

企业基层干部述职报告(优质10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。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。

企业基层干部述职报告篇一

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。以下是我的述职报告。

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。

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。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。

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。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变成我们长期客户。

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。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。

企业基层干部述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

我叫xx于20xx年x月x日入职，担任公司人事助理一职。转眼我进入已经xx个多月了，进入公司期间我积极认真的学习公司的规章制度、熟悉公司组织架构、企业文化，在主管领导的指导和同事们的帮助下，我很快熟悉工作内容、进入工作角色，能够独立完成本职工作，在此对领导和同事们表示衷心的感谢，下面就我20xx年以来的工作内容做出如下总结：

我所在的岗位是人事助理，主要负责工作有以下几部分：

- 1、员工劳动关系，首先是公司所有员工的档案的管理，人事档案是人力资源管理的重要组成部分，它记述和反映个人工作履历。我的工作是以个人为单位收集并整理档案相关资料，

集中进行保存以备查考。人员档案是公司合理用人、选人的重要基础。其次是每个月入职、离职员工劳动关系的建立和解除，按时到劳动部门进行劳动合同备案和解除，同时负责在职员工的劳动合同到期后的续签等事宜。

2、社会保险，每月按照人社系统的统一要求，对公司员工社保、医保新增和减少人员进行上报，及时更新，同时准备公司员工的社会保险费用缴纳的相关材料，到社保医、保窗口进行相关业务的办理，及时将社保、医保核定单返回公司进行后续工作。

3、工伤工作，员工在职期间发生工伤事故，负责工伤的申报，伤残等级鉴定申报和后期医疗费用核销及伤残赔付费用的办理工作。

4、培训工作，主要负责监督公司各部门及下属子公司每月培训计划的完成情况，并且对每月的培训进行统计，同时作出企管部培训计划。

结合工作实际，在以后的工作中我继续加强人力资源知识、劳动法规以及政策性知识的学习，建立危机意识，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，以积极进取的状态为公司更好的服务。以上是我20xx以来工作情况的总结，在工作中难免存在不足之处，望领导给予指正。

谢谢大家！

企业基层干部述职报告篇三

透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。

企业基层干部述职报告篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

在新年即将来临之际，我提前祝大家新年快乐。

时间并不算太长，但我得到大家的支持与帮助实在是太多，相比之下自己所付出的又实在是太少，深感汗颜！在此我对公司各位领导及同事们在过去的日子里对我的关心与支持深表谢意。参加今天的述职大会是我人生经历中的第一次，不妥之处敬请领导批评指正：

一年前，带着渴望与期盼，激情与梦想，我来到了抚州分公司，从进公司的那一刻起，我便告诉自己，一定要好好干，不辜负各位领导对我的期望。进入公司的时候虚心向同事学习、请教，在工作中我严格要求自己要尽快的尽入角色，更好的为客户服务[]20xx年是公司改革的一年，也是我人生又一个转折的开始。现将这一年的思想、工作情况做一简要的总结。

企业基层干部述职报告篇五

各位领导、同仁们：

您们好！

我是，于年初进入到我厂工作，进厂以来，我积极融入到分厂中去，并迅速的了解分厂的运作和现状，同时抽出时间学习自身的锻造知识，从金属材料到成形基础，从工艺规范逐

步过渡到领会工艺的内容，影响产品质量的重要节点。

质量是技术提高的见证，面对受大环境的影响造成产量低、效益低、薪水低等困难面前，分厂从思想上教育员工们在压力面前不低头、不抱怨、不气馁、不回避、不害怕。我们本着“效益靠质量，质量靠技术”的理念，强化自己的加工水平，为稳定和提高产品成品率做出实效。

在任职期间改造煤气站设备；利用加热炉废弃，增加蒸汽换热器，让煤气站使用，并解决水压机、粗热分厂及科技楼、行政楼、办公楼、中心实验室等的供暖问题。

组织员工，改进加热炉操作手法，降低煤气单耗。

安全警钟我为提高员工安全文化知识和安全防范技能，强化安全意识和安全制度责任化理念。组织开展“安全知识的认识与观念”及“我要安全；我会安全；我懂安全；杜绝人为责任的事故发生”为主题的安全大讨论。安全生产事关员工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有集中力量抓安全生产，严格落实坚持“安全第一，预防为主”的方针。使全员牢固树立安全意识，切实抓好安全工作，确保安全生产正常进行。分厂在每月中旬进行一次安全、设备、现场管理等综合大检查，对检查出来的问题定时、定人及时整改。加强平时的安全巡视检查力度。消灭安全隐患，充分发挥班组长和安全员作用，发现并及时解决生产过程中存在的不安全因素，达到安全生产目的。

推行“5s”管理。“人造环境，环境育人”，通过对整理、整顿、清扫、清洁、素质修养的学习、改进、遵守。整个分厂的环境面貌随之改观：生产现场整齐、干净，物品摆放有条不紊，一目了然，最大程度上提高员工的工作效率和士气，让员工工作的更安全、更舒畅，这不仅给员工们创造一个具有良好氛围的工作场所，同时很大程度上提升了员工良好素质和企业形象。员工们在这缔造良好的工作环境与和谐融洽

的工作气氛中，潜移默化地改变了乱堆、乱放的坏习惯，拥有自觉、自律、合作、奉献的职业道德。

标准班组建设，不断提高企业员工素质。企业千条线，班组一针穿。企业的计划、各项规章制度、工艺规程、工作标准、管理标准，要靠班组来贯彻。班组生产作业活动的质量和员工队伍的素质是企业生产经营活动质量的决定因素。

不断强化思想政治工作。为适应公司改革和发展的需要，努力在整体推进、创优争强和突出特色上下功夫，不断提高员工队伍的凝聚力、向心力和战斗力。紧密结合实际，认真搞好员工的思想政治教育和形势任务教育，引导员工认清形势，瞄准目标，在深化改革中统一思想，充分调动员工的积极性、主动性和创造性。

着眼企业未来发展，培养人才后备力量。大厦之成，非一木之才；大海之润，非一流之归。虽然我们只是一台机器上的一颗小小螺丝钉，但我们的最终目标，是要成为性能最好、效率最高的一颗。我在工作中注重员工素质教育的同时，不断激发员工的动力，发现挖掘人才的潜力，培养他们不仅要懂技术、懂管理，还必须有尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打硬仗的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神。能为企业培养出高水平、高素质的优秀管理人才是我最大的欣慰。

存在的问题和努力方向。回顾一年工作，我有付出，也有收获，更有差距和过错。主要在1.知识面小；2.在工作中的方式方法上存在较大差距；3.工作不细。

在今后努力的方向

1. 要防止急于求成。对工作的部署和要求，要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，严格落实操作规程及锻造工艺规范。

2. 努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。

3. 强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4. 团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。以新世纪模范党员的风范来要求自己，以主人公的精神投身于企业。让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。

企业基层干部述职报告篇六

大家好!承蒙公司和员工同志们的信任，我xxx年由财务部部长升为副总，分管财务部、办公室、综合计划部工作。在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己xxx年的工作情况向领导、代表和员工同志们作如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、尽心尽职，全面完成工作任务

(一)财务部工作

1、关注各项税收优惠政策，积极争取各项税额减免。我们取得了高新技术企业所得税优惠政策的批文，该项税收优惠政策使公司所得税税率由25%降为15%;我们成功协助欧晶公司获取西部大开发税收优惠政策，此举获得了10年的税收优惠政

策，税率从25%降为15%；我们协助完成政府各项补贴，所得税返回、土地资金返回共计1000多万元。

2、发挥二级成的管控作用，监督管控生产□xxx年对光伏行业来说是一个重要转折的一年。在形势严峻下，我们考虑的问题是怎样更好的活下去；面对形势的好转，我们考虑的问题是怎样活的更好，这就回到一个企业建立的基本目标上，即实现企业利润最大化。我们都知道：利润=收入-成本，在产量可控的条件下，收入直接由市场价格决定，市场价格是我们无法直接控制的，所以要想提高利润，只能从降低成本着手□xxx年年初，二级成本核算的理念正式在光伏实行，首先财务部与各部门共同制定了辅助部门费用与三项费用的分配原则，并且提出了制造部模拟利润的概念，因为没有经验可循，这项工作还属于摸索状态没有大的进展，也没有起到预先设想的作用。

鉴于以上考虑，二级成本核算工作由车间转移到财务部，并在具体工作中进行指导推动二级成本核算工作进一步发展。在单位各部门领导的大力支持下，三季度二级成本核算工作迅速在单位上下顺利进行，光伏从上到下掀起一股“降成本、提效率”的热潮，该思想也迅速深入人心，车间员工也认识到降低成本的重要性，自觉在工作中处处节省，在不影响生产与产品质量的前提下，从领料数量、使用以前闲置物资、低耗品消耗等方面着手，达到降低成本提高本部门效益的目的。可以说二级成本核算工作取得了很大进步，实现了从单纯的账面反应数字到实际指导车间工作的效果，阶段性地达到了期初设计此次工作的目的与效果。

(二) 办公室工作

1、提高办公室工作的实效性。我要求办公室加强规范化建设，加强对重要活动、重要文件、重要会议、重大事项以及上下左右、内外工作关系的协调，对各项工作进行科学而又精简的`安排，做到高效、优质、针对性强，确保公司日常工作正

常有序，上情下达、左右联络通畅，为圆满完成各项任务提供可靠的保障。同时坚持程序层层审签制度，确保办文质量，维护文件的严肃性和有效性。

2、全面落实降低招待费的措施。通过厉行勤俭节约，反对铺张浪费□xxx年实际发生业务招待费xx万元，比xxx年xx万元减少了xx万元，同比下降xx%□

3、及时更换了通勤车。公司原来的通勤车辆状况差，半数以上的车辆没有保险也未进行年检，更换通勤车后，有效提高通勤车辆的状况，节省了车辆费用，每月下降6万元，全年共节约费用70多万元。

4、规范管理废品。通过重新规划废品区域，进行栅栏围设，更换废品收购的合作方，重新签订《废料收购合同》，杜绝跑冒滴漏的现象，废纸箱、废泡沫、废塑料给公司增收24万元/年，废泥费用每月节约15万元左右，年节约180万元左右，为公司降本增效工作作出了一定的贡献。

5、做好厂房修缮工作。办公室配合公司第一个“百日计划”，积极进行厂房修缮与公共设施维修工作，完成修缮事项共计367项，有效提升了公司的形象。

(三) 综合计划部工作

1、加强采购工作管理。做到根据公司生产工作需要，认真制订采购计划，确保计划的严谨性，从源头控制好采购物资，以提高采购工作效率和降低各项成本。

2、推行定额消耗和以旧换新的物料领用制度。公司制度里面对各部門各項消耗都有明确的标准□xxx年我们按照公司制度与各部門签订定额消耗责任书，通过事后监督，运用增减利分析，对车间成本进行环比分析，逐项分析查找造成成本异常的原因，努力降低生产成本；同时实行以旧换新的物料领用

制度，堵塞材料消耗漏洞，提高公司经济效益。

3、规范供应商管理。从供方的选择、引入评审、分批使用、合格供方的评定、到最后供方的业绩评定，我们都设置专门的人员进行管理，确保供应商的资质，确保所采购的材料价廉物美。对于优质供应商，我们与其签订框架协议，建立长期互惠供求关系，为公司生产经营工作发展提供保障。

4、提高仓储空间利用率。自物资大楼投入使用后，4层仓储空间共配置496组立体货架，并于xxx年5月中旬完成全部安装、货物上架、货位标识、配套物料卡等工作。规划各类物料储存方案，达成物料可视化管理目的，有效提高仓储空间利用率。

5、强化物流体系管控□xxx年6月推行人流物流分离管理后，实现叉车车间内外配送区分，通过有效调控周转时间，调整各事业部送货时间点，减缓高峰作业强度，减少物流环节人员及资源的浪费；并在长距离运输时引进“拖车”配合完成运输，提高了5-8倍的运输效率，做到了服务支持的及时、有效、到位，大大减少物料运输及等待时间。

6、呆滞物料消耗，降低库存。我们将库存产品归类分析与环欧国际协商集中出货，清理产品库存积压物资；xxx年三、四季度共销售呆滞硅棒xxx吨。

7、及时有效管控物流运输成本。我们根据成本控制方案，达成降低销售费用的预期。通过降低保险比率至0.01%，降低保价费用，提高货物的申明保价价值，提高产品运输的报验性。同时通过引入新物流公司的方式，压缩原有物流公司运费，目前陆运单价0.5-0.9元/吨，公里降幅5%-10%；考虑交付时效性部分客户运输方式为陆-空-陆，（硅片陆运北京转空运至上海陆运至客户端），按照现有出货方式（散货：整批=2/3），可降低整体物流费用的3.1%-5.1%。

二、严格要求，培育良好工作作风

我严格要求自己，加强作风建设，一是认真执行民主集中制，开展批评与自我批评，加强思想情操修养，做到厉行勤俭节约，反对铺张浪费，树立自身良好形象。二是在工作中承担自己的责任，要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，尽心尽职工作，努力完成各项工作任务。三是加强自己执行力建设，要求自己遵纪守法，不折不扣执行公司制度，善于把公司的精神落实到具体工作中，力争取得更大成绩，推动各项工作发展，努力获得大家的满意。

三、严以律己，确保自身清正廉洁

我是公司副总，手中有一定的权力。我始终把手中的权力当作责任，把用好权力作为对自己最基本的要求，做到率先垂范，以身作则，严格执行党风廉政建设责任制、《廉政准则》和有关反腐倡廉规定，坚决杜绝一切不廉政行为，防微杜渐，把工作和生活中的小事小节与反腐败工作联系起来，扎紧篱笆，决不让腐败从小事小节上发端，做一名深受大家拥护的清正廉洁干部。

四、存在的不足问题

一是学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

二是大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与部门员工的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

三是创新意识不强，我能够认真负责按照公司领导意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方

法、新举措去做工作，工作业绩不够大，缺少工作特色和亮点，一定程度上影响了工作的进一步发展。

四是成本控制方面，增减利分析仅局限于数据分析，未能对车间成本起到导向性的管控作用，分析方法和思路无突破性，财务、人力未能发挥强力部门的作用；设备调试、改造、研发方面缺乏总体的计划性，基础数据支撑性较差，工作处于被动状态。

五是资金管控方面，因内部回款及资金池调配资金的影响，资金计划制定后不能有效实施，后期资金计划逐步流于形式，未做到全面监督和统筹；辅料接收入库周期较长，难以对部分物料实时库存、消耗做到有效管控。重型货架已全部安装，存货量有所上升，但是对于货位管理，没有找到方便、快捷、高效的物流解决方案，载具无法统一、堆高工具作业效率较低。

五、今后努力方向

一是勤奋学习，提高思想认识。我要做到认真、勤奋学习，学好党的十八大精神，学好公司的工作精神，学好科学文化与业务知识，提高理论水平和工作本领，争做学习型干部，切实做好自己的本职工作，努力为公司发展作贡献。

二是勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握公司领导的工作精神，按照公司领导要求全面做好分管的财务部、办公室、综合计划部工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

三是遵纪守法，确保廉洁自律。我在工作中要贯彻执行公司有关党风廉政建设责任制的统一部署，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违

规现象，努力获得公司领导和员工群众的满意。

我的述职报告完了，谢谢大家！

企业基层干部述职报告篇七

领导同志们：

大家好！

本人20xx年入职，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。

20xxx[]在公司领导的关心支持和同志们的协助下，今年市场部汽车销量同比增长40%。我们在销售布局上奠定了xx市场的基础，大力拓展全国市场，出色地完成了各项销售管理工作和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。

我自己做了很多工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。接下来从以下三个方面向大家汇报工作，请公司领导指正。

1、自我学习、发展和塑造

大学毕业后，我进入企业，在销售办公室工作了两年。后来公司成立了营销公司。从基层调到营销公司，做销售经理。入职后，我首先在学习产品知识、熟悉行业情况、定位自己的汽车销售开发和营销模式方面进行了探索。在工作期间，为了提高销售公司的管理水平，我开发了公司的第一代销售管理软件系统。从收到销售订单到车辆交付、验收、车辆货款返还的完整销售流程由计算机软件管理，节约了资源，提高了效率，大大提高了管理水平。

经过几年的学习和锻炼，我对产品知识及其行业情况更加熟

悉。

在这个工作区间内，我管理的市场取得了不错的业绩，其中xx西市场销量连续三年每年增长30%，超过了公司下达的任务。

随着市场上汽车供应商销售管理要求的不断提高，公司的第二代销售管理软件系统就是在这项工作中开发的。在第一代的基础上，结合市场和营销公司的实际情况，增加了许多新的内容和流程，使管理更加规范和严谨。

在xxx[]我主管xx地区和西南地区，在xx市场取得了不错的销售业绩。我开发了两个金牌卖家，改变了xx市场长期表现不佳的局面。此外，在此期间，他协助企业开发6x4和8x4重型自卸车，并于xx下半年在泸州西南市场成功推广，半年内销售100辆重型自卸车。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

10月[]xx[]他主持营销公司的全面工作。工作期间，我在原有销售网点的基础上，增加了多个分销点，拓宽了渠道网络。在xx市场大力推广6x2[]6x4[]8x4自卸车，销量较往年增长40%。在销售布局上建立西北市场基础，逐步扩大国内市场份额。

作为一个企业的中层领导，我深深体会到，要想做好自己的工作，就必须在思想上与公司保持高度的一致性。我始终相信，只有认真执行董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，克服一切困难，做好销售和管理工作的。

因此，我认真学习公司下发的各种文件精神，在实际工作中不断应用和实践，实事求是，努力工作。做好我的工作。在工作中，我坚决执行董事会和公司领导的指示和规定。永远不要放松学习，永远跟上公司的发展。

2、注意团队的实力

这是我工作以来一直坚信的一个好主意，所以在过去的几年里，我一直在和我的团队一起训练和发展一个合适的销售团队。通过团队有效结构的建立和组合，各个团队会各司其职，共同努力实现共同的目标，从而达到个人无法达到的业绩。

因此，为了公司在汽车市场上有一个良好的业绩发展，我尽一切努力建立和完善我们的营销团队。公司领导也很重视我们的团队建设，我们的团队网络也逐渐发展起来。两者一起做最好的。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步一步得到有力的提升。

3、注意执行力

为了达到预期的目标，没有良好的执行力是很难完成的，但良好的执行力需要一套系统的指标，如完成的工作内容、流程、考核措施等。

所以我一直在努力。今年年初，我们制定了车辆销售、市场调研、市场开发、市场渗透、客户需求信息反馈、同行信息提供、经销商管理等工作目标和考核办法，取得了实效。

我要感谢销售和售后部门的所有同事。在他们的理解、支持和配合下，我们完成了对销售人员、代理销售人员和行业用户销售合同的规范化管理。

我们配备专业人员对销售的各个方面进行业务指导，在公司各部门的大力配合下，我们的业务将在国内市场进一步拓展。

但是在汽车营销管理的过程中，有些成果并没有达到预期的效果，所以我们应该在以后的工作中努力改进，以确保团队的执行力能够顺利进行，让每个人都能尽职尽责，顺利完成公司制定的计划目标，公司的业务才会快速增长。

经过多年的努力，我在工作中取得了一些成绩，但也清楚地

看到了自己的不足和不足：

第一是赢得纪律不够严格，保护和纵容下属的员工；

第二，我们的销售激励机制需要改进和加强；

第三是销售和售后服务有待提高，员工素质有待进一步加强；

第四，我们的表率作用不够，在以后的工作中要注意；

第五，在如何调动员工的积极性和创造性方面，需要加强学习和锻炼；

第六，与公司相关部门和领导沟通太少。以上在管理上有待改进。

□a□分析的形式：

目前，我公司生产的汽车质量和配置都很优越。价格方面，是高售价。在今年的销售过程中，涉及最多的问题是车价。有一个因价格而失去订单的问题。在明年的销售工作中，我认为汽车的价格应该适当浮动，这样可以促进销售人员的销售。

我公司进入xx等市场比较晚，汽车品牌的知名度和价格都不是很有优势。开拓西北等地市场压力很大。没有压力就没有动力，这还是一句老话。

所以要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场好，形势严峻。

可以用这句话来概括。今天，随着技术的快速发展，我们的汽车销售市场在未来几年将会取得巨大的成就。特别是一旦我们与跨国公司的并购意向实现，国外的汽车厂商会提供专业化的技术和资金，对人才的需求会相对增加，涉及很多专

业。而且从一线到终检，所需人员水平也会提高。

也许新的投资重点无非是降低成本、增加利润、改善服务等。投资重点自然会向增加效益倾斜。因此，在降低成本、快速抢占国内外市场份额的同时，销量将大幅增加，并采取新的可行措施提升品牌影响力、提高产品质量、完善销售服务体系。此外，我们还将利用技术、资金和人才优势，加强新车型和品牌车型在中国的r&d能力，加强销售渠道管理，以满足消费者更高水平的制造商、产品、价格和服务。

因此，我们的品牌形象和经济效益将会得到很大的收获。所以在未来的汽车销售发展中，要更新观念，集中精力，让每一个销售人员都满怀信心地去执行和完成任务。

并把握销售节点，全力以赴做好车型销售和市场调研，不断完善和调整营销方案，全力做好售前、售中、售后服务，大力推广新车型运营，使企业品牌和企业形象不断提升。通过研究市场，加强销售控制，在利润最大化的前提下逐步推进市场，提高公司的经济效益和社会声誉。

（二）未来愿景

1、建立一个团结、合作和有杀伤力的汽车销售团队

首先要优化部门结构。销售工作的顺利开展需要不同工作职责的人共同完成。建立和完善销售人员、技术支持、销售助理、市场策划和售后服务人员队伍。

人员结构要不断完善，每个人的工作职责要更加明确，分工要更加明确、专业，销售工作要更加系统化、规范化、可实施化。同时，我们整合营销，通过增加财务实力、增强技术实力和扩大销售链来寻求合作和支持，以实现我们的营销。

2、提高销售业绩，扩大市场销售网络

引进先进的管理理念、营销理念和经验，强化我公司汽车市场的推广意识。让我们的汽车在全国开创新局面，获得更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、推广领先车型，抢占国内市场

大力推广xx和xx自卸车的领先车型，在销售布局上建立xx市场基础，大力拓展国内市场。提升汽车品牌的知名度，让更多的客户了解和理解我们，让我们更被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场领域，拥有更多的市场机会，抢占更多的国内市场份额。

4、提供优秀的客户服务。

销售和售后服务是我们的核心部门，他们的工作质量直接影响到我们公司的声誉和市场份额。因此，加强销售和售后服务是我们明年及以后的首要任务。

经过多年的运营，我们积累了一些经验，我们有信心将销售和售后服务规范化、程序化，以优质的服务赢得客户的信任。

以上是我多年工作的体现。如有不妥，请领导审阅。

企业基层干部述职报告篇八

尊敬的领导：

您好！

我叫xx于20xx年x月x日入职，担任公司人事助理一职。转眼我进入已经xx个多月了，进入公司期间我积极认真的学习公司的规章制度、熟悉公司组织架构、企业文化，在主管领导的指导和同事们的帮助下，我很快熟悉工作内容、进入工作角色，能够独立完成本职工作，在此对领导和同事们表示衷

心的感谢，下面就我20xx年以来的工作内容做出如下总结：

我所在的岗位是人事助理，主要负责工作有以下几部分：

1、员工劳动关系，首先是公司所有员工的档案的管理，人事档案是人力资源管理的重要组成部分，它记述和反映个人工作履历。我的工作是以个人为单位收集并整理档案相关资料，集中进行保存以备查考。人员档案是公司合理用人、选人的重要基础。其次是每个月入职、离职员工劳动关系的建立和解除，按时到劳动部门进行劳动合同备案和解除，同时负责在职员工的劳动合同到期后的续签等事宜。

2、社会保险，每月按照人社系统的统一要求，对公司员工社保、医保新增和减少人员进行上报，及时更新，同时准备公司员工的社会保险费用缴纳的相关材料，到社保医、保窗口进行相关业务的办理，及时将社保、医保核定单返回公司进行后续工作。

3、工伤工作，员工在职期间发生工伤事故，负责工伤的申报，伤残等级鉴定申报和后期医疗费用核销及伤残赔付费用的办理工作。

4、培训工作，主要负责监督公司各部门及下属子公司每月培训计划的完成情况，并且对每月的培训进行统计，同时作出企管部培训计划。

结合工作实际，在以后的工作中我继续加强人力资源知识、劳动法规以及政策性知识的学习，建立危机意识，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，以积极进取的状态为公司更好的服务。以上是我20xx以来工作情况的总结，在工作中难免存在不足之处，望领导给予指正。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

企业基层干部述职报告篇九

尊敬的各位领导、同事们：

下午好

尊敬的领导，我是一个出生再农村的孩子□19xx年05月05日生，是甘肃省白银市x县人士□xx年毕业于湖南省x市工贸学院，在校所学电子应用与维修。现在从事的工作是东兴公司汽车队的一名正式员工，担任的职务副班长。

我现将一年来的思想、工作情况做一简要的总结，不妥之处请领导批评指正。

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了提高，也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

- 1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动。努力钻研本专业的安全，与技术水平。深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

2、在严格管理的同时，努力维护全体职工的利益，工作中严于律己，率先垂范，时刻不忘自己是东兴公司的一员。

3、为更好地搞好全车对的安全生产工作，日常工作中自己能够认真听取职工所反映的各类意见、建议和要求，团结周围的同志，大力抓好车队的安全生产工作。

对我来说具有特别的意义，因为这份工作是我从事的第一份正式的工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，也尽最大努力去胜任这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了企业管理部这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中很多事情有待完善，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就09年的工作情况总结如下：一、以踏实的工作态度，适应企管部工作特点企管部是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，以及规划协调好公司各部门的各项事务。这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，经常是忙忙碌碌的一天下来，但是每一天都很充实，我本着为大家服务的心态是做好每一件事。为公司贡献我的一点光和热。二、尽心尽责，做好本职工作。

已经快结束了，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对车辆的维修以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是车辆的保养与维护，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

我会明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩，全面提高自己。

企业基层干部述职报告篇十

目前我的岗位是窗口，窗口的重点是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。让每一个来到我们公司的客户都能够感受的到我们的用心服务及微笑服务。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好

地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、来访的接待及客户的来办理的一些业务外，，还有些公司优惠的，碰到一些态度不好的客户，往往一些客户不是能够很好的沟通，就会吵闹，说什么话的都有，所以这时候就要求我们一定要冷静，要设身处地的为客户着想，以十二分的耐心及做好客户的解释工作。

（二）销售工作

作为市场部的一员，刚刚进入公司的时候就参与了客服部开业的整个过程，策划——宣传——派驻。从事销售工作，在好灶具的销售的同时，首先就要对产品有一个很好的了解，这样我们才能向顾客宣传我们的产品，给顾客传达正确的信息。在刚开始销售的时候，由于业绩并不是很好，整个灶具的销售不是很理想。因此，在经过公司领导商议后为了能够更好的提高灶具的销售，也为了方便顾客业务的办理，我便成了派驻在小区宣传的第一人。为了这次的进驻，在此之前我也做了一些相关的工作，我以为这是领导给我的一个问卷，也是一个展现自我价值的机会，却没有想到交给领导的是一张不及格的答卷。这样的一张答卷，让我真的很惭愧。痛定思痛，我发现在这次的销售中，虽然有些客观原因，但还是有部分来自自身原因，我与客户的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”，以为一个好的销售人员不需要太多的技巧，关键是你能不能用真诚去打动客户。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与顾客顺畅交流，至于顾客心态的多样化却没有认真去想过。在遇到的顾客多了以后，才发现自己对顾客的心理了解的还不够深，有些时候反而被客户的思想给带着走，我想这与我经历太浅、个人性格也有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地向客户讨巧。在日后的工作中，我想要加强自己销售风格的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在销售方面的能力。这就要求自己平时要多看些书籍，勤练内功，提高个人的专业知识和销售技巧，对于我一个销售人来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

在这一年来让我体会最深的东西不是对销售员工作的心得，也不是个人成长的感悟，而是看到身边的同仁们对企业文化的认同和实践，让我对这种文化肃然起敬，要求自己去理解、感受并遵循这种文化的所倡导的心态和行动规范。真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个顾客，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力去力求向完美的结果靠近。我想这些对年轻人来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。

我的述职完毕，谢谢大家！