

# 最新学校管理干部述职情况表 管理人员 述职报告(大全7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 学校管理干部述职情况表篇一

时光飞逝□20xx年在xx物业服务公司全体员工的忙碌中匆匆而过。回首xx年，在公司领导的热忱关怀下，在部门主管的悉心指导下，在公司同事的密切配合与帮助下，我的各项工作顺利完成，在此感谢各位对我的关心和帮助。

作为一名物业楼层管理员，我的主要工作职责是：对管辖区乃至整个小区进行日常检查，小区单元门禁卡管理与录入、地面车辆停放月票充值卡管理，空置房及装修房不定期不定时巡查，业主内部矛盾和纠纷的协调与解决，业主投诉和建议的正确处理，定期对业主进行回访等。

一年以来，我尊敬领导，团结同事，热情服务住户。上班不无故迟到早退，坚持学习，坚持在工作中找寻乐趣。公司给了我这个成长的平台，使我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提高自身的素质与才能。为了20xx年工作再上一个新台阶，现将20xx年主要日常工作和阶段性工作述职如下：

- 1、协助前台办理日常接待、交房手续、二次装修手续、记录业主来电来访投诉及服务事项，并将协调处理的结果及时反馈、电话回访业主、调可视对讲机、录入车卡地面车辆停放月票卡，截止到20xx年xx月xx日录入充值卡668张、门禁卡850张；截止到20xx年15月30日共协助前台办理交房手续35

户、二次装修手续48户、验房60户；跟进小区二次装修垃圾清运，并一车一照登记记录等业务。

2、建立健全业主档案工作：已完善及更新业主档案359户，并持续整理业主档案归档。

3、报修情况：全年接待并跟进各类报修共163项（其中日常巡视中发现的实际报修49项，业主单位报修115项）。根据实际情况对业主报修的内容和问题都进行了及时跟进处理，并及时建立相关档案。

4、信息发布工作：粘贴小区各类通知单，电话通知业主关于临时停水、停梯等事项；运用电话催费累计17次，尽量做到表述清晰、用词准确，同时对通知内容做好相关解释工作。

5、住户服务意见调查工作：完成日常工作的同时，积极走进小区业主家中，搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断提高本人的服务质量及服务水平；在11月中旬的时候，协同客服组成员逐户进行20xx年年度客户满意度调查，更能进一步深入了解到业主的心声。

6、跟进小区工程遗留、业主投诉等事项：全年本人协调业主的纠纷28余起，成功率约95%，未完成的事项现正在抓紧处理。

20xx年x月xx日参加公司组织的iso9000质量管理体系管理培训  
□20xx年x月xx日参加f1消防演习等项目培训。

在这一年里，我虽然完成了公司交代的各项任务，得到领导的褒奖，同事的好评，同事也赢得了业主对本人工作的认可和服务的满意。但这离不开领导的正确指导，离不开同事的协助配合。我知道距离一名优秀的专业的物管员还有差距。客观自我剖析，自身尚存在诸多不足之处，由于本人性格内向，文化素质不是很高，这就造成本人在语言表达方式和艺术性处理问题方面，还有很大的提升空间。

因此，以后我还要加强理论学习，尤其是有关业务知识的学习，夯实理论基础，积累工作经验，与时俱进的跟上物业管理行业的发展态势，虚心请教，向能者学习，提高驾驭复杂事务的处理能力。也恳请各位领导继续批评指正，以待在今后的工作中进一步加强。

1、认真负责的完成本职工作，在工作中不断吸取经验教训，不断提高工作效率。

3、时刻遵循物业从业人员的服务准则，当好业主的好助手，好管家。认真听取小区住户的需求和建议，了解他们生活中所遇到的困难。对于他们所提出的合理建议与要求，及时认真的解决力所能及的事情，记录他们的批评建议，报给相关部门，及时跟进。对于住户间的纠纷矛盾，不惧困难，尽量让他们双方满意。

4、加强理论知识的学习，了解物业管理行业的发展态势和对人才要求；虚心请教；总之，通过各种方法提高自己的理论水平，不断积累工作经验让自己成为一个合格的物业管理人人员。

5、积极参加公司组织的各项培训工工作，认真学习，不断提高自己的业务水平。

今朝花开胜往昔，料得明日花更红[]20xx年业已过去，我们满怀信心的迎来20xx年。新的一年意味着新的面貌，新的挑战，新的机遇。坚信在公司领导的英明决策和运筹下，汇商物业公司的明天会更好。作为公司的一份子，在20xx的工作中，我将一如既往，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄的力量。

## 学校管理干部述职情况表篇二

尊敬的各位领导，各位同仁们：

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去了，新的挑战又在眼前，沉思回顾，在xx这个大家庭里使我得到了锻炼，学习了许多的知识，交了很多朋友，当然也积累了更多的经验，在xx年里也通过深刻的教训发现了自身的不足。

1. 超市看似是一项简单的工作，真正做起来却不那么容易，需要较强的责任心，不仅要干好本职工作，还要做好沟通，服务两者相互相成，缺一不可一年来的工作很短，写出来却很长，既做到三实，四严，两个一样，三实即是做人诚实，说实话，办实事，四严即是严格要求，严密的组织，严肃的态度，严明的纪律，两个一样，即是领导在与不在都一样，有无检查都一样。

2. 要求保证实货与账目一致性，做好每月盘点，循环先进先出的原则，保持环境整洁，物品井然有序，定时向上级提报代销，残损物品明细。

3. 仓库管辖区域，通道合理规划定位，所存在物品按一定规划定位，有利于充分利用有限的仓库空间，确保工作效率。

4. 做好防火，防盗，防破坏工作，熟练业务，礼貌待人，乐于倾听他人建议，批评。

年是繁忙充实的一年，在全组的共同努力下，我柜组的销货达到xxx□利润达到xxx□取得可喜的成绩是与全组员工的努力分不开的。

提起管理，我觉的让我头疼的问题就是促销员，当然大量的销货也是和促销员分不开的，组内员工六名，14名促销员，一但管理不好，组内将是一片散沙，不可收拾，首先我教育员工把促销员当成自己的同事，用心呵护她们，其次教育促销员把自己当成组里最重要的一员，她们由于是厂家开资，所以有些事情很散漫，第一步归纳以下三点，明确的责任，积极的态度，正确的位置。

在现实生活工作中，每个人都有不同的责任，只不过由于职位的高低存在责任大小而已，做为公司的一名员工，我们的责任是什么？我给她们比喻，公司是一台高速运转的机器，而我们就是这台机器上的一个齿轮，每个齿轮都在为这台机器运转提供服务。

而其中任何一个齿轮出现问题，都将使机器无法正常运转，不言而喻，我们就是转化思想，工作是，我要做，而不是要我做，一年来，自己严格要求自己，没有规矩不成方圆，榜样的力量是无穷的，在促销员中找一个比较积极的员工来做榜样，让所有的促销员有工作上学习上的标准，让大家跟着榜样干，树立榜样时要通过公正，公平，公开的方法产生，这样的榜样才能让别人福气，才有号召力，才能在他们心中树立威信。

xx年我有个信念，只有前进，不能后退，只能成功，不能失败。

我不能自信的报出xx年我要销货多少万，利润要超过多少万，我只能说我会全力以赴的去干，在工作全流程的每一个细节都要做到精锐求精，不折不扣，关于细节不等于 $100-1 \neq 99$ ， $100-1=0$ ，1%的错误会导致100%的失败，因此，在xx年里我要坚决杜绝1%的错误，各项任务争取100%达标，我相信，同心山成玉，协力土变金，团结就是力量，团结就是胜利，最后祝福xx在xx年里发展突飞猛进，祝福xx的未来，前程似锦！

## 学校管理干部述职情况表篇三

作为我局企业发展年的x年，也正是管理局与油公司分开分立后创业企业在市场中站稳脚跟、快速发展的一年。作为九龙公司基层一名普通的管理者，为公司蒸蒸日上的势头而欣慰，也为自己在这一年中紧张而充实的工作生活而安慰。

一但你把企业作为自己身处的一个家庭看待，你便会投入更真切的热情和更旺盛的精力去工作。作为一名材料供应副经理，我深知自己的责任之重大，做好管家实不是一件轻松的事情。工作要做得称职，首先要练好内功。来到安装分公司工作，我不能辜负领导的重托与信任。首先，我把自已放到一个学习者的位置上，虚心向老师傅、向一线工人学习，在实践中不断地接受锻炼以提高自己的实际工作水平和能力。

不齐，外观不符的产品被挡在了门外；材料的领用实行领用人签字制，确保与工程要求不符合的产品不出库门；最后一道施工现场应用的关口也是最关键的一个控制点。因为有些产品只靠入库质检是很难发现隐藏中的质量问题的，所以，我在公司会上强调：前线施工的各小队队长及技术员要严格把好现场应用这道关键的关口，在应用中及时发现问题，及时更换，确保工程的质量过得硬。在02年的施工中，我们的小队长吴礼进和周国栋确实分别发现了一只闸门的质量问题，在现场进行了及时更换，并及时通报给了库房管理人员，从而避免了工程上的隐患，也给库房的质检人员提供了宝贵的经验和教训。视质量为生命是我们始终应该苛守的准则。我们应该完成一项工程就创一项佳绩，为用户负责，也是为我们的企业生存和发展负责。03年我们确实做到了没有一件不合格产品出库。这应该归功于我们库房和一线默默敬业的员工——我们企业大家庭里的众多优秀成员。

说到材料管理工作的焦点，应该是单项工程结束后的材料费用挂帐问题。在这一点上，我感到首先要有严格明确的制度做保障。我们在实际工作中遵循材料计划单、进出库单、责任工程师确认三点一体化确认制度，并严格按照网上采购指导价格为基准，确保了材料数量和价格的准确性。有了制度，并且我们都能自觉地去遵守，这就把“人情”挡在了工作之外。因为我明确地知道，我们代表的是公司的利益，更明确地说，我们代表和维护的是我们企业每一名普普通通的员工的利益。员工是企业之魂，我们决不能让我的家庭成员的利益受到侵害，这也正是实践“三个代表”关键之所在。

在做好安装公司本职岗位工作的同时，在九龙公司有关领导的指导下，对公司海外市场的开拓协助公司领导进行了有益的探索和尝试。

xx年我曾两度赴阿曼国家进行项目考查和企业宣传。在公司领导的正确指导下，通过公司各部室、各分公司相关人员的积极配合和共同努力，更得益于03年新入厂的几名优秀大学生的才智，使得我们03年在海外市场开拓上初步见到了一线曙光。我还会一如继往地去努力，即使为后继的市场开发提供经验也无疑是件好事情。多年来搞海外市场开发的局国际工程部的有关领导曾说过：海外市场开发大家都想搞，但成功的少，可成功了，就是一片新天地。

技术进步、市场拓展是企业生存和发展的源泉和动力。我们应该借管理局xx年企业拓展年的有利契机，把我们的特色产品打出去，把我们的服务打出去，在竞争的大市场中争得一块“蛋糕”，建立企业新的经济增长点，为员工真正地谋到更大的福利。在这里我不能谈市场开发工作的份内与份外，也不能谈阿曼之行的高温与黄沙，更不能谈为准备资料的奔波和多少个的不眠之夜，因为我深知：企业兴衰，人人有责。我为工作在能高瞻远瞩、真正为企业谋划长远发展的领导集体的氛围中而感到由衷的高兴。

工会组织历来是工人自己的组织，也是企业亲合力的一个重要的支撑点。

在众志成城抗“非典”的战役中，公司工会起到了主导作用。在公司党政班子的领导下，公司工会真正能关心员工的疾苦，我们工会配合九龙公司的整体布署，为全体员工配发了必要的防预性物品。在接送、隔离外出员工的工作中，作为工会主席的我能自觉地走在前面，带好防护用品，单人开车去车站接在延安施工归来的职工李海，并为他也准备了防护用品，直到陪同他在医院做全面检查，并送到去往隔离点的车上，一再叮嘱不要回家，遵守隔离时间，家里有困难公司工会帮

助解决，在李海满含热泪的双眼中，我也感到了工会工作在员工心目中的影响和地位。为活跃员工的文化生活，增强企业的凝聚力和全民健身意识，公司工会组织了蓝、排、羽毛球赛。我们安装公司的工会积极响应公司的号召，精心组织，在男排赛中取得了公司亚军的好成绩。在这次活动中，我真正能与职工打成一片，团结协作，共同为集体的荣誉而不畏辛苦，努力拼搏。在这里我向我们的员工、我们的队员和为此而付出辛勤工作的谢主任表示感谢。荣誉是集体的，成绩是大家共同努力的结果，更重要的是我们在活动中增进了友谊，增强了集体的荣誉感，展示了安装公司蓬勃向上的精神风貌。

在这一年中通过“三个代表”重要思想，深化了自己的思想，真正地体会到要实践“三个代表”重要思想，职工的利益要放到首位。战争年代讲牺牲，发展年代同样要讲牺牲，作为一名国家干部，首先应该做到能牺牲自己的名和利，去维护企业员工的名和利。这样，我们的员工才能拥护我们，我们的企业也才能健康有序地向前发展。

业务学习同时更不能放松。这一年我学习了有关企业经营、技术创新方法、市场开发等一些知识，并在工作实践中自觉地去运用，确实收到了一定的效果。在知识爆炸、飞速发展的年代，没有知识我们就会跟不上时代前进的脚步，在工作中举步为艰。当今世纪也正是知识经济的时代，我们更要不断地吸取新的知识，完善自己、提高工作的水平和能力，不断地用知识去为企业创造更多的财富，以实现自我人生的更大价值。

xx年是我局的市场拓展年。我要积极配合安装公司的市场开发工作，力争在稳定局内市场的前提下，在局外建立新的经济增长点，为安装公司再上新台阶以及长远之发展做贡献；同时，积极参与公司新项目的开发工作，力争在公司海外市场的突破上尽自己的所能和应尽的义务。为公司领导多出好点子，多做实质性工作，为九龙公司的市场拓展尽职尽责；在物



资管理上，力争在xx年实现微机化，网络化，为公司的正规化建设和综合竞争力的提高做贡献。

虽然想法不一定很周密，也不一定很成熟，但公司要发展，企业要进步，就需要我们理性地敢于去想、并大胆实践。

我衷心希望自己在xx年思想能更有进步，工作能更有成效，也更希望我们的公司在xx年能展现出更喜人的景象，在市场拓展年中立于企业之排头，让我们共同为之而努力。

## 学校管理干部述职情况表篇四

尊敬的各位领导，各位同仁们：

大家晚上好！

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去了，新的挑战又在眼前，沉思回顾，在xx这个大家庭里使我得到了锻炼，学习了许多的知识，交了很多朋友，当然也积累了更多的经验，在xx年里也通过深刻的教训发现了自身的不足。

具体述职如下：

1. 超市看似是一项简单的工作，真正做起来却不那么容易，需要较强的责任心，不仅要干好本职工作，还要做好沟通，服务两者相互相成，缺一不可一年来的工作很短，写出来却很长，既做到三实，四严，两个一样，三实即是做人诚实，说实话，办实事，四严即是严格要求，严密的组织，严肃的态度，严明的纪律，两个一样，即是领导在与不在都一样，有无检查都一样。

2. 要求保证实货与账目一致性，做好每月盘点，循环先进先出的原则，保持环境整洁，物品井然有序，定时向上级提报代销，残损物品明细。

3. 仓库管辖区域，通道合理规划定位，所存在物品按一定规划定位，有利于充分利用有限的仓库空间，确保工作效率。

4. 做好防火，防盗，防破坏工作，熟练业务，礼貌待人，乐于倾听他人建议，批评。

5. 20xx年是繁忙充实的一年，在全组的共同努力下，我柜组的'销货达到xxx□利润达到xxx□取得可喜的成绩是与全组员工的努力分不开的。

提起管理，我觉的让我头疼的问题就是促销员，当然大量的销货也是和促销员分不开的，组内员工六名，14名促销员，一但管理不好，组内将是一片散沙，不可收拾，首先我教育员工把促销员当成自己的同事，用心呵护她们，其次教育促销员把自己当成组里最重要的一员，她们由于是厂家开资，所以有些事情很散漫，第一步归纳以下三点，明确的责任，积极的态度，正确的位置。

在现实生活工作中，每个人都有不同的责任，只不过由于职位的高低存在责任大小而已，做为公司的一名员工，我们的责任是什么？我给她们比喻，公司是一台高速运转的机器，而我们就是这台机器上的一个齿轮，每个齿轮都在为这台机器运转提供服务。

而其中任何一个齿轮出现问题，都将使机器无法正常运转，不言而喻，我们就是转化思想，工作是，我要做，而不是要我做，一年来，自己严格要求自己，没有规矩不成方圆，榜样的力量是无穷的，在促销员中找一个比较积极的员工来做榜样，让所有的促销员有工作上学习上的标准，让大家跟着榜样干，树立榜样时要通过公正，公平，公开的方法产生，这样的榜样才能让别人福气，才有号召力，才能在他们心中树立威信。

20xx年我有个信念，只有前进，不能后退，只能成功，不能

失败。

我不能自信的报出20xx年我要销货多少万，利润要超过多少万，我只能说我会全力以赴的去干，在工作全流程的每一个细节都要做到精锐求精，不折不扣，关于细节不等于100-1不=99，100-1=0，1%的错误会导致100%的失败，因此，在20xx年里我要坚决杜绝1%的错误，各项任务争取100%达标，我相信，同心山成玉，协力土变金，团结就是力量，团结就是胜利，最后祝福xx在20xx年里发展突飞猛进，祝福xx的未来，前程似锦！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 学校管理干部述职情况表篇五

大家好，首先做一个简单的自我介绍；我叫王维，今年xx岁，本科学历，现在。在烟草系统的这几年间，我在工作上兢兢业业，始终将工作放在第一位，始终都能以端正的态度对待工作，对烟草事业有着深厚的感情。下面就我的工作情况做如下述职报告：

1、市场管理是专卖工作的基础；我所管理的是xxx管区，零售户相对比较集中，以杂货店和小超市为主，零售户的法律意识比较低，对专卖管理工作不是很配合，并时常出现一些小的违规行为。针对这种情况，我在管理中注重宣传和引导，一方面，加强市场管理，保证市场管理的质量和力度，对违规情况较轻的主要采取警告、下达整改通知书等办法进行管理，让其意识到已经违反了烟草专卖法并及时加以改正；对于违规情况较重和屡教不改的坚决进行查处，并加强复查。另一方面注重服务型管理，加大法律法规的宣传，并及时对标价签出样进行维护、对亮证经营进行督促等。在市场走访

中积极与零售户进行交流，尽量多的了解其基本情况和经营情况，并针对不同的零售户采用不同的管理办法，做到有针对性和最有效的管理，提高管理的质量和效果；通过长期的管理工作，管区的标价签出样、亮证经营等方面都得到了一定的提高。

2、在线索收集和案件查处方面，我积极挖掘案件线索，加大案件查处力度；首先在市场管理中积极从片区内收集案件的线索，加大对零售户违规情况的收集、摸排和跟进，并及时上报中队进行查处和整治。另一方面积极的参加区局、中队大案要案的查处，吸取案件查处的经验，提高了自己的办案能力。

3、严格落实专销结合；我和对应的客户经理认真贯彻落实专销结合工作的精神，坚持每周交流市场信息，仔细分析市场管理的不足和销售工作中出现的问题，并有针对性的进行解决。通过交流大大加强了我们在工作中的团结与一致性，确保了各项工作的圆满完成。

除了日常的工作，参加培训和学习是提高自身素质的最有效的途径，平时区烟草局组织的各种学习培训和思想教育，我都认真仔细的学习并做好笔记，下来后在实际的工作中加以运用，做到学以致用，切实的提高自己的业务技能和思想觉悟。除此以外，我参加了西南交大的本科教育课程，目前已经拿到了本科学历，文化素质的提高将有助于我更好的开展日常工作。

在个人廉洁自律方面，我注重德操修养，坚持做到自严、自律、自尊、自爱，一直以来以“九不准”和“六条禁令”严格要求自己，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”，在工作中摆正自己的位置，正确处理与零售户的关系。在工作上始终坚持自己的原则，工作中做到清正廉洁、严于律己。

1、工作责任心还不够强，在工作上面还存在推脱的情况。

2、市场管理方面还有所欠缺，特别是市场精细化管理方面还需要提高。

3、案件查处和线索收集是方面的经验还不够，方法比较单一，对案件线索不够敏感。

4、在中队和个人资料制作上面有时还不够及时，在上报数据的准确性方面还需要提高。

1、加强自身素质和业务技能的提高，在工作上摆正姿态、提高工作积极性。

2、继续加强烟草市场管理，特别是加强细节的管理，注重市场管理的精细化。

3、积极挖掘管区违规案件线索，积极配合区局进行大案要案的查处。

4、强化资料制作，提高各项资料完成及时性和上报数据的准确性。

## 学校管理干部述职情况表篇六

煤矿个人述职报告范文转眼间我来到煤矿快一年了，在这段时间里，我在矿领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。

心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责，并虚心向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了各项工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我是六月份来到xx煤矿工作，担任矿行政秘书，协助办公室

主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了各项工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

述职人：

日期：

## 学校管理干部述职情况表篇七

大家好!我是公司部门的一名工程管理人员(您说出具体职务!),主要负责支撑网的项目设计和工程管理工作[]20xx年以来,在公司董事长、总经理以及各级领导的正确指导下,在我部干部职工的共同努力下,我部加快了发展和进步的步伐,各方面工作取得了较大的成绩。现就我履行职责的情况报告如下:

首先是20xx年的工作完成情况[]20xx年是不平凡的一年,我们的`工作任务也是繁重而纷杂的,本年度以来我负责的工程共有12个,通过我部干部职工的共同努力,成绩突出:目前20xx年带外网管系统扩容工程[]ip承载网五期工程、信令网十期工程不仅顺利完工,而且都已通过初验;20xx年网上缴费系统工程已完工;正在建设中即将完工的项目有20xx年全区安全监控系统[]idc数据机房建设工程、全面预算管理系统、中国移动南方基地支撑系统集中化一期工程西藏公司配套工

程□20xx年智能网扩容和搬迁工程□20xx年td电子报账平台和银企互联系统建设工程等一大批。

其中，最令人欣喜、最值得骄傲的是由于我们迅速地建成了ip承载网五期工程，使得出省带宽由155m提升为2.5g□为未来我公司与外围骨干节点的大容量数据传输奠定了坚实的基础；由于南方基地西藏公司配套工程我方各网元改造均已完工，我公司已具备和南方基地联调联测的条件，有效地配合了集团公司近年提出的支撑网大集中的战略；由于网上缴费系统的上线，使得西藏公司拓展了缴费渠道，使西藏的移动用户可以享受到通过网上银行付话费的便捷服务，有利地缓解了营业厅的工作压力。

但是，由于各种原因，在20xx年的工作当中我们也存在着一些失误的地方，对于我进行了深刻的反省，常常深夜辗转反侧，感觉如芒在背！具体总结起来如下，由于我平常具体事情投入的精力太多，亲入工程一线的时间不足，导致不能准备把握工程的所有实际情况；对于工程中出现的突发问题有时候无法第一时间做出解决方案；初期管理的一些交钥匙工程存在主观臆断，认为大公司又是交钥匙，管理难度应不大，导致管控力度不够，管理时松时紧。特别是对于某些诸如货物丢失的问题，一味的等待乙方自行解决，导致工程延期，如ip承载网省内延伸三期工程□20xx年cmnet省网扩容工程都超期还未完工，再就是对于工作中的经验总结及未来发展考虑不足。这些不足一定会时时鞭策着我，成为新一年里我时刻反省自己、纠正失误、不断提升自己工作能力的源动力，对此，我对我部20xx年发展计划与展望汇报如下：

除快速有效、保质保量地完成20xx未完成的工作任务外□20xx年我将重点从以下四个方面着手开展工作：第一、意识到理论学习与更新的重要性，继续进行工程管理知识的系统学习；第二、加强项目前期的跟踪力度；特别是一个项目的开始阶段，是最为重要的。所以我要求项目经理在接手每一

一个新项目的时候，首先要尽可能地多从各个方面了解项目的情况，如：1)这个项目是什么项目，具体大概做什么事情，是谁提出来的，目的是解决什么问题。前期了解情况的工作越详细，后面的惊讶就越少；第三、注重工程的精细化管理，做到工程的实时跟踪，合理审核乙方的工程进度表，做到可监督可行；第四、提高设计文件的审核质量。督促设计院现场查勘的力度，按照相关规范审核设计文件，提高设计文件质量。

回顾20xx年我部所取得的较大的成绩，我觉得最关键的原因还是得益于我部干部职工们总体工作能力的提高，主要表现在：

1、加强学习，不断提高自身的思想政治素质和业务水平。一是认真学习党的十七届四中全会精神。除认真参加了市委和本公司所组织学习之外，认真组织部门班子成员和广大党员干部学习十七届四中全会精神，并且亲自作了一场专题报告，谈学习体会。同时，以学习实践科学发展观活动为契机，推动部门科学发展。二是加强业务学习。除学习其他部门的优秀经验外，还积极鼓励广大职工们在工作之余，通过自考、职大、培训班、等多种方式抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识；每星期推荐相关优秀的业务书籍给广大职工，同时每月一次定期组织大家进行研讨会，谈谈读书心得体会，相互介绍工作中的经验与体会，以便让优秀的经验尽快传播开来。

2、团队协作能力的快速提升；一是每周定期召开部门职工大会，给职工反复讲解与强调团队协作能力的重视性，增强大家对团队的认同感。组织职工聆听有关的专家关于培养良好团队协作团体的讲座，使团队成员真正意识到团体协作的重要性，有“我们风雨同舟”或“我们共命运”的感觉，对于自己是团队一员感到自豪。二是完善了职工成员工作奖罚制度，让每个团队成员认识到他们之间和协作以及贡献对于团队获得成功是至关重要的，人尽其才，发挥每个人的专长，



充分调到大家的工作积极性，使大家能齐心协力顺利完成各种任务。

3、注重干群之间、职工互相之间的沟通与信任。遇事我尽量做到与部门干部群众们商量，在领导和老员工的指导下，我自己也很快掌握了工程管理的系统知识和关键点；通过定期的座谈会重视部门成员之间的沟通，增强成员之间相互信任感，增强成员对团体的信任感；每月定期组织人员深入到职工的家中询问、主要了解其困难与疾苦，主要为其解决经济上、生活上与心理上的困难与困惑，聆听职工的心声特别是对部门的好意见与建设，使员工内心产生极大的归属感，从而带动个人工作热情和整体团队力的提升，发挥出巨大的“围炉效应”，大家齐心协力地完成好工作任务。

除此之外，作为一名工程管理干部，我也十分重视自身的廉洁自律，时刻保持头脑清醒，在大是大非面前绝不含糊，做到工程面前严把质量关，努力做好一手抓工程进度，一手抓工程质量，两手抓，两手都要硬。相信只有我们秉承勇于自我反省与自我批判，保断一颗团结协作、永于进取的恒心□20xx年我们的工作一定能够取得更多更大更值得骄傲的成绩！

以上述职报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵意见，借此机会，向工作中支持、帮助过我的各级领导和同志们表示诚挚的谢意。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)