

2023年产科晋升主管述职报告总结 晋升 主管述职报告(汇总9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

产科晋升主管述职报告总结篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都些新手，对于房产这一块可以说零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽给她们培训，实际也在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句

话：成绩客观的，问题存在的，总体上营销中心在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，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。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更没有经验，可面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共签定认购协议115套，这离我们所定的任务远远不够的，从目前的客户登记情况来看还较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

xx年也繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

产科晋升主管述职报告总结篇二

各位领导，各位评委，同志们：

我是眼科护士长、副主任护师xxx□今年46岁，本科学历，技术6级，文职3级，于1987年任眼科护士长□200x年晋升为副主任护师□200x年被聘为全军卫生技术资格考试命题委员会委员□20xx年被第二军医大学聘为兼职副教授。任职以来，在各级领导的帮助教育下，我刻苦学习，积极工作，较好地完成了各项工作任务。先后三次被医院表彰为“优秀医务工作者”，两次被评为“优秀妇女”，所在科室、党支部两次被医院表彰为“全面建设先进科”，两次被评为“先进党支部”，1次被评为“医德医风先进单位”和“学习成才先进单位”。现将任职以来履行职责情况汇报如下：

注重政治学习和思想修养。作为一名党员干部，我积极参加院里组织的各项政治教育和理论学习及文化体育活动，认真学习实践“三个代表”重要思想，始终在思想上、热爱本职工作，遵守职业道德，从不以权谋私，多次受到患者表扬。身为科室党支部成员，能带头执行上级党组织的决议，积极

配合科主任、支部书记的工作，广泛团结同志，注重做好护士班的经常性思想工作。

加强病区管理和技术创新。作为一名护士长，我注重从严要求自己，处处以身作则，在护理工作中做到了严格、细致、规范。严格护理操作规范，落实护理工作“三查七对”制度，在工作中一丝不苟，坚持节假日查房和夜查房制度，各项护理指标经专家检查均达标，任期内未发生任何医疗事故和明显差错。在此基础上，我注重提高业务水平和科研创新能力。认真阅读各类护理杂志及有关业务书籍，对科室的急救药品、急救器材做到了如指掌，定期检查，及时补充，及时维修，确保能满足临床所需；对本科室各种护理仪器能正确掌握、熟练操作；对难度较大的护理工作，能亲自操作或指导护士进行。认真做好带教工作，提高授课能力和科研水平，在干好工作的同时，为第二军医大学实习生授课20余学时，亲自带教实习进修的护士，对她们进行细心指导。同时，我结合工作实践，认真总结经验，积极撰写论文，先后发表学术论文8篇，在学术会议上交流文章4篇。

任现职以来，尽管取得了一些成绩，但也存在一些不足。一是在科室规范化管理上有时还不细致、不大胆；二是在日常护理工作中创新能力还不够强；三是钻研新技术、新业务的能力还不够强。在今后的工作中，我将积极推行人性化服务，营造舒适、温馨的服务环境；立足医院、科室实际，瞄准国际、国内医学前沿，学习现代医院护理管理知识，了解最新护理技术发展动态，不断提高护理技能和操作水平。

以上报告，请各位领导，各位评委、同志们批评指正。

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

产科晋升主管述职报告总结篇三

1、对现任岗位职责的认识及自我认知。

自9月上岗至今时今日，我在不断的工作学习中发现，主管的岗位是尤其的重要，起到承上启下的至关作用，带好新员工必然是工作中贯通首尾的任务，也要在此基础上保持自己的业绩，体现自身对于公司的价值。

上任初始思想还没有紧跟着步伐前进，导致思想与身体的脱轨以至于发生了很多莫名其妙的错误，我坚信要不断反思，现在的我认为，主管对我来说就是在我的基础工作上加设的一部推进机，推进自己去成长去进步；可是由于自身的水平有限，仍有一个逐步学习的过程。

2、上任后的工作完成情况(取得成绩、工作收获)。

上任初始有点急功近利，对于工作未做缜密安排便紧锣密鼓的开展了，以至于流失了很多成长的机会，也导致自身出现慌于应对而发生的错误，在带新员工的过程中，我发现了自身以及工作中的细小问题，发现问题亦是一种收获，传帮带的作用还没有发挥到有效的地步，应做到声喧远谷而不萧，水流汪洋而不泯的状态。

3、工作中存在的问题及改进措施。

在这一个月的旅程中不免发生或大或小的问题，最多的也就是新员工怕吃苦怕枯燥我们的工作允于一字中“勤”所谓勤，手勤于记、嘴勤于问、腿勤于走写字楼的基础信息要记，遇到一知半解要问，寻探索去创新要走，在这三个步骤下显然是让很多刚刚进入社会的年轻人望而却步，然而怎么去改善现有的状态呢！对于员工我们要做为领头者、指路标，不能仅

限于安排工作，更多的是思想的辅佐。

1、劳逸结合

2、人脉关系

3、言传身教

4、实时总结

4□20xx年第四季度工作计划及实施方案。

带新员工的工作依然是重中之重贯通首尾，将新员工与我融为一体，即在我有客户带看或谈判签单时，也会带着新员工，听不如看，看不如说，说不如做，我也会鼓励新员工参与其中，鼓励加建议，共同提高与成长。

实施方案如下：

1、劳逸结合，何为劳(走在前面，想在后面，去做便知对错，再想便知对策)

何为逸(开发在前面，创新在后面，开发有资源，创新有能力)

产科晋升主管述职报告总结篇四

尊敬的公司领导：

我是综合办公室职员**，进入公司工作至今已有一年多时间，对公司的企业文化和经营理念了解并认同。现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请——综合办公室主管。

在**集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。同时，借此申请将我在10年上半年取得的工作成绩汇报如下：

自从我进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章制度，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要加强；专业和业务知识的系统性欠佳。

1、遵循上下级关系进行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂钩”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作(现转至人力资源部)；与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。

基础检查和盘点，暴露出较多物资供应方面的问题，揭示出日常核算及管理中的薄弱点、盲点。后期整改中，梳理各环节风险点，提高风险意识，严把审核关，并不定期检查物资供应系统，充分发挥财务监督职能，督促相关部门整改。

2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。

3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。

4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。

5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。

工作中，本人是热爱自己的本职工作，并始终要求我自己认真细致的去对待每一项工作，每一笔交款，在具体款项交接办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心，认真核对交款凭证和款金数目。把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，在繁忙的工作之余，我自己还经常帮助前台柜员核打款箱金额，整理残币，以便及时上交人民银行。工作中，时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照行内各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。

7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为本人的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我自己也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

我会加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

20xx年xx月xx日

产科晋升主管述职报告总结篇五

尊敬的各位领导：

大家下午好。非常感谢领导给我这个机会参加今天的护师主管竞聘。

我叫xx，今年33岁，护理本科学历，xxxx年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。取得主管护师资格，xxxx年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

将内部控制与内部审计相结合，每月开始了自查、自检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展，进一步完善分公司的财务管理与监督体系。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业

业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术□c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的`腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

谢谢大家。

产科晋升主管述职报告总结篇六

自9月上岗至今时今日，我在不断的工作学习中发现，主管的岗位是尤其的重要，起到承上启下的至关作用，带好新员工必然是工作中贯通首尾的任务，也要在此基础上保持自己的业绩，体现自身对于公司的价值。

上任初始思想还没有紧跟着步伐前进，导致思想与身体的脱轨以至于发生了很多莫名其妙的错误，我坚信要不断反思，

现在的我认为，主管对我来说就是在我的基础工作上加设的一部推进机，推进自己去成长去进步；可是由于自身的水平有限，仍有一个逐步学习的过程。

上任初始有点急功近利，对于工作未做缜密安排便紧锣密鼓的开展了，以至于流失了很多成长的机会，也导致自身出现慌于应对而发生的错误，在带新员工的过程中，我发现了自身以及工作中的细小问题，发现问题亦是一种收获，传帮带的作用还没有发挥到有效的地步，应做到声喧远谷而不萧，水流汪洋而不泯的状态。

在这一个月的旅程中不免发生或大或小的问题，最多的也就是新员工怕吃苦怕枯燥我们的工作允于一字中“勤”所谓勤，手勤于记、嘴勤于问、腿勤于走写字楼的基础信息要记，遇到一知半解要问，寻探索去创新要走，在这三个步骤下显然是让很多刚刚进入社会的.年轻人望而却步，然而怎么去改善现有的状态呢！对于员工我们要做为领头者、指路标，不能仅限于安排工作，更多的是思想的辅佐。

- 1、劳逸结合
- 2、人脉关系
- 3、言传身教
- 4、实时总结

带新员工的工作依然是重中之重贯通首尾，将新员工与我融为一体，即在我有客户带看或谈判签单时，也会带着新员工，听不如看，看不如说，说不如做，我也会鼓励新员工参与其中，鼓励加建议，共同提高与成长。

实施方案如下：

1、劳逸结合，何为劳(走在前面，想在后面，去做便知对错，再想便知对策)

何为逸(开发在前面，创新在后面，开发有资源，创新有能力)

2、人脉关系，壹加贰一手托两家，必然要与客户和房东建立友好关系，在我和客户的相处中，我会时时将友好关系的思想渗透在员工心里，即使以后有更好的发展，在社会上人脉仍是不可缺少的资源。

3、言传身教，说到那里做到那里，怎么说便如何做，有时候过多的讲解会造成一种架空的思想反而不利于员工的成长，粗略的介绍，通过详细的工作流程起认知工作会让员工理解的更加透彻，会让枯燥的讲解变成有趣的实践。

4、实时总结，不仅要求员工，更要严格要求自己对于今日工作的总结与反思，收获与付出成正比是最好的表现。

5、你认为高端事业部下一步需要改进的地方是什么？

整体拔高，不仅是外部，内部也尤其重要，所谓在其位谋其政，但是我觉得每个人都有成长的机会，应在幼时便开始渗透，不能以员工的思想角度看问题，说大了，我们是一个硬件设施齐全软件兼备的部门，说小了，我们是一个创业中的团体，每个人都是主体，每个人的思想都可以融入进来，做错不怕，怕的是没有勇气去做，让员工参与进集体的创设中，当每个人都拿部门当做自己的事业来经营，我相信这个地方就像销售奥运会，成就更多的销售冠军！

述职人□xx

x年xx月xx日

产科晋升主管述职报告总结篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都些新手，对于房产这一块可以说零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽给她们培训，实际也在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩客观的，问题存在的，总体上营销中心在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，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。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更没有经验，可面对客户一窝

蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共签定认购协议115套，这离我们所定的任务远远不够的，从目前的客户登记情况来看还较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

xx年也繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

产科晋升主管述职报告总结篇八

2、人脉关系，壹加贰一手托两家，必然要与客户和房东建立友好关系，在我和客户的相处中，我会时时将友好关系的思想渗透在员工心里，即使以后有更好的发展，在社会上人脉仍是不可缺少的资源。

3、言传身教，说到那里做到那里，如何说便如何做，有时候过多的讲解会造成一种架空的思想反而不利于员工的成长，粗略的介绍，通过详细的工作流程起认知工作会让员工理解的更加透彻，会让枯燥的讲解变成有趣的实践。

4、实时总结，不仅要求员工，更要严格要求自己对于今日工作的总结与反思，收获与付出成正比是最好的表现。

5、你认为高端事业部下一步需要改进的地方是什么？

整体拔高，不仅是外部，内部也尤其重要，所谓在其位谋其政，但是我觉得每个人都有成长的机会，应在幼时便开始渗透，不能以员工的思想角度看问题，说大了，我们是一个硬件设施齐全软件兼备的部门，说小了，我们是一个创业中的团体，每个人都是主体，每个人的思想都可以融入进来，做错不怕，怕的是没有勇气去做，让员工参与进集体的创设中，当每个人都拿部门当做自己的事业来经营，我相信这个地方就像销售奥运会，成就更多的销售冠军！

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，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。现在售楼部各人员述职时间、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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，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。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

xx年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

产科晋升主管述职报告总结篇九

尊敬的领导：

本人农锦妮，红山国际大酒店楼面主管，在董事长及各级领导的正确领导下，率领酒店全体员工完成酒店制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。现就本年度的工作汇报如下：

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，本部门管理层自本部门成立之初开始，即对本部门整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

协助部门经理完成餐饮部的整体管理和督导，在经理的授权下，具体负

责某业务领域的工作。负责检查各分部的日常工作情况；组织安排各类客人的接待；处理好客人的相关投诉；遇到重大问题及时向经理汇报；与酒店相关部门做好沟通协调，保证餐饮部工作顺利进行；主持召开的班前班后会议，布置相关的工作安排、总结存在的问题；在餐饮部经理的直接领导下，协同领班，对先进员工的工作给予肯定与表扬；对后进员工耐心的给予辅导与鼓励，督导员工的工作质量与服务质量，留意员工的工作态度及表现，发现员工有任何情绪问题及时的与其进行当面协调沟通，并妥善解决；调动员工的工作积极性，降低员工流动性，树立团队意识，增加凝聚力，全力以赴、做的更好。争取用我们高质量，高效率的服务，为酒

店赢得更多的客源。

根据我们食府的自身特点，针对以后的餐饮部工作我有以下几点工作思路及主攻重点，不足之处，请领导给予指点：

1、提高员工服务质量，强化员工服务意识，对新员工和后进员工做好辅导工作，布置各班组制作出培训计划，做好员工的定期培训工作，并督导落实情况。确保使每位员工掌握工作所需技能的同时，并且对客服务做到：热情，主动，礼貌，耐心，周到。对表现优异的员工设立免检楼层或高级服务员，上报餐饮部经理考虑其工作待遇或作为以后晋升的重要参考。

结尾工作清扫完毕。并且制作出《计划卫生表》，有针对性的对餐厅进行清洁整理和保养维护，提高餐厅卫生质量及餐厅设备设施的使用寿命。

3、控制物耗、开源节流：强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物耗管理责任制。统一全面盘点。一旦损失、责任到人。对大量损失一经查处在追究当值员工责任的同时，对其所辖楼层领班将追究其连带责任。

5、培训下属员工树立全员推销意识，如一些特色菜肴，新鲜海鲜等，增加酒店餐饮部的营业额，提高员工的责任心及工作积极性。

4、加强与客人的沟通，了解客人对饭菜的意见，与销售员加强合作，了解客人情绪，妥善处理客人的投诉，并及时向部门经理或厨房反映。

为使部门的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各小部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制

度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

- 1、如有大型接待，各个之间相互沟通，协调，合理化安排人员，各个班组可以随时相互调动。
- 2、出现问题，班组相互沟通，及时改正。
- 3、经常考核，评比，来增强各班组的能力。

需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。

- 1，让各班组加强日常的督导工作，做好培训，把餐厅相关知识教给服务员，提高她们的素质。
- 2，从日常工作中评比，考核，来发现一些优秀员工。
- 3，对优秀员工放心，放手去管，让他们充分发挥自己的才能。

质量就是生命，质量就是效益，是企业永恒的主题，其好坏直接关系到酒店及部门的长远发展。正因如此，从本部门成立开始就重点抓产品质量与服务质量。

- 1、对本部门每一位员工在上岗之前进行了系统严格规范化的培训，通过培训使员工掌握了基本的服务流程。

2、通过一对一的帮扶制度对服务质量欠佳的员工进行岗上再培训，使他们在服务质量和服务意识上有了很大的进步与提高。

3、进一步加强对卫生监督管理制度，先后制定和出台了卫生责任到人的一系列监督制度。

4、加大培训力度，强化标准意识。

从酒店成立起餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店的期望值还相差甚远，其主要表现在：

一味的强调经营而忽视了员工的思想动态，与员工的交流、沟通的次数较少，导致部门人员流动。

1、巩固成果，挖掘经营潜力，提高创收能力。

2、狠抓两个质量，力争客源及经营效果明显提升。一是狠抓前台服务质量，进一步提升我们的服务质量。二是狠抓包厢就餐卫生质量，继续实行卫生责任到人制。

3、加大培训力度，强化标准意识。

在新的一年里，我会一直就抱着“合作、奉献”的态度，认真学习，团结、互助、亲密、友爱同志，盈造和谐团队；尽心做好自己的本职工作。在生活中，勤勤恳恳做事，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。敬请领导给予审议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向领导对我的关心和支持表示诚挚的谢意！我将一如既往，不负众望、为酒店的发展奉献绵薄之力！