

的儿童自我介绍 儿童有特色的自我介绍(优秀5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

总监述职报告优秀范文篇一

xx年7月9日□xx汽车销售公司成立，本人荣幸被聘为财务总监。在任职期间，清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推进创新才能有所作为；确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念；立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。在公司董事会的正确领导下，财务部的各项工作完成较为圆满。

1、配合团队完成各项任务，为公司荣誉共同奋斗。

2、按时完成个人任务，提高整体工作效率。

3、从财务方面出发，为公司运营提供建议。

1、个人工作承担积极性不高。

2、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策有用性仍需增强。

1、积极参与团体决策工作中，帮助团队出谋划策。

2、努力提高自身专业水平，为公司决策提供强有力的财务支持。

总监述职报告优秀范文篇二

各位领导，各位来宾，大家下午好!现将本人多年来在本公司的基本情况、主要工作成绩和体会汇报如下。

第一部分：个人基本情况

我叫□xx人，文化，会计师□xx年xx月从xx市(集团)股份有限公司财务处调入(集团)公司财务部工作，从xx年元月份起，先后担任x大厦实业有限公司财务部副经理、经理□xx公司财务部经理□xx年元月至今担任xx有限公司财务总监。从事财会工作近28年。我本人在领导班子里边是一个参谋和助手的角色，在工作作风方面，为人正派，工作扎实，真抓实干，以身作则，顾全大局，团结同志述职报告，好学上进述职报告，多年来较好地完成了公司各项财会工作任务。

1、 具有会计专业双学历

1977年全国高等院校(中专)恢复了考试招生制度，我荣幸的考入xx市xx学校(当时录取率仅2%)。1978年至1979年底在xx市财贸学校会计专业学习。1980年元月从市财校毕业分配到xx市xx公司财务部工作。为了进一步提高自己的会计专业理论水平□xx年x月至xx年x月坚持参加了x大学业余班(不脱产)商会专业的学习，取得了x大学商会专业毕业证书。通过先后5年会计专业理论知识的学习，为自己以后从事企业财务管理领导工作打下了良好的专业理论基础。

2、 具有较为丰富的财会领导工作经历

多年来一直从事财务管理领导工作，熟悉商业批发零售、贸易及旅游企业全套会计核算，了解20多年来xx市税务部门关于企业方面的各项法规和政策。担任实业有限公司□xx有限公司财务部副经理、经理、财务总监多年，领导xx公司所

有财会人员，较好地完成了多年来会计核算、财务管理、财务审计及税务检查等多项工作任务，是xx公司财会部门建设的主要组织人和领导人。在提高公司财会工作质量，带好公司会计队伍，加强会计基础建设等方面做了大量的工作。为公司起草了多项有关财务管理方面的制度和文件，例如：多年来的《财务分析□□□xx有限公司财务(会计)管理办法□□□xx公司餐饮部财务管理暂行规定□□□xx有限公司有关财务管理若干规定》、《会计人员岗位责任制》《销售计划超额提成奖罚办法》等。这些都是自己多年来业务能力的一个综合反映。目前，自己是公司财会部门的会计活档案和资历最长的负责人。

第二部分：工作取得的一点主要成绩

1、减免税收

注意搞好与税务部门的业务关系，争取税务部门对企业的理解和支持，千方百计为企业合理减免有关税费。多年来，在公司领导总的大力协调、支持和财务部有关人员的共同努力下，为企业减免营业税、房产税及能源建设资金、土地使用费合计多万元。

总监述职报告优秀范文篇三

在分公司领导的信任和培养下，我于2022年x月被任命为_x项目经理至今已有十个月的时间，在分公司的大力支持和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就近一年来的工作总结如下：

一、积极采取的措施，精心组织、精心管理

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过多年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理

体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、完善激励机制，调动员工生产积极性

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

3、提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

4、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月9日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。进场所有材料无论多晚，都由材料员签收，保证足额入库。

5、文明工地建设

继续加现场文明施工管理，根据实际成立了第一文明施工班和第二文明施工班，总人数8人。专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，尽量减少对周

围居民和环境的影响。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

6、认真搞环保、水保工作

积极与业主和地方水务、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善排污、水保方案、措施。

7、关心员工生活，处处都想着员工的疾苦

进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

二、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

三、注重自身修养，努力做好表率

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到公平公正。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

总而言之，2019年是我们丰收的一年，在各级领导的大力关心和支持下，我部精心组织合理安排，克服了工期紧、任务重、外观质量要求高等种种不利因素，严格按设计图纸、施工技术要求及相关的规程和规范进行施工，按质保量完成了本工程的施工任务。施工中做到了无一安全事故及质量事故。同时，业主、设计与总承包、质监站和监理单位对我项目部的施工给予了很大的帮助和指导，在此，我们表示衷心的感谢！我们也将更加努力认真的完成好工程的后续工作。

总监述职报告优秀范文篇四

回顾这四年多来和不同的团队一起工作一起学习一起进步，在公司和项目领导的正确指导下及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照项目的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过四年多的学习与工作，自己在政治思想和工作方面皆有了新的突破，工作方式有了较大的改变。今年是连续第四个年头写年终总结了，写的时候翻看了前几年写的总结，从中看到自己一步一个脚印的成长过程，懂得了工作的艰辛和不容易，也更加珍惜现在和自己的工作。

从贵大项目到xx项目转眼就快一年了，和我们这个团队在一起忙碌了也快一年了，由于xx工程的特殊性大家一直都在忙碌，我想现在是时候静下心来思考、总结，寻找寻找差距，总结思考一下xx项目是否是自己做出的满意工程？要怎样才能做出自己满意的工程？现将本人一年来工作、学习情况做总结如下：

我在xx项目担任安全总监兼任xx项目副经理的工作。我的职责是负责项目工程的现场全面管理工作，对现场施工进度、

质量、安全、文明施工负责，全面协调我施工方与监理、业主单位等的工作联系，负责按施工组织方案的具体实施，协调解决现场施工中实际问题。对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。因为以前我没专业搞过施工进度管理，对工序衔接也不够全面了解，但我本着“自己干的不仅是自己的一份工作而是自己的一份事业”这样一个工作信念，自始至终保持着高度的工作热情，在卢经理、梁书记的悉心教导与张总工的大力支持协助下、与我们xx项目团队所有同事共同学习、携手摸索与实践，基本熟悉了工作，完成了角色转变，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中有了一个清晰的工作思路，基本能够顺利的开展工作，终于圆满地完成本职工作任务。

虽然在本岗位工作中做出了一定成绩，但同时也发现了自身的一大堆问题。一是大局观意识还不够强，觉得自己在很多方面有些跟不上，管不过管不了管不下来，管起来吃力，综合协调、统筹安排存在一定的问题；二是脾气急躁，胸襟不大气，缺乏领导艺术，对同事特别是我们的栋号长要求多、批评多，关心、建议、赞扬的少，对今年新来的实习生培训帮助少；三是项目后期管理粗放，随意性强，存在资源浪费，离公司精细化标准化管理差较距大；四是项目团队文化建设要更上新台阶，根据公司目前跨越式发展的局势，要把其他做得好的项目部的激情、朝气、干劲和同甘共苦的精神融入到后续的项目中去，我们还更要推陈出新，需要有很多的工作要做。

1、施工管理员是项目工程最基层的管理者，既是指挥员又是战斗在一线领导者，是公司和项目领导的意志、意见体现，也是基层问题的反馈者。

应该树立起良好的自身形象，在工作中要成为同事的榜样，在感情上要成为同事信任伙伴。总结xx项目的情况，我觉得我在这方面的情况还是有待改进。隐蔽工程是我们严把质量关的控制重点，注重过程控制就应对隐蔽工程全程参与检查

与控制，对一些质量通病的控制要有预见性□xx项目栋号管理人员和生产技术管理方面应该进一步的加强。

2、关心同事，关心工人。

同事之间要互相帮助，团结一致，相互信任。对待工人要友善，要象对待自己的亲人、兄弟姐妹一样。工人是第一战线的劳动者。经他们的双手劳动才有我们的利润和报酬，我们对他们态度要友善，对他们从事的职业要尊敬，工程进度的快慢、质量的好坏与他们分不开的，因此在现场的管理中要注意方式，与工人的沟通尤其要以鼓励为主，有效的沟通对安全质量的提高是密不可分的。

3、在每次的工程例会上，针对施工班组配合存在的问题，我尽量使每个同志至少占主导地位一次，发表自己的看法，相互沟通，以增加其经验，培养每个同志都能独当一面，解决处理各种问题，同时使每个管理人员的业务技术水平有所提高。

总结xx项目我们的交班会虽坚持开展进行，但成效较低，在交班会上安排传达的某些工作，基本上犹如一阵寒风吹过，听来刺耳却过了就忘，个别参会人员连笔记本都不带，带了笔记本也是不带笔装腔作势，只是发挥自己的超强记忆力，会上提出问题多，对解决问题方面考虑得少，认为只要自己把问题提出来自己好像就尽到责任了，没有做到主动去工作，只习惯于被动的做事。

1、工程生产及进度管理：

项目根据项目管理方案实行栋号制管理，1#、2、3#、4#、5#四个栋号分别责任管理，从基础开始各栋号工作积极干劲十足，让我们感觉xx项目跟贵大项目栋号管理有明显的区别，让我们对xx项目管理制度信心十足，各栋号管理人员责任心可以打满分，虽然还是存在很多的不足，但积极主动工作的

态度弥补了很多的过程缺陷，我们从孔桩施工到基础再到主体的完工基本还是按进度计划实施的。通过大家的努力我们在后进场先完工的进度优势下在3月份还荣获了xx校区建设第一个安全评比第一名，第一个在项目部悬挂xx校区建设的首面安全流动红旗，让参建xx花溪校区建设的各家单位羡慕不已，尤其是1、4#楼的安全文明施工管理为我们获奖付出了大量的精力，这种勇争第一的精神是值得表扬的。从孔桩、基础施工开始在吸取贵大项目的施工经验上，我们抓工期从头开始，因此我们xx项目工程能按时交付使用，和我们前期的工期从基础抓起的理念是分不开的，这种进度安排策划我们在今后的项目建设中一定要继续保持。

可是在各栋号主体工程陆续完成，进入装饰装修工程中大家对工程进度有所松懈，尤其是在6、7月份资金和天气原因，更是无法保证进度按期完成，同时栋号对班组的工序管理基本处于失控状态，特别是在后期的收尾阶段，我们施工现场的管理最为混乱，虽然有材料供应不到位及其他施工单位的进场施工等特殊情况的外在因素，但我们还是未能对当时的状况做到有效的控制，在以后的项目建设中我们应提前预防加强改进必须做到对各个施工阶段的工期失控预防措施，和不可预见性的各种情况的应急处理，才能保证工期完成的准确性。

2、项目安全、文明施工及设备管理：

xx项目部按照建筑公司《建筑工程安全文明施工设施标准》开展各项布置工作，进行了办公区、生活区、施工区规划布置。施工中将安全管理作为日常管理的重点，将确保作业员工的生命安全作为工作的第一要务。外脚手架、塔吊、井架、模板支撑和临边防护是安全管理的重点，为此项目部要求对施工中的每道工序必须安全技术交底、新进场的工人必须做三级安全教育、按项目管理制每周做安全检查每日做现场安全巡视、加强建筑物临边洞口的安全防护工作。对发现的问

题，及时要求整改，杜绝安全隐患。同时对现场的机械设备实行了专人管理，设备进场时必须按要求进行检查，验收合格后进行签字备案，施工中定期进行设备的维修、保养和检查。今年整个施工期间未发生安全事故真正实现了项目安全零赔偿，保证了广大员工的生命安全，达到了项目的预期安全目标。

值得庆贺的是，经过xx项目全体员工的努力在工期紧任务重施工条件艰苦的情况下我们在3月份的xx校区建设安全文明施工评比中还荣获第一名，得到整个xx校区建设的第一面流动红旗，第一本荣誉证书，及第一笔安全奖励，面对这么多的第一我们是欣喜的，我们是自豪的，但我们不应骄傲，因为这诸多第一对我们是鼓励是鞭策，可是在后来的评比中，我们为何不能再夺第一？所谓“谦能胜、骄必败”是别人进步了还是我们退步了？我们应反思，应好好总结。其实说到安全文明施工管理，我们大家自己心里都会有很多的想法，和不同的概念。我们项目就是一个团队，一定要思想统一，认识到位，围绕项目的安全文明施工策划目标规划实施，才能达到项目的安全文明施工预期效果，有新想法，新理念是好事，但一定得多和安质部多和我们的项目总工及项目领导多沟通交流要达成共识，大家有了名确的实施目标并按目标实施，才能创造出我们项目的安全文明施工特色。

总监述职报告优秀范文篇五

尊敬的公司领导及各位同仁：

你们好！近一个时期以来，营销中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将xx个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过xx家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近xx家;渠道客户掌控力为80%。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员xx人，管理人员xx人，后勤人员xx人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行‘全面、及时的’统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，

其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

1. 重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投

入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

5. 改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

总监述职报告优秀范文篇六

尊敬领导：

您好！

自xxxx来到我们xx公司以来，先后工作需要，我从熟悉了5年的市场部门，调任运营总监，分管公司市场运作和管理；参与公司整体策划，健全公司各项制度，完善公司运营管理；推动公司销售业务，推广公司产品，组织完成公司整体业务计划；建立公司内部信息系统，推进公司财务、行政、人力资源的管理；负责协调各部门工作，建立有效的团队协作机制；维持并开拓各方面的外部关系；管理并激励所属部门的工作业绩。

在这半年的时间里，我们公司总体运营出色而且在原有的基础上，实现我们盈利x亿的目标，同时在员工奖励机制等各项工作制度的完善，及企业文化的建设，内部信息系统架构，市场运作，品牌推广等方面都取得了卓有成效的成果。这是我们全体同仁的出色工作，全心投入，众志成城的结果。

在这半年多的时间里，我的工作重心放在品牌的推广运作上。众所周知，企业文化是一个企业生命力的表现，而品牌是一个企业价值及灵魂的集中体现。我们xx公司的口号是，共创共赢共分享。我们秉持至诚至信，至尚至远的理念，旨在把我们的公司打造成服务行业的永恒典范。我们的途径就是用我们卓越的服务，全情的呵护，创造忠诚的客户，创造我们的快乐生活。

这半年里，为推动品牌的树立。我展开了以下几项工作：

在人力资源，市场部的大力支持下，我们利用公司现有资源，人才培养上积极大胆革新灵活地注入我们公司的企业文化和理念。形成了企业与员工的良好共鸣。这期间，我们团队创造性地举办各种关爱性的活动。在客户中形成了良好反响。

为扩大品牌影响力，我们积极接触社会上的各种媒体力量。不仅在原来市场推广等合作媒体基础上，如盈众传媒等，我们还跟全国各大主流报纸，各电视媒体，展开更深层次的合作。比如在xxx电视台举办的大型游乐活动纪录电视节目上，

我们通过广告投入及赞助活动等，为我们广大的客户争取可以展示自我的舞台。同时通过这样的活动，保证广告投放效益的基础上，服务客户的同时，提升我们品牌的社会关注度。

主要包括内部管理机构的整合，包括奖励机制的建立，内部信息平台的架构等。心得体会同时打包我们的产品，建立自己特有的战略伙伴圈。

通过以上的的工作，我们已经逐步建立自己的优秀工作团队，并在此基础上扩大我们在社会的影响力和关注度。在资源的合理利用上我们也取得的一定成果。通过机制改革，和平台建立，让我们的运做更规范话，同时对于问题快速反应起到了教好成效。品牌的建立是一个长期的过程，关键就在于我们每时每刻对卓越的追求，在品牌推广上我们也遇到了许多问题。

如：团队，还不够成熟，合作媒体的选择，缺少经验。特别是媒体选择上：在众多的媒体潮流中，我们关注的应该根据公司自己的实际出发，而不是盲目追求主流。要善于从中挖掘潜力。寻找更多的共鸣点。

最后，要学会管理战略伙伴，我们还得保持自己的独立性。这半年的工作，还没达到理想的效果，但品牌推广部，不管是内部配合还是在对外公关上都取得了巨大成功。特别是在公司人脉拓展公关上都达到了前所位有的高度。

此致

敬礼！

述职人□xxx

xxxx年x月x日

总监述职报告优秀范文篇七

各位领导，各位同仁们：

大家好！

本人于20xx年加入友众传媒就任行政总监这一职已经5年了，下面就本人职位工作情况和内容做一个述职报告如下：

规划、指导、协调公司行政服务支持等各项工作，组织管理并协助经理安排、落实行政服务支持工作。

- 1、组织制定行政管理规章制度及督促、检查制度的贯彻执行。
- 2、起草及归档公司相关文件，参与公司经营事务的管理和执行工作。
- 3、组织好来客接待和相关的外联工作。
- 4、搜集、整理公司内部信息，协调公司内部行政人事等工作。
- 5、组织制定行政部工作发展规划、计划与预算方案，并对控制成本提出有效建议。

1、在集团战略方针的指导下，在子公司的经营管理理念下，有效地进行行政制度，工作流程，以及工作计划进行实施和监督，以提高内部管理的规范性。

2、依据子公司会议制度，负责组织，筹备，联系，协调各重大会议，负责记录并整理相关会议决议，并对会议决议的执行进行监督。

3、组织子公司内部资源信息发布和管理，保证子公司内部的信息能够正确，有效率地进行传播。

4、根据子公司的规划方案，进行行政工作的指导，并对行政工作的效果进行评估改正。

5、及时做好与各子公司之间的工作交流活动，确定活动主题，安排活动场所，做好后勤工作。收集并及时地归纳可利用的信息资源，优化信息，并反馈给总经理。

1、有独到的眼光，有良好的计划，组织，协调，善于沟通的能力。有组织大型活动的经验和良好的职业操守。

2、性格开朗，良好的社交能力，具备善于应变各种突发事件的'能力。

3、具备良好的文字驾驭能力和视角独到的文案创作能力，能够对公司信息进行编辑和整合。

4、责任心强，踏实上进，并能够带领整个团队与各公司进行有效良好地沟通交流。

进入公司的三个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导协助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作流程，现在基本能完成各项分配到的工作；同时让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，体会到了同事的团结向上，和睦的大家庭感觉。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作。

由于原单位从事的是客户服务工作，对行政工作有很多做得并不完善，在此，我要特地感谢公司领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指

正。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献不辜负公司领导对我的期望与栽培；实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

以踏实的工作态度，适应办公室工作特点办公室作为企事业单位运转的一个重要枢纽部门，是单位内外工作沟通、协调、处理的综合部门，这就决定了办公室工作繁杂性。由于我们办公室人手少，工作量大，我和三位同事共同协作、共同努力，在遇到不懂得地方及时向她们请教学习，并优质高效的完成领导交办的各项任务。在这半月里，遇到各类活动和接待都不是很多，但我都能够积极配合做好后勤保障工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不计较干多干少，只希望把领导交办的事情办妥、办好。

加强学习，注重自身素质修养和提高领导要求我们必须具有先进的观念，要用科学发展的眼光看待一切，才能适应公司未来的发展。因此，我通过网络、书籍及各类文件资料的学习，不断提高了自己的业务水平。工作中，能从单位大局出发，从单位整体利益出发，凡事都为单位着想，同事之间互帮互助，并保持融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，认真学习文秘写作、景区建设与发展、宣传推介、档案管理等相关业务知识。同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对办公室工作，能够提前思考，对任何工作都能做到性强、可操作性强、落实快捷等。

出勤方面，每天都能提前十到二十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时打扫两位领导的办公室等。公文处理过程方面，严格按照国家事业单位公文处理办法中所规定的程序办事。发文时，能严格按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理；收文时，按照

收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程序办理，没有出现错误的公文处理事情。纸张文档、电子文档的归档整理方面。

在工作中，我特别注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我在电脑中建立了个人工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与其他各科室人员加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动帮忙、热情服务。制度建设方面，以“科学管理为主，人性关怀为辅”的理念。为了加强对人、财、物、法、环的管理，在新任局长上任不久，根据会议精神集中精力对各项管理制度和岗位职责等二十几项制度进行了全面修改和完善，突出制度管理，严格照章办事，为管理工作的制度化、规范化作出了一定贡献。并且，这些管理制度的完善，充分体现了对事不对人的管理思想，使局内各项工作井然有序。

严格要求自己，时刻警醒在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新同志，在为入处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向老同志学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高政治业务素质。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在平时时时刻刻要求自己，必须遵守劳动纪律、团结同志、从打扫卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

总之，一年内在我们三个人的共同努力下，办公室的工作比起以前有了很大的进步，我认为自己从思想认识上、业务及

理论知识上有了明显提高，这些进步是与全局新老同志们对我极大支持和帮助的结果离不开的，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也为我增添了积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。

总监述职报告优秀范文篇八

致亲爱的同事及_的伙伴们：

辞旧迎新，20_转眼即逝，一年又过去，_设计公司再次理智的整理与总结，我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的20_，无论是公司还是每位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表_对每位同事道上一些真诚的感谢话!每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献，_也是如此!最尊敬的同事，谢谢您一路同行!

_设计在20_年的发展过程中，很难避免经历着一些积极与消极意义的人、事、物变更和变化。人事方面，20_中_设计经历几次明显的变动，有同事因为理想、个人情感、工作能力的缺乏离开了我们这个团队，在这里，对离开的同事道上真诚的感谢和祝愿，遗憾的同时，在这个过程中我们陆续也迎来了新同事的加入，_境处发展阶段，正视所有一切存在的问题，针对薪资待遇、福利待遇等最为实际的问题，进行着不断的调整正与完善，我们根据公司发展进步收获来不断的提升同事的待遇，以此期望吸纳更多优秀新伙伴的加入，我们同时一直会根据员工的实际职业水平调整待遇的层次，世界

总体始终还是公平的，我们也将一直努力在这个和谐的氛围之下，做到多劳多得，能者上，庸者让的原则。每位同事进公司第一天起，都收到一份《_薪酬以及职位表》，那不是一种形式，他是如此的具体，在_，愿您时刻关注自己所处的阶段有无变化，若一直没有变化，您是不是该总结没有变化的原由?!若您的表现如此出众，而我却没有给您按照《_薪酬以及职位表》进行调整，那么请您潇洒从容的走进我的办公室和我“和谐洽谈”。

20_年过程中，针对公司同事工作与情感事理态度，大体是如此和谐与融洽的，每位同事因为优秀的人格，专业的设计职业素养，能以最大的包容、耐心和热情与同事友善并并肩作战，能坚守职业素养，为每个设计项目贡献才华，并为每个客户做到项目策略保密原则，为客户贡献职业力量，真诚的祝愿，无论在哪里，我们的’同事都能一直保持这样的美好情操，因为出于设计行业的职业“病态”，我们总会不经意间去追求一些更完美的状态，因于此，我还需要对我们的已经很优秀的表现提出三点意见和建议，其一，和同事的生活中工作中，尽力多一份主动性，除了职业必须做的工作外，为同事乃至公司多做点“鸡毛蒜皮”的事情，培养一份“好人缘”，“鸡毛蒜皮”的友情赞助会为您的人生发展助上一臂之力。美好的人格，受人尊重的人格必须先建设起您积极而真诚的情商，一起共勉;其二，对我们的客户多一份耐心，要时刻换位思考，多站在客户的角度上思考一些具体的问题，多站在客户的角度上来理解一些设计存在的问题，再此，我还需要更直观的表达一个概念，不要抱怨你的客户缺少审美，因为客户不像我们一样，一直在从事和钻研这个设计领域的工作，他们的偶尔认识显得非专业也是必然，所以请多一份耐心去引导和建议，对方客户的意见往往多半就是设计所需要去解决的问题，所以，努力做到与客户心目沟通;其三，加强自身知识的积累，公司一直是定期的采购设计专业书籍和设计边缘学科书籍杂志等，多看，多听，多思考，努力培养设计师所该有的敏感嗅觉性，前沿性，秩序性质，充分做到理性和感性充分结合思考。多参加公司内外的设计讨论交

流活动，针对20_年职业中所产生和遇见的设计问题进行总结，尽可能摸索出属于自己特有的设计方法，学会以最少的时间内更效率的完成工作计划和项目案，每个项目案子的结束，学会理性总结，这样才能获得所谓的“经验”，去年的一封信中，我曾提到过，公司整体就像个个求助网，希望您成为这个大系统中一个开放的子系统，积极有效的求助于他人，同时又给予支援，这样，您就能充分的利用公司的资源取别人的经验，很快的进入角色很快的进步，很快提高各方面的意识。