

部门经理的述职报告精选范文

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/18790.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

部门经理的述职报告精选范文

部门经理的述职报告精选范文1

尊敬的各位领导：

在集团公司领导的大力帮助下，在各分公司的全面配合下，人力资源部全体工作人员不断开拓进取，团结合作，加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理制度建设；把握人力资源动态，吸收优秀企业的人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新，较好的完成了今年年初制定的各项任务和目标，现将年工作的成绩和不足总结如下：

一、制度建设

合法规范的管理制度是企业用人留人的起码前提条件，本年度本部门规范健全了各项管理制度：《劳动合同管理规定》、《入职离职程序》、《薪酬管理制度》、岗位职责等。员工从进入公司到调职离职，从绩效考核到批评处分，人力资源部都按照文件的规定进行操作，采取就事不就人的原则，为员工提供服务的同时，希望能达到各项工作的合法性和严肃性。此外，考虑制订岗位职责表和岗位编制明细表，明确每位员工的岗位职责，让员工清晰的知道自己的岗位责任、工作内容、工作权限、必备的岗位技能等。

二、招聘工作

根据集团公司的人才战略和各分公司申报所需人员，20xx年共招聘员工1430人，其中硕士3人，本科142人，大专135人，基本满足了各公司的用工需求，改善了集团公司的人员结构，人员配置更加优化。

20xx年我部门积极与各高等院校联系，组织校园专场招聘会，参加双选会，通过校园招聘既满足了公司的人员需求又起到宣传公司的作用。

三、培训工作

为了提高干部员工的道德水准和综合素质，建立健康的工作环境，我部制定了详细适用的职业道德培训计划，该培训计划将从四月份全面实施，现已对集团机关领导做了试点培训，取得了良好效果。该培训具备丰富的培训内容和多样的培训形式，并且拥有严格的监督管理机制，切实将培训工作落于实处，避免形式化，力争取得良好效果。

为了满足公司发展对人才的需求，我部在借鉴“三0一”一期后备人才培训的基础上，制定了更为完善的“三0一”二期后备人才培训计划。经过考核选拔出了28名人员参加此次培训，该培训已从3月份开始运作到15月份结束，在为期9个月的培训中，学员们提高了自身的管理能力和认知水平，对这整个集团人才储备起到巨大的作用。

针对入职员工我们制定培训方案，首先，开展军训活动，强化了组织纪律；其次，通过培训职业修养、团队精神、

企业文化和爱岗敬业等基础知识，提升员工认知能力和管理素质；最后，组织车间实践学习，培养吃苦精神，锻炼实践能力。

四、社保与薪资工作

在社保方面，公司为242名符合参保条件的员工办理了参保手续，为所有参保人员及时缴费。我部门今年受理上报工伤23起，从邹平县劳动和社会保障局领取工伤理赔款90余万元。为25名员工办理了生育保险，领到生育津贴88000余元。

对于薪资方面，我们严格造册、核算、审批程序，做到了及时准确无误地发放工资；通过调研周边公司的薪资水平，使薪资水平趋于合理，进一步规范和理顺了集团公司的薪资政策。

五、积极完成领导交办的一些临时性工作。

20xx年我部在取得成绩的同时也存在着不足：

- 1、工作过程中存在执行不到位的问题，虽然已经具备了较为完备的工作计划与具体工作项目，但是在很多情况下不能按照计划与方案完成领导要求的工作任务。
- 2、棉纺一线工人的缺口仅仅是做到了减小，离解决该问题差距很大。
- 3、培养后备干部方面还有待开发、挖掘，仍需要创新培训方式方法，制定合理的培训方案。
- 4、培训方面，针对性的加强培训，不能达于形式。

新的一年人力资源部会紧紧围绕着集团公司的战略目标，积极开拓，勇于实践，为集团公司吸引人才，储备人才，培养人才做出更大的贡献。

部门经理的述职报告精选范文2

xxx，男，现担任xxxx有限公司生产部经理，兼管品控部、设备部、仓储部、研发部等工作。一年来所属部门及所管辖部门工作都有所提升，具体表现在生产成本控制、产品质量控制、物流、人员效率等方面；实际工作中也存在不少的问题，值此年末之际汇总报告如下，是为本人年终总结或述职报告。

一、成本控制

A、设立了专人进行成本核算，并结合以往公司的核算方法进行两次大的改进；达到了两个方面的目的，一是成本核算更加真实、及时、有效，二是对相关人员的考核提供了依据。

B、要求相关人员每日查看成本状况，做到心中有数，及时发现问题、及时改进；每天在公告栏中公布成本偏差较大的部门及数额，促进全员的集体荣誉观念和成本意识；在月度绩效奖励上附加成本因素，对成本偏离较大的情况进行全员考核；

C、明确了大部分的成本控制标准，使得管理人员及操作员工做到心中有数、目标明确；

D、月末公布成本情况并召开专题会议进行分析，制定改正方案，跟踪纠正措施的执行情况；同时对相关人员执行严格的考核制度。

通过以上方法、措施使得全年各类原材料成本偏差控制在：0、3、2%

符合公司的标准成本偏差。各级管理人员及生产员工的成本意识均得到了加强和提高。

二、目前存在的主要问题：

A、水、电、汽三项统计不完善，指标不清楚，且尚未纳入责任考核；未建立相应管理制度；

B、维修费未进行统计，指标不清楚，尚未纳入责任考核；未建立相应管理制度；

C、低值易耗品进行了部分制度规范（《劳保用品发放标准》、《低值易耗品发放制度》等），但是统计不完善，指标不清楚，未纳入责任考核。

D、非生产部门成本意识不强，没有具体的部门成本控制指标和相关制度（例如：仓储部装卸费、整库费、周转费、租库费等的控制；品控部客诉费、检测费、公关费等），部分管理人员数字观念不强。

三、质量控制

A、通过召开会议及组织培训提高员工的质量意识；

B、全年无重大恶性质量事故；

C、对质量问题及时处理并做通报，强化员工质量观念；

D、考试工艺规范、操作规范；

E、完善部分生产记录（投料记录等）、发货记录等，使产品具备可追溯性；

F、加强监督检查使得设备卫生、工器具卫生、生产现场卫生及员工个人卫生均有大幅度提高；同时也增强了员工卫生意识的自律性；

G、明确生产管理人员的质量考核指标，严格考核，使得各级管理人员重视生产过程的各个环节质量控制；

目前存在主要问题：

A、没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

B、没有稳定、优秀的品控队伍，需建立人才培养、引进机制同时配套好的激励措施，提高人员工作积极性和稳定性；

C、与质量管理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

D、品控管理人员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

E、需要明确品控员职责；

F、没有完善的品控记录，质量问题及质量事故记录（发生过程、造成的损失、发生原因分析、事故处理报告、事故纠偏措施等）；

G、没有完善的质量周报、月报、年报（汇总生产过程质量情况、原材料质量情况、产成品及市场反馈质量情况等）；

H、对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

I、需针对研发部出的工艺规范、质量标准完善监督检查标准、监督检查方法及工具等规范；

四、效率管理

A、细化分工提高单位时间劳动效率；

B、完成并超越公司提出的生产一线员工平均工资达到20xx元/月的目标，全年按每月工作26天计算平均工资达到2259、8元；

C、针对设备的生产能力定时定额，注重前后生产工序的配合衔接，使得生产过程更加流畅，减少或避免停工待料及窝工现象；

D、调整工资分配方式，使劳有所值、劳有所得；

E、明确工作目标，采取适当的激励措施提高员工的生产积极性；

目前存在主要问题：

A、生产前（尤其是新产品）的组织、准备工作不充分，使得现场比较乱且影响员工生产积极性；

B、对员工的工作情况记录不完备，不能做到每名员工做最适合自己的工作；

C、调岗随意性大使员工茫然无所适从；

D、没有有效的'新设备、新工艺引进机制，不能大幅度降低员工劳动强度、减少工作时间且提高工作效率；

五、制度建设

A、已完成规范明细：《计件工资管理规范》、《工作服穿戴管理规范》、《车间卫生管理规范》、《员工考勤管理规范》、《员工入职、离职手续办理规范》、《装卸工管理规范》、《仓储部出入库手续管理规范》、《员工进出车间管理规范》、《劳保用品发放规范》、《工器具管理规范》、《设备卫生管理规范》、《管理人员考核标准》、《设备操作管理规范（部分）》、《安全生产目标管理》、《员工个人卫生管理规范》、《仓储部卫生管理规范》、《效益奖管理规范（工龄和全勤）》；

B、在制度贯彻方面坚持的中心思想是：“要想执行有力，必须措施有力；要想措施有力，必须检查有力；要想检查有力，必须奖惩有力。”。并在实际工作中强化监督检查及记录的职责，坚持没有检查工作就不算完成（即便实际工作已经完成），强化各级管理人员的监督检查意识和接受监督检查的意识。

C、考核尽可能的量化，以事实为依据、以数据为准绳。使得考核尽可能的公平合理，同时辅助以有力的奖惩力度，极大的提高了管理人员的工作积极性。也通过数据考核增强了管理人员的数据观念，使工作有更直观的参考和理性。

目前存在主要问题：

A、一定程度上存在人管人的现象，而不是通过制度管人。造成的不良后果就是，这个人在工作就能做好，这个人不在可能工作就会有问题；

B、制度不够完善，很多时候政策发布及执行都比较随意，没有正式文件，没有正式批准的手续；造成结果是后期执行带来很大不确定性和纠纷的发生；

C、有些制度时间较长，不能及时修改，在面临问题是出现按制度走不通的尴尬。

六、文化建设

A、抓住每次机会贯彻统一思想，主要有：做人做事要有起码的职业、道德底线；选择了这个工作就要无怨无悔的努力做好，不要即干着工作又讨厌这里的一切；责任是第一位的，任何一件事情或事故都应该有责任人而不是都是公司承担；领导干部要心胸广阔，做事要尽可能公平、公正、公开；强调服务意识，避免话难听、脸难看、事儿难办；加强执行力文化建设，强调复命制；

B、利用板报、标语明确告诉全体员工我们鼓励什么？反对什么？那些事儿是我们希望看到的？那些事儿是我们应该尽力避免的？对重大责任事件通报处理结果接受全体员工监督；对好人好事儿也大力宣扬；

C、反复的讲丛书上看到学到的知识、思想，并在适当的机会集体讨论，鼓励管理人员多看书，努力打造学习型团队；

主要问题：

A、没有系统的企业文化建设方案，没有形成固有的企业文化氛围；

B、没有进行企业文化建设的专有人才，对企业的发展史、企业的今后规划、人才战略，员工福利等没有系统的文件和宣传，导致人员的归属感不强；新员工流动性大，老员工思想沉闷不活跃；

C、企业没有典型人物形象，典型事例分析，使得在一定程度上员工价值观取向不明或者是散乱，企业整体凝聚力不强；

D、没有合适的业余生活，没有建立很好的团队观念。

部门经理的述职报告精选范文3

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

时光飞逝，20xx年已渐去渐远。在各位领导的关心及指导下，在各位同事的支持及努力下，我们共同完成了20xx年各项工作。在过去的一年中我带领生产部门所有员工积极努力、开拓进取，在完成各项指标任务的基础上对各项工作也做出了相应的提升与改进。现就20xx年各项工作完成情况及20xx年工作计划做如下汇报：

一、20xx年各项工作完成情况

生产计划协调方面

20xx年吉林公司计划销量25万立，生产部共完成生产任务23、56万立，完成计划的94、2%。在保障计划的完成过程当中我们积极做好生产协调，本年度实现了与x x公司的强强联合，签订了外委加工协议。并与x x公司有借站往来，有效的弥补了在生产紧张的过程中供料不及时的问题。本年共借入11317立，借出8177立。

技术试验提升方面

20xx年配合比成本较计划降低75、79万元，节约3、22元/立。主要有以下两个原因达到成本控制目标：

1、降低成本，用一句话概括起来就是混凝土配合比优化，通过材料验收控制、材料计划控制、材料价格控制等材料成本的控制，以优化混凝土配合比。

2、通过大量的试验，优化混凝土配合比。在保证其混凝土各项的基础上，进一步提高C40以上混凝土掺合料使用量。使用聚羧酸高效减水剂，降低水灰比，调整混凝土胶凝材料比例。

安全管理工作方面

1、严格执行公司各项规章制度。我公司按集团公司及长春公司要求，以公司实际情况出发，严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。安全生产管理是确保生产有序进行的前提，在安全管理方面，本着谁主管、谁负责的原则。在1月份全公司范围内层层签订安全生产责任书，做到一级对一级负责；根据生产实际情况，及时补充修订岗位安全生产责任制，岗位安全操作规程，并做到制度上墙；进一步强化安全锁定管理，按照集团公司要求，完善安全管理基础档案。

2、加强培训频率、强化职工安全意识。20xx年培训类型分为七类，包括新入厂人员三级安全教育培训（厂级、部门、工段）、开工前安全教育培训、春季防火安全教育培训、冬季防火安全教育培训、冬季施工安全教育培训、驾驶员月安全教育培训及全员季度安全教育培训。公司范围内每月组织一次安全月例会，生产工段和运输工段每周组织一次安全周例会。例会中强调安全生产、道路安全运输的重要性，利用例会及时传达上级有关安全生产方面的文件精神，并及时贯彻执行。使职工树立“安全第一”的思想，为生产的安全有序进行保驾护航。

3、严格执行施工现场安全评估、巡查、检查、不定期抽查的标准。坚持安全巡查、检查制度。生产运输部每周一

次安全检查，公司安全主管每日一次安全巡检。认真检查岗位人员安全锁定的执行情况，严格“执行三级检查制”，做到不走过场，对站内重点部位、施工现场足一检查，对发现的问题及不安全因素，及时加以整改落实，确保生产的安全有序进行。

4、道路运输安全管理是商混企业安全管理的瓶颈，集团商混企业连续发生了几起重大交通事故，在早例会、班前会上分析、吸取事故教训，同时完善落实安全奖励制度，使安全管理成为自下而上，自上而下的一体化管理体系。

二、工作中存在的不足及改进措施

20xx年有成绩也有不足。在生产组织方面由于生产旺季运输车辆、泵车不足，直接导致集中供货时出现短时的延迟供应等情况。虽然公司协调相关单位借车、借料供应，仍未能做到完全满足客户需求。对此我们将在20xx年的生产工作中提前做好准备工作，根据经营部提供的合同量做好生产预判，冬检时做好车辆及生产设备的全面检修工作，同时与相应企业签订好租车合同，与相关单位签订好借车协议等方式来满足生产需求。

在安全管理方面，公司在20xx年中虽无恶性安全事故发生，但也发生了两起较为严重的安全事故。虽然我们已通过调整安全奖惩力度、加强安全培训等方面，控制安全隐患，做到了安全事故发生率的降低，但是由于驾驶员流动性较大，新上岗员工安全素质、安全意识与公司要求有一定距离，因此造成了公司损失。对此在20xx年我们将制定更为完善的安全保障措施，通过加强驾驶员驾驶技术月度评定，季度考核等方式从根源上提升驾驶员的技术水平，减少安全事故的发生。同时增强检查及教育力度，增加酒精测试的频次，结合集团公司及其他企业的安全事故材料做好安全培训工作，让驾驶员安全警钟长鸣，提升安全意识。

三、20xx年工作计划

20xx年我公司生产工作仍围绕保障安全、提升质量、顺畅供货、严控成本四个核心开展，在安全管控方面严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。加强培训频率、强化职工安全意识。

在提升质量方面基于优化配合比的同时要使商品混凝土出厂合格率100%，加强进厂原材料的检验，要求中控员搅拌时准确输入混凝土配合比，技术员及操作人员必须经常监视混凝土的坍落度及和易性，对出厂混凝土进行“十”车重抽检及唱票制度管理。在顺畅供货方面首先保证车辆设备完好率、运转率达到95%，要求调度、车队长及生产主管紧密协调配合，根据经营部下发的生产计划合理排序，必要时向有长期合作关系的商混借车以满足生产需要。

在严控成本方面组织试验室人员利用停产期间进行混凝土配合比优化试验及生产混凝土配合比复核试验，通过近300组混凝土配合比优化试验，使用新材料降低混凝土成本、进而增加混凝土销售能力。20xx年要从本质上提高员工保障安全、保障质量、提高生产效率的自觉程度，要继续推行成本标准化建设，提高标准的先进性，重点测算生产运输各环节成本，形式专项专管，降低各项成本支出。要着重做好质量技术管理梯队和供货服务管理梯队建设，大力培养高、精、尖的质量管理人员和调度人员，保障生产工作的稳定性。

四、小结

任职以来，做了不少具体的工作，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。这表现主要是要进一步加强管理工作的计划性、系统性、科学性，提高综合分析、解决问题的能力；在完成领导交办的任务的基础上，发挥总经理的参谋、助手作用；继续加强业务知识的学习，进一步提高写作水平。我没有什么谋求利益和享受待遇的权力，有的是承担责任、带头工作的义务。既要事无巨细、认真做好具体的工作，还要进行宏观的管理。在平时的工作中，对领导交办的工作，我从不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同其他几位经理的工作协调上，做到互相了解、真诚相待、互帮互学，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。

这一年来，我的工作得到了领导和周围同事们的认可，我深知表扬的背后有我们生产部各位同仁的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

谢谢！

部门经理的述职报告精选范文4

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸1、5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策助免费帮您找！

略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

部门经理的述职报告精选范文5

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二〇**年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于97年6月份到XX公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展XX用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省XX任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二〇**年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于XX、XX等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了XX卡，降低XX费，收到了较好的效果。在受领了省XX发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省XX任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

更多 述职报告范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](http://zhann.cn)开发