

最新公司总经理述职述廉报告 公司经理 述职报告(模板8篇)

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？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，我们一起来看看吧。

公司总经理述职述廉报告篇一

尊敬的领导：

您好！

过去的一年，在公司领导和全体同仁的支持下，财务部基本完成各项既定指标。下面将财务部一年来履职情况汇报如下：

公司给我部门的量化指标主要有五项：

一是资金上存率95%以上；我司全年资金上存率为98%；

三是新开项目资金策划率100%；本年度公司新开4个项目均做了项目资金策划。

四是全司利润总额8500万元；实际全年完成利润8560万元；

五是办理资金信贷类业务，投诉率为0；财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一起投诉。

我们主要围绕以下六个方面展开财务工作：

一是以统一财务管理模式为主线加强了财务基础工作和精细化管理力度：按照规模化发展，专业化管理的要求，统一公

司财务核算方面度量衡，统一财务管理标准。

二是持续推进预算管理，提高前瞻性财务规划力度：一年来预算管理工作初见成效。

三是加强资金管理，确保生产经营现金流量：全年公司向所属各单位收回7160万元，同时财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款2.345亿元，此外全年为公司各单位累计办理承兑汇票131笔计8533万元。以上措施有力保证了公司全年生产经营需要。

四是充分发挥支持服务职能：一年来，我们及时向有关领导提供各种数据，及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了领导和各单位对我部的财务要求。

五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

六是加强业务学习，提升理论水平：去年我们有计划组织财务人员学习相关税收法律知识，提升把握政策的水平。

我们在以下几方面，还有待在以后的工作中加以改进：

一是部门之间相互沟通的还不够；

二是分公司有一部分核定上交资金未及时收回来；

三是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料和情况；

四是我本人工作作风还有待改进。

财务除在原来的基础上加强财务管理外，我想主要在以下几个方面开展工作：

二是要强化总部对资金的集中调控能力；

三是以审计作为重要手段，加强审计过程监督和结果考核，维护公司安全运营；

四是要强化财务管理的数字化。把原来许多定性的文字尽可能地转化为定量的数字。

最后，还想说两点：

二是希望大家在今年能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

此致

敬礼！

述职人：

____年____月____日

公司总经理述职述廉报告篇二

尊敬的领导：

每当我回顾以往完成的工作都能够从中获益良多，至少我得保证自己已经尽到了公司经理的职责所在才行，所以我能够在领导的安排下认真展开自身的各项工作，而且我在工作中也能够和其他同事互帮互助从而解决难题，以下是我担任公司经理以来的述职报告并请领导进行评议。

思想上能够牢记公司的整体发展方向并为此而努力着，我明白公司的发展与每个员工在工作中的努力都密不可分，所以我能够履行好相应的职责并遵从公司的发展方针，平时的工作中能够密切关注公司的发展状况，对于领导的指示也能够

认真遵从并确保尽到职责所在，而且我也有加强理论知识的学习并以此来指导自己的工作，确保自己在工作中的表现符合领导的要求并对此进行自我反思，在我看来自己应该要不断提升工作要求以便于能够完成领导安排的任务，为了追求思想的进步导致我也会认真查询资料从而改进工作方式。

工作中则严格要求自己并加强对所在部门的管理，一方面我要强化自身的工作能力以便于更好地履行职责，我明白能够处于经理的岗位是源于领导的信任和诸多员工的支持，因此我要时刻反思自己在工作中的不足之处并努力将其改善，对于自身的职业发展而言做好本职工作并追求更高的目标是很重要的。另一方面则是要管理好底下的员工从而促进部门的整体发展，成为公司经理便应该在工作中对底下的员工负责才行，所以我很重视对部门的管理并更完善了相应的制度，除了监督员工做好各自的工作以外也会确保自己符合相应的要求。

尽管在工作中尽职尽责却也存在需要改进之处，主要是在管理方面常常会提出一些不切实际的要求，这样的做法对于缺乏经验的新员工来说是很难适应的，再加上我很少组织对员工的培训导致整体方面的表现不佳，这种状况的出现说明我对集体事务的关心是不够的，仅仅追求个人发展却在管理方面不够重视，因此我得尽快改进这方面的不足并加强与其他部门之间的沟通，通过观察与学习从而认识到自己在管理过程中存在的不足。

能够在公司经理的岗位上尽到自己的职责所在让我感到很荣幸，我会继续履行好自己的职责从而更好地促进公司的整体发展，我也会在工作中为自己设置更高的工作目标并努力将其实现。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司总经理述职述廉报告篇三

我到公司主要负责市场开发和业务方面的工作，经过近一年的工作我已经完全的融入到了这个集体里。在xxxx年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在这一年里要从以下几方面入手。

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家

庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。能够完成的利润指标，38万元，纯利润25万元。其中：打字复印6万元，网校2万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件15万元，其他：3万元，人员工资xx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xxxx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润6万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在15万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室40万元；其余网络工程部分30万元；新业务部分xx万元；电脑部分5万元，人员工资15—20万元，能够完成的利润指标，利润90万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形

象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办局变成我们长期客户。3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把波畅达公司建成平谷地区计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、走出去，参加培训或参观交流活动。培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。我们是一个团结的集

体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和波畅达30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理其工作职责就是开拓市场和波畅达公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于波畅达形象的事情。2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把波畅达建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。谢谢大家！

公司总经理述职述廉报告篇四

各位领导，各位同事：

20xx转眼已经过去了，回想一年来的工作□xx公司综合部在总经理室的正确领导下，在各部门和各位同事的密切配合下，践行了公司“基础建设年”的艰辛和部门自身完善和发展的要求，牢固树立服务意识，围绕“统一思想，分工合作，效率为先，服务至上”的工作标准，认真履行服务和管理职能，夯实基础管理，努力提升管理服务水平，各项工作取得了一定的进展。

20xx年，综合管理部主要是围绕公司的中心工作，夯实基础，细化日常管理，强化自身建设，规范落实，保障行政后勤，深化合规内控建设，取得了一系列的工作成效。期间的主要工作如下：

典，分公司xx总给xx公司授牌。这一切，结果是圆满的，过程是辛苦的，为了最终开业的这一刻，综合部在总经理室的领导下，会同分公司筹备组对照筹建要求，梳理各项规章制度，建立和优化各个工作流程，开展专题培训，花费了大量的时间和精力□xx公司的创建过程，有效地推动了基础年建设进程。

在人事方面的工作主要是：

一是做好各项人事基础工作。

首先是做好员工入编资料、离职资料的收集和整理，及时办理人事关系的转入转出手续。及时办理劳动合同的签订、续签、终止事宜□20xx年共新签和续签劳动合同85份。

其次是做好员工薪酬福利核算。认真做好公司员工薪酬核算工作，及时上报工资表，保证员工工资和公司的各项福利的按时发放。

再次是扩大招聘渠道，引才荐良，优化人力结构，加强对人力资源的管理和调配，合理配置各机构各部门的管理岗人员。引进优秀人才，充实到我们的队伍中来。正确面对和解决人员超编问题。截止12月底xx公司共引进了人才21人，淘汰人员18人，转编1人。

第四是优化薪酬方案，制定《管理系列员工20xx年薪酬调整方案》，改善了新老员工薪资差异、同岗不同酬，薪资地区差异，干好干坏同酬等不合理的现象，稳定了员工队伍，提高了员工的积极性。

第五是做好社会性报表，保障员工利益。准确及时上报员工年度工资情况统计表，做好员工社会保险个人部分和统筹部分的缴纳方案和公积金调整方案。

第六是做好考勤管理，规范员工秩序。制定了xx公司考勤制度，每月5日前汇总考勤结果，并交与部门和本人确认，保证考勤结果的公正和准确性。规范员工请假制度，做到事前请假，事后补假，有假必报的原则。进一步规范了员工的工作秩序。

最后是及时报送各种报表，做好人力成本监控。主要包括，劳动月报、劳动统计台帐，五险一金台帐，福利分发统计表、薪酬统计表，人事指标管控表等等。

这一系列的基础工作的有效实施，有序地保证了公司人事工作的顺利进行。

二是完善考核机制，做好绩效管理

考核是为了不断提高员工的职业能力和改进工作效率，提高员工在工作执行中的主动性和有效性。xx公司于20xx年2月份出台了《20xx年管理人员考核方案》，每季度对员工的工作行为规范进行一次考核，年度进行年度考核。此考核方案并不是为了处罚未完成的工作指标和不尽职责的员工，而是以激励员工发挥工作潜能，持续不断地提高工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善为目的。随着今年8月份的公司薪酬制度的改革，原有的考核方案也不适合公司的发展，管理系列员工新的量化考核方案已经在拟定中。此方案以调动员工工作积极性为目的，确保员工最佳工作状态。希望通过考核方案的改革，进一步完善考核机制，制定科学的考量标准，为实施岗位优胜劣汰做好准备。

三是加强学习，以人为本做好人力管理工作。

我坦言，对于人事工作，我是半路出家，但我从来没有畏惧过，我也相信自己一定能够做好，因为我基础扎实，喜欢学习，不怕困难，虚心而不耻下问，我阅读了大量的人力资源专业知识的书本，认真学习，边干边学习，边学边总结，将所学知识应用于实际工作。一个企业，机器设备可以购买，资金可以贷款，唯有人是核心资源，公司的所有工作需要人去完成。马斯洛理论把人的需求分成生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求五类，依次由较低层次到较高层次，不同岗位的人员需求层次不同。我觉得非常有道理，所以，今年以来，我围绕着员工的这五大需求，及时发现及时了解及时谈心，围绕着“选好人、用好人、育好人、管好人”的要求，以人为本，扎实人力资源管理的基础工作。

1. 建立和完善各项规章制度

俗话说：规范管理，制度先行。综合部先后制定和完善了《会议制度》、《考勤制度》、《职场着装规范》、《印章管理制度》、《车辆管理制度》、《安全管理制度》等制度，同时加强制度的执行力度，保证了公司的正常运营。

2. 职场规范化建设

搭建机房，多次开展卫生大扫除活动，清理死角，添置办公家具，布置植物绿化，开展“亮灯工程”。经过全体员工的共同努力，xx公司原职场环境得到了很大的提升。树立了公司良好形象，营造了较好的职场氛围。在此，我非常地感谢各位同事对综合部工作的积极配合和支持。

3. 会议会务

全力做好各种会议、培训和活动的策划、筹备和落实工作，包括场地选择，会场布置，会务安排、接待，资料准备，会议纪录等等，确保各项会议和活动的顺利召开。

公司总经理述职述廉报告篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

与各位领导和同事一样，在__整整一年忙碌而又充实的紧张工作中，不知不觉的已经迎来了__年。过去的一年中，我经历了许多，也收获了许多。我汇报的内容包括三个部分：__年工作总结、工作中个人存在的不足和一点感受以及__年的工作思路。请各位领导和同事批评指正。

第一部分、__年工作总结

__年是公司进行全业务运营的第一年，也是我们_电信正式经营移动业务的第一个完整年。作为运维部无线专业的一名员工，__年我主要的工作包括小灵通网络维护和wlan网络维护等两个方面。在运维部黄总、向总及各位领导的带领下，与各位同事共同努力，共克时艰，基本做好了无线网络的维护工作，取得了一些的成果，保障了各项业务的顺利推广，为全省完成全年收入目标做出了一点贡献。

一、小灵通网络维护

__年全年，在小灵通网络彻底杜绝投资，各分公司维护费用空前紧张的情况下，小灵通网络的维护面临着前所未有的压力。为实现省公司领导对小灵通网络“保障网络稳定运行，重点区域网络质量不下滑”的要求，年初的时候就制定了相应的全年工作思路，主要包括：

3、小灵通网络各项考核指标维持不变，督促各分公司继续严格执行日常作业计划，继续对小灵通网络维护予以足够的重视。

通过全省运维战线无线专业所有领导和同事的共同努力，全年小灵通网络运行基本稳定，用户流失速度也按照市场前端的计划得到了有效控制。

二、wlan网络维护

__年，集团公司和省公司对wlan网络建设和维护工作予以了高度重视，全省全年共计建设ap约12000个，热点4000个，整个网络规模急剧扩张，尤其是成都分公司，在网运行的ap数量从几十个急剧跃升至8000个。在保证工程建设顺利推进的同时，也对网络维护工作提出了前所未有的挑战。下半年，为配合集团公司和省公司前端部门正式推出c+w统一认证业务，我们与前、后端所有部门共同努力，对维护规章制度、故障流程进行了梳理，对网络统计分析能力进行了提升，基本完成了全年维护工作目标，各项考核指标达到了集团要求。全年的wlan维护重点工作包括：

- 1、维护管理办法、日常作业计划和维护指导书的修订和正式下发；
- 3、建立全省wlan网络维护优化支撑骨干团队，进行了几项专题网络分析；
- 4、组织全省wlan网络维护一线骨干集中进行全面培训，提升网络维护技能。
- 5、通过wlan网管系统二期建设，将09年建设的ap基本纳入网管系统，实现了对瘦ap组网的监控和分析，完成与集团采集平台的联调。

第二部分、工作中存在的不足和个人的一点感受

__年，我主要负责的wlan和小灵通网络维护两项工作，基本

完成了全年目标，但是，在整个维护过程中，我也存在着很多的不足：

还有就是写作能力不强，特别是ppt和各类图表的写作能力，离部门领导的要求相距甚远。

在2011年的工作中，上述不足之处是我需要重点加强的方面，也是我努力提升自我素质的重要方向。同时，回顾全年的各项工作，也有一些个人的感受：

4[wlan网络如何实现对evdo的补充，首要前提就是做好网络和业务流量分析，必须具备网络分析的各项工具和手段，必须结合前端发展思路，从而实现我们预期的目标。

第三部分、__年工作重点

__年，是中国电信全业务发展的攻坚年，按照集团公司统一部署，_年打基础、_年上台阶，_年就要创一流。而向总给我们提出的目标，在今年就要实现创一流。这对我们来说，既是压力更是动力，在wlan和小灵通网络方面，计划主要的做好以下几项工作：

四、小灵通网络做好统计分析和通报，组织厂家落实现场巡检和故障设备的保修工作，并按照集团公司统一部署，探索利用小灵通站点、电源和传输布放ap[]充分盘活小灵通网络现有存量资源。

展望已经开始的__，相信我们这个坚强的、团结的、特别能战斗的集体，也一定能够圆满完成全省无线网络维护的各项工作，实现今年创一流的目标。等到年底的时候，也相信在各位领导的带领下和全体同事的共同努力下，也能够自豪的交出一份让所有用户满意、让集团和省公司领导满意、让全省所有同事满意的满分答卷。

以上就是我述职报告的全部内容，请各位领导和同事批评指正。

公司总经理述职述廉报告篇六

xx年4月份，我结束了两个月实习经理的历练，被集团领导安排到指挥部负责xx段高压管线的施工开挖、指挥协调工作，期间创造了管线敷设速度的历史记录，得到了领导和同仁的一致认可。xx年6月底，再次被集团领导委派到燃气公司担任副经理并主持公司的全面工作，带领公司员工较好地完成了公司的各项工作任务，完成城区、乡镇中压燃气管网80余公里；市场开发工作也取得了一定突破，签约居民用户4000余户，公服用户实现了零的突破；在冬季气源供应严重短缺的情况下想尽千方百计保证了日用气量为15000余立方工业用户的用气需求；同时与所有乡镇达成了安装管道天然气的合作意向，为公司的良性发展奠定了扎实的基础。xx年2月2日，被区域公司正式任命为燃气公司经理。

以下是我个人的一点工作体会，愿与大家共同交流：

1、树立好“角色”意识，当好公司“舵手”。

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的指标，坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业经理人向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，用积极、

健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正、平等的管理氛围，让一切有用之人为公司所用。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造良好的学习氛围带动员工愿学乐学好的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面快速的提升。

2、坚持“以德为之、以情动之、以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。

在公司中，我积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

1、健全了各项安全管理制度，明确了各部门及各岗位员工的安全目标及责任，公司与各部门、部门与各岗位分别签订了《安全目标责任书》，同时，为了保证车辆安全，公司还专门对兼职驾驶员进行了资格认定，并与认定合格的驾驶员签订了《机动车辆驾驶员安全责任书》。

2、利用工作例会、专门培训等形式，强化了干部员工的安全意识，对新进员工及时开展安全教育，干部员工的安全意识明显增强。

3、深入开展了各类安全活动。在县城重要路口悬挂了宣传条幅，在车站、书店、广场、商场、社区等地段组织人员进行安全知识宣传普及。在元旦、中秋节、国庆节等重大节日期间适时组织安全大检查。这些活动的开展，既增强了广大用户的安全用气意识，也加深了广大市民对管道天然气的认识，同时大大提高了燃气公司在当地的知名度和影响力。

积极协调与当地政府、建设部门、技术监督部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为企业持续快速发展奠定了基础。

根据集团要求，并结合公司所在地经济发展现状，公司按照以“工业园区、城区燃气管网建设为中心，向县城周边乡镇敷设”的布局敷设燃气管网。公司在积极进行城区、乡镇燃气管网建设的同时，狠抓了市场开发工作和公司各类证照的办理工作。燃气管网及场站建设是安全通气运营的'基础和前提；发展燃气用户、实现经济效益和社会效益的双丰收是公司追求的目标；办理并健全公司的各类证照是实现公司合法经营的依据和保障。三者是一个有机整体，不可偏废，理应同步并举。

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。

接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。下一步的工作重点如下：

- 1、加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。

2、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好环境。

3、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

4、完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

公司总经理述职述廉报告篇七

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，使他能发挥自己的才能，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，很多初入社会的员工，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为对客服务才得到的，如果我们不能做到对客服务热情高效、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，会带大家一起去聚聚，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，在新的一年里的工作中，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。

公司总经理述职述廉报告篇八

尊敬的分公司党委、总经理室：

昂扬奋进的20xx即将在20xx开门红的战鼓声中闪耀落幕。回顾过去的一年，在公司党委、总经理室的正确领导下，围绕公司核心指导精神，紧扣经营主题，在班子成员的团结奋斗下，机关同志和团队伙伴的热情支持下，我分管的xx公司个险业务发展、队伍建设方面均取得了一定进展，下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处敬请批评指正。

业务发展情况：截至12月6日□xx公司个险渠道共实现保费收入6000万元。其中，个险期交新单保费1300万元，5-9年期业务完成量220万，10年期以上业务完成量800万，个险渠道短险完成140万，续收保费5000万；其中十年期以上业务发展同比增长36.55%，十年期以下业务283.54万元，同比下降26.91%，结构调整有效推进，业务创费力提升；但新单保费总体呈同比降低趋势，因此在结构调整的同时，还需进一步加大十年期业务发展速度，以赢得长期业务市场竞争。

营销小组架构较少，管理、辅导力量不足，导致考降人员较多，月人均收入不足千元，这正是我们正在努力改善的重点工作。

“狠抓队伍管理不放松，全力打造业务发展生力军”。队伍管理工作是个险工作的中心工作之一，赵总多次强调指出：抓队伍就是抓业务。我们团队基础薄弱，经过20xx年一年的基础建设强化工作后，较之以前有所改善，但相对兄弟公司来讲，还有很多需要改进的地方。具体工作中抓了以下几点：

一是坚定不移努力抓好晨会出勤率，结合基本法考核，公司出台了一些列对主管、骨干力量和业务人员的出勤管理制度，在强化主管思想教育和严格执行管理制度的双重管理下，晨会出勤情况逐渐好转，举绩率也逐步提高。

二是在新基本法开始执行后，队伍经历严格考核的表现出准备不足，不能适应的情况比较严重，考降人员急剧增加，主管掉级现象层出，队伍呈现出不稳定状况，当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一方面加大下团队频次，深入一线和业务员面对面交谈，宣讲基本法，疏通人员思想，鼓励伙伴以积极向上的心态适应新基本法考核；一方面对主管层级强化新基本法培训和辅导能力提升培训，通过抓主管促全员，强化主管核心作用，分解管理压力，鼓舞全员士气，努力向专业化销售转型。另外对市公司下达的各类与基本法考核相关的文件、预警通知等内容及时传达不过夜，通过墙报张贴、晨会晋升表彰、考降提示、飞信传报、重点对象电话沟通、主管考核专题会、考降人员座谈等多种形式，传达考核信息，营造新基本法贯彻落实氛围，激励人员发展意愿。

三是亲情管理。利用各种机会和条件同业务员交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

四是抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，整合人力资源，发挥最大人力优势，为队伍、业务发展鼓劲加油。

五是正确引导业务员展业行为，不断宣导展业行为操守和违规违纪处罚办法；在发展的同时培养良好的从业习惯，防范经营风险发生，促进队伍健康发展。

六是创新营销方式，改良产品说明会。今年一季度，市公司审时度势，开拓思路，在全市特别是市区统一运作产品说明会，对我有很大启发，我们结合实际情况对产品说明会进行统一步署，统一包装，统一流程，统一安排，对主持人、专家、场地布路、奖品设路、会议流程、礼仪服务和后勤保障进行重新设计包装，运作2场大型说明会，取得了比较好的效果。今年全县共举办公司集中产品说明会、客户联谊会、客户恳谈会共16场，邀请准客户724人，场均签单7.3万元。各部站也召开各种类型的通俗说明会，保险知识宣传座谈会等，取得了很好的市场反响，伙伴的展业意愿也得到激发。

经过市场洗礼和公司开展的各类学习活动，我个人深刻的认识

到必须加强自身学习力，尽管在工作中自己感觉很努力，但是仍有很多不尽人意之处，开门红的战鼓声中，我下定决心，在下一步工作中，以提高业务人员收入，提高主管管佣为核心，以增员工作为重点，不断拓宽说明会开展思路，夯实团队发展基础，占据保险市场，我个人也要不断适应公司工作要求，以一个好员工的标准时刻约束和完善自己，勇担公司发展责任，以作为国寿人的荣誉感不断鞭策激励自己，在成长的道路上奋勇向前，和公司同呼吸共命运，向着光辉灿烂的明天急行军！