

最新总监述职报告 总监岗位竞聘演讲稿(实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。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。

总监述职报告篇一

大家好!

我竞聘的岗位是客服总监。首先,感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘,本人将以开放的心态,面对竞争,希望通过竞争,尽己所能,更好地实现自己的人生价值,同时,为公司、为社会作应有的贡献。

今天,我站在这里竞聘客服主管职位,内容主要分为三个部分:一、客服存在的问题有哪些?如何解决?二、我的优势。三、我的任职目标以及主要工作思路和措施。

1、客服整体的服务意识和服务质量有待加强。举例来说,我们在不断的补充员工,我们其他部门的人员也在不断的努力中,暂且撇开优点,我认为他们熟练度需要一个过程,而且因人而异,还有很多人服务规范用语不规范,回复用语和自己聊天一样,那么如何迅速的结束冗长的培训和指导,锻炼一支成熟的队伍,如何加强客服代表的职业心理素质,把枯燥和单调的工作做得有声有色,如何快速并有效的做的非常满意,我想这是我们值得思考的问题。如何解决呢?建议培训关于服务意识,情绪管理方面的培训,关于语言艺术,对点语言等培训,把服务语言作为一项重点来考核,重点放在加大服务监督力度方面。目标是产生一批固定而且出色的客服

代表，让用户感觉到我们很专业，并愿意成为我们的终身用户。

如何改善这个呢？首先你想比别人卖的多，自身的软件，硬件需要强大，强大的销售意识需加强，这个会在过后我成为主管的时候，会和大家分享！

客服专家：在09年的时候，刚开始进来的时候，碰到很多顾客的投诉，骂人的也有，投诉严重的也有，不理解我们的也有，在这里，我首先和顾客沟通，{我先帮你解决问题，之后咱俩再沟通其他事情}平抚顾客的心态，站在顾客的立场，尽自己的能力帮顾客处理好他的事情。然后再和顾客商量其它的事情，最后帮处理完，顾客说，非常谢谢你，我不是对你生气。

培训和帮带：很多时候，我们的思维都局限在常规思路里面，

总之，我考虑的是，每个员工未来在客服岗位的好与坏，对于我来说，我有着责任，我要扛起来，并带好团队向前进步。

- 1、使我们小组的每位员工都能够充分发挥自己的优势和长处。
- 2、与其他小组形成工作上竞争的良好状态。
- 3、形成学习为主的小组氛围。

为完成这些目标，我准备按照以下思路开展工作：

- 1、管理好自己，要成为一个优秀团队的管理者，自己在各方面一定要做的最好，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，用真诚去打动每一位成员加强自身专业能力，在业务知识方面多学习，能指导组员工作。

2、管理和沟通方面：我会及时总结日常工作，不断反思，对本部门的现状，问题作出分析、预测和规划，反馈给相关部门并提出有效的意见及建议，为高层决策提供相关依据和报告。做好跨部门间的沟通，本部门内的沟通，员工工作中的问题、思想动态等等。

3、在团队中建立好学习和培训工作的，结合公司的文化把自己的工作技能运用到实际工作中，传授给团队中的每一个成员，在团队中培养良好严谨的工作作风。

4. 带领小组成员完成领导下达的任务，充分发挥每一个小组成员的能力。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

总监述职报告篇二

大家好！

首先我要感谢分行领导能给我这次展示自己、提高自己的机会，当然这更是我向各位同事学习、积累经验的一次良好机会。

我叫xxx，现年x岁，本科学历，师职称，x年参加工作，x年入行，先后在支行以及分行公司客户理财中心、机构部、公司部任职，担任过储蓄员、所长、客户经理、产品经理，现任分行公司部客户经理。

这次的竞职演讲，对我来说，意义非凡，对我们x行来说，更

是体现了建行不拘一格的用人机制。正如我x年刚入行时所看到的感受到的，十一年来我们x行的那种在金融行业竞争中从未停歇过战斗感，作为一名x行员工充分感受到了其中的荣辱与兴衰，成功与骄傲。

时代在前进，二十一世纪的.年轻人应该有二十一世纪自我要求与觉醒。所以任何一种磨练与再造对我来说都是我工作生涯的一次新的蜕变。我第一次参加工作是x年，在x市x公司。因当时公司人才短缺，仅工作半年就被公司派往x市分销部负责全面管理与营销工作。从一个没有经验的到一名优秀的分销部管理者，从对管理、营销一头雾水到理性地分析市场，让产品最大程度地抢占到市场份额，完成了我人生的第一次蜕变。

年初，我怀着踌躇满志的梦想与营销工作对我的巨大魅惑应聘到了x分社，负责广告营销与信息采编。工作范围面向全省。于是，我怀着广告订单与激情开始满世界跑。下乡采访、到各个市市政府、军区、优秀企业去采编、营销广告，成了我每天工作的主要内容。身挂摄像机、录音笔，操一口比较流利的普通话侃侃而谈，这就是我当时的形象。这种魔鬼式的辛苦、独挡一面的工作磨练让我在短时间内，个人综合素质与营销谈判能力得到惊人的提高。这对我以后的营销工作也带来了很大的推动与进展。

现在回忆起那时近两年辛苦的采编工作，简直像参加了一个训练营销工作者的强化班，黄埔军校特种兵强化班，把我从一名普通的士兵打磨成了一个优秀的营销特种兵。这种历练的过程让我终生受益。

总监述职报告篇三

大家好！

我非常荣幸能有这样一个机会，在各位领导和同志们面前做竞聘演讲。

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在主编，总经理的带领下，我们成功，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以主编，总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满脸的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

即使在广告行业，虽然我是从零起步，但我也并不害怕。我很欣赏中国移动的一句广告词“我能”。我在他的前面加了“我相信”，这是我心态的真实写照。俗话说的好，“世上无难事，只怕有心人。”只要你抱着坚定不移的决心，发扬“愚公移山”的精神，我相信，我们的广告是一定能够做好的。虽然在座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。

即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希望大家睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上。

各位领导，各位同志，以上是我几点粗浅的想法，如果大家信任我，给我一次机会，把我放到适合自己的岗位上去，我将不辜负大家的希望，以实际行动来实现自我价值。不管今天应聘的结果如何，我都会保持一种平静的心态来对待。即使应聘不成功，我也会将应聘中表现出的勇气，带到今后的工作中去。当然，我也有很多不足之处，但我仍然会发光发热的。

谢谢大家！

总监述职报告篇四

一、认真细致做好财务日常工作

为了适应市场经济的要求，实现公司全年目标工作任务，我们财务部全面规范会计核算和财务管理工作，充分发挥预算管理的功能，进一步加强财务核算和财务监督功能，使财务人员做到既当家又理财，认真搞好各项财务工作。

1、认真、细致地做好会计报销、工资发放、会计原始凭证、记账凭证的审核、记账、装订及相关财政、税务票据的领用、核销等日常会计核算、会计监督工作，做到工作仔细、认真、无差错。按会计档案管理的要求及时进行会计档案的整理、归档工作，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用。

2、积极与相关税务主管部门联系，争取相关部门对我公司的理解与支持，限度的利用国家相关的福利企业税收优惠政策，为公司节约每一分资金，创造经济效益，确保公司发展和生产经营工作的正常开展。在做好自己本职工作的同时，我们财务部坚持“公司工作一盘棋”，积极配合相关部门的工作，利用财务部现有的各项资源做好力所能及的工作，为公司的发展做出我们应尽的努力。

二、制订各项财务成本计划，严格控制成本费用

我们财务部根据公司实际制订各项财务成本计划，严格控制成本费用，为增加公司经济效益，从产量、成本和收入三者的关系来控制成本。同时，把成本控制贯穿于公司生产经营全过程，让成本控制、节约的观念成为每个部门、每一个员工的自觉行动。通过精细化管理和有效的方法促使每个部门、每个员工都从基础工作抓起，从点滴抓起，力求走好每一步，抓好每件事，让每一个人、每一分钱、每一份资源都发挥作用，都为公司创造价值。

三、做好资金调拨工作，合理控制公司总体资金规模

为了保证有限的资金能满足公司正常生产与日常开支需要，为此，我们财务部及时与客户对账，加强销货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓。根据公司经营方针与计划，合理地安排融资进度与额度，选择相对利率较低的银行去贷款，以保证生产经营所需。这样，通过以资金为纽带的综合调控，促进了公司生产经营发展的有序进行。

四、加强财务会计制度建设，提高财务信息质量

我们财务部加强财务会计制度建设，用制度规范财务工作，严格落实到实际财务工作中。同时切实提高会计信息的质量，要求会计报表报送时间必须及时，做到数据准确、报表格式规范、完整，提高了会计信息的质量，为公司领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。

五、明确工作岗位职责，提高财务人员责任性

虽然我们财务部只有4名工作人员，但每个人都能明确自己的岗位职责权限、工作分工和纪律要求，从而认真做好工作。同时要求他们进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议、作出打算。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流、合作与团结。

六、加强团队建设，做好服务工作

搞好财务工作，团队建设是根本。我们财务部要求每个会计人员牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取职工的意见与建议，与职工同呼吸，共命运，加快各项工作发展。每个会计人员要辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，提高自己的综合素质，充分调动工作积极性，团结一致，齐心协力，把各项财务工作搞好。同时要在财务工作岗位上，做好服务工

作，把自己看作是公司的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得职工群众的满意，一心一意搞好工作，全面提升财务工作质量。

我们财务部在公司的领导下，认真努力工作，虽然在政治思想和业务知识上有了很大的提高，基本完成了工作任务，取得一定的成绩，但是与公司领导的要求相比，还是存在一些不足与差距，需要努力提高和改进。

今后，我作为财务总监要进一步加强学习，提高自身综合素质，围绕公司生产经营的工作目标任务，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项财务工作提高到一个新的水平，为公司的发展做出应有的努力与贡献。

此致

敬礼！

述职人□_x

_年x月x日

总监述职报告篇五

我叫尹情情，现担任温泉部休息厅领班，我竞聘的岗位是客户部总监先后在苏州苹果电子制造城做qc□广州塘厦华联超市工作，今天，参加竞聘，我深知这个岗位的工作非常具有挑战性，而且责任重大，所以我经过慎重考虑，做出参加竞聘的决定。因为我认为每个人一旦做出决定就必须对自己负责、对工作负责。一个企业，如果它的企业文化薄弱、用人机制僵化、没有长期的战略规划、工作的程序和流程的冗长复杂、缺少对客户数据的收集和分析，那么等待这个企业的很快就会是沉没。原来的企业给了我足够反思成长的时间；而则给了

我第二次体现人生价值的机会。

来山湖温泉工作以后，我几乎把以前的经历都忘记了，全新地接受一种现代企业的精髓和灵魂。我因此变得很有耐性，不停地学习新知识、新技能、以及新的管理理念。我相信我比很多人都努力，在别人说：你很失败的时候，我没有不愉快，恼火，而是冷静的思索本身存在的问题然后努力的做好各项工作，让别人觉得她的话是错的。因此对于自己所负责的每一项工作，我都选择吃苦耐劳、默默无闻。因为我知道其实所谓的管理最重要的是要解决如何做人的道理。做一个诚信的人，做一个善于沟通的人。做一个负责、积极的人，一个没有诚信的人管不了企业，管不了员工。一个善于沟通的人能够很好地处理好企业团队的沟通和协调问题。一个负责、积极的人更知道企业应该向何处去，企业应当成为什么样的企业的问题。因此他会主动去规划企业的方向，然后带领他的部队全力以赴地去工作。

毛主席说过，领导者的工作无非是两件事：出主意，用干部。上次培训，汤经理说过一句话：“重要的事情不着急，着急的事情不重要。”区分重要的事和紧急的事，尽量从紧急的事情中摆脱出来，把主要精力放在思考和处理重要的事情上，这是管理好一个企业的关键。对于参加这次竞聘个人的优势，我是这样认为的：其实一个人的特长及优势不是时时存在和处处存在的，四年的工作经历，使我个人的职业素养得到了很大的提高，参加这次竞聘，我不敢夸口自己拥有什么特长和优势，但我认为从通过在多个岗位的历练，我热爱工作积极向上的生活态度更让自己逐渐成熟起来，工作经验的沉淀和生活经验的积累已经为我这次参加竞聘打下一个良好的工作基础。如果有幸竞聘成功的话，我可以快速的投入到自己所负责的实际工作中，用最短的时间融入到这个团结、朝气蓬勃的团队中去。

最后，我想谈谈自己竞聘成功的一些工作思路：

1、开源节能。开源——作为一个温泉旅游企业，开源的重要性的不言而喻的。我认为应该通过每月经营数据的分析及对比，找出收入降低及增长的原因，好的继续发扬，错误的及时挽救。虽然我没有看过经营报表，但是根据我的观察和思考，我认为山湖温泉收入的增长应该重点倾向于外省旅游团队和主题活动的开发，新的客源和新的主题活动所带来的门票收入，和客人们进入景区后的饮食消费必将成为温泉收入提高的主动动力。

节能如何节?是一个摆在每一个管理者面前的主要问题。后台支撑工作要有人做、一线服务人员不能缺少，费用确要求减少。对于这个问题我认为应该从后台管理入手，部门职责是否明确?人员分工是否合理?人岗是否匹配?工作流程是否科学?开支是否可以压缩?只要我们发挥团队的力量认真的思考、善于发现问题并解决问题，我想节流还是可以实现。

2、打造具有山湖特色的优秀旅游景区品牌。二十一世纪是品牌经营的时代，中国与世界潮流同步，旅游就必将与品牌同行。旅游品牌既有一般品牌的共性，也有其自身独特的地方，所以创立旅游品牌就成为一项系统的工程。服务质量创品牌，突出我们景区的个性化服务特色;营销活动创品牌，树立独特鲜明的景区形象;企业文化创品牌，塑造山湖温泉优良的团队形象。

3、抓好员工队伍的团队建设，提高员工对企业的归属感。人心齐、泰山移;人心散，事业瘫。一个团队有没有向心力、凝聚力、战斗力，关键取决于上级;一个上级有没有吸引力、号召力、影响力，关键取决于他的人格魅力。如果我能竞聘成功，我会以身作则，深入到员工队伍中去，多与员工沟通、切实的关心员工，了解员工，在提升员工的归属感的同时，用自己踏实的工作作风带动员工一起参与到山湖温泉的发展中来。