

公司述职报告(模板10篇)

随着个人素质的提升,报告使用的频率越来越高,我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?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。

公司述职报告篇一

述职报告的标题有多种写法,可大致概括为单标题和双标题两种模式。

由职务和文种构成标题,如《××公司总经理述职报告》。

由时间和文种构成标题,如《××-××学年述职报告》。

只用文种名称作标题,如《我的述职报告》或《述职报告》。

结尾之后,要签署姓名和日期。

公司述职报告篇二

回顾一年的工作,有成绩,也有不足。下面我主要从以下四个方面进行述职,请公司领导及各位同事给予指正。

一、20xx年所做的工作

(一)确定思路,明确目标

年初,根据公司领导整体要求,我制定了总经办年度工作计划并对总经办提出“三服务、四标准化”的基础上确定了20xx年的工作重点即以“规范化管理、程序化动作、制度化约束、文明化办公”建设为目标,全面提高“三服务”水平,做到管

理、事务、服务一体化的整体目标。实现管理、事务、服务的一体化我认为总经办工作的重要目标,管理弱,水平上不去,事务弱,效率上不去,服务弱,形象上不去。只有用强化管理带动整体工作,用搞好事务推动整体工作,用规范服务贯穿整体工作,才能不断提高办公室工作水平,保证各项决策的贯彻实施。在确定了总目标后,按月进行了跟进、分解、落实。

(二)以ci为平台,规范公司行政事务管理

1、统一规范公司行文格式,制定模板,大力推广,统一形象。

对公司常用文书如通知、报告、上下行文统一格式,制作成电子版模板,全面推广,使公司机关公文质量有了明显提高。各事业部分公司在公文的规范化意识上也明显进步。

2、统一办公事务用品制作

对各分公司信纸、信封、笔记本、合同书封套、纸杯、手提袋、台签纸、等按ci手册进行了统一要求和制作。

3、以招标为手段,降低各项行政管理费用

在去年对办公事务用品招标的基础上,今年又要求对车辆维修、计算机、网络设备、外设及耗材统购方面、绿化美化等有关大额费用支出方面进行了招标。通过招标比价,不但费用有了明显降低,而且提高了服务的频次与质量。

4、我们根据公司整体要求,对行政制度进行了全面、系统的修订,同时下发了8个文件模板、84种表格,从形式上对全公司的行政工作进行规范,有效地提高了公司机关及各事业部行政工作的水平与质量,提高了工作效率。

公司述职报告篇三

一、提前谋划，保证经营目标顺利完成。

xx年是xxxx的第一年，我带领部门全体员工不仅做到思想统一，同时也做到了业务上的快速融合，对于经营目标提前谋划，采取积极的措施，以保证目标的完成。坚持以效益为中心、市场为导向的经营思路，强化营销服务理念。经过全体员工的共同努力，xx年度在各方面都取得了卓有成效的业绩：全年收入累计完成xx万元，同比增长xx%

二、树立良好的自身形象，以身作则，激发员工的工作热情。

做为公司一名中层管理人员，时刻接受同志们的监督，杜绝违反公司关于“领导干部十不准”的行为发生。深入加强学习公司领导的讲话精神，有重点有目的的组织员工共同学习，让员工及时了解企业的发展战略规划，培养员工主人翁的意识，从而达到政令畅通，上行下效步调一致。

在人我关系中，化干戈为玉帛，化紧张为和谐，在新的基础上达到新的团结和统一，从而推动各项工作不断前进，促进我公司经济和利润最大化。工作中，我始终严格要求自己，逐渐养成雷厉风行的工作作风，对待工作坚持早计划、早部署、早安排，增强主动性。我在工作中要求员工做到的，首先自己一定要做到，要求员工注意的问题，我绝不去违反。作为一个部门经理，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，但看到我们的公司在逐步成长，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。

三、确保安全生产无责任事故 我们一如既往的认真贯彻执

行“宁可不要钱，也要保安全”的理念。巡查的过程中对每个柜组进行认真检查，不漏掉任何一个死角，发现问题立即整改。对新到的员工进行消防知识及应急预案演练培训，不定期对其掌握的安全知识进行抽查，坚持每周进行消防应急预案的演练，确保安全生产无事故。

四、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。

五、做好现场服务管理工作。

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。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。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。

六、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。

1、与员工沟通不够。由于偏重于业务发展与管理工作，与员工交流的机会就变得较少，致使无法掌握员工实际思想情况。在今后的的工作中，我一定要加强与员工的沟通，树立服务意识，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营

活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

2、工作方法不够细致，有时急躁情绪较重。面对工作压力和出现的问题时常表现出急躁情绪，且有时对自身及员工要求过高。在下步工作中，一定要培养沉着冷静，不急不躁的工作作风，加强市场分析与市场驾驭能力。工作中虽然存在一定的不足，但我有决心、有信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进以上的问题。

以上是我对上一年度工作的陈述，难免片面。为了促进公司发展和我的进步，恳请大家对我的工作多提宝贵意见。

公司述职报告篇四

大家好!非常高兴今天能和大家欢聚一堂共同参加20xx年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在公司成长的滋味。

20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。来到公司那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨□20xx对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了这个大家庭中，在同事们三个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，用心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

虽然我来到公司时间不长，但是我热情高涨，对公司各项事务的开展有着各种积极的热情，由于以前对担保行业知之甚少，我更加如饥似渴的求教着学习着，不断成长不断进步，感谢大家对我的帮助让我受益匪浅。在工作中我要为大家服务好跑好腿打好杂，在为人民服务的过程中茁壮成长，体味快乐，最后成为参天大树，成为公司的栋梁支柱。

评审分析，出具保前调查报告，按要求提呈给公司领导合作银行审批。

4、做好《委托担保合同书》签订和担保收费的计算、开票、查验工作。5、办理好批准担保项目的担保抵、质押相关业务和手续，并签订有关合同文本。6、做好担保业务全过程的跟踪、监管服务严格监控担保对象经营状况和借款履约情况，切实防范和化解担保风险。7、对担保项目实行项目管理，保管担保业务的档案资料。8、对逾期未还融资担保借款和银行借款需公司代偿的担保项目进行审查核实，拟办处理意见。9、做好担保业务的市场调查、研究、预测、分析，拟定括展担保业务的可行性报告。10、完成好领导交办的其他工作任务。

今后我还要多向公司同事尤其是本部门领导及同事学习。更要以百倍的努力回报公司回报社会，朝着让xx公司成为担保行业的标杆企业行业楷模的方向努力。

在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，用心做事才能把事情做好！给大家送上我最真挚的祝福，祝大家20xx工作顺利，万事如意！

公司述职报告篇五

大家好！

1、积极学习，自我提高

只有懂生产、了解生产，才能很好的服务生产、监督生产。无论是管理经验，还是业务水平，都与优秀的调度员存在很大的差距。所以，我积极学习，虚心向老工人请教，到车间生产一线，了解生产现状，提高业务技能，提升管理水平。

2、精心调度，合理安排生产

每月月底结合各个分厂下月肉制品大致产量，制定出合理的内转产销量，结合销售部，制定外销产品的产销计划。即保证正常的生产运行，又没有造成不良库存；每日下午根据次日

销售订单及发货情况，结合车间实际生产状况及仓库现有库存量，安排合理的次日生产计划，满足市场正常供应；每天依据生产计划，跟踪生产进度，及时正确解决生产中出现的各种问题，保证生产计划及时完成。

3、和各个部门沟通协调，保障生产顺利进行

和集团公司采购部门保持良好的沟通，保证原辅包的及时供应；协助销售部，组织好外销产品的发运工作；和品管部、事业部、技术中心相关人员紧密结合，对生产中出现的各种问题，及时协调解决，保障生产的顺利进行。

4、充分发挥监督考核职能，做好日常管理工作

从现场卫生、生产过程过程、成本、质量、计划、工艺、安全、库房、数据交接、出门证管理等日常管理工作入手，定期组织相关人员检查，对检查中发现问题整改落实情况进行跟踪，做好公司的各项日常管理工作。

1、管理考核上放不开手脚

以往的工作只注重服务和协调，缺少监督和考核。在管理考核力度上不够，不能够很好的起到监督考核的作用。

2、在对两名新调度员的传帮带工作上没有做好

由于没有很好的对新人做好传帮带的工作，致使两名新调度员在很长的一段时间上找不到工作方向和工作重点。

3、工作的细致度上面还不够精细

由于以往的工作中存在粗心大意，细致度不够，致使个人工作中出现纰漏，出现问题。

1、谦虚务实、进一步加强学习，全面提高个人综合素质

学海无涯，知识无限。只有不断的学习，才能不断地提高和进步，才能跟得上公司发展的步伐。xx年公司产品结构面临全面调整转型，将涉足很多新的领域，在新的领域要努力学习，快速掌握各种生产中的技术知识，为公司产品结构的顺利转型做好衔接工作。

2、充分协调好各个方面的资源，确保产供销的顺利进行

合理安排、精心调度，保障好生产、协调好生产、服务好生产、指导好生产、监督好生产，保证生产、销售工作的顺利进行。

3、不断提高工作水平，做好领导助手

多谋才能善断。立足发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，发挥参谋助手作用，不断提高工作水平；强化理论知识学习，进一步提高避免问题发生的预见性；进一步提升责任意识，增强工作的主动性、预见性、创造性，以较高的技术理论素养和业务能力为领导出谋划策、查漏补缺，不折不扣的完成领导交付的工作，做好领导的左右手。

4、立足本职工作，工作不留空档

对本职工作一定要抓紧抓好，做到抓一件成一件，件件有交代，项项有落实。其他的工作，也要义不容辞承担起来，做到工作不留空档，确保各项工作全面推进。

xx年，我将进一步加强学习，认真工作，在经理的领导下充分发挥好调度员服务、协调、监督、考核的职能，按照公司的要求，出色的做好各项工作。

谢谢大家！

公司述职报告篇六

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，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，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自06年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的

不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，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，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任

和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个

时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

七、下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为08年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，08年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多举绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效

的增员模式，增员理念。争取08年营销人员总数达到 名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。08年，我在这面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司述职报告篇七

您们好！

一、对xx年的认识和问题与工作改进与措施及努力方向

（1）对xx年的认识和问题

xx年是一个不平凡的一年，我们经历了2月份50年一遇的冰雪灾害带来的出行不便，经历了3月份西藏打砸抢*乱带来的震惊，经历了5月份汶川大地震带给大家的逝去同胞的伤痛，经历了8月份胜利召开的北京奥运会和残奥会的*和喜悦，遏制正在蔓延的国际金融危机给大家带来的丝丝寒意。复杂的国际国内环境考验了我们的坚强意志，向全世界展现了大国风采，作为一名中国人，我感到自豪，我感到骄傲。这一年，意味着灾难和伤痛，彷徨和不安。正是这些让我深深的体会到了因该珍惜身边所拥有的一切，珍惜我们同事之间彼此的缘份和友谊，然而从这些系列的震惊与伤痛和这次出差让我感觉自己又成长了不少，从一个不善于沟通和交流变的活泼开朗了许多，从而使我在工作上与同事之间的沟通交流中深刻的认识到自己的不足，总是在工作上固执己见，不听从大家给与的有效意见和见解，与同事之间心理上的不友好等造成了工作效率底、工作效率差等一系列的工作严重问题。

（2）工作改进与措施及努力方向

作严肃认真，按时到岗，工作上听从领导安排。休息时间做到劳逸结合，与同事搞好团结。

公司述职报告篇八

1、入职伊始：刚进入公司大至了解了一下俏佳人的文化背景及在音像界的影响，还有我们要运作的“城市名片”项目及“国际卫视”的招商情况，并对这些项目有个初步的认识。

2、初步培训：杨经理凭借着其丰富的电视制做和招商功底给我们做的培训也是让我受益匪浅的，基于我们对dvd发行流程的不清晰，杨经理不惜亲自驱车带我们去参观了我们的dvd驻京的仓库，让我们对音像制品的发行有了一个更直观的认识，也让我们更确信俏佳人的实力并非虚传，也树立了在俏佳人

大干特干的信心。

3、尝试工作：基于广告部人员甚少一时无法抓不起很多有效客户资源，所以部门临时决定我们的工作从招代理商开始。当然对于一个有四年广告销售经验的我来说打电话沟通不存在一点问题，但巧妇难为无米之炊，以什么口吻与态度和那些几经商场历练的老总们沟通更成了我们急需解决的问题，此时杨经理以其丰富的广告招商经验给我们做一堂深入浅出的招商课，总结为：我们要以媒体方于之沟通，更要让代理商们意识到我们资源的稀缺性和宝贵性，即让人求着我们而不是我们上赶着去追着他们，在这种思想的指导下虽没有取得骄人的成绩，但还是让我们看到了成功的希望。

a□项目中很多细节性的东西不明确，最明显的比如：费用怎么收，收多少，具体流程是什么。

b□公司本身没有给我们指明工作的重点，也就是我们所要干的事不明确，而且也没有一些成文的东西，比如最基本的一些证书，授权等。

c□我们也不知道我们能承诺客户什么，比如我们的片子能做到什么水准，怎样制作，由谁来制作，能否配其它外语等。

d□项目多对我们来说本身不是一件坏事，但我们一个项目还没有熟悉又来一个项目，我想这样不是很有利于我们的成长，别一方面我们每一个项目一定要有一个完整的流程，要让我们有章可寻，客户有问 我们有答，这样我们才能集中精力事半功倍，我不想让我们的大部分时间和精力花在研究和讨论我们的项目上。

5、正式工作：在杨经理的指导下我们开始了第一轮的真对百强县的开发，由于以上问题的存在，所以开发中遇到问题也是多种多样的，比如我们的项目的回报方式中提到了央视，也提到了一个不菲的价格，但这个价格对客户的震撼的确不

小，因为很多客户做过且都没花钱，即使没有做过的也和央视有过接洽，也明白运作的过程。更甚的是我们的国际卫视这边连一个最起码的授权证书或营业证书都没有，我们不能和客户空嘴说白话，况且我们面对的都是些经常和媒体打交道的专业人士，即使给我们一个成熟的平台，在今天的这种环境下客户花钱都有几多犹豫，况且我们还没有一个成熟可行的思路呢?!

6、硬着头皮继续开展：就在要什么没有什么的情况下，我们依然进行着我们的招商工作，我们本着即来之则安之的原则，希望能摸索一些可行的东西，即使一时没有取得多大的成就，也可以看一下市场的反映，也要弄明白失败的原因和自身的不足及项目的问题所在。本着这种想法我也联系了一些客户，反映不一，具体可参考：我的客户表。

7、总结：以上是我在这近三周的工作中所遇到的问题和一些不成熟的想法，当然我自身肯定还存在着这样和那样的问题，比如对电视知识的普及和对项目的进一步了解等，我想这些都不是最重要的，最重要的是我对所运作的项目有百分之百的信心，及克服和解决所遇到问题的决心和勇气!望公司不要让我失望!

最后一点小小的建议：基于广告业务的工作性质，偶尔加班是有必要的，但在其它大多公司都不上班的情况下，业务人员的加班好像意义不是很大，一方面浪费公司的办公资源，别一方面也不利于业务人员精神状态的调整，也会让媒体同仁们误认为我们的管理缺乏人性化以至不利于我们人才的引进。

述职人：

20xx年xx月xx日

公司述职报告篇九

大家好！

20xx年，是我站实现跨越式发展中承上启下的一年，也是全站干部职工迎接挑战、经受考验、努力克服困难、出色完成全年任务的一年。我调度室在站党总支和站委会的正确领导下，各部门同仁的大力支持下，围绕“两量一本”这一主旋律，以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态，卓有成效地开展各项工作，取得了显著成绩。

这一年的调度工作我总结为以下几点：

在站领导的亲切关怀下，我们步伐坚定地走出了一条“科学调度，规范运行，精确高效，争创一流”之路。按照《调度章程》科学调度，规范运行，实现了全年无差错、无违规操作的目标，在有效降低电话费的同时，认真及时地维护线路，保障了通信的畅通。

千里之行，始于足下。正是这些看似平淡、甚至微不足道的工作，却凝结了我们调度室为煤站默默奉献的每一份光和热。所有调度员同志心往一处想，劲往一处使，克服种种主观或客观的困难，坚持出夜勤、出满勤，积极参加学习，及时准确地上报报表数据，而且还保持了良好的环境卫生状态，多次受到领导和职工的好评。

抓思想，提素质，练能力成为我服务煤站的重要方法之一。为了起到“快马加鞭”的作用，我引入了激励和奖罚制度。科室人员在完成好本职工作之余，主动帮助兄弟部门做些力所能及的工作，收到了很好的效果。

学习是一个人汲取知识养分的最佳手段，创新是一个企业进步的灵魂。

一直以来，我都十分清楚学习对人一生的重要意义。因此，在提高思想认识和学习方面，我积极组织科室人员参加会议，加强理论学习，明是非，辨美丑，知荣辱，实事求是，追求进步，及时完成各级领导交付的任务，密切配合兄弟部门的工作。

打铁必须自身硬。多年的工作实践，为我提供了许多宝贵的学习机会，向劳动模范学习，向先进典型学习，向优秀党员学习，向勤政廉洁的领导干部学习，时时处处事事以他们为榜样，注重加强个人修养和党性修养，率先垂范，奉公守法，树立正确的人生观、世界观、价值观，远离黄、赌、毒，提高拒腐防变能力。

选拔任用年轻领导干部最基本的条件，就是要求我们能够自省、自警、自励，要求我们每个年轻党员同志政治合格、作风优良、严于律己、技术过硬，尤其要注重学习新知识，掌握新本领，形成与岗位职责相适应的知识结构，努力提高工作的前瞻性、科学性和创造性。参加工作至今，十年时间我都从事通信和计算机网络工作，凭借自己的专业基础，虚心求教、刻苦钻研、认真思考，不断丰富、提高自己的专业知识，希望能为企业的发展鞠躬尽瘁。

在向组织汇报工作前，我认真地审视了自己，认为还存在两点不足之处：

今后我还会继续向有经验的领导和同志们多请教、多学习。

律己足以服人，量宽足以待人，身先足以率人。我常常以此为镜来比照自己的言行。浩然正气铸大业，心底无私天地宽。工作中，我坚持以德为本，带头讲正气、讲奉献，坚持诚以待上、保持政通；诚以待下、保持人和；诚以律己、保持廉洁；诚以处事、虚怀若谷；乐观向上、不怕困难。在工作和生活中，严格要求自己既要干事、又要干净。及时克服工作中出现的不足和问题，努力做到任前任后一致、态度行动一

致、对上对下一致、对官对民一致、人前人后一致，以自己良好的形象和人格力量去做事做人。

我认为，在有效利用传统调度管理方法加强管理外，还要摸索煤站调度运行的规律，积极采用新技术、新手段，采取有效措施，不断提高部门的整体质量、工作质量、服务质量、技术含量以及人才素质等，使调度工作始终处于发展与进步的前沿。在我看来，企业的发展，必须依靠科学技术的进步和员工素质的提高，建设一支素质优良、技术精湛的人才队伍，是“做强××，造福员工”的必由之路。

总结过去，是为了更好的面向未来。我将把这次述职评议作为组织对我个人支持、监督和帮助的极好机会，进一步总结经验，克服不足，团结全体干部职工，开拓创新，克难奋进，为推进我站的改革和发展事业做出新的、更大的贡献！

以上述职，敬请领导和同志们批评指正。

公司述职报告篇十

本站后面为你推荐更多公司述职报告！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

xx年底，股份公司决定在xx农业公司自种番茄的基础上，配套部分社会种植番茄，我本人从农业公司调入工业公司担任总经理助理主管社会原料工作，在此感谢股份公司领导对我的信任并给与机会，在忙碌、充实、竭尽全力努力拼搏的近一年的时间里，由付总带领我们从宣传社会种植、落实面积、合同签订、育苗移栽、田间管理、组织交售等一系列的工作中。这期间有成功时的笑容，也有失败时伤心的泪水；有艰辛努力地与供应商斗智斗勇，也有亲临一线亲自指挥并深入

的身体力行……。全过程、全方位、全身心的配合颀总、付总进行社会原料的种植是本人义不容辞的职责。在颀总、付总的正确领导下，在各位员工的大力配合下，社会原料最终签订4730.645亩合同，实际交售吨位16338.553吨。原料任务完成率较计划降低很多。在此对大家的辛勤努力表示最衷心的感谢。总结这一年非常辛苦，也遇到了最大的挑战。现在就我一年来的职责履行情况向大家汇报，有不妥之处望各位批评指正。

一、目标承诺陈述

-----量化指标

原料收购总量 3.6万吨

原料落实面积 8000亩

-----完成情况

原料收购总量 16338.553吨

原料落实面积 4730.65亩

二、主要业绩

1、安全工作

原料车间严格按照公司领导的要求，始终把安全工作放在首位，原料员与公司签订《摩托车驾驶安全责任状》，时刻以短信、飞信方式提醒原料员安全驾驶摩托车，保证原料员下乡的安全。通过全体原料人员的共同努力，在合同签订及田间管理期间，原料车间未发生任何人身伤亡事故。

2、技术服务

惠农公司是首次种植社会原料，原料人员均是刚毕业的学生，毫无种植经验，通过原料部主管杨晨来、严涛的指导，特编制《惠农公司番茄种植技术手册》，并结合兄弟公司原料车间的管理经验，指导原料员按时下片区，对广大的种植户宣传番茄新品种的属性，科学合理的种植，确保今年社会原料的增产增收，为xx年社会种植打下良好的基础。

3、农残控制情况

公司通过成立农残控制小组，在番茄种植各个阶段，对原料员、合同主、种植户等进行农残控制知识培训12次，苗期育苗技术以及农残知识培训8次、大田生长期的病虫害防治以及农药知识培训10次。不定期的下发农残控制宣传资料，并与农户建立了飞信、短信、电话的沟通渠道。通过对原料员及农户的培训，监督、检查，今年农残整体控制中取得了不错的效果。公司送检灌溉水、土壤、番茄幼苗、番茄叶片、番茄果实及番茄酱送检（14批），检测项目有重金属、矮壮素、缩节胺、百菌清、氯氰菊酯、代森锰锌、霜霉威、啞菌脂，均未检出农药残留。

4、团队建设

原料车间的建设，是一个从无到有的过程，从开始的我一人发展到现在的6人（马少波、吴庭林、马伟、陈永宁、徐福积、马静）。车间通过积极的培训，培训原料员番茄种植技术、农残控制、病虫害防治、田间管理等知识，结合实践，锻炼了一支强有力的队伍。在艰苦的条件下，没有一个人叫苦，他们依然饱含激情，热情的为农户服务，并得到农户的一致好评。在这里也要感谢车间小伙子们的前期帮助，如陈叶青、陈卓、田广胜、寇博、寇新亮等，你们辛苦了。

5、建立完善各项体系

原料车间为新设立的部门，随着公司体系文件的逐步完善，

原料车间也相继确定了原料员、技术员、农残监督员的岗位工作职责、编制了工作流程及作业指导书。逐步建立了考核制度，并按制度进行考核。经过公司的几次的内审及充分的准备，公司顺利的通过iso9000□haccp现场审核认证，在brc审核中也得到喜人的成绩a级。在这里我要感谢质监部门的大力协助，尤其倪瑞峰，任助理的帮助。

6、外围管理井然有序

原料车间今年主管外围排队现场秩序，严格按外围管理制度执行，对出现的问题及时解决，面临巨大的高峰期压力，最终仍然确保了正常有序的交售。如八月十三号、八月十七日、九月二十四日由于个别驾驶员违反外围管理规定，导致农业部分司机对质检原检的态度恶劣，外围管理对这些个别捣乱分子分别进行批评教育、罚款处理，对严重的上报农业取消其拉运资格，并扣除部分拉运款项，严格控制外围秩序，使排队现场正常有序，外围工作较xx年有了很大提高，司机、农户、原检、公司都很满意。

三、主要问题

(1) 惠农、平罗片区人均占地少(2-3亩)、劳动力普遍短缺，即55岁以下的壮劳力均外出打工，家中只有妇孺和55岁以上的老人，当地的通俗说法——“三八六一九九部队”驻守农村，一旦农作物的种植程序繁琐、用工量大，就很难被种植，这是造成经济作物(例：番茄、制种玉米)在当地依靠分散的农户难于大面积种植的主要原因。

(2) 经纪人与农户合作，农户大都愿意种植，因为经纪人对农户种植前赊欠种苗和农资，农户负责种植，番茄成熟后由经纪人组织拉运交售，并现金结账。在与经纪人沟通中了解到，牵头种植、赊账承担风险、付出劳动组织拉运就是为了从中谋取利益。现在中粮屯河公司的低补贴甚至零补贴政策，使经纪人积极性降低，不愿与我们合作，合同签订进度缓慢。

(3) 平罗县、惠农区两地，在中粮入驻之前，一直没有较大的、正规的农产品加工企业，全部都是民营、个体较小的农产品加工厂，据调查两地脱水蔬菜厂有76家。今年脱水厂收购番茄的价格始终跟进而高于公司价格，农户及经纪人嫌交售到公司路程远，为了节省运费和获得更高利润干脆背弃公司合同交与脱水厂。造成社会原料严重流失。

(4) 本地区种植脱水蔬菜较多，今年干货价格高，农户利润大增，来年种植面积肯定增加，而且小麦、玉米种植简单还能复种脱水菜，随着粮食价格连年上涨，种植大田作物更为农民接受。番茄种植亟待价格调整。

(5) 年轻一代农民经济收入来源基本不靠种地，种地只是为了满足口粮和防止土地闲置，因此这些农户只愿种植小麦玉米这些省工时的作物，对种植番茄不感兴趣。发展小农户种植番茄较为困难。

(6) 原料员大多是新毕业的大学生，工作力度与农户的接受程度还不能完全衔接，导致分工不明确，工作中相互依赖而不能各司其职。

(7) 今年气候反常，5月份气温偏低，5月8号出现霜冻，受灾面积500亩，降雨量比往年增多，5月28日、6月8日出现大雨，两次降雨量之和超过惠农地区全年平均值，惠农区域地下水位高，降雨量大时出现排水不畅，水淹受灾面积1000亩。高温天气集中且较往年平均最高温高1.0℃，低温天气出现在高温之前相邻日期，且较往年偏低0.8℃，6月上旬及中旬正值番茄开花授粉，高温郁闭导致番茄授粉不完全。反常天气严重影响了产量。

四、个人感受

xx年是一个辛苦的、操心的一年，这一年中，我们忍辱负重，虽然不敢说走过千山万水、千山万壑，但是我们千辛万苦、

千方百计、历经千锤百炼，做到目前的状况，虽然未能达到产业管理部和股份公司的要求，导致的产量未完成的失败，这是我个人的失误。但是，截止到目前，农户和经纪人是满意的，来年计划更大面积的种植，着也算一个小小的成功，是车间、其他部门同仁乃至公司上下全体努力的结果，这里面有许多苦和累，我记得马少波给我发的信息：“余助，料，收不回来，你打我骂我；料，交不进来我找你”。我为有这样敢跟我叫板的下属自豪。我也记得徐福积家里老人重病在床，我给他节假，让他早回，但是他还是提前回来了，努力与惠农这边的农户交涉、再交涉，就为了哪怕一天几十吨、十几吨的原料进入我们的交售系统，在这里，我想对黑了、苦了、累了车间同事们说：谢谢，小伙子们，你们是好样的！

五、下年原料工作计划：

1、面积及种植区域的扩展。

2、原料均衡供应也是下年原料工作的重点。在按计划落实原料面积的基础上，制订详细的均衡供料种植计划。确保严格按照计划实施。

3、加强农残控制作为下年原料的一项重点工作。当地农药市场混乱，多家代理商抢占市场，下一年要继续加强农残控制，确保产品安全。

4、种植关系的改变。小块种植番茄，人工成本大，劳力紧缺的农户不愿继续种植，明年要重点培养有实力的经纪人及种植大户，发展连片种植及一人大面积种植，加大机采种植面积。

谢谢大家！