

2023年百货晋升主管述职报告 晋升主管 述职报告(精选7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

百货晋升主管述职报告篇一

我是__。____年进入超市行业，在__是位__员工，年年的超市浸润，见证了企业的兴旺成败。领略了竞争的方方面面，学会了超市的陈列布局，理解了同事的工作追求。超市是终端服务，要将商品满意送到消费者手中，在这过程中，我有很多感悟，服务的重要性。

一、要让顾客有一个好的“感觉”

1、顾客选商品，很多时间就是选人(因为该商品在其它地方也能买到)首先要将“自己”推销出去。产品与顾客之间的桥梁就是销售员本身，如果顾客不接受你，还会需要商品吗?首先要让自己看起来像一个好产品，有形象、气质。

2、价值的认同：让顾客相信你，对产品价值的认同，弄清顾客观念，要么配合，要么改变他们的观念，协助顾客买最适合他们的产品。

3、在销售过程中，要让顾客有一个好的“感觉”，要注意企业、产品、人、环境、语言、语调、肢体动作等其它因素。

4、在销售过程中，让顾客感受到“好处”，给顾客带来快乐与利益，避免不必要的麻烦与痛苦。

二、陈列的重要性：任何产品，要将它放置在合适的位置，

给予它应有身份和待遇，将它的功能好处尽可能展现给顾客。

- 1、卖场的环境与季节，温度的协调；
- 2、商品与季节的适应(适当提前)；
- 3、商品的关联性(相互促进、相互生存、相互敌对)；
- 4、同类商品的错位性(价格、口味、品牌)；
- 5、商品的动感陈列与整齐划一性；
- 6、色彩搭配与错位；

三、动线布局：好的卖场，既能留客，又方便送客。

- 1、商品眼性，能让顾客快速发现商品。
- 2、商品丰富可选，选要求有一定的品牌知名度与品牌拉动力。
- 3、根据季节的变化与消费习惯的改变而迅速调整商品的陈列位置。
- 4、购物的方便性，选购区能留住顾客，通道的设计不能让顾客赶着顾客走。

以上分析，是我八年来对超市文化的一点感悟，我没有同供应商谈判的技巧与能力。但长期的超市生活，让我懂得怎样同顾客打交道，怎样陈列好商品，这次企业海选——卖场销售主管，我想是我成长，成材、成功、付出的好机会。机会总是给予那些有准备的人。愿我能同企业共同成长。

晋升主管述职报告4

从今年_月晋升为消防主管兼安保主管以来，在各级领导的关

心指导下，本着“高效、务实、进取、创新”的企业精神完成了领导交代的各项工作任务，保证了市场无重大安全事故及消防事故，同时也学习到各类专业知识。现将我的工作职责、工作情况、取得的成绩与不足、以及以后工作的思路和建议总结如下：

一、工作职责：

- 1、贯彻落实国家有关消防工作方针、政策和法规，直接接受专职消防机关的检查指导；在物业部经理的领导下，全面负责市场的安全消防工作。
- 2、在经理指导下建立健全市场及各部门的消防安全制度、防火应急措施；组织实施各项防火计划，进行监督检查。
- 3、负责对员工进行消防安全教育，增强职工的防火意识，提高公司各级员工做好消防工作的自觉性；负责消防人员的业务培训，使每一名成员都能胜任救火指挥员、合格的消防安全员。
- 4、协助部门经理搞好义务消防队的组织和培训工作，并开展各式各样消防演练活动。
- 5、负责消防中心控制室及消防设备的管理，审定各项操作规程、设备保养计划和检修计划，并督导实施，确保消防设备始终处于正常完好状态。
- 6、进行消防安全检查，对市场的要害部位进行定期检查，报告情况，及时发现并帮助解决火险隐患，督导各部门落实防火安全制度。
- 7、接受当地消防机关防火工作指示及布置的任务，并严格执行，随时接受消防机关的检查。

- 8、负责拟制队伍的安全保卫计划，并具体组织实施。
- 9、负责主持召开队伍日常会议，及时传达贯彻上级指示。
- 10、负责抓好保安队保洁队伍思想教育和作风建设。
- 11、对管理区域内发生的重大火灾事故和治安、刑事案件负管理责任。
- 12、对市场内的卫生情况进行监管。

二、工作情况：

- 1、正人先正己。从上任以来处处起模范带头作用。有句古话说得好，“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”。什么样的将带出什么样的兵。赢人先正己，人品是做人的基础，正直是关键；作为主管应以身作则，身教言传，处处起好的带动作用，让保安保洁员找到标杆，找到旗帜。
- 2、团队精神文明建设。古人云：人心齐，泰山移。所谓团队精神，就是团队成员共同认可的一种集体意识，是显现团队所有成员的工作心理状态和士气，是团队成员共同价值观和理想信念的体现，是凝聚团队，推动团队发展的精神力量。
- 3、强抓思想建设。根据保安队、保洁队思想现状，我们在队伍建设工作中，把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放，将企业精神融入员工思想。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。并同时组织员工学习公司经营理念和企业文化，达到员工和公司思想理念一致。
- 4、做好消防安全工作，预防火灾的发生。消防工作是保安队安全工作中的重点工作，从完善硬件设备和提高人员素质着手，组织对公司内部的灭火器充压保养，经常性的消防硬件

设施例行巡查，发现问题随时纠正，做到常备不懈。提高人员素质，培训消防不断增强员工的消防意识和在紧急情况下自救互救、紧急疏散的能力。

5、保证市场环境卫生一流。环境卫生是___市场形象的第一表现，在艰苦的环境下，在正确的思想领导下保洁员不顾艰辛奋战在一线，保证了市场环境卫生的干净整洁。

三、取得的成绩：

上任以来，由于保安保洁员的人数精减，造成了工作难度的提升，工作量的加大，但克服种种困难，科学化安排，保证了各项工作的顺利开展。保安队由原先的定岗改制为流动巡逻岗，加大了巡查力度，保证了市场交通秩序畅通，减少了交通事故及治安事件的发生，加大了消防巡查力度。

在_月份第二周消防巡查中保安员发现__灭火器压力不足，各楼道消火箱都有不同程度损坏，消防水压也不达标，__修理车间及_区各楼道消防通道堵塞易燃易爆物品，发现事情的严重性，次日即召集保安保洁进行大规模整改，并对商户进行大量消防知识宣传教育，在两个工作日内疏通了消防通道，恢复了各消防硬件设备，保证了消防通道的畅通无阻，防患于未然。

在工作的过程中发现市场环境得不到保持，分析原因发现市场垃圾桶过少，商户业主客户环保意识过于薄弱，后经商议又购置一批垃圾桶放置每个角落及楼道，同时打印大量《创文明单位》宣传单对业主商户进行发放，并做了大量环保思想工作，保证了垃圾入桶，市场卫生得以维持后又发现__车场垃圾房由于入口过于狭窄，业主将垃圾堆在门外，导致垃圾桶无法入内倾倒垃圾，严重影响到公司形象及保洁员工作效率，后经现场勘查后，本着节约能源降低成本，建议只需扩建入口，后经同意改造完成，保证了垃圾房周围的清洁。

四、工作中存在的不足和缺陷：

- 1、端正消防演练的态度。部分人员对消防安全工作还没有引起足够的重视，抱着好玩的心态，也有个别员工在接到培训、演练通知不参加，演练时不投入。
- 2、消防安全知识培训力度不够。_个月来，虽然我们消防安全工作取得了一定成绩，但这些成绩只是阶段性的，与公司领导对消防安全工作的要求相差甚远。
- 3、消防监控联动系统恢复不完善。作为消防关键设备，消防传感线路网络的大脑，没有得到及时恢复，可知后果的严重性。
- 4、保安部管理不规范，服务意识差，专业型人才明显不足，队员太过老龄化。
- 5、员工服务意识薄弱。我们的员工大部分未经过正规培训，文化水平低，服务范围窄，服务方法简单，理念陈旧，模式老化，难以提供全面、及时、安全、优质的服务。

五、工作思路及建议：

- 1、健全规章制度，全面规范管理。完善各岗位工作职责、个人岗位职责，各工种作业标准、安全管理责任制，机械设备保养、使用、操作标准等各项规章制度，依据所在地方政府及宜洋汽车后市场的有关管理规定，结合本市场的实际情况，结合物业工作的规范化管理制定出管理标准，使市场管理有章可循、有法可依。
- 2、提高员工的执行力。执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力；对于物业服务企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。领导者的执行力决定组织的执行力，要求下级做到的，领导者必须先做到，领导者应总揽全局、有深

谋远虑的业务洞察力；“设定目标，坚定不移”的态度；雷厉风行、敢于承担风险的工作作风。

3、加强员工消防安全知识培训力度。定期培训消防知识，加大对设备的维护保养力度，延长设备设施的使用寿命。对设备定时巡检，发现异常，及时维修，尽量把问题消灭在萌芽状态，尽可能消除安全隐患。并定期组织消防演练，提高全员消防实战经验。

4、深入开展消防安全宣传教育，创新宣传形式。长期以来，由于种种原因，消防宣传教育形式局限于印发几张宣传资料，过于单调和表面化。针对这些问题，我们在确保搞好以上活动的同时，采取以广大业主群众喜闻乐见的形式和各种传播媒体大力开展消防安全宣传教育。在实际工作中，积极开展六月安全月、“119”消防宣传日等活动，并结合“五五”普法活动的开展，深入开展消防法律法规的宣传教育；通过经常开展图片、火灾纪实、法律法规、安全知识等的宣传，有力地提高了人民群众的消防安全意识和消防法制意识。

5、提高员工服务意识及服务质量。__市场物业公司将致力于优秀的企业文化建设，努力构筑和谐市场，秉承集团的“办好实业、回报社会”的企业宗旨与使命，并以此作为不断进取的基本信念和行为准则。在实践中建立和形成了“一切为了您满意”的服务理念，实施“满意服务在__”的企业发展战略，打造“精细化物业管理服务”，始终坚持以客户满意为中心，持续提供超越客户期望的服务，营造健康、舒适、和谐的社区居住环境和生活方式。

6、人性化管理，以情感人，锻造和谐高效务实的团队。__市场物业要发展和壮大，必须对员工进行整合，形成团队。人性化管理是高效团队建设中的有效方法之一。要以感情为基础来建立团队中的人际互动关系，应该通过民主、和谐、活泼的人性化管理，多征求成员的意见、处理好上下级关系及成员间的关系，达到减轻工作压力和心理负担，营造出轻松

快乐工作的氛围，以增强成员的责任感、集体荣誉感，以感染团队中的每位成员，激发员工的工作激情、创造性，很难想象在一个情绪低落的团队能产生高效率，只有成员愉悦地工作才能带来团队的高效率，以实现整个团队高效运转。

百货晋升主管述职报告篇二

各部门同事的大力支持协作下，财务部以剧烈的责任心和敬业精神，精彩完成了财务部各项日常工作，较好地协作了各分公司及合作方的业务工作，刚好精确地为公司领导、有关政府部门供应财务数据。当然，在完成工作的同时还存在一些不足。

下面对公司领导汇报一下财务部20xx年度的工作：

一、公司本部的财务管理和财务核算工作

（一）作为职能工作部门，合理限制成本费用，以“仔细、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。20xx年财务部在成本限制方面比往年有了肯定的提高，随着公司业务的不行拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部主动协作公司行政部门，在选购工作中严格把关，成本限制方面取得了肯定成效。

（二）20xx年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们仔细审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算100多人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必需耐性细致，尽量做到少出差错或不出差错。

经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。

由于受其他缘由影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得肯定的成效，但却不是很志向。

总之，随着公司业务的不行扩大□20xx年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并刚好供应了各项精确有效的财务数据，基本上满意了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

二、分公司及合作方的财务核算工作

（一）跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够根据协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于a分部的业务量增大□b分公司□c分公司和d公司等的一部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作。比如□a分部的年产值比20xx年增长了50%；对b□c和d三个分公司20xx年的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力

协作。

（二）今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以协作完成，工作看法和工作成果得到了合作方的充分确定。

三、不足和有待改善的地方

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的限制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更刚好精确地向公司领导供应财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发觉公司的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是20xx年财务管理要着重思索和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

百货晋升主管述职报告篇三

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，主管的岗位尤其的重要，起到承上启下的至关作用，带好新员工必然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。

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，水流汪洋而不混的状态。

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，收获与付出成正比最好的表现。

5、你认为高端事业部下一步需要改进的地方什么？

整体拔高，不仅外部，内部也尤其重要，所谓在其位谋其政，但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，我们一个硬件设施齐全软件兼备的部门，说小了，我们一个创业中的团体，每个人都主体，每个人的思想都可以融入进来，做错不怕，怕的没有勇气去做，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！

百货晋升主管述职报告篇四

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主管护师竞聘。

我叫xxx，今年33岁，护理本科学历，19xx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，19xx年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

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。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

岗位晋升述职报告范文

最新个人晋升述职报告范文

企业员工晋升述职报告范文

医生晋升述职报告

晋升副高述职报告

收银主管述职报告范文

会计主管述职报告范文

保险主管述职报告范文

客服主管述职报告范文

护士职称晋升述职报告

百货晋升主管述职报告篇五

尊敬的领导、各位同事：

大家好!我在工作已经快两年了，伴随着它的辉煌而成长，并在20xx年10月担任了收银主管一职，首先我非常感谢公司领

导能为我提供这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时也向一年来关心、支持和帮助我工作的领导、同事们道一声真诚的感谢。在工作中，我能够认真履行岗位职责，勤奋工作，求真务实，同时结合收银员的实际情况，积极主动开展各项工作，在部门领导的正确指导下，在各部门和同事们的有力支持下，圆满地完成了一年的收款工作，现将主要工作述职如下：

一、加强业务知识学习，努力提高工作效率。

作为一名收银主管，首先是一名收银员，只有自己的业务水平提高了，才能带好、管好自己的员工。进入商场以来，我认真的完成领导布置的每一项任务，不断改正工作中的不足，以娴熟的的业务技能，很快的适应了这份工作。为了更好的履行职责，做好工作，就是要不断的坚持学习、不断的提高自身素质和管理能力。在日常工作安排上，细分到每个人，以分工协作为宗旨，有主有次，有重点的进行每一项工作，同时规范各项记录表(收银台记录表、支票信息记录表、休班记录表等)做到有据可查。在休班安排上，收银员必须到重要楼层替岗。

二、理论联系实际，加强对新员工的培训工作。

新入职的员工大都未从事过收银员这个行业，所以我会从企业文化、服务规范、收银员岗位职责、工作流程进行培训，再加上收银系统的实际操作及收银台上遇到的相关问题如何解决，让她们很快就能独立上岗。收银员从领取备用金到收银台收款、交接班盘点、下班对账做记录，都要严格遵守收银员管理制度，保证收到的货款无错收、漏收、展厅错进等情况。我还会配合财务部不定期对收银台备用金和货款进行抽查，现金数目过多时，上报财务部取走现金，保证货款安全，对收银系统及收银台办公设备有无异常进行处理，及早发现问题，及早解决，消除隐患。

三、 做好服务，团结协作，带出好团队。

收银员代表着商场的整体形象，做好服务，强化员工的团队意识，加强员工的责任心是财务部收银员一项重要和长久的工作。同时我有责任也有义务地做好对员工的服务工作，在日常工作中，我会巡视各个收银台，发现问题马上解决，同时为收银台备齐所需用的办公用品；在处理事情时，一视同仁，公平对待。在自身建设方面，能够定期不定期与她们在一起沟通，发挥集体智慧，工作中本着“先做人后做事”的原则，相互尊重、相互支持，共同带出一支团结协作的好团队。

四、 扎扎实实，继续完成好下步的几项工作：

1. 加大对员工的培训力度，无论是从服务、收银速度还是对商场现有品牌知识的了解都要上一个新台阶。
2. 完善收银系统,把已整理过的展厅信息在20xx年1月录入收银系统中，同时删除收银系统中已经不存在的在展厅代码，必免一期、二期展厅错进，造成展厅延期返款等问题。

五、 工作中存在的不足及改进方法：

2. 不足：沟通能力不强，工作繁忙时，存在急躁情绪。改进：用心去做好每一项工作，注重过程，讲究实效，无论在什么情况下，都以平常的心态对待他人，多多与他人进行沟通，努力提高自己的沟通能力，切实解决工作中遇到的各种问题。

没有好的个人，只有好的团队，每一年都会有每一年的收获□20xx年已近尾声，我们将迎来20xx年的曙光，我希望在20xx年不断的充实新的知识弥补自己的不足，同时最大限度的发挥团队协作精神，提高工作效率。在新的一年里我将继续协助领导，做好本职工作，我相信只要我和收银员们共同努力，一定会把工作做得更好。

百货晋升主管述职报告篇六

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：

x年xx月xx日

百货晋升主管述职报告篇七

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主管护师竞聘。

我叫，今年33岁，护理本科学历，1997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。1998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。

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。

述职人：

20xx年xx月xx日