

2023年装修公司经理年终报告(模板7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，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

装修公司经理年终报告篇一

又是一年春来到，我加入公司至今已经有一年的时间了。在这辞旧迎新之际，我对今年的工作进行了总结。

一、库房的整理及进出材料的管理

这是我第一次接触门窗方面的知识，一开始什么都不懂。在现场工长的安排下，我暂时管理工地库房。在对库房的整理及进出材料的管理过程中，我开始对门窗的一些相关配件有了初步的认识，为日后的维修管理工作打下了一定的基础。随着对门窗知识的进一步了解，我的工作重点开始逐步有由库房管理向维修管理转移。在维修过程中我对门窗维修的专业知识有了初步了解，包括出现问题的原因和处理的一般办法等；

遇事要分清责任。由于我方施工与土建施工有很大关联，所以对业主或者甲方提出的问题要分清责任，是我方责任就要给予业主或者甲方满意答复。

要讲信誉。慎重对待业主提出的要求，不能随便给予答复，一旦给与承诺就要努力兑现；

注意控制维修成本。这分为人工控制和材料控制两个方面。人工控制方面，对每人维修结果进行检查，不合格则不予买单，同时实行责任制，避免同一问题重复买单；

材料控制方面，对业主提出的问题以修理为主、换料为辅，以避免不必要的材料浪费。同时制订领料单，对工人的维修

工具、材料实行以旧换新、退一换一的原则，严格控制工地材料和工具的出入情况，以避免材料、工具的不明丢失。

二、分户验收与安装管理工作

前期的分户验收工作让我对窗户的安装规范有了一定的认识，为以后的安装管理工作提供了一定的理论依据；

之前在x项目部从事的主要是维修管理工作，而现阶段则更侧重于安装方面。门窗安装对于我来说是一个新的领域。所以工作的过程也是我向高工和工人师傅学习的过程。作为一个施工管理人员，要熟悉安装方案，但也应根据工程实际和甲方的要求有所调整。就目前我对淋水试验的认识来讲打胶一定要严格控制，主要包括内外墙胶、拼接缝处打胶、固定玻璃打胶、平开扇下框内打胶等。如果胶打得不够仔细势必为以后渗水留下隐患，且渗水点难以查明；

窗扇与框搭接量和防雨条的设计及窗框的加工精度，若搭接量小、防雨条过厚、加工后拼缝过大，也会造成渗水现象，且难以处理。

三、工作中存在的问题

工作初期，由于是初次接触门窗方面的工作，对专业知识比较陌生，所以在工作时难免犯一些低级的错误，工作效率也比较低；

做现场工作对交流沟通能力有较高的要求，而我这方面我还有所欠缺，需在日后的工作中进一步加强；

在实际施工中，要图纸与实际尺寸相结合，不可偏信一方。在施工质量的要求上还不够严格，到目前为止两苑的窗框安装的垂直度部分还存在问题，在玻璃安装之前还需做进一步的调整；

在推拉窗的窗型选择及尺寸选定上也要慎重考虑，若扇长宽比过大，很容易造成扇推拉不稳，后期维修较难处理。

装修公司经理年终报告篇二

您好！

作为我们公司的经理，我也是带领着我们部门去做好工作，同时也是尽责的把部门给管理好，自己也是去学习提升，过去的一年自己工作上也是没有犯什么错误，同时也是有了一些成绩，在此也是就个人的一个工作来向领导述职汇报下。

过去的一年，的确经历也还是有些不同，同时也是公司遇到了一些危机，也是去做了一个调整改变，而我作为经理也是去适应，去积极的配合领导来做好工作，带领同事们去改变一些工作的方法，也是为了让公司更好的走下去而努力，一年的时间的确过得很快，但同时也是在忙碌的工作里头感受到的确是有危机，但何尝不是一种机会，我们去抓住了也是会有进步，和以前也是会更不一样的，而这一年也是让我得到了很大的锻炼，这也是要感谢领导，当然工作上我也是去积极的.来做好，没有松懈，更是由于一些改变，让我也是更有动力了，毕竟不是以前自己熟悉的，那么要去做好，也是需要自己去学习，去适应，同时还要带着同事们去适应，可以说并不是那么容易的，但最终的结果也是还是不错，也是得到了领导肯定，自己的工作也是改善了很多，完成了任务，也是让公司这一年去度过了这次疫情的一个危机。

而带着公司同事们一起学习的日子，我也是自己有了很多的成长，同时对于管理也是有了更多的理解，去熟悉了同事们了解他们的问题，清楚了一些工作的情况，也是有利于自己去作出一些选择，而同事们也是团结起来，部门的工作做得也是不错，工作之余我也是积极的去反思自己平时所做的事情，以及要去改进的一些问题，优化了才能做好事情，并且自己能力有了提升，在经理的位置也是能做好，去让领导放心，而这一年我也是感受到自己的能力和之前对比，也是更加的能成熟处理一些事情，对于突发的情况也是有了一些经验懂得如何的去面对，去处理好才是对于公司有利的。

时间过得充实，同时也是很快，一年的工作也是要落幕了，而明年工作我也是要继续的去做好才行，同时也是感激领导给予的信任，自己也是做好了明年的工作计划，会按照计划去做好，去继续的带领同事们来为努力工作，为公司去作出我们的奉献，也是相信来年公司也是会越来越好的。

此致

敬礼！

述职人□xxx

日期□20xx年x月x日

装修公司经理年终报告篇三

回顾在过去的一年里，工作每天都是忙忙碌碌，但在忙忙碌碌的工作中，有大事也有小事，有得也有失。

先说说我本人得到了什么吧，在这一年里深深的让我感触到一个人的人品重要性，踏踏实实工作，实实在在做人的道理。让我从中得到和看到很多开心的事和人，我想用我的踏实和实在去带动和影响身边更多的人和事。

再说说工作方面，在这一年之中，在精明的领导带领下，我们是一步一个脚印走下来，从不规范到规范，从卫生区域不明确到责任分明到个人，从人员定岗、定位、定时的工作，再从我们原本的被动服务到目前的主动服务意识提高，从我们餐具的乱堆乱放到目前的规范五常管理，再从这一年中大小案例事件的发生，让我们更清楚的认识到凡事都不可“掉以轻心”，事无大小，都要以“无当有”的眼光和态度去看待问题的严重性和重要性。

但在这一年之中，工作还是有很多不足和不到位之处，希望

在新的20xx年里能把不足之处填补到足，把各项工作都能更完善的操作和实施下去，使我们的工作开展更加顺利，从中不断有更好的工作创新收获。

比如人员的稳定性不够，只有稳定的人员才能有稳定的发展，才能给公司企业创造好效益，员工才是酒店财富的来源，在这方面我们可能缺少太多认识，对员工的关心不够，没有关心到实处。也许是公司的观点和理念，做为中层管理和基层管理人员，我们没有传达到位或是传达的不正确，如宿舍环境卫生、安全方面、作息时间、工作压力和负担、工资福利的吸引力、价值体现不明显、个人平台展现机会等，在这方面我们还需努力。

酒店日耗品的节约成本应再降低，应定区、定人、定时、定量管理和领取，只有控制能源不浪费，才能更好的提高利润创收。

作为“五常管理”，目前操作的还不是很完善，有很多不到之处，如餐具推洗方面不规范、不到位，布草领取程序方式不妥，酒水寄存及管理不完善，出菜肴速度慢需调整；《员工守则》细则不够明细和明确；离职程序太过复杂化，有些复杂和乱；员工晋级方面要以简单化和明了化，更好地接受。

最后说道，目前，公司已获得“国家四叶级绿色饭店”的荣誉称号，作为“四叶级”称号象征着原生态、无污染，注重健康饮食标志，面对全社会人而服务，作为公司一员，我感到自豪和骄傲。

企业在发展，人也要不停地学习，需要进步，在发展中逐步完善自我，在20xx年的基础上逐步完善，更好服务于宾客，要与时俱进，与公司同进步共发展，为企业创造大的发展，更好的成绩！

酒店总经理年终述职报告范文2伴随着宏泰国际大酒店20xx年

终评优表先大会激昂的音乐，我们怀着愉悦的心情，迎来了新世纪又一个新年。在这里我首先代表董事会祝辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢和新年的祝贺！祝你们新春快乐，阖家欢乐，万事如意！过去的一年是对宏泰国际大酒店发展具有重要及深远意义的一年。经过20xx一年的'运营，酒店初步对太康县整体三产业市场及主要消费人群有了全面系统的了解及划分，在酒店董事会的带领下，在全体员工自动自发、尽职尽责做好本职岗位工作的基础上，使酒店内部各项管理工作，接待能力水平初步得到了社会广大宾客认可，确定了在太康县酒店餐饮行业当中龙头标杆的位置。但是在经营创收方面由于受诸方面因素影响（先期市场定位不准确，新开业饭店竞争等），销售收入和净利润指标均未能完成董事会下达的主要财务指标，经营情况不容乐观。

同志们□20xx年是机遇与挑战并存的一年，压力与动力同在。我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待有于进一步汇聚□20xx年基本确定酒店以餐饮、客房、温泉会馆三大营业点为重点，辅以各类会议室、宴会厅，多功能厅等配套设施，围绕着实行绩效考核制度，加强营销宣传，强化靓点服务，提高菜品出品质量，重视各类婚庆宴包桌，强化节能降耗，控制能源成本从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年酒店所做的主要工作有以下几个方面：

1、建立规范工作系统：为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

2、内挖潜力，外拓客源□20xx年推行全员营销模式，人人都

是服务员，个个都是营销员，营销当中有服务，服务当中有营销。在日常工作当中利用酒店一流各项服务设施，一切对客户接触的服务时机，主动介绍酒店各类经营项目。

3、强化持续推行绩效考核管理□20xx年是宏泰战略发展的一年，为此酒店董事会根据20xx全年经营状况，适时的、科学的提出了20xx年全年1850万元的经营收入总目标。针对董事会制定的全年目标经营总指标，要求酒店各部门切实制定出科学、合理、可执行性工作计划。每月每季度召开上月/季度工作总结会，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，做到事前计划，事中有控制，事后有总结。也以此作为对各部考核的依据。对各部门及班组年度总目标及月度分解目标跟踪落实。

4、推进星评工作：我与酒店各部门负责人认真研究，制定方案，并组织检查整改，确保一次性顺利通过星级酒店评定性审核工作，力争酒店于20xx年上半年被省评星委员会批准成为太康县首家四星级酒店。

5、人才队伍建设：由于太康县外出年轻劳务输出多，宾馆一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，“以人为本，善待员工”一贯是宏泰国际大酒店遵循的优良传统□20xx年我们将组织开展员工技能比赛，及各类公共关系课培训。全面提高员工整体综合素质与服务水平。培训有潜质的员工为后备管理梯队，并大胆使用，给全体员工提供一个学习，成长进步的平台。

6、强化执行能力：在这个经济高速腾飞的年代，已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是快鱼吃慢鱼的时代，企业的执行力成为每个企业的核心竞争力，当一个企业在没有战略时，战略决定成败，一个企业有了战略时，执行力决定成败□20xx年宏泰国际大酒店确定全年营业额总任务为1850万元。在这个战

略目标指引下，强化中层以上管理人员的执行力，我们要明白“员工不会做你需要和布置的事，只会做你检查和奖励的事，执行力是检查出来的”，以劳动纪律、日常质检，工作任务反馈制度为切入点，把酒店的管理质量及执行力提升上去。

7、品牌形象提升：品牌形象建设一直是酒店的核心工作，尽管20xx由于诸多方面问题使酒店的声誉受到影响，但在行业内和领导的心目中对酒店的印象还是较好的。新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：一是软件建设方面，增设餐饮点菜师、大堂副理，调整餐饮菜品特色，灌输“意识管理”理念并想办法引进形象素质好的服务员充实到餐厅和客房，以做好贵宾接待和日常客户服务，把县政务接待和大企业集团内部接待重点做好的同时，侧重团队宴会；二是在硬件方面进行必要的设备设施维护改造，保持四星级标准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和宴会接待第一品牌。

8、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，利用喜庆节假日组织丰富多彩的特色促销活动，提高酒店知名度。

装修公司经理年终报告篇四

自担任__工程项目经理部总工程师以来，我主要分管项目部的技术质量工作。在公司领导及项目部同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出技术管理，使得各项工作得以顺利进行，并取得了一些成绩。现就近期所做的工作，向各位领导、同事汇报，有不妥之处敬请指正。

1、加强施工现场安全及质量控制。

我们所从事的建设工程行业是一项高危行业，我本着“安全是职工的生命，质量是企业的生命”的要务思想进行安全质量生产的管理工作。

对于安全方面，同安质部一同加大安全生产的管理工作力度，

加大现场检查的力度，对现场检查出的问题要求立即进行整改或限期整改。

在质量方面，坚持标准、规范要求控制施工质量。做到勤上工地，爱上工地，随时掌握施工现场情况。经常和现场技术人员进行沟通和交流，对存在的问题进行及时处理，确保工程的施工质量。

2、加强施工技术管理。

在施工技术管理过程中，做到技术先行，组织编制施工作业指导书、专项技术方案和施工技术措施。组织项目部相关人员进行公司下达的有关施工技术的文件的学习和落实。要求一切施工生产均按项目部组织编制的各分项工程施工方案和安全技术交底进行施工。在各工序施工前，要求工程部提前做好施工技术及安全交底，提前对施工所需求的材料提请计划。

3、思想上严守纪律，洁身自好。

始终坚持廉洁自律的工作作风，本着对公司、父母、家庭负责的态度，不断增强反腐倡廉意识和拒腐防变能力，不搞歪门邪道，堂堂正正做人，清清白白做事。能够做到不为他人谋取私利，不以权压人。不做违反公司制度的事。严格遵守各项规章制度，爱岗敬业，严格要求自己。

回顾近期的工作，有小小的成绩，但也有一些不足之处。由于我个人工作能力，工作经验不足，在开展工作中也有一些不尽如人意的地方。

1、理论知识学习的自觉性不强，运用理论去指导实际工作不够。

一是自觉主动抽出的时间学习不够，有时工作之余，未能去

主动学习理论知识。二是理论联系实际、理论去指导工作上
有差距，运用理论知识解决实际问题的能力有所欠缺。

2、思想具有局限性，对于职责的认识不到位。

有时觉得这个项目难做，和以往的项目相比难度更大，特别是安全文明施工方面，拿现在的困难去比过去的容易。事实上，因为职位的不同，工作的内容和责任的大小也不同，缺少站在具体的角度看具体的问题的态度。

3、管理能力缺乏，不能够较好的管理好项目技术工作。

在管理岗位上，管理能力有点欠缺。对下属布置的任务，有时候不能按时完成，缺少过程的监督与督促，要的东西没有交上来的时候，他们拖而我就是在等，等不来再催，催不来再等，故造成有时候使工程部与其它相关联的比计合部之间要的东西不能按时拿出来。做具体的事情来说并不难，但角色转变还不完全。同时由于心太软，生怕管严了他们心理承受不了，扔挑子，怕他们记恨，有时，为了这一点顾虑，管理也就放松了。有的时候当老好人，不能及时向项目书记、经理反应年轻管理人员的思想动态。

4、对本职工作的知识和工作能力有待进一步加强。

虽然平时也看看图纸和规范，但有些实用主义的思想，急用的先学习，暂时不用的不理睬，临时抱佛脚，存在时紧时松的现像。同时在工作中缺乏开拓创新的精神，求稳思想较重。

5、全局意识有待增强。

有时候做事情只从自身业务或技术管理出发，对关系到全局的工作安排和理解不够，有时候也按照领导要求完成的了要做的工作，心理上仍有一些其它的想法和主意。

总之，自己还有很多不足之处，恳请各位领导同事指证、批评，我将以积极的态度去改正缺点，努力提高自己，为项目、为公司的发展尽自己微薄之力。

谢谢大家！

装修公司经理年终报告篇五

1、抓培训，致力于培育一支团结、和谐、高素质的策划团队。

(1)企业文化、政策精神培训；策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是景区品牌建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是至关重要。因此，要做好宣传工作，必须和企业文化、政策精神融汇贯通，才能做出最适合景区宣传、公司发展需要的策划方案和设计。

(2)专业技能岗位培训；作为一个营销策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。策划部属于企业的先行部队，任何一种新的产业、新的知识和新的现象，策划部都应在其他部门弄清前完全掌握，这就要求策划部时刻关注热点，多阅读多学习，努力吸收新的知识，不断提升自身的专业素质水平，更加茁壮成长。对此，本部制定实施了一系列的专业技能培训，理论结合实践，在实战中锻炼职工个人的能力，同时培养员工之间的默契合作关系。

2、抓民主，充分授权，发挥部门的整体合力。

策划部是公司营销活动的摇篮，担负着负责一切活动的前期工作重担，尤其是在公司开展大型活动时，由于各个部门的职能局限性，策划部的责任极重。在繁重的工作任务中，我深知个人的力量是有限的，集体的智慧和力量才是坚不可摧的。对于策划部每位同仁们分管的工作，简单重复和繁琐过问只会导致效率低下。因此，我充分考虑到每个人的工作能

力和素质，制定合理有效的工作计划，对待员工真诚相识、相辅、放手授权、激勉相济。

同时，合理安排策划部涉及的各个工作方面，包括活动的详细计划过程、材料及设备的需要，预计费用等，分工明确，互相协调、互相帮助。并倾听员工的合理化建议，积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强凝聚力，合力完成公司的计划与任务。就其结果来看，充分证明了效果好、效率高，班子合力不断增强，使部门更多资源得到了优化配置。

3、抓团结，营造奋发向上的和谐人际环境。

20xx年对中国古海旅游度假区是重要的一年，对于我来说同样是具有非凡意义的一年。在这一年里，策划部从成立到发展，一路走来，磕磕碰碰不在少数，有汗水，也有成功时不言而喻的喜悦。这离不开公司领导的关怀，也离不开全体同仁对我的支持和认可。我坚信只营造出奋发向上的和谐人际环境，才能打造出一支铜墙铁壁的队伍，让我们不论是在顺境中还是逆境中，永不言弃，始终相信曙光就在黎明之巅，彩虹必在风雨之后。

在和同事相处的过程中，我坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及部门的标杆作用。在工作中、生活中，用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，树立公平、公正、平等的管理风气，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。当有人在工作中、生活中遇到问题之时，我积极伸出援手，努力帮忙解决，给予配合。长此以往。不仅培养起了和谐愉快的人际关系，而且改进了工作模式，提高了办事效率。

4、抓制度，紧紧围绕“制度管人，流程管事”的管理理念。

俗话，无规矩不成方圆。为了促进集团步入良性循环发展，同时加强营销管理工作，集团决定在2014年开展“管理营销年”活动，这一举措无疑表明管理制度的重要性。本着务实创新、科学规划的原则，策划部以高度的责任感和紧迫感，着力构建适应公司营销管理机制。20xx年，我们完成了《市场营销部组织结构、人员编制》，《绩效考核提成方案》，《营业目标任务分解》等制度建设，建立健全各项规章制度，朝着有章可循、有据可依的方向发展。统一思想，提高认识，以严谨的工作态度，脚踏实地，务实创新，查找问题，面对问题，解决问题，按照公司制度，圆满完成了今年的各项工作任务。

5、抓工作，坚持自我加压、责任到位，分管任务高标准完成。

作为策划部经理，肩负着企业宣传、策划的重任，深知责任之重大、任务之艰巨。为此，我在工作中坚持高标准、严要求，踏踏实实、认真开展工作，较好地完成了各项任务。围绕公司下达的工作目标和任务，充分调动部门资源，合理安排各项工作任务，并对员工进行正确的指导和监督，从而提升部门的工作效率。

总结这一年的工作，取得了可喜的成绩，同时我也认识到，这离上级领导的要求和企业的发展还存在一定差距。

表现在工作流程机制需不断完善，使其更加灵活和变通。

表现在内部合作无间，外部合作生疏。策划部通过一年来的磨合达到了同一频率，正如现在的工作模式，但内部磨合后，忽略了与其他部门的衔接速度，部门间合作有时出现时差性失误，在今后的工作中，要注意与其他部门的协作方法和态度，要更快更好的完成企业交给的工作。

表现在工作计划性仍需加强。虽然策划部处理的事项大多数为临时委派任务，但同样也应该多做有说服力的可行性方案，

供企业领导参考，在做市场推广前期必须有良好的工作计划，有计划的开展工作，才能做出更具针对性、前瞻性的专业判断，进而为企业提供准确的市场参考。

以上这些问题和不足，需要在今后的工作中认真加以解决。

20xx年将是景区高速发展的腾飞年，公司各个方面必然朝着更合理、更规范、更细化、更适用的方向发展。策划部作为景区营销推广的核心、灵魂，更需与时俱进，和公司共同向前发展。在其位谋其政，展望未来，我当尽心尽职，勤勉工作，按照集团下发的《20xx管理营销年》的文件精神，加强各项工作学习，狠抓落实公司各项政策，不断充电，提高自身水平，和部门班子成员为公司下一年度的宏伟发展而努力奋斗。

以上是我的述职报告，不妥之处，恳请领导提出意见，促进企业发展和个人进步。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

装修公司经理年终报告篇六

回顾过去的工作，在各位家人的大力支持下，在生产系统全体员工努力下，按照公司领导的工作安排、目标任务、努力工作、拼搏向上。我始终将“责任、诚实、激情”作为自己的从业准则，时刻围绕质量、卫生、安全、效率来规划工作内容，设定工作标准，积极学习、实践，采用先进的、实用有效管理方法来推动生产部的各项工作。

在公司领导的帮助和各部门的支持协调下，生产厂的全体员工积极努力，调配各种生产资源，提高生产效率完成年初计划。不管天气、设备等客观原因，我们都克服困难，使准时

交货率达到98%，很好的保障了公司的及时出货，进一步的提升了客户价值。经过全体员工的努力，在全年的工作中，未发生重大食品安全和质量事故，食品安全和产品质量有了更好的保证。

在生产过程中，组织生产车间推行设备管理点检活动模式，结合方生产厂的实际情况制定并完善了。该方案以搞好机械设备维护管理，促进机械设备管理制度化、规范化、科学化方针，通过逐步提高机修工的技能水平和提高机械设备装备水平，最终使机械设备维护管理水平走向良性循环轨道。

制定全面设备维护计划，确定与本单位实际情况相符的有效执行的和准备具体实施办法，主要包括组织员工进行点检培训，成立全面生产维护小组，制定全面生产维护目标和政策，自主维修方案，视具体情况为维修和操作人员提供补充培训，以形成设备的初期管理体制，坚持全面生产维护并对计划加以完善以求持续改进，完善实施工作，提高全面生产维护水平。在整个维护过程中，全程监督检查，并及时整改。

根据公司要求，结合生产厂实际情况，对员工分批进行了生产操作技能及安全生产培训，提高了员工的生产操作技能及安全生产意识，并时常进行安全、设备现场管理综合检查，加大安全巡视力度，消灭安全隐患，达到安全生产目的。通过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产的自觉性，提高了安全生产管理人员的工作水平。每周二、周五进行安全卫生检查，排除安全隐患，力争把不安全事故和隐患消灭在萌芽状态。

随着企业的发展，在工作中管理水平还不够，特别是在团队建设方面感到自己需要不断充实自己，在接受新的管理理念的时候还不够积极主动，不能很好的控制自己的冲动脾气，人说冲动是魔鬼，这一点我需要马上纠正。

我将努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和

业务能力，为创造客户价值和增加客户价值做出自己的贡献和努力。做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。团结团队成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。

我想，通过我们大家的共同努力□xxxx的事业将会飞跃式的前进，我们在xxxx会越来越有家的温暖，同时实现我们自己的梦想。

此致

敬礼！

述职人□xx

xxxx年xx月xx日

装修公司经理年终报告篇七

大家好！

20xx年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自己的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。

20xx年是我人生旅程中最重要的一年，在过去的一年中，在各位领导、同事们的指导、帮助下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚的感谢。现在，我向大会作20xx年度述职

报告，请各位领导、各位代表审议。

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。

思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。

由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。

文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

面对各类客户，柜员想要让客户真正体会到行的优质完善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好的职业道德操守。

自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

在工作生活上同事和领导给予了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。

团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来。

这一年来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！