才梯队的建设，是工作得以持续开展的关键，基层人员的管理能力又对公司文件方针政策落实有着至关重要的影响，因此20\_\_年，我对车间主管及班长进行了有意识的培养，如在和员工谈话时让其在场，示范如何沟通达到我们预定的目标。

5、强化车间物料管理

定额是企业生产经营活动中，对人力、物力、财力的配备、利用和消耗以及获得的成果等方面所应遵守的标准或应达到的水平。对于在\_\_年作业过程中主原料的定额控制，在全年都达到了100%，当然由于工艺及作业环境等各方面因素的改进，已与技术人员进行沟通，计划在今年会对主原料的定额进行重新核定。

在20\_\_年，推行车间在清场时，所产出的母液一律采用25kg桶进行分装再入库，并确保所有清场时剩余的物料都有明确的标识，并放置于待检室指定母液放置区域。

对于车间易耗品及工具控制，以前经常出现生产产品前，发现工具缺少的情况，20\_\_年11月份开始，我们推行了专人负责制，所有车间在清场完成后，对工具进行回收并登记，在生产下一产品时，领取所需的工具。

6、库存管理

库存对企业来说至关重要，它能满足预期顾客需求、平衡生产产能、保证生产正常运作、防止缺货、避免价格上涨以及采购时数量折扣等，库存不足将错过送货、失去销售额、使顾客不满、产生生产瓶颈等;而库存过剩则不必要地占用如果用在别处会更有效益的资金。

20\_\_年在洪总的带领下，分公司和西库对现有老库存进行了重新的统计梳理，并建立

了专人跟进处理，处理了相当一部分老库存，释放了大量的库存空间及减少了库存成本。

在20\_\_年初曾发生过西库产品交库后，没有及时入库的情况，经与仓库管理人员沟通，要求其在拿到流转卡，确认为当天发货产品后，需立即通过传真，传回分公司，并通过电话提醒分公司仓管员收单入库，并跟进了尽2周的时间，已确认此问题得到了解决。

7、文件体系的重新修订

在去年下半年，对整个三合一文件体系，分公司涉及到的部分进行重新修订与完善，共整理66份文件，记录45份，修订成文件22份，记录24份，并将修订后的文件对相关人员进行相应的培训。

二、存在的不足

在过去的一年里，虽然做了些工作，但仍存在较多的问题，主要有以下方面的不足：

1、安全管理方面，仍存在很大的改善空间;

2、基层管理人员管理工具及理论的培训仍需强化;

3、现场5s管理，仍处于起步阶段，仍需加大执行力度;

4、设备维护保养计划目前只在1、2车间推行，还没有全面展开，设备操作培训仍显不足;

5、车间的产品的调整的灵活性仍存在不足，需与计划部保持充分沟通，以期达到总体提升产能和效率。

三、20\_\_年工作重点

1、完成设定的各项kpi指标(分公司生产、包装效率，分公司生产产品一次送检合格率，产品定额达标率，包装质量，分公司产品投诉次数，安全事故情况，计划达成率);

2、包装规范的制定执行;

3、依据新修订的三合一文件的相关规程、记录进行生产控制;

4、与计划部做好产能与劳动力的匹配工作，提高订单完成及时率、降低产品的库存;

5、与计划相关持续跟进分公司及西库老库存母液及产品的处理;

6、加大5s工作推行力度，重点产品车间先行;

7、重点客户的产品了解与准备，以往审核缺陷项目的跟进;

8、与工程部完善设备设施的维护与保养，维修总结与分析;

9、与完善生产部门绩效考核制度，加大考核力度。

10、跟进物料的入库进度，保证产品的及时入库;

11、制定培训计划，落实一线管理人员及操作员工的培训;

12、分公司包装转新厂项目的跟进;

四、对公司的几点建议

1、安全管理方面

1.1建立完善的安全评估体系，无论是新项目开展，还是车间设备设施的小变动，都需要有安全部门的介入、评估、培训;

1.2组织各部门负责人，要求指定人员整理其所负责部门内部的培训资料，并装订成册，用于公司人员培训时的教材。

1.3建议公司考虑对分公司设立专门的现场安全管理人员，以消除存在的安全隐患，预防工作事件的发生。

1.4建议在全公司建立所有设备操作安全分析，并将分析的关键点列出张贴于设备附近，同时组织操作人员进行相应的培训。

1.5建议车间管理人员配合she部门进行车间生产过程安全分析，并将分析的关键点列出张贴于车间明显位置。

1.6建议在全公司范围内，采取寓教于乐的方式，每年组织一次有奖安全知识竞赛，比赛内容为安全培训教材所提及的内容，以期提高员工的安全意识及公司安全方针政策的掌握。

2、产品质量方面

为了保证产品的产品质量的稳定，建议对目前现有的工艺规程进行细化，如生产50%氯化铝溶液时，工艺中提及每20分钟加入盐酸50kg，并没有明确加料的速度，如此导致操作人员在加料过程中，会出现快速加完2桶盐酸后，再等到20分钟时再加的情况，导致出现较大量的酸气挥发。并建议在工艺规程中，加入劳动保护用品的类别及使用条款，以提醒操作人员及时佩戴劳保用品。

3、设备设施关键控制点培训

建议工程部指定专人定期对公司内所有设备设施的操作及关键控制要点进行培训，以消除操作人员对设备的不当使用，带来成本损失，建议每月1～2次。

4、建立全面定额管理

全面的定额管理，不只是原料定额管理，还包括能耗、工时等进行相应的定额管理，在实际运作过程中，辅助相应的激励手段，从而达到有效控制浪费、提高生产率、保证产品质量的目的。

面对已经到来的20\_\_年，我会饱含热情、竭尽所能，积极与各部门经理保持密切沟通，协调好分公司各部门的工作，克服存在的不足与困难，提高自身的素养，为公司的高速发展，贡献自己的一份热。

**连锁药店店长述职报告篇十四**

一、树立良好的自身形象，以身作则，激发员工的工作热情。

做为一名服务经理，如果在工作中台上一套台下一套，这就失去了员工的信任。因此我在工作中注重自身形象，要求员工做到的，首先自己一定要做到，要求员工注意的问题，我绝不去违反。我要在员工中树立善于吃苦，勤奋工作的良好形象。古人讲“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高自我离不开勤，提高工作成绩离不开勤。作为一个服务经理，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤，腿勤，手勤，嘴勤，当天工作当天办，做到事不过夜。虽然是累点儿，但看到我们的企业在逐步成长，心中感到非常欣慰。日常工作中我注重关心员工生活及思想动态，很多员工有困难都愿意找我帮忙。我的工作原则：一切以公司利益为出发点，讲团结，讲协作，出色的完成领导交代的各项工作任务。

二、以人为本，强化员工培训。

1、根据开业初期制定的培训计划，每个月我都会严格按照培训计划进行培训。培训前我都做了精心准备，为了达到预期效果，每次培训完成后都会依据培训内容出试卷进行考试。并且还组织员工学习有益于服务销售类的书籍，学习后组织员工交流心得体会。

2、根据工作中出现的薄弱环节进行培训。

(1) 消防工作是重中之重，每天我们都进行消防演练普及安全知识，做到杜绝安全责任事故的发生。

(2)业务类培训是工作中主导，每周我们都会对员工进行进销存盘点及服务技巧类的培训。使员工熟练掌握业务知识和接待顾客的技巧，是提高销售工作的前提。

通过对员工薄弱环节的培训，使员工更好的掌握了应知应会的服务、业务、安全方面的知识，在具备了理论知识的同时，在思想上做了一个有效地引导，潜移默化的感染员工，能够更好的服务于顾客全面的提升我们的工作成绩。

三、以提高自身素质为突破口，在不断学习中提高自己的工作技能。

开业至今，我经常把自己放到公司建设规划的总体框架内反复考量，告诫自己不要辜负领导对你的期望，并且努力改变自己的工作思维。考虑解决问题一切注重大局意识，身体力行的做好表率作用，在认真履行工作职责的同时，认真学习，在不断的学习中提高自己的管理能力。

四、做好现场管理工作，提升卖场整体形象。

(1)加强卖场管理力度，减少违纪人员的发生。日常管理中我将管理人员划区分片负责，将每日巡查情况记录在案，对违纪人员实行一警告二谈话三罚款的原则进行有效地管理。

(2)做好微笑服务，抓好文明礼貌用语的使用情况。我们要求员工做到三米三声，来有迎声，走有送声，问有答声。在做好优质服务的同时，引导员工做好超值服务，倡导每天为顾客做一件好事，在商场内形成一种自动自发为顾客服务的新风尚。

五、加强卫生检查力度，实施卫生“三三制”确保给顾客营造一个温馨舒适的购物环境。

卫生保洁工作每天严格按照“三三制”进行打扫，并把卖场内的82个柜组平均分给主任、主管来监督检查，柜组内的卫生也划分责任区划分到人。这样一来，责任分明，杜绝了大锅饭情况的现象，从而加强了员工责任心，同时又确保给顾客营造一个温馨舒适的购物环境。

六、注重员工娱乐活动，增加员工的向心力凝聚力。

(1)7月份开始，为了增加新学员的团队凝聚力和向心力，我们参加了公司举办了体操比赛及红歌比赛。比赛前期大家牺牲休息时间紧锣密鼓的排练，员工积极性高涨，生怕自己不努力而拖了团队的后腿。比赛中，我们团队发扬“友谊第一，比赛第二”的优良作风，荣获了一个二等奖，一个三等奖，虽然没有拿到我们预期的名次，但此次比赛赛出了精神，赛出了风格，既锻炼了队伍，又加强了团队凝聚力，我们的收获是超出比赛意义的。

(2)利用晨会时间，给员工讲解企业文化及发展史，聊城市百货大楼是一个有着三十多年发展历史及深厚企业文化积淀的大型百货集团公司。公司从开业之初的20\_\_平方米营业面积发展到今天营业面积15万平方米的大型百货集团公司经历了艰辛之旅。通过给员工的讲解，使员工对公司有了一个更深层次的认识。

(3) 主动关心员工生活，了解员工的思想动态。公司新招员工多为90后，刚步入社会，他们思想活跃，我们日常管理中会多表扬，把批评的话语转换为鼓励的话语，多激励少批评使他们产生动力，员工才能更好的为企业做贡献。我们还创新工作思路，每月月初利用晨会时间组织本月生日的员工集中过生日，唱生日歌，许愿，吹蜡烛，吃生日蛋糕，让员工在企业中感到温暖，从而增加员工对企业的归宿感。

20\_\_年即将过去，工作中我虽取得了一些成绩，但我也清醒的看到其中存在的问题和不足。这些都有待于我在以后的工作中加以克服和解决，具体问题如下：

以上是我一年来的工作总结，虽然这一年在工作能力及工作效率方面都有所提高，但仍存在着很多不足的地方。

1、员工两个技能方面，还有待于提高。

2、由于监督检查不到位，员工文明礼貌用语使用率未能达到百分之百。

3、自身的管理能力有待于学习加强提高。

针对以上不足，我制定20\_\_年工作计划：

1、20\_\_年将加大现场服务的巡查力度，明确各项工作分工，使工作更加程序化制度化，管理更加细致到位。

2、创新服务管理，采用多激励少批评少处罚的方式，与员工深入沟通，使管理更加人性化。

3、坚持“一线大干，管理细算”的成功管理模式，采用多种多样的方式调集员工的工作积极性。

**连锁药店店长述职报告篇十五**

报告人：张宏涛

一、受聘岗位

目前本人任职的岗位是河南新兴煤炭实业有限公司分管法律工作的负责人。

二、履行职责情况

(一)法律工作体系建设

根据“建立管理体系、完善工作模式、培养专业人才”的指导原则，为全面加强公司法制建设，完善企业经营风险防范体系，促进企业依法决策和依法经营管理，公司制定了《法律体系建设实施办法》并设立了企业分管法律工作负责人职位。

(二)企业法律风险防范机制建设

1、建立健全各项规章制度。建立一套合法、实用、规范的企业规章制度，使人们有所遵循，做到人人有专责，工作有程序，办事有标准，才能保证企业的生产经营活动正常有序的进行。

2、建立合同管理制度。企业所签的合同内容是否符合法律规定，条款有无遗漏，形式是否符合规定的要求，文字是否准确、严谨都直接关系到企业的切身利益。我单位建立了以事前防范、事中控制为主，事后补救为辅的合同管理制度;建立了以合同为中心的内部管理控制体系，做到人员、机构、制度三落实。对于企业常规性合同，具有较高重复性和利用率的合同，拟定好了固定的合同文本，严格履行签订合同须经企业法律从业人员出具意见，并经有关负责人审批的程序。建立了定期对企业合同纠纷进行统计、分析的管理制度，依据情况变化及时完善企业的固定合同文本。从合同的谈判、起草、签约、执行等各方面建立起有针对性的规定，形成协调的合同管理体系。

(三)法律顾问队伍建设

公司成立以来，我单位高度重视法律顾问队伍建设，鼓励法务管理人员考取学历、参加法律知识考试、考取法律顾问执业资格证书和法律职业资格证书等，并要求法律从业人员同时具备以下条件：

1、拥护、执行党和国家的基本路线、方针和政策，秉公尽责，严守法纪;

2、熟悉企业经营管理，具有较高的政策水平和较强的组织协调能力;

3、精通法律业务，具有处理复杂法律事务的经验和能力;

4、具有企业法律顾问执业资格，有丰富的企业法律事务管理经验，并担任过企业法律负责人。

(四)法制宣传教育工作

新兴公司成立以来，高度重视企业法制宣传工作，“六五”普法期间，公司严格按照国投集团要求，结合企业实际，开展了大量的法制建设、宣传、教育工作，较好地完成了国投集团“六五”普法规划确定的各项任务，有力地促进了企业规范经营和高速发展。

公司及时成立了以行政“一把手”为组长的“六五”普法领导小组。形成行政统一领导、横向到边、纵向到底的普法组织网络，把普法目标任务纳入年度文明单位建设计划，纳入企业目标管理，深入持久地开展普法依法治理工作，致力于塑造公司依法经营的良好形象。强调加强依法经营和防范风险工作，广泛开展普法教育，增强干部员工特别是领导干部依法经营、依法办事、依法维权的意识和能力。

三、不足及改进措施

企业管理者对法律风险的认识不足。目前，企业领导对法律风险往往估计不足或处理不当，用于法律风险管理与防范的投入严重不足。企业管理者对法律风险可能给企业带来的破坏缺乏足够的认识，将防范法

律风险的重点放在事后补救上，法律从业人员的工作范围仅限于可能产生纠纷的领域。

针对法律工作中的不足应该采取以下两种措施：

1、逐步建立重视“事前防范”的法律顾问制度。建立和完善法律顾问制度，是目前企业防范法律风险最为有效的手段，也是一项低投入，创造效益最经济的途径。强调法律顾问的职责应由“事后诉讼”向“事前防范”转变。对于企业签订重要合同、投资、知识产权等重大事项的决策，除了在经济和技术方面的论证之外，必须进行法律风险的分析和评估，推动企业重大经营决策活动的法律审核，在此基础上逐步建立覆盖企业生产经营全过程的法律风险防范体系。

2、对企业进行“法律体检”。对企业存在的法律风险进行综合检查、分析和评估，有针对性地提出改进意见，消除各类法律隐患，确保企业依法经营、快速发展。

四、201\_\_年重点工作计划

针对企业201\_\_年实际运营中所出现的问题加以分析、研究，并进行深入探讨，对服务模式以及实施方案作相应的调整。对企业相关关科室的人员进行业务法律培训，针对公司的实际情况可委派社会上相应的具备施教才能和拥有施教背景的专业律师担任，从整体上提高公司员工的法律素养和意识。

**连锁药店店长述职报告篇十六**

尊敬的各位领导、各位经理、各位同事：

你们好!我是奔腾油漆业北部市场营销服务员，今天我非常荣幸地在这里参加公司营销经理的演讲，心情十分激动。

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

同时借此感谢郝经理和我一起工作的各位经理同事在工作中对我的关心和支持!

我十分珍惜这次的演讲机会，无论演讲结果如何，我认为能够参与演讲的整个过程其本身就意义重大，

使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次演讲将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我\_\_\_\_年7月到公司参加工作，当车间工人，初到公司，看到先的制漆设施、完善的市场服务、

至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，

它深深地震撼着我的心灵，感受到的是奔腾美好的未来，灿烂得前景。

使我坚信：选择了奔腾就是选择了人生发展的机遇。

自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，

每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，

我虚心向老员工和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉工作环境，在公司同事和领导的帮助下交给的

每一项工作都顺利的完成。今年3月份通过竞聘，担任北部市场服务开发员，

一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，

完成了从一个普通的工作人员向业务经理过渡的过程。

作为分管油漆市场后续保障工作的服务开发员，由于自己的工作是服务开发，作为一名服务开发员，

就是公司经营发展的一员后勤兵，一年多来的实践工作使我养成了视奔腾公司为自己的家的工作作风，

任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的兄弟们、同事团结一致，和谐工作，

从来没有在工作中造成任何损失。

服务开发人员是市场竞争中的“子弹”，没有服务人员，便没有了竞争的武器，所以我的工作责任重大

作为销售部业务开发员，首先要明确职责，以下是我对销售部业务开发员这个职务的理解：

职责阐述：

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

2

，协助奔腾公司的一级经销商开发空白市场，维护市场上出现的质量问题。

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

现在将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

以经济效益为中心，较好完成各项指标任务。

脚踏实地，确保目标任务的完成。

随着营销工作的不断深入，服务员向营销经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，

是我今年思考较多的问题。在郝经理的正确领导下，带领我们转变观念，

学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，

严格执行营销处的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。将任务科学合理地分解到每位客户经理头上，

提高了营销经理工作积极性;并利用月底会总结安排、要求营销经理随时对比客户销售周期变化，

在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，

以“不放过每一个销售机会”为口号通过细化销售工作中的每个环节，突出产品差异化细微的发放布标、宣传画展示

奔腾产品的特点“颜色正气味小”既保证了营销员职业能力的转变，又没有影响销量，并顺利完成全年销量。这些使

我在市场部受益非浅。

就\_\_\_\_年的计划如下:.一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多市场竟争对手的信息.

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向

营销经理多多学习。

四;加强学习，提高素质。我深知，“网建学

上海”，学的不仅是“形”，更重要的是“神”，

要达到这一高度，真正成为一名“营销业务经理”、要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。

为此，我并利用业余时间通过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识,边学边做,边做边学,

努力向“营销业务经理”转型。

五;今后的努力方向

1、继续加强学习，重“内涵”，主动转型，迎接挑战;

2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、

出点子;

3、提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度;

六，存在的不足，虽然不断学习，但要成为一名合格的“营销业务经理”还有一定距离;

做事认真但思维还欠缜密;干劲足,但创新意识还较少。

以上述职，有认识不足的，请领导指正和帮助，我会在今后的工作中更加努力、在奔腾公司跨越式发展的历史进程中，

以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们美好的生活。

**连锁药店店长述职报告篇十七**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!按照20\_\_年度我公司就职人员工作评估的安排和要求，我认真剖析、总结了自己的工作情况，现将本人工作开展情况向各位领导、同仁做以汇报，有不妥之处，希望大家批评指正。

一、自律自省，团结协作，工作状态充满活力

自20\_\_年7月到公司工作，作为一名\_\_的职员，我深知工作中“群策群力”的深刻道理。这半年多来，我在工作上积极尝试，在职场理念上不断更新，在规章制度面前坚持原则，在同事间春风送暖。一言一行经常提醒自己严于律己，当好公司的一兵。聆听领导对公司项目的决策精神，做到把公司安排的工作任务放在首位。

为了更好地开展工作，我不断要求自己对工作责任进行合理调整，使工作更明晰，条理更明确。这半年在公司的工作和生活中我还要求自己在行为上努力做到“日行一善”，感受“\_\_”的人文和阳光，工作中不畏手畏脚，同事间相互担当，齐心协力。充满活力的事业团队，敬业求实的业务队伍，促使我自身得到了很大的进步。

二、注重磨练，创造机会，自身业务不断提升

“再学习、再成长，不断充电”是公司领导经常对我们做业务工作的人员提出的要求。我非常注重自己专业发展与业务水平的提高。20\_\_年7到8月，我刚开始工作，领导安排我对\_\_公司内部管理条例的学习、修改和完善，我虚心请教、查阅条例，尽快熟悉了\_\_及省市相关部门的要求、规章，对金融\_\_行业在我市的发展有所了解，开始关注影响力较大的\_\_公司发展状况，以及\_\_在南方等发达城市的情况，认识到一些\_\_公司发展基本的思维方法：走在\_\_行业最前端的公司，例如花都万穗\_\_、宜信财富，网贷方面的人人贷、阿里网贷等，他们均有规范管理、网络支持、反应迅速的特点。

进入8月中下旬，在我们努力与西咸新区管委会沟通协调，联系多方资源与接触无果之后，我们公司开始了新的征程。我负责文件的管理工作，为缩短时间我们一方面制定新的报送资料，一方面提前与有疑惑的股东取得联络。9月初工作进展遭遇了许多未能预料的阻碍，有政府监管部门，有地方办事单位，有股东等。现在想想，第一关工商预名阶段就遇到大的问题，工商局以不同意拒绝我们，在这种情况下，我们相信国家深化金融改革的大政方针和\_\_平台的潜力，咬紧牙关，攻坚克难，我最终亲自拿到文件。

9月到12月期间，筹备工作在前行的路上困难依然出现一波三折，但我的心态和作风已经发生了大的改变。在公司主管领导的组织下，我们开始着眼每个人多做自己擅长的事为标尺，以优化团队每个人的工作事项。我负责文件的报送和相关手续的办理接洽，记录每个股东的进展情况，在工作中我感到团队内部的信息不流畅是妨碍我们一体化工作的一个问题，因此我制作了工作进度表，并对资料归整分类，使得我们办公更有效率和清晰明了。

三、重知识，重思想，保障公司业务顺利开展

我工作之中边干边学，学同事的沟通能力，学同事的分析方法，学同事的思想理念，学同事的吃苦耐劳，工作上从不了解到了解、不熟练到熟练，并且在和股东的接洽中慢慢感悟到了我们在培训学习中讲到的许多重要内容，学会努力从总是不经意被忽略的细节中寻找答案和思考问题这一工作要领。

在接下来的工作中，我要学习并做好信贷前期客户识别，注意影响。企业还款的非财务因素的研判，把工作做深做细做精，深入乙方单位了解乙方的诚信及经营情况，确保贷款的有效发放和回收。这对我即是挑战也是工作的课题研究。

20\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进\_\_公司。我要衷心感谢公司给我创造了这样一个发展的舞台，在这里我绽放青春的激情，点燃事业的梦想。在这短短的`半年中，我的人生经历了一个大的变化，无论是工作上，还是思想上都逐渐成熟起来。

回顾过去的工作，虽取得了可喜的进步，但还存在许多不足，工作中仍然有许多困惑，在今后的工作中，还需加强金融业务政策理论和法规的学习;改进工作方式、方法;增强创新意识、责任意识、大局意识、团队意识。新年充满希望，成功属于积极进取、不懈追求。我在进步的道路上，还会遇到各种困难，为我们公司20\_\_年锐意进取、精彩不断，我还有大量工作要努力去做，我将谦虚谨慎、迈出新的步伐，与全公司员工一起努力为公司的更快更好发展做出更大贡献。

**连锁药店店长述职报告篇十八**

尊敬的各位领导：

大家好!20--年10月，在公司的工作调整中，被调至人力资源部门，主抓人事工作。对于我来说，这是一个新的课题，也是一个新的挑战。5个月来，在新的工作环境中，认识到意识到人力资源的重要性。现在将我年的工作从两个方面做一下报告。

一、年工作思路：

新的一年，人力资源管理工作，将面临新形势、新任务，工作的要求会更高，我要努力工作，争取把人力资源工作做得更好，以下是我年的工作思路：要进一步转变观念，改进工作作风，工作上必须严谨细致，多与领导，同事沟通情况，要努力学习现代人力资源管理的理论，创造性地开展工作，要强化一切为市场、为基层、为员工服务的理念。

(一)要加强员工队伍建设，要把品德、知识、能力和业绩座位衡量人才的主要标准，建立高素质的员工队伍，以适应激烈市场竞争。

(二)要加强用工管理。要实时地与部门主管沟通，制定合理的招聘方案，为加强劳动用工提供依据。以招“适合的员工”来实现公司效益的最大化。

(三)要强化员工培训工作。有针对性地制定培训计划和实施培训。要加强培训效果的评估，努力提高培训的效果，提高员工的职业化水平。

(四)严肃工作纪律和各项规定，对问题突出的员工，基本能够及时进行谈话。做好员工思想工作，做好留人，育人，用人的理念!

(五)积极与员工沟通，尽可能地了解员工的想法和需求，体现员工和老板间的桥梁作用。

二、现代人力资源的内容十分丰富

涉及到人力资源的诸多方面，其主要内容有：人力资源规划和选拔、培训和发展、激励、绩效考评、薪酬管理、安全与福利等方面。人力资源管理始终是围绕着如何充分开发人力资源这一核心目标展开活动。其中有两个建立：

1、建立科学的人力资源开发和员工工作绩效考核评价体系，对员工进行有效激励现代企业应探索建立企业文化、经营理念和知识技能培训协调统一的培训开发机制，采取灵活多样的培训方式，加强和开展不同层次的员工培训，注重培训效果。在员工工作绩效考核评价方面，探索建立科学的具有目的、内容、方法、程序、标准和要求的量化考核体系、评价方式和方法，运用正强化和负强化手段把员工的绩效考评与奖惩结合起来，真正做到依据员工的工作绩效决定员工的岗位、薪酬、晋升和培训，有效激励员工提高工作效率。

2、建立学习型组织，开展个人职业生涯规划随着经济全球化的到来，“哪个组织学习的快，哪个组织就能生存，哪个组织就能赢得竞争优势。”美国学者指出，未来最成功的企业将是学习型组织，因为未来唯一持久的优势是比你的竞争对手学得更快的能力。

只有把企业建成学习型组织，才能充分体现“以人为本”的管理理念;提高员工创新能力，为员工发展自我提供广阔的空间，实现知识共享，提高企业的整体人力资源管理水平。

述职人：---

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