# 最新主管述职报告(十四篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-10-16

*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？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!主管述职报告篇一认真查找了我行会计基础管理方面存在的问题，...*

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？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**主管述职报告篇一**

认真查找了我行会计基础管理方面存在的问题，深入分析了问题存在的原因，提出、制定了提高我行会计内控管理水平的具体措施。作为会计出纳部的负责人，我把贯彻落实会计基础管理工作会议精神作为首要任务和履职工作的切入点，并从以下几个方面开展了工作：

把各部室的负责人、临柜柜员、内勤主任、监管员以及办公室等相关职能部门纳入会计内控管理组织体系，大家各司其职、齐抓共管、相互制约、相互监督、一体考核，让会计内控管理关系更清晰，内控管理层次得到显著提升。

会计监管是内控管理的\'重要组成部分和操作风险的重要防线。尽管面临各种各样的困难，我还是坚持按计划、按程序每月对营业部进行一次认真细致的检查。做到每次检查都有方案、有通知、有记录、有整改、对责任人有处理。

从已经结束前x个月的检查监管情况来看，累计查出问题x个次，绝大部分问题得到整改或改善，处理或建议处理责任人x人次，其中扣发考核性工资x人次，扣款金额x元。

我始终把实质重于形式作为监管的重要原则，通过持续、认真细致的监管，我行的会计内控管理水平有了明显的进步。

一是能促使各岗都能熟悉掌握不同岗位的业务操作，提高操作技能，另一方面让柜员自己互查，在离岗交接时显现隐性问题，创新防范风险的手段。我每月会不定期突击要求员工临时休假，然后自己临柜代班。

今年来我已经累计代班x天，涉及柜面所有岗位。通过岗位轮换和全日制代班，已发现纠正涉及印鉴管理、借据管理、账簿记载、档案归档等方面共12处问题。

通过调看监控录像观察临柜人员的操作程序是否合规，每周调看监控工作的加强和持续，直接促进了我行临柜人员工作效率的提高，规避了操作风险，更重要的是对会计人员产生了一种持续、强大的监督和威慑作用。

会计主管履职到位与否，是会计内控好坏的关键一环。一年来，我认真履行会计主管职责，加强业务学习，分析内控形式，学习新的文件精神，研究解决管理中存在的实际问题。以会带训，不断提高会计主管的履职能力。

一年来，我能积极参与全行内部管理和业务经营活动，自觉维护班子团结，协助推进支行各项事务的开展。

首先是加强政治理论学习。定期参加中心组理论学习，参加支部党小组活动，组织并上好党课。

其次积极参与“四好”班子、“四强”党组织创建工作，制定“四优”党员争创计划。

三是做好全行财务状况分析调研及经营利润测算，分析将会影响到全行经营目标任务完成的因素，向行长提出自己的看法和建议，为全行经营献计献策。

四是积极参与全行业务营销。

截止x月末，我行存款日均余额x万元、中间业务收入x万元，比同期分别上升x%、x%，国际业务更是取得历史性突破，存款余额达到了x万美元，提前完成全年任务。

五是积极投入非现金结算。今年秋季以来，在原有x行网银的基础上，又开通了网上银行，为售粮农户办理了x行pos机及“一卡通”，秋季收购全面实现非现金结算。

今年以来，我一直将内塑队伍素质，外树窗口形象，创建行业品牌作为重点工作来抓，主要表现为：

一是建立奖惩制度，树立积极的x行新风。

开展创建行业品牌活动以来，我明确了考核标准和落实检查监督措施，形成严格的奖罚制度。创新出台《营业窗口文明服务规范考核办法》，设立“周服务之星”、“月文明之星”、“季规范之星”、“业务精英奖”等，对客户口碑好、业务技能强、服务质量高的员工进行特别奖励。

二是发挥窗口作用，全员倡导职业文明。

在窗口环境建设上切实做到“形象统一规范”、“设备使用正常”、“环境整洁宜人”、“服务设施到位”、“宣传醒目规范”;

在礼仪形象中严格执行“着装统一规范”、“形象整洁大方”、“行动文明得体”;

要求员工贯彻执行“三好一提高”，即：服务好、态度好、业务好，提高办事效率的服务宗旨，还要做到“六声”，即：来有迎声、去有送声、咨询有答声、求助有请声、不足有歉声、合作有谢声;做好“五心”，即：服务态度要“热心”、接待客户要“诚心”、言谈举止要“虚心”、宣传解释要“耐心”、关心他人要“真心”的服务承诺，切实将职业文明落到实处。

三是严格执行晨会制度，保证各项工作的出色完成。

为了更好地鼓舞士气，我要求柜面每日的晨会不得低于20分钟，把它当成是柜面工作信息流转、增进团结、提高工作效率和效益的一个平台。

上级的各类会议精神及业务更新在晨会上进行传达，上一日的工作情况在晨会上进行及时点评，最新的业务知识和工作经验在晨会上进行学习和交流，每日工作成绩和成功服务事例也在晨会中进行分享，从而充分调动全体员工的工作积极性、主动性和创造。

**主管述职报告篇二**

首先，感谢公司领导及项目经理一年来对我工作的关心指导，感谢同事对我工作的支持帮助！结合一年来的工作，我从以下三个方面向各位领导及同仁述职如下，请审议。

作为工程部技术负责人，要踏实作好本职工作，首先必须在思想上与公司和项目领导保持高度的一致。我始终认为，只有熟知和掌握技术，协同合作！才能排除一切干扰，战胜一切困难，扎实干好技术和项目管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是。在工作中，我坚决贯彻执行公司和项目领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展需要并与时俱进。

1、认识明确，把握重点。质量是施工企业的生命线。由于以往年度在xx工程项目上负责技术，主管全厂主机设备安装到调试和施工过程中关键部位的程序控制。所以在工作中对遇到的问题能及时提出和落实解决，承上启下，发挥个人特长，整合我们的集体优势，在项目管理中有效地提高了全员质量意识。参与制定了代表本项目特色的机装工程科管理制度，安排管理人员分配给各个施工队伍，采取验收工程质量及进度的情况并以百分比的形式直接与工程款挂钩的方法，落实项目的奖惩制度，设定月最佳施工队伍并予以奖励！这样，在大家一致的努力下，屯河项目因此得以安全，高效，高质量的运行着！在确保施工安全，施工质量的前提下达到年底点火的目标！

2、以人为本，安全第一。我们所从事的行业是高危行业，我本着安全第一！要务思想进行班组安全生产的管理工作。首先是落实公司，项目制定的各项安全规章制度，督促施工班组，然后对现场多查多看多提醒，对潜在和存在的安全隐患生产逐一排查、配合项目安全、监督部门的管理工作，合理解决了安全与生产的关系。

3、文明施工树形象。文明施工形象体现着一个企业的基础管理水平，基础工作水平代表着一个企业的管理水平———细节决定成败！因此，这一年来我就把这一工作作为一项重点工作来抓，从项目设备安装前期的基础工作到关键点的质量控制和后期设备调试正常运行都努力按高起点、高标准、高水平要求，尽心管理，踏实工作。通过我的努力，工作有了一定起色，尤其是在施工现场得到了项目部与甲方的高度称赞。他们说：有邓工在，放心！

4、技术核心。作为xx，屯河项目机装工程部的技术负责人，自己以积极的工作态度和高度责任心深入施工现场，认真了解分析施工现场的每一个环节，以身作则，以自己出色的工作经验解决工地上一个又一个的技术难题，为设备的正确安装提供了保障。屯河试车期间，我带领项目部工程科的同志们，克服下雪，低温，路滑等困难，以最高的试车要求对每一项单机进行精细的试运行，试车全过程，协同合作！积极带领相关人员参与到调试中去，并采取分配的方式，多点开花，让试车工作能够高效的进行！对调试中发现的问题及时落实到班组并彻底解决。

5、新人导师。作为老资历的苏州中材人，我时刻将培养新人作为自己的使命，我深知做工程工作是项艰苦的工作，是项身体与意志都得到锤炼的工作，而刚从大学温床毕业的学生加入到这样工作来之后肯定会有许多的不适应，不管是安全和工作方面还是生活方面，都会遇到很多的苦难和困扰，而我，积极主动的`以一名导师的角色带领他们全身心的投入到工作当中去，以积极乐观，向上的工作态度去面对工程的一切，让他们在忙碌的学习和工作当中去成长，去适应！就如今年的两名机装新人，在我的带领下积极的投入到试车当中去，不怕脏不怕累，充实的工作，快乐的生活，下班后依然可以成为忘年之交，谈人生，谈理想！把酒言欢，真正的让新人融入到项目部这个大家庭当中来！我想，这些是我作为一名尽职老苏安人的义务和责任！

作为项目技术主管，发扬艰苦奋斗和谦虚谨慎的优良传统，树立正确的权利观、地位观，认认真真做事，清清白白做人。

一是加强学习，树立公正廉洁的项目管理人员的形象。“公生明、廉生威”。作为一名管理干部，树立正确的价值观，严格要求自己，对照项目领导的形象标准，进行自我检查，做到公平、公开、公正，始终保持脚踏实地的工作作风。

二是严守纪律，洁身自好。在工作中时刻遵循公司和项目各项规章制度。做到了不为自己谋取私利，不以权压人；不利用工作之便为自己的亲属、朋友办违背原则和违反公司和项目制度的事。在业务工作往来中，遵循节简的原则，为项目能省一分钱算一分钱。时刻把公司的利益放在首位。

20xx年是难忘的一年，作为老苏州中材人，我亲身经历着x中材的各种改变与进步，现如今，公司大战略方向的转移是跨出的改革之路的一个大脚步，我作为苏州中材人，始终由衷的将公司的利益放在第一位，热忱的踏实工作，将自己的青春和热血奉献给了公司，同时也希望能够以我的丰富工作经验和娴熟的技术知识持续的帮助公司给予的每一个项目安全，高质量，高效率的保证！最后，希望公司能在改革中越走越辉煌，也希望项目部一切顺利！

谢谢大家！

**主管述职报告篇三**

尊敬的领导、同事们：

大家上午好！

回顾即将过去的一年，我始终坚守着“对员工负责、对客人负责的、对上级负责”的管理理念，为员工创造一个公开、公平、公正、的工作氛围，有明确的工作目标和方向，做好每一项接待任务，努力争取完成营收指标，发扬积极向上、和谐、共进的团队精神。我自xx年8月开始担任餐饮部经理，第一个月，主要通过每天两个小时的会议了解、沟通各小部门存在的问题和急待解决的问题。作为部门管理者，一直坚守着公平、公正、人性化管理的原则，对员工“深疼厚爱，狠抓严管”，但在努力做好工作的过程中总有一些不应该出现的工作疏漏，下面我将用具体数据和事件回顾xx年的工作。

1、营收总体状况

xx年餐饮部自营收入考核指标为766万（不含房包早和销售收入），综合销售预算为1192。06万，截止到12月6日实际完成1071。24万。完成考核指标的89。86%。相差额为120。82万，预计xx年剩余收入65万，完成总预算的95。31%，其中，10月18日收入15。48万，创酒店开业以来日收入最高;2月份、8月份、10月份、11月份均超出二次预算完成考核指标。

中餐收入，散客和会议的收入有明显的减少，是整体收入减少的主要原因，散客主要在上半年菜品的调整上，未起到明显的变化，收入为30。12万，下半年，针对菜品进行了大幅度的调整，截止到12月6日，中餐收入为49。31万，经过对整体菜品的调整后仅5个月超过了上半年收入19。19万，取得了明显的成效。

西餐考核指标为261。06万，截止到12月6日实际完成263。13万。西餐完成预算的100。8%。

从营收状况分析，西餐厅的全年客源与预算情况基本相符，除了大堂吧（截止到12月6日）完成11。51万，预算为18万，房包早、散客、送餐均能完成全年预算指标。

2、成本费用的控制

从婚宴上，进行调整成本，部门配合采购部直接从市场采购婚宴用的加吉鱼、多宝鱼等，大大降低了成本。另外，在调整了厨师班子后，要求厨师长做到尽职尽责，从初加工、制作过程、到出品层层把关，保证出品质量。中、西厨将菜品制作时间进行严格登记，尤其是西餐自助冷菜。每个环节由厨师长统一监督管理，落实到责任人，并做好各项记录。

明确部门工作目标，使每一名员工都能知道我们要做什么、怎么做、达到什么效果，保证部门的信息流畅，资源共享。

“对员工负责”。部门要求管理人员时刻关注员工的心态，主动与员工交流沟通，了解员工生活和工作中是否有需要帮助解决的，并及时调整员工心态，使其以积极的状态投入到工作中。员工在工作中有违反纪律的，部门进行单独谈话，批评、教育，使其团队意识增强。朱文琪11月份在西餐厅滑倒，脚扭伤，作为部门负责人带领基层管理人员第一时间看望、关心，她本人非常感激并以最快的时间上岗工作。我们始终把以人为本的理念体现在管理督导实践中，坚持“以诚待人、以理服人”。

“对客人负责”。维护客人利益、让客人满意一直以来是我们的服务宗旨，让客人消费得高兴是我们的目标。部门个别管理人员仍欠缺管理经验和管理综合素质，对于客人的需求关注的不到位，服务意识淡薄，作为部门负责人，一再针对提高管理人员服务意识和现场协调工作的能力方面进行培养，虽然不能有明显的成效，但仍相信有提高管理意识的谦逊心态就会使宾客的满意度不断提升。综合菜品、服务满意度，xx年较20xx年有了较大的提升。

“对上级负责”，部门要求我们各级管理人员和员工服从上级的指挥，发现问题及时上报，及时与上级领导沟通，提出解决问题的良好建议和方案。在工作时间上不计较个人得失，任劳任怨。虽然家在本市，但因为工作原因，每个月最多回家两次，就连母亲生病也没能亲自陪上一天。爱岗敬业、顾全大局、尽职尽责、乐于奉献的良好品质，使我在部门起到了带头作用。

取得的成绩：

1、二月份的情人节优惠活动以优雅的.装饰和精心准备的菜品提高了餐厅的知名度，接待客人36对。当天营收为8526元。较08年相比增加收入448元。

2、三八妇女节，当天接待人次82人，收入为7395元。3、“六一”儿童节在相关部门的通力协作下，也取得了较理想的收益，当天营收为3953元。

4、八、九月份推出了“激情啤酒节”、“海鲜自助餐节”等套装优惠促销推动了季节性销售工作。

5、十月份的全运会用餐接待中，作为部门负责人，每天睡眠不足4小时，一直在厨房紧跟菜品质量，强调安全问题，抓好每一个细节，确保接待的顺利，当然，部门每一位成员都付出了很大的努力，牺牲了休息时间加班。在接待中，通过对客人的交谈，客人对我们的服务很满意，邹平主动给黑龙江的一位感冒的女运动员送上姜汤，她是通过客人打喷嚏感觉到客人可能是不舒服，这种细微的关心，打动了客人。这也正体现了我们细节培训的成效。付出就会有回报，全运会餐饮创收36。8万（含房包早7。67万），并收到客人书面表扬信数封和锦旗两面。

1、在暗访中，西餐送餐服务没有按照sop标准配备花瓶，餐具为一次性餐具，并且直接接触到桌面，菜品配料不齐;早餐服务程序不符合标准。

2、由于日常管理工作不严谨，工作重点、主次不清晰，因此，在酒店质量委及部门的检查中，屡次出现违纪和操作标准不规范事例，被酒店质量委评为月质量不合格岗位两次。

3、对应市场及客源产品调整程度不够，特色不突出，西餐调整厨房厨师班子，更新了菜品。

4、在团队建设和员工管理中没有形成良好的循环，人员短缺，新员工到岗后，前厅和后厨对员工的技能培训开展不到位，一是服务标准、程序达不到北方公司sop要求。

5、西餐夜班多次被mod查出偷吃问题，尽管部门管理者也进行多次抽查，但问题仍未得到解决，“在位不到位”便是管理西餐问题的最好体现，因此，将在xx年进行“狠抓严管”，杜绝浪费成本、偷吃偷喝等不良风气的形成。

6、在下半年暗访中，西餐出现问题较多。

取得的成绩：

1、1—2月份做了冬季滋补汤类美食节，客人反响较好。

2、六月份北方公司明察工作中，员工微笑周到的服务以得到检查组领导的表扬。

3、八月份举办了以“激情啤酒节”为主题，同时每天一种海鲜特价销售得到客人的好评。

4、调整中厨房管理班子，随之调整零点菜品和婚宴个别菜品，客人对新口味、新特色给与了较好的评价，但菜品种类还有待于增加。

5、全运会期间，中餐包房昆仑厅10月22日收入24324元，创酒店开业以来，单个包房收入最高。

6、圆满接待了大统纺织会议，并承接了区政府高规模的用餐任务，虽有细节沟通方面的遗缺，但员工们的工作状态及服务标准得到区政府领导的认可。

7、安排中餐领班张玉栋、中餐主管段海霞去北方公司酒店管理学校学习，取得了优异的成绩，并在部门进行了学习心得分享。

8、完善婚宴接待，在兄弟部门的配合下，最大可能的为客人提供周到的服务，上菜及时、菜品质量较好是客人对我们的评价，从而达到婚宴服务零投诉;在酒水管理上，吸取xx年工作不足，制作了酒水暂存管理表，宴会现场有专人管理酒水，客人反映我们酒水管理较专业，是四星级酒店优秀管理服务的体现。

9、部门员工在包房服务上，多次收到客人表扬信。

1、管理人员在工作经验及标准方面欠缺，服务中缺乏特色与个性化，体现出服务细节的不足（如点菜人员的技巧、经验;服务中细节关注不够;员工菜品知识欠缺;服务语言不到位;）。

2、明查卫生工作检查中，查出中餐卫生死角，出现了这样低级的管理问题，日常检查、督导工作的不到位，部门管理人员负主要责任，并在今后工作中，每周进行一次卫生大检查，要求各区域每天做卫生，并检查效果，尤其宴会结束后，要安排充足人员进行卫生彻底清扫，尤其对死角和不易清扫的部位，要重点处理和检查。

3、产品在调整过程中特色不显著，品牌建立缓慢，虽然菜品的调整得到了客人的认可，但是特色菜品、品牌菜品并没有扎根于客人的心里，因此当务之急就是树立我们的特色菜品，也是xx年上半年的主要工作目标之一。

看到了部门取得的成绩和各方面的不足，我意识到部门管理的松散和执行力所存在的问题，因此xx年将从细节抓起，从培训中提升服务水平，从管理中出品质，逐级管理、落实。

1、讲安全，促进经营

加强安全教育，对于各环节易发生安全问题的进行重点强调。

2、抓培训，提升质量

严格按照xx年50小时培训计划和餐饮部sop培训计划进行培训（培训计划已制定完毕），考核，并达到效果。

3、控制成本，增加利润

加强设施设备、餐具、易耗品等的管理，严格执行保护制度和赔偿制度，控制电能使用，杜绝长流水，充分利用原材料，以最小的成本创造最大的价值。

4、加强团队建设，确保服务质量的稳定

部门员工与酒店统一思想，加强与员工的思想交流，重视员工的建议和意见，切实“对员工负责”。

在这里，要特别感谢北方公司以及各部门领导的的检查和指导，针对餐饮部的这些问题，我们马上召开会议，作出深刻反省以及整改意见，具体的整改意见将在本月25日全部整改完毕。

我们每一个人，都希望看到这个团队的辉煌，可是我们管理人员的管理意识、业务水平的差距，再加上不能够全身心投入到切实的工作中，管理工作缺乏原则性，没有主见等，使我们工作存在着太多的漏洞，我作为部门管理者，深感到仍要做的工作还有很多，细节上需要改变和完善的还有很多，所以，我们不仅要努力完成考核指标，还要加强日常工作的疏导、管理、培训，xx年我将从基础细节管理，严格执行公司管理制度“深疼厚爱，狠抓严管”。

目前部门面临的服务提升困难还是人员的合理配置以及服务培训体制的建立，实习生实习期较短，前两个月的适应期，半年实习期的学生，积极努力工作就只有四个月，员工流动性较大，不能较快的培养骨干力量，xx年部门通过合理申请提升部分正式员工的工资，来建立部门优秀员工体制，但是，建立健全良好的人力资源体制，仍需要酒店以及人力资源部门给予支持。

最后，我要代表部门向辛苦工作的员工表达谢意，是大家共同的付出才有部门的收获。我们都是从基层做起，深知只有在不断的小事情中跌倒了爬起来才会成熟，才会完美。作为部门负责人，应该好好深思、总结一年来的管理工作，取其精华，去其糟粕。

我在这里向大家明确xx年的工作方向，将从部门的细节管理到经营发展为目标，大家以积极的心态和工作状态全力配合，荣辱共勉。去努力争取我们的市场，迎接明年新的工作任务。

乘风破浪会有时，相信有酒店领导的支持和信任以及部门全体员工的努力，树起我们的特色餐饮品牌，xx年餐饮部会是一个崭新的面貌。

最后感谢酒店领导和各位同事对餐饮部过去一年来工作的支持和配合！

谢谢大家！

**主管述职报告篇四**

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，20xx年7月1日x好家园与x升超市合并，20xx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

与供应商合同谈签的各项准备工作。在招商谈判的过程中让我的沟通技巧谈判技巧有了一定的提高。让我在面对供应商谈判时有了一定的把握，并对公司的流程有了全面的认识。20xx年6月1日我正式被公司提拔为生鲜部见习主管。从茫然失措的非食区领班到生鲜区见习主管，在领导的关怀、培养和同事们的帮助下我一步步成长起来。在筹备开业前期由我和部门经理对本部门的员工促销进行了企业文化，商品知识。商品陈列，商品分类一系列的培训。加强市调，深入市场了解消费者的需求，了解市场动向，分析本地的商业结构，以及合理制定

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x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。

生鲜实现销售x万元，增长幅度为%，实现毛利万多元，同比增长万多元，增幅%，在非常困难的局面下取得这个成绩与美好家园认真贯彻集团

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、密饯、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。

2、季节性商品及时调整陈列布局。季节性商品采取卖场装饰主通道堆头摆放，顾客在浓浓的季节商品包围下让顾

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。

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。

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。

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。

1:：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。

2：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。

5：建立了一支团结的、能打硬仗的、高绩效的团队。盘点压缩调整的两天时间里卖场全体工作人员充分展现了

**主管述职报告篇五**

尊敬的领导，各位同仁：

大家好。我叫杨凯利，是红专路店的前台领班。走过了忙碌而又不乏压力的20xx年，我们即将跨入富有挑战而又充满希望的20xx。在此，我仅代表我们红专路店前台部，谢谢一年来领导对我们的信任和各位同胞对我们的支持，感谢大家。

(1)房间大的维修、更换酒店系统软件，使大家得到了锻炼，整体素质逐步提高。从二月份开始，组织大家学习新的前台住房收费软件，及余乐软件，四月份开始正式使用该软件。开始使用的第一个月到第二个月的日子里，结合我们的\'理念，发现了许多问题，通过和余乐专门人员的沟通，学会了许多操作方法，随着掌握程度越来越来熟练，已不会再出现错误的操作。其次，在五月份开始酒店房间进行了一次大的维修，这个过程势必会影响营业状况，造成一些客人投诉，同时也锻炼了大家应对能力，积累了一些处理客投的经验。

(2)定期开展的员工培训，大家及时得到了新能量的补充。在走过的20xx里，我们围绕喜鹊理念、客人利益、员工权利等方面做了基础的培训。随后在微笑服务礼仪、服务问候、站姿坐姿走姿等方面做了专门的针对性的培训，员工都积极的参加，我从中也看到了一些改变，大家工作积极性得到提高，服务态度也有了大的改善。

(3)在内部沟通上，前台与其他部门关系一直都不错。喜鹊是一个大家庭，各部门在工作当中难免会发生一些冲突，作为酒店的中枢部门，与其他部门的沟通对我们的服务效率起着至关重要的作用。而大家的目标只有一个，那就是为客服务，让客人

乘兴而来满意而归，酒店盈利，员工也盈利。进而良性发展。二、然而，在我们成长的同时，也在饱受着压力。

(1)就从四月份起至今，酒店出租率和营收状况整体下滑，出租率四月到十一月就从91%一直下降到%，当中最底时是九月份的%，作为酒店前台领班，作为前台的员工，倍感压力。尝试了诸多努力，效果不明显、不稳定。在服务上，不断的学习培训，注重细节上边的环节。比如坐在大厅的客人我们必须给倒一杯纯净水，天气变化、节日祝福及时告知出门的客人和打电话过来的客人，以表示问候和关心，等等。

(2)在总台卫生质量上边，需要改善，前台拥有五台电脑，三台打印机，一台传真机，四部电话，六部对讲，各种单据和账单，客人的遗留物品、寄存物品等，物品数量多、种类杂，维持一个全新有序的工作场所对客人的第一印象很重要，特别是电脑桌子下边电线多，卫生不好打理，还需要实时维护，这方面我们做的尚未不够好，需要改善这方面的工作方法。

们引入了新的管理力量之后，我对明年更是充满了激情。辞旧迎新，对20xx信心满满，计划满满:首先，为使得我们的服务更加高效，在加强内部沟通的同时，还应该关注客人需求，为单位上层调整和制定新方案提供依据;其次，继续我们的员工培训，而且要常常检验查收培训效果，有效提升员工综合素质才能有效提高服务质量，提升细节服务的能力和水平，让客人感觉在喜鹊服务无微不至;再者，积极响应和落实上层领导的所有决定，使所有工作走到正确、规范的道路上来;最后，要稳定自己员工，减少员工的流动性，从而降低我们的培训流失率。说一道万，目标只有一个，那就是向优质高效的服务索要丰厚的营业利润，提高营收和入住率。

20xx喜鹊必然焕然一新，我们不能怠慢，门面一定要做好、做漂亮，整改一下前台物品，电脑线路合理规整一下，全员大扫除，我坚信，我们全新的面貌加上新的优秀的管理能量，喜鹊的20xx是不平凡的一年，谢谢大家。

**主管述职报告篇六**

公司领导:

我从20xx年6月到同仁花园任职，到20xx年xx月，历时6个月。从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主、租户的谅解与支持。如果说这6个月的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的队伍，有一群有热情、肯奉献的物业管理人。作这个小结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到两个目的:其一，冷静回顾一下这段时间的工作得失，总结经验，吸取教训;其二，以自己的这段经历为案例，为公司今后锻炼、培养人才提供参考。

我这6个月的工作，基本可分为三个阶段。

第一阶段，摸索阶段。从20xx年6月初到7月底。这一阶段的工作，一方面是尽快掌握小区的基本情况，另一方面确保小区各项工作的正常进行。由于交接时间较短，很多事情只能边干边学习，在此期间，管理处的日常工作主要靠的是公司领导的有效指挥，靠的是管理人员的高度自觉。这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

第二阶段，尝试阶段。从20xx年8月初到9月底。这一阶段的工作，除继续学习，维持小区的正常运转外，开始将自己的一些管理理念融入进去，给小区的管理加入一些个性化的色彩。

主要完成的工作有:1、改善员工工作、生活环境;设立独立监控室、保安宿舍;2、布置建立员工档案、业主档案、合同档案，对合同的执行情况进行跟踪;3、强调管理上要有痕迹，异常情况一定要有文字记录，要封闭;4、调整员工工作安排，强调维修及时性、收款、合同管理工作;5、处理好与住户的关系，争取对方的谅解与支持。其中，第1项，设立独立的监控室及保安宿舍，合理利用了空间，有效利用及保护了监控设备。第2项，深入了解住户信息，为将来的.管理工作打下基础。合同跟踪，主要是了解合同执行情况，对未执行条款补充说明。第3项，主要改变管理上的无报告、无记录现象。第4项，工作分工后，收款工作有明显改进，为住户提供了方便。第5项，比较妥善的处理了物业处、住户、开发公司三者之间的关系，婉转的解决了一些问题。这一时期的工作，主要思路是多接触问题，多处理问题，因此出错的机会也更多，但一般都能及时调整过来。大胆尝试对于自身业务能力的提高十分有帮助。

第三阶段，推动阶段。从20xx年10月初至今。这一阶段的工作，主要是推动员工按公司及管理处的计划、安排，完成各项工作。重点抓的工作有:1、继续快速及时的完成维修工作，做好售后服务。2、完成xx月份的评比市级优秀物业管理小区的准备作。3、积极同有线电视台联系，尽快完成安装工作。4、作好今冬试气取暖准备工作。其中，第1项包含的事情较多，涉及面广，基本能按公司方针，落实各项维修，并结合小区实际有所补充，各方反应良好，但有的工作还存在一些瑕疵，个别问题处理不够果断。第2项工作也在按计划开展，取得了一定效果，尚有较大提升空间。第3、4项工作正在进行中。这一时期的工作，总的来说比较明晰，与同事的协调配合也较好，工作效率较高，但考虑问题时有时还不够全面，需要改进的地方还很多。

经过这6个月的工作，熟悉了基层管理工作流程，基本能够将所学知识与实践相结合，形成了自己的一套工作方式，也对公司理念有了更深的认识。我在工作中越来越感受到，以诚待人，以诚处事，从短期看也许会给自己带来一些困扰，但从长远看其效果是显而易见的。无论是对公司领导、对同事还是对业主，诚实本身就是最大的尊重，才能得到真正的理解与支持，很多看起来很困难的事也因此迎刃而解。今后，由于业主本身所具备的高素质，随着他们对物业管理工作了解程度的加深和关注度的提高，必然要求提高管理上的透明度，使物业管理行为更加规范。因此。诚信决不仅仅是一个口号，而将成为企业生存的前提。

这6个月的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在设备管理上还比较薄弱，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。同时，希望能有机会到比较成熟的社区去学习、掌握更多技能，提高自己的专业水平。决心在岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司领导的期望。

**主管述职报告篇七**

尊敬的各位领导：

大家好！首先介绍一下这次述职情况，由于我心理素质较差，语言表达能力不是十分到位，请在座各位领导和评委给予多多的谅解，在此表示感谢！时光飞逝，转眼间已经过去3个多月了，现将我的具体工作情况汇报如下：

来小吃店已经有一年多时间了，在这一年里我对我的管理工作不尽仁义，从经营到管理都没有很大的进步。而且做的是机械式的重复工作，自身感到也很疲惫，更没有给公司创造更好经济效益，内心感到十分的惭愧，总之;在公司的正确领导下多次对小吃店进行改革，从经营方向，产品的定位，餐具的更新等等，使小吃店经营有了小小的提升。对我的岗位管理工作就以下几点进行阐述，

1）安全方面：

通过4月25日，就小吃店收银钱箱被盗事件发生以后，以“安全第一，预防为主原则。认真贯彻公司的安全生产责任制，积极组织员工学习安全方面的知识，立即安排人员住店，确保内似事件再次发生，加强安全检查力度，对每日的水、电、气、进行登记，责任到人。通过早会多次宣讲安全隐患的重要性，并通过实际防火演习，来达到预期的效果。食品卫生方面的安全，对于食品的采购流程进行严格的监督，坚决杜绝xxxx变质的食品流入本店。在食品的`加工上，坚决做到生熟分开，成本方面：从总体上小吃的成本虽然能够达到预期的效果，但是从细节方面控制的不是很好，对整体宏观控制成本也不是很到外，如：人力成本占收入比重较的大，能源、低值方面也是月月超标，在日常管理中对于在生产加工过程中的，禁止浪费，发现浪费行为进行严格的制止，提倡“人人节约，”并且我们从原材料验收，加工到储存也实行层层把关。

回首过去，对于我的不足，用一句最恰当定律来形容就是100—1=0的理念，来给自己定位是最合适不过了，同时也辜负了易董、胡总、易副总多年对我的培养，在3月没有有效的沟通，使中友店撤离了西单。4月份在经营上没有大的提升，却惑是了安全管理，导致小吃店收银箱被盗事件，使公司早遭到财产损失，由于缺乏沟通，员工流失率较大，

通过公司多次组织学习，使我从中感悟很深，作为厨房一名管理者，不能够合理控制成本，不能够把产品提升就是犯罪，公司三次对小吃店重大的改革，并且对小吃店产品定位，终于使人气有所增加，回首过去，虽然在管理上没有太多的亮点，但是在后期的厨房管理中，用我的真诚来对待每一名员工，增加与员工之间的感情，增加团队之间的凝聚力，大大减少了离职率。，在迎新春的动员会上，听了易董的动员报告，以“夯实基础、务实做事、诚实做人”的管理理念，来做好基础工作，踏踏实实做人和做事，通过春节回家休息一段时间调休，使我感悟很深，为什么我在工作快6年了，没有一次被评选优秀管理人员，我终于明白了，夯实基础、务实做事、诚实做人的真正道理，春节过后，我向郭店长汇报了我对三个档进行经营产品的改造想法，并得到同意后，利用二周时间对档口调整到位，合理利用人力资源在3月12日推出早餐工程，这一系列的想法，是我夯实基础、务实做事、诚实做人”开始，我相信我会从头在来，时光荏苒，冬去春来，随着时间的推移正在走过每一天，，虽然随着经济危机到来，但是餐饮业正在迅速发展。通过几次改革，小吃店让我们切身感受到在人气已经发生的转变。胜利目标不会离我太远。

在过去的一年里对于小吃店来说，从经营创新到产品的创新都很少，更谈不上‘稳质’，二字，由于厨房整体力量簿弱，技术力量也较差，所以菜肴的稳质方面就出现不稳定，总之也没有太好的办法，创新产品使我的工作走进了瓶颈，没有方向，对小吃店的产品我们还是停留在原始状态，主要是围绕季节来开发产品，从初，推出麻辣香锅和台湾小涮锅，麻辣香锅目前销售还比较好。

由于当时经营效果不是很好，我们在夏季推出凉菜外卖系列，并提高当时的流水。但是部分产品由于是季节性，所以生命力较短，只能草草收场。

通过厨政中心对小吃产口味创新和定位，并且不断的调式，最终达到预期效果。

台湾卤肉饭，肉丝炒乌冬面，各种特色炒饭在小吃店走势很好。在人员技术稳定下，我们的产品也将会稳质，在创新。

我在从事快餐工作5年多，我的建义;群策群力来发挥厨师队伍研发的潜能，成立各店以创新菜肴研发小组，根据反季节创新思维和方法来制定菜肴，，厨政应该说明菜肴研发创新研法基本原理，这样也培养店方厨师在菜肴研发创新的能力、也培养了创新菜肴的兴趣，层层选拔，有厨政中心严把质量控制。被公司和店方选拔上的创新菜肴，应该给予创新人在精神上或经济上加以鼓励。

最后祝在座的各位领导、各位评委，身体健康、万事如意。

祝公司骏马一样腾飞，冲出亚洲、走向世界。

谢谢大家！

**主管述职报告篇八**

xx年对我而言，是非常重要的一年。在担任支行营运主管期间，带领运营团队围绕“安全、优质、高效”的会计营运目标, 坚持”安全就是增效“的理念，把做好支行的规章制度执行、内控风险防范、提升柜员服务技能、效率、风险意识作为目标而努力奋斗，发挥了自己在本职岗位上应有的作用，确保了支行全年会计工作圆满安全完成。

现将本人20xx年会计主管工作情况汇报如下：

一、认真贯彻落实交通银行总行及分行会计管理工作的要求和指导精神，认真履行营运主管的职责。

1.在工作中，本人始终保持高度的责任心和事业心，保持强烈的集体主义观念，严格执行各项金融政策和规章制度，工作上兢兢业业，克己奉公

2. 根据支行20xx年年度人员内部轮岗的安排，认真分析梳理，对支行现有人员进行了岗位设置和不相容岗位的分工，落实完善了支行的岗位责任制和分级授权责任制

，达到了人力资源的良好利用率。

3.日常工作中强抓营运管理重要环节和风险防范。采用监督、检查、辅导、授权、审核等多种方式，按频度和质量要求，完成尽责事项、实施日常管理，做到有据可查、规范有序。加强对重点业务和环节的控制，对异常现金支付进行严格审批与报

备；强化全员提高自助设备现金分流率的意识，有效引导客户分流；库存现金限额管理和大额现金反假工作由专人负责，有条不紊；分析查找支行薄弱关键问题，合理解决问题，提高质效；定期组织全员对风险案例的分析和学习，增强员工风险防范意识，规范柜面业务操作，防微杜渐。

二、强化内控管理，提升合规经营水平

1.作为支行的运营主管，主要履行会计监督及防范风险的职能。我严格执行以经济资本为核心的风险和效益约束机制、以经济增加值为核心的绩效考核评价机制，努力追求业务发展和风险控制的内在统一。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，进一步完善防范案件的长效机制，努力从源头上防范案件的发生。加强合规教育，努力实现人人懂得合规、主动遵循合规、尽职维护合规的工作目标。使每个人加强警惕，做好内控管理，防范金融风险，实现无违规无差错。

2.认真履职，正确处理内控与发展的关系，有效防控营运风险和合规风险。根据网点客户群体、业务发展需要，营造和谐的团队氛围，合规高效的营运执行力，为支行各项业务的开展、落地保驾护航。

3.认真组织年终决算各项业务及账务清理工作，严格按要求和规定，认真学习，精心组织，亲力亲为地做好各项准备工作：核对帐务、清理各项资金、年终决算测试、核实损益、编制报表、

上报各类自查报告等。保证了20xx年度会计决算的顺利进行，无差错事故发生。

4.重视银企对帐工作和电子对账推广工作，及时根据分行结算部下发的银企对帐回收的情况，主动联系加紧催收。特别是针对财务人员变动，地址变更等问题，支行克服时间紧、人员少、工作量大的困难，在年底将帐务及时核对完毕，进一步维护好我行与企业的良好合作关系。

三、抓好队伍建设，从基础入手，着力于运营人员的安全素质培养，保障支行的稳健经营。

1.加强对监控录像的管理。严格按分行对监控录像管理回放的要求，每周认真抽查回放录像，全月将所有柜员的监控均能全部调阅，在回放中发现柜员的不规范现象，耐心地给柜员讲解原因和后果，以减少事故隐患；对于发现的其它问题均能及时联系相关职能部门，督促完善，确保录像资料完整清晰和有效性。

2.认真审核柜员的传票，及时处理后督下发的差错。加强对新行员和差错较多柜员的传票审核，使差错率得到较好的控制。遇后督的查询及差错下发，做到逐笔核对并与柜员共同分析差错原因晨会讲解，认真登记柜员差错台帐，督促柜员整改杜绝再范。

3.加强员工业务辅导培训和技能训练，制定支行《内控奖惩积分考核机制管理办法》，有效激励员工，确保风险防范工作和531培训有序开展，执行制度不走样。精心组织晨会学习，及时

对总分行风险提示清单进行分析传达、对新业务进行培训、做好班前、班中、班后检查通报、后督差错的讲评、以及监控回放中出现的问题进行逐一讲解等。定期上报风险排查报告，对管理风险、内控风险、安全风险等环节逐一排查，积极整改，员工遵章守制的意识得到了提高。多渠道的.培养和教育员工树立风险意识、责任意识，使员工意识到自己是风险管理体系中的一部分，切实贯彻落实各项规章制度，做到有章必循，加强各项规章制度的执行力。

本人工作中存在的不足

1.内部精细化管理有待提高，内控监控力度不到位。由于不能顾及诸多工作全权管理到位，员工的业务技能亟待提高，有时会疲于应付日常工作，管理精细化不高。

2.风险监控意识与系统更新不同步。由于总行531系统上线及各项清理工作紧锣密鼓的开展，新业务系统内容更新加快，自身学习的节奏还需同步跟进，考虑不够全面。在今后的工作中，定会努力克服自身不足，及时学习和掌控，丰富自己的业务知识水平，更好把握规章制度，增强风险意识 。

3.支行服务还有待提高，员工的业务素质还不能达到适应银行高强度业务风险的能力，20xx年主要从服务和制度的执行上及提高员工素质上入手，提高我们支行运营人员的工作能力和服务水平。

**主管述职报告篇九**

经理，主管，以及各位同事:

我于20xx年担任pa区领班，在房屋部总监，经理，以及pa区主管的监督和支持下，我与pa区同事一道，认真履行岗位职责，完成了pa区各项工作任务。现做如下述职:

每年三月份到八月份是pa区岗位人员流动最大的时期，往往会存在新员工上手慢，不能独立解决问题;而老员工工作强度大工作时间长，导致工作积极性不高的问题。对此，我和其他三位领班在加强对新员工岗位职责，岗位要求，岗位服务流程培训的同时，加强对他们的监督和引导，以老员工带新员工，表现突出的新员工和新员工之间互相交流学习的方式，让新员工尽快适应环境，独立处理工作中的问题。而另一方面，对于老员工因上班时间长，休班时间少而闹情绪的现状，我们尽量在适当的情况下，和其他部门的领导沟通协调，争取从其他部门调同事过来以补pa区的.人员空缺，让本部门的员工休班难的问题得以缓解。从而以人性化的管理方式来调动员工的工作积极性和工作热情。

按照以往的经验，在员工培训方面我们多重点培训员工的服务意识和服务技能以及岗位职责和要求。而在今年，我们积极响应酒店倡导的“建设环保型绿色酒店的方针政策”，在原有的培训计划上制定出\"一个循环，三个节约”的绿色环保实施办法，并在新员工的培训课程上进行强化。号召员工努力做到将客用消耗品的成本降到最低，并在节约用水，用电等方面要求员工形成“我为绿色酒店尽一份力”的意识。将节能降耗的措施“由小及大，由点到面”的贯彻传播开来。切实从酒店实际情况出发，争取将节能降耗措施做到最好。

在今年全运会志愿者服务中，我作为酒店志愿者中的一员，和其他同事一起奔赴全运村进行为期两个多月的开荒和服务工作。虽然开荒的工作很累，但是因为之前参加了佳悦酒店的开荒工作，所以二次开荒对我来讲可以说是轻车熟路。我在努力带好自己班组的同时，和酒店领导积极配合，协助做好每一项工作，最终顺利完成了全运会的全部工作。同时，我被授予全运会志愿服务“微笑天使”的称号。

在此期间，我利用工作之便，和其他酒店的同行进行沟通交流，取其精华，弃其糟粕，为回酒店后的继续工作做着积极的准备和改进。

述职人:

20xx年xx月xx日

**主管述职报告篇十**

根据矿党委安排，现将我本人20xx年度的工作、学习情况向大家进行汇报如下：

做为机电一队的主管技术员，我在上级领导的正确领导、支持下，认真开展技术管理的各项工作，现按照年终干部考核的要求从德、能、勤、绩、学等方面将自己一年来的工作、学习等情况进行述职，恳请各位领导和同志们提出宝贵意见。请各位领导和同志们评议。

煤矿机电管理工作是一项复杂、技术性强的特殊行业，作为机电专业的工程技术人员，不但要业务强，更需要政治思想素质高。我作为技术管理人员，在作好业务管理的同时，也注重政治思想的学习。在平时的工作中，始终坚持参加集体学习，抽出一定的\'时间自学，科学地融入到自己的工作实践，指导好自己的工作，坚持以党的安全生产方针为指导，贯穿安全生产的全过程，使自己在做好业务管理的同时，政治思想水平得到很大提高。

机电一队主要管理大型提升机电气设备，我主要负责我队机电设备技术管理工作，每月都带领技术人员认真检查设备，能够按设备的性能提前编制检修计划，并认真组织检修工作，确保设备安全运转。负责设备的安装、改造过程中的技术管理工作，积极组织、参与各种技术改造工作，及时解决生产中的技术问题。

在20xx年，我矿先后对矸石山绞车、副井口的操作车设备、井下2。5m箕斗进行了改造。把原属淘汰设备的矸石绞车改造为plc控制的变频绞车；原副井口托罐装置改为液压式可伸缩摇台和推车机；原井下2。5m箕斗改造为大倾角皮带机，这些大型的设备改造项目都属于机电一队的设备管理范围，为在今后能够熟练掌握并驾驭好这些新型设备，我与队其他管理人员一起在施工现场对设备进行组装、安装、调试，主持编写了设备的《操作规程》、《岗位责任制》和常规性的检修措施，并制定了检查、检修报表等技术文件。

在设备的日常检查、管理工作中，积极对设备进行科技创新和改造，去年一年主要进行了架空人车机尾下移至平巷、防止变坡点压绳轮掉道装置、矸石山立轮除冰装置、细化主提升吊挂检查制度、主副井调绳安全确认制度、改进大倾角皮带给煤机等改造工作，通过技术改造，提高了设备运行的稳定性和安全性，使设备的安全运行得到了更加有力的保障。

对设备所需的零、部件，及时组织技术人员绘图加工，及时组织编写各种施工安全技术措施，并在图纸绘制和措施编写的过程中，及时给予年轻的技术人员技术指导，使他们在实际工作中得到锻炼，技术水平不断提高。在职工培训工作方面，能够按照上级培训计划按时完成职工的培训工作，除此之外，根据我队工作性质和职工岗位的实际情况，认真组织职工岗位培训，并取得了很好的培训效果。

首先是自己的业务水平有待提高。通过自己工作中的切实体会，我感到自己的技术水平、业务素质有待提高，特别是电工、电气、plc自动控制方面懂得太少。其次，对技术队伍的管理、学习抓得不紧。另外，在车间、设备的资料管理上还存有一定的差距，对于这些不足之处，在今后的工作中要认真加以纠正和改进。

在20xx年的工作中，虽然有一些成绩，但同时也应该更加清醒地看到不足和失误，要在过去的基础上，不断提高自己，以胜任技术管理工作。

以上是我的述职报告，请领导和同志们评议。

谢谢！

**主管述职报告篇十一**

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，我在工作思路上经行了认真反思，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一定的问题，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。

当基础建设将近完成进入设备安装阶段时，项目部领导又委与我设备配套选型和设备采购工作，虽然工作量增加了，在设备选型和寻找生产厂家的准备阶段，几乎我每天都是工作到晚上两点以后，有时候是和项目部领导共同探讨问题到凌晨四点多钟，但我反而精神百倍、信心十足，因为我从内心感觉到领导对我的信任和器重。设备选型时，项目部常常请相关专业人士来磋商研究，其中就有现在我们厂负责工

艺技术的和负责设备的，和在来我们厂之前分别是xx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。

当从20xx年步入20xx年时，在这几个月的生产中，材料供应方面也步入正常，常用损耗性材料和设备配件方面便渐渐多了起来，这就要求我们在设备配件知识方面要继续提高，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，也鉴证了企业的成长，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：学会从专业知识的角度来思考问题，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x，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x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：

20xx年10月28日

**主管述职报告篇十二**

亲爱的各位家人，大家好。

我是质检部主管质检员唐x，于xx年3月加入湘鄂情这个大家庭，今天向大家汇报我在这个大家庭中一年的体会和感想。以下内容纯属个人观点，如有雷同，不胜荣幸。

先讲一个以前讲过的笑话，说是有一只鸟和一头猪一起坐飞机，那只鸟对空姐说：来，给爷来杯咖啡。过了一会儿，空姐给那只鸟上了一杯咖啡。这会儿猪也说话了：来，给爷来壶铁观音。空姐不干了，直接把这两家伙给轰出去了。这出去了以后呢，那只鸟就对猪说：小样，爷会飞。然后就啪啪的飞走了，那头猪呢？他不会飞啊，就只能悲剧了。

笑话到这就完了，但是通过这个笑话，我们能够领悟到一些东西。猪为什么悲剧了呢？不是因为猪他没脑子，是因为他比那只鸟少一样东西，翅膀。那我们说，这翅膀让那只鸟有了飞行的能力，他才能安然无恙、悠哉悠哉的飞走了，而那只猪没有这能力，所以注定结局是悲剧的。从这个笑话我们来看我们自己，社会很现实，很残酷，如果我们想要在这个社会上立足，能够自由自在的在天空上飞，就一定要有足够的资本和能力。我们作为一名质检员，如果连五常法也没有完全理解，基本的发现问题、解决的能力都没有的话，我们就成了那没有翅膀的pig了。

我们都知道，五常法是一种人、财、物的现场管理方法。在我看来，关键就是一个“人”的管理。财和物要怎么样才能发挥他的作用？只有通过人的操作才能发挥作用。所以，归根到底的，还是一个“人”的管理。我们都是管理人员，那所谓管理，特别是对人的管理，要怎么样来管理呢？怎么样来实现我们“安全、卫生、品质、效率、形象”的目标呢？这是我们一直都要思考的问题，也是我们一直都在思考的问题。

管理，从字面上我们可以把他分成四种意思：一、你管我就理;二、不管我就不理;三、你管，我也不理;四、你不管，我也理。我们想要达到的当然是第一种，最好的是实现第四种。把这个意思理解出来很容易，要如何达到这个效果很困难。首先，肯定要有制度，无规矩不成方圆。有了制度之后，作为管理者应该要率先去遵守、执行。而且在这个过程中，管理者还有很多其他的事情要做。比如说：要让整个团队的人完全明白这个制度，为什么要建立这些制度，这些制度有什么作用，违反了这些制度会有什么样的后果，要为这些制度的执行找一个监督者等等。

有了制度之后，就会有惩罚。一个团队，不可能不出一点错误，不可能没有一个人触犯制度。当有人触犯制度之后，作为管理者的我们又该怎么做呢？可能有人会说：按制度处罚呗。处罚是肯定要处罚的，但是怎么处罚，这也是值得我们深思的一个问题。

前几天同一个粤厨的老师傅聊天，说到了处罚的问题，这个老师傅的说法和我的想法是一样的。老师傅说：我违反了制度，你可以罚我，我认罚，因为我做错了事情。按制度罚了我500块钱，罚完之后呢？通常就这么完了，我也就这么过去了，你不是要罚我吗？让你罚啊，罚完我该怎么样还怎么样，这个惩罚的\'效果达到了吗？我会服你吗？我会改吗？不一定。但是，你同我讲讲为什么受罚，为什么要罚这么重，为什么不通情面，罚完之后该怎么改，以后怎么把事情做好，哪怕就是骂我一顿，只要我想通了，我服你了，那么以后我肯定自己就会注意这方面的事情了，也绝不会再犯类似的错误了。

那么我认为，作为质检员，发现问题的目的不是处罚，我们的目的是把发现的问题整改了，并且让他们明白自己错在哪里，以后不再犯。

在一年多的工作当中，我发现一个问题，很多的人对我们都很排斥，不敢靠近我们。记得刚来的时候住在一个宿舍里，别人问我：你哪个部门的啊？我告诉他我是质检员，我就明显的感觉出来他们的那种不友好的情绪。我们的工作职责注定了很多的人不能理解我们，甚至是仇视我们。在店里面，如果不能和我们的员工和谐共处、团结一致，工作上得不到他们的支持，那我们怎么来做好五常？毛主席也告诉我们说：正确的领导，应该是从群众中来，到群众中去。怎么才能到群众中去呢？在日常的工作生活中，我们要尊重他们，要主动的去接近他们，不要整天的黑着一张脸，多点笑容，工作之余开开玩笑，拉拉家常。我一直是这么去做的，实验证明很有效果。

以上是个人的一些浅薄的观点，如有不足之处，还请大家在以后工作和生活中多多指教。在坚持原则、维护公司利益的前提下，也希望我们这些公司的“纪委书记”能够和我们的家人们多多沟通，多多接触，发动大家都来参与到我们的五常管理中来，携手五常，共创辉煌。

我的述职报告完毕，谢谢大家。

**主管述职报告篇十三**

回顾一年的学习和工作，在王总的正确领导下，在各部门的密切配合和餐饮部全体员工的共同努力下，20xx年，餐饮部圆满完成了年初酒店下达的经营指标任务。作为xx一家星级酒店，餐饮部的经营与管理已趋成熟，市场知名度也较好，经过九年的管理经验沉积和提练，已形成了自己一定的管理风格，要在服务管理和培训上取得较大突破也有一定的难度。为了尽快提高

服务水平，树立良好的行业形象，分管餐饮工作以来，主要从以下的几个方面开展工作，现将一年的工作情况总结如下：

提升服务质量在浙北大酒店指导老师的指导下，根据餐饮部的实际情况编写了宴会服务、零点服务、包厢服务、vip接待服务流程，统一了各岗位的服务标准，落实了五常化管理，为部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据。规范了员工的服务操作。特别是vip接待中迎宾接待、语言要求、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、能源节约等方面作了更明确详细的规定，促进了贵宾包厢整体接待水平。

做好老客户客史档案，减少顾客投诉率今年来，餐饮部在各班组实施餐饮案例收集制度，同时做好老客户客史档案，作为改善管理和评估各岗位管理人员管理水平的依据。并对收集的案例在部门例会上进行分析总结，针对问题拿出解决方案，同时使各班组资源共享，不再出现同样的问题，减少顾客的投诉率，再则利用客史档案有针对性的为老客户服务，真正体现人性化服务。

强化星级酒店员工的服务意识为了培养员工的服务意识，提高他们的业务操作技能，今年来餐饮部共参加培训19场，其中酒店组织的培训6场，部门组

织的服务技能培训9场，新员工入职培训4场。内容包括《礼节礼貌》、《酒店概况》、《xx景点概况》、《消防安全知识》、《员工手册》、《四星级酒店业务基本知识》、《四星级酒店操作技能》等，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识、服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都明显增强。

提高服务技能今年来，酒店会同前厅、客房、餐饮等岗位开展了青工技能比武活动，内容包括餐饮中式摆台、走客房清扫、散客入住接待、散客退房接待等项目。比赛先由部门预赛推选出前六名再参加酒店的总决赛，一年来评出赵蓓蓓、金荷芳、雷琳等一批青工技能比武能手，成为大家业务学习的榜样。

提高员工工作积极性酒店20xx年制定了新的绩效考核办法，激励政策更趋市场化，把员工的收入与工作业绩、劳动贡献与业务技能挂钩，新的考核办法不仅使员工更关心本部门的经营指标、营业收入，同时更加努力工作，积极创收。另一方面，在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动所得与去年相比都有了一个大的提升。再则通过高级工、中级工的评比，拉开了老员工与新员工的工资差距，最大限度地调动了员工的工作主动性、积极性和创造性。

1、努力做好行政管理工作，认真做好材料的撰写、打印、信息上报和档案管理等工作。

2、1—6月份每月按时统计上报酒店各部门工资报表。

3、全年完成了20xx年xx市“十大品牌旅游星级饭店”的申报、国家级酒店、中华餐饮名店、绿色饭店、食品卫生量化分级管理a级单位复评的所有资料的准备和申报工作。

4、协助工会做好工会新员工入会、召开职代会，组织员工献爱心活动、三八妇女节福利发放等各项工作。

5、20xx年优秀员工的考核、评比;高级工、中级工的评比。

6、四星级酒店评定过程中所有材料的准备，会议纪要的记录以及各项整改项目的整改计划的制定、上报工作。

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。

2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。

3、行业信息掌握不及时，创新能力不足。

4、对员工业务抓的不够，整体服务水平不均衡。

1、要强化个人学习、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不打折扣的落实到工作中去。

3、要通过多渠道了解xx酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动态，吸取人家的好经验好做法，结合本酒店的实际情况，推陈出新。

4、要把提高酒店员工业务水平当作主要工作去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合;常规性培训与针对性培训相结合;集中培训与分手批轮训相结合;培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

1、要突出餐饮服务文化氛围。当今顾客的消费需求已经从过去的吃饱吃好转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是明年餐饮部开展营销的新思路，结合我们现有菜肴的特色，多推出精品新菜肴，增加我们菜品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。通过各种形式的专业技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。

3、要提倡部门全员参与管理。涉及到部门全面建设方面的问题，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们酒店提高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、提高安全防范、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过去管理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部门每一名员工都参与到管理中去。

4、要强调管理的最终目的。管理不是把员工管怕、管跑，更不是简单的罚款，是把后进员工带成先进，把优秀员工稳步提升树立典型，最终目的是利润最大化。明年我们可以在公开栏、员工餐厅、休息区设立“光荣榜、曝光台”用相机和图片记录日常工作中具有典型性、有代表性的正面和反面的人和事，从而更好地表杨先进、鞭策落后。

5把酒店优质服务100条缩小成小页，以小册子的形式发给员工，便于大家学习和提高，更好地配合酒店《员工手册》、《酒店岗位职责》、《各岗位操作流程》的学习，不断提高员工的整体素质。

6、要经常走出去学习。固步自封、闭门造车，永远都会落到别人的后边，只有走出去与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己。外出学习，管理者回来后也会有紧迫感、危机感，真正感受到与别人的差距。

最后把一句话送给自己也送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步!”新年新希望，希望来年在工作中能得到领导和同事们更多的支持和帮助，把酒店管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学，我们全体员工的收入有更大的提高。总结过去，展望未来，在新年即将到来之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，和大家一起打造一支更优秀的酒店服务团队。

**主管述职报告篇十四**

在20xx年将要进入尾声之际，回首20xx年的工作表现，虽存在着诸多的不足，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就11年的工作情况，现将个人工作总结报告如下：

一、 工作中的收获：

能够较好地完成本职工作（如配额的合理分配、月订单的调节、x+5周订单的录入等）；懂得做任何事情要谨慎小心、较有条理；工作时不急不躁，分清事情轻重缓急；与同事相处融洽，能够积极配合及协助销售总监和其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

二、工作中存在的不足：

工作细心度仍有所欠缺，导致销售顾问买错车等低级错误；对市场的需求分析不准确，导致在库车不易销售；工作效率虽有所提高，但还是有所不足。

三、接下来的个人工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，多多学习以别人的长处弥补自己的.不足，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说20xx年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着诸多的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着20xx年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信20xx年的我，在这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！努力为公司创造出更多的财富！！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找