

# 主管的述职报告 主管述职报告(优秀9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？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，我们一起来看一看吧。

## 主管的述职报告篇一

结合部门工作实际，努力方向：围绕学院的教育教学工作的总体目标。扎实有效、有所创新的做好20xx年的各项工作成为工作的努力方向。

必须要保持长期一贯的敬业奉献精神，新的起点。坚持和发扬勇于吃苦、做事干练、悉心全面、有张有持，总结提炼中有所创新的养成性工作习惯；坚持团结合作、踏实做事、正直做人、相互补台的做事做人原则；立足本职、兼顾全局、大处着眼、小处着手的工作之道。基于这样一种心态，基本圆满地完成了工作目标和交办的其它临时性工作，无以权谋私和徇私舞弊的行为。

并对新教师学习情况进行验收。1负责对新进教师进行有关教学管理制度文件的学习指导。

对检查情况进行了汇报反馈，2组织了系部教学档案的检查工作。并提出整改建议；并写成初步审核情况汇报，6审核了41个学院人才培养方案。提出了进一步修改的建议，12月15日的专题会议上进行了汇报交流，提出了针对不同人才培养需要的专业培养方案的框架设想；会后分别以内参资料和会议纪要的方式向有关领导和教师进行了专题汇报。10还分别到上海和南京参加高等职业教育精品课程和专业建设学习班及大学英语教学改革现场推进会。

20xx年9月尝试全国教育科学“十一五”规划20xx年度课题申报。以《高等职业教育双证制及其校本实施策略研究》为研究课题，1调入学院后。尽管没有结果，但是为今后相关课题的研究奠定了良好的基础。

并或论文一等奖□xx年12月在由教育部主管、中国教育学术委员会主办的综合性、教育学类核心期刊（国际标准刊号issn1687—1784国内统一刊号cn54—1190/g中国教育月刊》上发表题为《高职院校现代学校制度文化建设初探》论文。

并得到中央教育科学研究所外审专家的好评，3圆满完成了北京师范大学硕士研究生论文答辩。希望能将课题在工作实践中不断深入研究并加以应用。

针对一些具体工作，不足：由于刚到新环境工作。虽然有一定的想法和工作热情，但是执行中存在顾虑较多、谨慎有余、果敢不足的情况。由于对学院以往情况和上半年工作了解不够，工作点面相互结合上，整体系统化推进上略显不足，被动。

## 主管的述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好！首先介绍一下这次述职情况，由于我心理素质较差，语言表达能力不是十分到位，请在座各位领导和评委给予多多的谅解，在此表示感谢！时光飞逝，转眼间已经过去3个月了，现将我的具体工作情况汇报如下：

### 1) 安全方面：

通过4月25日，就小吃店收钱箱被盗事件发生以后，以“安全第一，预防为主原则。认真贯彻公司的安全生产责任制，积极组织员工学习安全方面的知识，立即安排人员住店，确

保内似事件再次发生，加强安全检查力度，对每日的水、电、气、进行登记，责任到人。通过早会多次宣讲安全隐患的重要性，并通过实际防火演习，来达到预期的效果。食品卫生方面的安全，对于食品的采购流程进行严格的监督，坚决杜绝xxxx变质的食品流入本店。在食品的加工上，坚决做到生熟分开，成本方面：从总体上小吃的成本虽然能够达到预期的效果，但是从细节方面控制的不是很好，对整体宏观控制成本也不是很到外，如：人力成本占收入比重较大，能源、低值方面也是月月超标，在日常管理中对于在生产加工过程中的，禁止浪费，发现浪费行为进行严格的制止，提倡“人人节约，”并且我们从原材料验收，加工到储存也实行层层把关。

通过公司多次组织学习，使我从中感悟很深，作为厨房一名管理者，不能够合理控制成本，不能够把产品提升就是犯罪，公司三次对小吃店重大的改革，并且对小吃店产品定位，终于使人气有所增加，回首过去，虽然在管理上没有太多的亮点，但是在后期的厨房管理中，用我的真诚来对待每一名员工，增加与员工之间的感情，增加团队之间的凝聚力，大大减少了离职率。，在迎新春的动员会上，听了易董的动员报告，以“夯实基础、务实做事、诚实做人”的管理理念，来做好基础工作，踏踏实实做人和做事，通过春节回家休息一段时间调休，使我感悟很深，为什么我在工作快6年了，没有一次被评选优秀管理人员，我终于明白了，夯实基础、务实做事、诚实做人的真正道理，春节过后，我向郭店长汇报了我对三个档进行经营产品的改造想法，并得到同意后，利用二周时间对档口调整到位，合理利用人力资源在3月12日推出早餐工程，这一系列的想想法，是我夯实基础、务实做事、诚实做人”开始，我相信我会从头在来，时光荏苒，冬去春来，随着时间的推移正在走过每一天，，虽然随着经济危机到来，但是餐饮业正在迅速发展。通过几次改革，小吃店让我们切身感受到在人气已经发生的转变。胜利目标不会离我太远。

在过去的一年里对于小吃店来说，从经营创新到产品的创新

都很少，更谈不上‘稳质’，二字，由于厨房整体力量薄弱，技术力量也较差，所以菜肴的稳质方面就出现不稳定，总之也没有太好的办法，创新产品使我的工作走进了瓶颈，没有方向，对小吃店的产品我们还是停留在原始状态，主要是围绕季节来开发产品，从初，推出麻辣香锅和台湾小涮锅，麻辣香锅目前销售还比较好。

由于当时经营效果不是很好，我们在夏季推出凉菜外卖系列，并提高当时的流水。但是部分产品由于是季节性，所以生命力较短，只能草草收场。

通过厨政中心对小吃产口味创新和定位，并且不断的调式，最终达到预期效果。

台湾卤肉饭，肉丝炒乌冬面，各种特色炒饭在小吃店走势很好。在人员技术稳定下，我们的产品也将会稳质，在创新。

我在从事快餐工作5年多，我的建议;群策群力来发挥厨师队伍研发的潜能，成立各店以创新菜肴研发小组，根据反季节创新思维和方法来制定菜肴，，厨政应该说明菜肴研发创新研法基本原理，这样也培养店方厨师在菜肴研发创新的能力、也培养了创新菜肴的兴趣，层层选拔，有厨政中心严把质量控制。被公司和店方选拔上的创新菜肴，应该给予创新人在精神上或经济上加以鼓励。

最后祝在座的各位领导、各位评委，身体健康、万事如意。

祝公司骏马一样腾飞，冲出亚洲、走向世界。

谢谢大家！

## 主管的述职报告篇三

我是综合办公室职员\*\*，进入公司工作至今已有一年多时间，

对公司的企业文化和经营理念了解并认同。现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请——综合办公室主管。

在\*\*集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。同时，借此申请将我在10年上半年取得的工作成绩汇报如下：

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章制度，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要加强；专业和业务知识的系统性欠佳。

1、遵循上下级关系进行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂钩”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密

联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

- 1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作（现转至人力资源部）；与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。
- 2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。
- 3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。
- 4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。
- 5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。
- 6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。
- 7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为我的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

## **主管的述职报告篇四**

各位领导、同志们：

大家好！我是\*\*\*\*经理，全面负责\*\*\*\*所需物资、设施设备和各种用品的采购配送工作。担任经理的三年时间里，在酒店领导班子的正确领导和大力支持下，在酒店各单位和部门的密切配合下，我和的其他同事全力配合，严格遵守公司采购制度，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购工作，有力保障了酒店的正常运营和各项接待任务的顺利完成，主要表现在以下几个方面：

根据酒店负责制定采购管理工作流程与标准，并督导执行。根据制度的执行情况以及运行中出现的一些新问题，对各项管理辦法和工作流程进行重新梳理和完善，改进采购计划申报流程和采购工作流程及时修订、完善部门各项规章制度及工作程序。的各项工作逐步走向制度化、规范化，步入了正常有序运行的状态，改变了以前没有章法、盲目工作、计划统筹性不强的工作状态。

严把采购计划关，认真制定执行“三大计划”。对各部门上报的采购计划按照经营计划进行严格审批，严格控制，有效控制临时计划的数量和金额，做到采购有计划可依，无计划不采购。

针对近年来严峻的食品安全形势，组织员工认真学习了食品卫生安全知识，对当前的食品及食品原料收货验收流程进一步规范。通过一系列的有效措施的施行，的食品管理工作有了显著改善，近年来没有发生一起因食品采购而发生的食品安全事故。主要措施有：

- 1、要求供货商送货和采购员外出采购都要索取相应的检验检疫票据；
- 2、包装成品及半成品要求严格检查生产日期和保质期；
- 4、建立健全每日进货台帐，将各类物品的每次进货都详细登记在册。

从资质、价格、服务上综合考察供货商，使每一个物品的供货商的选定都要经过质价评议，通过质价评审委员会的评审后进入\*\*\*\*，确保酒店使用的每一种物品的品质都有保证，价格经得起考验，质量都能追溯。在6月份，为了保障食品安全，强化供货商自律意识，与供货商签订食品安全承诺书19份。

“保证采购质量的同时为公司节约每一分钱”是采购人员的准则，在工作中，我一直坚持“同等质量比价格，同等价格比质量”，严格按照公司询价、比价程序操作。大宗材料和设施设备的采购要求供应商必须提供资质证明、合格证明，商定售后服务并签订合同。食品的采购，首先要求新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量充足，确保各部门能准时拿到好质量、准数量的物料。

由于工作业务的需要，去年8月份酒店三辆车划归管理，组织部门及时制定了车辆管理办法，建立了加油台账和出车台账，健全了行车记录。定期组织驾驶员进行安全培训，切实增强了驾驶员安全行车意识。

不够突出等问题，我个人还存在性格急躁，不细致，办事拖沓的缺点，在今后的的工作中我会努力克服以上缺点。勇于探索，敢于创新，不断完善和改进工作的方式方法，以更大热情的工作态度投入到本职工作中，制定新的工作目标和方向，进一步提高管理水平，提高驾驭工作的能力，确保采购工作更好更快的发展。

## 主管的述职报告篇五

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！我叫xx，x年4月进入xx彩印，先后担任八色机机员，调墨工，x年7月担任3#印刷机机台长，今天我述职报告分两部

分：第一部分：任职以来的工作总结；第二部分：下一步的工作思路。

10年7月通过竞聘担任了彩印一车间3#印刷机机台长，在这短短1年多中，我感到每天都过的那样充实，使自己在各方面的素质得到一定的提高，下面我将就对我1年多的工作向领导做以下汇报：在工作期间有什么不懂的，不会的技术问题虚心的请教老员工，并牢记在心，在印刷过程中出现的问题按照以往积累的经验能及时的解决，避免质量问题流入到下一工序。能认真调配好所需的油墨，在换版期间能做到每一支版都能认真仔细的检查一遍确保无误才上机。

“保质量，抓安全”是x年xx全年的工作重点，产品质量高于一切，严把质量关，提高产品主梁意识，从源头控制质量问题。

1、根据生产通知单核对好所需版辊，检查版面文字内容，版号，还要根据生产通知单的需求正确领取原膜，认真检查原膜种类、规格、厚度、电晕面等。而且还要检查好油墨单、双主份和溶剂的抽去是否符合要求。并且及时测量swk油墨的粘度。下机第一卷一定再次核对内容并且签字确认。

2、增强戒台人员的安全意识。排查安全隐患，预防为主，安全是顺利生产的保障，关键在于养成安全操作的良好习惯。做好这项工作的最好办法，就是严格执行安全操作规程。并定期的做到消防演练。排查安全隐患预防为主。（如：拉取原膜时小车是否使用堵头，上下膜卷时是否使用刹车，设备正常运行时检查压印辊两段的锥头是否起热等。消防栓、安全门是否有杂物堵塞。）预防安全问题的出现。

再次感谢公司领导对我的多年培养，在下一步的工作中我将以新的起点，新的理念，在本职岗位上尽心，尽职，为公司的发展做出应有的贡献。

## 主管的述职报告篇六

xx□本人凭着自己的热情和理想应聘于xx公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“xx先进员工”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山xx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比xx年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因唐山路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰

换”的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了xx连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，唐山xx在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客□xx年度市消协、工商、报社在xx验中，唐山路北店被评为“唐山市民最满意超市”。

一上来，我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，唐山路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

我来唐山已经4年了，在唐山已经过了3个春节了，刚来时儿子年仅5岁，4年来，妻子独自一人支撑着这个家，从没有一句怨言，一直在默默地支持着他的工作，我认为，应把对家人的愧疚化为对工作执着，来报达家人的厚望。

## 主管的述职报告篇七

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！我叫××□xx年4月进入××彩印，先后担任八色机机员，调墨工□xx年7月担任3#印刷机机台长，今天我述职报告分两部分：第一部分：任职以来的工作总结；第二部分：下一步的工作思路。

第一部分：任职以来的工作总结

xx年7月通过竞聘担任了彩印一车间3#印刷机机台长，在这短短1年多中，我感到每天都过的那样充实，使自己在各方面的素质得到一定的提高，下面我将就对我1年多的工作向领导做以下汇报：在工作期间有什么不懂的，不会的技术问题虚心的请教老员工，并牢记在心，在印刷过程中出现的问题按照以往积累的经验能及时的解决，避免质量问题流入到下一工序。能认真调配好所需的油墨，在换版期间能做到每一支版都能认真仔细的检查一遍确保无误才上机。

## 第二部分：下一步的工作思路

保质量，抓安全是12年××全年的工作重点，产品质量高于一切，严把质量关，提高产品主梁意识，从源头控制质量问题。

1、根据生产通知单核对好所需版辊，检查版面文字内容，版号，还要根据生产通知单的需求正确领取原膜，认真检查原膜种类、规格、厚度、电晕面等。而且还要检查好油墨单、双主份和溶剂的抽去是否符合要求。并且及时测量swk油墨的粘度。下机第一卷一定再次核对内容并且签字确认。

2、增强戒台人员的安全意识。排查安全隐患，预防为主，安全是顺利生产的保障，关键在于养成安全操作的良好习惯。做好这项工作的最好办法，就是严格执行安全操作规程。并定期的做到消防演练。排查安全隐患预防为主。(如：拉取原膜时小车是否使用堵头，上下膜卷时是否使用刹车，设备正常运行时检查压印辊两段的锥头是否起热等。消防栓、安全门是否有杂物堵塞。)预防安全问题的出现。

再次感谢公司领导对我的多年培养，在下一步的工作中我将以新的起点，新的理念，在本职岗位上尽心，尽职，为公司的发展做出应有的贡献。

述职人：

## 主管的述职报告篇八

尊敬的各位领导、同事们：

根据公司对我的职责安排，我的主要工作任务及内容为公司金融机构贷款及融资事项（特别是外资银行贷款）、鄂西北（以十堰地区为主）项目融资及资源拓展事项，协调、处理、完成xx有限责任公司重大外围协调事项及原股东股权转让事宜。

德，反映了一个人的思想觉悟、工作作风和道德品质。我努力从本职工作做起，不断加强学习，有较强的事业心和责任感，尽职尽责地完成各项工作。坚持做到“在认认真真学习上要有新进步，在堂堂正正做人上要有新境界，在踏踏实实做事上要有新成效”。无论做什么工作都能摆正自己同组织、同事的关系，把实现个人的人生价值同服从上级领导的安排和开创工作新局面，不断振兴企业紧密地结合起来，在工作和事业面前顾全大局，不争名夺利，不计较个人得失，不断开阔视野、创新工作思路和方法。

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好岗位赋予的职责和完成好上级交给的各项任务。我始终把提高自己的工作能力和管理能力放在第一位，一年来我努力在不断提高自身的能力和素质上下功夫，在努力提高工作效率上想办法做到统筹兼顾各方面的工作。对外贷工作及xx公司重大外围协调、原股东股权转让事宜等工作，做到了统筹兼顾，把领导安排的工作落实到了具体的行动中。

对照xx年工作职责及年度工作目标，完成了以下几个方面的工作：

1□xx有限责任公司重大外围协调事项及原股东股权转让事宜工作，由于xx公司历经几任业主，工程建设也是几上几下，

这样导致公司收购xx公司后遗留问题繁多。今年以来直接参与或协调处理了多起原遗留问题引起的诉讼案件：如付伟工程合同纠纷案件、王丽琴民间借贷纠纷案件、郑磅、顾瑞华劳动合同纠纷案件、中铁十八局工程合同纠纷案件以及公司登记纠纷案件等，较好的协调和处理了如上诉讼案件，没有因此给公司利益造成损失。

组织协调和处理了多起原xx公司债务纠纷，如xx工程结算问题、xx股权转让款问题、现场拖欠老百姓各种款项问题等等，没有因为这些问题而导致现场施工收到干扰和阻碍，最大限度的支持了现场工程施工开展工作；起草并上报了多份请求竹溪、竹山县领导协调处理工程建设中问题的请示报告，较好的处理了竹溪境内的工程施工中遇到各项的问题，使得竹溪境内的工程施工一直较为顺利的进行。

2) 国内银行融资工作的配合工作，虽然资金管理部给我的分工主要是从事从外国政府或金融组织及机构融资工作，但在国内银行的融资工作中，积极、主动的协助领导和同事开展了诸多工作，如十堰、竹溪农商行贷款的争取工作，中国进出口银行贷款的配合工作，国家开发银行贷款争取工作，宜昌商业银行贷款逾期转贷衔接配合工作等。

3) 外国政府或金融组织及机构融资工作，此项工作的真正开展是在7月份以后，我组织并起草了多份争取外贷资金的申请报告：如恩施地区的咸盈河、泗渡河电站项目争取外贷资金支持的应用报告；广水风电项目争取德国促进银行贷款支持的应用报告等。基本理顺了外贷申报的各种流程，较好的衔接好了外贷申报审批部门的关系，使得从县级发改部门、财政部门等到市州一级发改、财政等部门、省一级发改、财政等部门乃至国家发改委层面的人员衔接及申报程序上都已经比较畅通。接手了王家河项目欧投贷款工作，对王家河项目欧投贷款前期工作进行了仔细的总结和分析，组织申报了欧投贷款所需材料工作，由原来的被动等待，变为现在的主动出击，能够第一时间掌握欧投贷款进展的情况。

本人组织和领导的广水风电项目争取德国促进银行贷款支持工作取得了较大突破，从资料准备到各级发改委（局）系统以及各级政府（部门）的衔接，我和我的同事不辞辛劳，加班加点的工作，终于得到了省一级发改委文件批准及国家发改委相关领导4/6的批准承诺，为我们明年的外贷争取工作打下了较为坚实的基础。荆门热能项目争取外贷资金，目前也已正式启动，已上报发改委纳入明年的德国促进银行贷款备选计划；同时争取世界银行贷款工作也正在接触与洽谈之中。

4) 国家政策及补助资金的争取及协调工作，今年10月份开始，公司安排我关注并争取各项国家政策及补助资金，为此，在公司同事的帮助下，争取到了80万元的农村电气化补助资金；同时和相关领导沟通其他性质的补助资金的争取渠道申报方式等，为以后年度的工作作了一定的资源储备。

我严格遵守公司的各项规章制度，按时参加公司组织的各项活动、按时各项学习，始终做到勤勤恳恳、任劳任怨，从未出现过不假外出、旷工和迟到、早退等现象。这一年来我把自己的工作当作自己一生的事业来看待，工作敢想敢干，迎接挑战，吃苦耐劳。勤勤恳恳、忠于职守，以严谨的作风、认真的态度和严格的标准按时完成了各项工作任务。

在廉洁自律方面，我坚持做到自重、自省、自警、自励。珍重自己的言行、人格、和名誉，决不干那些自轻自贱、与国家法律和公司规章制度不相符的事情。经常反省自己的思想行为是否符合国家及公司的利益。用国家的法律法规和公司规章制度约束自己，警告自己不要有越轨的行为。始终保持旺盛的工作斗志，振奋的精神状态。时时刻刻按较高的标准严格要求自己，不断加强学习，加强政治思想和道德修养，廉洁自律，保持清醒的头脑，抵制腐朽思想的侵蚀。

学习是一个人进步的动力，特别是当今知识性社会快速发展的今天，必需加强自身的学习，提高自己的理论水平和管理水平。从工作实践中不断的提高和完善自己，努力学习科学

知识，跟上时代的步伐，不断总结工作中的得与失，提高自己的领导能力和领导艺术，在工作中成为既懂专业又懂管理的两用人才。对自己一年来的工作情况进行认真述职，从中总结经验，找出差距，对做好今后的工作，十分有益，虽说工作中还存在一些不足，但我有决心，有信心，在公司领导和全体职工的帮助和关心下，努力学习，扎实工作，为企业强盛做出自己最大的贡献。

差距（岗位职责、年度目标）

虽然如上所述在公司领导和同事的帮助和支持下，取得了一点成绩，但是，对照自己的岗位职责和年度目标以及公司领导的要求还有很大差距：

1□xx公司重大外围协调工作还没能最终完成，由于种种原因，洞沟电站位于竹山县境内的厂房建设还没正式启动，虽然我们多次赴竹山县协调，但到目前为止还没能取得重大突破，离公司要求还有很大差距。

2、十堰地区的其他资源拓展工作没能取得新的成绩，我配合公司投资发展部多次寻求新的资源点，但还没有大的突破。

3、外贷工作虽有些大的进展，但还没有真正取得首笔贷款。这与公司的要求尚有差距。

## 主管的述职报告篇九

20xx年转眼已经过去了，这一年虽说在国家相关政策的影响下，整个餐饮行业形势普遍下滑，但我们xx在公司战略发展大旗的引导下，稳步发展，逆势扩张增长，公司旗舰店xx酒楼也顺利开业了，本人工作岗位也因公司发展安排，4月份从咸安店厨师长调至潜山店任厨师长，后又在8月份调至公司总办厨务部，同时兼xx厨部副厨师长，进行了两次调整。现对本人20xx年工作做以下三个阶段进行总结：

随着20xx年咸安店厨部全年各项管理工作的不断完善，在这三个月中工作开展较为顺利，厨部毛利也达到公司要求，较20xx年同期提高##；在生产出品管理上，加强了管理督导，出品速度及质量（特别是宴席菜肴）得到了一定的提高；在员工管理方面，主动加强了与员工的交流沟通，在整个春节期间无人员流失，保障了春节前后正常的营运生产，同时将厨部整体团队打造出了一定的良好氛围，保证了三月底调动工作的顺利交接。

四月份原潜山店厨师长李建华外出学习，本人调入潜山店厨部任厨师长，针对潜山店厨部出品速度慢、异物事件多、毛利率一直徘徊等问题，加强了对员工厨部各方面管理意识的灌输，加大了餐前准备工作的督导力度，菜品标准量化的严格执行及原材料合理的综合利用，厨部出品速度明显加快，毛利率也明显提升且稳定在###左右，为潜山店厨部以后的管理及毛利率管控打下了良好的基础；同时加强了对厨部环境卫生的清洁，菜品异物事件也明显下降。但在潜山店四个月的工作之中，也存在一些不足，如四月份月上旬刚接手就接连发生三起小型安全生产事故、新菜品的开发力度不够等。

8月份公司总部因工作安排成立厨务部，本人调任总办厨务部负责。

（一）前期工作以协助xx开业前期的筹备为主，对xx厨部的各项管理制度进行了整理制作，先后针对食品安全整理制定了《xx酒楼食品中毒紧急预案》、《食品成品留样制度》、《xx厨部食品安全责任构架图》、《xx厨部食品添加剂使用管理制度》；针对厨部管理整理了《xx厨部卫生管理制度》、《厨部各岗位职责及每日工作流程》、《厨部安全生产管理制度》、《xx厨部冻库管理制度》、《xx厨部青菜间管理制度》等相关制度，并制作成标示牌进行了张贴，同时组织员工进行了培训，有力的支持了xx厨部的前期筹备，保障了xx8月26日顺利开业；开业两个月后，原xx厨师长涂继军因个人发展，离开公

司，厨部员工也有部分变动流失，本人临时负责xx厨部行政管理，及时进行厨部人员的招聘补充，在xx新厨师长罗利平来后的顺利交接平稳过渡。

（二）协助公司成立总仓及加工厂，先后协调配合加工厂对豆制品的加工、腊肉、风干鱼的腌制进行了生产。

（三）顺利组织举行了首届xx厨师技能大比武及20xx年全年员工晋级考核。

在这一年三个阶段的工作中，虽说各个阶段的工作开展都取得了一定的成效，但也存在很多的不足，主要有：

（一）与各店厨部的沟通交流有点偏少，导致无法实际帮助各厨部及时解决问题：如咸安店的厨部管理问题未及时提供支持、潜山店的设备维修、各店厨部人员的短缺等，一定程度上影响了各店的生产管理。

（三）厨部部分管理制度还未完善，需尽快整理制定，如新产品开发制度、外出考察学习制度、厨部管理绩效制度等。回首过去，把握现在，展望未来。

20xx年已逐渐成为历史□20xx年正向我们缓缓走来，在新的一年里，厨务部针对过去工作中的不足，根据公司发展规划及经营生产需求，在公司领导指引下，现对20xx年厨务部全年工作做以下计划安排：

（一）对厨务部本部门岗位职责、权限、工作标准要求等岗位说明进行制作完善，明确厨务部工作内容、责任，上报公司领导审核并下发各厨部，依据此岗位说明书更好的为各分店厨部服务。

（二）针对目前各厨部对新产品开发较为缓慢、对餐饮市场发展缺乏了解，需建立健全新产品开发及外出考察学习制度，

在3月、6月、9月、11月定期带领公司各店厨部负责人或技术骨干外出考察学习，及时的了解整个餐饮市场的菜品开发、管理等发展趋势，同时学以致用，加大各店新产品的开发力度，提升厨部各项生产管理。

（五）对现行的员工晋级考核制度进行合理改进。

（二）每周（或每月）与信息部、营运部沟通，对厨部菜品客诉进行汇总分类；

五、针对20xx年全年厨务部具体工作进行每月的逐步安排：

3、4月份属于餐饮销售旺季，各厨部要围绕“三八妇女节”、4月5日清明节做好各项营运准备工作；另外春季时令菜品的考察开发及上市需及时的跟进。

（3）5~6月：各厨部要做好“五一”劳动节期间散客、宴席的接待及6月2日农历端午节的时令菜品节令活动的各项工作准备；夏季时令菜品的考察开发及上市也需迅速完成；同时，进入5、6月，春夏交接、细菌孳生，属于食物中毒高发期，各厨部需加强对食品安全的督导检查；另外在这两个月，各厨部水、电的消耗也会有所增加，需及时监控跟进。

（6）11~12月：为餐饮消费高峰期，各店要做好菜品的创新及菜品结构合理的重组调整，以满足市场消费的需求；特别是xx店，需及时加强商务宴请中高端菜肴的开发。同时各店需加强员工的沟通工作，为年底经营需要储备人员。

20xx年，在全国反腐倡廉的持续洗礼中，餐饮市场将逐步萧条，但也将逐步的回归真实理性，这是我们这代餐饮人必须面对的历史使命，也是xx餐饮所追求的：实实在在为广大平民消费群体提供餐饮服务。所以我相信在公司战略发展规划的指引下，在公司各领导英明领导下，在公司所有员工的共同努力、齐心协力下□20xx年我们将谱写xx餐饮事业新的乐章。