# 2024年旅游局述职述廉报告(八篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-26

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。旅游经理述职报告篇一近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

**旅游经理述职报告篇一**

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\_\_个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

一、“5个一”的成绩客观存在

1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\_\_\_\_家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\_\_\_\_家;渠道客户掌控力为8%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\_\_个品种，\_\_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到--9%之间，在县级市场的普及率达到5--8%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5.实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元;毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2.无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、3条建议仅供参考

1.重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求 个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

**旅游经理述职报告篇二**

策划经理述职报告(企划经理述职报告)

在生活中，接触并使用报告的人越来越多，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。写起报告来就毫无头绪？下面是小编帮大家整理的策划经理述职报告(企划经理述职报告)，希望能够帮助到大家。

尊敬的董事会领导：

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致关重要。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。

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。

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。

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竿作用。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，给于配合。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。

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20xx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。

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：xxx

20xx年xx月xx日

**旅游经理述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同志们：

\_月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们的协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单汇报工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，要想做好本职工作，首先必须在思想上与厂部和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。

在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。

在工作中，我积极向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和建议，认真维护客户和消费者的权益，积极为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是建议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。

解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭能力得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部业务关系，认真做好销售工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务能力做了市场区别来做。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。

经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。

作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。通过将近二年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_年\_月\_日

**旅游经理述职报告篇四**

大家上午好!

首先做下自我介绍，我叫，现任购物中心副总经理，主要负责现场服务.卫生.安全.人事管理等工作。

20xx年即将过去，它标志着我们购物中心经营管理工作已步入正轨。

20xx年我的工作取得了一定的成绩，这些成绩是和领导的关心同事们的努力分不开的。我想“骄傲使人落后，谦虚使人进步”，一个人只有在领导的正确引导下团结同事，不断的努力，不断的奋斗，才能取得成绩攀上高峰。

一、树立良好的自身形象，以身作则，激发员工的工作热情。

做为一名经理，如果在工作中台上一套台下一套，这就失去了员工的信任。因此我在工作中注重自身形象，要求员工做到的，首先自己一定要做到，要求员工注意的问题，我绝不去违反。我要在员工中树立善于吃苦，勤奋工作的良好形象。古人讲“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。

提高自我离不开勤，提高工作成绩离不开勤。作为一个服务经理，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤，腿勤，手勤，嘴勤，当天工作当天办，做到事不过夜。虽然是累点儿，但看到我们的企业在逐步成长，心中感到非常欣慰。

日常工作中我注重关心员工生活及思想动态，很多员工有困难都愿意找我帮忙。我的工作原则：一切以公司利益为出发点，讲团结，讲协作，出色的完成领导交代的各项工作任务。

二、以人为本，强化员工培训。

1. 根据开业初期制定的培训计划，每个月我都会严格按照培训计划进行培训。培训前我都做了精心准备，为了达到预期效果，每次培训完成后都会依据培训内容出试卷进行考试。并且还组织员工学习有益于服务销售类的书籍，学习后组织员工交流心得体会。

2. 根据工作中出现的薄弱环节进行培训。

(1) 消防工作是重中之重，每天我们都进行消防演练普及安全知识，做到杜绝安全责任事故的发生。

(2) 业务类培训是工作中主导，每周我们都会对员工进行进销存盘点及服务技巧类的培训。使员工熟练掌握业务知识和接待顾客的技巧，是提高销售工作的前提。

通过对员工薄弱环节的培训，使员工更好的掌握了应知应会的服务.业务.安全方面的知识，在具备了理论知识的同时，在思想上做了一个有效地引导，潜移默化的感染员工，能够更好的服务于顾客全面的提升我们的工作成绩。

三、以提高自身素质为突破口，在不断学习中提高自己的工作技能。

开业至今，我经常把自己放到公司建设规划的总体框架内反复考量，告诫自己不要辜负领导对你的期望，并且努力改变自己的工作思维。考虑解决问题一切注重大局意识，身体力行的做好表率作用，在认真履行工作职责的同时，认真学习，在不断的学习中提高自己的管理能力。

四、做好现场管理工作，提升卖场整体形象。

(1) 加强卖场管理力度，减少违纪人员的发生。

日常管理中我将管理人员划区分片负责，将每日巡查情况记录在案，对违纪人员实行一警告二谈话三罚款的原则进行有效地管理。

(2) 做好微笑服务，抓好文明礼貌用语的使用情况。

我们要求员工做到三米三声，来有迎声，走有送声，问有答声。在做好优质服务的同时，引导员工做好超值服务，倡导每天为顾客做一件好事，在商场内形成一种自动自发为顾客服务的新风尚。

五、加强卫生检查力度，实施卫生“三三制”确保给顾客营造一个温馨舒适的购物环境。

卫生保洁工作每天严格按照“三三制”进行打扫，并把卖场内的82个柜组平均分给主任.主管来监督检查，柜组内的卫生也划分责任区划分到人。

这样一来，责任分明，杜绝了大锅饭情况的现象，从而加强了员工责任心，同时又确保给顾客营造一个温馨舒适的购物环境。

六、注重员工娱乐活动，增加员工的向心力凝聚力。

(1) 7月份开始，为了增加新学员的团队凝聚力和向心力，我们参加了公司举办了体操比赛及红歌比赛。比赛前期大家牺牲休息时间紧锣密鼓的排练，员工积极性高涨，生怕自己不努力而拖了团队的后腿。

比赛中，我们团队发扬“友谊第一，比赛第二”的优良作风，荣获了一个二等奖，一个三等奖，虽然没有拿到我们预期的名次，但此次比赛赛出了精神，赛出了风格，既锻炼了队伍，又加强了团队凝聚力，我们的收获是超出比赛意义的。

(2) 利用晨会时间，给员工讲解企业文化及发展史，聊城市百货大楼是一个有着三十多年发展历史及深厚企业文化积淀的大型百货集团公司。

公司从开业之初的20xx平方米营业面积发展到今天营业面积15万平方米的大型百货集团公司经历了艰辛之旅。通过给员工的讲解，使员工对公司有了一个更深层次的认识。

(3) 主动关心员工生活，了解员工的思想动态。

公司新招员工多为90后，刚步入社会，他们思想活跃，我们日常管理中会多表扬，把批评的话语转换为鼓励的话语，多激励少批评使他们产生动力，员工才能更好的为企业做贡献。

我们还创新工作思路，每月月初利用晨会时间组织本月生日的员工集中过生日，唱生日歌，许愿，吹蜡烛，吃生日蛋糕，让员工在企业中感到温暖，从而增加员工对企业的归宿感。

以上是我一年来的工作总结，虽然这一年在工作能力及工作效率方面都有所提高，但仍存在着很多不足的地方。

1.员工两个技能方面，还有待于提高。

2.由于监督检查不到位，员工文明礼貌用语使用率未能达到百分之百。

3.自身的管理能力有待于学习加强提高。

**旅游经理述职报告篇五**

20xx年3月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责情况

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习xx届三中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。x年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是我们今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力，x年全年共完成工程结算上报3、9亿元，审计核定额2、5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用二级的资质优势，以股份制的形式成立了分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。x年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在20xx年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、20xx年工作中存在的问题和不足

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注重技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源和条件。

三、20xx年的工作初步打算

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决x年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。x年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的建议，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在x年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家!

**旅游经理述职报告篇六**

一、加强党性修养，清洁廉政

作为一名x干部，我时常提醒自已，要按照共产党员的标准严格要求自已，时刻绷紧廉洁自律这根弦。应常思贪欲之祸，常怀律已之心，常修为政之德。努力加强党性锻炼，牢记党的宗旨，全心全意为民服务。一年来，我积极参加了深入学习实践“科学发展观”的活动，以“”重要思想为指导，不断改造自己的世界观，树立正确的人生观、价值观，自重、自省、自警、自励，严格遵守法律、法规和各项廉政规定，增强抵制各种腐败思想侵蚀的免疫力，廉洁奉公，依法办事。

二、 努力学习业务知识，不断提高业务素质和能力

我主动适应新形势下x部门的任务和要求，坚持不懈地学习国家有关政策法规和x知识，做到学习有计划，系统性，持之以恒，不断提高工作效率。今年，我积极参加了上级组织的x等法律、法规的学习，计算机操作等技能的培训。通过学习提高了自己的思想政治素质，为履行岗位职责、搞好x工作打下了良好的思想、业务技能基础。在今年x组织的x，获得“优秀个人”称号。

三、踏实肯干，履行岗位职责

一年来，我始终坚持严格要求自己，努力工作，尽职尽责做好本职工作。在同志们的关心、支持和帮助下，较好地完成了上级交办的任务。1、做好来访投诉的接待工作。能热情接待，不怕烦琐，耐心细致的解答好来访者的问题。2、做好x管理工作，及时反馈相关处理结果。3、做好x文秘工作。按时收发各种文件，认真收集各类工作信息，及时向上级反映工作情况，确保信息工作按时保质完成。对x及时进行宣传报道。4、做好x档案管理工作。

报告完毕，请领导和同志们对我的工作多提宝贵意见

**旅游经理述职报告篇七**

一、加强政治理论学习，进步本身政治素质

一年来，我一直自觉坚持把政治理论学习放在首位。一是坚持学习，进步本身素质。我深感不学习就要落后，不学习就赶不上时代潮流，不学习就不能争先创优。因此，我坚持和全体干部成员一起学习公司制定的财管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练把握会计核算的各个环节，认真学习新企业会计制度，研讨新题目，努力进步本身独立解决各种题目的能力。在认真公司业务知识和规章制度的同时，坚持挤时间自学，严以律己，深进系统地学习马列主义、思想、理论和科学发展观，坚定政治信念，改造主观世界；学习党的列线路、方针、政策和上级领导讲话精神，牢固建立科学的发展观和正确的政绩观，在思想上、行动上与党中心保持高度一致；坚持理论联系实际的良好学风，把学习同解决公司改革和发展中出现的新情况新题目、同本身世界观和人生观的改造紧密结合起来，切实增强了应用理论知识指导工作和解决实际题目的能力。二是坚持学习xx大和今年召开的xx届四中全会的精神，学习金融法律法规知识，使自己的思想、道德与政治水平得到了进一步的进步。

二、工作上，全面履行职责，强化服务质量

工作中，作为财务部负责人，我率先垂范，建立竞争意识、责任意识，认真履行岗位职责，不断进步工作能力和服务质量。20xx年上半年我牢牢围绕“交通工作管理年”的要求，发挥领导作用，认真贯彻落实公司的财务会计制度，以扎实做好高速公路建设各项工作为基础，以进步管理水平，增收节支，全面加强财务预算管理，下降运营本钱，进步经济效益为目标的工作思路，进行财务管理，在工作中常常查找不足，努力研究业务知识，工作上讲学习、讲政治、讲正气，牢固建立，团结务实，廉洁高效的工作作风，严格遵守单位的各项规章制度，能够认真履行职责，较好的完成各项工作任务。

1、在上半年的财务管理工作中，加强财务内部控制制度，落实省公司各项规章制度，完善分公司内部财务制度。

首先，全面加强财务基础工作，对财务职员进行分工，要求财务职员努力研究业务知识，反复认真学习，公司制定的财管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练把握会计核算的各个环节，明确职责，对各项开支，严格依照财务制度执行，层层把关，杜尽一切分歧理支出。其次，认真审核每个月记帐凭证，正确、及时完全的登记进帐。编制各月财务报表，及半年度预算分析，按公司会计部要求上传下达各项会计资料，会计信息报送正确率达100%；再次，规范会计凭证装订，进档管理工作。

2、培训上，参加公司财务团体化管理培训，认真学习新的企业会计制度，配合完成会计集中管理系统升级，会计核算数据通过公司财务专网的连接，实现会计数据集中寄存，收进票据信息系统及财政报表软件的数据互传。并按省公司财务部要求，熟练把握新会计制度及会计科目核算范围，加班加点，完成财务软件升级，财务数据转换。并安装财务软件网络操纵平台。同时协助弄好公司举行的预算管理培训，组织财务职员及各业务部分认真学习，并熟练把握预算执行程序，有效进步资金使用效力。

3、预、决算上，第一、根据20xx年度预算标准进行分解，积极同各部分沟通，制定20xx年各基层单位包干经费。第二、20xx年1月根据省公司财务部做好20xx年度报表决算会议要求，加班加点，清算了本年度来往帐项，及漯驻路专项整治工程财务决算，结算完本钱年度各项本钱用度开支报帐手续，为xx年财务决算做好了预备工作。第三、配合完成会计师事物所对分公司调研工作和20xx年度所得税汇算工作。按时正确完成20xx年度中原股份公司决算报表及报表附注。

4、编制报表上，按公司资产部要求，编制分公司第一季度经济活动分析报告和核定干线收费站代管期间，收进、资金拨付、经费支出核定及固定资产清查和交接工作。按公司会计部要求，完成份公司xx年经营支出，单项金额5000元以上发票统计工作。根据xx年各项本钱用度开支，配合分公司各部分，做好20xx年度分公司财务预算编制工作。按资产部预算管理要求，根据xx年各项本钱用度开支，编制上半年经济活动分析，及三季度经济活动分析报告，为公司领导及各部分用度开支提供数据和意见。

5、审计工作上，一是加强财务审计工作，充分发挥财务在经济活动中的管理、监视、保障职能，对各单位及干线收费站经费支出进行检查，及时发现题目，及时找出缘由，及时提出建议。二是配合省公司会计部对分公司15年第一季度分公司经费支出审计，路专项整治工程审计，京都会计师事务所xx年财务决算审计，对审计中存在的题目提出积极建议，会同各业务部分进行沟通，分析缘由，逐项进行意见反馈，催促各单位将审计中存在题目进行纠正。三是协助完成公司财务部20xx年会计报表审计。通过审计，对今后的管理中，进一步完善财务制度，加强用度开支的内部控制，落实职责，加强财务管理起到积极推动作用。

20xx年9月我被提为总经理助理，在任职期间，我要责备体财务职员将工作基点放在服务、规范、创新上，苏醒地熟悉到只有弄好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推动创新才能有所作为；确立以优良服务为先，以制度建设为本的工作理念；立足于做好常规工作，着眼于推动重点工作。

三、继续抓好落实、增进廉政建设。

抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从业规定，始终把廉政建设作为加强本身建设的一项重要内容，放到突出位置。

1、带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步进步政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作为学习的根本任务，坚持以理论、“三个代表”、“科学发展观”等重要思想为指导，在实际工作中，带头学习政治理论、展开廉政建设教育活动、参加讨论、参加交换、深进工作实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监视和改进思想作风，以创新的精神和求实务实的工作态度，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2、严格执行公司规定，努力当好财务工作的带头人。作为财务工作的负责人，既担当着公司沉重的廉政工作，又要时刻维护良好的本身形象。在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对公司、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜公司领导和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居弄特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省公司对干部职工提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆。作财务部负责人，我手中有一定的“权利”，在有权左右一定的利益关系的时候，我能克制欲看，廉洁自律，特别是在财务计算与核对管理上，严格按政策、按程序办，自觉做到既不借集体的利益往换取个人的私利，也不拿手中之权乱弄以权谋私，自觉当好“一把手”，努力把每分钱都花在刀刃上、花出效益来，努力为大家理好财、当好家，稳定批乱支一分钱。

3、在原则题目上，坚持民主集中制。站在“一把手”的位置上，我留意团结带领一班人，依照民主集中制的原则合作共事，一方面在谋全局、把方向、管大事上，充分履行“一把手”总揽全局、调和各方的职责，煞费苦心、殚精竭虑地谋划财务部分的建设和发展；另外一方面十分留意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、宽厚用人，公正办事、公平处事，用自己的行动来引导和创造一个和睦相处、人心思进、气顺心齐的小环境。

总之，这些年来，我和全体成员一起努力，做了一些工作，也获得了一定成绩，但我深知，自己的履职情况，还有不尽如人意的地方。在今后的工作中，我将着力加以改进，更加严格要求，严厉纪律，同时，也恳请各位领导和职工多提出批评意见。今后我将继续努力与公司职工一道，创造更优良的成就。

**旅游经理述职报告篇八**

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。

总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自我的特色，定位偏高，消费者有点理解不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。

能够在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也能够充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和推荐及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上状况，我部将在20xx年进行以下的工作部署:

1、全面了解掌握我酒店的市场态势。

2、进行客户的友好拜访。

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，总经办将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益，开拓创新，团结拼搏。

最后祝愿各位家人努力完成全年销售任务。创造总经办的新形象、新境界!迎来我们香格里拉大酒店真正的春天!在新的一年里工作顺利，身体健康!多谢!

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