

# 最新导游述职报告(优秀7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。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 导游述职报告篇一

我是市燃气总公司总经理,我代表市燃气总公司全体职工通过广播向大家致以诚挚的问候!并代表市燃气总公司领导班子作述职述廉报告,请大家评议。

### 一、认真履行工作职责,大力推进燃气事业发展

#### (一)大力发展管网,积极拓展供气范围

近年,城市建设的快速发展为燃气总公司的发展迎来了机遇,在市财政极度紧张的情况下,燃气总公司不等、不靠、不要,多渠道筹集资金,保证了燃气管道与道路建设同步敷设。公司筹集管网建设资金3283万元,敷设各类管径的室外管网26km<sup>2</sup>新开通了凉都大道西延伸段和人民路东、西延伸段,发展居民用户9677户,开通居民用户7718户;1—8月,公司筹集管网建设资金1926万元,敷设各类管径室外管网22.3km<sup>2</sup>完成居民用户安装7503户,开通居民用户5710户,实现总收入4861.64万元,总支出4380万元,利润总额482.25万元。当前,正和多家银行商谈,拟融资万建设红桥新区管网19km<sup>2</sup>力争年底红山路全线建成通气。

#### (二)积极开展前期工作,力争尽快解决气源瓶颈

从冬季供气紧张以来,气源已成为制约公司发展的头等问题,

城市气源问题可以说得到市委、市政府、市人大、市政协众多领导的高度重视和支持，但由于焦化产业结构调整等政策因素，气源问题还未得到根本解决，但燃气总公司已作了德马焦化气源方案、玉舍循环经济气源方案、老鹰山旗盛焦化气源方案，我在这里代表燃气总公司给各位领导、评议代表还有听众朋友表个态，只要周边任何一个具备气源厂条件的焦化厂技改，只要有新的气源点出现，燃气总公司一定会在第一时间举全公司之力，哪怕砸锅卖铁，也要将管线铺通，以满足广大市民日益高涨的用气需求。中缅天然气将进入贵州，当前公司也在积极联系和探讨，红桥、董地、水月等几个新兴工业园区的天然气利用方案，希望多渠道从根本上解决城市气源问题。

### (三) 努力提高服务质量，保障冬季供气平稳运行

的冬季，由于水钢3焦炉大修，冬季供气形势异常严峻，在市领导的关心下，燃气总公司得到了24万m<sup>3</sup>/天的配额，与33万m<sup>3</sup>/天的需求相差很大。为此，公司果断采取了4项冬季供气保障措施。一是组织公司技术力量，提供无偿服务，帮助部份大型宾馆、浴室、会务中心锅炉进行油气两用改造，最大限度的保障居民用气；二是积极引导各单位办公楼采暖锅炉进行错峰，避免在用气高峰启动，主动关停公司办公楼采暖锅炉，鼓励职工穿棉衣棉裤上班；三是将公司领导配备的交通车，全部收至管线所和煤气所，加强抽水、巡线和维修力量，努力保障管线畅通，服务及时；四是对于管网末端实在无法正常使用的用户，由公司领导带领业务骨干上门解释并致歉，同时帮助用户做到石油液化气和电磁炉的备用改造，及时化解用户怨气。为确保冬季供气，公司提早安排，4月6日就邀请水钢相关领导商谈煤气供应事宜，原则上达成了冬季日供气33万m<sup>3</sup>/天的配额。水钢如能兑现承诺，今年冬季供气形势必将好于去年，但要从根本上解决冬季供气问题仍需解决气源问题。

### (四) 进一步加强管理，保安全供气

市的民用煤气是在水钢焦炉煤气余气利用工程的基础上发展起来的，虽经几轮技改，仍存在输配能力以及管网老化等问题。为保障系统安全运行，一方面公司加大管网改造力度，将达到使用年限、堵塞和锈蚀严重的部份管网大规模的进行更换改造；另一方面将管网进行分级管理，加大管线巡查力度，及时发现安全隐患，及时进行整改。今年，公司进一步完善了《管网分级管理制度》、《管线巡查奖惩制度》、《领导干部安全分片包干制度》以及《领导干部夜间值班制度》，保证了管网安全、平稳运行。

## 二、认真抓好党风廉政建设

### (一) 强化广大干部职工素质，提高拒腐防变能力

把廉政建设理论学习和部门业务学习结合起来，采取多种学习方式，增强学习效果。一是着力开展法律法规教育，邀请公司常年法律顾问武元军律师上法律课和交警上交通法规课，组织职工观看反腐警示教育片，赴百车河党风廉政教育基地参观廉政教育图片展，组织优秀党员、先进工作者赴红色革命圣地考察学习，进一步认识到了廉政建设的重要性、廉洁自律的必要性和违法违纪的危害性，对广大党员干部敲响了警钟。二是着眼全局，做好干群用户工作。认真开展“三个建设年”活动，查找工作中的薄弱环节，及时妥善处理职工的诉求和意见；及时处理广大煤气用户反映的各种问题。三是加强“1+8”文件的贯彻落实，着力推进首问首办负责制、限时办结制，做到依法办事、亮证经营，明码标价、承诺上墙，接受社会监督。认真贯彻《市燃气总公司服务(行为)规范》，进一步提升公司服务质量。认真答复和处理人大代表、客户和群众对煤气供应中存在的方方面面的问题。四是着力推进和完善公司内部工程招投标工作和工程监理制，着力推进大宗材料采购由公司物资采购小组组织招投标和询价采购，做到同质比价、同价比优、同优比服务，确保公司的利益不受侵害，推进了廉政建设工作向深度发展。

## (二) 狠抓廉政责任制落实

一是结合公司实际和廉政责任制的目标，本着“谁主管、谁负责”的原则，认真履行“第一责任人”、“一岗双责”的职责，切实做到有方案、有部署、有安排、有检查，实现廉政建设工作任务由虚变实，由软变硬，由模糊变清晰。二是进一步完善企务公开，只要涉及用户利益、用户关心的工作事项，都要在收费网点、新闻媒体上进行公开，确保公平、公正、公开原则得到真正的落实。

## 三、公司存在的主要问题

### (一)、气源问题

一是水钢气源有限，市区民用气仍然有缺口，即使水钢今年准备扩能的100万吨气源厂能顺利在底投产，也只能解决3-5年市区用气问题。二是焦化产能结构调整致使私营焦化项目的不确定性，第二气源问题仍然是当前和今后一段时期的主要问题。三是中缅天然气进是以后的事，短期内无法解决气源。

### (二)、建设资金问题

由于为市财政贷款融资，我公司成为银行名单管理的政府融资平台公司，现无法开展融资工作，燃气基础设施建设资金缺口较大，企业发展受限。

## 四、下一步工作打算

(一) 在生产经营方面，坚持以发展为第一要务，努力保证燃气管网与城市建设同步，积极探索和开发新的补充气源，彻底解决气源问题。以为民服务为落脚点，强化作风建设，以深化公司内部改革为目标，推进人事、薪酬制度改革。

(二) 党风廉政建设方面：以“三个建设年”活动、“创先争优”和“机关效能建设”为契机，落实党风廉政建设责任制，把党风廉政建设同生产经营工作结合起来，同部署、同落实、筑牢干部职工思想道德防线，促进公司持续、快速、稳定、和谐发展。

听众朋友们、各位领导、各位评议代表，“安全供气让政府放心，优质服务为人民满意”是市燃气总公司的承诺，请大家对市燃气总公司全体干部职工进行监督，并恳请大家多提宝贵意见和建议，以便改进我们的工作，为广大煤气用户提供更优质的服务！

谢谢大家！

## 导游述职报告篇二

尊敬的x总、x总二位领导：

xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合xx二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

1、树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，工作人员队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不

渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们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，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高工作人员素质。

“人是企业发展的第一要素，工作人员素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动工作人员愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

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竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待工作人员时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，工作人员们时时处处看得见，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，纯洁工作人员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导□xx年4月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店□xx艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于xx艺展中心施工时间紧，任务重我配合xx总指挥协调完善施工工作，加

之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目□xx艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助xx总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

- 1、协助xx总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的美好外部环境。
- 2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 3、协助xx总科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，三个月来，总结过去，在xx二位总经理的坚强领导下，经全体工作人员的辛勤工作，顺利地完成了一季度各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项学习，与总经办成员一起，带领公司全体工作人员们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让xx总，xx总放心，让全公司工作人员放心。

最后感谢□xx总，xx总对我的信任和支持！！

述职人□xx

xx年4月15日

## 导游述职报告篇三

各级领导、各位同事：

你们好！

本人\*\*于20xx年11月17日加入\*\*分公司，自入职至8月1日一直担任分公司行政人事部副经理职务，后经半年度的360度考核，被总公司正式任命为行政人事部经理。

本人多年五星级酒店的工作经历，助理人力资源管理师的专业资格，敬业负责的工作态度、热情高涨的工作激情、直接上级的信任和支持，使我工作起来颇为顺畅。回顾一年的工作，有成绩，也有不足。下面我就以下四个方面进行述职，请公司领导及各位同事给予指正。

提纲：

※06年做了哪些工作

※对工作的感悟及对自身的评价

※工作中的问题

※的工作思路

第一部分：06年做了哪些工作

为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。如：在10月份的“服务明星”评选中，能顾全大局的将我部门已评选上的服务明星指标主动让出，以构建和协的评选环境。在核算某些费用上，能客观公正的用最合理的方式进行计算，以求公正、公平。

（一）、从管理思维上讲

我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自己。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野不同，思考问题的角度不同，那么就要求自己站在上司的位置上去思考问题，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的，才能真正为领导分忧、减压。

在入职一年多的时间里，我自信能站在分公司全局观念上协助我的直接上司佟总进行内部管理，做为行政人事部经理是直接参与到了公司的发展规划当中，那么给予上司一些战略性的方案和建议是行政人事部经理的职责和义务。如：在经理例会上针对部门反应的问题能提出较有建设性的建议，对07年的工作重点能协助佟总进行框架性建议。

## （二）、从20xx年行政人事部工作的完成情况上讲

### 1、在总公司框架内逐步制订及草拟了各项规章制度

有人喜欢把制度比喻成游戏规则，我却喜欢把制度形容成一把“尚方宝剑”，有了“尚方宝剑”可以斩谗臣，至于如何斩是执行力的问题，但最基本的是让大家有章可循，有法可依。在前一年时间里基本在总公司框架内健全了相应的行政、总务、人力资源的规章制度，如：会议管理、值班经理、各类应急预案、薪酬管理、休假管理、培训管理、初中高服务定级等制度，使管理工作逐步规范。

### 2、积极使用电子化管理，提高工作效率

k3人力资源管理软件的应用满足了员工电子档案的管理以及各种人事报表的导出等□c3考勤管理软件的上线便于了电脑化记录员工考勤及发放ic卡功能。社保、合同的网上申报方便了参、停保等手续的办理。

## 导游述职报告篇四

即将过去，根据公司任命，本人作为集团机械租赁分公司的经理，一年来在公司上级领导的正确引导和帮助下，各部门的鼎力支持以及公司全体员工的努力下，我所负责的机械租赁和承接工程的工作取得了一定的成绩，但同时也在实际工作中发现了不足之处，现在此对本岗位工作的完成情况向公司汇报如下。

在这一年的工作里，我认真学习公司各项规章制度和相关守则，时刻牢记以公司利益服务的宗旨，明白自己所肩负的责任，在工作中起到模范带头作用，同时，认真学习业务知识，不断提高自己的业务水平和综合素质。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，务真求实。

在作风上，我始终严格遵章守纪、团结协作、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。作为经理，团结员工，凝聚集体的力量也是一个很重要的职责。在这方面我始终发挥自己作为主导力量的作用，严格要求自己，团结同志，不搞帮派，廉洁自律，为员工起表率作用。努力为公司打造一支团结、协作的生产队伍。

### （一）热情诚信，拾遗补缺

本年度，我公司共承揽10多项工程，施工任务金额达到四千多万元，其中涉及到公路建设、市政建设、钢结构网架以及装饰工程等等各类施工项目。其中合同总共收获三千多万元，占了总工程任务的绝大份额。其他10多个项目属于其他分公司不愿意接受的小工程，但是工程难度较小，工期相对较短，风险也偏小，便于管理，于是我们从中拾遗补缺，签订了合作合同。同时在双方工作的交涉、发展中，由于我们诚信、热情的工作作风，不仅使我们结交了几个比较有实力、诚信度高的合作伙伴，也为以后公司又好又快的发展奠定了坚实的基础。

## （二）行业规范标准的执行

作为经理，理解执行力对一个团队管理来讲的重要程度。所以，无论在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，务必在公司制度规定的框架内进行。

## （三）安全管理，平安全年

工作过程中，重点做好现场管理工作，我除了抓好安全管理外，还紧抓质量管理。分公司刚刚起步，人员配备不齐，管理人员缺乏，因此我总是亲历亲为，尽可能多的步入到实际工作中吗，了解员工的实际困难，帮助解决问题，实现安全管理，抓好质量管理。

本年度的项目大多属于联营合作工程，管理费用全部签订协议约定收回，资金收回情况良好。在工程施工中为了保证质量和安全，我们坚持践行两条原则，第一选择对的合作伙伴，在进行合作伙伴的选择时，根据对方自身具备的施工力量和管理人员的优势，弥补我们管理人员匮乏的现状，形成相辅相成的依托形式。第二，我们在工程进行阶段，加强巡视检查，从双方利益出发，从施工人员的安全出发，双发保持紧密的交流与沟通，全面强调安全、质量的重要性。因此，截止到11月底的统计数据显示，我们所承建的项目均无任何质量、安全事故的发生。真正做到了，安全管理，平安全年。

根据公司下达的经营指标显示，本年度生产指标为300万元，利润指标为-140万元，就目前财务科整理的报表来看，截止十一月底经营任务完成了100万以上，产值完成了170万元，预计年底能够完成产值指标，全力争取完成利润指标。虽然利润是可观的，也取得了相应的成绩，但是在实际工作开展中也面临了实实在在困难，导致工作没有重大突破。

## （一）缺乏技术型人才

承接工程需要懂得相关技术的专业人员参与，但是由于我们分公司基础薄弱，能够支配的工资有限，一些技术型人才根本不愿意来。虽然我们通过一系列的手段也谈妥了一些技术人才，使他们个人表示愿意加入我们的团队，但是也由于对方单位不肯放人，导致人才引进困难重重。在这种没有专业型人才，没有行家里手坐镇的悲观情形下，我们分公司全体工作人员依旧没有丧失斗志，依然严格要求自己，努力完善自己，保证了各项工作的稳步开展。尽管如此，眼下要想实现业绩上的重大突破和工作上的全面革新，技术型人才的引进是重中之重。

## （二）资金压力巨大

一年来，我们在重重困难中艰难度日，体会颇多，就租赁分公司而言，稳定健康的发展离不开上级的支持和帮扶。但是目前我分公司起步慢，起点低，在市场上没有形成竞争力；此外对几十位下岗员工各类工资补助以及保险等费用的开支，也给公司造成了巨大的压力。

，我作为公司经理，通过增强工作责任心、提升业务能力和丰富工程承接经验做好自己的工作，具体做多方面工作：一是有强烈的事业心和责任感，对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失；任劳任怨、积极工作，不挑三拣四，避重就轻，尽心尽力做每一项工作，按时保质的完成；二是注重与合作伙伴进行良好的沟通，利用一切实际和机会与合作方沟通，通过与合作伙伴的接触了解双方在工程中所要注意的事项，从而规避风险，实现目标；三是注重研究市场，注意市场动态，把握客观环境，分析营销环境中存在的机遇和挑战，全面做好各项工作。

，我认真努力工作，在分公司面临层层困难的情况下还是取得了较为不错的成绩。今后，我要继续加强学习，全面提高自身综合素质，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，引进人才，为公司的发展和建

设，作出我应有的贡献。

公司经理述职报告篇今年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场营销工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场营销策略，组织制定切实可行的市场营销计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的`请况看，今年可完成总体指标。

一年来,为保证各项目标的完成,我从以下几个方面开展了工作:

### 1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场营销工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场营销部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

### 2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手

机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对咨询公司对客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

### 3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营

销队伍特别是区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

#### 4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

道的建设一直是工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

#### 5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下功夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

#### 6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对公司不满，原因是认为我公司计费不准。

经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对帐单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，领导艺术有待进一步提高；三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几

个方面入手：

- 1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。
- 2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。
- 3、在业务宣传、营销推广工作中要提高整体规划能力，认真作好计划，用好用活成本，保证各项工作有序地开展。
- 4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

在今后的工作中，我将倍加珍惜领导和同志们的信任和期望，努力提高自身政治业务素质，不断增强大局意识、责任意识、效率意识和质量意识，发扬成绩，克服不足，兢兢业业作好本职工作，为事业做出新贡献。

述职人□xxx

xx月xx日

## 导游述职报告篇五

团队在市委、市政府的领导下，在市国资委的支持下，完成了市委、市政府要求的企业改制工作，及市国资委和团体董事会下达的各项经济任务。

05年，团队重点围绕经济效益、经营发展、企业改制和处理历史遗留题目等方面展开工作。

经审计，团体主营业务收入、利润总额、净资产收益率和总资产收现率四项指标均超额完成市国资委年初下达给团体的计划指标。其中：

1、主营业务收入：19.2亿元(不含税)，较同期的15.2亿元增长了26.3%；较市国资委下达的计划指标15.3亿元增长了25.5%。

2、利润总额6,124万元，较同期的1608万元增加了2.8倍，较市国资委下达的计划指标3600万元增长了70.1%。

3、净资产收益率：68.82%，较市国资委下达的计划指标1.51%增加了67.3%。

4、总资产收现率：-2.45%，较市国资委下达的计划指标-2.78%减少了0.33%。

1、友谊商城新天地店面积2万平方米，于4月22日成功开业。到今年4月，团体在大连市内已构成三家高级百货连锁店，标志着团体在百货领域进入了品牌化、连锁化发展阶段。

2、零售业狠抓独占品牌的引进、会员的发展和招商调剂工作

在稳固原有独占品牌的基础上，05年新增47个，总数到达445个，占团体零售业销售总额的30%。其中职业女装、商务男装、工艺品的独占品牌市场占有率在大连本地占较大上风，企业市场竞争力得到了有效提升。

鉴戒国际先进会员管理经验，建立健全了一套比较完善的会员档案管理利用系统，管理水平处于同行业领先地位。05年新增会员3万人，会员总数到达19万人。目前，会员消费已占团体零售业销售总额的45%，其中，高级百货店会员消费量到达了高级百货店销售总额的55%。会员消费对团体零售业整体经营收进的提升，起到举足轻重的作用。

3、团体房地产业在苏州取得了20余万平方米土地开发权，加上团体在本市壹品星海、大山村的土地储备，使团体土地储备总量到达了40余万平方米，为团体房地产业近二年的发展奠定了基础。

作为团体一个才进进的行业，我们在这一行业没有任何积累，通过整合团体内外资源和良好的投融资能力，捉住了房地产业快速发展的有益时机，在二、三年时间里将房地产业发展成为友谊的一个主营业务。

4、在老企业改造方面，老友谊宾馆及友谊商店作为友谊的起源地，历史上曾有过辉煌时期。最近几年来由于各项硬件设施的老化，经营管理工作处于艰巨维持状态。

，团体为完善船供业配套服务功能，对友谊宾馆实施低本钱的维修改造，使昔日的老友谊焕发出新的活力。目前，友谊宾馆及友谊免税店的经营管理工作步进正常轨道，明后二年，效益将会显现上升态势。5、随着大连被确定为东北亚国际航运中心和大连港港区的北移，团体制定了新一轮的发展规划。重新定位传统的船供业，改单一的船舶伙食料配送为航运服务业，并计划构建环渤海各港口的供船分支机构，为航运船舶提供全面、方便、快捷的专业化服务。

经过与大港团体协商，确认在大窑湾港6000平方米的用地方案。同时，为进步供船业市场准进门坎，增加技术含量，与海港等单位展开了“规范船供市场行为”的专项活动，使供船业销售到达近十年来的最好水平。

6、经过努力，沈阳店有看07年之前完成培养期，进进盈利期。友谊美邻、友嘉超市正处于培养和调剂期内。

此次友谊团体改制工作以9月30日为出发点，采取存量国有资本吸收增量现金的方式，吸引外来资金，增强本身抗风险实力。

通过改制，摸清了家底，理顺了产权，解决了历史沉积的不良资产，为改制后团体的发展卸下了沉重包袱。改制后的大连友谊团体有限公司于11月25日注册成立，团体改制工作在市委、市政府规定的时限内完成。

友谊多年来沉淀的各项历史遗留题目，严重制约友谊改制及经营发展工作。05年我们以改制为中心环节，对历史遗留题目和团体对外股权投资进行了全面的盘点和清算。其中，较为突出的有：

#### 5、解决了五洲大厦合资纠纷案。

通过与各级法院接触，使团队进一步增强法律意识。但历史遗留题目的完全解决不是短时间内能完成的，仍需要长时间的艰苦努力。

1、在企业文化建设上，在团队内部提倡职业经理人的工作作风。团队的工作作风和精神面貌天天都在发生着变化，从前少有的沟通与配合在不断增加，不作为、相互推委现象在逐渐减少。团队内部已基本构成较好的沟通习惯，同事间相互配合、相互帮助，一道愉快完成工作目标。

我们以为目前在友谊团体内部，一个团结向上、较为务实的团队风气基本构成，正向职业化方向推动。

2、突出对人、财、物、审计监视工作的垂直管理和对干部市场化的考核任用。

在财务管理上，推行全面预算管理和收支两条线管理的模式，建立同一领导、同一融资、同一调动、垂直管理的资金管理体系，公道控制资金范围，进步了资金使用效力。公司制定并严格执行《关于明确经营单位开支权限的暂行规定》，用度支出实行三签制，严格控制现金支出，改变以往的资金管理模式，避免资金的体外循环和用度支出无人监管的局面。

目前，公司范围内的所有现金得到了较为透明、有效的控制，资产负债率由期初的68.63%降至59.45%。

3、把完善制度和流程作为加强管理工作的一项重点，特别加强对房地产业的制度建设。

公司房地产业务我们是作为一个产业来抓，在房地产业提倡良好企业文化的同时，更多地学习吸收国内地产业先进企业的发展模式和管理经验，按市场规则管理公司房地产业。

4、工程改造方面，坚持阳光下操纵的原则，鉴戒民营企业的运作方式，完善建设工程招投标监视工作流程，工作实行回口负责，避免交叉，明确责任人，实施鼓励机制。充分利用专业技术和团体内现有的资源，确保工程质量，下降工程造价，较为节俭地完成了友谊宾馆二次维修改造任务。

5、上市公司信息表露工作遭到中国证监会大连监管局和深交所的肯定。

6、团体总部档案管理工作通过国家二级标准的验收，在大连市贸易企业是家。

7、团体范围内展开的朋友式服务推广活动，提升了整体的服务水平。

8、加强了团体对外投资的股权管理，日前，团体参股的5个企业中，除1个已处于非正常经营状态外，其余4个企业的经济运行情况有明显改善，效益有较大提升。

1、几项重大的历史遗留题目还没有完全解决；

2、零售业经营结构调剂还没有完全到位，春柳购物中心、友谊美邻等减亏任务仍很艰巨；

3、鼓励机制、分配机制未完全到达与市场接轨;发掘引进高素质人才力度不够。数字化考核管理工作还不够完善。

4、房地产业开发进度缓慢。

新一年度团体经营管理工作的主导思想是：调剂和完善基础性工作，为今后二、三年的快速发展奠定基础。

1、改变友谊团体的盈利模式，推动整个团体各项工作的市场化进程，提早解决可延续发展的题目。

2、加快零售业的调剂步伐，提升经营绩效和竞争能力。在今后的零售业调剂中，实施有进有退、有增有减的策略。

3、酒店业借助富丽华大酒店的经营管理上风，加强营销活动，进一步提升竞争能力。

4、积极稳妥推动房地产业的发展，增强公司对所属外地房地产项目公司的开发和管理能力，尽早起动明后二年的项目。

5、推动公司航运服务业发展，提升技术含量，构成市场化的竞争上风。

6、进一步做好融资工作，拓宽融资渠道，争取有新的突破。

7、有效调配和监控团体内各企业的现金流，保证公司资金链安稳。

8、加快处理企业历史遗留题目，确保资金安全、职员稳定，减掉无效资产，增进企业较快发展。

9、完成股权分置改革工作。

10、完善其它产业的投资发展和管理工作。

11、继续引进和培养人才，把人才看成是企业的资源。

我们有决心在市委、市政府的领导下，完成市国资委、团体董事会交给的各项工作任务

## 导游述职报告篇六

尊敬的x总、x总二位领导：

x年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合x二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

1、树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，工作人员队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，我们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，让一切有能力的人为公司所用，为公司奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高工作人员素质。

“人是企业发展的第一要素，工作人员素质的. 高低决定着企业管理和发展水平。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动工作人员愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

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竿。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待工作人员时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，工作人员们时时处处看得见，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，纯洁工作人员队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。x年4月我公司除了x酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店，x艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于x艺展中心施工时间紧，任务重我配合x总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目，x艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助x总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

1、协助x总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、协助x总科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，三个月来，总结过去，在x二位总经理的坚强领导下，经全体工作人员的辛勤工作，顺利地完成了一季度各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项学习，与总经办成员一起，带领公司全体工作人员积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让x总，x总放心，让全公司工作人员放心。

最后感谢□x总，x总对我的信任和支持！！

述职人□x

x年4月15日

## 导游述职报告篇七

从\*\*\*\*年5月开始，我到xxx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\*\*\*\*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\*\*\*\*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。

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□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

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□20xx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xxx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——无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx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、懒散的员工决不手软，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。