

2023年店经理述职报告 经理述职报告 告(汇总9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

店经理述职报告篇一

xxxx年x月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

xxxx年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值xx亿元，完成了董事会制定的x亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

在全国学习下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转

变。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。xxxx年x月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

今年我公司承建去年未完成工程xx项，承建今年新接工程较大的有xx项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率xx%重大安全性事故为零，创建省级文明工地x个，市级文明工地x个，市级优良工程x个。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力。xxxx年全年共完成工程结算上报xx亿元，审计核定额xx亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

今年我们利用xx二级的资质优势，以股份制的形式成立了xx分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。xxxx年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，

检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在07年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

xxxx年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源条件。

xxxx年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区影响力的房屋建筑施工企业。xxxx年我们计划完成总产值x亿元。实现利润xx万元。创建省级文明工地x个，市级文明工地x个，市优良工程x个。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带

领公司全体员工解决xxxx年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。xxxx年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在xxxx年夺取新的成绩而努力奋斗。

店经理述职报告篇二

##年##月##日，受##董事长及达声总部领导的委派，本人负责厦门##大酒店筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：

一、解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在##董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90别墅装修；主楼装修完成90（包括水、电、地、墙、天花）；酒店外墙大理石完成80。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与##董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。

三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培训

##年8月，酒店确立全体人员编制为307人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前##大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式，目前酒店到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。以上数据未包含xx年元旦后入职的部分员工和已经落实的四十名实习生。

目前与与酒店签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。

实习期从##年1月3日至##年6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部门面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店开始实习了。酒店现有的员工人数已经达到编制（307人）的85左右，已经能够保证酒店试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的96以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店欲跳槽的人员的去向，为我们酒店所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，海湾大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化

经过近半年的努力，##大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店知名度，随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店进驻，厦门酒店行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店情况，确定酒店的市场定位为商务

旅游度假酒店，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知己知彼，百战不殆”酒店组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：##大酒店定位五星级酒店较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对##大酒店也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排##酒店。这说明各企业、旅行社对酒店的期望值较高，将酒店定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店的思路是正确的。

店经理述职报告篇三

是我任酒店执行总经理的第二个年头。回顾走过的路，再看看今天的酒店，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰。因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。两年来，我以酒店为家，兢兢业业，励精图治，与酒店全体员工齐努力共奋进，让酒店经营管理稳步前进，取得了良好的经济效益和社会效益，职工薪水进一步提高，酒店硬件设施逐步改进，服务功能不断完善，酒店知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善。，酒店经济效益创下了历史新高。在成绩面前，我戒骄戒躁，保持清醒头脑，制定了工作目标：加强专业知识的学习和成功酒店的借鉴，提高自己的管理水平，在上级的决策和领导下，创新和提升酒店软件质量。

(一)在酒店经营方面：（党支部书记述职报告）

1、经营收入方面，度经营收入xx元，超额完成xx年度一千万的目标任务；超出xx年经营收入□xx万元□xx万元。

(二)在内部管理方面的好与坏：

1、推行绩效管理，按月兑现绩效工资。对各部门及班组推行。

绩效考核，每月进行汇总并兑现绩效工资，虽然由于经营当中存在沟通上的问题，但是绩效的真正功效还是充分的发挥了一部分，由于团队的战斗力相对还是比较薄弱，所以绩效考核未能发挥的淋漓尽致，通过强化思想管理，基层管理人员对考核能够量化及评价部门工作质量方面得到了改善，促使管理层关注业绩。

2、组织开展各阶层员工的学习、培训及技能比赛，提高员工素质。为了提高员工综合素质与服务水平，中着手按市旅游局制定服务技能比赛方案与标准，并由各部门基层管理人员对员工进行技能辅导培训，酒店参与指导教学，评比结果取得良好名次，获得了市旅游局颁发的最佳组织奖；力求在能组队参加市旅游星级饭店服务技能大赛中获得名次，真正做到市级酒店参赛成绩最好的代表队。真正起到提高员工服务技能及提升员工素质的目的。

3、通过自主管理，并通过市旅游局星评组成员对我店缺项及不足之处的指出，我们调整了管理方向，打造自身品牌。并在政府上一年度的颁奖企业中获得开发区最佳接待单位，获得政府一万元的现金奖励。由于我们自身管理团队的“战斗力”有限，在新的一年里，我将为此加强协作、努力学习和提高，并竭力为酒店努力奋斗”。

4、继续完善服务功能与项目：在失败中总结教训，不断完善酒店制度，制定细化工作流程；但是现在始终存在着经营与管理上的不足，在我将对其进行彻底整治，使某些流程与酒店同步。

5、根据星级饭店管理规定，计划对各方面硬件进行了维护及保养，防止硬件加速折旧，确因管理中的监督跟进不及时，导致了部分硬件折旧加速，并影响美观，为做好此项工作，杜绝类似问题再次发生，我会与酒店经营与管理的其他管理人员认真研究，制定方案，并组织检查整改，对有关硬件老化拿出具体实施方案，通过我们的努力，让公司负责人充分给予认可。

6、做好政务接待，树立行业品牌形象，争创我市优秀饭店。

酒店先后配合市有关政府接待了五一、十一旅游旺季接待、外宾团队、教委会议及全国菊花花会等，创建店以来最高规格，全年接待量最多的一年，全年承接大小会议100多余次；大型婚宴、宴会150余次。由于我们各阶层员工精心准备和现场跟踪，未出现重大服务质量事故，尤其在接待高标准会议工作中受到了省、市接待办领导的表扬和认可。全年员工拾捡归还客人现金、手机及其它大小物品近20件，均联系归还客人。由于酒店务实经营管理，注重品牌形象建设。在行业组织的相关检查评比中受到了主管部门的认可，对尚不完善的工作，我会努力与决策层领导及管理人员一同研究，在新的一年里做出新的成绩。

(一)酒店经营管理方面：

1、由于酒店在进入社会，投向市场，初期经营成本大，对酒店净利润指标而言就出现不尽人意的地方，酒店的成本控制也是今后工作的重点。

2、由于酒店人力资源的匮乏，经营部门人手短缺，经常导致管理员顶岗，管理工作放松跟进，导致日常服务细节问题经常出现问题；人少不敢管，是造成服务质量提高不上去的根本原因。

3、酒店各部门一线员工的流动性相比较较大，优秀员工及外地

人才引进难，受酒店体制所限，减员增效和制定一套行之有效的、合理的薪资制度是当务之急。

1、制定各项经营指标任务：

由于二号楼对外承包经营及晋美房产公司经营场所的租赁，经营场地的减少（2号楼有18间客房、1个多功能大厅）

合理制定度的指标任务及与管理员薪资挂钩，是调动管理员潜力的根本动力。（具体另协商制度）

2、明确市场定位，提高销售收入：

根据酒店经营面积的减少制定合理的经营思路，准确地把握市场变化和 demand，充分发挥团队作用，利用自身优势，突出酒店的特色，使酒店在中、高端消费群体的基础上，扩展到高端消费群的范畴。建立了一部分相对固定的消费群体，确保酒店的住房率的稳定提升。

店经理述职报告篇四

尊敬各位评委：

我叫xx□年月取得大专学历，1996年被聘为政工师职称，1999年取得武汉大学行政管理本科文凭。从1996年被聘为政工师以后，我先后担任过检测站书记、公司办主任、二大队党总支书记等职务□20xx年开始，担任油品运输分公司经理。14年以来，我连续年被评为公司模范、先进思想政治工作者，年被评为公司双文明模范、先进个人，年被评为先进党务工作者。现在，我就被聘为政工师职称以来的学习和工作队情况汇报如下，敬请各位评委审议。

我的工作岗位虽然在政工系统的时间较多，但我十分注重经济经济工作的学习和研究，早在1986年，我就取得了大庆石

油学院计算机与控制工程系工业管理工程专业学习毕业证书□20xx年，我又取得了劳动和社会保障部企业信息管理师的资格证书。与此同时，我还订阅了《世界经济》、《经济管理学报》等杂志，刻苦钻研不同经济时期，不同经济环境、不同经济条件下经济管理的观念和管理，攻下了“运筹学”、“营销学”等专项理论方面的知识，研究了运输行业低成本高效益的有关问题，先后撰写了《团结是基层领导班子坚强有力的保证》、《对原油运输由被动营运变为主动服务的思考》、《运用“运筹学”方法，强化“利用率”管理，切实提高车辆在油品运输中的“工作效率”》等理论文章，其中，我撰写的《降低货运成本，实现货运安全探讨》的论文，在《江汉石油经济》杂志上发表。

20xx年我担任油品运输分公司经理后，在班子成员的大力支持下，始终致力于经营管理机制健全和完善。首先是，抓好规章制度修改完善。我对分公司的各项管理制度进行了全面的清理，并利用职工代表大会，修订完善了《生产运行管理规定》、《油料考核实施细则》、《材料管理规定》、《车辆修保管理规定》、《路单管理规定》等十六项管理制度。目前，我们正将这些制度汇编成册，发到员工人手一册，今年初，我们还在分公司范围内，开展了管理制度执行年活动，有效推动了各项规章制度的落实。其次是，解决好经营管理的突出问题。我针对经营管理过程中出现的新问题、新矛盾、新难点，创新管理办法，逐步推动管理工作向精细化方向发展。针对油料管理上存在的问题，推行了油料“日清日结”管理办法，实行了“油料管理责任追究制度”，与周矶第一加油站签定了“加强车辆加油环节管理协议”，使油料管理工作得到了实质上的加强，其经验在公司召开的专业会进行了推广。针对材料、轮胎、修理中存在的薄弱环节，在分公司全面推行了“收入、成本日清日结”管理办法，使各项成本从源头上得到了较好的控制。针对夏时制安全教育不好落实的问题，实行了路单上加盖“安全提示语”，驾驶室发放“夏时制安全注意事项”，编印“危货车辆安全运行要点”等，有力的促进了安全工作。在我担任分公司经理的三年中，

车辆队没有发生过一次重大责任事故。仅20xx年，我分公司就先后获得了局“管理提升年先进单位”、“交通运输管理模范单位”、“安全生产先进单位”等称号。

作为分公司行政一把手，我始终把发展作为第一要务。在市场运输作上，我研究实施了“四好谋略”，即：“稳定好”采油厂市场，“协调好”松滋采油厂市场，“把握好”销售公司市场，“研究好”潜石化市场。在生产运行上，我制定并实施“车辆高效运行法”，即：“一车多点”的生产运行原则，“一站多带”的生产运行方法，“多车多带”的生产运行策略。在内、外部关系协调上，我始终坚持“利益平衡”和“互利双赢”的观念，尽可能的避免利益冲突、关系紧张问题的出现，确保分公司的发展始终处于良性循环的状态。近三年来，在分公司干部、员工的共同努力下，实现了一年一个跨越，一年一个攀升的良好局面，上交公司利润，由20xx年的270.83万元，上升到20xx年的301.15万元，今年1-8月份，已实现利润190.1万元，超利16.74万元。

店经理述职报告篇五

尊敬的各位领导亲爱的同事们：

大家上午好！首先做下自我介绍，我叫窦丽云，现任金鼎购物中心三楼服务经理，主要负责现场服务。卫生。安全。人事管理等工作□20xx年即将过去，它标志着我们购物中心经营管理工作已步入正轨□20xx年我的工作取得了一定的成绩，这些成绩是和领导的关心同事们的努力分不开的。我想“骄傲使人落后，谦虚使人进步”，一个人只有在领导的正确引导下团结同事，不断的努力，不断的奋斗，才能取得成绩攀上高峰。在工作中，我忠实履行职责，不断努力开拓进取，全身心的投入到服务管理工作实践中，现将这半年的工作情况做如下陈诉：

做为一名服务经理，如果在工作中台上一套台下一套，这就失去了员工的信任。因此我在工作中注重自身形象，要求员工做到的，首先自己一定要做到，要求员工注意的问题，我绝不去违反。我要在员工中树立善于吃苦，勤奋工作的良好形象。古人讲“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高自我离不开勤，提高工作成绩离不开勤。作为一个服务经理，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤，腿勤，手勤，嘴勤，当天工作当天办，做到事不过夜。虽然是累点儿，但看到我们的企业在逐步成长，心中感到非常欣慰。日常工作中我注重关心员工生活及思想动态，很多员工有困难都愿意找我帮忙。我的工作原则：一切以公司利益为出发点，讲团结，讲协作，出色的完成领导交代的各项工作任务。

1、根据开业初期制定的培训计划，每个月我都会严格按照培训计划进行培训。培训前我都做了精心准备，为了达到预期效果，每次培训完成后都会依据培训内容出试卷进行考试。并且还组织员工学习有益于服务销售类的书籍，学习后组织员工交流心得体会。

2、根据工作中出现的薄弱环节进行培训。

（1）消防工作是重中之重，每天都进行消防演练普及安全知识，做到杜绝安全责任事故的发生。

（2）业务类培训是工作中主导，每周我们都会对员工进行进销存盘点及服务技巧类的培训。使员工熟练掌握业务知识和接待顾客的技巧，是提高销售工作的前提。

通过对员工薄弱环节的培训，使员工更好的掌握了应知应会的业务。安全方面的知识，在具备了理论知识的同时，在思想上做了一个有效地引导，潜移默化的感染员工，能够更好的服务于顾客全面的提升我们的工作成绩。

开业至今，我经常把自己放到公司建设规划的总体框架内反

复考量，告诫自己不要辜负领导对你的期望，并且努力改变自己的工作思维。考虑解决问题一切注重大局意识，身体力行的做好表率作用，在认真履行工作职责的同时，认真学习，在不断的学习中提高自己的管理能力。

(1) 加强卖场管理力度，减少违纪人员的发生。日常管理中我将管理人员划区分片负责，将每日巡查情况记录在案，对违纪人员实行一警告二谈话三罚款的原则进行有效地管理。

(2) 做好微笑服务，抓好文明礼貌用语的使用情况。我们要求员工做到三米三声，来有迎声，走有送声，问有答声。在做好优质服务的同时，引导员工做好超值服务，倡导每天为顾客做一件好事，在商场内形成一种自动自发为顾客服务的新风尚。

卫生保洁工作每天严格按照“三三制”进行打扫，并把卖场内的82个柜组平均分给主任。主管来监督检查，柜组内的卫生也划分责任区划分到人。这样一来，责任分明，杜绝了大锅饭情况的现象，从而加强了员工责任心，同时又确保给顾客营造一个温馨舒适的购物环境。

(1) 7月份开始，为了增加新学员的团队凝聚力和向心力，我们参加了公司举办了体操比赛及红歌比赛。比赛前期大家牺牲休息时间紧锣密鼓的排练，员工积极性高涨，生怕自己不努力而拖了团队的后腿。比赛中，我们团队发扬“友谊第一，比赛第二”的优良作风，荣获了一个二等奖，一个三等奖，虽然没有拿到我们预期的名次，但此次比赛赛出了精神，赛出了风格，既锻炼了队伍，又加强了团队凝聚力，我们的收获是超出比赛意义的。

(2) 利用晨会时间，给员工讲解企业文化及发展史，聊城市百货大楼是一个有着三十多年发展历史及深厚企业文化积淀的大型百货集团公司。公司从开业之初的2000平方米营业面积发展到今天营业面积15万平方米的大型百货集团公司经历

了艰辛之旅。通过给员工的讲解，使员工对公司有了一个更深层次的认识。

(3) 主动关心员工生活，了解员工的思想动态。公司新招员工多为90后，刚步入社会，他们思想活跃，我们日常管理中会多表扬，把批评的话语转换为鼓励的话语，多激励少批评使他们产生动力，员工才能更好的为企业做贡献。我们还创新工作思路，每月月初利用晨会时间组织本月生日的员工集中过生日，唱生日歌，许愿，吹蜡烛，吃生日蛋糕，让员工在企业中感到温暖，从而增加员工对企业的归宿感。

20xx年即将过去，工作中我虽取得了一些成绩，但我也清醒的看到其中存在的问题和不足。这些都有待于我在以后的工作中加以克服和解决，具体问题如下：

以上是我一年来的工作总结，虽然这一年在工作能力及工作效率方面都有所提高，但仍存在着很多不足的地方。

- 1、员工两个技能方面，还有待于提高。
- 2、由于监督检查不到位，员工文明礼貌用语使用率未能达到百分之百。
- 3、自身的管理能力有待于学习加强提高。

针对以上不足，我制定20xx年工作计划：

- 1□20xx年将加大现场服务的巡查力度，明确各项工作分工，使工作更加程序化制度化，管理更加细致到位。
- 2、创新服务管理，采用多激励少批评少处罚的方式，与员工深入沟通，使管理更加人性化。
- 3、坚持“一线大干，管理细算”的成功管理模式，采用多种

多样的方式调集员工的工作积极性。

做为公司一名中层管理人员，要时刻接受同志们的监督，杜绝违反公司关于“领导干部十不准”的行为发生。

经理述职报告

精选经理述职报告四篇

精选机务经理述职报告

培训经理述职报告

运营经理述职报告

采购经理述职报告

经理转正述职报告

餐饮经理述职报告

质量经理述职报告

店经理述职报告篇六

各位代表、同志们：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。在企业中，我们积极寻求建

立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

XXX

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](#)

店经理述职报告篇七

尊敬的各位领导亲爱的同事们：

大家上午好！首先做下自我介绍，我叫窦丽云，现任金鼎购物中心三楼服务经理，主要负责现场服务。卫生。安全。人事管理等工作□20xx年即将过去，它标志着我们购物中心经营管理工作已步入正轨□20xx年我的工作取得了一定的成绩，这些成绩是和领导的关心同事们的努力分不开的。我想“骄傲使人落后，谦虚使人进步”，一个人只有在领导的正确引导下团结同事，不断的努力，不断的奋斗，才能取得成绩攀上高峰。在工作中，我忠实履行职责，不断努力开拓进取，全身心的投入到服务管理工作实践中，现将这半年的工作情况做如下陈诉：

做为一名服务经理，如果在工作中台上一套台下一套，这就失去了员工的信任。因此我在工作中注重自身形象，要求员工做到的，首先自己一定要做到，要求员工注意的问题，我绝不去违反。我要在员工中树立善于吃苦，勤奋工作的良好形象。古人讲“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高自我离不开勤，提高工作成绩离不开勤。作为一个服务经理，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤，腿勤，手勤，嘴勤，当天工作当天办，做到事不过夜。虽然是累点儿，但看到我们的企业在逐步成长，心中感到非常欣慰。日常工作中我注重关心员工生活及思想动态，很多员工有困难都愿意找我帮忙。我的工作原则：一切以公司利益为出发点，讲团结，讲协作，出色的完成领导交代的各项工作任务。

1。根据开业初期制定的培训计划，每个月我都会严格按照培训计划进行培训。培训前我都做了精心准备，为了达到预期效果，每次培训完成后都会依据培训内容出试卷进行考试。并且还组织员工学习有益于服务销售类的书籍，学习后组织员工交流心得体会。

2。根据工作中出现的薄弱环节进行培训。

(1) 消防工作是重中之重，每天都进行消防演练普及安全知识，做到杜绝安全责任事故的发生。

(2) 业务类培训是工作中主导，每周我们都会对员工进行销售存盘点及服务技巧类的培训。使员工熟练掌握业务知识和接待顾客的技巧，是提高销售工作的前提。

通过对员工薄弱环节的培训，使员工更好的掌握了应知应会的服务。业务。安全方面的知识，在具备了理论知识的同时，在思想上做了一个有效地引导，潜移默化的感染员工，能够更好的服务于顾客全面的提升我们的工作成绩。

开业至今，我经常把自己放到公司建设规划的总体框架内反复考量，告诫自己不要辜负领导对你的期望，并且努力改变自己的工作思维。考虑解决问题一切注重大局意识，身体力行的做好表率作用，在认真履行工作职责的同时，认真学习，在不断的学习中提高自己的管理能力。

(1) 加强卖场管理力度，减少违纪人员的发生。日常管理中我将管理人员划区分片负责，将每日巡查情况记录在案，对违纪人员实行一警告二谈话三罚款的原则进行有效地管理。

(2) 做好微笑服务，抓好文明礼貌用语的使用情况。我们要求员工做到三米三声，来有迎声，走有送声，问有答声。在做好优质服务的同时，引导员工做好超值服务，倡导每天为顾客做一件好事，在商场内形成一种自动自发为顾客服务的

新风尚。

卫生保洁工作每天严格按照“三三制”进行打扫，并把卖场内的82个柜组平均分给主任。主管来监督检查，柜组内的卫生也划分责任区划分到人。这样一来，责任分明，杜绝了大锅饭情况的现象，从而加强了员工责任心，同时又确保给顾客营造一个温馨舒适的购物环境。

(1) 7月份开始，为了增加新学员的团队凝聚力和向心力，我们参加了公司举办了体操比赛及红歌比赛。比赛前期大家牺牲休息时间紧锣密鼓的排练，员工积极性高涨，生怕自己不努力而拖了团队的后腿。比赛中，我们团队发扬“友谊第一，比赛第二”的优良作风，荣获了一个二等奖，一个三等奖，虽然没有拿到我们预期的名次，但此次比赛赛出了精神，赛出了风格，既锻炼了队伍，又加强了团队凝聚力，我们的收获是超出比赛意义的。

(2) 利用晨会时间，给员工讲解企业文化及发展史，聊城市百货大楼是一个有着三十多年发展历史及深厚企业文化积淀的大型百货集团公司。公司从开业之初的2000平方米营业面积发展到今天营业面积15万平方米的大型百货集团公司经历了艰辛之旅。通过给员工的讲解，使员工对公司有了一个更深层次的认识。

(3) 主动关心员工生活，了解员工的思想动态。公司新招员工多为90后，刚步入社会，他们思想活跃，我们日常管理中会多表扬，把批评的话语转换为鼓励的话语，多激励少批评使他们产生动力，员工才能更好的为企业做贡献。我们还创新工作思路，每月月初利用晨会时间组织本月生日的员工集中过生日，唱生日歌，许愿，吹蜡烛，吃生日蛋糕，让员工在企业中感到温暖，从而增加员工对企业的归宿感。

20xx年即将过去，工作中我虽取得了一些成绩，但我也清醒的看到其中存在的问题和不足。这些都有待于我在以后的工

作中加以克服和解决，具体问题如下：

以上是我一年来的工作总结，虽然这一年在工作能力及工作效率方面都有所提高，但仍存在着很多不足的地方。

- 1、员工两个技能方面，还有待于提高。
- 2、由于监督检查不到位，员工文明礼貌用语使用率未能达到百分之百。
- 3、自身的管理能力有待于学习加强提高。

针对以上不足，我制定20xx年工作计划：

一、做好现场服务管理工作。

1□20xx年将加大现场服务的巡查力度，明确各项工作分工，使工作更加程序化制度化，管理更加细致到位。

2、创新服务管理，采用多激励少批评少处罚的方式，与员工深入沟通，使管理更加人性化。

3、坚持“一线大干，管理细算”的成功管理模式，采用多种多样的方式调集员工的工作积极性。

二、立足本职，以身作则，严于律己，洁身自好

做为公司一名中层管理人员，要时刻接受同志们的监督，杜绝违反公司关于“领导干部十不准”的行为发生。

店经理述职报告篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我自担任大堂经理一职以来，标准严格的要求自己。立足本职工作，使自己能在平凡的岗位上做奉献，为农行业务发出一份光，一份亮，随着银行业的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此县行对我的要求也格外严格，大堂经理是连接客户的纽带，我不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我为其指明方向;在客户遇到困难时，我施予援手;当客户不解时，我耐心解释;我都随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。我们南和农行营业室地处繁华地带，紧邻市场，客户较多，正因为这些，给我行带来了一系列如排队等候时间长，客户着急，对我们的工作不理解等问题，我在平时针对带有借记卡客户，主动引导到自助设备办理，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“某某客户请到几号柜台办理业务”，疏导分流客户，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，从而引荐给主任，实现服务与营销一体化，大大地减轻了大厅压力;我们的'复印设备也经常出现故障，经常有客户提意见，为了解决这一问题，我们每天定点检查维护机器，及早发现，及早处理，把设备所带来的不便降到最低。

作为大堂服务人员，还应具备良好的协调能力，而我们营业部由于没有客户经理，怎么调动好其他人员和保安的工作，发挥他们的作用，便是我平时特别注意的，平时注意协调柜员和大厅工作人员，提高凝聚力，发挥团队精神。而对保洁人员和保安，首先我不把他们当外人看待，把他们看成我们的一员，平时尊重并关心他们，从而做到业务忙时有人帮，做到业务营销不间断。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适

应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的农行员工，更好地规划自己的职业生涯，这是我所努力的目标。在过去的一年中，我在大堂经理岗位上，学到了许多与客户交流的经验和一些营销技巧，但也存在许多不足，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，努力学习服务技巧和专业知 识，提高自身业务水平，为客户提供更优质的服务，发扬长处，弥补不足。把大堂经理工作做的更好。

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

今年我在新河支行担任大堂经理一职，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视，而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，因此我行对我们的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理、理财经理的纽带。我们不仅是工作人员，同时也是客户的代言人。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。每当客流量较大时，我就会大声询问：“几号客户请到几号柜台办理业务”，分流客户任务，以免一些客户中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。

经理的一言一行通常会第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当高。在服务礼仪上也要做到热情、大方，主动、规范。优质的服务不能仅仅停留在环境美“三声服务”行为规范等方面，应该是一种主动意识，一种负责态度，

一种良好的工作心态。更需要柜员间，要形成环节整体互动，默契配合。只有秩序好、流程好、整体好才能做到最好。为了更好的提高自己的服务水平，和业务水平，我参加银行从业资格证考试、基金从业资格证考试，并顺利通过。在今后的的工作中，我更不断地提高工作质量和服务艺术，更好地为客户提供优质服务。

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

在新的一年里，我要努力学习服务技巧和专业知知识，提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

店经理述职报告篇九

一年来在公司的统一领导下，经过部门员工的共同努力，完成了公司的安排的各项工作任务，得到了业主的认可。

保洁只不过是物业服务管理行业中的一个行当。它体现着行业单位的态洁形象，同时，也经业主、使用视觉感观留下第一印象。俗话说：进门看地面，坐下摸板凳。这就是人们审视卫生状况的习惯心理常态。回顾一下，我们是这样做的：

在去年的基础上，在新细化工作内容，严格考评大分标准。不同区域，不同部位都有具体的分值考评。这样，便于操作，利于检查。

1、按标准培训，针对岗位轮换和新员工入职较多的实际，实行例会讲理论，在岗做示范的方法进行培训。班长手把手教，

熟练工传、帮、带，发挥班长的业务技能长，调动熟练工的积极性。这样做受培训者也容易接受和掌握，即提高了受培者的技能，有拉近了同事间的距离，一举两得，相得益彰。严把培训关，讲清操作要领要点，做到眼勤手快（即：眼勤看手快做）；先粗后细，一步到步，人走物清（即：一次做彻底，人走垃圾、杂物、工具全带走）。

2、按标准去做。分二，责任到人，签定目标责任书，让员工胸中有标准，日工作表上排列有顺序，操作起来有个准。周师傅就是突出的一位，大厅的玻璃大门，玻璃幕墙洁净透明，茶几、沙发一尘不染。袁师傅发扬着精益求精的工作作风，楼层保洁清洗垃圾桶，与男性相比，毫不逊色，保持了主楼卫生洁净度。

名都大厦现在是装修期间，在人员少工作量大的情况下，几位师傅也拿标准来要求自己，向标准去靠拢，尽量接近和达到标准。对他们的工作，只有这样来描述：扫地荡身灰，拖地一身汗。较突出，调人员积极行动，毫无怨言。老范师傅责任的区域是目前最彻底，较洁净的一块，从装修阶段而言，是难以见到的标准典范。

3、按标准去查。在检查工作中，不去过场。杜绝一糊二混，发现问题即使提出，注意预期轻重，尽量不伤和气，出现反常，多方协助。目的只有一个，标准不放弃。技之一恒的日检查，是保洁标准化不可缺少的措施，只有这样，墙上贴的才不会是一纸空文，区的卫生也才能赢得业主和使用人的满意。

创建国家级卫生城市是市委市政府的重大决策，一年来，我们始终绷紧这根弘，从不敢松懈。区内一直保持着良好状态。

1、上级要求的。

作为公司经理，把精力用在管理上，用在抓服务上，用在抓

队伍和品牌建设上，这是本职要求。6年来，我坚持按照“精、细、美”的工作标准和“严、恒、细、实”的工作要求去安排、布置、检查各项工作，制定并完善了公司各项工作制度、工作标准和考核办法，按照精干、高效的原则，组建了符合公司特点的运行机构，并对基层工作运行情况进行不间断的检查。我坚持定期到各队站听取意见，指导工作，帮助解决困难，在基层干部中树立起了“不干则罢，干就干好”的争一流精神。在抓好管理和服务的同时，我与班子成员一起积极协调各方关系，努力开拓外部市场，增加公司收入，并积极筹措资金，改善基层的办公条件。为了强化素质教育，在抓好员工岗位培训的同时还积极创造条件组织管理人员外出学习，开扩视野，增长知识，以提高基层干部的工作能力。工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流，工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作，是一个团结稳健、充满活力的班子。

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取班子成员的意见，尊重、团结每一个班子成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，对涉及到采购，队伍录用，合同签订等敏感问题，自己始终坚持“工作人员具体运作，分管领导严格把关，主要领导最后负总责”的工作原则，能够做到不插手，不介绍，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”，要在职工中树立一个良好的干部形象。

6年来，在公司全体干部职工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。一是完成了小区创建目标□20xx年清苑小区创建为局级优秀住宅小区，雅苑创建为省级优秀住宅小区□20xx年雅苑创建为国家示范住宅小区□20xx年清苑、舒苑两个小区顺利通过了省级物业管理优秀住宅小区的验收。二是基层建设目标.全部实现。截至20xx年12月，共创建了一个“十佳示范队”，一个“名牌基层队”和两个“行业一强”，另有3个基

层单位被评为“社区优秀基层队”。三是实现了历年成本指标不超的目标□20xx年公司成本控制在了652.26万元以内，并且水费实现了大幅节余；其他几年公司成本均控制在计划指标之内，并有一定节余。四是外拓市场有了进一步发展□20xx年，公司筹集50万元成立了以家政服务中心为依托的“玉山综合服务公司”□20xx年公司实现外拓物业管理收入近百万元。五是居民综合满意率历年来均保持在98%以上。六是日常物业管理工作在社区考核与评比中实现了争第一的目标。七是在探索物业管理“社会化、专业化、市场化”方面迈出了新的步伐。

一是成本控制力度还略显不够，虽然成本控制指标不超，但成本控制的机制还没有完善起来。二是在摸准下情上做的还不够，听取职工对公司发展的建设性意见较少。三是公司某些方面、某些环节按照“精细美”的工作标准去衡量还有一定差距，还没有把“精细美”的工作标准贯穿到各项工作的全过程，需要在精细管理上下功夫。岗位的改变并没有改变我工作的热情，在今后的工作中，我将继续发扬成绩，克服不足，带领广大干部职工奋勇争先，努力做好上级安排的各项工作。