

2023年天然气公司总经理述职述廉报告 公司副总经理述职述廉报告(汇总5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？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

天然气公司总经理述职述廉报告篇一

光阴似箭，日月如梭。20xx年即将过去，回顾一年来的工作历程，在集团公司的正确领导下，在20煤业公司领导正确带领下，紧紧围绕20煤业公司的安全生产目标；深入开展机电运输工作，大力开展隐患排查治理，加强机电运输安全质量标准化建设，不断提升装备能力，切实做到检查、指导、服务相结合，圆满完成各项任务。现将20xx年工作作出如下总结：

1、设备计划、选型采购方面

随着集团公司现代化建设的推进，越来越多的工作工种实现了机械化，加强设备的计划、选型、采购是完成生产任务保证生产安全的重要保证。20xx年我们计划选型购置了井下中央水泵的两台自平衡型主排水泵。二采区运输大巷的三部皮带运输机，井底水仓清挖用的压滤机，泵体工作面的刮板输送机以及地面用的造矸皮带机和双压振动筛。选型过程中我们充分考虑技术上先进，经济上合理，生产上运用。同时考虑设备的安全性、可靠性、操作性和配件的通用性、互换性以及节能环保的要求。

2、设备的安装、使用维护方面

为了保证设备能够合理安装，充分发挥设备的效能很好地服

务生产。今年以来，我们要求大型设备的安装，首先要制定专项的安装技术措施，并对相关人员进行贯彻学习，安装过程严格按措施施工，确保安装质量。我们要求新投入设备的操作人员、维护保养人员进行培训，培训考试合格后方可进行操作，维护设备。确保设备能够正常发挥作用，延长设备的使用寿命。设备的使用必须制定专门的操作规程，操作人员严格按操作规程操作；维护人员严格按照维护保养制度进行定期保养。

3、机电技术培训和机电安全方面

5月份我们组织参加了集团公司的机电技术比武，比武分理论和实践操作两部分进行；理论考试又分为笔试和手指口述两部分，经过员工的静心组织和选手们的努力刻苦后，我们取得了第三名的优异成绩。通过技术比武，大大地提高了机电职工学习机电技术的热情。

我们每月组织一次包括井上、下的机电运输安全大检查，通过检查培训现场检查人员和被检查单位人员，使其进一步掌握机电运输方面的专业知识，达到互相学习、技术交流、取长补短、共同提高的效果，对检查出的问题进行界定处理，落实整改时间、整改责任人、制定整改措施，面对较严重的机电问题对责任人进行处罚。

机电运输的人身安全和设备安全始终放到机电各项工作的首位，进一步强化了供用电管理，严格执行停送电，完善井下轨道运输的挡车设施和信号装置，完善了井下供电的漏电过流和接地保护装置，确保安全生产。

4、修旧利废方面

我们积极响应集团公司号召，集思广益，大力开展修旧利废工作；检修410型采煤机和630/220型刮板输送机各一台；大修掘进机一台，充分利用废旧材料变废为宝。首先从废旧的

设备、材料、配件分类整理；其次利用废旧的电机、减速器、皮带、滚筒进行回收设计，改造制成多部皮带机投入井下生产系统和地面排矸系统；再次利用废旧的配件、铁皮、锚杆、道轨等制作电缆钩、隔爆水袋支架和剁斧等，利用废旧的钢筋制作水沟盖板柱筋，利用废旧钢管制作台阶扶手。

5、供用电管理方面

加强供用电管理，提高全体员工的节电意识，安全合理地使用电力设备，严格控制用电成本，制定了《山西介休义棠20煤业有限公司节电方案》，通过调整综采工作面的生产班次，生产人员的工作时间，调查主排水泵的排水时间，主井绞车的提升时间，进行避峰填谷运行，节约了电费成本，取得了明显的效果，组织制定了502工作面、202工作面供电方案设计，配合了502、202工作的搬家和电气安装。

1、由于本人专业知识和现场工作经验不足，不能合理地协调好机电和生产的关系；不能有效地消除机电职工责任素质差；不能适应现代化设备之间的矛盾。

2、对机电运输提升设备动态掌握不够准确、全面，设备的实时状态掌握不够细致，动态管理不到位，员工的操作行为存在不规范、不按标准作业的现象。

3、由于自身对规范、规程掌握不准，对新规程、新标准的学习不够及时，导致对现场存在的问题存在检查监督不到位的情况。

1、坚持学习，跟上时代的步伐，促进知识的先进性和系统性，不断提升服务矿山的新技术、新本领，更好地服务集团公司及20煤业公司，为20煤业公司的安全生产提供机电运输方面的优势。

2、加强现场管理，深入基层、深入现场、深入一线，加强现

场作业人员的检查、培训和指导；减少使用设备的损坏，延长服务生产的时间，提高工作效率，延长设备的使用周期，确保安全生产。

3、继续加大机电运输安全质量标准化工作和全面开展和监督检查，促进机电运输质量标准化工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，虽然尽职尽责，但与领导的要求相差太远，还存在许多的问题和不足，在今后的工作中更要一步一个脚印，干好多项工作，做到持之以恒，不断提高自我。

天然气公司总经理述职述廉报告篇二

我自20xx年7月担任大陆公司副总经理分管市场营销日常工作以来，认真履行岗位职责，尽职尽责，较好完成了分管日常工作。根据集团公司党委和大陆公司党委统一安排部署，现将我20xx年度思想作风建设、日常工作履职、廉洁从业等方面的情况总结汇报如下，有不妥之处，恳请批评指正。

1、注重政治理论学习，自身素质得到了全面提高□20xx年以来，自己认真学习集团公司、东华重工公司领导一系列的讲话精神，通过学习和实践锻炼，道德修养得到了提高，理想信念、组织纪律观念、宗旨意识进一步增强，做到了在思想上、政治上、行动上同上级党政组织保持一致。自己在贯彻落实上级决策、各项制度方面不存在有令不行、有禁不止的问题。在道德品行方面，做到了为人正直、是非分明、言行一致，遵纪守法。在职业道德方面，做到了敬业奉献、诚实守信、维护企业利益。

2、发扬民主，办事公开，自觉接受各方面监督。在日常工作中自己坚持群众路线和民主集中制原则，积极参与企业重大问题决策，敢于发表自己的意见。对于分管的日常工作，广泛征求意见，并按程序及时向公司主要领导汇报。对于分管单位的工资分配及业绩考核等，要求自觉接受组织和职工群

众的监督。

3、发扬艰苦奋斗精神，严格控制各项费用支出。我严格执行上级紧缩开支的各项规定，坚持勤俭节约办企业，处处精打细算，从不讲排场、摆阔气。在分管的日常工作职责范围内，严格控制支出。如：招待客户时，在保证营销业务的前提下，自觉执行公司业务招待标准，严格控制参与招待人数，不讲排场；手机费、交通费等在规定标准范围内进行自觉控制等。在严格要求自己的同时，也教育下属进行自我约束，严格按制度办事。

4、转作风，增强凝聚力□20xx年以来，面对市场竞争激烈、订货难、回款压力大的局面，坚持务实创新、积极探讨新的销售日常工作模式，坚持带头跑回款抓订货。在平时日常工作中，自己注意关心爱护职工，积极了解和帮助他们日常工作和生活上的困难，使他们更加轻松快乐的投入日常工作，维护了领导干部的良好形象，密切了干群关系。

走上副总经理岗位后，面对大陆公司改革发展的新形势、新任务、新要求，按照班子责任分工，围绕营销创效，扎实推进分管日常工作。

1、积极推进营销管理体制创新，为营销日常工作的开展奠定了基础。为发挥营销龙头作用，对营销体系和管控模式进行了改革，将营销中心原来的10个区域、4个部门整合为四个分部，压缩了管辅人员，优化了销售资源配置，加强了集团内部市场开拓力量，突出了市场开拓过程中的集中协同。为了解掌握营销人员日常工作情况，加强监督指导，坚持了区域经理日常工作日志写实制度，实现了市场前沿信息快速有效反馈。为提高营销创新能力，主持制定了□20xx年下半年营销中心经济责任制及考核办法》，对营销中心赋予内部市场主体地位，按照经营实体运作，突出利润考核，按考核结果提取工资、费用，取得了明显效果。

2、强化营销政策激励，充分调动和保护了营销人员的积极性。完善了营销费用提前办法，加大了一线人员费用使用比例。对营销费用采取以订货额分段计提，集中使用；对营销人员工资与回款挂钩，分段计提，上不封顶。建立健全了营销人员业绩考核评价机制。

3、适时调整营销策略，为完成全年销售收入指标提供了保证。在市场竞争异常激烈的情况下，适应市场变化，带领营销人员认真实施“走出去”战略，坚持市场开拓有所为有所不为的原则，根据市场细分，对市场空间小、盈利水平差的市场有选择性退出；对订货质量好、盈利能力强、回款及时的市场加大开拓力度。为加快货款回收，主持制定了外部市场应收账款回收奖励办法。通过对集团内部市场以高质量优服务实现了继续巩固提高；对外部市场着力培植战略用户，积极承接订单，市场开拓取得可喜成果，皮带机、配件等订货量有增无减，确保了生产接续。

4、深化“技术+营销”团队销售模式，提高了订货质量。为提高中标率和毛利率，注重信息搜集甄别反馈，注重对竞争对手的分析。坚持召开标前、标后分析会制度，标前先由设计人员进行技术交流，优化技术方案，确保中标；中标后由设计人员遵循市场原则进行二次优化，确保毛利水平。

5、强化营销模式创新，提高了适应市场的能力。重点是：

(1)为加快商业模式创新，展示企业形象，积极与济南跃动公司合作，就企业宣传、搭建商务平台，实现网络销售等事宜，达成了合作意向，目前此项日常工作正在推进之中。

(2)积极推进与xxx公司为代表的新模式合作，发挥其规模采购价格优势，为我们提供主机配套产品，实现双方共赢，目前此项日常工作正实际运作推进之中。

6、强化风险预警机制，千方百计加快应收账款清收。一是深

化加强应收账款管理。为有效控制和降低应收账款，确保资金链不断裂□20xx年以来，在严格执行以往应收账款管理规定、强化完成指标考核、严格奖惩兑现的同时，继续坚持按月召开应收账款分析会制度，积极采取针对性的措施，对客户恶意拖欠或其他原因造成坏账风险较大的货款，及时移交清欠办利用法律手段进行清欠。二是加强了合同管理。为进一步提高合同签订质量，规范营销行为，防范经营风险，加强了合同把关，确保了合同履行。

7、把售后服务作为战略举措，售后服务实现了持续改进。为提高用户对产品的满意度和信任度，重视售后服务日常工作，通过组建专兼、职售后服务队伍，明确职责，完善流程，坚持用户回访制度，加强了与用户的沟通，及时传递用户反馈的信息和需求，把一切为用户着想体现到了日常工作的每个细节，靠一流的产品质量和良好的服务，巩固了原有市场，促进了新市场开发。

一年来，自己时时处处以党员领导干部的标准严格要求自己，认真落实党风廉政建设责任制，严格遵守《党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等各项规定，自觉践行廉政承诺，如实报告个人有关事项，自觉树立党员领导干部廉洁从业良好形象。

在平时的日常工作和生活中，坚持做人做事相统一，淡泊名利，生活上讲操守，注重小节。在经营活动中从不利用职务之便谋取私利、损害企业利益；在出差期间从不用公款游山玩水；平时从不利用公款大吃大喝、挥霍浪费等，保持了党员领导干部干事创业、奋发有为、廉洁奉献的精神追求。

总结回顾20xx年的日常工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：一是理论学习方面，平时比较注重学习，但学习内容针对性还要加强，要提高自己的学以致用的自觉性，运用理论科学有效指导日常工作实践的能力。二是思想观念方面，受环境和习惯影响，思维还不够开阔，创新观

念还不够强、三是在开拓创新方面，尤其是企业经营困难形势下，日常工作突破性不够，营销创效能力有待提升。

回顾一年来的日常工作，我在公司党政的正确领导下，在职工群众的大力支持下，做了一些日常工作，也取得了一定的成绩，但与上级党组织的要求相比，与公司其他班子成员相比，还依然存在着一定的差距，有待于在下一步日常工作中加以克服。

1、在狠抓理论学习方面下功夫。继续坚持理论联系实际学风，抓紧一切可以抓住的时间学习，不断扩大自身知识面，提高自身综合素质，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要，把学习的体会和成果转化为谋划日常工作的新思路，做一名学习型、复合型的领导干部。

2、在增强执行力方面下功夫。我认为顾全大局是干部讲党性、讲政治的体现。在今后的.日常工作中，我将继续发扬勇于开拓、锐意进取的精神，主动把分管的各项日常工作做好。

3、在改进日常工作作风方面下功夫。在日常工作和生活中，自觉遵守党的纪律和国家的法律法规，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，率先垂范，永葆党员领导干部的清廉本色。

4、在日常工作创新方面下功夫。将继续做好凝聚民心士气，凝聚智慧力量的日常工作，把求真务实、埋头苦干贯彻到市场开拓和应收账款回收日常工作中去，把多订货快回款作为一种崇高的责任和目标追求，为公司发展贡献力量。

天然气公司总经理述职述廉报告篇三

作为分管安全生产工作的副职，深感责任巨大。期间能够认真履行“一岗双责”，完成党委确定的党风廉政责任区督导

工作，分管单位（调试公司和咨询公司）全年各项指标顺利完成。未雨绸缪，关注影响公司长远发展的问题。铭记责任，树立大局意识，与班子成员相互补台，共同促进公司发展。

1、管安全生产工作总体平稳

公司项目点多（70多个工程点）、面广（施工、管理、监理、调试）、情况复杂（分布在国内外），聘用人员多、人员流动性大、技术力量分散，从业人员综合能力不足的问题凸现，现场安全生产压力巨大。年初进行了公司安全生产工作策划，组织修订和新建公司安全生产管理制度18个，编制了公司安全工作考核检查表，坚持每季度进行考核打分，强化二级单位日常考核，激发二级单位安全保障功能，公司开展“抓基础、控风险、防事故”基建安全主题活动，进行全公司层面的项目管理经验交流，进行“安全生产月”活动，开展安全三级教育和安全知识竞赛，组织“三类人员”参加陕西省建设厅安全知识和技能培训、考试。要求学习国网公司新颁发的《基建安全管理规定》、《分包管理办法》等文件，要求现场落实“六抓一问责”，健全“公司—二级单位—工程项目部—执行岗位”四级安全生产责任体系，加强国内外重点项目日常巡查，要求各监理、施工项目部安全管理人员掌握《分包规定》的内容，杜绝以包代管，提高分包队伍管控能力。高度重视多年来困扰公司的交通车辆安全问题，严格车辆使用和驾驶人员的安全管理，实行准驾证制度，组织准驾人员考试，严格责任追究制度，全公司未发生交通事故。

针对国外项目环境复杂的特点，组织制定了《公司境外项目安全防范机制和应急预案》，针对公司分包管理制定了《项目分包管理办法》，从管理上规避风险。公司通过定期召开安委会和不定期召开安全生产例会，关注安全重点问题，贯彻国网、省公司安全生产工作精神，及时妥善处理公司面临的各类风险。通过开展“三个不发生”百日安全活动和春季及秋冬季安全大检查活动，以“查制度、查培训、查执行、查预案”为主要内容，进行安全分析和隐患排查；通过管理

体系内审，进一步查找安全管理存在的问题；通过国网公司、省公司、西北电监局的多次外查，进一步全面梳理安全管理的不足。公司安全生产工作处于“可控、在控、能控”状态，各项安全工作得到具体落实，实现公司确定的“六个不发生、一实现”年度安全生产目标。

2、分管部门、单位各项工作顺利进行

分管单位西北电建调试所今年首次承担国内单机容量最大的四台300mw循环流化床空冷机组调试，目前三台机组顺利投产，填补了公司300mw循环流化床机组调试的空白，调试业务范围得到新的拓展。在国内火电调试市场竞争激烈的情况下，通过不懈努力，克服困难，积极开拓省外、国外市场，调试公司顺利完成市场开发任务，在国内外10余个项目调试中未发生较大质量、安全事故，业主满意度较高。分管的咨询公司积极进行市场开发，扎实服务业主，建立良好信誉，完成年度各项考核指标。分管的公司工程管理部、安全监察部在人员不足的情况下，能够较好地完成本部门工作。

关注分管部门、单位的党风廉政建设，积极履行“一岗双责”，教育责任区党员干部“干事、干净”，依法治企，约束个人行为，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”活动，按照党委安排，积极开展“五个一”活动，责任区内未发现“小金库”和其他违规违纪行为，群众满意度高。

公司各项安全生产指标完成良好，实现公司年初确定“六不发生、一实现”的安全目标，主要工作经验如下：

1、益于公司班子成员的支持和公司齐心协力的团队精神

安全管理是一个集体的工作，需要党、政、工齐抓，公司班子成员做到了到现场必查安全，公司安全重点项目指定领导专项负责，无论是否本职工作，只要有利于公司发展，就要积极去做，班子成员相互补台、形成团队的合力是实现安全

生产的重要保障。

2、形成安全责任体系，做到闭环控制

健全制度，建立安全生产的责任链条，按照“六抓一问责”原则，重视安全策划，重视项目危险点分析，落实各级人员责任，坚持过程控制和重点巡查，形成闭环管理。

一年来，能够坚持参加公司党委中心组的月度学习，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”宣传教育月和公司组织的“三色教育”活动，能够认真学习《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和公司党委推荐的其他学习材料，认真记录学习笔记。积极参加公司“依法治企年”的各项活动。清廉做事、低调做人，不计个人得失，能够做到廉洁从业，不断提高个人政治素养。工作中，认真履职，高效复命，深入现场，了解现场需求，结合实际，查找工作中的不足，积累现场经验，注重自身的业务和政治两方面素质的提高，不断提升领导服务能力。

电建集团公司不是一个完全意义上的施工企业，公司的施工项目均为分包，无论是专业分包还是劳务分包，缺乏对分包队伍的深度管理，分包工程管理是公司安全管理的短板。公司项目点多、人少，时间短，聘用人员多，项目部人员临时性强，项目部落实国网公司、省公司的安全工作精神不到位，安全管理培训不系统。公司建立了一系列较为完善的安全管理制度，但执行的力度不够，需要探索更适合公司实际的安全管理机制。

天然气公司总经理述职述廉报告篇四

尊敬的领导、各位同事：

大家早上好！

20xx年，是我就任xx酒店总经理的第一年，也是新xx酒店经营发展的第一年。虽说仅仅xx个多月时间，但在这几个月里，我和酒店全体员工在xx领导班子的正确领导和社会各界的支持下，坚持“以人为本、以诚待人、宾客至上、服务至佳”的经营理念，不断总结经验，进一步提高服务质量，致力酒店品位的提升。通过全酒店员工的共同努力，克服资金紧张、人员流动、同行竞争压力加剧等诸多困难，酒店从xx月xx号试营业，经营业绩稳步上升。

在xx领导的带领下，xx酒店人连续奋战xx个多月，从筹备到开业，经历了风风雨雨，酒店人的敬业、爱岗、吃苦耐劳的精神得到了校领导的肯定和业内同行、社会各界人士的认可。酒店经营目前呈现出良好的发展趋势，以“用心营造、至高致远”的价值理念和企业品牌，不断强化拓展市场。为使经营管理更趋合理和科学，促进酒店持续长远的健康发展，确保酒店利润、增加员工收入、提升酒店品牌服务，我深知责任重大。因此，我会一直为此而尽心、尽力、尽职的工作。现在，我向各位领导和同事述职，请予以审议。

我自来到xx酒店，首先制订了xx酒店工程进度表倒计时，每天确定了工作明细计划，对推进开业日程起到了突出的作用。

其二，制订了管理人员岗位职责和 workflows。做到明细分工，职责明确，使管理层有工作目标，杜绝了盲目出工的现象。

其三，与星级酒店接轨，合理出台《员工手册》，使员工感受到了亲切感、温馨感。现在我们基本完成了筹备工作，已经完全可以完成大规模的接待任务。

1、人员管理制度化：

从xx月下旬开始，我们酒店结束员工招聘工作，开始为期半月的军训和一个月的岗位理论培训，使员工在挑战自我、克

服困难、吃苦耐劳方面有了质的变化。并对员工灌输了“创业有情、制度无情、管理无情”的管理理念，使员工有了新的心态、新的认识。企业要发展，关键是人才，我们在用人上采用能者上庸者下，在优秀员工中选拔了主管、财务、仓管、领班、营销、办公等职务，对员工起到了积极向上的作用。

另外在制度上我们严格要求，出台餐饮部制度、房务部制度以及楼层、前台、前厅、后厨的明细制度，还制定一系列的卫生制度和消防制度和培训。

2、抓经营，显成效：

xx月xx号以后，我们酒店积极展开营销力度，把握各种人际关系，并且在xx日报、都市广告、一周商讯上刊登广告，使xx酒店提高了知名度，在社会上引起了极大的反响，酒店入住率达到8%，餐厅首次接待了婚宴，并且接待4人的旅游餐，在人员不足，服务经验不足，餐具、桌椅不够的重重困难之下，餐饮部人员加班加点，采用提前安排，重视细节的工作方式，成功接待数次大型团队，受到了客人的好评。房务部在布草不足和各类工程不到位的情况下，积极发扬主人公精神，合理安排员工作息时间，比较及时的完成接待任务，为我们xx酒店发展做出了应有的贡献。

3、严抓饭菜质量、餐饮使用“五常法”：

众所周知，厨房是一个酒店的心脏，厨师的好坏直接影响着餐厅的效益。xx酒店厨师采用各大酒店流行的包厨式，这样便于调换厨师、更新饭菜。对总厨的管理要求，采用定时换菜谱、定时出新菜、定期培训的制度。菜肴质量上，实行土洋结合，家常为主，在这期间他们的铁板牛扒、特色肥牛等菜肴多次受到薛书记的好评。在厨房管理方面采用国际五常法管理模式，即“常整顿、常检查、常清理、常组织、常计划”。厨师制定64字厨师公约，以制度办事，严格要求，精

益求精。

4、爱护财产、节约降耗：

酒店设备设施最佳运营时间最多三年，进入了设备运行阶段，最主要是保养，我们已经制订了一年两次保养详细计划，为延长使用寿命而努力。节约水电气，是酒店人员应尽的义务，做到分片负责制，制定责任人，不定时抽查，违规罚款等举措，起到了一定的效果。

5、讲文明，树形象，抓思想：

强化服务，文明礼貌。全体员工精诚团结、共同努力较好地完成了酒店下达的服务标准。文明从我做起，我的形象代表酒店等形象工程，员工很好的贯彻落实酒店思想，在三个月里，连续两次出现拾金不昧的高尚风格，厨师xxx拾到5元现金和数张银行卡及身份证□xxx拾到户口本等物，他们在金钱面前不动心，立即交到酒店部门代交失主，受到顾客的热烈好评和赠送锦旗的表扬。为此，记者特意将事迹刊登到xx日报，使更多人向他们学习拾金不昧的榜样。

6、抓培训、备人才：

酒店在发展中，人才需求加大。我们通过各种途径强化员工培训，组织全体员工学习最新酒店管理教材、服务规程。对在岗员工实行在岗培训，即将实施实行送出去、请进来的培训方法强化培训。在xx结盟1家朋友酒店，全年计划外出学习1余人次，组织集中学习2余次。酒店内部实行了轮岗制，对管理岗位进行不定期调整，让他们得到充分锻炼，提高管理水平与综合管理能力。

7、存在的问题：

(1)信息沟通渠道欠通畅，部门与部门之间的联系有待加强；

(2) 上菜速度慢客人投诉意见较大，程序有待优化；

(3) 员工个人的综合素质及对客服务意识有待提高；

(4) 工作流程的规范有待加强，对员工的培训力度还有待于提高；

(5) 突发事件的处理预案不完善，应变能力有待加强。

1、需要尽快提高综合竞争力：

20xx年，xx市新增的酒店有xx快捷酒店□xx快捷酒店□xx商务酒店□xx商务酒店这些大型酒店将对xx酒店业发起冲击，酒店业将面临着又一次新一轮的命运变革，规范化、人性化，定位准确、物美价廉才是我们在竞争中的立足之本与优势，提高我们的产品质量，夯实我们服务技能是当务之急。

2、不断的贯彻和发展企业文化：

企业文化是我们竞争制胜的重要因素，我们需要继续秉承以xx为核心的价值理念，认真落实和逐步完善各项管理制度，保证酒店规范、健康发展，展开营销渠道，确保固定客户，提高酒店效益。

3、搞好后勤服务解决员工后顾之忧：

坚持“以人为本、以诚待人”的企业文化和核心价值理念，努力改善员工的工作环境，加强对宿舍、员工餐的人性化管理。本着服务好员工的目的，及时了解员工思想，解决员工实际困难，以实际行动温暖人心，让员工感受到酒店对员工的关心和重视。酒店经常组织员工开展系列活动，既丰富了员工的业余生活，又增强了企业的凝聚力，为员工提供了一个展示自我的平台。

1、根据酒店工资、奖金、津贴管理制度，完善酒店绩效考核办法。

在执行中真正起到奖勤罚懒的作用，进一步加强酒店的日常经营管理，为酒店发展培养和储备人才，指导各部门的工作，提高整个酒店的服务质量和员工素质。

2、加强企业文化建设，竭尽全力完成xx下达的各项任务，进一步提升企业的市场竞争力，把握机遇，迎接挑战、开拓市场。

3、建立、健全酒店的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。

阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达xx有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使酒店有一个高效率的工作系统。

4、健全各项财务报表制度。

阅读分析每日、每月、每季度财务报表。检查分析每月营业情况。监督财务部门做好成本控制、财务预算等工作。检查收支情况，检查应收帐款和应付帐款，指导财务工作。

5、有重点的定期巡视公共场所及各部门工作情况，检查服务质量，及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达至有关部门。

6、加强酒店的安全管理工作和维修保养工作。

7、与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的酒店形象，并代表酒店接待贵宾。

8、以身作则，关心员工，奖罚分明，使酒店有高度的凝聚力。

最后，再次感谢xx领导和各位同事给予我工作的支持，酒店也将始终遵循xx为核心的价值理念。在校长的领导下，发扬精诚团结、艰苦创业的精神和顽强作风，继续保持数月来这种拼搏精神，保持说到就要做到的做人原则，经营和管理好xx酒店，充分发挥酒店对外宣传窗口和内部服务作用。逐步在全市各提升价值。为xx酒店的快速平稳发展和做大、做强而勤奋努力的工作。

谢谢大家！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

天然气公司总经理述职述廉报告篇五

尊敬的同仁们：

大家好！

我于20xx应聘进入xx地下商场，从基层做起，着手开始基层的现场管理及办公文件的整理和收发等事务，随着工作深入担任了运管管理部经理的职务□20xx年随着商场规模不断的扩大和企业的发展，我有幸成为副总经理，我所涉及的业务工作更加广泛。

在过去的的时间里，从最开始的初来乍到到现在的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

1、人员管理：

每天日常的巡场，检查员工行为规范、员工的业务知识能力及员工的招商工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于

不合规的经营方式的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及在岗率，避免漏失厅内的管理、销售及招商。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每周一、三、五开会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。

针对处理不合理的事件在会上进行研究，找出最佳解决方案。对于相关业务知识能力也会抽出有效时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的管理人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位或调岗，尽可能减少运营管理部人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。

对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

4、商场的最终目的是有一个良性的发展空间，从人员管理到店面管理最终都是为良性发展做准备，只要经营者有利润，才能达到最终目的，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行有奖促销活动，以更好的提升销售。

5、装修管理：

协助保卫部、设备部与进场装修人员进行前期沟通，装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，要求装修做到无异味，无噪音，无灰尘。审查其装修图纸，约定装修日期，核定用电流量，审批装修防火材料，对接相关装修工作，帮助办理装修审批手续。

6、为打造一个和谐共建的商场，每日从考勤经营者的出勤率开始，规范业户的经营方式，坚决杜绝迟到早退，叫喊叫卖，悬挂自制pop超摆超放，播放迪曲，办理进退户手续，核算各种费用，延时手续，装修结果的验收，投诉的处理与协调，漏水点的观察和配合维修，配合收取管理费用。

7、能够营造良好的商场购物环境是作为一名管理人员应尽的职责和义务。

未经商场允许商贩在商场内肆意兜售商品的行为本身已经严重影响商场的形象，督促管理人员对待此类事件一经发现，严肃清出场外。同时为保证商场内的环境卫生，散发与商场无关的宣传单如有发现，立即进行制止与清场。

8、一个大型商场不仅在管理与经营上做到井然有序，安全消防工作也是重中之重。

确保每一名业主和消费者的生命财产安全，安全消防工作必须做到位，落到实处。这就需要本部门配合保卫部向占用消防通道和遮挡防火门经营业主进行解释，让其学习到安全消防知识，意识到安全消防的重要性，并且做好安抚工作，保证与业主的良好沟通。

9、在商场进行正常的经营管理时，常常碰到顾客过来投诉的事件。

商场只有协调的权利，没有执法权，所以这要求我们得有极高的职业操守，和化解矛盾和处理技巧的能力，我部门采用个性化处理投诉办法，在管理权利的范围内适当的对顾客进行说服，同时也要考虑到业主的经营方式方法。

因此采用一对一的模式，与顾客与业主在不同场地同时进行协调，为双方争取到最大的让步，使得问题达到圆满的解决。

在日益激烈的竞争中，打造商场的品牌效益，树立良好的企业形象，商场的企划宣传必须落实到位。有效的营销不仅依靠新颖的创意，更需要强有力地执行与规范操作。对商场的企划宣传方面主要采用媒体投放方式。

媒体投放主要以配合阶段的活动和节假日商场促销为主，以自有的电视广告，广播为重点，派专人制作精良的ppt\ps广告等。选择当地四家重点报纸（大众信息、四海传媒、供求世界、都市导航）进行活动与促销宣传。

商场内外氛围包装。相较于商场外部氛围的包装，商场内氛围的营造显得尤为重要。每逢节假日，学生放寒暑假，都是商场客流的高峰期，这就需要迎合当前促销主题。

为了更好的诠释和演绎促销主题，严格进行对颜色、图案、造型和材质方面的设计和筛选。商场内各个位置的装饰改造，广告设计样式及悬挂，都指派相关人员实施进行。

1、商场的发展，店面的增多，对于我来说是一个极大的挑战，由于尚志市整个市场的经营范围及销售店面的增多与现有消费群体较两年前比较，比例出现稍许失衡，店面的租赁出现困难，租金有所回落，在上一年度租赁期没有结束前由于效益不佳，经营业主纷纷弃店而走，为保障招商工作的顺利进行和店面的饱和度，必须拿出最可行的实施方案。

合理的租金定位，和果断的招商手段使得20xx年11月份300多个店面续租这项工作，在领导的英明领导下，基本取得圆满成功。

2、对由房主买断的店铺出现的空铺状态，部门内部开会针对各空铺的情况进行介绍和研究，责任不只落实到招商人员，而且发动运营管理部全员进行招商，做到每区的管理人员就是本区的招商员，将自己作为投资者的理念去推销介绍，效果非常不错，对接成功近20间店铺。

3、做好商业氛围的宣传，将各梯口充分发挥商业用途，对外进行招集有宣传意识的商家，而且要对到期的广告位做好记录工作，并做好广告宣传内容的破损工作的监督和维护工作，这就需要招商人员确保与商家的良好沟通。

亮点：

1、培养专业人才，根据新进人员的特点和拥有的某种技能，安排相应的岗位以符合岗位需求加以锻炼和培养。同时对现有不同性格和能力的员工布置任务时，分出重点和细致交待。避免在工作中走型，走样。

2、细化经营质保金，不需要做到无纸化办公，但要充分发挥现代实用的开发管理软件，将每间店铺都量身订制了一个进退户质保金的小单元，必须录入电脑，做到规范管理。

3、引导业户装修向高档次发展，三期去年第一年开业，业户装修上不敢投入太多，经过优胜劣汰，对新进业户装修时，引导业户向商场内现有装修高档学习，只有这样才有市场。

另外，领导给机会到其他商场学习时将自己认为装修、设计及货品摆放较为精典，值得学习的店面，用jpg的方法记录下来，考察后，让业户学习和效仿。以此来提升商场的整体效果。

不足：

1、跟经营业主的沟通还有待加强，前期主要局限于漏水点、费用的缴纳，租金的沟通，对于人员经营相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表现不足。

所以，现在要做的就是多于业主接触，与业主建立共存体系，加强感情联系，让业主了解商场的制度与管理方法，使政策、客诉等能更快更好得到实施和处理。

2、提升敏锐度，对业主和员工的不规范的经营和不良行为和语言要有敏锐度，将不良因素和思想消除在萌芽。

1、把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，为总经理分担些许肩上的重任。

2、培养员工的汇报意识，每项工作都要有安排，有落实，有汇报，随时掌握厅内的各项工作，以便下一步工作的开展。

3、向管理要效益，通过管理提升商场的品牌，提高产权价值，让店铺在本年度续租时，在租金上有一个质的提升，让投资者拥有足够的信心将我们商场做为长期持有股来投资。

4、培养整体观念和合作精神，克服本位主义倾向。增加员工之间的互谅互让，培养员工之间的友谊，满足员工的社会需要，使员工提高工作兴趣，改善工作态度。

述职人□xx

20xx年xx月xx日