

2023年房地产企业领导述职述廉报告 企业领导述职述廉报告(优质5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，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

房地产企业领导述职述廉报告篇一

各位领导、职工代表同志们：

首先，感谢总经理、党委书记及班子成员一年来对我工作的关心指导，感谢各位领导及职工同志们对我工作的支持帮助。

x年，根据项目领导班子分工，我主要负责地铁二队、疏散平台工程的施工生产管理以及全标段安全监管工作。一年来，我紧密团结在项目部党政周围，动员和带领干部职工，团结一心，积极进取，在所负责区域的各位部长和职工同志们的共同努力下，共完成大小工程多项。工期管理方面，加班加点、精心组织、克服各种施工困难、严格兑现业主工期节点要求。安全管理方面，经常深入一线、查处安全隐患，施工生产事故及交通、火灾事故均在公司下达的控制指标之内。增收节支方面，加强内外协调、主动出击、努力争取，效益最大化是企业的最终目标，为公司节省成本增加利润百万余元。对外协调方面，积极主动协调地方政府职能部门，为项目顺利开展扫清外围障碍。

x年，做为地铁副经理兼安全总监，我负责项目安全管理和部分工程生产管理工作，为进一步履行好职责，现就x年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

一年来，我始终把项目部“国家大会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司党委开展的“争先创优”，积极参与创先争优活动。采取项目党委中心组集中学、业余时间自己学的方式，主要对中国共产党第十七次全国代表大会报告和xx届五中全会精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。

在中铁二局这座大熔炉里，我的思想在经历幼稚和成长锻炼之后有了新的提高。我觉得一个人独善其身并不够，还应该积极的用自己的言行去影响他人。一个优秀的人懂得要最大程度的发挥自身的潜力，不仅在自己的岗位上兢兢业业、对周围的人关心爱护，还要切实、灵活的去带动大家都来关心国家、集体和他人的利益。而一个共产党员所负的责任正是这样，既要乐于为他人服务又要领导人们都来关心大家。我想，如果成为了一名党员我就有机会向更多的优秀分子学习，取他人之长补己之短，在维护集体利益、坚持原则的同时做到与周围的人融洽相处；我就会时时处处对自己要更加严格要求，更深刻的增强自己的社会责任意识和克服困难的决心。

时代在变、环境在变，工程局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，作为一名副经理兼安全总监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水平和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务工作落到实处。积极主动向党组织靠拢，争取早日加入党组织，以党员“不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋”的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

1. 明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产。

x年对我们地铁来说是极不平凡的一年，新中标疏散平台项目，

工期非常紧、任务相当重、困难非常多，项目同时经历工程施工大干、项目收尾、面临竣工验收、竣工结算等阶段。

强化生产组织的严密性。针对地铁今年工程施工任务量巨大，始终坚持生产周例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各个部门各节点的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和安全办公会，合理地安排安全施工顺序，协同总工研究和确定了施工方案和施工计划，以确保地铁今年生产任务的顺利完成。

2. 以人为本，安全第一，预防为主，综合治理。

x年，为了全面贯彻落实集团公司“安全生产年”活动，根据北京市建委、中铁二局集团“安全生产年”活动方案的要求，我们紧密围绕公司安全环保与生产管理工作要点，按照“谁主管谁负责”的原则，认真贯彻落实北京市建委和中铁二局集团有关安全工作的指示精神，以“强三基、反三违、除隐患”为手段，以整治安全隐患为突破口，以安全文明施工体系实施为载体，以正规化管理为基础，以加大各级领导干部责任追究和风险责任意识为保证，不断强化和夯实各项安全环保基础工作，同时，以“冬防”、“春防”、“安全生产月”、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动为契机，扎实有效地开展各项安全环保工作，为项目的稳步、健康发展，创造良好的安全生产环境提供了坚实有力的工作保障。截止到目前为止，项目未发生一起大小责任事故。

在开展全员安全宣传教育和职工安全培训上形式多样，内容丰富为有效的搞好项目安全宣传教育工作，项目以各种活动为载体，突出宣传重点，力求实效。在x年开展的“冬防”、“春防”、“安全生产月”、“安全优胜杯”竞赛、定期安全隐患排查、安全生产大检查、定期安全生产分析总结等专项活动中，项目利用简报、板报、标语、宣传单、张贴画等宣传工具，向职工广泛宣传党和国家的安全生产方针、

政策、法规，x年共牵头开展安全隐患排查60余次，查处安全隐患600余起。累计安全教育培训员工2019余人次；累计安全技术交底400余份；开展防汛应急演练1次，受教育面200余人次；累计向业主争取安全资金1600余万元；累计迎接各种检查40余次；累计编制应急预案25份，专项安全方案16份。

3. 强化施工管理文明的有序性，文明施工树形象。

在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求从地铁进场开始，都努力要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板引路一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的常抓不懈，各部位的施工现场均达到了文明施工标准，积极组织申报了北京市绿色施工文明安全标准工地，树立了地铁的良好形象，受到了业主的普遍好评。

靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握地铁生产的第一手材料，每天早上6点多起来我都要到钢筋加工厂，施工竖井等转上一圈，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强对安全生产的监督和检查的力度。

项目先后获北京市安监局、北京市建委及北京市轨道公司2019年度安全质量先进管理单位、北京市建委x年度安全质量先进管理单位，本人荣获北京市轨道公司年度综合履约管理先进个人。

4. 加强领导，精细管理。

结合项目部开展的增收节支工作，按照项目领导班子的部署，我会同项目财务部及相关部门负责人深入基层单位，和项目机关部门及基层单位负责人共同分析生产经营过程中的漏洞和薄弱环节，落实增收节支指标，确保增收节支工作落到实处。并从自身做起，落实增收节支工作；顶着压力，规范理顺装修项目的管理。同时针对施工组织设计多为形式少实用的

情况，多次与基层负责人及技术人员探讨并组织实施，经过大家的努力，这一情况有了一定的改善。这一工作还有待于我们大家在以后的工作中进一步的细化，以保证我们的每一项工作计划都能有的放矢，不打无准备之仗，无计划之仗，做到言必行、行必果，保证施工工期，树立我们的良好信誉形象。

5. 加强安全管理工作，做到生产无事故。

抓好安全生产工作，夯实基础是关键，宣传教育是安全生产基础工作的重要内容。项目针对人员流动性较大，生产任务重的实际情况，组织管理人员进行安全培训。培训首先组织观看了集团公司系列安全宣传资料片，宣传片中血淋淋的施工事故现实给在场的人员很大的震撼，一次又一次的警示着我们在施工中要随时注意安全生产的重要性，要牢记“安全第一，预防为主”的方针。接着进行地铁的《安全管理体系》宣贯，主要以加强员工自身的安全意识，提高安全警惕性为主要手段，要求安质部门要在危险地段设立安全警示牌，并派专门的安全人员随时进行检查，查到有违章施工和存在生产安全隐患的必须要立刻指出，要求整改，必要的时候可以责令停工。随后，在场的管理人员都参加了安全培训考试，到会人员都认真的答写并提交了试卷。

做为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名领导干部清正廉洁的本色。一年以来，认真学习各级党组织关于党风廉政建设的有关规定，严格执行领导干部党风廉政建设责任制的各项规定，自觉抵制不正之风，坚持讲真话、办实事、求实效，不断提高拒腐防变的能力。

为了适应新形势、新任务、新工作的要求，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。并

以党争先创优活动为契机，进一步理解了新时期争当先进的基本要求，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导同志身上吸取优点和长处，弥补自身不足，努力做地铁合格的管理者。

房地产企业领导述职述廉报告篇二

2020年_月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历

我叫_，男，19_年_月_日出生，20_年_月毕业于_学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20_年_月参加工作，先后在公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责_市开发区“_和_车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20_为110万元，20_到20_为110万元，20_至今每个月实现业务收入_万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

销售型企业领导述职述廉报告范文篇4

房地产企业领导述职述廉报告篇三

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须很多学习行业的相关知识，及销售人员的

的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作十分繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重研究，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要成为一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入主角。有必须的承受压力本事，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

经过一段时间的工作，我也清醒地看到自我还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
- 2、由于本事有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我经过努力学习和不断摸索，收获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。

回首____，展望____!祝__在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自我在新的一年里业绩飚升!

房地产企业领导述职述廉报告篇四

在公司领导班子和广大党员的大力支持下，我同班子成员团结一心，带领和依靠党员和全体员工，认真贯彻落实党的xx大精神，紧紧围绕公司全年生产经营奋斗目标，充分发挥政治优势，化解矛盾，理顺情绪，凝聚人心，鼓舞干劲，进一步转变了员工思想观念，振兴了员工的二次创业精神，维护了改制第二年安定团结的局面，为公司挖潜增效，抗击金融危机，扭转安全被动局面，加快企业发展提供了有力的保证，现将本人抓党建工作述职报告如下：

作为合煤公司党委书记，我切实履行党建工作第一责任人的职责，在工作中坚持带头学习、深入调研，不断增强责任意识并提高工作能力。是我们合煤公司改制的第二年，在上级党委的正确领导下，我们坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习贯彻落实党的十七大精神，紧紧围绕公司的生产经营目标，我们根据非公企业的特点，加强党的组织建设，转变党组织和党员的活动方式，充分发挥党员骨干的先锋模范作用，紧贴安全生产、经营的实际，使广大党员在思想上、行动上适应公司的运行机制，把力量凝聚到实现今年的生产经营目标和各项任务上来。我们按照“抓组建、抓规范、抓提高”的工作思路，突出工作重点，完善工作程序，努力打牢非公企业党建工作的基础。

我们结合企业改制后的内部机构变更情况，加强党的组织建设，健全党组织，配备党组织负责人，在新的子公司成立与企业名称相一致的党组织及配备负责人，并对原桂中厂、鑫昌厂、水泥厂、机电总厂等资产对外租赁经营而成立独立法人公司，按**市委要求，下文明确这四个公司党组织的主管部门；组建了贵州办事处党支部，下发了代管公司派往贵州诚光公司、三联公司的党员的有关文件。努力做到哪里有公

司单位和部门，哪里就有党的工作；哪里有党员，哪里就有党的组织，扩大党的工作覆盖面。坚持一手抓改革，一手抓党建，做到企业改制与党组织重建同规划、同部署、同实施，相应调整和明确了基层党组织的隶属关系和职能。

为了掌握全公司党建工作的动态，制定企业改制后党建工作的措施和方案。去年3月我带领公司领导和政工部等部门连续到直属的8个生产矿进行调查研究，在掌握全公司党建工作的基础上，结合公司的实际，提出了围绕经营目标抓党建，推动企业经济发展的公司党委工作思路，实现了党建工作“围绕中心”、“贴近实际”到“融入经济”的新突破。

一是融入领导体制，实行公司、基层矿、区队三级党组织“一岗两责，交叉任职”的领导体制，避免了过去“两张皮”的现象，创新了民营企业党建工作，为非公经济企业提供了党组织领导保证。

二是融入企业管理，为“同步运行”提供保证。我们把党建工作长效机制融入到公司推行的现代企业制度，实行一体化管理，使党建工作成为企业管理的重要内容，有效地把党的政治优势、组织优势、作风优势延伸到企业管理的各个层面。

三是融入党内活动。为提高企业效益、提高员工收入、提供优势保证。党组织始终把企业安全生产和经营工作的重点、难点作为党建工作的重点和主攻方向，通过党组织开展活动、推动各项工作来保证经营目标的实现。通过这些创新党建工作的新举措，既发挥了党组织的政治优势，又推动了企业的稳定和谐发展。今年，在政府为保证大事喜事的正常开展、公司安全状况不佳，停产时间过长的情况下，公司还实现利润2203万元（不含支付改制费用），员工年收比上年增长22.52%。

根据上级的部署，去年上半年合煤公司党委结合企业由国有企业改制为中外合资企业，企业经营机制，党组织活动方式

有了更大改变的实际，开展了思想解放大讨论活动。为了把活动引向深入，作为公司党委书记，自己亲自到东矿、三矿、六矿、九矿等单位结合实际进行宣讲。通过深入开展讨论，各级管理人员和广大员工树立了效益观念，克服了过去国有企业时存在的等、靠、要的思想，员工责任意识、竞争意识普遍增强。

作为党委一班人的班长又是企业行政一把手，在领导班子党风廉政建设中，自己处于主导和支配地位，一言一行都对班子有很大影响和示范作用。因此，处处注意以身作则，凡是要求班子做到的自己首先做到；凡是要求班子成员不做的，自己首先不做。严格对照领导班子成员廉洁自律的规定。例如接待费的登记审批制度，公车燃油消耗由个人包干支出制度等，我都能自觉遵守，因此，制度执行得很好。

房地产企业领导述职述廉报告篇五

初来__时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到得心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。现就今年上半年的工作做如下总结：

一、万事开头难

每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时候，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要

这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通

是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性

助理工作其实需要做很多繁琐的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强

当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识

就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道

做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、尽量把事情做得详细一些

这样对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

销售型企业领导述职述廉报告范文篇5