# 部门经理年终的述职报告(四篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-06-23

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!部门经理年终的述职报告篇一感谢公司领导的信任，由本人...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**部门经理年终的述职报告篇一**

感谢公司领导的信任，由本人担任公司工程部经理一职，主持工程部日常工作。在任职期间，基本上能按公司要求完成工作任务，但也存在一些问题和不足。现对本年度工作报告如下：

一、工作完成情况

掌握工地在建工程情况，各工地总包、各分包单位的人事架构、工程进度、质量控制、遗留问题等进行分析和初步判断，制订各阶段的处理措施。熟悉公司人事架构、工作方法;熟悉工程部人员配置，与各个专业工程师单独沟通，以迅速掌握工作现状;处理解决在建工程历史遗留问题，召开各工地工程例会，制定新的工作例会方法，将过去拖拉疲沓的工作例会改变为能处理解决工地实际问题的工作例会;

明确工程部各专业工程师职责，改变过去无目标、胡子眉毛一把抓的现象，制定周工作计划，提高工作效率;明确各个工地具体责任人，由本人任总责任;落实上周的工地存在的问题，明确责任人和监督人，有效的解决问题;敦促各工地总包、分包单位提供施工组织设计九份、进度计划九份，对不合格的发回重做;对各个工地关键工程工序实时跟进验收，发现问题的，即时与施工单位和监理单位沟通，以求用最快的速度解决。

二、遵守公司规章制度，着重执行力

适应了公司考勤打卡的工作制度，改变了过去从不打卡的习惯，至今为全勤。遵照领导的指示，开展工程部各项工作，建立总包单位和分包单位平行管理体系，严格按照公司对工程质量、安全、进度管理各项目。着力打造工程部的执行力，追求结果，强调执行;对待公司变革，推行的各项制度，首先是坚决地执行。修改、完善在做中思考，在做中完善，发展中的问题要在发展中解决。

三、目前在工作中的管理方法

按照专业划分了管理范围，工程部每星期五上午召开部门会议，按照公司指定的节点，制定下周项目内控里程碑节点;由各专业工程师带着里程碑节点，与所管辖的总包、分包单位进行充分沟通，排布本专业工程的内部工作分解结构和内部时间节点;在前两步工作完成的基础之上，工程部组织各专业工程师、监理工程师、总分包单位项目经理共同讨论，识别专业工程之间的工作接口关系。

四、存在不足之处，需改进部份

我虽然完成了很多工作任务，也总结出了一些工作经验，但由于工作时间较短，与公司的高标准要求相比照，还存在着不小的差距，还有许多不足之处需要努力克服，专业学习需要进一步加强，文字综合能力需要进一步提高。面对纷繁复杂的工作任务容易产生急躁情绪，思考问题有时不够全面周延。组织协调和灵活变通处理问题能力不足，团队意识需进一步加强。

五、对今后的工作想法

将工程部的人员工作分解为两个部分进行考核。工程实体进展情况、实体质量的考核，专业工程师从事管理工作进展情况考核，定期考核，问题消项。工作分解，沟通，风险预控有效降低了管理风险。经常召开不定时专题(现场)项目会议。从各专业工程师的角度识别工程关键控制点、存在的风险;然后制作问题列表，分发给大家共同讨论和制定对策，分析消除这些过程风险的预控措施。定期沟通：定期与部门员工进行沟通，消除工作隔阂，融洽项目氛围，激发大家主动工作的积极性。对于不同的合作单位，要容忍差异，采用不同的方法应对变化。

各分项项目切实执行样板引路制度，是实施工程质量有效途径：在工序展开前进行详细的质量交底，使施工人员在样板施工时，能够感受到项目部严格的质量要求。从而统一认识，在思想上统一质量标准。发挥样板的参照作用，在施工过程中不断地参照对比，发现问题随时通知相关单位实施整改。及时总结样板做法，在不同施工单位之间开展质量评比，推广好的施工做法和管理方法，提高质量管理工作的覆盖面。

以上为我一年来的述职报告，不足之处请公司批评指正。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**部门经理年终的述职报告篇二**

尊敬的领导：

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的一年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。现对今年的主要工作情况述职如下：

一、在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。

二、在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。

三、在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引

一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

五、存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单;在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

部门经理年终的述职报告4[\_TAG\_h3]部门经理年终的述职报告篇三

尊敬的领导：

在今年的工作中，我制订好公司的经营目标、经营计划，分解到各部门并组织实施;制订并落实好公司的各项规章制度;合理设置本公司的组织机构;积极践行集团经营理念，创造良好的工作、生活环境，培养员工的归属感，提升企业的向心力、凝聚力、战斗力;处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题;审核好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在处理对外关系时，既要维护公司利益，又要树立公司良好的社会形象。以下是我的述职报告。

一、不断更新思想观念，及时调整工作思路

作为公司的带头人，我始终严格按照集团领导的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕集团下达的年度工作计划指标，坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的管理策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度，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，并较好地保持了与区域公司的沟通、汇报。

企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。我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，用积极、健康的心态和饱满的工作热情来管好班子、带好队伍。对公司一切事务我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，让一切有用之人为公司所用。

二、致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

“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。按照集团创建学习型公司的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型组织，采取多种学习培训方式，使各岗位人员经过培训能够胜任本职工作要求，营造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快速的提升。

在公司中，我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，增强企业的凝聚力，使员工团结一致地完成公司的计划与任务。

三、自身不足与今后工作打算

尽管在公司领导和同仁的帮助下我很快适应了新岗位的工作，但是仍然存在着不足。因为一贯秉持快速高效的工作作风，在实际工作中往往忽略一些必要的程序，容易急躁冒进。针对这项不足，下一步要多向集团兄弟公司领导学习，以便能更好地提高自己的管理水平。接下来的工作，我首先要解放思想、实事求是，摆正自己的位置，根据工作中存在的不足，积极向领导、同仁学习，不断改进工作方法，努力做好工作中的每一件事情，以促进公司健康长远的发展。

今后我将加快公司未完善证照的办理，使公司合法经营。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良好环境。加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。完善健全企业经营管理机制，培育企业文化，推动企业健康、有序、持续发展。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

部门经理年终的述职报告5[\_TAG\_h3]部门经理年终的述职报告篇四

20\_\_\_\_年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在\_\_\_\_招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己\_\_\_\_招行客服经理本职工作。现将半年来的述职报告如下：

一、学习方面

作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好\_\_\_\_年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于\_\_\_\_年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体

自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日

部门经理年终的述职报告3

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