

2023年海澜职业店长年薪多少 店长工作报告(模板5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

海澜职业店长年薪多少 店长工作报告篇一

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

1、清洁卫生方面。

我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中要保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼 and 接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的

面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

2、陈列方面。

前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

3、药品的标签方面。

在日常工作中发现，我们的价签经常不是在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

4、收货方面。

我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到*瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

5、售后方面。

下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

在最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务态度很蛮横，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

海澜职业店长年薪多少 店长工作报告篇二

店面是公司基层管理的主要执行地，是品牌战略扩张的'重要对外窗口，店长的基本素质就是严格执行公司的管理规定，维持良好的日常经营，积极建立符合公司要求、品牌战略需要、顾客满意的良好销售形象。作为一个刚上任的新店长，我必会事事躬亲，以身作责，努力发掘自身潜能，寻找同行业优秀店铺的差距，与不同阶层的顾客交流总结，同时自身也要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的态度来感染员工销售，带领本店做好销售业绩。

作为服装销售行业，市场竞争强烈，员工流动性很大，大部分新晋员工都缺乏社会经验和工作经历，不具备相关的知识，不知道工作怎么开展。店长的工作就是基础培训，以客户接待，摆设陈列，导引技巧，话语交流、推荐搭配为主，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧，通过实际的指导应用，使新员工知道工作该从哪里下手，并辅以不断的鼓励和指正，激励员工养成正确的工作兴趣和主动学习积极性，选拔善于销售、优点突出的销售人员，为公司推荐储备优秀人才。

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。日常管理中，店长必须以身作则，带头做

到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

以上是我到公司以后历任多个工作岗位的不足看法。对于未来，我充满希望，对于当前，我努力工作，用心服务每一位顾客，工作中有什么不足，请多指正。

海澜职业店长年薪多少 店长工作报告篇三

两个月的实习眼前就要结束了。在实习中，我的收获很多，学习了不少东西，锻炼了自身的能力，提高了自身的各方面的修养。

我实习的学校是英德市第一中学，发展前途很好的一所学校。在这样的环境里，我看到了一种千载难逢的好机会，就是说，在这样的学校里实习，实在是好不容易的。在实习过程中，我珍惜这个机会，利用所有可用的条件，进行教学，做实习，提高了物理授课能力。

下面，我对两个月的实习工作作以下总结：

一、思想观点方面：

作为一个团员，作为一个教师，要珍惜这样来之不易的好机会。我在学校学习了物理授课方面的不少知识，但实践很少，这次的实习是实践物理教学方面所学的知识的重要环节。

首先，在培训期间，我严格要求自己，努力钻研，提高了语言水平和教育教学理论，提高了综合语言运用能力。

听到两个月的实习的消息，我心里很高兴，我认为这样的实

习，我实在很需要，可以说是及时雨。实习过程中，我们可以验证自己所学的知识，又可以深入实践，提高物理教学能力。在这里，我可以找到良好的实习环境。

来到实习地后，学校让我担任三个班的物理课。这个对我来说很重要，而且是我盼望的机会。之前，我担心学校能否给我上课的机会，机会来了。我要珍惜，后面的事情就靠我的努力了。

二、实习态度方面：

我进入教学实习后，更端正自己的实习态度，抓紧机会，认真开始了上课。树立机会观念，激发自身的努力和热心，全心全意投入到工作中，学习学校的规章制度，自觉遵守校规校纪，接近配合学校的安排部署，胜利完成了实习任务。

实习期间，不怕苦，不怕累，乐意接受学校和指导教师交待的任务，并认真完成了。配合指导教师的工作，谦虚学习指导教师和其他教师，认真参与教学教育研讨活动，提高了自身的教育教学观念和理论知识，为未来的工作打好了基础。

三、教学实习方面：

学校给我安排三个班的物理课，是高一37、38、39班，每周上4节课，这个学期已开始就开始上课了。接受任务后，我立刻动身，认真准备，全面地开展了课堂教学。

上课前，做好了各项准备工作：听课、写教案、备课、授课、总结、批改作业方面都下力气，有效地进行了教学。上课前，听指导老师的课，学习授课特点和教学方法，学习组织课堂和课堂用语，具备了教学前的准备工作。学习后，我心里一下子觉得很踏实，感觉到了这堂能上。

写教学计划时，认真学习教材和教材分析材料，体会课本的

教学目标、教学重点、难点等重要环节。认真分课时，保证的教学的正常运行。

写教案时，全面研讨教材和学生情况，具体指定教学环节和步骤，结合课改要求，结合学校的实际情况，结合学生的实际情况写好了教案。写完后，通过了指导教师的批阅。

上课时，面对眼前的学生，我心里想，我是老师，肩负了神圣使命，我的一切行为为了孩子，影响孩子，我要认真，要千万认真。树立这种信念，完成课堂教学的所有环节，努力完成了教学任务。我发现了，我的学生喜欢我，在他们的话语和对我的行礼中，我看到了一种尊重感。在他们那里，我感觉到了一种成就感，我可以断定，我的实习有很大收获。当然，这种收获和成就感，与我的行为和态度有密切的联系。你对他们怎么样，他们就对你怎么样。

上课时，对不同的学生进行不同的教学。用层次教学方法，面对每个学生，把不同的学生得到了不同的进步。尖子生得到了更大的进步，后进生的进步也快，后进生也得到了一定的进步。

下课后，我又反省自己，回顾课堂教学，找出存在的问题和优点。下节课，发挥了优点，补充了不足点，提高了教学质量。时时刻刻负责自己的学生。认真学习指导教师和其他教师的教学实践，并应用自己的教学上，提高了教学能力。

为了不断自身的物理授课能力，提高授课技能，学习其他老师的教学经验，也听了其他老师的课，提高了教学能力。

四、班级管理方面：

我是高一38班的班主任，也是该班的物理老师。作为一个班主任，对管理班级的责任重大，对班里活动要全面负责。认真参加每周一的班会课和周五的总结会，学习管理班级的方

法和技巧，掌握了一套管理班级的技巧，为以后的工作扎了很大基础。

早读和下午的自习时间，经常和学生在一起，关心学生，学习学生，解决学生的问题，为班级的管理付出了一份力量。针对班里发生的事情，进行及时检查和处理，提高了学生的凝聚力，提高了学生的团结意识，和学生进行个别交谈，理解学生的心理，帮助他们解决问题。

为了宣传班级，为了提高学生的综合能力，为了给学生提供自我表现的平台，我组织学生制作班级的班报，拟定具体计划，组织学生投稿，组织学生设计板块，提高了班级的自我宣传意识。

担任班主任工作后，参加了每次的班会，次数为5次。

五、科研方面：

对一名教师来说，科研活动是很重要，我们的提高和科研活动有直接的关系。我上课的同时，还注重科研活动，努力学习教育方面的法律法规，新制定的教师道德标准，物理课程标准，课程改革纲要。

科研方面，帮助指导老师的课程设计，制作了导入新课的影片，提供了需要的素材，讨论教学设计，并及时纠正，吸取指导教师的突出点，提高了设计教学能力。

学习网上的物理教学设计方面的各种方法，阅读多本物理教材，经常沟通指导老师，进行探讨，接受指导教师意见和建议，提高了教学研究和教学组织能力。

六、遵守纪律方面：

到实习学校后，首先理解学校的各项规章制度，并认真学习，

加强自身的纪律意识，自觉遵守学校的校规校纪，按时到校，按时上课，及时完成各项工作任务，确保了教学的正常运行。有事和指导教师联系，准假后走，没有无故落课。准时参会，准时参加学校的各种活动，并积极发挥，取得了好的心理驱动力和留下了良好的影响。

七、生活方面：

我住在学生宿舍楼，条件比较特殊，有宿舍管理规定，有规定的开门和关门时间，我在实习中，接近配合宿舍管理工作，按时归宿，没有晚归，没有给学校带来任何困难。实习中，虽然附近没有我能吃的饭，有的也没什么好吃的，但是我认为条件是这样，不能再好了，应该克服困难。所以我在生活中，每给学校提出任何要求，因为学校也出了很大的努力，为我们安排了学校里的条件。与室友保持友好关系，团结合作，保持良好的关系。

八、不足之处：

我相信，在教育行业里，我是一个优秀的教师，我是认真，我是负责人，我是积极，活跃，主动，开朗的教师，我对学生，对本本职工作有责任心，我有信心，我会跟上社会，发挥能力，展现出自己的力量，在这两个月的实习实践表明，我完全可以适应物理授课要求。但是，就像月亮十五明，十五暗一样，虽然我取得了良好的成绩，基本上掌握了物理授课能力，我还存在了不少问题。

一是课堂教学的投入力度不完全，虽然基本上面对了大部分学生，但是有些学生还需要个别指导，这个我没能做到。

二是科研效果和内容不多，只限于一般的理论知识，没有学习更系统化的教育教学理论，再说，学习的理论和经验没有上课堂教学中。

三是自身的提高不好，虽然有了一些变化和进步，这还不够。我还要继续努力充电。

四是跟学生的沟通不全面，作为一个班主任和授课教师，应该全方位的和学生沟通，但是由于时间原因，我没有合他们全面的沟通，只限于学习方面的沟通了。

九、努力方向：

实习时间终于结束了，我知道，这是我一生中最重要的而且最有效的一次实习活动，也学习了不少东西，树立更正确的教育观念，更好地转变了教育观念，为了以后的教育、教学工作了，更好地具备了条件，我相信，物理授课任务，我可以担任。

回去后，更严格要求自己，谦虚学习，不停地学习，努力钻研，更提高自己，更发挥自己，更展现自己，坚持一切为了孩子的的基本目的，关心学生，教好学生，为了民族教育的发展做出一份力量。

海澜职业店长年薪多少 店长工作报告篇四

一、基本情况

我所现有人员97人，其中正式工19人，临时工78人。日清扫面积约84万平方米，每天两大扫，专人保洁，日清运垃圾约50吨，网罩行车。

二、主要工作情况

(一)水边镇清扫保洁接管

根据《xx县人民政府会议》(29)号记录摘要的会议精神，我所从xx年1月1日全面接管了水边镇的环境卫生及水边镇环卫所

原班人员，并扩大了清扫保洁范围及增加了垃圾清运力度。在接管以前水边镇环卫所只清扫了石阳路半条路，接管后，我所在人员不够及水边镇垃圾车报废的情况下，不等不靠，将石阳路未清扫部分、玉峡大道水边段、水边新村等实现了全面清扫，新增清扫保洁面积约5万平方米，清运垃圾车次从原来的每天1车提高到每天3至4车。我所的进入，改善了人居环境，得到了水边镇居民的普遍好评，赞不绝口。

(二) 日常工作情况

1、抓清扫改革，提高城市清扫保洁精细化。清扫实行改革，将清扫路面细化，路面清扫实行“定员、定岗、定任务”，分配到每名清扫工人，每名清洁工人负责一条路面清扫保洁，责任、任务明确，谁出现问题谁负责，谁的路面干净就奖励谁。彻底打破了以前“3人一组，5人一群”的旧体制，消灭了“窝工”现象、出现问题后的“连坐”现象。改革后，整体提高了职工的积极性，整体提高了管理的操作性，整体提高了城市清扫保洁的精细化。

2、用制度管事管人。每周五定期召开班子成员例会，及分析工作中存在的不足及改进办法，加强班子成员中的沟通和协调，提高凝聚力；认真落实长效管理机制，实行竞争上岗，对管理人员进行调整，落实责任制；加强长期机关效能工作，所办公室上、下班实行实名签到制，对前来办事的人员实行微笑服务，坚决杜绝“门难进、脸难看”的现象发生；加强财务管理，严格财经纪律，压缩非生产性开支，购买须经2个人的手，报销发票须经2人以上签写属实，最后由财务领导签写同意报销。加强收费管理，督促各单位签订垃圾清运协议书，加大收缴清洁卫生费力度，增收节支，以保证日常运作。

3、结合我们的工作实际，制定工作目标。我所实行一级监督一级的责任到个人的做法，今年初我所成立卫生监督小组，小组长由所领导兼任，队长每日必须进行日常监督检查，监督小组每月不定期督查路面是否有裸露垃圾，是否存在漏扫

现象，是否有坐等下班时间等问题的存在；如果存在，不是扣罚职工，而是扣罚队长责任不到位，每次最少100元，实践证明，城区主次干道和公共场所的卫生明显好转。工业园清扫保洁管理实行百分制，由我所监管人员按清扫保洁程度打分，工业园领导监督打分实施情况，给予承包人一定的压力，促使承包人花时间和精力来保证工业园的洁净。各个住宅小区有物业管理的小区，我们和物业公司签订清运合同，物业公司没有接管的住宅小区，我们找到建筑商协调，要求尽快形成物业管理。

4、花大力气稳定临时工的队伍，努力改善用工环境。我所不仅为适龄临时工办理养老保险，还为临时工办理了工伤险和意外伤害险；同时，还和正式工享受同等待遇，同样竞争优秀工作人员。今年10月份，临时工工资从650元提高到750元。

5、加强生活垃圾填埋场、垃圾中转站、公厕的管理。减少中转、运输垃圾的过程中产生的二次污染，加大对垃圾填埋场、中转站、公厕的消毒力度，并聘请专人喷洒药水；车辆及时清运、清洗，严格做到每日清洗。认真落实日常收集生活垃圾制度，加强对垃圾运输途中防洒漏管理，防止在收运中因垃圾飘洒造成二次污染。xx年入场垃圾总量约2.4万吨，我所清运车队清运垃圾总量约1.8万吨，工业园区垃圾总量约0.6万吨；公厕属于水冲式，有专人管理。10月份，我所花费了1.96万元对集贸市场公厕进行了水网、电路改造和内部简单装修等，便槽式改为蹲位式。公厕内便槽通畅，无蛛丝、无乱涂乱画、无臭味，定期消毒。

6、做好安全防事故及处理群众投诉工作。我们始终把安全防事故工作放在十分重要的位置，车队坚持每月上一次安全教育课，分析交通事故成因，规范司机作业行为，防止重大事故的发生。同时，及时处理群众投诉，群众投诉主要集中在集贸市场周边、物业小区环境卫生等，今年我们将重点加强对这些重点区域的监管，由于管理得力及工作恰当，xx年接到群众的投诉电话和投诉信笺明显减少。

7、紧紧抓住“创卫”的契机，加大了环卫设施的建设。在创卫之时，我所加强了环卫设施完好率的管理，发挥了环卫设施的功能。根据“创卫”标准和要求，新增废物箱290只。为确保环卫设施完好率，我所加强巡视，发现破损立即通知作业单位及时维修或更换，确保了环卫设施的完好率，发挥了环卫设施的功能。根据行业管理标准，重点抓公厕管理、垃圾房管理制度和废物箱的保洁管理制度，做到责任明确，管理规范。

(三) 抗洪抢险

xx年6月份，暴雨铺天盖地的袭来，山洪暴发，赣江水位陡涨。连续的暴雨，致使老县城巴邱镇基本被淹没，巴邱变成了水城。洪水已将城区农贸市场地段变成沼泽，巴邱路、人民路、步行街、水东门、岭上路等均大量积水。摆在环卫职工面前的，将是一项庞杂而艰辛的工作。洪水退后，我所出动了3辆垃圾运输车及10多个人支援巴邱镇清理垃圾。大方锹铲起的淤泥，根本不能全部送到垃圾车上，锹上流出的淤泥掉到地上，淤泥四溅，工人被淤泥包裹，成了一个泥人了，而我们却没有半点怨言，依然将垃圾、淤泥一车一车清理出去，工人们连续奋战了5天，清理了100多车垃圾、淤泥，直到还给了居民一个洁净人居环境，我们才显露了胜利的笑容。

(四) 工业园区招投标工作

6月28日，工业园区清扫保洁招投标工作圆满成功，清扫面积为263292.88平方米，中标价为1.01元/年.平方米，承包期限为2年(xx年7月1日至xx年6月30日)，承包费总共为531851.62元。

(五) 购买保洁公益性岗位工作

根据省人力资源和社会保障厅、财政厅《关于开展购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案》(赣人社字[]166号)和

《关于印发xx县购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案的通知》(峡府办字[]109号)文件精神和要求，安排我所38个保洁岗位。人员到位后，我所将接管玉筍路(农业局至计生委段)、水晶路、玉梁路、承天路、元阳路、玉峡路等未清扫路面，新增清扫面积25.8万平方米。以及对现有路面进行调整，减轻现有人员工作压力，加大清扫力度。

三、垃圾填埋场项目工程工作小结

县垃圾卫生填埋场项目总投资3839.96万元。其中：中央资金400万元已到帐，地方配套资金124万元，并设置垃圾卫生填埋场项目专帐，成立县生活垃圾填埋场项目领导小组。垃圾卫生填埋场设计总库容77.3万立方米，周围500米内无村庄。垃圾卫生填埋场修建成功后，日最大处理垃圾114吨，最小处理55吨，平均处理77吨。以后各年的处理规模按5%递增，服务年限为20xx年。

现已完成环境影响报告书、可行性研究报告、初步设计、地质勘探、施工图纸设计、征林地已完成；完成进场道路修建、硬化工程0.5公里；清基工程完成；完成土方工程1.6万m³；完成管理房场地平整；完成250千伏安电路安装工程；副坝基础清淤完成，回填料石加固完成，修整库区边坡基本完成，库区临时道路完成，管理用房主体工程已完工，已进入水电安装及室内装修，地下水导排系统、渗沥液导排系统、截洪沟、副坝正在建设中，累计完成投资520万元。

xx年工作打算

1、修建生活垃圾填埋场为我所xx年的工作重点。我所将组织好、配合好相关部门为生活垃圾填埋场项目修建工作，我所将严抓质量关，保证质量合格，争取续建资金到位。

2、计划修建中转站一座。

3、以“创卫生城市”为契机，搞好宣传，加强人民群众的环保意识。

4、完成县委、县政府和主管局下达的其他工作目标任务。

xx县环境卫生管理所

xx年十一月三十日

海澜职业店长年薪多少 店长工作报告篇五

大家好！首先，我要衷心感谢公司的各位领导及部门主管对我多年的培养和教育，感谢对我的信任、支持和帮助。

我自20xx年从烟台大学毕业后就进入公司，到现在已经有9个年头了。在这几年里，除了08年在东阿县公安局工地从事施工技术工作，其余年份里都在工程管理部从事土建预结算工作。在这段工作期间在部门领导的帮助下参与了鲁西化工集团基建项目、中通科研楼、东阿县阿胶文化苑、东阿县图书馆、聊城单光屯回迁小区、东阿县医院住宅小区、水韵名邸小区、昌隆名郡小区、御龙金湾小区、大赵回迁小区、水岸丽景小区（1区、4区）等预结算工作，积累了比较丰富的预结算经验。

任命我担任部长这个职务，是公司领导对我的鼓舞和鞭策，更是对我的一份希望和重托。有领导的信任和支持，有我辛勤的努力，多向领导学习处理问题的方式方法和经管的手段，多跑工地，多了解情况，勤能补拙！在不久的将来我会进入正常的工作状态，在不远的将来我会做出些成绩让各位领导看到我的进步和努力。

一、继续贯彻执行公司及部门领导制定的方针政策，在公司领导下主持营销中心的全面工作，编制工作计划、目标责任，制定具体措施，团结部门员工，扎实工作，高效率创造性的

完成职责范围内各项工作任务。

二、要勤学，要熟悉和掌握国家及省、市有关基建概算、预算、结算审核、招投标等方面的法律、法规。要深入学习建筑行业关于预结算方面的相关规则、认真分析定额解释，把模棱两可的项目吃透、吃准。注重调查研究，在学习与实践当中提高自身的理论水平、业务素质和领导能力。

三、继续推行预算前期的细化工作，组织项目经理部对投标预算的细化分解，对人工、材料、机械费用根据不同分部，做好用量控制计划，项目经理签字确认后报审计监督考核。

四、积极配合公司各部门的工作，增强与审计部门的沟通，做好预算跟施工现场成本的分析。成本预测、成本分析、成本考核这几项工作的前提是预算员编制出准确的预算文件作为基础。要想做到更加精确的编制预算文件并做出成本分析，必须做到在日常工作中多看、多问、多思考。要对工程的施工方案以及流程等细节及现场施工情况多研究多做查看，对于不常见的比较难的问题，要向经验比较丰富的相关工程人员咨询。定额是确定造价的依据，但也要客观的认识到定额不可能囊括市场，由于新工艺、新材料的不断涌现，工程现场的特殊情况，及时的对子目组价进行调整，力争项目利润最大化。

以上就是我初步的一些打算，不是很全面，请各位领导指出。在以后的工作中，为公司的发展贡献自己的一份力量，为企业的发展添砖加瓦！

我的报告完毕，谢谢大家！