

最新人才培养情况报告(通用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。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。

公司部门经理述职报告篇一

xxx男,现担任xxxx有限公司生产部经理,兼管品控部、设备部、仓储部、研发部等工作。一年来所属部门及所管辖部门工作都有所提升,具体表现在生产成本控制、产品质量控制、物流、人员效率等方面;实际工作中也存在不少的问题,值此年末之际汇总报告如下,是为本人年终总结或述职报告。

成本控制

a[]设立了专人进行成本核算,并结合以往公司的核算方法进行两次大的改进;达到了两个方面的目的,一是成本核算更加真实、及时、有效,二是对相关人员的考核提供了依据。

c[]明确了大部分的成本控制标准,使得管理人员及操作员工做到心中有数、目标明确;

d[]月末公布成本情况并召开专题会议进行分析,制定改正方案,跟踪纠正措施的执行情况;同时对相关人员执行严格的考核制度。

通过以上方法、措施使得全年各类原材料成本偏差控制在:0.3。2%

符合公司的标准成本偏差。各级管理人员及生产员工的成本意识均得到了加强和提高。

目前存在的主要问题：

b□维修费未进行统计，指标不清楚，尚未纳入责任考核；未建立相应管理制度；

c□低值易耗品进行了部分制度规范（《劳保用品发放标准》、《低值易耗品发放制度》等），但是统计不完善，指标不清楚，未纳入责任考核。

d□非生产部门成本意识不强，没有具体的部门成本控制指标和相关制度（例如：仓储部装卸费、整库费、周转费、租库费等的控制；品控部客诉费、检测费、公关费等），部分管理人员数字观念不强。

质量控制

a□通过召开会议及组织培训提高员工的质量意识；

b□全年无重大恶性质量事故；

c□对质量问题及时处理并做通报，强化员工质量观念；

d□考试工艺规范、操作规范；

e□完善部分生产记录（投料记录等）、发货记录等，使产品具备可追溯性；

目前存在主要问题：

a□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

c□与质量管理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d□品控管理人员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

e□需要明确品控员职责；

h□对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

效率管理

a□细化分工提高单位时间劳动效率；

d□调整工资分配方式，使劳有所值、劳有所得；

e□明确工作目标，采取适当的激励措施提高员工的生产积极性；

目前存在主要问题：

b□对员工的工作情况记录不完备，不能做到每名员工做最适合自己的工作；

c□调岗随意性大使员工茫然无所适从；

制度建设

b□在制度贯彻方面坚持的中心思想是：要想执行有力，必须措施有力；要想措施有力，必须检查有力；要想检查有力，必须奖惩有力。 。并在实际工作中强化监督检查及记录的职责，坚持没有检查工作就不算完成（即便实际工作已经完成），强化各级管理人员的监督检查意识和接受监督检查的意识。

c□考核尽可能的量化，以事实为依据、以数据为准绳。使得考核尽可能的公平合理，同时辅助以有力的奖惩力度，极大的提高了管理人员的工作积极性。也通过数据考核增强了管理人员的数据观念，使工作有更直观的参考和理性。

目前存在主要问题：

c□有些制度时间较长，不能及时修改，在面临问题是出现按制度走不通的尴尬。

文化建设

主要问题：

a□没有系统的企业文化建设方案，没有形成固有的企业文化氛围；

d□没有合适的业余生活，没有建立很好的团队观念。

公司部门经理述职报告篇二

尊敬的领导：

今年年初，因工作需要，我由xx科技公司调到xx物流公司办公室工作，任办公室主办兼xx科技公司行政主管。现对今年行政工作述职如下。

一年来，在公司经理班子及办公室主任的领导下，树立为各部门服好务的思想，扎实做好各项工作。

1、带头执行规章制度。办公室的职责之一是监督各项规章制度的执行情景，所以，我首先要求从自我做起，将公司的各项规章制度作为自我的行为准则，做执行制度的带头人，同时监督制度的执行情景，也为自我开展工作打下良好基础。

2、采取各种形式，加强自身建设。当今时代是经济的时代，是终身学习的时代，我坚信，仅有坚持不断的学习才能使人提高和提高，仅有养成学习的好习惯，用理论知识作支撑，才能干好所有工作。提高学习的自觉性。我利用工作闲暇之时，从书本上、网络上不断充实和完善自我的知识面，学习有关行政办公、人力资源管理等方面的知识。我还进一步增强了自我的职责感和使命感，使自我在日常的工作中目标更明确，服务更周到，履责更到位。

办公室是一个特殊的部门，是一个承上启下、沟通内外、协调左右的重要枢纽部门，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作事无巨细又千头万绪，需要十分的用心。作为一名办公室工作人员，我要求自我做到五勤，当好四员。即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤，为领导和同事们当好参谋员、信息员、服务员和宣传员。

1、公文管理工作：此项工作是办公室日常工作的重要组成部分，也是实现管理职能的重要手段之一。我们按照集团公司关于公文的行文要求，及时准确地起草各种形式的公文，同时做好各项文件的收发传递工作，做到了准确及时地上情下传和下情上达，及时有效地把集团公司及市局的各项精神和方针转发到各部门，到达了统一管理和调度的目的。

2、档案资料管理：我们将物流、运输公司多年来分类无序的档案资料分类标识，细致地归档装订，提高了档案服务质量，使档案资料充分发挥了它无可替代的凭证作用。如今，物流及运输公司的档案资料管理已步入正轨。

3、办公用品管理：调到xx物流公司之初，我主要负责办公用品及福利用品、业务接待用烟酒的采购、保管和领用发放。在采购时，我仔细比对不一样的商家价格，择优（质量）择廉（价格）进行采购，为公司节省费用。在领用发放时，既要创造条件尽量给人以方便，又要本着“厉行节俭，反对浪费”的精神，避免虚报冒领。对烟、酒等价格较昂贵的业务

接待用品，严把领用登记关，严格执行经理一支笔审批制度，为公司的业务工作当好后勤管家。

4、会务服务工作：办公室肩负物流、运输、科技三个公司的会议安排和服务工作。我配合各部门较好地完成了各个大小会议的统筹安排、协调服务等。在参与会务服务时，我尽量做到有计划、有步骤、实际、高效，且遇到突发情景做到随机应变、融会贯通，使服务工作周到，让领导及同事们满意，并在会后及时构成工作简报，将信息及时传递给集团公司。

5、各方面协调工作：作为办公室行政主管，带领全体办公室同仁充分发挥了团体合作精神，在保证领导指示、本部门工作完成情景良好的同时，协助公司其他部门搞好工作，发扬团结力量大、兄弟情谊深的作风，充分发挥团体效应。

这一年虽然我也取得了一些成绩，但在成绩背后总有疏忽之处，离公司“高标准、严要求”还存在着很大的差距，工作上还不够细致，尤其在工作头绪较多时，容易对自己放松要求、产生麻痹大意、疏忽轻心的思想，且遇到困难容易产生畏难情绪，工作质量及工作效率所以受到很大程度的影响。整天忙于事务性的工作，还需挤出更多的时间加强学习。个人文化修养还需经过进一步的学习来加强，公文写作、文字方面的功夫还有待进一步提高。

工作创新精神欠佳，工作思路还不够宽，相互协调、统筹兼顾的工作也做得不够完美。在工作中容易突显个人性格缺点，与人交流说话太秉性、直率，不注意工作方法，不懂得含蓄、委婉的表达意见与提议，在个人修养方面还需要很大程度的提高。以上这些工作中的不足，我将在今后的工作中认真加以克服。

今后我将加强自身素质建设。利用工作闲暇时间学习与本职工作相关的各种知识，加强行业知识、 workflows 的学习，在拟写公文方面下功夫，提高文字写作的准确性、合理性。

公司部门经理述职报告篇三

伏案沉思，一年来，作为城区营销部负责人，以论和重要思想为指导，在局(中心)的正确领导下，认真贯彻执行上级下达的各项方针政策，始终坚持以经济效益为中心，以“决战网建”为动力，竭力追求“三满意”，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“市场经理”转型。现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进娶敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性；并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号，通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作极的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条；“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理

将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

1、严格要求，提高各项基础工作质量

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一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，在下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xxxx-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。

业务的水平和工作人员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；工作人员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。

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□xx-万元，纯利润xx-万元。其中：打字复印xx-万元，网校xx-万元，计算机xx-万元，电脑耗材及配件xx-万元，其他□xx-万元，人工作人员资xx-万元。

能够完成的利润指标，利润xx-万元。

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xxxx-无线网，和一部分的上网费预计利润在xx-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xx-万元；其余网络工程部分xx-万元；新业务部分xx-万元；电脑部分xx-万元，人工作人员资xx-—xx-万元，能够完成的利润指标，利润xx-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。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的工作人员决不手软，损

坏公司形象的一定严肃处理。

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-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、从领导到每位工作人员要贯彻执行。

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。

不断为工作人员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xx-公司建成平谷地-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、工作人员纪律，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工作人员培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体工作人员的培训活动。

3、走鏊 参加培训或参观交流活动？

4、培训目标：为工作人员在岗成才创造条件，为企业提供工作人员积累。

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、每位工作人员，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xx-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xx-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xx-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xx-建成在平谷地-规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

公司部门经理述职报告篇四

1、配合酒店经理制订好酒店的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施；

2、制订并落实好酒店的各项规章制度；

4、配合总经理处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题；

5、把握好酒店的各项经营费用支出，努力提高酒店的经济效益，在较好完成了事业部收款率的基础上，配合经理对外融资将近500万元，替酒店排忧解难。

6、在处理对外债务关系时，积极组织协调沟通，既维护酒店利益，又树立酒店良好的社会形象。

7、在接管xx出租车酒店的'过程中，本人带领其他员工做了大量细

致的筹备工作，向其驾驶员和管理人员派发律师函，邀请长城酒店部分驾驶员进行会谈，正面宣传和沟通，做好解释工作。在客管处及税务部门的过度工作中，积极向各相关职能

部门进行解释沟通，派发告知函，以便交接工作顺利过度。

20xx年是挑战机遇的一年，在这一年中本人将及时调整思想，更新观念，适应企业经营管理的需要。

2、务实创新，科学规划，采取多种方式，整理内部员工慵、懒、散，拿钱不做事，爱说风凉话，有好处就上，没好处不管，把酒店当成大车店的恶劣工作态度。重视人才，发挥能人作用，进行月度考核和年终考核制度，每月进行考核，优胜劣汰，能者居上。

3、加强自身建设，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以向董事会负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，积极学习，以健康的心态和饱满的工作热情来配合领导管好班子、带好队伍。对酒店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。

4、积极协调与政府各职能部门的关系

配合客管处对我酒店出租车车辆的增标工作，保质保量的完成客管处对我酒店的车辆增标任务。

在接管出租车事业二部工作中，积极协调与相关上级部门、工商税务部门的关系，使酒店处于一个良好的发展环境，为接管工作持续顺利发展奠定基础。

5、在20xx年里本人对董事会的承诺是：

1、事业部全年投诉率不超过1.5%；（按现有规模，下同），

2、安全事故率不超过2%；

3、营业外收入同比增长2%。

本人将在其位谋其政，承担相应的风险责任，把薪资与酒店的效益挂钩，与酒店的发展共同进退。

展望未来，本人当尽心尽职勤勉工作，为酒店20xx年里早谋划早运筹。以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

公司部门经理述职报告篇五

尊敬的店领导，各位同事：

是酒店行业竞争达到白热化程度是一年，也是我店营销史上最为艰难的一年，若干五星级酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各部门的积极协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场；虽然付出了艰辛的努力，但是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差__多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员一定会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。还有一点让我个人深表遗憾的.是，由于休了x个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续积极联系客户，继续关注销售市场，但是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意！总结好过去才能创造好未来，下面我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

20xx年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的责任感参与工作，克服了孕期种种不适，持续坚守岗位工作，直到x月份才不得不休假□x月份重回岗位后，继续保持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

1、创新思路，创建自己的特色服务。结合市场竞争实际，我

（与同事们）创新了营销思路，推出“延伸服务”等项目，得到店领导大力支持。x月份，与当地机场共同携手开展“机场酒店延伸服务”，分别制作机场及酒店宣传广告牌，在机场出港大厅设置酒店免费咨询台，免费为出港客户解疑答惑，并针对商务散客及网络客户推出机场免费接、送机服务、入住酒店乘客免费使用机场贵宾休息厅等个性化增值服务，开创了当地酒店的增值服务新纪元，得到了携程旅行网及许多商务散客的高度赞扬，提高了网络客户的回头率，推动今年散客及网络房出租住间夜数的大幅增长。今年下半年又推出了散客房送商务套餐等优惠活动，散客市场口碑也较好，客户回头率较高，周边省会城市增加较多。

2、总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行对比分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

3、多措并举，尽力扩宽客房销售渠道。

激励员工搜集同行市场信息，有针对性地推出酒店销售活动，争取他家客户流向我家；与__、__、同程等多家网络订房公司加强合作，并与__公司签订合作协议，不断开拓网络市场，取得显著成效，今年网络房收入同比增长x%成为一大亮点；组织开展客户大拜访活动，积极征求客户意见，提升服务质量，加对消费变动较大且排名前x位的协议客户进行拜访，使得过去的一些已经转移消费的客户重新成为酒店的客户；加大对协议客户的销售力度，带领同事到周边政府及企事业单位的拜访。x月x日至x月x日，共签订协议__家，新签协议占比超过__%。对偶尔有消费的部分大客户，采取赠送代金券、赠送果篮、发送周末短信等方式与客户加强联系，挽回了部分协议客户。

起草制定了宴席促销方案，前期通过制作宴席宣传喷绘、指

定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，通过一系列措施加大宴席宣传力度；后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务；并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长x%□同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售；另外，根据客户反馈意见联系租用增配麻将，带动包房餐标提高。一些列的措施，使餐饮收入同比增长x%□

户提供便捷的服务，得到了客户的好评，成为酒店的服务性标杆班组。一年来在领导同事们帮助下虽然有所进步，但也存在明显的差距：一是个人学习方面存在欠缺，往往埋头于具体事务而忽略个人业务能力的提升，一定程度影响了个人潜力的发挥；二是创新意识不够，营销策划能力不强，市场分析预测不强，对于客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划中缺乏有创意的点子，没有很好地抓住各层次各类型客户的心理；一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，并没有因此而挽回流失的协议客户，说明市场预测能力和敏感度需要提高。三是销售团队建设亟待加强，培训内容、方式陈旧，缺乏吸引力。今后我将加强学习，提高销售管理能力，内强素质抓管理，强化销售团队培训，提高业务能力和执行力；外树形象抓市场，精心策划营销方案，周密组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，拓展新客户，培养忠诚客户，切实提高销售业绩。

全省旅游发展大会在本地的召开将为我们带来良好机遇；多家高档酒店的开业也使我们面临更加激烈的竞争。面临并存的挑战和机遇，我将会同销售部同仁，坚定必胜的信心，与全体民航人团结一致，齐心协力，开拓创新，拼搏工作，极力扩大市场占有率，努力开创酒店市场发展新局面！

公司部门经理述职报告篇六

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的2xxx年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于xxxx年6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将20xx年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表

达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx□xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，

超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

公司部门经理述职报告篇七

各位领导、各位同事：

通过实业公司的竞聘上岗，有幸从一名普通的员工走上管理岗位，这是组织对我的信任和工作上的肯定，在助理岗位，我主要是协助、配合经理工作，主要负责行政和后勤方面的工作。下面，我就将到岗以来的工作情况，向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议、指正：

一、努力学习，全面提高自身素质

20xx年可以说是我职业生涯的一个转折点，作为一个管理人员，就必须永无止境地更新知识和提高素质。为达到这一要求，我十分注重学习：

1、坚持理论学习与实际工作相结合，不断提高自己的政治素质和理论水平。我坚持以马克思列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，自觉加强理论学习，深入细致的学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和认真贯彻中纪委、国务院办公厅《关于开展治理商业贿赂专项工作的意见》。

2、加强业务知识的学习，利用业余时间参加中国电信的网上大学学习，在今年取得了《通信线路工程概预算资格证书》、职称计算机和职称英语合格证书。

3、向领导、向同事学习。古人说，三人行必有我师。我觉得，公司的每位同事都是我的老师，他们中有业务专家，有科技尖兵，有文字高手。正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，才能胜任当前工作。

二、加强内部管理工作

2、配合实业公司和职能部门安排的各项工作，定期上报台帐数据和建立与主业关联业务核对制度，为实业公司经营和财务分析提供基础数据。

3、负责与人力资源部、江西信杰公司的联络工作，与接续28名信杰派遣人员解除合同，为办事处的稳定工作起到保障作用。

4、按实业公司重组精神，组织人员对应收应付款、材料、固定资产、低值易耗品等进行清查盘点。

5、核算人工成本费用，编制人工费用报审表，负责与公司审计部门联系。

6、负责上级文件的收发处理和宣贯工作。

7、负责省电信实业公司在抚州18个店面的日常管理工作。

8、负责办事处日常合同的签定和管理工作的。

三、工程施工方面，协助经理抓工程质量和工程进度

在工程施工中严把质量关，做好服务主业的工作，规范施工队伍，加强对施工队伍的管理，确保工程质量，截至年底审定工程1189项，工程质量合格率达95%以上，得到主业的认同。

20xx年是抚州建设项目较多的一年，我公司承接了大部分工程，尤其是承担抚州市区的线路施工，在积极配合抚州主业建设项目，同时需满足地方政府的工程进度，做好市政通信工程配套建设工作，所有工程均按时完工，没有因工程进度影响主业的生产和发展。

四、协助经理，完成了实业公司下达的经营任务

1、关联业务

2、对外业务

积极拓展对外业务，与崇仁移动和抚州网通建立了良好的合作关系，其中承接了抚州网通大部分建设项目，截至年底，共完成对外业务收入1183734.72元，预计明年在业务方面有新的突破。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司部门经理述职报告篇八

xxx□男，现担任xxxx有限公司生产部经理，兼管品控部、设备部、仓储部、研发部等工作。一年来所属部门及所管辖部门工作都有所提升，具体表现在生产成本控制、产品质量控制、物流、人员效率等方面；实际工作中也存在不少的问题，值此年末之际汇总报告如下，是为本人年终总结或述职报告。

a□设立了专人进行成本核算，并结合以往公司的核算方法进行两次大的改进；达到了两个方面的目的，一是成本核算更加真实、及时、有效，二是对相关人员的考核提供了依据。

c□明确了大部的成本控制标准，使得管理人员及操作员工做到心中有数、目标明确；

d□月末公布成本情况并召开专题会议进行分析，制定改正方案，跟踪纠正措施的执行情况；同时对相关人员执行严格的考核制度。

通过以上方法、措施使得全年各类原材料成本偏差控制在：0、3、2%

符合公司的标准成本偏差。各级管理人员及生产员工的成本意识均得到了加强和提高。

b□维修费未进行统计，指标不清楚，尚未纳入责任考核；未建立相应管理制度；

c□低值易耗品进行了部分制度规范（《劳保用品发放标准》、《低值易耗品发放制度》等），但是统计不完善，指标不清楚，未纳入责任考核。

d□非生产部门成本意识不强，没有具体的部门成本控制指标和相关制度（例如：仓储部装卸费、整库费、周转费、租库费等的控制；品控部客诉费、检测费、公关费等），部分管理人员数字观念不强。

a□通过召开会议及组织培训提高员工的质量意识；

b□全年无重大恶性质量事故；

c□对质量问题及时处理并做通报，强化员工质量观念；

d□考试工艺规范、操作规范；

e□完善部分生产记录（投料记录等）、发货记录等，使产品具备可追溯性；

目前存在主要问题：

a□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

c□与质量管理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d□品控管理人员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

e□需要明确品控员职责；

h□对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟

踪培训效果；

a□细化分工提高单位时间劳动效率；

d□调整工资分配方式，使劳有所值、劳有所得；

e□明确工作目标，采取适当的激励措施提高员工的生产积极性；

目前存在主要问题：

b□对员工的工作情况记录不完备，不能做到每名员工做最适合自己的工作；

c□调岗随意性大使员工茫然无所适从；

b□在制度贯彻方面坚持的中心思想是：“要想执行有力，必须措施有力；要想措施有力，必须检查有力；要想检查有力，必须奖惩有力。”。并在实际工作中强化监督检查及记录的职责，坚持没有检查工作就不算完成（即便实际工作已经完成），强化各级管理人员的监督检查意识和接受监督检查的意识。

c□考核尽可能的量化，以事实为依据、以数据为准绳。使得考核尽可能的公平合理，同时辅助以有力的奖惩力度，极大的提高了管理人员的工作积极性。也通过数据考核增强了管理人员的数据观念，使工作有更直观的参考和理性。

目前存在主要问题：

c□有些制度时间较长，不能及时修改，在面临问题是出现按制度走不通的尴尬。

主要问题：

a□没有系统的企业文化建设方案，没有形成固有的企业文化氛围；

d□没有合适的业余生活，没有建立很好的团队观念。

公司部门经理述职报告篇九

尊敬的公司领导及各位同仁：

大家好！

我目前在前期部任经理，今年31岁，学历大学。自xx年从事房地产行业至今已经8年了，在这8年的工作中，由xxxx到xx房地产再到xx□独立和参与完成的项目有xx·清河园□xx·丽水家园□xx·云和家园□xx·紫微星座等，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。我有潜力、有信心干好xx的事业。

转眼xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作状况首先从以下几个方面向各位领导做一汇报：

(一)xx年完成岗位工作状况。

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工带给准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

(二)完善前期部各项工作制度。

由于xx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，我用心响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx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。

(三)部门管理。

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带给条件，所以，我不仅仅要求自己，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，有的手续务必一把手说了算，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忙，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到达独立办理水平时，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，看完成状况，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、培养部门员工的职责感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员职责感，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职责，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。

(四)从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们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、规划上带给依据，贴合公司总体战略发展要求，所以，我不仅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、新推荐、新要求。

(五)在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅仅公司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。

(六)时时赶在先，事事抢在前，力争提前拿到审批结果。

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就应是：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，在有些资料不全的状况下也予办理，再及时补上，资料全的状况下及时办理，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，全局协调潜力不足；第三，内外协调潜力需进一步加强。

xx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、有潜力为实现这一目标勇于承担职责，保驾护航。

- 1、完成“观湖一号”一期开工建设的所有手续。
- 2、完成“观湖一号”一期商品房销售的所有手续。
- 3、协调好一期建设过程中的行政检查，协助工程部完成一期竣工所需的前期手续。
- 4、完成一期项目综合验收，并办理后续前期手续。
- 5、做好二期开发建设的各项准备工作。

使内业、外业、资料等各项管理更加制度化，更加规范化。

做到“内强素质，外树形象”。

、外部团结，做到内外都有良好的工作氛围。

及时沟通、及时汇报、严格落实。

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！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司部门经理述职报告篇十

初步设想20年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广品牌。

长远看来，我们最后依靠的对象是在品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得很重视他们，而且服务也很好。

定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。

阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。

5、收缩销售产品线。

销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

一、人员安排

1. 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

4. 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

5. 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

6. 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

1. 出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

2. 业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

3. 工作态度服务领域中有一句话叫做态度决定一切，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

三、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。

一是销售部不定期内部培训。

二是请技术销售技巧、礼仪、技术等方面。

四、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。