

最新城管个人述职报告总结(实用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

城管个人述职报告总结篇一

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合__年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、__年渠道工作内容回顾及概述

从__年11月底接手两个镇的bc类商场，至__年六月底。基本上__年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从__年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍，二级和三级客户分别增长了95%和65%。____的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于

我个人能力所限，很多客户还没能发挥出的销售潜力。

从__年7月，公司将我调入_负责8个镇的30家_卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区_场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的

的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信

心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2) 洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3) 分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4) 执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面：

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重

要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

销售述职报告4

城管个人述职报告总结篇二

自金秋20__年__月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20__年。转眼间来到__集团这个集体已经5个月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下述职：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20__年年末，我共销售出住宅28套，总销售2680万元，占总销售套数的14.74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20__年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们阳光地中海的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

近半年的销售工作，作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同的客户群体，对我们阳光地中海项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。_月的成功开盘，使我们阳光地中海成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20__年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。

第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的

气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

2021销售工作人员年终述职报告范文2

城管个人述职报告总结篇三

二年任职又到了，回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。二年多来，在上级组织和大家的共同支持帮助下，本人为有线电视网络的管理和发展作出了一点微薄的努力。现将二年多的工作汇报如下：

这二年，对于我们有线网络来说，是非同寻常的二年，网络体制的改革、网络资源的产业化运作、网络业务经营方式的转变等等，都给我们有线网络注入新的活力，给我们带来了广阔的发展空间和发展机遇。我作为一名有线网络人员，有幸目睹并经历了这二年有线网络的发展进程。在上级各部门的直接领导下，我扎实工作，依靠管理，不计个人名利，在网络整合、机制改革、强化管理、优良服务、队伍建设、思想工作等方面作了些创新和探索，促进了事业的发展。

一、抓安全传输，保信号畅通

为确保网络传输的绝对安全，在上级的统一部署下，本人组织人员每天不间断地对线路进行巡查，实行由网络中心主要人员和各站站长组成的24小时应急值班制度，及时处置各类突发事件，同时还制订了“应急处置预案”，并二次组织中心应急小分队和各站维护人员，按照预案要求进行“演练”，提高了快速反应能力和处置突发事件的能力。

二、抓机制创新，激内部活力

近年来，网络中心在机制创新方面迈出了扎实有效的步伐，

我们在原来机构改革和大幅精简的基础上，去年又有新的更大的动作。去年7月份，本人大胆提出精简方案，将原第一、第二、第三有线电视站合并、精简为维护部和营业部，方案很快被采纳。通过合并精简，使管理环节减少，效率得到提高。

在人事改革方面，我们继续深化并不断推进，三站合并为二部后，我们对新设的管理岗位人员分别实行聘任制和竞聘上岗制度，有效激活了人才资源，使不少优秀人才脱颖而出，走上了管理岗位。

与此同时，为优化人员结构，本人又在二部全体员工中进行“双向选择”的试点工作，经过二轮的双向选择，最终有二位员工因落聘而被下岗解聘。这种敢于碰硬的人事制度改革在员工中引起很大震动和反响，也有效调动了广大员工的工作热情和工作积极性。

三、抓内外管理，促经济效益

管理出效益，管理也是生产力。对内，规范各项工作规程，建立健全各项规章制度，做到管理有章可循，努力向管理要效益，注重成本核算，正确处理投入和产出的关系，使各项费用支出有了大幅度的减少。对外，强化网络管理力度，不断提高收视费收费率。一方面我们大力宣传有线电视管理规定，提高客户的缴费意识；另一方面对偷接、拒缴收视费的行为进行严厉查处，该追缴就追缴，该中止信号就中止信号，使收费率有明显提高。在抓管理过程中，本人能做到以身作则，带头遵守规章制度，严格管理，奖罚分明，对违反规章制度的人和事，敢于坚持原则，敢于碰硬，敢于承担责任，决不手软。该批评的就批评，该承担责任的就承担责任。如本月12日，营业部热线电话值班人员在接话中，违反《首问责任制》和《优质服务规范》的规定，在从速处罚当事人的同时，本人勇于承担管理责任，主动扣除自己奖金200元。由于管理严格，使正气得到弘扬，取得明显成效。

四、抓优质服务,树行业形象

有线电视网络作为窗口服务行业,其服务质量优劣,直接关系到广电的形象。为此,本人致力于服务质量的提高,积极明确和落实首问责任制、维修承诺制。同时在员工中积极开展职业道德教育,教育职工立足岗位,敬业爱岗,使服务质量有了较明显的改善。

五、抓思想工作,鼓各方斗志

应该说,这二年多网络中心的各项改革力度比较大,特别是机构改革和人事制度改革的配套实施,加上机构的重新设置,职能的重新划分,分配机制的重新调整,管理人员的重新竞聘等,使改革的涉及面很广。特别是去年9月30日,市委、市政府决定将鹿城、瓯海、龙湾三个区有线网络划归网络中心管理后,员工思想波动很大,这就使得思想政治工作的任务显得尤为繁重。为此,作为市广电局机关党委委员、台党总支委员兼党支部书记,本人注重思想政治工作,积极协助党组织积极做好思想政治工作,鼓舞各方斗志,理顺了员工的思想情绪。由于坚持思想领先,讲道理、摆事实,使员工对各项改革措施,不但理解和支持,而且积极参与,这几年,多项改革措施的出台,没有出现大的思想波动,确保了各项改革的顺利实施。

六、诚实做人,干净办事

作为台里的一个职能部门,网络中心的人员配备应该说是比较精简的,具体负责日常管理的人员现增加到5人(原仅为3人),而作为一个窗口服务的行业,下面毕竟有二十个电视台几百号人,且管理范围涉及整个市区,直接用户达32万之多,各种事情可以说是应接不暇。在人手少,工作量大的情况下,本人没有丝毫怨言,从不把困难推向台里,而是想方设法自我消化。努力调动部门人员的积极性,在大家的共同努力下,使各项工作有条不紊正常运作。

作为网络中心负责人，并不算什么官，但作为一名管理者，本人在工作中能保持清醒头脑，做到廉洁自律，对可能影响工作的吃请从来不参与，更没有利用岗位之便谋取私利。

二年来，在上级部门和领导的直接帮助、支持下，本人强化内部管理，大胆改革，经过全体员工的共同努力，使中心的各项工作有了新的起色。去年中心总收入达2695万元，比上年同期增长了4.1%，其中收视费收入比上年同期增长6.7%，今年事业总收入达3008万元，比上年同期又增长11.61%，其中收视费收入2413万元，比上年同期增长4.2%，创下历史最好记录。

在这里，我要特别感谢咱们领导的信任、各部门的支持和广大员工的理解和全力配合。

七、存在不足

1、深入第一线不够

对于工作，虽然本人是尽心尽责，记得刚来网络中心时，本人下电视站调查了解，到维修现场、收费现场较多，也了解到不少来自一线员工和用户的情况和心声。但后来下一线的次数逐渐变少了，总觉得自己这里人手少，工作忙而难以抽身。特别是对一些员工和用户反映比较强烈的热点问题，如员工普遍关注的编制问题，本人总觉得这是政策上的问题，尽管也时常向上级领导反映，但平时向员工宣传不多，解释不够；又如优质服务问题、快速反应问题、文明礼貌问题等等，虽然也经常强调这些事情，但就我个人来说，对这些还是重视不够，调研不深，思考不透。

同时，联系群众不够深入。有时下电视站跟管理人员接触较多，与一般员工交流就比较少，使广大员工的建议和呼声很难全面了解和掌握，从一定程度上影响了员工的工作积极性和热情。

2、工作方式、方法比较简单

这几年，工作可谓千头万绪，要求处理和解决的问题很多，在这种情况下，本人有时处理问题比较简单，特别是遇到一些较为棘手的问题时，内心就显得比较急躁，脾气也就容易暴躁，得理不让人，最终伤了不少同事的感情，得罪了不少人，使一些工作事倍功半。

在要求下属方面，有时往往是布置任务多，要求比较严，而体谅下属较少，谈心、思想交流也不够。

3、工作热情有所下降

应该说，刚到网络中心时，本人工作热情比较高，也较为自觉主动。但随着时间的推移，也自觉不自觉地产生了一些活思想，主要表现出工作热情有所下降，工作干劲不如以前，工作积极性、主动性，创造性没能很好地发挥出来，有时也会产生干多干少一个样的不健康想法。

同时还存在畏难情绪和老好人思想，觉得多一事不如少一事，事情干得越多，管得越严，得罪人越多，压力越大，对立面就会越多，群众关系就会越难处理，还不如那些老好人过得潇洒、自在。

八、今后打算

1、以改革为核心

改革是我们时代的主旋律，有线电视作为融高科技于一体的朝阳事业，其发展可谓是日新月异，昨天的成就很难成为今天的辉煌。今年又是国家广电总局确定的“网络发展年”。为此，我们要紧紧捕捉当今有线电视的发展趋势和最新动态，立足改革，抓住机遇，加快发展。改革是网络的出路所在，要充分发挥现有网络资源的优势，盘活资产，不断提升网络

的现有价值，努力把有线网络事业做强做大。同时，要深化人事制度改革，特别是要改革用工形式，破除陈旧观念，采用双向选择、竞聘上岗、聘用上岗等多种用工形式，坚决改变人浮于事，效率低下的现象。

2、以规范管理为依托

要全面理顺划转各有线电视站的各种关系，在确保稳定的前提下，加大各项改革力度，规范基础管理，建立适应市场经济规律，符合精简、高效要求的新的管理体制和运行机制。同时，要完善和制定一系列规章制度，使管理更加规范、更加一致。做到用制度去管理人，用制度去约束人。

3、以提高服务质量为宗旨

有线电视网络作为窗口服务行业，其服务质量优劣，直接关系到广电的形象。只有提供良好的服务，才能够不断增加用户对我们的信任，进而才会具有市场竞争力。针对目前实际存在的优质服务、快速反应、文明礼貌等方面的问题，本人还要下大力气解决，抓好这方面的工作。有句话说的
好：“千好万好不如用户说好，金奖银奖不如用户夸奖。”用户的满意，就是我们最根本的追求目标和努力方向。为此，我们将持续开展“树立新形象，满意广电网、保畅通、创优质”活动，积极探索在新形势下优质服务的新途径、新方法、新手段。通过自己的努力，树立自身良好的形象，增加用户对我们工作的了解和信任。真正做到服务优质化，反应快速化、行为文明化、用语礼貌化。

4、以保畅通、保安全传输、增加效益为目的

首先是要加强维护工作，加大有线电视设施保护宣传力度，强化巡查机制，确保党和政府的声音及时传送到千家万户。其次要通过网络线路整改，提升网络档次。同时要善始善终配合台里做好300兆网络的改造工作，早日实现社会效益和经

济效益的双赢局面。真正做到“守一方网络，保一方畅通，创一方效益”。

我想，投入才有回报，忠诚才有信任，主动才有创新，坚毅才有作为。在今后的工作中，我将努力增强工作的主动性、科学性和预见性，并以“三个一点”找准工作切入点，“三个一点”，就是当上级领导的要求与我部门实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当部门之间发生业务工作或利益冲突时，我会从制度与工作职责上去找平衡点；当上下左右之间意见不一致时，我会从大家所处的工作角度和表达的意图上去领悟相同点。总之，我始终信守这样一条真理：“律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。”并将以实际行动来赢得大家的理解和信任。

电视台工作人员年终个人述职报告

[点击下载文档](#)

文档为doc格式