

# 最新中国发展事例 中国的发展心得体会 (通用9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 部门经理述职报告篇一

今年以来，我在工作中得到了领导的大力支持和在座各位同事的大力帮助，现把今年的工作情况做一个总结，向领导和同事们做一汇报：

一、今年上半年，公司提出了项目承包的实施办法，在接到公司的这一设想和对“实施办法”研讨通知后，我对公司的这一设想进行了认真的学习和研究。我感到，这是改革、调整和完善项目分配机制、充分调动项目管理人员工作积极性的好方法，从企业角度讲，这对提高本公司经济运行质量和效益，增强项目承包的核算意识，为企业增收创效起到很好的推进作用。我对照公司的文件规定，针对全公司普遍情况和本公司的实际现状及存在的一些问题，提出了一些需要改进的建议和具有建设性的意见，得到了公司领导的认可。李经理来到我公司后，提出了要率先实施项目承包、提高整个本公司项目核算水平的要求。为了落实这一要求，我组织本公司有关科室，深入项目，共同研讨项目承包方案，认真听取各项目的意见，通过对本公司所有在施项目的现状进行了比较和分析，向本公司领导班子提出了选取\_\_二期工程、\_\_学院两个在施工程项目和\_\_住宅、\_\_住宅、\_\_厂工程等三个新开项目，制定了项目承包方案。得到批准后，我立即组织有关科室对两个在施项目已完成部位进行了部位结算、料具盘点和成本分析，并把未完成部位重新编制内部件。为月份开始正式实施的项目承包奠定了基础。

为了能使项目承包顺利实施，在徐经理组织的多次研讨会后，我们还提出了“项目经理竞聘上岗”、“科室岗位责任工资”等辅助办法，为后来公司出台的《项目经理竞聘投标实施办法》等正式文件提供了依据。

二、目前，我公司的经济状况，处于近几年来最困难的时期，尤其是资金问题，对本公司整个生产、经营、职工收入都造成了很大影响。徐经理来到我公司后，提出了首先要保证职工的收入，同时要力保生产不受影响，这对我们的收款工作提出了更高的要求，为了保证收款指标的完成，我和司书记及各位经理密切配合，协同作战。每周都制定详细的收款计划，每周都对完成情况进行分析总结，对每个欠款户根据欠款额度、资金状况、合同约定采取不同的收款方法。我们还广泛发动项目经理在安排生产的同时，催要工程款。对已竣工的工程，我们及时送出结算件，力争尽快签回结算件，不给建设单位拖欠工程款提供借口。对于欠款大户、欠款钉子户，我们一方面积极催要工程款，一方面准备资料和证据，随时做好诉讼准备，运用法律武器，保证企业的经济效益不受损失。

在欠款大户中，\_\_是催要难度最大的单位，由于它们资金紧张，就以种种借口拖延结算，反过来又以结算问题为借口拖延付款。找到具体负责人都相互推诿，不谈具体问题。为了解决问题，我只好盯住总经理不放，只要遇到他，我就缠住他谈结算、催要款，有时为了堵到他，往往要在他办公室外站几个小时。通过三个多月的紧逼盯人战术，终于在结算方面取得了一些突破。下一步通过配合甲方搞到贷款，从而加大对二建的还款力度，好要付出更加艰苦的努力，同时为最终结算还要做好细致的准备工作，确保企业的利益。

为了能收到欠款，有时我们一天要跑几个单位，有时要为见到甲方的一个负责人等上几个小时、跑好几次，有时要说尽好话，有时要争得面红耳赤，有时还要忍受许多不堪入耳的难听的语言。为了收款时更有说服力，我们要随时掌握工程

的进度情况、质量情况、结算内容以及建设单位的资金来源、机构情况、人员关系等等。总之，在\_经理的亲自参与、领导下，在各位经理的大力协助下，经过我们的辛勤努力，今年至月底，共收取工程欠款万元，但距离全年指标还有万元的差距，因此在后两个月，我必须投入更大的精力，做更加艰苦的工作。

两年中，我还主抓了已竣工工程的结算出件工作和结算件签回工作。去年 完成了三项工程的结算工作。今年初，我们签回了去年竣工结算的\_\_工程的结算件；今年四月份，又签回了\_\_工程的结算件。这两个结算件为本公司争取了多万元的利润，为减少本公司的成本亏损起了很大作用。对以后的工程如三和物业的结算件，基本上做到了随竣工，随出件，随签回。至今年六月底，已竣工的项目，除\_\_一期工程未签回以外，\_\_供热、\_\_大厦的结算件均已送至甲方。其中\_\_的结算件，我们经过了项目的几次讨论、修改，本公司领导班子反复审核，才报送出件。\_\_工程的结算工作将是十分艰难的，为此，我与有关科室和项目负责人，做了比较充分的准备，争取攻克这一难关。

## 部门经理述职报告篇二

尊敬的领导：

伴随着新年钟声的第一响，又迎来了全新的充满期待的20\_\_年。回望20\_\_年度的工作与生活，感受到公司与身边的人这一年来所发生的巨大的变化，我们的品牌在不断的快速提升，身边的同事也都在不断进步与提升，朝着同一个目标共同努力奋斗着。新的一年到来了，也带来了全新的更大的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经\_年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢

慢成长到今天的成熟。自20\_\_年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对人力资源这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

20\_\_年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

- 1、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况。填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提供准确的信息。

- 2、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续。到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

- 3、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经\_\_年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统。

4、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜。对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

5、20\_\_年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现。每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活。考虑到员工的安全保障问题，公司已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

6、进行促销人员的管理工作。自20\_\_年\_月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是\_\_市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

7、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等。

8、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动。

此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人

性化，合理化，符合了公司以人为本的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20\_\_年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年工作计划，用实际的工作业绩来说话。

最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好！

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 部门经理述职报告篇三

今年步伐显得又紧张又忙碌，但我们生产一部在公司领导的正确决策和领导下，大家紧密团结、努力奋斗，圆满完成了公司下达的生产任务，以下是我的述职报告。

### 一、生产管理和产品质量方面

公司根据产品销售情况下达的生产计划，我们能合理地服从生产，保证了日常生产和正常休息。车间也克服了生产任务重、人员不足等困难，如进行菌种工段和提取相互帮助生产等，这样既保证完成生产任务，又让大家可以挤出时间来休息，调整作息。在保证完成生产任务的同时，车间高度重视保证产品质量的重要性。按照gmp的要求严格管理我们，要求我们严格执行标准操作规程。部门里经常通过开会等多种

形式进行研究，不断总结经验，保证产品的质量和数量。我们都相信，只要我们每个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每个环节，产品质量将会持续稳定地生产出来。

## 二、硬件方面

整个生产部门投入了大量的人力物力做车间改造：我们菌种工段也换了供洁净室用的空调，还有之前给两个菌种库都添置了备有空调以防止温度失控，同时接种室的温湿度做到了在线监控和记录。这样以后，我们不用每天时时刻刻观察种子的培养环境，同时也减少了进出洁净室而污染种子的环境。

现在的变化是我们也越来越重视设备保养的重要性，因为我们明白只有平时积极地做好设备的维护保养，才可以确保设备能够帮助我们顺利完成生产任务，同时领导也经常提醒我们在”待生产”期间做好设备的检查工作。所以我们现在做的不仅仅是规范的使用设备完成生产任务，还有做好所使用设备的维护保养工作，及早地发现其故障原因等问题。车间的卫生也是我们工作的一部分，我们尽自己所能，抽出时间做好设备及环境的清洁工作，使自己在干净整洁的环境下工作。

## 三、人员方面

随着生产任务的增加，有新员工进入生产车间的，也有我们和其他部门合作完成生产的，大家都相互合作，相互学习，一起完成岗前岗中培训，然后顺利进入各个产品角色胜任本岗位工作。公司重视我们员工的健康，完成了年度体检；也重视安全生产，我们大家积极参加培训并完成考核目标。公司也给我们营造环境，使大家有机会共聚一堂；公司给我们创造机会，使大家相互了解，相互尊重。

## 四、存在的不足

对岗位sop执行不到位：车间记录记录不及时；状态标识未及时悬挂或标明等。一些细节问题在qa来飞行检查是有不同程度的反映。也许自己专业有限，或是自己缺乏专研精神，使我对其他方面所知甚少。

## 五、工作计划和目标

现在要提升生产产量已成定局，工作压力比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的熟悉和进步。要提高工作的主动性，工作要制定好计划，并按照计划执行；把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；要善于思考和实践，并加强和同事领导间的交流。

## 部门经理述职报告篇四

尊敬的公司领导：

我于x年x月x日进入公司工作，成为公司的一名试用员工，担任公司部门经理一职，主要职责是协助公司处理所辖部门事务，涉及公司人力资源、行政、生产等方面的事务。首先很感谢总经理和公司全体同仁对本人工作的大力支持和帮助，也感谢公司为我提供了一个施展才能的舞台。同时，经过自己的努力，使得公司的生产、行政等方面的制度有了进一步的完善。

作为公司一个部门的经理，我深知我的工作职责是协助总经理的工作，协调各部门之间的工作，完善公司制度，促进公司生产良性循环，于是沟通协调、制订制度、跟踪生产成了我的三大工作内容。沟通协调是组织生存和良性发展的必要因素，只有协调好各部门之间的工作，才能把各部门的职能发挥得淋漓尽致，为企业的顺利生产提供保障。制度则是为了更好地维持企业秩序，确保企业各方面的运作顺利进行。



而生产则是企业的根本，确保生产顺利进行以保证公司营利是企业的目标。

初到公司，面对公司的众多问题，作为总经理助理的我深感肩上的任务沉重，责任重大，压力更大，甚至有时也会深怕自己不能完成公司给予的任务，不能实现总经理对我的期望。但，有压力才有动力。也正是基于这样的压力，才给了我努力工作的动力，让我时时刻刻都想把自己的工作做到最完美的程度，慢慢寻找到了工作的自信。在工作的过程当中，公司同仁们给了我很大的帮助，让我在很短的时间里就能够了解公司情况，熟悉公司所处环境，使得我可以顺利地开展各项工作，公司的制度也正有条不紊地走上规范化道路。

在这段时间的工作过程中，我尽职尽责地完成各项任务，相信我所做的一切以及我的能力，总经理及公司全体同仁都已有所感受。在此向总经理递交转正申请书，恳请总经理慎重考虑。如能转正，我会继续用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

尊敬的领导：

您好！

我于20xx年04月29日成为公司的试用员工，两个月的试用期已到，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

初来公司，在这个陌生的环境中，我曾经担心过会不适应这边的工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快消除了这些顾虑。

我的岗位是售后部服务经理，主要管理前台人员的工作安排和作出工作总结及改进措施，在试用期间，我了解了公司的相关制度及工作流程，督促前台服务顾问做到对客户热情接

待，对工作认真谨慎。对于宝马的接车流程，我要求他们每周进行两次apq演练。公司现在车辆预约的情况比较少，所以我在预约方面尤其关注，不管主动预约还是被动预约都要严格要求预约话术及信息的详细记录，在事后还要对客户做出保养提醒。

在过去的两个多月中，我收获了很多，也感悟了很多，感谢公司给我提供的这个发展平台，让我得到了全方位的提高。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

尊敬的公司领导：

您好！不知不觉我来xx公司快2个月了，自从选择加入xx公司，一种与公司共成长的理念就深深植入我的脑海，也期待这里是我职业生涯的另一个起点。

在平日的工作中我丝毫不敢懈怠，兢兢业业地做着自己的工作，为了能很快的适应公司，适应自己所任职的岗位，我认真的熟悉部门各种工作流程，研究公司以前的各种规章制度，以便在以后工作中能做到心中有数，作为人力资源部经理，我深知沟通的重要性，对公司相关部门，相关人员也作了充分的了解。

现将前期工作汇报如下：

- 1、整理人事行政制度，把以前已经在实施的制度汇总及编辑，做到以后工作开展有制度可依。
- 2、理清工作流程，做到部门沟通工作安排以书面形式去执行与监督。
- 3、整理人事档案，合理安排本部门工作。

- 4、配合相关部门的人员招聘。
- 5、执行公司的人事行政管理制度。

以后工作展望：

- 1、人事行政管理制度的监督与反馈。
- 2、考核制度的到位。
- 3、满足公司的人力需求。

今天，我向公司提交转正申请报告，在以后的工作中，我将一如继往的保持高度的工作责职，不断提高完善自己的工作水平、业务知识、完善公司的人事行政管理体系，在公司领导的支持和同事的配合下，本着公司“人尽其才，才尽其能”的用人原则，把公司人力资源公司上升到一个新的台阶，望公司能考虑并接受我的申请，谢谢。

## 部门经理述职报告篇五

一年来，在公司领导正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全师突破保费收入\_\_万元大关。今年，我公司提前两个月完成了分公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

### 一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，

强化核心竞争力，开展多元化经营，经过不断的努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为本公司的持续发展，做出应有的贡献。在业务上要全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。

## 二、业务管理

没有规矩不成方圆。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据分公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着事事落实，事事督导的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化四化目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

## 三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业

务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全团首先开办了针对货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入\_\_元，其中车险保费\_\_元，非车险业务\_\_元，满期赔付率为\_\_%。成为公司发展的重要保证。

#### 四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！