

大堂经理述职报告 企业经理个人述职报告 (大全8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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大堂经理述职报告篇一

全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“稳健经营，以效益为中心”的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度；不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设；继续深化各项改革，狠抓队伍建设；全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司20xx年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想 and 论断。通过学习增强了事业心，提高了工作的管理能力。

拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥

积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。

在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。

在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把“稳健经营，以效益为中心”的经营思路带到业务一线。

在业务高速发展的同时，管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。

加强管理，推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点；四季度把车险结构调整作为工作方向；围绕“以利润为中心”的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的“垃圾”业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

(五) 定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。

(六) 以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动部门员工工作能力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。部门工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

(七) 加强廉政和作风建设，严格遵守廉洁自律各项规定

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵蚀。虽然我不是党员，但我一直严格按一个党员的标准要求自己，坚决贯彻落实《中国共产党党员领导干部廉洁自律若干准则》，严格按照“八个禁止”、“52个不准”的要求约束自己，带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着一些问题：1、工

作前瞻性不足，工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。2、工作解码能力相对不足，工作方式较为简单，工作结果和预期存在差距。3、政治思想觉悟有待提高。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

大堂经理述职报告篇二

我担任公司总经理一职。回首一年来的工作，在董事会的正确领导下，带领公司全体同事，比较圆满的完成了既定的生产建设各项目标。下面是我的述职报告：

根据董事会年初提出的规划，公司管理目标定位为建设生产准备年。经过全体同事的共同努力，在产品结构调整、建章立制、工程建设管理、生产管理、经营管理等方面取得了一定的成绩。

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的公司发展机制。在企业建立、完善的过程中，对企业未来的发展道路和方向，进行了分析和思考。成为一个高水准、特色化、科技型的风电配套设备生产制造企业，是公司的目标。

2、建立健全内部管理制度。

为适应公司发展的需要，公司设立了相对合理的组织结构，建立了有效的管理体制，先后拟定并颁行关于生产管理控制、

日常行政及目标责任管理等制度和办法共三十余项，逐步纳入规范化、标准化和制度化的管理轨道。建立了企业法人治理结构。并在企业运营的过程中，进一步的调整和完善。

通过不定期组织召开总经理办公会议及定期每周二组织召开总经理例会，严格执行“三重一大”决策机制，充分发扬民主决策。体现了公司和谐团结和群策群力的工作作风。

为提高企业形象、增强市场竞争实力。在软件上：企业通过统一服装，塑造良好的办公环境，加强区域卫生等日常管理。在硬件上，通过对厂区合理规划，划分生产、办公、生活区域，各区域相对独立，形成一个现代化企业面貌。

3、建立生产管理、质保体系。

对于生产及质量管理，我们从管理五要素：人、机、料、法、环出发，通过不断的完善生产各要素，逐步形成生产能力。

在包头地区技术工人、专业技术人员紧缺的情况下。通过前期招聘时技术人员的储备，引进了不少年轻有干劲的技术人员。经过多方考察，公司引进了三个劳务分包队伍，从生产管理模式上我们也因地制宜作了调整，采用生产任务承包的方式，通过优胜劣汰，培养技术过关的队伍。

4、积极拓展市场，打造优质服务平台。

对于市场开发，我们从来不等不靠，从未因公司处于生产准备年而放松对市场的重视。我们积极与客户取得联系，协助马教授进行技术讲座，向客户作详细介绍和推广工作，使客户对我们的新型反向平衡法兰产品由不了解到熟悉、到信任，进而采用我们的产品。

5、改善外部经营环境，营造良好的经营氛围。

公司面临着巨大挑战。除了通过企业内部加强管理以外，力求取得当地政府部门的支持，从可持续经营发展的角度，也是我们努力的重点。通过与财税等各相关政府主管部门的联络沟通，打造良好的人际关系，顺利解决辽宁调兵山风电塔筒项目税务问题。为企业的发展创造了良好的环境。

6、人力资源状况

公司拥有同事79人(临时工8人)，其中40%以上具有大专以上学历，中、高级技术人员占12.17%。为26%的同事交纳三险(高管、未转正人员、退休返聘人员未参保)。公司本着“选贤任能、惟才是用”的人才观，努力塑造一支素质一流、稳固高效的团队。

目前公司组织架构、生产、经营、质保体系已经建立，具备了批量生产能力。

虽然取得了一些成绩，但是也清醒地认识到工作中还存在着很多问题，这些都有待于在今后的工作中加以解决和克服，具体有以下几个方面：

- 1、公司的思想和认识在同事内部还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。同事的责任心和主观能动性不够强。下一步着重解决企业团队精神和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

- 2、基础管理工作起点不高，这方面要建立健全三级文件，把基础管理定在较高的基准之上，做到与现代企业形象同步。

- 3、优秀的管理、技术人才比较匮乏，这是当前公司面临的、也是亟待解决的一个重大问题，要拓宽思路，做到能者上，无作为者下。

- 4、在市场开拓方面，目前还只能依赖金风科技。这方面，还

要拓宽思路、注重技巧和办法，利用一切有利于市场开拓的资源和条件，突破瓶颈。

5、在融资方面，由于没有灵活运用企业的资源，到目前为止，只能依赖大股东的借款。融资工作得不到落实，不能建立企业信用等级，无法享受政府贴息的优惠政策，给公司带来了经济上的损失。

新的一年又将是一个充满挑战的一年，前进的路上依然是困难重重，但我有信心在董事会的领导下，组成一个有凝聚力的团队，一起勇挑重担，带领公司同事渡过难关，走向辉煌。

1、调整公司的领导班子和管理人员，做到知人善用，发挥每一个人的特长，组建一支高效的管理队伍。实行目标责任管理，裁短管理链条，缩减管理层次，降低管理成本，提高管理效率。迎接新的挑战。

2、加强市场开拓的力度□20xx年作为市场开拓年，力争全面把新型反向平衡法兰产品推向市场，利用网络、杂志、展览等各种媒体媒介，宣传我们的新产品和企业，提高企业的知名度。与潜在的客户进行接洽，使他们了解我们的产品，接纳我们的产品。

3、加大奖惩力度，在公司内部形成一个激励的机制，在外部营造一个良好的产品销售环境。

企业应该适应市场和社会环境的变化，不突破，企业难以发展。作为个人，也应该继续提升各方面素质，加强技术学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平，与公司领导班子一起带领全体同事解决目前存在的包括生产管理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

我有信心同公司全体同事一道，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，为公司夺取新的成绩，为投资者创造满意的经济效益和社会效益！

最后，谨借此机会，对董事长及各位股东、监事、董事的关心与支持，表示衷心的感谢，并期待诸位今后继续给予支持。

大堂经理述职报告篇三

我一一某，现年某岁，现任某公司总经理，负责公司经营管理工作。现对200某年工作进行述职汇报：

创造性开展经营管理活动；锲而不舍地追求做专、做精、做强泵业，行业领先，世界知名目标；念念不忘地牢记敬业、协同、诚信、创新的经营理念；坚持不懈地实践以公司发展为第一要务，以员工幸福为第一责任，以科技为第一生产力，以人才为第一资源的指导思想；矢志不渝地树立与时俱进，追求卓越的企业精神。整合资源，实现人、财、物的优化配置与使用。优化流程，提高经营管理的效率与质量。加快与国际同行的交流与合作进程，增强公司实力与后劲。团结班子，带领队伍，凝聚人心，用心管理，善于经营，真抓实干，充分挖掘释放人员、设备、场地潜能。全年完成工业总产值某亿元，同比增长某%，为年计划的某%；完成产品销售收入某亿元，同比增长某%，为年计划的某%；完成回款某亿元，同比增长某%；完成利税某万元，其中利润某万元，全面超额完成了公司董事会和集团公司下达的指标，创经营业绩历史新高。

公司总资产为某亿元，其中流动资产为某亿元，无形资产为某亿元，固定资产仅为某亿元，资产结构严重不合理，严重制约、阻碍公司的生存和发展，只有将无形资产（土地资产）盘活，变现为设备、厂房等固定资产，公司才会真正获得新生。一年来，我与某市政府及政府部门做了大量的汇报与沟通，发布招商信息某次，与投资商进行了五十人次的谈判，终于取得了土地资产盘活的突破，完成了某部分的整体搬迁，

腾出了某亩地与地产商合作开发，获得了某百万的现金流入。公司在某区、某工业园分别购置了建新厂用的某亩土地。公司已聘请某设计院、某设计院正在做搬迁方案和设计，力争二季度开工。

虽然公司在两年来没有进行技改投入的情况下实现了产销的高速增长，但我清醒地认识到公司内部资源与管理已不能适应公司发展的需要，国内市场环境发生了重大变化，市场竞争加剧。还有供应商的材料涨价，用户的压价，替代产品的出现和新的进入者。因此，公司组织专人制定了“十一五”发展规划，明确了公司发展思路、发展战略、发展目标和资源配置。公司要千方百计实现技术和产品的引进、合作，调整产品结构，立足国际竞争，进入高附加值生产商行列。想方设法盘活土地资产，改善公司资产结构，以公司搬迁求发展，以土地开发促发展。全力引进战略投资者，调整公司股权结构，进行股份制改造。公司要以品牌战略、市场战略、技术战略、人才战略超越竞争对手，到“十一五”末，公司要以一流的厂房、一流的设备、一流的技术和产品、一流的管理展现在世人面前，实现销售收入达某亿元。

当然我也存在一些工作不足，比如向集团公司汇报、请示不够，在以后工作中努力改进。

大堂经理述职报告篇四

20xx年，在集团公司党委、纪委的正确领导下，我始终坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻党的十七大会议精神和中纪委三次全会精神，自觉遵守执行“四大纪律”、“八项要求”和“三个不得”以及总公司、集团公司关于廉洁自律的各项规定，严格要求自己，努力工作、勤奋求实，思想和认识上有了一个巨大的飞跃，工作上也取得了一些成绩，杜绝了违反党纪、政纪和上级有关规定的任何不良行为，现将在党风廉政建设方面所做的工作述职如下，请同志们予以审议。

作为公司主管领导，我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的，因为党风廉政建设责任制的落实与否将直接关系到整个企业的风气，风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡，改革攻坚，职工思想波动较大的关键时刻，如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气，走出困境，重现光明的重要一环。

作为公司主管领导，我积极配合党委书记和董事长两位主管，齐心协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面，我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书；在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上，认真听取了各分公司、项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作的汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作，要求公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“八项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度，亲自主持召开了“京开项目”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。

亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并且并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员；二是把中纪委提出的“八项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导，都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求，严格遵守“四大纪律”、“八项要求”、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人，从不违反原则为他人提供“便利”，不允许自己的家人搞特殊化，不收受任何人以任何形式的贿赂和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己，对身边的工作人员一律严格要求，坚决按照“四十个不准”办事，对违反原则的一律加以纠正、教导，情节严重的坚决予以处罚。

“其身正，不令则行；其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能够建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。

我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线；二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到；三是带头同各种不良现象作斗争；四是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度；本人也坚决做到严于律己，从不搞行贿和受贿；五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益；没有借用公款为自己办私事的行为；没有在企业兼职，领取任何报酬；六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但是对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设和反腐败工作

中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，推进党风廉政建设和反腐败工作各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设工作自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新的台阶。

以上是我的述职述廉报告，不足之处恳请同志们批评指正，我将虚心接受，鼎力改进。

大堂经理述职报告篇五

各位尊敬领导、同事们：大家好！

首先容我自我介绍一下：我叫，负责综合办的日常管理工作和我们厂的材料采购供应工作。

不知不觉中□20xx年已步入十月份，从建厂投入生产到现在已经一年有余，在这一年多的工作当中，我们各自都经历了许多，也学习了许多，成熟了许多。而我早于几个月从筹建开始提前参与到我们厂的建设中，在建厂至投产的不同阶段领导委我重任，给与我不同的角色，说明领导对我的充分信任和认可；现将一年多的工作情况向各位作一个汇报。

首先，是建厂初期阶段，现在回想起来当时的场景还历历在目，当建厂初期参与到项目的建设时我就知道这将是人生之中最难忘的一次经历，也是我人生中最难得的一次学习和挑战的机会。

当时我们厂选址是在公司原化工厂旧址上进行的，建设当中要利用一部分旧的厂房，因此施工中受到一定的限制，当时我主要负责工地的施工，监督和保证施工质量的同时，还要

抓紧施工进度;刚开始工作当中,由于个人管理经验较少,经常会和施工队中间发生一些小摩擦,虽然表面看起来工队服从了一些安排,只解一时之急,实际上施工进度没有太大的改变,这都是以为我急于求成的原因,项目部领导看到情况后和我进行了谈话和疏导,在总结梳理和冷静的思考后,我在工作思路进行了认真反思,改变工作方式,换位思考;在和施工队不断地交流中,我了解施工队施工过程中存在的一些问题,工队的人员管理和施工工艺方案都存在的问题,我及时和工队技术员沟通在施工工艺方面我们进行了统一,确保了工程质量,在人员安排方面提出一些建议,促进了施工进度。

在这里我感觉到了处理问题不能只看表面,要找根源,勤沟通,勤思考;尊重别人就是尊重自己,解决问题不是凭自己一人之力。

技术的和负责设备的,和在来我们厂之前分别是公司的技术骨干和选矿设备公司的设备安装和制造方面的专业人士,在和各位专业人士的不断交流中我学到了很多设备选型和工艺配套方面的知识,我深刻的体会到知识的重要性,在此后的工作中我有任何不懂的问题就会找机会跟肖工和一些这方面的专业人士沟通,他们也不厌其烦的给我回答和认真的讲解,在这里我要感谢各位对我的帮助和启发;设备采购刚开始时,我寻找厂家和搜索资料方面往往是遍地开花,漫无目的,当我拿着一大堆资料和项目部领导交流时,项目部领导指出:我们设备的配套不光考虑设备质量和价格,还要考虑售后服务和以后的后期维护成本。

因而在以后的工作中我的思路就明朗了很多,在和领导外出考察设备厂家和订购设备的时我在和厂家签订订货合同时,实时的和领导沟通,从他的处事风格和考虑问题方面我又学到了更多知识。

经历了几个月的风风雨雨,在大家的期盼和憧憬中我们厂终

于建成投产，这对我来说又将预示着又有一个新的开始。

常言说：兵马未动、粮草先行，现在我又有了一个新的岗位：全面负责生产材料采购供应和把关审批，对我来说这是前一个工作的延续，因而干起来比较得心应手，但是需要学习的东西更多、更细；开机前的材料准备工作是时间较短任务重，由于我们厂的电力负载大，高压变电不能及时到位，在建厂时就配套了两套600kw的发电机组，因此发电机的燃油供应就是首要任务，在经过市场考察和充分的考虑后，确定了两家供应商，保证了柴油的供应，由于将进入冬季，天气状况有可能导致交通问题，所以燃油供应上采用两家供应商轮流供应，在遇到特殊情况时可以同时从两家供应商处调运，保证生产电力供应不间断。生产所需药剂和辅材方面也是经过充分的市场考察，选择3家以上的供应商，而且不能在同地，这样不仅保证了质量，也避免了价格上的问题；在设备配件、五金水暖以及其他零星小部件采购方面，我经常泡在市场上，一个一个市场考察，在对各家商家的货品进行性价比对比后，才下单采购，这样经过一段时间的总结，我发现虽然看起来不起眼小额货品，但是长期累积计算下来，就不是一个小数目了，为企业节省了一定的资金，而且批发市场上的货品比我们当地的便宜得多，而且货品优良，所以我和各地的一些供货商建立了良好的合作关系，面对供货商我始终坚持原则，力争为企业取得最低的货品价格和优良的货品，同时我也对本部门其他同事严格要求，绝不放纵。

要继续提高，在通过不断地学习和工作中，我熟悉了设备配件型号和类型，掌握了配件购买时需要的一些参数，这样在采购配件时能够准确的提供给供应商参数，提高了工作效率。在生产材料把关审批方面我始终处在企业利益方面考虑，本着节约高效的原则，这样便经常和生产部门意见发生分歧，每次我都会认真的听取生产部门的意见，仔细分析，和生产部门共同拿出一个的方案，不仅节约了材料资源，也提高了使用效率。

为了能更好、及时的为生产服务，充分利用采购资源，持续发扬工作中的一些优良作风，切合我厂的实际情况，在领导的支持下起草制定了采购部管理制度，对材料采购实行计划审批制度，同时为规范材料的使用，起草制定了库房管理制度，并顺利实行。

由于我们厂是新厂，在人力资源上还不太充足，我负责材料采购的同时还负责综合办公室的日常事务，平时也参与到生产管理当中，因此我有必要汇报一下在这两个方面的一些工作。

综合办主要负责文件管理，资料收集整理，负责草拟文件文稿、打印、审核，配合相关部门建立健全各项规章制度，协助办理各种手续和领导交办的其他任务，这对我来说确实是一个极大的挑战，表面上看起来办公室比较轻松，实际上不光需要一定的文化知识，还需要一定的专业知识，更需要对我们厂生产工艺设计和生产管理方面有充分了解；尤其是今年安全评价验收报告审批的资料收集和整理工作，已经完成通过，现在环境影响评价验收报告方面的资料收集工作已经完成，审批通过即将完成；回想工作中，总是感觉到知识量太少，所以效率不高，虽然工作基本完成，为能在以后的工作中游刃有余，我还是要加强文化方面的学习，努力提高自身素质和能力。

在参与这一年多的生产管理中，我看到了同事们的付出，也见证了企业的成长，在这个过程中我们付出了努力，也付出了代价，就拿生产初期系统指标出现异常来说，本该能及时解决的问题，最后我们付出了比较大的经济上的损失，主观原因是理论知识欠缺和工艺知识不足，客观原因是我们管理层的管理没有预见性，发现问题没有敏感性，处理问题没有及时性；在这一年当中我们管理层出现过多次这样那样的失误，我们应该从中看到问题，认识问题，从中我们要总结经验，弥补不足，加强团队精神，提高自身综合素质，完善磋商机制，把问题扼杀在萌芽状态，当然把这些这些问题揪出来不

是为了抹杀我们的成绩，而是希望我们能更好的总结更好的认识问题，在以后的工作中气的更好的成绩。

我曾经看到过这样一篇文章题目是：《没有问题就是的问题》

维特根斯坦是剑桥大学哲学家穆尔的学生。有一天，哲学家罗素问穆尔：“你的学生是谁？”穆尔毫不犹豫地说：“维特根斯坦。”“为什么？”“因为在所有的学生中，只有他一个人在听课时总是露出一副茫然的神色，而且总是有问不完的问题。”后来，维特根斯坦的名气超过了罗素。有人问：“罗素为什么会落伍？”维特根斯坦说：“因为他没有问题了。”

可见，问题意识对于一个人的成功是多么的重要！工作的过程，就是不断发现问题、提出问题、解决问题的过程。

最后我对这一年多的经历和经验进行一下总结和思考：

1、谦虚谨慎、勤于沟通：处理问题首先要知道问题，了解问题，不要不懂装懂，所以一定要沟通，一来可以了解问题，二来可以参考一下别人对问题的看法。

2、勤于学习、勤于思考：学会从专业的角度来思考问题，能用专业的理论来诠释一些现象，这个是我们现场管理人员最重要也是必须做好的。

3、要重视小事：千里之堤毁于蚁，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器怎么能正常运转？如若你很多小事都做不好，怎么去做大事情，推理可得，你能把小事情做好了，基本功扎实了发挥起来方能游刃有余、运筹帷幄，很多能力是在日积月累的堆砌中潜移默化得到提高的。

4、诚实守信、坚持原则：一个人想要在社会立足，干出一番事业，就必须坚守诚信正直的原则。一个弄虚作假，欺上瞒

下，骗取荣誉和报酬的人，是不可能取得成功的。一个人可能有很多美德和很强的能力，但诚信、正直是这一切美德和能力的基础，如果一个人不诚信、不正直，这一切所谓的美德都将不存在，因为基础没了。

5、团结、坚持、努力：首先成就一番事业不是靠一个人力量能完成的，要靠团队来完成，团队的力量要考团结；坚持每件事，坚持每一天，努力做好每一件事。

6、寻找问题、发现问题、分析问题、降低损失、研究问题、解决问题：寻找问题：尽管是在企业发展的良好时机，也要居安思危，善于思考，到企业的各个环节寻找可能出现的问题。发现问题：在寻找问题的基础上，进而发现任何环节和任何部门已经存在的或即将显露的问题。

分析问题：分析导致问题产生的根本原因，并透过事物的表面看到其本质。降低损失：出现问题就会出现损失，而问题出现后，不是要避免损失，而是要降低损失。

研究问题：问题的出现不是偶然的，必然有其本源和不为人知的联系，研究问题的目的就是要避免未来再次发生类似的问题。

解决问题：根据研究方案，彻底把问题解决掉。

以上6条，正如我们总主张的细节决定成败、勤奋成就人生。

20xx年工作设想：

1、努力学习、积极创新地工作

搭建一个汲取先进经验的信息平台，不断改进工作流程、管理规则；搭建内部信息交流平台，做好内部协调工作。

做好领导和员工的服务员、各部门工作的协调员、身先士卒的榜样。

以提高工作效率和工作质量为目标，采用“每周一布置，每月一总结”、“工作责任落实到人”、“奖惩结合”、“团结协作”。

2、开展员工培训，形成良好的学习氛围

目前我们厂缺乏对员工的培训。个人认为：培训工作应该是企业能够不断前进的动力之一。定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力；计划建立学习制度，筹建一个员工学校和阅览室，购买一些专业书籍给员工充电，拓宽学习路子，营造良好氛围，形成善于思考、勤于动脑的工作习惯，变努力工作为“用心工作”，促进工作的整体协调和人员素质的全面提高。

3、要树立高效、务实的工作形象

一是要提高自身工作的士气；

二是要积极主动工作，强化“工作无小事”的责任意识；

三是树立敬业奉献的工作形象。

各位领导、各位同事，我期盼大家对我的述职进行全面的评议，也期盼通过这次学习的机会，提升自身的责任意识和履职意识，更好地开展以后的工作。

述职人：

大堂经理述职报告篇六

尊敬的领导：

今年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

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。

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。

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。

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。

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。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（任）用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

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。

进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。加强自身建设，进一步提高自身素质，以

适应企业工作需要。科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

大堂经理述职报告篇七

各位领导、各位同事：

大家好！

能在这里和大家一起探讨工作、总结经验，使我感到非常荣幸，20__年7月1日x好家园与x升超市合并，20__年9月20日，因工作需要，我从非食区调到生鲜区任部门负责人。经营方式的不同，让我有了很大的压力，但在超市领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名负责人的职责，圆满完成了各项任务，得到领导的肯定和同事们的的好评。在负责x市店生鲜部期间运转良好，在同事们的团结和努力下，使生鲜区的销售有了明显的改善。

在4月18日闭店装修期间，我以学习协助配合部门经理

促销计划。对成功的开业奠定了坚实的基础。并使我x市店生鲜部在开业第一天销售达到145378.60元，销售毛利11864.91元，销售占比31.26%的好成绩。近两个月见习主管工作，让我看到了美好家园充满与挑战的团队，以及诚实做人、精明做事、勤奋工作、追求美好的企业文化精神。作为见习主管的我，很多时候也很茫然，但总能在困难之时得到领导和同事的支持和帮助，使我收获很大，感触很深。

一、x好家园生鲜销售的基本情况

公司“廉洁、高效、优质、低成本”的工作方针是分不开的。如何确保生鲜区持续良好的发展，如何在更加激烈的市场竞争和新的竞争力不断分流客源的情况下，巩固基础，保持可持续发展，我们围绕工作方针主要做了以下几件事：

1、调整品牌结构和经营方式，新引进南北干货(果脯、密饴、水产干货、干花、炖料)形成卖场新的增长点。挖掘成长期商品，保证了低温奶制品的持续高增长；欧亚、来思尔、海子(云南本地品牌)双汇、思念、三全、龙凤等强势商品的引进优化了卖场品牌形象。

客感受到季节的变化。对于散米、鸡蛋、速冻汤圆、水饺制品的陈列布局及时调整满足了消费者的购卖需求。

二、履行的工作职责

1、加大商品的监管力度，降低商场的一些额外损耗。加强员工培训，并让员工清楚收货的注意事项，退货的注意事项，对保质期定期检查，对不能退换的临期商品及时反馈，并采取一些补救措施。

我们目前的主要工作是等学习标准门店的商品经营和管理，

主要学习内容包括：(1)、加强零售理论知识的学习,不断提高为广大顾客服务的意识;努力钻研零售专业知识,不断提高服务的技能。(2)学习商品的进货及陈列管理,维护、管理好超市职责区域,做到商品新鲜、品种齐全、质量可靠、价格合理。(3)学习制订进货计划,以及商品的退货和报损的检查。

三、工作中的几点体会和认识

在培训中我们要学的最重要就是商品管理,包括商品的陈列管理,促销管理,价格管理等。所以我们必须保持归零心态,从自身开始,从头干起,从各方面加强自己。做为见习主管来说,我认为应从几方面提升自己:首先,不断加强自身的学习,努力提高工管理能力。其次,发挥表率作用,身先士卒。最后,坚持原则,按要求办事。

四、存在的问题

一个多月,虽然在工作中取得了一定的成绩,但还存在着很多不足,我不希望这些方面制约了我个人的发展和工作上的开拓创新,所以需进一步的努力学习实践。首先是零售理论知识学习还不够。由于整天在卖场工作,忽视了个人的理论学习,另外在学习上还欠缺多问,导致我们对零售专业程度掌握进度慢。其次是工作中有时急躁情绪克服不够。偶尔时间任务重,要求标准高,有时急于完成工作任务,抱怨、急躁等现象有所表现,表现出心态调整还不够完整,希望逐渐改变这些现状。

五、以后的工作期望

接下来,我希望秉承“合力同心,共创辉煌”的核心价值观,在食品主管和组长的带领下,积极学习相关方面的管理工作,使自己逐渐走向成功:(1)商品陈列管理,包括生鲜商品的陈列和非生鲜商品的陈列,主要加强学习货架商品、端架商品和堆头商品的陈列标准和陈列方法。(2)商品订退货流程管理,

包括订货流程管理和退货流程管理，尤其期望了解电脑自动订货流程，以及手工制单退货流程知识。(3)超市营运基本管理，包括如何树立合力超市天天低价的价格形象，如何树立合力超市丰富新鲜的环境形象，如何树立“始于需求，止于需求”的社区形象，以及熟悉超市相关的营运管理指标。

做好营销文章，积极扩销创利。在营销部的大力支持下，

超市着手实施八月十五中秋节，十一黄金周的大型活动和各双休日及常规节日的自主性营销活动及针对各竞争势力的对抗性营销活动。

3：通过严格食品质价管理，不满意就退换的售后和频繁的员工技能培训确保了服务优质；通过完善商品陈列，优化卖场布局，烘托节日气氛确保了购物环境好；通过安全隐患的自查自改，完善防损体系确保了卖场安全经营；通过严格的绩效考核和三工考核确保了分配合理，员工收入好。

4：狠抓精细化管理工作。超市经历了连续几年的高增长，大刀阔斧的蛮劲和精耕细作相比，后者成效更为突出。我们通过晨会组织全员学习《细节决定成败》，从思想上给员工灌输精细化管理意识。要销售更要管好库存周转，今年全年未出现一起恶性库存事件。要优质营销企化案，更要不折不扣的执行队伍，每次营销活动，我们将工作内容明确细分到人，保证了营销活动效果。要建章立制，更要有严格的检查督办体系，各柜组长、文员递交的月度工作计划均由卖场人事助理理顺督办，保证了各项工作的准时完成。生鲜商品、联营商品一样做单品管理、单品促销是生鲜和百文两课别销售增长的主要原因。通过供应商主要单品、品牌的计划考核等精细措施，为压缩调整提供了淘汰依据。

大堂经理述职报告篇八

尊敬的领导：

回顾今年工作，成绩的取得与总厂和工程公司的正确领导、机械制造公司成员团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的，以下是我的述职报告：

认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是加氢装置出现的法兰事故，暴露出了我们在质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和和提高管理水平，成为抬高工作标准，重点努力的目标之一。

加强领导与领导的沟通、领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的工作中，要在加强与成员及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线工人的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

一年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。由于事务繁忙，工作紧张，学习的时间相对减少。今年，我在这方面对自己提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，向先进的同行企业学习，把先进的经验和成功的做法应用到实际工作中，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日