

最新迎元旦实践活动纪实 亲子园元旦活动方案元旦活动方案(实用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家有所帮助。

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇一

你们好！

我是***，湖南邵阳人，汉族，中共党员，1986年2月出生□20xx年7月高中毕业，同年12月份应征入伍到陆军第39集团军服役□20xx年9月至20xx年7月在解放军西安政治学院军队人事管理专业士官班学习，并取得本科学历□20xx年12月退伍，退伍后搞过直销，当过小包工头。做的工作都不太统一。还好幸运之神的眷顾，我有幸于今年5月17日到背篓人家拓展部任投资顾问。

初来公司，因为没有拓展方面的工作经验，曾经很担心能不能胜任本职工作，对什么都不太熟悉；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，以及各位领导的精心教导和培养，使我很快适应了本职岗位。

在此期间，我先后系统的学习了公司企业文化和相关的业务知识，深入了解了公司的发展目标和潜力；及时跟进各加盟店的工作进展情况，草拟了株洲、天津、乌鲁木齐等加盟店的装修计划；到宝家山店实地学习并查找存在的问题，及时做好笔记，为以后的工作提供参考，为更好的为加盟商和公司服务打下坚实基础。

在工作中充分利用网络资源，了解了其它具有竞争实力的同

行业的管理、装修风格、运行情况;如湘里人家、湘西部落、老乡村、阿瓦山寨等;收集并学习了餐厅选址、布局、装饰、用材等方面的内容;收集了富有湘西民族特色的各项资料;跟张总监到攸县店实地查看装修情况,及时指正需要改进的地方,积累了宝贵经验。

在6月27号接到总部派往石家庄加盟店工作的通知后,充分做好各项准备,给任务就是给荣誉。29号早晨抵达目的地后,不顾旅途劳顿,立即开展工作,和加盟商开协调会、明确分工、确认店面选址是否符合要求、核实实际面积于第5个工作日和加盟商成功签约并打款,突破历史记录。

过去取得的成绩已成为历史。看到公司的迅速发展,我深感骄傲和自豪,也更加迫切的希望通过自己的努力工作,实现自己的奋斗目标,体现自己的人生价值,和公司一起成长。

在今后的工作中,我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作,严于律己、戒骄戒躁,尊重领导、团结同事、服从管理、竭诚合作,为公司的发展壮大做出更大的贡献,为实现我们背篓人家“打造少数民族餐饮第一品牌”的宏伟目标而努力奋斗!

以上就是我个人的述职报告,如有不当之处,还请批评指正,谢谢大家!

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇二

大家好!

我叫,目前在前期部门任经理职位,自200年起从事房地产行业至今已经8年了,在这8年的工作中,我个人独自办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升,也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好凯威的事业[]20xx年即将过去,回顾我在公司

前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导做如下汇报，请予评议。

(根据个人实际情况填写)

由于凯威地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合凯威地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我們前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

前期工作，顾名思义，“前”有未来，展望的意思，“期”有约定时日的意思，所以前期工作的界定应该是：带有前瞻、展望的，在规定的时日内完成工作。与我们工作相关的政府职能部门均在政务大厅建立了行政审批窗口，承诺具体批件办结日期。规定的办结日期是弹性的，有可操作性的。在我具体办理过程中，由于多年来建立的诚信基础，在有些资料不全的情况下也予办理，再及时补上，资料全的情况下及时办理，为下一个办件过程争取尽可能多的时间。

当然“人无完人，金无足赤”，在这一年的工作中也有不足之处。首先，项目的认识深度不足，还需加强项目定位理解；其次，全局协调能力不足；第三，内外协调能力需进一步加强。

20xx年就要到了，为了“观湖一号”建设成为“西北领先，宁夏第一”的现实，作为前期部部门负责人，我也深感身上的重任，也有信心、有能力为实现这一目标勇于承担责任，

保驾护航。

最后，在新的一年的工作中，我将发挥年轻人的优势，拼搏进取，迎接新的挑战克服不足之处，不断学习勇于进取，为实现公司的既定目标作出新的贡献！

谢谢大家，我的述职到此结束。

述职人：

20xx年xx月xx日

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇三

今天，站在这个承前启后的重要时间节点，盘点梳理过去一年的工作，有利于我们“察过往，知得失，明方向，谋未来”，也有助于我们“仰望星空，俯察心灵，抬头望路，低头行步”。下面，我代表公司管理层，向大会报告过去一年的工作，请予审议。

回首过去一年，我们怀揣理想与激情，像蜜蜂酿蜜那样辛勤忙碌，像燕子衔泥那般坚韧执着，为了梦想而胼手胝足、奋力打拼，谱写了一曲激越的奋进之歌！就在这年末的寒冷冬季，已有数位欧美大客户向我们伸出了赫尔墨斯的商神杖，给我们增添了无穷的信心和勇气！

第一，问题出就出在“把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”。商场如战场，波云诡谲，瞬息万变，今日阳光灿烂，或许明天就大雨倾盆。将“所有的鸡蛋都放在了同一只篮子里”的风险极大，一旦这只篮子发生了倾覆，我们将会损失惨重，甚至颗粒无收！

第二，问题出就出在“锅里饭不够，肚子吃不饱”。正是因为我们把命运维系在一个客户身上，所以生产受制于人。今

天，客户下单了，我们就有饭吃；明天，客户不下单，我们就要饿肚子。如果客户来个“东风不与周郎便”，我们只能“铜雀春深锁二乔”。

第三，问题出就出在“做事无计划，哪里黑了哪里歇”。就拿订单来说，要么是电闪雷鸣、暴风骤雨，让采购和生产手忙脚乱、人仰马翻；要么是万里无云、天朗气清，全员无所事事、悠哉游哉，导致整个生产经营如同“女人心、海底针”，瞅不准，看不清，摸不透。

面对上述业务上存在的突出问题，我们该怎么办？

第一，“不忘老朋友，广交新朋友”，想方设法扩大客户源。要深刻汲取过去一年的教训，尽快跳出一家独大、命系一线的经营窘境。业务部要充分发挥主观能动性，挖空心思调动一切可用的关系，通过一切可行的途径，寻找更多的“篮子”，争取更多的客户，做长做粗我们的生命线。

第二，“把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多”，千方百计增加订单量。增加订单量与扩充客户量是相辅相成的关系，这样能使我们主动自在地“弹钢琴”，与生产合奏一曲动听的奏鸣曲。因此，业务部要尽可能地把盛饭的锅做大，把锅里的饭做多，让员工们不仅要吃得饱，更要吃得好！

第三，“宜未雨绸缪，勿临渴掘井”，从严从细加强计划管理。加强计划性对生产型企业至关重要，否则，就会导致忙得时候忙得要命，闲的时候闲得发慌。所以，业务部在开发市场、争取订单时，必须胸有成竹、心中有数，做到“谋定而后动，知止而有得”。

第一，缺乏计划安排。如同“玻璃瓶中的苍蝇”一般，而且是只无头苍蝇，时而伏壁不动、悄无声息，时而嗡嗡有声、盘旋不止。空闲时昏昏欲睡、无精打采，需要时恍若惊梦、灵魂归窍，“叫嚣乎东西，隳突乎南北”，唯留下催要材料

的人“茕茕孑立、形影相吊”。

第二，很少跟进过程。采购材料就像是进菜市场买菜，公章一盖了事，传真一发齐活，缺乏“狗的鼻子”“狼的性格”“豹的速度”那样的专业精神，不能做到询价敏、砍价狠、到货快。

第三，供货商太少。葛优说：“谁动感情谁死定”。正是因为一些供货商瞅准了我们的软肋，认为除他们之外，我们再也没有其他“相好”的，欺负我们“老实”“痴情”，所以才敢不断触碰我们的底线，对我们想怎么样就怎么样，正所谓“人家把长工当成东家了，我们把掌柜当成伙计了”。

那么，采购工作该怎么办？是继续当公司的“软肋”和“脚后跟”？还是知耻后勇，卯足力气，冲出“玻璃瓶”，实现华丽转身！

第一，要会沟通。“会说话的叫入笑，不会说的让人跳。”采购部要掌握沟通技巧，善于把话聊到人心坎上，把理聊到人心窝里，既能在与供应商交流时“胜券在嘴”、百战不殆，又能在与业务、生产的沟通中谈吐有致、惺惺相惜！

第二，要有计划。“定计划”并不意味着“有计划”。“计划计划，墙上一挂”“挂着挂着，变成废话”的现象，在采购工作中时有发生。因此，采购部不仅要会制定计划，更要能执行计划，并顺时应势地“修正计划”“落实计划”。

第三，要快跟进。不跟进就无法及时了解订单的履行情况，就不能随时掌握订货的运输信息，更不能准确知道货物的数量和质量！为此，采购部要有一种“不破楼兰誓不还”的精神，跟住不放、盯住不让，切实把工作做早做深、做细做实，绝不能“关键时刻掉链子”。

第四，要能创新。思路一变天地宽。采购部要改变“择物固

执”“坐享其成”“守株待兔”的陈规陋习，着力在“供货商数量、采购手段、采购思维”三个方面大胆创新，努力把采购工作提高到一个新水平。

回眸过去一年的车间生产，我们既心有所慰又满怀忧思！用一句话描述，就是“戴着镣铐跳舞”！正是因为业务部门订单量的不稳定、不连续和采购部门的无计划、不及时，使得车间生产在“三饥两饱”“束手缚脚”的条件下，上演了一场差强人意的“舞蹈”。

第一，产品生产偶有错误情况发生。一年来，尽管我们在产品加工质量方面越来越规范，但一些问题依然偶有发生。比如，产品数量时有出入，包装图案张冠李戴，产品着色前后不一，等等。

第二，生产工序交接尚存不畅现象。前后工序交接不连贯，“流水线”流着流着就断了“线”。这固然与业务订单量不稳定、不连续和物资采购无计划、不及时有关，但也从另一个侧面说明我们生产安排得还不细致、不周全。

第三，生产安全事故时有发生。实事求是地讲，车间安全生产总体上看不算差，但也不算很好，虽没发生什么较大安全事故，但是小事故却时有发生。这说明我们在抓安全生产上还有纰漏、有空白。

车间生产是公司赖以生存、赖以发展的根本。失去了根本，就失去了前途，失去了一切！所以，对车间生产，我们必须抱有“怎么认真都不为过”的“牛角尖”精神，抓细抓长抓到位。

第一，要加强沟通。首先，生产部门必须要与业务部门保持沟通；其次，生产部门必须与产品设计人员进行产前沟通；再次，生产部还必须与采购部加强沟通；最后，生产部门必须经常进行内部沟通。唯有如此，才能实现生产过程的“做

不错、做得好、做得顺。

第二，要加强管理，核心是安全生产管理。必须牢固树立安全生产意识，把“心有多安全，行为就有多安全”刻在员工的心里，坚决杜绝“疲劳战”“梦游战”，严格遵守作业规范，决不允许违章指挥、违规作业、违反劳动纪律的“三违”现象出现。

第一，工资制度稍欠合理。由于公司尚是一个蹒跚学步的孩童，这就决定了我们一切都是在摸索中前行，管理经验的匮乏，直接导致人力资源成本和生产成本的上升，使公司的效益低位徘徊，进而影响到员工收入的增长。

第二，管理方式存在不当。管理知识和管理技巧上存在很大缺陷，部分管理者简单粗暴的“家长式”作风严重，不善于用和风细雨式领导艺术进行管理，使员工心理上产生了不受尊重感，从而缺乏归属感。

第三，人事管理配置不到位。人力资源管理完全是“放牛式”的，整个就是一个无人值守状态。对新员工没有任何的岗前培训、跟进考核，宛如武侠小说中的“独行侠”一般，神龙见首不见尾。

第四，少数员工缺乏岗位意识。某些“特殊人物”自恃有关系、有靠山，行事颐指气使，说话盛气凌人，对不属于自己职权范围内的事务也薄唇轻言、指手划脚。少数“八卦人物”捕风捉影，搬弄是非，使得一些正直的员工难以理解、无法忍受。

以上四点，就是造成“营盘不动，兵流如水”的主要原因。有脓包就要捅破，有问题就要解决。为此，我们必须在以下几个方面采取措施。

第一，合理增加工人工资。“手中有粮，心中不慌。”增加

工资必须靠一定的盈利来支撑。一是必须掌握产品报价的技巧，既要有一定的竞争性，又要有利可图；二是必须增加业务量，把蛋糕往大的做、往好的做；三是必须树立强烈的主人翁意识，爱厂如家，爱岗敬业，用我们自己的双手去创造价值、创造财富。

第二，管理层必须提高自身素质。公司各层管理者要加强自我约束，学习管理技巧，掌握春风化雨、润物无声的领导艺术，做到“晓之以理，动之以情，奖惩有度，恩威并施。”

第三，岗位要合理配置，责任要明确到人。必须根据公司发展需要，制定详细的预见计划并付诸有效的实施，建立一套让“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，切实做到“请得来人才，留得住人才，用得好人才”。

第四，要定人定事、明责确权。“没有规矩，不成方圆。”必须设立明确的人事权责划分，谁的孩子谁抱，谁的责任谁担，绝不能眉毛胡子一般抓，看似里里外外、忙忙碌碌，实则什么也没做好，什么也做不了。

《涛声依旧》这首歌曾经风靡大江南北，那引人悠思、令人神驰的美妙旋律，时时犹在耳边回响，拨弄着我们内心深处的怀旧情结。然而，对感情我们可以“涛声依旧”，但对工作我们却不能“涛声依旧”。不客气地讲，过去一年的行政管理工作，几乎是原地踏步、无甚起色，可谓“在徘徊中听涛声依旧”！

第一，层次不清，等级不明。公司已成立并运营三年，但迄今为止，还未建立起一套等级分明、职权相应的行政职位序列。很多情况下，是职权管理者说了不算，旁观者说了算；行家里手说了不算，一知半解的说了算。这些毫无序列层次的混乱现象，导致公司一些行政管理工作完全无法正常开展。

第二，奖惩不严，恩威不行。行政管理缺乏“糖”和“剑”，

该奖的时候不奖，该罚的时候不罚，导致“干多干少一个样，干好干差一个样”，使部分员工对行政管理毫无顾忌，也使管理者在工作中底气不足、威严不够。

第三，拖泥带水，效率低下。每次开会总有人拖拖拉拉，“千呼万唤始出来”；车间停电报修，十来个小时还不见动静；奖惩一个员工，数日悬而不决，等等。此类现象司空见惯，不胜枚举。

第一，确立明晰的行政序列。划分明确的职能序列，岗位是什么，职责是什么，必须清清楚楚、明明白白，各司其职，各尽其责。执行严格的职务序列，员工不做主管的事，主管不作厂长的主，职员不当经理的家，各就其位，各做其事。

第二，实行严格的奖惩制度。“没有奖惩就没有管理。”必须学会并合理使用奖惩手段，奖要奖得心花怒放，惩要罚得心惊胆寒，靠“奖”来立“信”，以“罚”来树“威”，用“奖惩”利器为行政管理保驾护航。

第三，推进行政效能提速。“形式不代表实质”“劳苦不等于功高”。必须把提高“行政速度”和“行政质量”作为核心环节，实行行政人员的待遇与其工作的“速度”和“质量”挂钩，彻底改变松散拖沓的不良习气。

董事会各位成员、各位代表，在常人眼中，年度工作报告一般讲成绩多讲问题少、表扬多批评少，但我们的这个工作报告却秉笔直书，少了些温文尔雅、彬彬有礼，多的是尖锐辛辣、严厉苛刻。或许大家会说我们不厚道，但厚道解决不了公司发展的问題，解决不了员工增薪的问题，也解决不了“为什么公司不赚钱”的问题。所以，我们希望，通过对自身问题的深刻解剖和无情鞭挞，达到知短思进、知责思为的目的，以期更好地凝心聚力、奋楫前行。

董事会各位成员、各位代表，我们心中有一个共同的梦，那

就是：公司的实力越来越强，车间的生产越来越顺，经营的效益越来越好，员工的腰包越来越鼓，让每一个xx人的脸上，都能绽放着幸福的微笑，洋溢着收获的喜悦，闪耀着快乐的光芒！新的一年，让我们手拉手、肩并肩，重整行装再出发，策马扬鞭自奋蹄，满怀豪情地投身于市场博弈，接受新一轮的挑战，为梦想之光迅速驱散这黎明时的袅袅薄雾贡献自己最大的力量！

请坚信——时间是一位伟大的作者，他定能书写出x的璀璨未来！

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇四

在经济环境发生较大变化的新形势下，市行党委顺应市场变化，提出“大市场、大营销、大管理”的经营理念，进一步完善“扁平化”管理的组织框架，推动我行走持续健康发展道路，并取得了良好的工作成效。今天，我们在这里述职就是要交流一年来的工作经验、反思工作中的不足、探索在新的经济环境下经营发展之新思路、新措施，下面我分四个部分进行2年度的工作述职。

一、一年来的主要工作成效

1、各项维持稳定，信贷结构得到优化：至12月末，各项余额为万元，较年初增加229万元。其中项目__万元，较年初减少__万元；流动资金__万元，较年初减少__万元；住房开发__万元，较年初增加2307万元；个人住房__万元，较年初增加__万元；个人消费__万元，较年初增加1563万元。

2、各项存款业务大幅增长：至12月末，对公存款余额__万元，较年初增加__万元；同业存款__万元，较年初增加__万元，累计增加__万元。

3、票据业务健康快速发展，效益明显。全年票据直贴__亿元，

同比增加7亿元;贴现收入__万元，同比增加1153万元;实现利差__万元。

4、中间业务大步发展：全年实现中间业务收入__万元，其中财务顾问费__万元;保理手续费收入70万元;信息服务业务收入__万元;代理个人财险业务收入__万元;银行承兑收入__万元;代理工资收入__万元。

5、信贷资产收益迅速提高。全年实现利息收入__万元，同比多收__万元，占全行利息收入的__%，实收利率__%。

二、主要工作思路和措施

(一)树立大市场、大营销观念。在市行党委的安排部署下公司业务部与建设分理处顺利合并，成立了真正意义上的专业化客户经理队伍，通过对客户资源的整合共享，真正为客户提供“一站式”服务，充分挖掘客户的最大价值。

(二)巧用各式营销策略。

1、大企业采取“降低占比，择机减少总量，推动信贷资产适度地向上市公司流动”的策略，重点做好低风险短期融资品种及中间业务营销，到12月底，实现了融资占比、总量双下降，收下增加的良好效果。公司融资占比下降__%，总量减少__亿元，各项收入增加__万元;公司融资占比下降__%，总量减少__亿元，各项收入增加__万元;安股融资占比下降__%，总量减少__亿元，各项收入增加__万元。

2、充分挖掘前期基础设施项目投放的产品延伸价值，继续完善好项目的.财务顾问，增加中间业务收入185万元。对开发建设完工的项目，积极配合政府的招商引资，收回项目。同时积极跟进市场前景看好的房地产开发项目，培育住房按揭资源，如：萍安大道旁的雅典花园，长兴立交桥的塞纳名城，秋收起义广场的金典城等，为客户提供了一条龙式的套餐服

务。

3、营销培育中小企业客户市场，重点做好与大企业配套及特色处于龙头地位的优质中小企业营销，从信贷、结算衍生产品、中间业务等进行捆绑式营销，成效显著，这块客户增加收入1100万元。

4、积极营销优质房地产开发市场。针对房地产开发企业良莠不齐的情况，我部对房地产开发企业和房地产开发市场进行了细分，确立了“扶优限劣、重点营销”的营销策略，把开发资质较高、经济实力较为雄厚的房地产开发企业作为优质企业来扶持，并将一些信誉一般、资金实力较差的房地产开发企业淘汰出局，淡出单体楼住房开发市场。住房开发的发放取得了较好的经济效益和社会效益，有力地支持了我们的城市建设和房地产业的发展与壮大，树立了我行服务社会、支持经济建设的良好形象。同时也为我行个人住房信贷业务的后继发展储备了按揭资源，延伸了“营销链条”。

5、机构系统以财政、社保、铁路、供电为营销重点，争夺市场份额，2年成功营销了几个大项目：1)“采煤沉陷区国债项目”资金达2.7亿元，已到位万元;2)铁路财务中心开户，存款日均余额近0.2亿元;3)国库国债项目资金专户30余户，存款约0.5万元;4)供电代收电费项目等。同时，对于机构客户以电子产品营销为载体，增大在我行现金流，提高资金沉淀率。

6、针对公司客户资源丰富，对银行产品需求多的特点，重点抓好公司业务与个金业务、银行卡业务、不良处置等业务的链接，最大限度地提高客户资源的综合收益率。

(三)紧扣效益核心。

1、抓住央行对利率管理实行上浮幅度区间倍数政策，对中小企业利率全面实行上浮不低于30%的同时，重点突破公司集团、

烟草公司，实现利率上浮，并杜绝了利率下浮的出现，努力提高资产业务的“单产”。同时培养锻炼了客户经理的议价能力。

2、紧紧围绕公司做大做强做精票据贴现业务，随着公司200万吨新厂的投产达标，票据资源也随之增加，在紧盯公司票据贴现资源的同时，全力营销公司上下游客户的票据贴现业务，并不断拓展公司、中小煤矿企业、水泥企业的票据资源，扩大我行在的票据业务市场占比。2年我行票据贴现达18.8万元，贴现收入2576万元，实现了跳跃式增长，产生了良好的规模效益。

3、拓展保理业务，重点做好大企业的保理业务，及与大企业配套的中小企业保理业务。今年累计办理办理业务万元，实现利息收入万元，实现手续费收入万元。

4、以资产业务为纽带，推动代理业务、负债业务协同发展，全面推动工资收费。今年公司、安股取得突破，进而在中小企业中实行收费。

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇五

您们好！

时间过得正快，转眼之间建安公司忙碌的一年又过去了，回顾一年来，本人在工作学习上的得与失，心里非常地激动.首先我非常感谢各位领导及全体职工对我的信任及工作上的大力支持！

今年来，分公司主要承担了炼铁、干法除尘改造项目，工程中煤气管道制作安装及总体安装，炼铁三号高炉调压阀组改建及二号高炉高压泵房设备管道安装，热带加热炉大修，高线、喷煤改造等各项重大施工检修项目，克服种种困难，施工环境等诸多不和因素，做到精心组织，合理安排，按图施

工，质量第一，确保安全的要求，各项施工按时保质保量地完成，今年分公司完成产值1100万元左右，利润185万元左右，分公司经理的述职报告。这其中与全体职工的努力拼搏及对我工作的大力支持分不开的，今天我向在座的各位汇报一年学习、工作情况，请大家审阅！

作为分公司付经理，我的主管工作是生产安全、设备，在一年中，我时刻牢记本人的工作职责，对分公司承担的各项施工安全质量工作中，我首先做的是审核图纸，组织材料，安排人员，制定相关的施工计划，特别是在炼铁喷煤改造中，施工周期达两个多月，质量要求高，多单位立体交叉作业，安全管理难度大，针对这些情况，一方面我做到精心组织，严格按图施工，另一方面我一有空就坚持现场第一线，着力解决施工过程中的一些质量异议，安全问题等，和职工干在一起，确保施工安全有序的进行，任务紧人手少的情况下，工作安排上进行了调整，筑炉系统前期不具备工作条件，比较空闲，而筑炉系统广大职工的工作积极性较高，工作愿望较强烈，决定组织大工种作业，筑炉工加入管工班组作业，一名管工带一名筑炉工，在工作中筑炉工甘当下手，重活累活抢着干，而管工则乐于当师傅，勤于指点，工作上配合十分默契，节约了对外民工开支，又使筑炉系统的职工在收入上得到了提高，在他们的共同努力下，经过二个多月的奋战，一举拿下了喷煤改造项目，经验收，不管是安全，还是施工质量都实现无一事故，赢得用户的一致好评。

在热带加热炉炉筋管更换，阀们更换等检修工作中，克服天气炎热，炉内余温高的实际困难，带领职工发挥不怕苦、累、热的精神，圆满完成了加热炉检修任务，质量合格率达到100%，安全实现事故为零，为加热炉的提前恢复生产赢得了宝贵时间。

在设备管理工作中，我着重抓好设备的维护、保养，确保各种设备安全，正常运作，对各项施工中的设备必须进行经常性地检查，发现问题及时整改，把事故隐患消灭在萌芽状态。

全年来，炉窑分公司没有发生一起设备事故。同时我还对厂房内的各种设备进行统一摆放，对设备进行分工负责，定人、定位、责任到人，对运行正常的设备和损坏设备进行维护挂牌，避免职工将损坏设备运到现场使用，造成事故及影响施工进度，经常性地组织有关人员损坏设备进行维护、保养。节省修理费用，全年来，分公司实现设备事故为零的目标。

在管理上，我力承做到大胆管理，认理服人，对承担的各项施工项目，在安全质量管理上我做到严格把关，对各项工作必须做到自己心中有个“度”字，自己首先要理清施工的要求和思路，然后在管理上才能得心应手，当然在施工管理中有时态度不好，方法不妥，即使有些职工心里不舒服，不理解，影响施工安全，质量的情况偶有发生，但我心里无愧在此我借这个机会，向大家表示谦意，希望不要因此事影响工作和相互信任。在今后的工作中，我将更加以身作则，注意管理方法，努力工作，为炉窑分公司更好地完成上级布置的各项任务尽心尽责，同时还要积极协助行政、支部、工会抓好分公司班组星级管理工作。取得了一定的成效。

不足之处，全年来虽然完成了分公司承担的各项施工、检修项目，但有许多不足之处，有时安全管理上措施不到位，管理上存在着人情化，质量上或多或少存在一些疑难没有时解决、学习上有时不够严格要求自己。

今后打算：回顾一年的工作学习情况，让我心有所得，明白工作中存在的一些不足，针对这些问题我将认真反思，克服，明年建安公司的任务很重，二号高炉改造工作将在年初全面展开，为此，我将更加努力地做好本职工作，积极投入到高炉改造任务工作中去，抓好生产、安全、设备的工作，为建安公司全面按期完成各项大修改造任务做出贡献。以自己的实际行动向大家交一份满意的答卷。请大家相信我，支持我！我的发言完了，再次谢谢大家的关心和支持！

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇六

转眼就要与我们挥手告别了，回顾这一年来的工作，感受颇深，个人也经过一年的历练，在各方面都取得了一定的收获。同时也成熟了许多，在此也感谢酒店及部门领导在即将过去的一年中对于我的支持和帮助，也将我这一年工作生活中的感受和收获与领导分享。

如何塑造一个优秀的团队？

如何塑造一个优秀的团队，这是我一直在思考的问题，我很喜欢《亮剑》这部电影，很欣赏亮剑的主人公李云龙，他带出来的团队很打硬仗、苦仗，他能在很短的时间内将一直很烂的团队，一只士气低落的团队塑造成部队中战斗力最强大的团队，他的感染力，个人魅力，领导力让我钦佩，我希望我能像他那样，让我的团队在集体中也是最优秀的。

发现人才，使用人才。李云龙团队中几个非常重要的角色，“和尚”，其实是个国民党的兵，从俘虏营中逃出来的，但是打仗勇敢，有一身的武艺，李云龙并没有因为他的出身，而对他另眼看待，重用这个国军将士；另一位能人，则是在县城摆摊的，一个只想在乱世中偷生，孝敬老母亲的普通人，同样身怀绝技，武艺高强，李云龙能发现每个人身上的优点，并为之所用，这是一个优秀的管理者所应该必备的素质，正所谓千里马常有，而伯乐不常有，很多人都有他的突出的方面，作为一个管理者是否能发掘下属的潜能并将他放置在恰当的位置，使他能发挥自己的能力和能力，我想这就是管理能力的一个表现方面，礼宾部这个团队是个年轻的团队，很多初入职场的员工，他们有美好的理想，对自己的未来有美好的规划，作为这个班组的负责人，我的职责就是发现他们的亮点，并给予适当的引导，作为他们的培训师和职业生涯的引导者，这是我所需要提高的方面，正确的给予引导，让我们年轻的员工同事在开元这个集体中实现自己的人生价值，与企业一起共同成长。

听我的。在每次战役的关键时刻，李云龙都会站出来呐喊一声，他这句霸气十足的话，使一个团队能迅速找准方向，为一个目标一起努力。服务行业有明确的规定，我们的每一项操作流程都有细化的规定，但同时做一个高星级酒店不能完全拘泥于这些规定，在有些时刻我们需要灵活处理，灵活对待，对于这样的工作，作为一个刚从事这项工作的人来说，就会有些迷茫，我是不是应该坚持原则做事？什么样的工作我应该去灵活处理，这时候就需要我们的管理人员站出来做出决策，听我的，这句话表达出的含义，就是我会为这件事情负起责任，员工有了明确的指令，做起工作来就会更加顺利，作为一个管理人员应该有这样的魄力，为自己的下属分担责任，作为一个班组的负责人，这个班组的任何一件事情我都是第一负责人，这一点上不能逃避，下属犯错时，不知道工作怎么开展时，作为负责人说句“听我的”，员工会感受到这个集体的关爱，我们要给员工带来安全感，让员工知道，我们不会让他独自应对这些困难，他背后有一个可以信任的组织，与他一起承担。员工有了坚强的后盾，工作才会更加努力的开展下去。

与下属关系。李云龙在平常中对于下属既有严厉一面，同时也一直保持密切关系，用自己的情去管理队伍，而不是手中的权力。为了提升部队战士的训练热情，他会和战士比摔跤，谁能摔倒他就能吃肉，这时候的他已经完全把自己的团长身份放在了一边，与战士们融合到了一起。他会在战斗间隙给战士们讲他以前的历史，讲述艰苦岁月中的走过的历程，这时候的他是真情实露。对待打仗时，他对下属是非常的严厉，因为他知道这是战争，如果不严，将会让他的将士付出生命的代价。因此他才会得到下属的绝对认同，才会有下属为了给他弄到一包烟而付出自己的生命。这就是一个优秀的管理者，知道什么时候做什么事情，知道如何维护一个团队，这样的管理者才能带出这样的队伍。

熟悉我的人都知道，尤其是与我共事这么长时间的礼宾部同事们，我对待对客服务时，对他们是很严厉的，经常会因为

他们的服务不细致，不到位，而严厉的训斥他们，因为这是我们的工作，我们挣的每一分钱都是因为我们对客户才得到的，如果我们不能做到对客户热情高效、细致到位，引起宾客不满，对于酒店声誉造成影响，那我们存在的意义也就没有了，作为一个将礼宾工作作为一个职业，一个一生追求的我，绝对不能容忍服务的缺失，在此我也非常感谢我的同事们对于我的理解，包容我的性格与脾气。工作之外，我对我的同事完全就是朋友关系，我看到大家工作辛苦，会带大家一起聚聚，去台球厅打两杆，休息的时候会骑着车，组成我们的车队，去市内各个地方转转，告诉他们北京的景点信息，在轻松愉悦的环境中，以平等的身份与同事们交流，了解每个同事的性格，喜好，在与他们的沟通中加深彼此见的信任与了解。

《亮剑》这部电影，给我的启发与震撼很多，李云龙对下属朴实的爱，对于革命的忠诚，他的决断力，坚毅，百折不挠的精神都非常值得我去学习。接下来的一年将是我走向成熟的一年，我将把我学习到的，感悟到的李云龙身上的这些优点，试着在我的管理中进一步的运用。

以上是我个人在这一年工作得到的体会和感触，因为自身的工作阅历、认识水平等原因，可能有些观点也比较偏颇或者不对地方，望领导批评指正，同时也再次感谢开元给我这么好的工作平台，感谢领导对于我的信任，在新一年的工作中，我也会用更加用心的工作、更积极地心态，配合领导做好本职工作。

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇七

1、建立并不断完善核算体系，提升公司及时的成本分析控制能力和整体管理效率。

对部门职能及人员进行调整优化，重点加强了统计和数据分析的规范化工作，以更好地为经营工作服务。在对集团公司

下达的各项经济指标认真分析的基础上，通过对各项计量、收支数据进行及时的分析，发现问题，迅速采取应对措施；制订了《报表管理办法》，规范公司统计台帐、报表的编制、处理、上报工作，保证计划、统计、核算工作的及时性、准确性、真实性，使公司统计及信息管理工作步入制度化、规范化的轨道，实现相关信息的合理、高效流动；重视当期成本支出与费用回收间的关系，力求真实反映当期实际情况；制订并颁布了《计量及统计工作规程》，将公司各项计量及相关统计工作纳入规范化的轨道，为提高统计分析的效率奠定的基础；经营分析活动向班组延伸，在全公司范围内营造人人关注经营状况的氛围。本年度责任制各项指标全面完成。

2、以“依法治企年”活动为契机，修订完善内控制度，规范管理和服务工作程序。

按照集团公司“依法治企年”的要求，对现有内控制度进行全面梳理，对存在问题进行了排查。严查不合规住房，规范外租房管理，全年共收回不合规用房220平米，解决了原粮站长达16年占有25楼的问题；结合集团公司对公司审计提出的各项问题，逐一进行了分析并立即实施了整改；协调关系，使困扰多年的丹尼尔社区管理问题得以解决；“五.七”劳动队申办基本生活养老补贴工作正在积极推进并有望得到解决。

3、以集团公司利益为重，坚持原则，加强各项费用的回收工作，确保责任目标的实现。

把进一步提高费用回收率和解决历史欠费问题作为一项重要工作来抓。针对历史欠费多，账龄长，当期费用回收周期长等问题，一方面完善内部台帐，改进工作流程，运用科学的管理手段缩短费用回收周期。另一方面对收费对象进行归类划分，以平房及未出售楼房为重点，针对长期欠费户，加大催缴力度，对收费标准进行了重新明确，坚持原则，不徇私情，对所有欠费户一视同仁，对住户进行耐心的解释，充分

利用电表改造和售电环节对住户缴费的制约，加大历史欠费回收力度，当期费用回收情况良好，为实现年度责任目标奠定了坚实基础。

4、科学管理，深入挖潜，强化成本意识，严格成本控制，减少跑、冒、滴、漏。

进一步加强水、电、暖三大供给系统的日常管理，最大限度地减少跑、冒、滴、漏。建立巡查制度，成立巡查小组，动态地掌握情况发现问题，主动征求住户意见，以便及时地消除管理盲区；进一步加大查窃电力度，提高电费回收率；实行供暖成本与司炉人员待遇挂钩的激励机制，收到了良好效果，使供暖成本较上一采暖季降低近20万元；优化岗位设置，合理核定工作量，压缩临时用工，改进和优化工作流程，实现岗位间、部门间的协调配合，降低了人力成本和工作衔接成本；提高全员节支意识，对公司办公区、执勤点均实行单独计量，限额使用；严格执行费用使用审批制，努力降低管理费支出；对电建社区“长流水”的公共厕所进行了改造，仅此一项每年可节约水费1.5万元。

5、加强学习不断提高员工整体素质，增强员工服务意识和法律意识。

加强员工业务培训和学习，强化职工服务意识，重点学习了新《物业管理条例》和《物权法》等相关法规，向每名员工发放了学习资料，并以考试的形式，及时检验了学习效果。参加过省公司培训班后，及时开展了分享交流活动，就学习体会、科学管理、工作沟通等问题结合公司实际与职工进行交流。通过学习提高，为新楼的前期介入管理做好思想和技能的准备。进一步夯实管理基础，在全公司范围内开展“基础管理检查评比”工作，针对各部门的工作职责和工作范围，结合当前工作存在的问题，制定考评细则，并逐一对照检查及时整改，以达到提高管理水平的目的。

6、精神文明建设取得成效，公司内部和谐稳定，安全管理体系处于良好的运行状态，治安状况良好。

针对物业公司的实际工作岗位特点情况，开展了“金点子”合理化建议活动，激发和调动了广大员工的工作热情和积极性；加强班组建设，按照集团公司工会创建“星级化”班组的要求，积极开展创建活动；关心员工身心健康，活跃员工生活，坚持开展羽毛球健身活动。今年集团公司举办的“迎五一”和十一月举办的“迎新春、营和谐、聚人心、促发展”羽毛球比赛活动中分别获得了第一名和第二名的好成绩，并同时获得优秀组织奖和精神文明奖。办公区及社区管理秩序良好，无较大不稳定事件发生，消防等项安全工作有序开展，未发生重大治安案件。

参加了省公司举办的主题为“转变观念，提升能力”的科级干部培训班，系统学习了多门理论和应用学科，通过为期近一个月的学习，使我受益匪浅。使我对团队建设有了新的认识，学到了很多经验和方法；使我的复命意识和危机意识大大增强；使我更新了观念，开阔了视野，进一步增强了创新意识。

参加了集团公司举办的党员培训班，回顾了党的历史，认真学习了党在不同历史时期的重要理论，对《社会主义核心价值观体系》进行了深入了解，重温了入党誓词。通过学习，奠定了扎实的政治理论基础，对今后的工作实践具有重要指导作用。

此外今年我还学习了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》、《中华人民共和国合同法》、《中国特色社会主义理论体系》等。

认真学习贯彻《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于领导干部三项谈话制度的实施办法》、《关于加强廉政建设预

防职务犯罪工作的决定》、《西北电力建设集团公司党风廉政建设“三书两报告”制度实施办法》。

自觉接受反腐倡廉教育，参加了《廉政准则》报告会；积极参与“学制度、促廉洁、保发展”主题教育活动和“古今廉洁故事”征集与解读活动；赴渭南监狱参加了现场警示教育。通过接受学习教育，使我廉洁自律意识大大提高，拒腐能力增强。

在日常工作中能够做到自身廉洁，清白做人，干净做事，忠实履行“一岗双责”，管好身边的人和事。大力弘扬“干事、干净”的廉洁文化。强化全体员工“做事依制度、处事按制度、行为遵制度”的意识。

结合物业公司管理实际，全面自查在执行制度中存在的问题，针对问题提出切实可行的整改措施。重点加强了对收费部、卫生所的收费环节的复核工作；规范了退还住房押金的流程；重大事项如小型基建维修项目等严格按程序实施；加强合同管理，实行会签制度，严格合同事前、事中、事后各环节的管理。坚持“三重一大”事项民主决策，与书记及班子其他成员能够经常沟通，密切协作，并经常听取中层及职工意见，及时化解各类矛盾。

- 1、对物业管理涉及的相关法律、法规的学习不够广泛深入，影响了依法、依规处理问题的效率。
- 2、管理工作有些方面仍较粗放，距精细化的标准尚有一定差距。

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇八

大家好！

在工作中自己严格要求，要求员工做到的自己首先做到，坚

持早来晚走，起模范带头作用，在处理问题上本着“公开、化平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。刚去营业室的时候，大家的思想多少有些波动，自己先后和多名员工进行座谈，了解情况，统一认识。

为规范各种业务操作流程的正常开展，在支行领导的关心支持下，对一些不完善的规章制度及时进行规范，制定了柜员岗位制、岗位职责考核办法、柜员业务量考核及效益工资分配办法等一系列规章和办法，适当进行了人员调整，建立了柜员定期进行岗位轮换制度，达到了全面提升人员素质、更好的为业务发展服务的目的，有力地促进各项工作的开展。

特别是制定了内部考勤制度，规定员工上班必须签字答到，建立了规范的晨会制度，严格监督，严格执行请销假制度，保证了正常工作制度落实，创造了良好的工作氛围。在支行组织的业务考试中，取得了团体第一和单项前三名的好成绩。

在服务上，进一步强化服务观念，对员工通过晨会、个别谈话加强教育、督导，常抓不懈，服务水平有了较大的提高；对高价值客户分别制定了服务方案，满足了客户需求。

为充分发挥营业室在支行业务经营的龙头作用，我们在做好柜面服务的基础上，在业务营销上，根据支行的安排和部署，将任务分解到人，并制定了激励措施，对完成任务好的从效益工资中进行奖励，有效地促进了业务的发展，并且自己也起到了模范带头作用，全年共办理代理保险业务保费收入xx万元，其中趸交保费xx万元，期交保费xx万元，银行卡业务也有了较快发展，借记卡、准贷记卡、贷记卡都超额完成了支行分配的任务。

截至xx年底，营业室各项存款余额xx万元，较年初增长xx万元，完成全年计划的xx%；中间业务收入xx万元，完成全年计划的xx%；银行卡发卡量119259张，比年度计划多发行7759张；通过全体员工的共同努力，较好地完成了支行下达的各项

考核指标，真正起到了业务经营的龙头作用。

对大客户我定期给客户送回单服务上门，并解决客户的一些业务需求，通过走访，也增进了感情交流，受到了客户的好评，收到了较好的效果，这些客户的存款较年初均有大幅度增加。

在xx路分理处撤并营业室的过程中，对分理处的部分客户与主任及有关人员一起进行了走访，征求意见，使大部分客户留在了我行。

在税务系统代保管资金在我行开立帐户的过程中我服务上门，办理开户手续，并把办理好的开户证等资料送回客户单位，取得了较好的效果，客户对我们的工作表示满意。

- 1、在柜面服务上抓的不是很得力，还跟不上形势的需要，还需要进一步提高。
- 2、在员工管理中考虑、处理某些问题时不够周到。
- 3、本人的综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。

针对自己的不足，在今后的工作中注意抓重点环节和薄弱环节，如人员交流、服务水平提高等问题，继续做好高效质优客户的维护工作，同时做好新业务的营销，充分发掘市场潜力，开发新客户，和营业室的全体同事一起，使各项工作都能发挥龙头作用，创建服务优质，文明和谐的营业室。

我的述职结束，不当之处，请大家批评指正，谢谢大家！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

催收经理工作总结 公司经理述职报告篇九

大家好！

1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先地位。

2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。三是团结合作伙伴，和xx传媒□xx汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过xx社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，这一年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车采购业务，并确立了品牌定点采购与服务的关系。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸

取教训、总结经验、提高积极性、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己家人。

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距，业务能力还不够强、执行力还不够高。

事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不快速提高学习的能力，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为企业在20xx年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日