# 有关个人述职报告范文九篇

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-10-01

*有关个人述职报告范文九篇在经济发展迅速的今天，报告与我们的生活紧密相连，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。那么一般报告是怎么写的呢？下面是小编收集整理的个人述职报告9篇，仅供参考，大家一起来看看吧。回顾这一年多的工作经历，自我总结为...*

有关个人述职报告范文九篇

在经济发展迅速的今天，报告与我们的生活紧密相连，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。那么一般报告是怎么写的呢？下面是小编收集整理的个人述职报告9篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

回顾这一年多的工作经历，自我总结为转变之年。从书本上的知识转变到实际工作中的经验，从年少轻狂转变到虚心求实。这些转变全是因这一年中的历练，有苦有甜，有成功后的喜悦也有失败后的不甘，让我对生活和工作都有了新的认识。

在这一年中，我主要负责现场的安全工作，在安全管理方面虽然做了较多工作，取得了一定的成绩，但也存在许多不足。下面我就自己所做的主要工作做以下汇报：

（一）认真学习安全法规和各种规章制度，不断提高自身综合素质和业务管理水平。今年以来，在工作之余，我始终坚持理论学习，以提高个人思想道德素质和政治修养，本着对企业负责，对工人负责的态度，恪尽职守，勤恳工作。理论和现场经验相结合，不断充实自己，提高自身业务管理水平。

（二）按规范管理安全生产工作，明确自己的管理责任，每天进入现场后自己第一件事就是对整个现场人员、安全设施、机械设备、施工用电等等进行认真检查，对存在隐患的地方自己能解决的立刻解决，对不能解决的就及时安排现场队长进行整改。每周一都主持一次安全教育大会，对所有施工人员进行安全教育和总结上周的安全工作。自己对新入场的作业人员都做了登记和入场安全教育，并进行安全考试和安全交底，今年现场共有作业人员200人次，培训200人次，考试合格率在95%以上。经过一年的努力，截止12月31日我项目部未发生重伤及以上事故，圆满完成二公司下达的安全指标，自己的管理能力也得到了提高

（三）切实落实安全生产的相关文件精神，对现场监督工作严格按规范标准执行，加强现场的安全生产管理力度，开展安全大检查。对塔吊、机械实行进场验收制，检验合格后方可使用。现场临时用电严格执行jgj46—20xx规范，配电箱设专业电工维护。脚手架、模板、混凝土等危险性较大的工程，实行安全交底制度，实时监控预防事故的发生，确保施工现场安全。

在各项施工作业过程中对作业人员进行安全警示、教育，落实各项现场安全措施，保证施工正常、安全的进行。文明施工方面实行三区分离，搭设活动彩板房10间，砌筑彩板围挡300米，彩旗100面、安全标语6幅。对职工宿舍、食堂、厕所定期消毒，对现场生产生活产生的垃圾、废水、废弃物、严格按环保规定进行处理，杜绝传染病的发生。今年项目部安全投入为：新采购密目网5500㎡、安全网300㎡、安全帽200顶，安全带100条、灭火器4组、消防器材一套、绝缘手套、绝缘鞋若干套，加强了工人的安全防护能力。

（四）按公司内业资料管理方法，及时的整理安全内业资料，内容真实、字迹工整、资料完整。建立系统的规章制度赏罚办法，加强与工人的交流。以教育方式为主，惩罚方式为辅，认真检查排除隐患，及时纠正违规行为，对各类生产事故案例进行分析，培养岗位员工安全意识。加强员工应急预案演练培训，并根据冬季安全生产特殊情况对员工进行操作培训，提高员工对危险源的识别能力。

（一）自身的工作经验不足，有待进一步加强。理论和专业知识学习不够，与精细化生产管理的要求还有差距。参加工作的时间较短，在管理的过程中，工人常会产生抵触的情绪。

（二）对工人的安全教育针对性不强、学习内容较少；班组新员工增多，虽然我严格落实了三级培训教育，并制定了培训计划，但大量培训并没有完全建立在本工程现场条件的实际生产情况下，得到的效果不理想。

通过全年的努力工作，我能认真执行各项规章制度，能够紧紧以安全生产为中心开展工作，通过岗位任职磨练，思想逐渐成熟，已具备了一定的工作能力，积蓄了一定的管理经验。

在今后开展工作的同时，我将不断学习业务知识，提高自身综合素质，以适应工作的需要。并经常开展批评与自我批评，广泛听取领导和同事的意见和建议，对合理的建议进行采纳，不断完善自己。同时我要努力的加强对现场施工管理和技术管理方面的学习，提升业务水平，

今年以来，围绕本职工作的开展，把工作着力点放在抓落实、搞服务上，努力贴近实际、掌握实情，积极探索工作新思路。同时，注重发挥部门的职能作用，协调分管部门认真落实区委、区政府的决策部署。按照分工，主要在以下几个方面做了一定的工作。

工业是全区经济工作的重点和难点，自己把主要精力放在了加快工业发展上，紧紧围绕加快工业强区，确立了“培植骨干带动群体、招商引资加大投入、发展民营经济扩张总量、深化改革激发活力”的工作思路，工业经济的发展速度和财政贡献不断提高，为三年内实现“工业强区”夯实了基础。预计全年全区限额以上企业完成工业增加值 亿元，比去年增长 %；实现销售收入 亿元，增长 ；实现利税 亿元，增长 %。全区工业用电增幅保持在全市前列。针对工业总量小、财政贡献少的实际，主持制定了加快工业发展的意见，进一步完善了加快培植骨干企业发展的实施意见，30家重点企业产值和销售收入基本占限额以上企业的50%以上。对已改制企业的内部经营机制进行了配套完善，着力解决了企业长期存在的一些热点、难点问题，巩固了改革成果，维护了社会稳定。通过落实政策、优化服务、改善环境，民营经济发展迅速，XX年，全区民营业户发展到8106户，上缴税金1.5亿元，增长61%。

深入搞好卤水资源综合利用，进一步加大了盐业产销秩序整顿力度，积极调整企业组织结构、规范产销秩序、强化食盐专营，盐业经济效益继续保持了稳步增长。全年产原盐360万吨，产溴素2.29万吨，实现销售收入11亿元，盐及盐化工首次实现两税过亿元。

。坚持以加大投入、提高供电保障能力为重点，投入1.5亿元，新建220kv变电站和35kv潍坊新港输电工程，结束了我区境内没有220kv变电站的历史；完成了110kv 杨固线、110kv吴官庄变电站和110kv 固堤变电站、110kv 杨家埠变电站改造；对110kv 联合站、110kv 蔡央变电站进行了升压改造；协调有关乡镇，加快了500kv 淄川——潍坊输变电工程寒亭段建设，全区电网结构不断优化，电力保障水平有了新的提高。行风建设得到加强，服务质量进一步提高。预计全年完成销售收入2.5亿元，实缴税金1200万元。

通过定期调度、加强协调、尤其是充分发挥企业的招商引资主体作用，分管系统的招商引资成效明显，可确保完成和超额完成全年的任务目标。组织部门、企业深入开展安全生产教育，切实抓好责任落实、机构设置、人员配备等环节，确保了分管系统的安全生产大局稳定。

围绕加快开发区建设与发展，确立了“强化招商引资、配套完善基础设施，提升盐溴化工产业档次，加快建设“三北”重化工基地”的工作思路，并先后聘请潍坊规划设计院、天津科技大学等有关院校，制订了产业发展规划、经济发展规划和建设规划，构筑起了开发区的基础框架。同时，集中财力加快了开发区内的路网、桥梁、电力、防潮坝等基础设施建设，发展环境进一步优化。到目前，共引进项目18个，实际到位资金2.5亿元，康富特化工、浦东染化、众邦化工等一批投资大、效益高的项目先后开工建设。XX年，开发区实现国内生产总值5.12亿元，上缴税金12776万元，实现地方财政收入7150万元。

另外，科技、邮政、通讯等工作也都取得了新的成效。

新的形势对领导干部提出了新的要求，为适应本职工作需要，加强了市场经济知识和经济管理知识的学习，并注重运用所学知识指导实际工作，理论水平得到提高。适应政府职能转变，学法用法意识增强，依法行政水平有了提高。坚持“一线工作法”，努力转变工作作风，尽力做到决策在一线、工作在一线。强化自律意识，切实落实党风廉政建设责任制，坚持从自身做起，认真贯彻执行上级关于党风廉政建设的有关规定，始终把党风廉政建设责任制摆到讲政治的高度，自觉遵守党员干部廉洁自律的有关规定，切实做到淡薄名利，诚实为人。并组织分管部门从实际出发，根据本单位的实际情况和特点，健全完善了一系列党风廉政建设实施意见（细则）和一些行之有效的制度，将部门党风廉政建设责任制目标任务与业务工作融为一体，分解到人，形成了齐抓共管，上下联动，纵向到底，横向到边的责任网络。同时，对分管部门的党风廉政建设情况和领导干部廉洁从政情况经常进行监督和检查，有力地推动了分管部门的党风廉政建设工作的顺利开展。一年来，分管部门未出现严重违反廉政建设规定的问题。在具体工作中，领导给予了多方面的指导，同志们也提供了许多好的建议，从中得到了启发，受到了教育，增长了知识。

一年来，自己做了一些工作，也取得了一定的效果。但这主要得益于领导的支持和同志们的帮助。回顾起来，工作中还存在着诸如学习的自觉性不强、知识更新不快等问题。今后，将进一步加强学习、提高素质，抓好决策落实，不断开创工作新局面，为加快全区发展继续努力。

春去秋来，转眼间一年的时间就毫无声息的流逝了。在过去的一年里我在公司、部门领导以及公司各兄弟部门的悉心关怀和大力支持、积极配合下，各方面都有了进一步的提高。

回顾过去的一年，虽然没有什么大的成果，但也经历了考验的磨砺，过去的一年，是忙碌的同时又是充实的，是团结奋进又是略有成果的一年。为了总结经验教训，克服不足，现将20xx年度的工作作如下的回顾总结：

一、作为公司部门之一的核算部，是公司的核心和关键，也是公司不可缺少的部门之一。它掌握着公司成本核算和利润收益的决定性一步。因此，工作的细致认真是关键的、无止境的，也是我们部门每个人无休止的追求。我个人认为：做事，就应该以细致、认真为首，只有端正自己的的思想、摆正位置，才能被社会、公司所接受。我自二月份加入公司已有一年的时间，对公司和各部门以及核算工作有了一定的了解和认识，也意识到了本部门的重要性。

二、进入公司一年的时间里，我主要是从事消防水系统的算量、预算以及各月的进度款审报和一些杂项工作，这一年我是在困难和学习中成长起来的。困难指的是随着公司业务的拓展，工程核算量的加大，例如：×××、×××、×××等等项目的预算、审核工作。为了各项目的圆满成功完成，部门同事们在人员比较少的情况下，团结奋进，加班加点，尤其是×××合同的签定过程中，大家不眠不休与甲方周旋，遇到问题及时与部门和公司领导沟通，克服重重困难，终于在预定的时间里完成了该项目的合同签定，这和我们部门和公司领导的关心、支持是分不开的;学习是指知识的学习和工作经验的总结，我原来是做施工管理的，自去年二月份才进入公司核算部门，以前接触电脑的时间很少，尤其是对电脑软件的应用，可以说对电脑我是一片空白，茫然无知，一切皆从零开始，这是我所欠缺的，对此我有压迫感、紧张感。为了能适应工作性质的转变和做好目前的工作，我边干边学，不断掌握方法和积累经验;通过问同事、问书本、到学校参加电脑培训，不断丰富知识、掌握技巧，在部门领导和同事的悉心帮助和指导下，不断进步。数月下来，我已经能熟练掌握各种常用软件的应用，且能独立上机操作。

三、由于原来从事施工管理工作的时间比较长，接触的都是施工规范的一些技术要求，而预算工作和施工管理有许多不同之处，看问题的角度也发生了变化，施工工作是具体大方面的工作，而预算工作则是细节及总体的控制，施工管理和预算工作需换位看问题。加之对预算定额子目的不熟悉，定额子目的不同应用所产生的费用也不相同，因此在算量和预算时疏忽、遗漏了一些问题;还好在部门领导指导及在和甲方的对量过程中及时发现问题，使公司避免了不必要的经济损失。另外，我凭借多年的施工经验和抓住甲方审核部门对现场施工不太熟悉的优势，依据施工规范及结合现场施工情况，在甲方认质认价的基础上，在相同产品、不同价位情况下，尽力与甲方周旋，使他们答应采用对本公司而言利润空间比较大的产品，为公司获取更大的利润回报。

四、就核算部门工作而言，其本身性质是枯燥无味的，整天面对的均是电脑、数据、图纸等，大脑长期处于紧张状态，加之本部门人员相对少的客观事实上，加班加点的日子是常事。长时间的久坐，身心疲惫，对工作、身体等方面均有不同程度影响。为了能更好的完成公司交给的工作任务以及公司的发展前景，在此，本人提出以下几点意见和建议，供公司领导参考：

1. 能否改善一下办公用品，以便更好地开展工作，如：桌、椅，尤其椅子。

2. 能否一个星期之内本部门根据工作情况自由调节安排每个员工休息一天，这样能缓解下工作压力，以丰沛的精力更好地投入到工作之中，只有精神好才能更好的做好工作，提高工作成效。

3. 能否为本部门订阅一份信息价，以便能及时、准确地了解市场产品价格情况，避免公司蒙受不必要的经济损失，这应该是一个核算部门必备工具之一。

4. 公司能否制定一个完善的管理制度，一切皆按制度行事，如工资的按时发放，以及各种奖惩制度，不能只有罚或只有奖，应该奖罚并进，让每个员工心里有个踏实感、安慰感、心服感，才能让员工更加安心、静心、专心地为公司工作。公司和员工应该是相辅相成、风雨同舟的两个不同体。

5. 公司能否在一个季度或半年内考虑轮休假的设置，让员工在工作之余放松身心、蓄养精力的同时也能享受片刻的天伦之乐。

6. 公司能否抽时间组织领导和员工学习一下《劳动法》。《劳动法》应该是每一个企业领导和员工都应知晓和遵守的法律法规之一。

经过紧张有序的20xx年，通过自己的不懈努力和部门领导及同事们的支持和帮助，我发现了自己工作中的一些缺点，也明白了一些为人处事的道理，在以后的工作中，我会扬长避短，改进缺点，更加刻苦学习，勤奋工作，努力提高自己的的各种工作技能，坚持以高标准，严要求，全面做好自己的工作，在此真诚希望各位同仁继续做我的老师，帮助、支持我，同时也谅解我的不足之处，我们携手共进，为公司的发展壮大做出最大的贡献。我相信：在公司上级领导的正确指引下，×××消防工程公司的明天会更美好!

xx总：

您好！

近两天仔细看了一下黑龙江、吉林两市场的销售报表，同时与A市场销售现状进行比较分析，我认为黑、吉两市场近两年来销售业绩始终上不去的主要原因就是近两年来没有跟上公司新品推广的步伐，新品拓展乏力，难以上量，再加上新品的拓展不力，黑、吉两个市场已很难跟上公司高速增长的步伐，并由此导致其在产品结构、销售网络、销售人员上出现一系列问题。

目前，黑、吉两市场产品结构均不是很合理，老产品销售占比过大，新产品销售占比过小（注：新品指的是近年来我司推广的产品如K产品、S产品、F产品等，其余产品则定义为老产品）。XXXX年1月至7月，黑龙江新品占比为27%，吉林新品占比为24%，而A市场目前新品占比则为47%，也就是说销售业绩的增长差距主要是由于新品的销售额差异带来的。黑、吉两市场几大类主销老产品（水、奶、碳酸）近两年来一方面由于市场竞争激烈，另一方面由于经销商、业务员的销售压力过大（由于新品不起量，所以只能一味压老产品完成公司下达的任务），导致老产品价格越卖越低，各级经销商单位利润也越来越薄，经营积极性下降，使销售额迅速下降，由此引发恶性循环，从而导致市场销售增长乏力。纵观我司近两年来销售大幅增长的地区，都是由于新品推广得力，销售迅速上量带动老产品销售增长（至少维持不负增长），以实现销售的大幅增长。因此，不改善目前的产品结构，整体销售上量就是一句空话。

整个销售网络的建设必须是以有利润的产品同时有相当销量的产品为基础的。一个市场所有产品销售，销量大如果利润薄或者产品利润好但销售量小，都会导致整体利润偏少，不足以满足经销商生存发展的需要。各级经销商不赚钱或赚钱少都会导致忠诚度下降，对公司的指令执行度下降，整体公司对网络的控制力大大削弱。在经济浪潮涌动的今天，没有足够利润的旺销产品作基础，任何形式销售网络的建设都是徒劳的，即便建起来也是相对脆弱，经不起目前残酷市场竞争的考验。

由于销售乏力，产品不上量，整体销售人员压力较大，收入较低，存在付出与所得不符的现象，从而导致营销团队整体面对自己的落后根本没有信心赶上去，什么都怕做、什么都懒做，这种工作状态肯定不会改变目前的销售局势。

因此，务必要打开一至两支新品，使其持续上量，进而减轻销售压力，逐步实现老产品价差维护，最终新老产品同时上量，摆脱销售困境。通过近两日的销售报表分析结合A市场新品推广的实践经验，提出以下销售建议：

1、目前新品推广的不利因素

整体广告资源不足

由于错过了最佳推广上量时期，公司大量的广告资源没有共享，目前单靠一省的广告资源难以实现短期广告轰炸上量。

各级经销商、业务人员信心不是太足

由于K产品、S产品在该市场已推广两年都没有上量，同时去年推广F产品又失败，导致目前该市场所有人员在新品推广上存在畏难心理，不敢勇往直前。

2、新品推广的可行性

有一定的市场品牌基础

我们的品牌应该说在东北是家喻户晓，东北人还是比较认可我们的产品的，同时乳制品在两地的销量还比较好，应该说有较好的品牌基础。另外，截至7月，黑龙江新品销售8772万，吉林6582万，相当于A市场20xx年底的水平，应该说有一定的市场基础，整体在市场上还能卖，只是处于一个销售瓶颈，目前必须突破这个瓶颈，只要方法得当的话，在08年就能快速上量。

整体上新品销售向上发展的空间比较大

以黑龙江市场为例，哈尔滨（含市区、郊县）人口有1000万，经济状况也比较好，而新品销量仅有2842万，同比A市场某区域的人口仅有650万，经济状况应该还不如哈尔滨，但到7月份新品销量就达到了11670万，因此我觉得市场容量还是有的，拓展得力的话，整体新品销售大幅增长的可能性比较大。另外，根据齐齐哈尔、大庆、黑河、鸡西、佳木斯等地的人口与经济状况，新品的销量也不应该仅仅是目前该市场的这个量，有大幅增长的空间。

各地区新品销量增长不平衡，二级市场、县级市场有增长空间

从报表中看出，两地新品销量基本集中在省会城市，其他地级城市、县级市场的新品销量非常小，可以说基本没怎么推，但从A市场的新品增长来看，农村市场的潜力还是蛮大的，应该进一步把他挖掘出来，做到\"小河涨水大河淹\"。

3、推广策略

主抓人口多、经济基础好、易上量的地区，促使短期上量，以起到样板市场带动的作用。

由于黑龙江相对A市场来说，面积相对较大，人口也相对分散，因此不可能像A市场这样主推省会，而后通过自然辐射影响到各地级市（由于A市场地区之间距离较近，因此相互之间的影响也较为直接，不少地级市就是由于省会的影响，县份新品逐步起量的）。同时考虑到主推新品快速上量，因此要选择已有一定新品基础，人口较多，经济状况较好的地区予以重点突破，就黑龙江市场而言，哈尔滨（含市区、郊县）、齐齐哈尔、大庆、黑河、鸡西、佳木斯等几个地区初步具有以上条件，可以先在这几个地区集中优势资源同时推广。如果以上几个地区在春节前能打开市场，对其它市场也是一个榜样，新品销量会在短期内上升。

通过渠道优势，开发县级乡镇市场，扩大新品销售面，增加销售品种

县级乡镇市场人口多，有一定的消费力，相对城市市场竞争小，较封闭，且我司渠道优势在乡镇，我们可以通过我们的渠道向乡镇市场推广一些当地能消费的产品，如塑封小瓶装的K产品、S产品等，增加销售品种。

县份市场消费者到了春节期间一向有整箱购买的习惯，如果从10月开始培育，春节的量会非常可观。

在目前销售品种上增加适合及市场消费的新品

由于K产品、S产品已推广两年，如果各地区推广不当，已将市场做成夹生饭（如价差体系不合理、由于质量问题或口感，消费者不认可），就要换产品操作，新品利乐包L产品是一个不错的选择。由于以前黑龙江市场奶制品的接受度比较好，只是近年来由于包装、价差等原因导致销量下滑，但消费者还是认可的，L产品的内容物和奶制品一样，所以消费者口感上应该能接受，而且其基本上是整箱销售，短期内易于起量，如果公司能在春节前加大广告、拓展以及人员促销的投入，我相信在销售上会有一个飞跃。

4、具体操作：

首先、各地区分析一下自己近两年来推广新品的得失，新品不上量的主要原因在哪里，自己市场的渠道优势在什么地方，推广哪种新品更为合适（一般来说，奶饮料基础好的地区推广K产品、S产品更为容易些），最后确定主推新品。

一般来说，新品上量与否大概有以下两个方面的因素：

1、消费者是否认可该产品，也就是是否愿意买我们的产品

这里首当其冲的就是终端零售价问题，也就是该产品的性价比如何，消费者能否接受。以S产品北方市场为例，我认为S产品的零售价最好小包装定位在5元/排左右，大包装定位在7.0—7.5元左右，要是零售价定位过高，就会影响县级乡镇市场的销量，人为缩小销售面，影响新品在乡镇市场的上量。

其次，是口感问题，当地消费者适不适应该种产品的口感，这可能通过口味测试与长期拓展活动来验证，像我司的绿茶口感在河南就不是太适应导致销量滞涨，红茶今年在河南得销量就突飞猛进，直线飚升。

再次，销售包装问题，也就是消费者对该产品的购买习惯，比如利乐包是整箱销售居多，配置奶制品以整排的消费居多，这和以后的拓展促销有很大关系，是我们以后在通过拓展活动来影响消费者购买习惯的依据之一。

2、谁来卖以及是否主动卖的问题

首先，要有合理的价差体系，保证各级经销商赚合理的利润，但也不可过高，过高就会导致最终零售价过高，消费群体受局限。

其次，要有足够的销售面

如果销售面局限，像S产品若只能在城市里销售，而不能将销售面扩大到乡镇，肯定会影响销量的上升。另外，市场铺货率、占有率不高，也直接会影响到销售面，最理想的销售面应当是在整个区域内让潜在的消费者能随时随地买到我们的\'产品

最后，是能否主动卖的问题

这里涉及到销售压力的问题，A市场20xx年初的S产品，市场上好多零售商都是几排或一两箱的存货，这样一导致市场旺销氛围不够，不能激起消费者购买欲望，二是由于存货少，零售商没销售压力（不担心卖不掉，过期），不肯主动推介，这样也在很大程度上影响了S产品的销售。后来`，我们在主推市场上进行了8000多家的该产品的整箱陈列（30件以上，陈列出来，适合有一定基础的市场）或空箱陈列（适用于市场基础不好的市场，不能一次性接那么多货的市场），整体上加大了市场上终端商户单点的存货量，加大了零售商的销售压力，由于卖得多了，利润多了，他们也把该产品当作主销产品来推介，同时也营造了市场上S产品的旺销氛围，XXXX年春节期间便创造了单月70万件报站量的战绩，一举提升了渠道信心，以后每月基本稳定在50万件左右。一旦销量上去了，二批商、经销商利润也增加了，他们也会把S产品当作主销产品去维护，也会导致量的提升。

分析过后，第二点就是要各地区根据以上两个问题进行自我分析，找出问题所在，制定合理的渠道措施与拓展措施，确定可操作性，上报分公司备案执行。

第三，建立一支督察队，监督到位，保证各地区能按上报方案措施执行。

以上若执行到位的话，新品推广应该有一定的成效。

在新品的推广成功提升销量减轻销售压力的基础上，应逐步注重老产品的维护。近年来，东北市场老品负增长过大，也是影响市场整体增长的一个重要因素。一方面，新品与老品在单件利润上的差异，导致经销商、二批商看中新品的销售，从而使资金、精力流向新产品，从而忽视老产品的销售，导致其销售下滑；另一方面，新品打不开，经销商与业务员销售压力过大，为完成任务拼命压老产品，导致老产品价格越卖越低，各级经销商价差也越来越薄，经营积极性下降，销售反而呈下降趋势。如果新品推广成功的话，业务人员销售压力减轻了，我们也可采取逐步提价促销的策略来提升各级经销商的价差，提升其积极性，同时由于不采取单阶段大量压货以维持销售任务的完成，产品逐批进货，批号也会好一些，销量自然会逐步增长。而且，新品销量上来后可以对经销商或二批商有要求，要经营新品必须保证老品的销售量。同时，由于我们目前产品太多，我们在以后的新品运作中可以另外找经销商操作，不影响其资金与精力，也会在一定程度上使其注重老品销售，保持其稳定的销量，以维持其经营利润。

在内部实行优胜劣肽的考核机制，鼓励先进，鞭策后进，在市场内部形成竞争态势，使其主动地向着超额完成任务的目标前进，改变以往信心不足，被动销售的工作状态，从而保持销售人员积极向上的士气，最终目的是实现销量的大幅增长。

关于一批商，黑龙江目前有57家，由于我们公司目前有这么多主推品种在运作，

资金、运力、人力估计会有问题，从数量上说肯定偏少，保证金到位率偏低，完成任务靠目前这些经销商肯定是有难度的。但从目前状况来看，新品没上量，老品没利润，整体经销商的利润已经偏低，此时若再开一部份客户，划小区域或分产品都会导致经销商利润进一步下降，进而忠诚度下降，对公司的指令执行令降低，短期内对销售影响较大，因此目前稳定经销商网络，提升其经营新品信心，配合我们打新品是目前网络整顿的重点，肯积极从人力、运力、资金方面大量投入配合我们打新品的我们积极予以扶持，不愿配合的我们则另找新品经销商，维持其老品经销商权（前提是不负增长）或进行分产品经营。日后等新品起量后，经销商整体利润有了较大提升，我们再根据经营思路、经营范围、经营品种、资金投入、运营实力、网络覆盖情况、与公司配合情况重新对一批网络进行调整，具体方向是城市市场分区域操作，县级市场分产品经营（面积大的也可考虑分区域操作）

关于二批建设。

由于目前要稳定一批商网络，那么弥补一批商资金、运力、人力不足的任务就要落在二批网络上，我们目前不能盲目的增加或减少二批商的数量，数量不是衡量网络建设的唯一标准，而是最终要建成能直接辐射至终端的二批网络，二批负责区域的大小没有固定要求，而是根据其资金、运力、客情、能控制终端的数量来确定其区域大小，有能力的区域大些，实力差的区域小一些，实在找不到二批的可以采取一批直控补充的形式。具体在运作上，我们可以通过在10月、11月两次订货会上，确定二批所能控制的终端，根据目前二批的控制范围初步划分区域，而后再逐步进行调整，二批建设工作要在日常工作中不断完善，这样才能配合经销商打开新品，可以说他和打新品是同步进行的。

关于县级、乡镇二批网络的建设。由于黑龙江很多地方乡镇之间距离较远，以行政区域划分，公司及经销商送货成本会提高，有些地方还没法送，因此原则上二批尚的建设在能满足公司资金、运力、人力配置的情况下以货物自然流向为划分区域的标准，最终达到县级、乡镇网络能覆盖到黑龙江省47个县、64个区、464个镇、480个乡、9157个村的目标。

以上是我对目前黑吉市场的操作思路和想法，只要逐一把问题解开，我相信并且坚信能突破销售瓶颈，能迅速扭转目前该市场的这个局面。

今年以来，医院感染管理工作在医院感染委员会的领导下，按医院感染管理工作的要求，积极完成了各项工作，经常对新生儿科、手术室、产科分娩室、供应室等重点部门进行重点督查，对可能发生医院内感染的重点环节、重点流程、危险因素进行逐一检查，对检查中发现的问题现场进行指导，并提出整改意见，要求限期整改。

1、医院成立了组织机构，制定了相关规章制度，兼职人员克服了很多困难，工作认真负责，很好地完成任务。

2、医院感染管理能按照标准进行各项工作，年有工作计划及工作总结，检查工作有记录。

3、各种登记本规范记录，高压消毒物品有记录，消毒包内有指示卡监测、包外有指示胶带监测。

4、医疗废弃物处理有记录，一次性用品用后送污物室有记录。换药室、检查室、治疗室、冲洗室配置脚踩式医用污物桶。各科室统一使用了洗手液，手卫生得到进一步规范。

5、能够进行医院感染病例的监测及消毒灭菌和医院环境的监测。

二

1、制度完善但执行不力，无专职人员，身兼几职，文字资料操作性不强。院内感染监测不到位。

2、在职医务人员掌控医院感染知识水平有待提高：对有关法规法律掌握不够。

3、重点部门的院内感染管理工作有待加强：布局不合理，流程不符合要求。

5、医疗废弃物的处理方式不符合要求：各科废弃物乱堆放、收集运送过程存在隐患，医疗垃圾桶未使用医用垃圾袋放置，各科未使用利器合放置针头。

1、加强医院感染管理工作，健立健全组织机构，制定年度工作计划，年终要有工作总结。并认真对医院感染进行监测。

2、认真对照院内感染控制有关法律法规及文件的要求，同时结合医院的实际情况，及时修订和完善本院规章制度并认真组织落实。

3、加强对全院医务人员院感管理、个人防护、无菌操作技术等知识的培训，提高全员的素质，争取全院重视并参与这项工作。

4、加强重点部门的管理工作，不断改善布局及流程，规范器械的清洗、消毒操作规程，采取切实有效措施保证消毒灭菌效果。以保证医疗安全。

5、加强对消毒药械的管理，感控科确实履行对购入产品的审核职责。医院购入的消毒药械必须是取得卫生部批件的产品。

6、全员培训《医疗废物管理条例》和《医疗卫生机构医疗废物管理办法》，进一步规范医疗废物的管理；规范使用医用垃圾袋及利器合。

我在输气队担任技术员职务，主要分管全队的生产运行工作。

20××年是不平凡的一年，随着油田公司天然气业务的不断扩大，我队也得到了长足的发展，在去年基础上，全年新增计量点1个，新建分输站1座，扩建和施工改造站场4座，新增长输管线75公里，天然气用户数量由原来的20家增加到现在的30多家，全队员工数量也由去年的48人增加到现在的65人。在这一年里，全队人员克服各种困难，顽强拼搏，圆满的完成了各项生产任务，我能做为其中的一员，深感骄傲和自豪。

针对这一年施工项目较多、生产任务繁重的特点，我主要开展了以下几个方面工作：

1、配合相关部门，完善计量管理，确保规范运作

计量工作是我队生产运行中重要组成部分，是我队员工每天所从事的最主要工作内容之一。一年以来，我队所管辖的天然气用户数量不断增加，对计量工作也提出了新的要求，我队在公司销售管理站的指导之下，针对不同用户，采取规范计量数据，加强计量管理。松原分输站成立调度岗，其他三个分输站每小时都向松原站报量，松原站通过天然气网络数据传输系统每小时准时上传计量数据，并在9月投用了长岭至松原，松原至电厂长输管线的计量流程。同时，完善仪表硬件设施，采用自动化手段远传记录数据、发现仪表故障，及时通知研究所专业人员进行恢复和处理，尽最大努力减轻员工工作强度，减少计量误差。

2、加强基础管理工作，提高员工技术水平，确保生产高效运行

从今年5月份开始，我正式接手输气队基础资料工作，在分管的工作中，我重新编写了四个天然气分输站的工艺流程图以及新编制了操作规程3项，逐步完善了站场设施档案和长输管线档案，并用它们来指导今后的生产管理工作。××年11月27日，我跟随厂家专业人员奔赴长岭分输站色谱分析小屋，在专业人员的指导和实际操作中，经过两天一夜的努力，终于学会了色谱组态软件的操作和重新标定标准气体的流程，并编写了操作规程。在以后分析天然气组分工作中，能保证做到快捷和准确。

随着天然气业务不断扩大，我队新增加了岗位操作人员，为了使新上岗人员尽快适应岗位生产需要，我们重点加强了对新来人员的培训力度，精心安排授课内容，深入现场，教会他们学习输气设备的操作方法、工艺流程等内容，并组织进行考试，快速提高新进人员的业务能力、安全意识以及应对突发事故的处理能力。

针对冬季生产运行特点，天然气管线容易发生堵冻的实际问题，我们制定了《天然气冬季安全生产措施》，并严格执行。从10月13日至11月5日近一个月的时间里，我们配合生产科陆续对5条天然气长输管线进行清管作业。红木1站至松原325管线是××年7月9日投产，所以我们进行了两次通球清管作业，而前大至松原323管线投产1年半以来从未完整的做到通球清管作业，在公司领导以及队部员工的努力下，经过3次通球和更换了8米长的变形管线以后，于11月5日，成功完成了清管作业，为系统的冬季运行打下了较好的基础。进入冬季以后，由于长岭至松原457高压管线掺输湿气，管线压力过高，水分析出后松原站过滤器出现严重冻堵情况，全队干部和松原站员工以及各站站长齐心合力，日夜坚守，经过半个月不懈努力终于有效的降低了发生堵冻的风险，确保输气生产高效运行。

通过这一年的工作生活，有收获也有体会，也从中积累了经验，但还存在很多不足之处，希望大家给予批评和帮助。例如：

缺乏开拓创新精神，工作方式按部就班，处理突发事件能力不足，工作经验积累得还远远不够。今后应更加努力的投入到实践工作中去，大胆尝试新思路、新方法。

总之，这一年来的工作收获颇丰，成绩是有的，这些成绩的取得，与领导的指导和管理是分不开的，也是全队员工共同努力的结果。在今后的工作中，我决心与队班子成员一道，与全体员工一道，迎接新的挑战，经受新的考验，努力全面完成20——年的各项任务和指标，继续为全体员工做好事、做实事，绝不辜负大家对我的期望！

谢谢大家！

时光飞逝，转眼间20xx年已经过去。食堂作为服务窗口，要安排好单位内部员工的餐食，尽管是件“众口难调”的事，但是本着从卫生、营养、科学的配餐为出发点，为了员工的健康，与行领导一起根据季节变化，在市场允许的前提下，尽可能安排适合员工口味的营养餐食谱。

让员工吃得卫生、营养、吃出健康。现将本人具体工作情况汇报如下：

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品;根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

本年度食堂主要以口味清淡、爽口的农家小菜、绿色蔬菜为主，以高档菜肴为辅，虽然经营收入上没有很大突破，但是让员工吃得舒心、放心是我工作的第一出发点。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高的方案，如注重仪表、遵守厨房规章制度等;有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、高效、创新的团队。

作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定;在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题，都有退回的权力。

我们还认真听取各方面的意见和反馈，总结每日出品问题，并及时改进不足;我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保就餐职工经常可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查;其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置;另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到安全生产，警钟长鸣!

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利职工，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去;研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本;厨师知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到食堂员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

依照建行整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和就餐职工的市场调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来食堂消费的团体会议，零点散客，宴会接待，三大块消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品创新菜品。

20xx受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。

从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

展望20xx年，作为一名厨师长，我将各位领导的指导下，在广大同事的支持下，始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供精美的菜肴和优质的服务;为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。

xx年是有意义、有价值、有收获的一年。这不平凡的一年中，这繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。电气犹如一颗冉冉升起的明珠，不时创新、极力改革产业效益再创新高。这令人欣慰的季节，辞旧迎新的日子里我也盘点一下过去一年的收成，公司领导和同仁的协助下，兢兢业业，克尽职守，圆满地完成了领导安排的各项任务。现将自己的工作总结汇报如下，敬请领导及同事提供珍贵意见：

（一）强化形象。坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。班长的工作大多是协调小事搞好保证，因此，正确认识自身的工作和价值，正确处置苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、老实敬业，二是锻炼自身努力提高本职业务水平。经过半年的学习和锻炼，工作上取得一定的进步，利用积极工作汲取经验的同时，细心学习他人长处，改掉自己缺乏，并虚心向领导、同事请教，不时学习和探索中使自身在班组长管理水平上有所提高。

（二）严于律已。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不时改进工作方式方法。

（三）强化职能。注重掌握根本，努力提高服务水平。组里人员多，工作量大，这就需要我团结协作。这一年里，不管遇到上的困难，都积极配合做好工作，同事们心都能往一处想，劲都往一处使，不计得失，只希望把工作圆满完成。

（一）情感观念过重。工作过程中。但是当时并未造成直接经济损失也没有发生平安事故，以至碍于情面大多只是口头批评，而没有采取严肃认真的态度。现在想来，平安隐患和违规操作是重中之重；如前段时间发生的人员受伤、机台故障、模具受损皆是因违章操作引起。因此在今后的工作中，凡是呈现的任何违章操作的定要严肃处理。

（二）立足现有条件创新观念有待提高。以往工作中一旦遇到困难总是先想着要上级协助解决。公司也是逐步的生长壮大完善过程中，今后定要立足现有优势，发挥集体智慧力量，协助做好工作。

（三）传达和落实公司精神任务。对公司和上级赋予的任务未能贯彻到底。以后的工作中坚决提高执行力，提升思想观念认识水平。

（一）深入精细化。从小事着手。以点带面带动班组全面工作；当好车间主任助手，配合搞好生产一部工作。

（二）以“5s规范为建设基矗车间主任曾多次在会议中提倡并强调的5s规范。也是公司建立健全的基础文化，将力争以此导向狠抓落实，逐条实施，循序完善。

（三）以人为本理性管理。班组成员多。性格差异尤为明显；以后定要结合班前、后会议，引导班组成员思维认识，提高思想觉悟；以端正的工作态度为中心线，以多元化性格特点为创新思路，达到共同努力、共同提高，携手建立美好的家园。

（四）以六西格玛量化工具为参照。将现行工作法案。形成强有力、规范化的章程；做到软性管理有据可查、有条可依。

（五）以节流为导向。作为人。树立“以公司为家”思想观念，竭尽所能为大家庭节约本钱，协助领导努力提高产能效益。

不怕苦累，以后的工作中我还需再接再厉发扬了诺尽职守。不计得失，紧密配合，积极进取，为我一部的建设贡献自己微薄的力量。

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用，服装店长个人述职述廉。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店，述职报告《服装店长个人述职述廉》。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

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