

岗位分析报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

岗位分析报告篇一

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

2012年就要过去了，今天有幸在此为大家做20____年主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20____的工作计划。

第一部分，20____年主要工作：

本人于20____年4月份在____连锁人事部任文员一职，于20____年七月调任____任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了____各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理____先生、副总____女士、财务部____女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着____各个部门，从纵向来看也将____的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对____各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对____的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在____负责

人的领导下，合理配置人员以最大限度地为____获得利益而工作。具体工作项目主要有：____员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、____内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在____领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任____主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分，20____年的工作目标；

在即将到来的20____年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三， 一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

岗位分析报告篇二

职责描述：

1. 负责房抵贷业务日常运营数据收集、统计工作。
2. 负责业务运行过程中关键指标的日常监测。
3. 负责客户数据分析,对客户群体特征、行为特征进行归纳。
4. 负责定期编报相关业务数据统计分析报表。
5. 负责部分房抵贷业务其他工作。

任职要求：

1. 全日制统招大专及以上学历,具有财务、金融、经济等相关专业背景。
3. 熟练使用excel等各项数据统计分析工具,有较强的的数据分析能力,有一定的文字表达能力。
4. 思维敏捷、具有较强的逻辑思维能力。

岗位分析报告篇三

(一)

本周要完成对薪酬报告的分析工作，虽然从外部购买了09年度的行业薪酬报告，但报告大部分还是数据，缺少针对性的分析，所以需要在这个数据报告的基础形成文字+数字的报告，为公司领导决策参考。初步考虑了这份报告的框架，大家看看妥否，有无冗余或遗漏的地方。

一、分析目的本报告主要是为了解决什么问题。

二、数据来源与分析内容

（一）数据来源

主要来源2009年度太和顾问公司医药行业薪酬调研报告数据。

（二）分析内容

本报告重点分析什么，主要根据要解决什么问题来确定，重点还是包括薪酬水平和薪酬结构，另外比如说还有支付方式，各部分与什么挂钩进行支付。

三、分析思路

1、将公司现有主要岗位与薪酬报告基准岗位进行匹配，得出公司现有岗位的职业等级；

2、将现有岗位进行部门职能分类，分析薪酬报告中对应职位等级薪酬水平和薪酬结构，得出市场各职能类别岗位薪酬水平和结构的常态做法（找出一般规律或做法），比如说所在的分位、各部分的比例关系等。

3、结合公司情况给出各部分薪酬建议，也从薪酬水平和比例关系来谈。

四、主要名词解释

解释报告中出现的主要名词，如分位、地区薪酬系数、各项薪酬结构具体定义、偏离度等。

五、主要分析及重要观点

分析报告的主体部分内容，按职能类别进行分析各职级岗位薪酬水平、结构等内容，得出该职能类别的薪酬观点。

六、分析结论与建议

1、分析结论

根据第五部分的重要观点得出各项结论，代表了市场薪酬定位的主要观点，这是本分析报告的价值所在，考察你的真功。

2、主要建议

根据以上结论，结合公司的情况（公司战略-人力资源战略-薪酬定位），对公司薪酬体系提出建议。

其实应该还有对公司现有薪酬体系的评估，从这三个部分来提建议，但考虑分两步，先仅从报告和公司两方面来提出单纯的建议，称为外部改进；第二步再来具体分析目前薪酬体系存在的问题以及改善办法，称为内部改进。

（二）

为了深入了解影响销售人员薪酬因素，2009年11月30到12月5日，南昌工程学院07市场营销调查中心对南昌市的部分销售人员进行了一次抽样调查，本次调查主要以访问调查和问卷调查等方法展开，共发放问卷30份，收回29份，有效率达。

通过本次调查我们了解到影响销售人员薪酬因素主要有三个方面的因素：个体因素，企业因素和社会因素。

一、个体因素的影响

所谓个体因素的影响是指由销售人员个人价值特点所决定的薪酬水平，这里主要包含两个层面的价值体现：能力和付出价值 和业绩价值。

所谓业绩价值。即便同类岗位，如果销售人员的投入程度不同，技能有差异，那么对公司的价值贡献也是不同的。调查发现，大概有94% 的受访人员认为绩效是影响销售人员薪酬的主要因素，公司薪酬的分配依据是对销售人员的业绩评估，对于销售人员的绩效评估 包括有效工作量的部分（即未产生直接销售成果，但是有价值的行为），如销售产品数量、潜在客户开发、销售机会发掘、项目运作等，总之，普遍认为销售人员的薪酬是有销售人员的绩效价值所决定的。

其次是技能和付出，通过本次调查和研究我们了解到销售人员的技能和付出也会影响到销售人员的薪酬，99%的被调查人员都认为销售人员的技能和付出会直接影响到销售人员的业绩从而影响到销售人员的薪酬水平。

二、企业因素的影响

企业因素中主要包含企业经营状况、企业性质、企业薪酬制度。

1、企业经营状况 企业经营状况是影响薪酬水平的重要因素，据调查了解，显然，大约有96%的销售员认同经营状况好的企业，支付就能力强，都能保持薪酬有一定的增幅，而经营状况差的企业，不得不考虑人力成本的因素，销售人员的薪酬水平就会受到影响。

2、企业性质 企业性质也会影响到销售人员的薪酬状况，（）调查中我们了解到，私企、国企、外企和民营企业的薪酬政策是不同的，有将近60%的被调查人员认为公司性质直接营销

到期薪酬水平。当然，在我们调查过程中，也有的受访人员认为企业的性质对影响销售人员的薪酬不是很大。

3、企业薪酬制度 由调查可知，95%的受访人员认为公司的薪酬制度很大程度上大致决定了销售的人员的薪酬水平。

三、社会因素的影响

社会因素中，影响薪酬水平的因素主要有： 行业特点、劳动力市场的供需关系。

1、行业特点 本次调查发现，也有将近一般的销售人员认为企业所在区域和行业特点对企业薪酬水平的影响很大，对于发达地区，企业人才竞争激烈，同时企业的整体支付能力也较高，销售人员薪酬水平显然偏高，而欠发达地区不仅有企业支付能力的问题，物价水平也偏低，销售人员薪酬水平也相应偏低。

2、劳动力市场的供需关系 调查得知，销售人员薪酬水平也受到劳动力市场供求关系的影响。88%的销售人员认为劳动力市场供求关系失衡人才稀缺时，劳动力价格也会偏离其本身的价值，一般供大于求的时候，薪酬水平会下降，供不应求的时候，薪酬水平会上升。

当然，在本次调查研究结果中还有一些其他因素也会影响销售人员薪酬水平，例如，竞争公司的薪酬制度、销售人员的学历等，但大多数被访问人员称这些不是影响他们薪酬说平的主要因素。

结论：销售人员的薪酬作为企业内部管理的一项重要因素，影响因素可谓多种多样，每一个因素都有可能影响到销售人员薪酬，但通过公司的改进和销售人员的不断努力，薪酬还是可以有所改变的。

（三）

**年2月，本月我局共组织各项收入2685万元，比上年同期增长，增收2020万元。其中：税收收入2564万元，与上年同期增长%，增收1949万元；契税58万元，同比增长50%；教育费附加57万元，同比增长280%；文化事业建设费6万元，同比增长50%。区局下达我局一般预算地方税收任务1100万元，我局实际完成2300万元，完成月计划的。现将本月税收收入情况报告如下：

一、本月分税种收入情况分析

本月我局共组织税收收入2564万元，同比增长，增长再创历史新高。从分税种来看，营业税、个人所得税、城建税、印花税、土地增值税增幅都在三位数以上，主力税种营业税和个人所得税增幅均创历史新高，税收贡献率高达86%，成为本月税收增长的动力源泉。从行业来看建筑安装业和房地产业增长迅速，增幅分别为和，交通运输业增势强劲，增幅为。

1. 本月组织营业税1684万元，较上年同期相比增加1281万元，同比增长。本月除服务业出现负增长外，其余行业均出现较快增长，其中建筑安装业、销售不动产、交通运输业继续保持快速增长，增速更是高达三位数，金融保险业增幅也达到两位数以上，扭转了自从去年以来的下降趋势，实现了稳定增长。建筑安装业入库665万元，增收445万元，同比增长，主要是由其增长的主要原因是年初建安企业集中结算工程款较多，同时我局进一步加强建筑安装业以票控税的力度，对外地施工企业实施源泉控管，由付款方进行代征，从源头上控制了税款的流失，使得营业税本月出现大幅增长。销售不动产入库830万元，增收752万元，增长，主要是由于春节期间，五家渠市房地产市场销售依然火爆，一是去年现房的销售，二是期房的销售，有力地带动了销售不动产营业税的快速增长。交通运输业入库66万元，增收42万元，同比增长175%，主要是由于一是我局加强运输业企业的征管，与运

输业签订代征代扣协议，强化对挂靠运输户的管理，随着五家渠市工业园区大企业、大集团的入库，也带动了运输业的总体发展。

2. 本月组织个人所得税收入533万元，较上年同期相比增加399万元，同比增长。主要原因有：一是建筑业xxx增长带动了企事业承包经营个人所得税的增长，本月企事业承包经营所得289万元，同比增长565%，增收229万元；二是部分企业年底分红，使得利息、股息、红利所得税收入增长明显，本月实现利息、股息、红利所得税收入59万元，同比增长，增收51万元；三是，工资薪金个人所得税保持稳定增长，本月工资薪金个人所得税入库107万元，增长，增收33万元。

3. 本月组织企业所得税3万元，和去年同期持平。

4. 本月组织城市维护建设税106万元，较上年同期增收72万元，同比增长。主要原因是本月营业税增幅较大，同时随着增值税转型改革的完成，增值税也较去年同期有较大幅度增长，带动了城建税的快速增长。

5. 本月组织土地增值税收入173万元，较上年同期增收156万元，同比增长。主要是本月部分房地产企业预售房屋取得的营业收入大幅增长，并预缴土地增值税。

6. 本月组织印花税42万元，较上年同期增收35万元，同比增长500%。增收的主要原因一是纳税人依法履行“三自”纳税义务；二是我局进一步加强对房地产业和建筑安装业的印花税征收管理，使建安、销售合同和税收收入同步增长；三是年初农产品销售合同签订，使得销售合同印花税大幅增长。

7. 本月组织契税收入58万元，较上年同期增加27万元，同比增长，主要原因是去年建设的阳光花园二期、上海花园、国际蓝湾、青湖印象等几个小区年底陆续交工，开始办理住房手续，办理房产证，同时我局加强与房管局的协作联系，从

源头上实施“先税后证”，确保契税及时入库。

二、本月收入特点

本月虽然正值春节假期，但是由于五家渠市房地产市场自去年以来的快速发展势头带动了春节假期商品房的销售，成交量大幅增加，加之大工程、大项目年底结算，使得我局税收收入出现快速增长。本月税收收入主要有以下几个方面的特点：

1. 税收总体增长速度加快，上月税收收入同比增长，本月同比增长，增长势头迅猛，使得我局组织收入继续保持快速稳定增长，提前完成第一季度税收任务。

6、，均创历史新高。

3. 从行业上看，建筑安装业和房地产业是本月增长最快的行业，本月二者分别入库806万元和1091万元，增速分别为和。其次交通运输业出现快速回升，本月入库130万元，同比增长160%。

三、1至2月累计收入情况

截止2月底，我局共组织各项收入4668万元，同比增长，增收2834万元，其中：税收收入4334万元，同比增长，增收2691万元；契税213万元，同比增长50%，教育费附加收入114万元，同比增长185%；文化事业建设费收入7万元，同比降低。实现一般预算地方税收收入3937万元，同比增长，增收2466万元，完成年度一般预算地方税收收入计划的，比平均进度快个百分点。

岗位分析报告篇四

在这岁末年初之际，回首过去的 20____年，展望20____，

不禁感慨万千。过去的一年里，在公司的指引下，在前台部门领导的大力关心帮助及同事的友好合作下，我的工作学习得到了很大的进步。以下是我作为酒店前台年终：

一、加强业务培训，提高自身素质

在前台主管领班以及同事们热心帮助和大力支持下，我的业务技能水平有了明显的提高。前厅作为酒店的门面，作为顾客进入酒店的必经之地，所以我们每个员工都要直接面对顾客，在一定意义上说我们的工作态度和服务质量就反映出我们酒店的服务水平和管理水平。

前台又是这个酒店门面最核心的部分，在前厅工作的服务人员责任重大，有时候自己的不经意的一个疏忽就会给酒店带来经济上的损失。所以在日常工作中，我尽自己力去认真负责的做好每一项工作，积极主动的学习更多的专业知识，从而加强自己的业务技能水平。只有这样才能让自己在业务知识和技能和服务技能上有明显的提高，才能提供给客人提供优质的服务，提升酒店的形象。

二、“开源节流，控制成本”，从我做起

“开源节流，控制成本”，是每个企业基本的追求。在公司部门领导的带领下，我们积极响应酒店号召，开展节约节支活动，控制好成本。为节约费用，我们利用回收废旧的欢迎卡做为酒店内部人员使用，当 hse 房入住，当 sales 要带客人参观房间，我们都利用这些废旧的欢迎卡来装钥匙以减少欢迎。

岗位分析报告篇五

运营分析专员 浙江融创信息产业有限公司 浙江融创信息产业有限公司, 农民信箱, 浙江融创, 浙江融创信息产业有限公司, 浙江融创公司, 融创产业, 融创 职责描述:

- 1、内部账务核对,运营分析;
- 2、负责对平台日常运营数据的整理与分析;
- 3、跟踪各种营销活动的营销数据,定期提供分析报告;
- 4、分析及挖掘合作伙伴异常行为;
- 5、分析及挖掘竞争对手动态情况。

任职要求:

4、具备较强的文案能力及沟通、交流、协调能力,具有良好的团队合作精神,学习能力强。