

2023年管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责(精选8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇一

- (1) 具有本科以上学历程度；
- (2) 具有中级及以上专业技术职务任职资格；
- (3) 具有五年以上部门领导或三年以上人力资源管理工作经历。
- (3) 掌握劳动工资、人力资源、定额、生产、财务等专业管理知识；
- (4) 了解企业生产、经营、技术管理和员工队伍基本情况；
- (5) 掌握质量管理体系、环境管理体系相关的知识。
- (4) 有较强的公关意识，善于处理各方面关系，开展思想工作；
- (5) 有计算机基本操作和阅读一门外语的能力。

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇二

一、按公司“三定”工作的部署做好相应工作本着“优化资源配置，更新观念整合行为，创新工作机制，激发团队和个人潜能”的思路与目标，搞好部门工作和管理。

(一)观念和 behavior 上，通过岗位调整、资源优化配置，以新的理念，让职工理解，岗位撤并和人员精简，提倡一岗多职、一专多能，不是单纯地多干事，而是为在新的机制环境中，更漂亮地干工作，以实现职业生涯价值的最优化，达到企业兴盛与员工利益的有机统一。并经由观念的整合达到行为的整合，有效地体现出团队和个人务实求新、积极进取的精神风貌。

(二)操作层面上，按公司“三定”工作的部署和实施框架，优化配置公司办、企管办、档案室和计算机室等的资源，整合其职能，调整岗位、细化定员，优化管理及工作流程；以精干、高效的追求，创新工作机制。

安排和衔接好公务/交通用车管理的新职能。

(三)侧重和着力点，整合计算机室、档案室等的管理资源，设置新的岗位并搭建信息化管理运作的平台。以此为契机，优化部门的'管理及工作流程。

着眼决策层/管理层次/执行层之间，信息的流畅和传递、反馈，为公司领导决策及企业管理的运作，做好相关工作和服务。

(四)中近期目标，推进公司信息化建设，与有关部门相配合，以较经济的投入，进一步完善公司的局域网，使之更有效运行；考虑建立公司的mi□建构经营管理信息的收集、处理、反馈的工作机制。如此，可以相对较少的投入(实施生产/制造

计算机集控不现实，甚至做erp(企业资源计划)系统投入都较大)，有效改变公司现存的各专业管理“孤岛信息”的状况，以信息的集成与管理，信息流的通畅和应用，更优地服务于经营管理。为公司管理流程的优化创造条件，为提高管理效率，增强对市场和经营环境的变化了的响应速度做好服务。

4、充分发挥本部门的协调作用

在公司新的管理体系运作的环境中，在公司经理班子的领导下，积极主动，开拓进取，充分发挥本部门特有的组织协调的作用和服务职能，并组织好公司主要工作部署的执行。

- 1.竞聘理货部部长的演讲稿
- 2.销售部长岗位竞聘演讲
- 3.副部长竞聘演讲稿
- 4.文艺部部长竞聘演讲稿
- 5.【精品】部长的竞聘演讲稿三篇
- 6.有关部长的竞聘演讲稿三篇
- 7.【热门】部长的竞聘演讲稿四篇
- 8.有关部长的竞聘演讲稿四篇

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇三

一、负责传达公司会议决议、决定和指示，督促检查其贯彻执行情况；

- 三、负责综合性文件、工作计划等的拟定工作；
 - 五、负责做好办公会议记录，必要时形成会议纪要并下发；
 - 六、负责按有关规定做好外来宾客的接待工作；
 - 七、协助行政总监根据人员编制和岗位任职标准，及时调配人员；
 - 八、负责处理职工奖惩事宜；
 - 九、负责公司合同、文件、人事等档案的定期审查和整理工作；
 - 十、负责对本部门人员工作业绩进行考核；
 - 十一、负责员工工伤处理；
 - 十二、负责公司所有考勤的上报工作；
 - 十三、负责全公司防火防盗及厂内治安保卫综合治理工作；
 - 十四、负责组织每周一下午5：30的安全卫生检查及通报工作；
- 四、负责与其它部门的工作协调；
 - 十五、负责完成公司领导交办的其它工作。

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇四

姓名：司楠

学号： 助学单位： 指导教师： 完成日期：

如何避免赊销坏帐的风险

商界有一种说法，“中国最缺的就是信用。”在中国，大量的赊销出现在90年代，至今仍未能形成真正的商业信用环境。例如，赊销的合理回报率没有保证，被动信用屡见不鲜；支持信用的资本资源不够充分，经常需要自身和银行融资来保持还款等待期；信用记录以及与之相关联的信用监督和惩罚系统（包括商业手段和法律手段）不完善等。因此，如何加强信用风险的管理与控制，避免赊销坏帐就成为企业财务风险管理的中中之重。

有一句话，用来概括信用和客户都是恰当的，它们既是公司最长远的收益，也时时带给公司最难预期的风险。商业信用交易中的卖方，其风险和损失的结果不外乎两方面：一是坏帐，除了少数报损外，更多是挂账在应收账款、存货等形形色色的资产科目中；二是拖欠，是所有虽然能回款但长期占压的欠款资金成本。两种风险都对损益表和现金流量表产生负面的影响，但由于后者混杂于财务费用中，很少有单独的统计，常被众多企业管理人员视而不见。

1. 信用交易是在商品交易基础上衍生的，因此信用管理链也应当与商品交易链环环对应。商品交易链可以概括为：客户接洽、商业谈判、合同签订、货物转移、货款回收和逾期追款。与之相应的信用管理链则有：考察评估客户、选择信用政策、制定保障（抵押担保）条款、跟踪货物账款、常规账款催收、特殊危机处理。

2. 上述六个信用管理环节有不同的工作重点，基本上可以分为事前/中/后三个阶段的管理特征。前三个环节属于事前管理，管理对象是客户；第四个环节属于事中管理，管理对象是货物和单据；后两个环节属于事后管理，管理对象是账款。

3. 围绕着事前/中/后管理，企业要完善如下四方面的内功：建立信用管理的信息系统、建立信用评估的分析系统、建立

账款监控的管理流程、建立权责分明的信用管理专职机构。

信用管理职能概括为如下几方面：

收集和定期更新客户的经营信息、财务信息和交易记录。

建立和维护能按多种方式检索的客户数据库，并向企业内的相关管理人员、尤其是销售部门和财务部门，提供信用信息的查询服务和分析服务。

评定和调整客户的信用政策围绕这一职能的是客户分析和决策工作。

在新客户授信和年度信用等级评定中，以客户信息为依据，以分析模型为工具，评估客户的信用得分，并从得分推导出适用的信用政策。

监控和追收应收账款围绕这一职能的是全面的欠款分析和决策工作。

信用政策和客户信用政策的松紧。

对逾期的账款做出原因诊断和收款策略诊断。

辅助销售挖掘新的商机通过信用分析可以找出对公司利润真正有贡献的优质客户，给销售指明方向。

独立的信用管理职能定位，必然要求独立的信用管理机构。系统的建立、流程的完善，都将最终落实到既有效率又讲效果的这一机构上。反观目前大多数国内企业的信用管理，却是支离破碎的分散在财务、销售等各个部门，缺少明确的目标和职能界定。要想在这样的基础上建立起独立的信用管理职能，无异于沙中筑塔。

对大多数缺乏信用管理基础的国内企业而言，系统、流程、

方法尽管是最大的、最复杂的新改变，却往往不是最难的。信用管理的两大难点：一是在国内信用环境不利于信息流通的情况下，如何获得信用信息；二是如何建立一个既能适于企业传统、又能体现独立性的信用管理机构，既有原则又讲灵活地执行信用政策。

组织方式在任何企业都是一个敏感的领域。信用管理机构和平级的销售、财务部门在工作上存在协作和监督的双重关系，更增加了这种敏感程度。信用管理所提供的。毕竟不只是收款和放贷的建议；它还对企业决策层制定收款放贷的游戏规则，对企业决策层以信用为由允许或否决一项业务产生重要影响。这种监督的关系，引发了很多企业信用组织方面的问题。

屡见不鲜的严重问题有：信用政策成了一纸空文；信用管理在众多管理者的观念中形成了错误的判断，认为信用管理扰乱了销售收款的传统责任，财务干涉业务等。最终，企业决策层需要花费大量的时间在信用政策的协调和执行上，甚至完全取代信用管理机构在企业中的角色。

一个好的信用组织，必然符合如下几点标准：信用管理人员在技术上能提供专业的观点；在利益上能独立于销售业绩奖惩而提供中立的观点；在权责上能在大多数情况下与销售协调关于风险的观点冲突；在操作中能被企业的大多数部门接纳。

在国内的大型外资企业中，比较常见的信用管理做法是设一名信用经理，并且在财务部门内辅以至几名信用管理兼职助理。信用经理直接向企业决策层（比如：财务或销售副总）报告工作，遇到销售对信用管理有异议的情况，副总就会及时出面协调。也有的公司设信用委员会代替财务或销售副总核准的做法，一般地，信用委员会由企业决策层、财务总监和销售总监三方组成。信用委员会在某种意义上是将协调从核准后挪到了核准前，这对提高效率大有裨益。

一、需要信用管理机构亲自完成的工作：分析性工作（客户信息的分析，客户信用等级的综合评估）、策略性工作（建议客户信用政策和收款政策）、程序性工作（制定信用管理的工作流程和报告格式，监督货/款动态）和外联性工作（与专业信用服务机构、法律机构等建立合作）。

二、通过培训销售人员而由销售代行的工作：收集客户动态信息，收款。

三、通过培训财务人员而由财务代行的工作：分析客户财务信息，以及监控欠款水平。

四、客户管理为重

客户管理虽然在信用交易发生之前，但却是信用管理的重中之重。

控制核心客户的数量核心客户有两种：

二是持续往来多年、享受较优惠的信用政策、但也容易疏于防范的中小客户。

核心信用客户的风险损失后果要比其他客户更严重，因而它的信息工作要求更细，信息管理成本也更高。

把握客户还款的特征还款特征不完全与客户的交易能力有关，它是一种习惯。对交易一段时期的任何信用客户，都可以总结出这种习惯，从而需要采用有区别的催收策略。

设计客户评估的策略信用管理的工作之一，就是要辅导销售和财务人员做好客户信息的收集和分析工作。

销售方面：

销售员即使愿意提供客户信息，所提供的信息也往往流于主

观、零散，所以要设计一套科学的报告/表格样式，然后再执行定期报告的制度。

科学的报告/表格样式要将三种信息记录方式结合起来：

其一是由销售员与客户共同完成的客户调查表，如基本情况、经营状况、组织结构和财务报表等，这类信息一般按年度更新，全部为问答式的描述，以体现系统和客观。

其二是由销售员独立完成的定期回访报告，除了规定要反映的客户评价、客户疑问外，其它情况可以自由记叙。

其三是由销售员和信用管理者共同完成的客户印象表，是反映定期回访结果的另一种方式。信用管理者会对客户轮换做实地访问，在访问中核对销售员是否恰当、如实地反映了客户印象。

财务方面：

从财务获得信息要比从销售获得信息更容易、更客观，关键是要利用客户的销售和回款记录衍生出更多、更直接的分析信息，包括：账龄分析、平均收账期分析、比率分析、交易盈利分析、资金成本占用分析、交易额分析、回款趋势分析、信用额度利用情况分析和信用期限利用情况分析等。

信用方面：

从多角度的信用信息到信用等级评估，需要一种模型。它将所有的客户信息归纳为几个方面，比如：经营能力、财务能力、交易过往记录等，每方面再分几十个细项，各细项分别设置权重分。然后，通过对每一细项打分，从量化和非量化的客户信息中得出客户等级（客户风险评分），从而适用相应的信用政策。

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇五

作为矿山企业的机电领导，主要职责应包括以下几个方面：

1、 在经理和矿领导的领导下，负责做好全矿的机电设备的管理工作，积极配合生产部门搞好安全生产，高效率服务生产。

（1） 高压供电系统是我矿电力输入主要功力，关系着我矿安全生产和矿井安全，起着重要的作用。

（2） 提升系统，是我矿提升运输的主要运输工具和安全出口，它的安全运行，关系着我们的人身安全、物料安全、生产安全，加强提升系统的管理工作是其职责的一大重点。

有着很大的联系，设备在井下工作环境差，操作人员素质不高，对设备的机构、性能了解不足，违章操作、违章使用、疯狂使用现象时有发生，主要是使用者责任意识不足，使用单位领导对设备的自我管理不到位、维护、保养不到位，造成我矿井下机电设备损坏，影响生产。操作者责任意识，安全意识不足，错误操作，造成机电事故时有发生。所以为了加强机电人员的管理，是安全生产的重要环节。加强机电设备的排查、加强机电设备的监管力度，从制度上，从管理方法上加以改进，加强落实，专机定向，明确责任，是使用单位和维修保养相结合，统一管理。机电部结合各部室加强管理力度，定期检查和隐患排查，加大使用单位对设备的责任意识，于维修费用相连，按标准、认质量、求工时，遵照管理制度，排除不必要的机电故障发生，确认机电设备安全，正确运行。

3、 组织和规定矿井主要系统设备的大修和检查计划，规定制定机电设备的维修标准，组织人员做好设备的备件计划，设备安装和修理计划，结合相关部室，加强机电人员的技术培

训。确保持证上岗，定位上岗，完善操作管理、使用管理、修理管理等相关制度和处罚条例。

4、做好机电技术管理工作，熟悉井上井下机电设备，尤其是我矿几大系统设备的技术性能、参数、运行规律。检修质量及标准，以及运行状况。熟悉井上、井下机电设备的安全装置、继电保护等级设施状况。积极推广、应用，供电、配电的新技术，新的设备和新的工艺。组织解决生产中的疑难问题，提高继电设备系统安全运行系数和效率。

5、机电设备的安装工作是机电工作的一项重要工作。标准化安装，对安全运行起着重要作用。作为机电负责人，必须对所有的机电设备安装工作的质量严格把关。确保机电安装工作如期、保质、保量的完成。并组织相关人员和科室进行验收，验收合格后，交付使用单位使用。

6、作为机电负责人，应该做好机电人员的思想工作，了解员工的思想动态、工作状况和技术水平。做好机电基础工作管理。如：各种机电设备台账管理、设备定向、定位责任管理；机电事故追查管理；设备现场管理；机电技术能力和资格方面的管理；机电设备材料和配件的使用消耗管理等。对机电组长和员工的业务指导。机电检查记录的检查和规范，组织机电人员做好机电方面的数据统计、报表。建立健全机电设备台账。组织和协调部门或人员完成领导交付的各项任务。

1、机电设备管理制度标准化方面：

我矿进入 2011年以来，生产形势喜人，企业广大干部职工

生产热情高涨。我矿的各项管理制度逐步完善，工作逐渐步入正轨。机电部门干部职工经常深入生产现场，广泛听取一线工人的意见，结合我矿实际情况，制定了（井下安全用电的基本规定及相关处罚条例）、（风水管路相关规定及处罚条例）、（电机车相关规定）、（提升容器的导向槽与罐道

之间间隙的规定）、（提升钢丝绳的检查相关规定）、（天伦检查相关规定）、（绞车电控检查相关规定）、（防坠落器使用和检查的相关规定）、（提升机机械部分及制动系统的相关规定）、（空压机管理相关规、（绞车工管理相关规定）（主井、充填井翻罐放矿装箕斗的基本要求）（电机车使用相关规定）、（装岩机使用的基本要求）（井下盲井绞车工的操作基本要求及相关的处罚条例）等。结合集团出台的安全生产三项制度强化管理。使我矿各个机电岗位有章可循、都能够严格有效的按照各项操作规程工作，有效的降低了设备故障率，主要设备的完好率和利用率均达到了95%以上。

2、设备档案、台账方面：

我矿机电设备资料具体数量和设备的具体参数，处于不清状态。在公司领导和经理的安排下，给机电部配备设备台账专职管理员。机电部又组织相关人员，从井上到井下各个生产现场，核实我矿机电设备的具体情况，摸清了我矿机电设备的具体数量、设备技术参数以及设备的具体分布情况。为矿领导制定生产任务、制定机电设备的规章制度提供了第一手资料。同时，也为我矿今后机电设备的管理、维修、更换奠定了基础。

3、机电设备大、中修方面

结合我矿实际，机电部门制定了我矿机电设备的大、中修计划。其中包括年度停产检修计划表、年度设备大中修计划等，并且针对不同的岗位制定了具体的设备定期检修制度和设备点检制度。在2011年期间，组织机电车间、提升车间、泵房组、高压配电组，主要对以下设备进行了检修与更换。

1) 对副井提升罐道进行了改造，有木质罐道改为刚性罐道，更换了两条主提升钢丝绳和提升罐笼。

2) 对主井更换了提升箕斗，改造了井口罐道，有木质改为刚性罐道，对井底的托罐装置进行了大修。

4) 对风井绞车主轴瓦进行了更换。

5) 高压配电方面，对我矿多处高压配电线路进行了改造。

(1) 矿配电室输出线路10路（办公楼前）

(2) 东变电站506进线及东大井输出线路500m

(3) 506外输出线路（尾矿坝）

(5) 085、092进线。

(6) 选厂506进线及配电室的安装。以及选厂四号磨的按装和调试。

(7) 对我矿区内闲置的高压线路进行了清理。

(8) 506路东外输出线路（东帷幕注浆）

(9) 按装和改造了旧沙浆泵站及新沙浆泵站高压线路及变压器的按装。

(7) 改造并安装了选厂尾矿泵站、排尾管，对18m浓缩机进行了改造。

(8) 在经理的正确指导下完成了我矿机修间的建立，提高了我矿的维修基础和设备大、中修的效率。

采区的维修人员为完成2011年的生产任务做了大量工作。调度车，盲井设备，巷道水泵的按装和维护。电机车维修，供电线路的悬挂和延深，风水管路的延深，15台铲车及各种大

型设备的拆，装，卸等工作。维护生产，维修工作于生产使用者的操作水平，安全操作意识和正确使用有着很大的关系，使用单位对设备的责任意识、对维修人员的工作量和生产成本的减少有着很大的意义。

4、 职工培训方面

2018年间，机电部门配合安全部制定培训计划的同时，结合我矿生产中遇到的实际问题，对我矿机电岗位工进行了安全技术培训。配合集团人力资源部，根据我矿职工的现有水平，联系我矿现有设备的使用状况，参照规程要求，进行对机电人员的理论考核和实际操作考核，使职工通过考核与培训，逐渐提高了技术业务水平，增强了正规操作、规范作业的自觉性。同时，根据生产一线职工对新购设备的使用情况，积极与厂家联系协调，由厂家技术人员来矿对设备操作人员现场进行设备性能和构造方面的讲解在设备拆，装的过程中更好的了解设备的性能和结构，提高了操作人员的'业务水平。

1、管理制度方面：根据我矿实际情况，建立、健全施工措施制度，以及高压电工作业制度，泵房维修工质量标准制度，规范高危作业和重要岗位的作业定向的程序化、标准化。确保安全可靠、保质、保量。

2、设备台账管理：在现有的基础上更加完善。为了便于排查，确定责任；便于设备管理。进行统一分类、统一编号。明确使用单位相关责任，以及施工单位责任区内所有设备的责任定位。

3、设备隐患的排查，落实工程队使用设备的定向，和矿运输队机电维修小组，电机车驾驶员包机制度的确定，持证上岗、定位上岗，更好的便于矿管理人员的排查和管理，使责任落实到人。

4、配合科室完成各项培训，加强操作者的素质培训和技能培训，提高操作水平，使其安全运行。减少维修人员的工作量，降低生产成本。

以上是我对明年工作的几项计划和建议。

1、 使用单位不管维修，维修单位不管使用，责任不明确。建议，将使用单位的各种设备由使用单位管理。明确施工单位和矿运输单位、机电部门的责任区和设备定向。使其在责任区内的设备，责任定位和责任义务范围。

2、 各单位配合不足。领导是协调生产，安排生产。应该有能力和协调各单位的配合，使其完成本职工作，积极相互配合。分，是责任的定位；合，是义务和品质的体现。服从领导的协调；积极与兄弟单位的配合是各小组应尽的义务和工作品质。做到心中，上有领导尊重，下有员工不欺，中有同仁配合，。

來不便。一个队务是一个整体，是一个企业四肢气官。工资是员工的基本劳动报酬。管理的奖罚是管理者的另一种手段，它是处理问题，解决问题，激励员工，教育员工，提高工作效率最終的目的。制度是衣据，认真是品质，量，度是领导的艺术。认合一种办法都有它的量和度，掌握好分，寸才能起到良好的效果。

一个健康的心态，去做人一生最正常的事物。

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇六

一、xxxx旅游区氛围策划设计和施工跟踪工作很荣幸，自去年10月份到xx□一直到今年3月底开业，我一直在xx施工现场，负责xx旅游区有关功能氛围设计和施工工作，主要完成的内容有：四大景区功能策划和设计、发光字布点与安装、庙宇

设计与施工、店铺招商定位与作坊设计、氛围次硬件采购与布景、旗帜灯笼安装、景区简介拟写及牌子制作、节目牌和指路牌安装等等工作。10月10日——11月11日，我又到丽江完成了殉情谷“殉情神殿”设计和施工工作。

二、xx旅游区氛围施工跟踪协调工作今年4、5月份，我又转战九寨，主要完成的工作有：景区功能规划定位、发光字和灯箱安装、景区简介拟写和牌子制作、街道外立面氛围装饰、灯笼旗帜安装、茶马古道沿途氛围营造□xx怪街和科技项目施工对接、宗教性景观和政府部门及活佛沟通整改、指示系统安装等工作。

三、协助领导宋城旅游区氛围整改工作今年6月——9月，我参与了xx景区的氛围整改，主要完成的工作有：聊斋惊魂鬼屋排队区氛围装饰、武大郎饼铺和包子铺室内室外氛围装饰、柳永像和诗词景观设计、宋河东街缸载绿化丰富、景区指示灯箱设计、景区80个店铺旗帜设计、脚店灯笼设计、咖啡吧立牌等零星设计工作。

四、氛围物资协助采购工作巧媳妇难做无米之炊，设计再好，没有氛围物资利用也是纸上谈兵。过去一年里，在xx时，我跑遍xx周边地区，协助了采购员采购了xx□xx□杭州xx所需要的老房子、猪槽、花窗、农具、老家具、晒谷架等物资；在xx时，我到中查沟农村，采购了九寨所需要的旧家具、农具、木柴、独木梯、转经筒等氛围物资；在杭州，我协助采购员到江苏宜兴采购了大批形态各异的水缸、酒坛等绿化种植容器，到xx采购了水景观、泡沫动植物装饰品等物资，到xx山区采购了一批农具、旧家具等物资。

五、杭州xx旅游区氛围督导工作很惭愧，由于今年以出差为主，在杭州期间，只在8月15日进行了一次氛围督导工作，和行政办及常务副总裁鲍总一起巡视了xx乐园□xx公园□xx乐园□xx景区，发现问题、解决问题50多项。

六、工作中存在的问题和不足

- 1、氛围施工过程中由于变更较多，存在浪费问题。例如：发光字导向牌施工、店铺作坊装修。
- 2、氛围设计有待提高重视对当地文化的了解，避免出现文化和民俗冲突。例如□xx□xx宗教性建筑和景观。
- 3、公司大了，景区多了，各个景区自身要重视氛围工作，并克服困难，找到合适应对措施。例如：8月15日杭州xx旅游区4大公园氛围督导工作发现很多问题。

七、20xx年工作展望

- 1、继续做好我公司各地旅游区新项目、新内容氛围设计和施工跟踪工作。例如xx□xx“失落古城”项目。
- 2、继续做好公司现有景区氛围整合、整改工作。例如宋城景区。
- 3、继续做好公司下属各个景区氛围督导工作。

最后，感谢宋城给我做事的机会，我的人生因为我在宋城的工作而更加精彩！感谢领导和同事们对我工作的帮助，因为你们，使我的生活感到温暖和快乐！

打工是一种人生事业，我将继续珍惜和大家的合作机遇，保持工作激情，迎接20xx我的新人生！为xx文化航母远航做好一名平凡的水手。

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇七

*****农商银行信贷管理部经理 ***

(2018年1月)

2017年在*****农商银行党委的正确领导下，在各支行、机关部室的通力配合下，我带领部门全体同事，精诚团结，努力工作，围绕省联社“4+4”工作总要求和总行党委提出的“信贷资产质量提升工程，助推业务发展转型”的年度工作要求，在业务管理部职责范围内开展业务管理工作，现将我一年来的工作和廉政建设情况向组织述职，请同志们进行评议。

一、注重学习，不断提高自己的思想政治素质和理论水平为适应农商银行业务发展需要，我十分重视日常的学习和提高。一是认真学习党的各项路线、方针、政策，时刻与党中央、省联社各级党委保持高度一致，保持清醒的头脑和坚定的政治立场。二是认真学习领会省联社、许昌市办文件精神，以省联社、许昌市办的各项要求和精神指导自身的实际工作。三是认真学习各项金融法律法规和改革政策，在充分了解大局、大环境情况的基础上，更好地对现实工作进行分析思考，有针对性地开展好工作。四是不断学习新的业务知识。通过学习，加强了对新业务、新知识的理解掌握，丰富和更新了自身知识结构，更好的适应时代发展和农商行改革发展的需要。五是加强法制学习，做到勤政廉洁。在工作中认真学习相关法律法规和行业规章制度，熟知自己的履职范围，自觉抵制各种不正之风和封建腐朽思想的侵蚀，坚持依法办事，依法行使职责。

二、恪尽职守，推动业务经营工作实现又好又快发展（一）主要工作成效（二）具体工作措施 1. 加大存款组织力度，消除对公存款波动的不利影响。2017年*****农商银行存款工作遭遇前所未有的困难，2016年营销的***亿元对公存款在***年***月初全部流失，为消除不利影响，我们组织支行加大存款宣传和营销力度。一是组织2017年首季开门红营销活动。支行开展存款送礼品活动，总行机关开展业余揽储劳动竞赛，确保人人头上有指标。二是围绕棚户区改造的有力时机，开展协议存款营销活动。

2、持续调整信贷资金投向，优化信贷结构。2017年我行围绕省联社信贷质量提升工程和从严管理贷款的要求，一方面强化贷款审查、贷款发放和贷后管理，另一方面信贷投放坚持小额、流资、分散原则，持续加大对涉农贷款、小微企业贷款、个人消费贷款的投放。2017年底我行涉农贷款、小微企业贷款双双实现“三个不低于”工作目标；2017年签约按揭地产项目***个，拓展个人住房、商业用房按揭贷款***笔，***万元，本金和利息到期收回率达到100%。

3、风险关口前移，强力压降欠息超90天贷款。2017年以来采取有针对性的措施抓紧消化处置，多策并举压降欠息超90天贷款，前移风险关口，防止信贷资产劣变。一是统一思想认识，分解压降目标，明确工作责任；二是加强政策宣传，运用利率和授信杠杆，促进银企诚信合作；三是科学评估企业风险，运用持续合理的续贷，与企业共渡难关。

4、调整信贷运行机制，适应业务转型发展。近几年我行信贷管理理念、业务流程和人员管理都已滞后于当前信贷工作发展的实际需要。为解决当前信贷管理中存在的问题，充分调动信贷人员的责任心和营销主动性，提高资产质量和信贷工作效率，为我行信贷业务转型发展打下基础，我部根据总行党委的要求对信贷运行机制进行了调整。一是上收城区支行新增放款权。二是实行信贷客户经理持证上岗，通过选拔考试和考评，给予30多名责任心强、专业知识丰富的客户经理发放a类从业资格证，可以管理存量贷款和发放新增贷款；一部分年龄偏大，知识结构老化的客户经理发放b类从业资格证管理存量贷款；未取得资格证书的客户经理退出信贷管理岗位。

6、2017年以来我行继续积极、稳健参与*****市土地经营权抵押贷款试点工作，截止2017年末*****农商银行共发放土地承包经营权抵押贷款**笔，***万元，抵押流转土地***亩，有效的缓解了我市新型农业经营主体融资缺乏抵押物的问题。

三、严于律己、切实搞好廉政建设

在平时工作中，我时刻牢记党的宗旨和艰苦奋斗的优良传统，认真执行各级党委、纪委的廉政规定，正确对待地位、名利、权力，切实落实党风廉政建设。作为一名党员干部，我时刻把自己置于组织和大家的监督之下，按照党风廉政建设规定，做到制度内“不缺位”，制度外“不越位”。切实履行好自己工作职责和权力，时刻以规章制度和社会公德约束自己，注意自己的言行。在工作中以一个党员干部的高标准严格要求自己，能够倡导节俭风气，反对奢侈浪费；没有在企业兼职、领取报酬及资金情况；没有出国（境）情况。

四、存在的不足

一年来，我非常感谢领导对我的信任和帮助，感谢同志们对我的支持，工作上虽然取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距，经过认真反思，还存在着一些不足：一是业务管理观念转变还不够，在*****农商银行转型发展的过程中，推动业务工作的力度还不够大，贷款审查、审批效率亟待提高。特别是围绕市场需求的产品创新和服务方式创新还不够。；二是处理问题时的工作方法还需要改进，信贷管理工作一定要坚持高标准、严要求，一切决策都要遵循信贷业务发展规律。在化解存量风险时问题上，总想尽善尽美，因人、因事、因时区别对待的灵活度不够。三是与同事沟通交流不够。工作中与有业务联系的领导班子成员和主要业务科室交流较多，对其他科室主动了解少，与同事往往也是谈工作多、交流谈心少，提的要求较多，耐心细致的关心少。

以上述职，不妥之处，请大家批评指正。谢谢大家！

管理部长述职工作报告 管理部副部长岗位职责篇八

家好！

在这里我以平常人的心态，参与经营管理部部长这一职位的竞聘。首先我要感谢体育发展有限公司为我们创造了这次公平竞争、展示自我才华的机会以及可能实现自己人生价值的舞台。

我叫xxx今年40岁，中国广播电视中专商业企业管理专业毕业，xx年北京师范大学辅仁心理学院心理咨询专业结业。于xx年参加工作，先后任原钢化玻璃厂西前街商店会计、出纳、车间核算员，旅游局新世纪酒店商品部经理、豆花饭庄前厅经理、繁荣文化书店及傲雪书店经理，平安保险公司寿险部业务主任。

经过近二十年经营管理工作的锻炼，使自己各方面素质得以提高，特别是经营书店近十年取得了可喜的成绩，由于城市规划拆迁，我到平安保险公司应聘，当时我的信念是“从平凡中创造非凡”仅一年时间做到主任级，获得河北省千里马银奖和“钻石精英”称号。当月薪达到一万五千元时，我毅然决然地放弃保险业，加盟我最喜爱的体育事业。近二十年的工作经历使我深深地感到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。参与这次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自我。我深知经营管理工作十分重要，其工作的质量和效率将直接影响到一个企业的利润和效益，是一个企业实现良性循环的绿色通道。假如有幸竞聘成功，我将以更加饱满的工作热情、奋发有为的工作状态投入到经营管理工作中去。

在具体工作中，我将以“三个服从”严格要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”原则与人相处。“三个服从”是个性服从全局，感情服从原则，主观服从客观。切实做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“三个一点”是当上级要求与我部实际工作相符时，我会尽最大努力去找结合点；当部门之间发生利益冲突时，我会从政策法规与工作职责上去找平衡点；当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图

上去领悟相同点。“三个适度”是冷热适度，对人不搞拉拉扯扯，吹吹拍拍，进行等距离相处；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠。刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力，以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人。用真情和爱心去善待我的每一个同事，给他们营造一个宽松的发展空间；用制度和岗位职责去管理我的同事，让他们像圆规一样，找准自己的位置；像尺子一样公正无私；像太阳一样，给人以温暖；像竹子一样每前进一步，小结一次，努力实现“以为争位，以位促为”的工作目标。

在市场竞争日益激烈的今天，一味地埋头苦干已远远不能满足企业发展的需要，要想使企业获得更大的发展空间和经济效益，必须进行严密、细致的市场经营分析活动，并在此基础上，认清形势，审视自身，找出本部门、本公司的优势与劣势，扬长避短，充分抓住每一个发展机遇，特别是要牢牢把握好今年省运会和2008年北京奥运会这个巨大商机。

在本部门树立品牌意识，确定品牌策略，广泛开展横向协作，尤其要做好公司举办的各项大型活动，场馆和商品用房的出租及现有广告资源的招商、设计、制作和新业务的开发等工作，着力解决制约本部门、本公司的发展瓶颈，进一步加大力度，增强市场开拓能力，形成在我市乃至全省具有相当规模的龙头体育产业，把本公司打造成一艘体育产业的航空xx□

在一个部门中，员工综合素质的高低在很大程度上将会直接影响到本部门的发展前景，因此员工日常培训是工作中至关重要的环节。通过有计划、有目的的培训工作，进一步增强员工的主人翁意识、服务意识和创新意识，使员工的个人成长远景与企业的发展目标有机结合起来，并制定相应的激励机制，在部门中实行绩效挂钩，充分调动员工的积极性和创

造性，发挥上下一盘棋的合力优势，全力打造业务精品，为企业创造良好的经济效益和社会效益。

以上是我对“如何做好经营管理部工作”的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位领导和各位评委批评指教。如果有幸竞聘成功，我希望与大家一起共同努力，创造经营管理部的美好未来，迎接体育发展有限公司辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！