

二十大演讲(精选9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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！

部门述职报告篇一

尊敬的各位领导、同志们：

五年来在省联社的正确领导下，在联社党委、经营班子和广大员工的支持帮助下，我团结和带领联社全体职工认真贯彻落实省联社各项工作会议精神，紧紧围绕联社工作总体思路，带领全区广大职工解放思想、锐意积极、扎实工作，促进联社各项工作健康、协调、快速发展。

下面我就五年来，在联社的职责履行情况，简要进行述职：

现任领导班子由理事长、主任、监事长和三名副主任共6人组成，联社机关设置综合管理部、市场发展部、计划财务部、风险管理部、稽核审计部、安全保卫部。

五年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为，始终把加强学习作为提高政治理论水平和管理能力的的重要举措，牢固树立终身学习的观念，努力使自己的政治思想、理论素养和管理能力适应联社领导职务。本人与联社领导班子保持高度一致，特别注重加强政治理论的学习，不断用先进的思想武装头脑，提高自身的政治理论素质，注重理论与实践相结合，在工作中坚定不移地贯彻执行党的路线、方针、政策，认真落实省联社的工作部署及各项规章制度，始终保持与省联社高度一致，做到“有令则行，令行禁止”，保持政令畅通。

（一）将党的建设，贯穿到业务发展的始终，充分发挥党组织的核心领导作用

作为联社党委书记，我始终把党的建设放在联社可持续、健康发展的首要位置。在思想建设方面，联社党委采取多种形式加强党员教育，如组织党员干部参观学习哈达铺红军长征纪念馆、延安革命红色圣地，激励党员干部继承革命传统，弘扬艰苦朴素的创业精神；在党风廉政建设方面，我自觉将自己置于群众的监督之中，按制度规定和程序办事；始终坚持集体利益第一原则，不徇私情，严格纪律，加大反腐倡廉的宣传力度，组织党员干部进行党风廉政建设教育；班子成员通过开展批评与自我批评，统一思想，明确方向，促进党员干部的作风转变，强化党性修养，切实加强作风建设。

（二）注重队伍建设，打造运行有序，执行高效的员工队伍

在领导班子建设上，我努力做到服从大局，服从上级主管部门的安排，与省联社保持高度一致。始终坚持“班长抓班子、班子带队伍、队伍促发展”的工作理念。坚持民主集中制，严格按照议事日程办事，做到重大决策由党委会讨论，集体研究，集体拍板，做到政治上互相信任、思想上互相帮助、工作上互相支持、生活上互相关心。联社作为一个集体，领导班子的精诚团结关系到管理和 Service 职能的有效履行，关系到机关和基层广大干部职工积极性和能动性的发挥。这五年，我与班子成员分片负责基层社，与一线员工同考核、同兑现、同甘苦、共患难，多次组织召开民主生活会，鼓励大家提意见、说真话、讲实话，大胆开展批评与自我批评，切实解决工作中存在问题，消除误会，增进解，达到统一思想、共谋发展的目的，通过不懈努力，塑造并维护联社班子务实、团结的形象。

在中层干部管理上，从人事制度入手，深化劳动用工制度改革，打破陈旧用人观念，建立富有生机与充满活力的选人用人机制和优胜劣汰的竞争机制。对信用社正（副）职主任、

部门正（副）职经理进行年度政绩考核，按照德、能、勤、绩、廉等情况，通过组织考核，把真正能干事、想干事、会干事的年轻干部选拔到中层领导岗位，建立能上能下的用人机制。

在员工队伍建设上，强化思想道德建设，坚持不懈地开展员工思想教育，增强员工辨别美丑、是非、荣辱的能力；对员工开展警示教育，激发职工爱岗敬业、争创一流、锐意进取、勇于赶超的精神。经常主动同员工开展谈心活动，沟通思想、交流工作；制定完善相关内控制度，将收益与任务挂钩，建立有效的激励机制，调动员工组织存款、清收不良、营销飞天卡等工作的积极性和创造性，激发经营活力，使人才的劳动价值在分配中得到体现，激发每个员工的潜力，达到事半功倍的效果。

（三）狠抓业务经营，各项经营指标实现重大突破

20xx年至20xx年，是联社存款增速最快、经营管理最规范、减亏成效最显著的五年。五年中，联社以改革经营体制为动力，以提高经营效益为中心，以业务竞赛活动为契机，以强化管理、防范风险为重点，勇于创新，真抓实干，通过全体员工的不懈努力，圆满完成省联社下达的各项经营目标，各项存款实现超常规、跨越式增长；各项贷款总量实现新突破；资产质量有新的提高；财务收支明显改善，彻底甩掉历史包袱，实现扭亏增盈。

（四）营造良好外部环境，凸显区域金融服务的优势。

五年里，我带领联社班子主动走出去，积极加强与当地政府部门和企事业单位的沟通合作，在支持农户、地方中小企业中实现互利共赢，为信用社争取和营造良好的外部环境，构建新型的政社合作关系，开创政社双赢全面发展的新局面。为此，联社连续三年组织召开“银政、银企团拜会”，搭建银企互动平台，拉近信用社与地方政府、企业客户的距离，

达到共铸诚信、共谋发展、银企共赢的目的。同时，我花很多精力在与地方党政各方面关系的协调沟通上，经常深入当地政府及各街道、社区，广泛宣传我区联社，逐步形成各方面关心支持信用社工作的有利局面，成功吸纳当地财政建设资金，促进联社的发展。我多次参加委、各街道召开的座谈会，对高新工业经济园区的建设主动提供信贷资金支持，通过友好合作，一方面支持地方经济的'发展，一方面促进联社存款快速稳定增长。

（五）建章立制，强化内控制度建设

任职以来，我主动转变经营理念，大胆探索内部改革，不断完善内控机制，安排制定一系列的管理制度，强化内部经营管理。一是严格落实“三会一层制”，不断深化改革□20xx年成立一级法人以后，联社初步形成在联社党委统一领导下的理事会决策、主任管经营、监事会监督的法人治理结构的管理体系。通过几年的管理运行，社员代表大会、理事会、监事会和高级经营管理层（简称“三会一层”）均能有效地发挥各自职能作用，一个相互制约又互相协作的现代企业治理结构日臻成熟□20xx年省联社实行干部交流，经省联社批准，联社按照联社章程的有关规定，及时召开第一届第五次社员代表大会，聘任新一届领导班子。新班子组建以来，继承联社优良传统，团结一致，敢打敢拼，确保联社各项工作平稳发展。在加快管理体制改革的的同时，联社不断推进农村信用社的产权制度改革，通过增资扩股，资格股转投资股等股权改造工作，为进一步深化联社产权制度改革，组建股份制农村商业银行做好准备。

二是实行经营目标责任制，建立绩效挂钩制度。根据省联社年度工作任务，结合联社实际，认真研究制订落实年度目标任务，将年内的各项经营目标逐项量化分解到各社，并于每个季度末召开经营分析工作会议，表扬先进，鞭策后进，为适应业务快速发展的需要，联社从改革工资分配制度入手，加大考核力度，将工作业绩和经营效益直接与职工的工资收

入挂钩，年末根据经营指标完成情况，考核兑现，绩效工资，建立起较为科学的考核激励机制，调动全员工作积极性，几年来联社职工的工资收入和福利待遇有大幅度的提高，生活质量和水平有显著改善。

三是加强内控管理。财务管理方面，率先建立全市第一家事后监督中心，对所有网点综合业务集中进行监督；建成标准化的会计档案中心，对全区会计档案进行集中管理；实行考试上岗制，通过考试、考评的方式公开竞聘会计，并实行会计委派上岗制。信贷管理方面，经过考试、考评，聘任客户经理，建立客户中心，实行客户经理制；通过组织“贷款新规知识竞赛”等活动，认真学习贯彻落实“三个办法一个指引”；在案件防控方面，开展内控和案防制度执行年活动，督导和检查全区信用社内控和案防制度落实情况，全面提高联社“内控案防”工作水平；对监控中心进行改造，按照标准化的要求把原有的闭路监控系统改造成远程网络监控管理系统，有效提高技防能力；制订和完善《联社重大突发事件应急预案》、《农村信用联社安全保卫工作制度》和《农村信用联社消防安全管理制度》等一系列安全保卫工作制度。

四是党群联动机制。深入开展党群联动机制，不断发挥团委、工会、女工等群众组织作用，加强联社社务民主建设，成功召开团员代表大会、职工代表大会、工会会员代表大会，选举产生联社团组织、民主管理领导成员和工会领导成员。

（六）推进企业文化建设，着力提升行业形象

企业文化是魂，根据联社实际，我提出“和谐、发展、敬业、守纪”的企业文化理念。在平时注重人文关怀，实现和谐管理，提高职工福利待遇，让全体员工享受到发展带来的成果；关心退休老职工，热心社会公益、履行社会责任、帮助困难职工渡过难关、积极创建省级文明单位等。

在这五年的工作中，我虽然取得一些的成绩，但由于工作不

够深入、主观努力有所欠缺、深入基层调研不够等，工作尚存在一些不足，离上级的要求还有一定差距，在今后的工作，我将继续加强政治学习和业务学习，努力提高政治素养和业务素质，学会用新思维、新观念去发现问题，分析研究和解决问题，指导好工作实践，提高领导管理水平；加强党性锻炼，努力在改造客观世界的同时，自觉改造主观世界，做好党风廉政建设工作，带头模范遵守廉政方面的各项规定；加大对基层的关注和调研力度，加深对基层工作和问题的解探讨，多与职工沟通。

本人在任职期间没有发生过管理决策和案件事故，也无其他需要说明的问题。

本人郑重声明，本人对任职期间内主管工作及本人相关的工作存在的风险或损失承担相应的责任。本人郑重承诺，对上述职报告内容的真实性和完整性负责，在审计过程中向审计组织提供真实和完整的资料。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

部门述职报告篇二

时光飞逝，春去冬来。

我们xx公司的全体员工共同渡过充实而忙碌且丰收的xx年！

为迎接xx年的新的任务，让xx年在辞旧迎新的激昂的岁月里有更大的收获，作为一个成品部门的一个负责人，反思自己

一年来所做的一些工作，以便在今后的工作中做到扬长避短，让每一个工作日都在无憾中渡过。

首先，我庆幸所管辖的31名员工中一年来没有出现工伤事故。作为一个基层领导，我管辖的员工是以二班制翻班为主的工作，员工们大多是女同胞，为此，我总是急她们所急，经常督促她们不要延迟工作时间，让她们尽可能在下班途中结伴而行，以减少员工家庭和公司的损失。

员工是企业发展的生产力，是推动企业前进的一股最大的力量。在经历过这些年的招工荒的阵痛之后，让我更加珍惜在本部门工作的员工们。我深深懂得，要让员工发挥主观能动性，必须让他们有一种被接受被尊重的感觉，让他们有一种被这个大集体和我这个领导所器重的自信。为此，对新来的员工，我总会在生活上加以关注，并且在工作中给予亲切的引导，并关照老职工要以亲切的态度，宽容的姿态去带动新手们的进入工作状态。同样，对待一起辛勤工作的老职工们，我对他们的人品，性格，处事风格，工作能力都有个深入的解，针对不同性格不同年龄，不同能力的人分别给予不同的管理方法和工作任务，同时以诚恳的态度去关心他们。跟他们象兄弟姐妹般的相处。

每天早上，忙碌而充实的. 一天的开始，本着质量是企业生命的宗旨，我首先向我的同事们解产品的质量，然后仔细核对成品产量，最把这些产品的质量 and 产量作汇集后以成品报表的形式向公司各级领导汇报。我严格地把关着，尽可能地让我们公司的每一米成品都物有所值。这是我的一个很重要的一个任务，我必须为公司站好这个岗！

当时光飞逝到xx年的十一月份的时候，新的挑战正在等待着我。开票的同事秦xx的突然生病，无疑是对我的又一个考验。但我以自己智慧和能力，经过一个月的不断思考和改进，现在的我，已经可以自豪地说，我接受这个挑战，同时我也战胜这个挑战。我会对这一新的任务，象对待我的同事的热心

和对待以往工作的认真的态度，不断改进和努力做好。

日子在弹指一挥间无声地消逝，就在此时，回头总结之际，我清醒地认识到，自己在工作中有一定的成绩但也有不足之处：比如对质量的把关上，还存在一定的侥幸心理，这就影响我下属的检验员的质量意识问题。比如对待同事之间的争吵事件的发生，我总觉得自己缺乏做思想工作的能力。比如对待下属的工作中的误差问题，我总是站在他们工作的角度在替这些员工开脱，我也认识到人情化会影响我这支队伍的的铁的纪律。这些都是我自己也期待改进的工作作风。

部门述职报告篇三

领导们、同事们：

（称呼可根据述职对象而定）

开头要以简洁的文字，说明所担负的具体职责，表明自己对本职职责的认识，也可阐明任职的指导思想和工作目标，或概述本年度所取得的成绩。）

主体部分包括本年度部门工作的详细描述，可主要选择几项主要工作，多用数据与事实说话。可对履行职责的情况进行深入的分析研究，做出具有简短详细的概况。

述职报告的主体还要说明履行工作职责过程中获得的优异与不足。根据个人职务以及部门情况，注意紧扣本职部门或个人职务的来写。

（具体可从以下三方面进行，也可以根据个人自我情况延展以及加深）

20

（结尾可简述一下自己对自己的评价，并表明自己的态度，最后以“谢谢大家”的语言结束。）

各位领导、各位同事，我的述职完毕，不当之处请指正！

*****（述职人）

年月***日

部门述职报告篇四

各位领导、各位同事：

大家好！20xx年，综合管理部在公司的正确领导下，在公司各部门和全体员工的积极支持与配合下，我部门紧紧围绕工作职责，夯实基础、开拓创新，力求充分发挥综合部“参谋、组织、协调、服务、督促、检查”的职能作用，本人认真履行岗位职责，发挥管理事务、搞好服务、综合协调的“桥梁与纽带”作用，完成了综合部承担的各项工作任务，下面我从以下三个方面对全年工作进行述职，请各位领导和各位同事给予指正。

（一）个人思想品德方面。能够认真执行公司的各项规章制度；能够坚定不移地贯彻执行公司的经营路线方针；能够认真履行党员的义务和权利，坚决服从党组织的决定和安排；能够做到以集体的利益为重，以大局为重，注重维护公司形象；能够脚踏实地、认真负责的对待自己的工作；注重学习，不断扩充本职工作相关专业知识和知识，同时努力拓展自己的知识面，研读各类政策、阅读各类书籍，以开阔自己的视野，不断提高自身的整体素质。

（二）公司基础管理工作。为进一步规范公司工作流程，提

高工作运行效率□20xx年全年制定、修订了14项制度，保证了公司工作的规范高效运行；随着公司的迅速发展，综合管理部牵头搭建了子公司目标责任制考核体系，为公司对全资、控股子公司的管理提供了规范的平台保障，为子公司的有序运转提供了良好的制度保障，有效发挥了公司对子公司的指导、监督作用。

（三）行政管理工作。综合部行政管理主要围绕“办文、办会、办事”三个方面开展；“办文”即主要完成了公司各类总结材料及日常材料的起草、梳理、汇总及公文的流转等工作，不定期组织本部门人员进行文字写作能力的交流学习，努力提升部门整体写作能力；“办会”即主要完成了公司各类会议的会前准备、会中服务、会后落实等工作；“办事”即主要完成公司证照、印鉴的审核、使用及保管，办公用品、低值易耗品的采购及管理等工作□20xx年我部门积极对接管委会政务服务平台相关政策，打造了一套规范、高效的`平台内部运转流程，保证了公司公文收发流转的有序、高效运转。

（四）人力资源管理工作□20xx年是公司迅速壮大的一年，同时伴随而来的也是人事调整密集，人员流动频繁的一年。综合管理部全年圆满完成了公司员工薪酬福利、五险一金等日常工作的办理，完成了员工岗位调动、招聘、任免、职称评聘等工作，建立了外派人员管理制度，搭建了绩效考核管理体系，通过绩效管理促进公司目标的及时、准确完成，努力借助绩效管理让公司与员工实现“共赢”。

（五）党群、企业文化建设工作。在党群、企业文化建设方面，配合党支部积极开展入党积极分子培养工作，组织开展了十八届三中、四中全会精神培训学习等活动，以“创建服务型党组织”为主线，坚持围绕公司全局发展、全面推进党的建设各项工作。以创建健康和谐企业为理念，打造优良团队为宗旨，通过外出参观考察、与合作单位联谊、参加培训学习、组织视频学习、开展义务植树等多种多样的形式，提高员工团队意识，使企业文化融入到企业的经营管理的各个

环节中。

（六）后勤服务管理工作。协助管委会完成了职工食堂管理工作，为职工解决后顾之忧；从规范办公用品、报刊、低值易耗品的管理等细节入手，多措并举节约办公成本。与物业对接，提供舒适的办公环境，为公司的工作的开展提供良好的后勤保障。

回顾20xx年的工作，综合管理部做了大量繁琐细致的工作，也取得了一定的成绩，但仍存在很多不足之处。主要表现在子公司管理体系需进一步健全，绩效考核管理体系仍有待于完善，企业文化建设导向不够鲜明，长期的培训体系规划需要建立、综合档案管理工作尚需启动等。这些问题我部门将认真研究，在今后的工作中着力加以解决。

20xx年，我部门将以团队建设为主线，努力让综合管理部工作再上新台阶，进一步提升整体工作水平和能力，更好地发挥“桥梁与纽带”作用。

重点工作思路。从制度建设、档案管理、后勤保障等几个方面规范、细化公司基础管理工作。细化子公司管理体系、公司绩效考核管理体系，提高公司的规范化、目标化管理水平。强化人才队伍建设，加强企业管理管理人员的培养，构建长期、有效的培训体系。打造党群、企业文化建设年，构建企业视觉、理念识别系统，以团队建设为主题，营造健康向上的文化氛围，提高团队意识，打造精良团队。

个人提高方面。我将以积极向上的心态，勤思多学，学习各位领导、各位同事的优点，养成务实稳健的工作作风，不断完善自己，提高自己，努力提升自身综合素质。

以上是本人在20xx年度的述职报告，敬请各位领导、同事批评指正。

特此报告。

XXX

20xx年xx月xx日

部门述职报告篇五

领导们、同事们：

（称呼可根据述职对象而定）

开头要以简洁的文字，说明所担负的具体职责，表明自己对本职工作的认识，也可阐明任职的指导思想和工作目标，或概述本年度所取得的成绩。）

主体部分包括本年度部门工作的详细描述，可主要选择几项主要工作，多用数据与事实说话。可对履行职责的情况进行深入的分析研究，做出具有简短详细的概况。

述职报告的主体还要说明履行工作职责过程中获得的优异与不足。根据个人职务以及部门情况，注意紧扣本职工作或个人职务的来写。

（具体可从以下三方面进行，也可以根据个人自我情况延展以及加深）

1□

2□

（结尾可简述一下自己对自己的评价，并表明自己的态度，最后以“谢谢大家”的语言结束。）

各位领导、各位同事，我的. 述职完毕，不当之处请指正！

*****（述职人）

年月***日

部门述职报告篇六

各位领导、同志们：

现将我近一年来的工作情况向大家简要的作以汇报，不对之处请大家多提意见，批评指正。20××年是不平凡一年，新老领导平稳交接，真可谓新世纪、新阶段、新辉煌。

今年在上级领导和基层单位及办公室人员的共同努力下完成了上级下达的人口目标，计划生育率100%；晚婚、晚育率100%；综合节育率100%；统计符合率100%；并达到“三无”（即无大月份引产、无计划外生育、无计划外怀孕），又一次被×××市评为先进单位，也可以说连续五年评为市级先进。

一、加大了宣传力度，落实计生工作“三为主”方针。

为了深入宣传人口与计划生育法的颁布与实施，根据上级的布置计生专兼职人员贯彻了计生法的精神，共有7章47条，每条的要求是什么，让每位人员有章可询，有法可依，不做违法乱纪的事情，特别是在层层选拔知识竞赛参赛队员时，我们的队员明显高出其他市的选手，自选定我们队员出席国家级的选手后，我亲自坐阵指定专人负责队员背题，每星期一、三、五为集合练抢答器时间，我提问题队员们抢答，哪位队员答题不流畅，及时指出，下午及晚上回去突击，参加人口与计划生育法律法规及相关知识共计×××题，×××多页，时间不足一个月。队员们废寝忘食、不分昼夜，终于不但×××题倒背如流而且临场不惧，受到了盛市领导一致好评，说我

们企业职工素质高，党、政领导重视的结果，人口与计划生育知识得到了普及。

二、充分发挥计生专兼人员的能动性，开展优质咨询，及时发放避孕药具，搞好生殖保健等技术宣传和服务。做好春秋两季女职工的健康检查，复检人数××x%[]并发现女工的妇科病数十例，并得到了及时治疗。

三、依靠广大职工群众进行自我教育，用身边的事迹教育身边的人，形成了多数做少数人的'局面。

四、按时参加总公司布置的中层干部在康乐园组织的理论学习培训，还利用新闻媒体及时报导我公司的先进经验，在5.29、9.25的宣传中××x电视台都进行了报告。

五、完成上级布置的临时性工作：

1、计生委要求我公司的男女职工都要进行统计调查[]××x多名职工统计调查一遍，并填写了新的台账表。

2、为职工解决难题，有的女工因进行四项手术引起了毛病，我就及时给她们单位的领导联系讲明原因，他们计划生育，我们有责任和义务帮助他们解决实行计划生育后出现的困难和问题。

3、做好流动人口的计划生育管理服务工作，做到谁用工谁管理、谁受益谁监督，层层把关，不让发生一例违反计划生育规定人员。

4、下发通知，贯彻落实三大标准规定的提高独生子女的托、学费报销标准。受到了职工的欢迎。

虽然在工作中做出一些成绩，但仍有一些不足；理论学习抓得不紧，工作中有急躁情绪，工作有时不主动，在以后的工

作中逐渐克服。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

部门述职报告篇七

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。以下是小编整理的关于部门经理述职报告，欢迎大家参阅。

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

一、负责市场推广、宣传。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

3、负责将市场调研与市场预测结果反馈到相关部门，相互沟通、探讨，并协助研发部对新产品的研制、开发、包装，提供基于行业的定制开发服务需求，以及时最大限度地满足客户需求；4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

x区信息中心市场部*年利润指标，完成万合同金额，利润完成万。实施目标及计划：

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。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，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于20xx年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，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，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行20xx年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。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，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

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，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。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。

三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

工行营业部从20xx年正式开始营销保险，初期效果并不好，分析原因：一是柜面人员对保险业务认识不够，有抵触情绪，认为存款任务都难以完成，还去抓保险，是多此一举；二是多年来，社会上对保险工作有偏见，认为拉保险的时候说的好，理赔的时候，到期支付的时候，就难上加难，再加上保险合同条款晦涩难懂，让人放心不下；三是柜面人员保险营销知识欠缺，对营销工作缺乏信心。对于上述现象，我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。一是通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要；是开拓中间业

务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要；认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构，提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做；二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖；三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下□20xx年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

五、增员、增效是业务产能保证

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人

业务学习，并长期陪同到各网点展业。

六、党风廉政建设在我心，三个代表精神永牢记

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的xx届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我最大的贡献。

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx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97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:

一、以提高自身素质为突破口,在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

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。

二、以提高工作效率为根本,在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

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。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

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。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

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。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

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。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)