

主管年度总结报告 主管工作报告(大全10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。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！

主管年度总结报告 主管工作报告篇一

1. 合理制订生产计划,全程跟踪生产计划的完成情况。

通过以上的努力及公司的体系的实际应有表明，在iso 9001□20xx标准及本公司体系文件的指导下公司的质量管理以基本符合国际标准，并在标准和文件的指导下进行持续的改进。

本部门的质量目标通过努力已基本实现。

生产计划部.

20xx年5月4日

大件生产线工作报告

1 合理安排生产，生产计划按时完成。

2. 车间现场管理，做到整洁有序，无产品乱堆乱放现象。

通过以上的努力及公司的体系的实际应有表明，在iso 9001□20xx标准及本公司体系文件的指导下公司的质量管理

以基本符合国际标准，并在标准和文件的指导下进行持续的改进。

本部门的质量目标通过努力已基本实现。

大件生产线

20xx年5月6日

小件生产线工作报告

2 合理安排生产，生产计划按时完成。

4. 车间现场管理，做到整洁有序，无产品乱堆乱放现象。

通过以上的努力及公司的体系的实际应有表明，在iso 9001□20xx标准及本公司体系文件的指导下公司的质量管理以基本符合国际标准，并在标准和文件的指导下进行持续的改进。

本部门的质量目标通过努力已基本实现。

小件生产线

20xx

年5月6日

主管年度总结报告 主管工作报告篇二

时间飞逝，转眼间所谓的“xx”就这样过去了，算起来，从三月份实习到今天为止，在这里工作刚好整整十个月了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。回首过去的十个月里虽说谈不上感慨万千，却也有

难以抑制住心中的百转千回！

寒暄了这么多，还是言归正传吧。来公司短短的这几个月里，公司给予了我良好的学习和锻炼时间的机会，增加了自己的知识和实践经验。这让自己有了更大的信心和动力去工作，每天自己都会提前半个小时到达工作岗位，提前为自己一天的工作做准备。虽说每天接触的东西在学校基本都见过，但是要学习的却截然不同，每天重复性的事情对于刚工作的我来说也算是乐此不疲，不知不觉中自己也进步了不少，每天都感觉时间过得好快，过得很充实。经过这段时间的不断学习，自己已经可以独立完成每天的日常工作了。对于自己每天的工作，总结起来就是通过基本的实验操作来检测醋粉、醋液中水分、总酸、无机酸、苯甲酸、盐分、氨基态氮、菌群总数等相关物质的含量。偶尔会检测鱼胶原蛋白色的粉中水分、灰分、蛋白质、铬等相关物质含量以及在450nm和620nm下的透光率等，并及时做好相关记录。空闲之余还会帮助其他同事做些力所能及的事情。作为一名新员工，工作总结还过于遥远，因为我对工作上的许多问题还是知之甚少。但是我会继续努力，争取做到最好。

回顾检查自身存在的问题，虽能自己能做到敬岗爱业，积极主动开展工作，但自己仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题比较片面，在一些问题的处理上显得还不够冷静，甚至有时不能准确的去发现问题。生活中虽说能和同事和睦相处，或许还缺少了些与工作之外其他人的沟通。希望自己在今后的工作中继续加强专业知识的学习，进一步提高各自己项检验技能，工作生活两不误。

在新的一年里，我决心更加认真工作，贡献自己应该贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习产品的理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的素质

和水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。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。

我想我应努力做到：第一，根据领导要求，加强学习，掌握成熟技术；第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自己成为一名合格的质检员；第三，认真学习执行《iso质量控制体系》以及《haccp体系》，工作任劳任怨，接受公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作；第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败！虽然自己不是最好的，但是我会努力，相信没有最好，只有更好！在此祝愿公司再创辉煌！祝公司的领导和同事们前程似锦好运相伴。

主管年度总结报告 主管工作报告篇三

我们的摄影实习已经接近尾声，我对于实习期间的拍摄有了一些感悟，特写出来与大家分享讨论。

景深的有效控制有助于画面的表现力，光圈、焦距是改变景深的主要元素，而光圈也是调节通光量的重要部件，因此，如何正确地改变光圈、焦距，构造完美照片是十分重要的。另外，快门速度与感光度是影响曝光的主要因素，要根据拍摄意境合理地选择方能拍出理想的照片。

我最喜欢拍的是微距，虚化的背景给人一种高手制作的感觉，那是相当有成就感的。特别是当我拍到雨后娇艳欲滴的红花之时，我更进一步地了解了微距摄影的真谛。不是世界不美好，而是我们没有认真去观察。

它骄傲地挺立着，大片的土地上，那一抹鲜红分外吸引我。

我为它的独立、自信所感染，我选择最好的角度，我要拍照，我要生命欢呼！

这是我们最常见的拍摄。实习以来，我更感觉到摄影师的不易。

为了能够拍出更好的效果，拍摄之前，必须选择好合适的画面背景，不能太乱、过杂，要与主题的颜色协调。结合环境光线，调节感光度及拍摄模式。再根据拍摄模式适当调节光圈、快门速度、测光情况等。或许，最难办的是保证画面曝光正常，这需要长时间、大量拍摄才能熟练掌握。对于初学者来说，是一件不怎么容易得手的事，往往衣服画面要调几种曝光档次才能拍到理想的照片。

对于模特来说，如何摆姿势也是相当重要的。这是理想拍摄的前提条件之一。我们在人民公园里时，一张同学目光斜向上的照片颇得朋友好评（只是曝光稍微欠缺点）。

对于儿童摄影，我们体会到了捕捉的不易。如何将孩子的童真童趣更好地表现出来是我们考虑的首要问题。孩子的调皮、好动无疑增加的拍摄的难度。我不得不承认自己拍摄的几张是相当失败的。首先要解决对焦问题，才能在一个变动范围内拍摄清晰的照片。其次是选择抓拍，快速度。

对于静止的物体，拍摄时如何构图仍然是十分重要的。采光条件及相机的调整需要情况而定。此外，照片所要表达的意向、主旨也是调节光线的重要因素。比如说，清晨时拍摄早读场景，但由于某种原因未能及时到位，而我们又想拍出“早”的意境，这就要合理地调整光圈与快门速度，控制曝光量，而“合理”只能在数次拍摄后挑选才能知道。

最后，如何发挥想象拍摄是十分必要的。我们拍摄的“单手托日”及“呼唤朝阳”都是意境不错的照片。

此外□lcd屏上不容易看出拍摄的具体效果，只有相片脑上才能看清细节。所以，大量拍摄还是十分必要的。

这是我实习期间最难办到的。在数次失败之后，我总结出如下几点原因：

- 1。 没有使用三角架，不能慢门拍摄反映动态。
- 2。 不能及时捕捉精彩瞬间，拍摄时应注意反应速度。

主管年度总结报告 主管工作报告篇四

转眼间，_个月，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了在今后的工作中扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

一、客户反映较多的情况

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。交货不及时，生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

二、销售中的问题

1、人员工作热情不高，自主性不强。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和

其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

三、下阶段销售的初步设想

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

__行业的进入门槛很低，通用__价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

销售主管工作报告3

主管年度总结报告 主管工作报告篇五

自20____年5月27日进入公司工作至今，近半年时间转眼就过去了。目前已对公司组织结构、部门职责等有了较深的理解，熟悉掌握了促销主管的工作职责、工作流程、招聘管理、现场管理、工作任务安排、周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入和管理团队，与公司各部门同事、办事处以及其它相关单位和部门通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请，请各位领导予以批示！

一、主要工作内容及工作成绩描述

- 1、团队建设与管理
- 2、促销员招聘
- 3、促销员培训与优化
- 4、促销员日常管理规范条例的梳理和总结
- 5、数据管理
- 6、巡场总结
- 7、简、细、盯原则执行公司的整个策略重点。

重点工作：

a□ 优秀促销员的招聘

b□ 新工资方案的传达

c□ 公司计划的执行

d□ 协助业务员执行活动处理

总结：一份耕耘，一份收获，自己促管能力有了一定的提升，管理团队的意识得到加强。

二、工作中的主要问题及建议

1、新入职促销员销售能力及素质参差不齐，应加强促销员入职培训。但因促销员多数为兼职人员，不愿意浪费时间参加公司会议和培训。造成公司会议和培训时大量促销员缺席的情况出现。

建议：

a□制定相关政策鼓励促销员参加公司会议和培训，对出席全勤者给予一定奖励。

b□对促销员业绩进行周度，月度评比，周冠军给予小奖品以资鼓励，月度前三名给予现金及小奖品奖励，并颁发荣誉证书。使业绩不佳的促销员有参加培训，加强自己销售能力的欲望。

2、促销员普遍对公司忠诚度不高。促销员这一职业本身就有流动性大的特

a□适时组织促销员参加公司团队活动，加强团队凝聚力。

b□人性化地管理促销员，多奖少罚，关怀促销员生活和情绪状况。

建立员工生日档案，员工生日送上祝福及小礼品以表公司关怀等，加强促销员对公司的归属感。

c□促销员薪资，奖金以及开瓶费等准时兑现也是加强促销员对公司的认可的一种有效手段。

三、工作规划

2、在此期间在各方面表现也很优秀，大胆自信但缺少点自觉性，客情关系融洽欠缺该有的信心。是个很快融入环境的女生，与生俱来有种不怕挫折的信心反应能力不强，相信加以十日的锻炼她们都是公司促销部的顶梁柱！

3、20____年底，招聘 30名促销员，培养20名优秀促销员。并加强提升促销员团队的凝聚力和对公司的忠诚度。

4、20____年11月促销团队销售目标：力争达到店方酒水总销量的一半销售额。

20____年12月促销团队销售目标：力争达到店方酒水总销量的60%销售额。

以上是我自己对前一段时间的工作总结以及接下来对工作加强和改进的一些想法。随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的管理难题。同时我也希望通过将来的不断学习和实践，更进一步加强自己的管理能力，为自己赢得知识，为公司创造盈利！

主管年度总结报告 主管工作报告篇六

在目前教育大变革、大深入、大调整的总体形势下，一年以来，我们实验中学坚持好的传统、适应新的变化，做到始终聚焦课程、课堂、教师“三个核心点”，全力追求实效、实用、实在“三实”效果，全力提升教育质量，努力办好人民满意教育。9月，市教科院到校调研，对学校在课堂课程、教师管理等方面的做法给予高度评价。一年来，先后荣获国家防震减灾科普示范学校，中小学电脑制作省级评选类、创客类学校最佳组织奖、“食安山东”示范单位、卫生协会会员单位、文明校园提名推荐单位、体育传统项目(蓝排球)学校，市校园足球特色学校、家庭教育示范校、节水型单位、绿化先进单位，县教育教学先进单位、中小学实验说课活动优秀组织单位、红领巾示范校等荣誉称号。

围绕“全面发展的人”，聚焦“文化基础”“自主发展”“社会参与”三个方面，研析“人文底蕴”“科学精神”“学会学习”“健康生活”“责任担当”“实践创新”六大素养，融合人文积淀、人文情怀、审美情趣等18个基本点，坚定“生活化”“综合化”“学术化”“传统化”四个导向，本着“已有的完善固定、缺失的补充强化”和“一事一物皆教育、时时处处有课程”的总体原则，对既有的“一体两翼”（“一体”，即提升学生核心素养，“两翼”，即必修课程、选修课程）课程体系进行梳理、整合、提升，做到有效对接、高效实施。今年我们重点打造两个多点融合、多面渗透的综合性课程。

一个是“大阅读大写作大书写”课程。打破原先固有的狭隘观念，积极对接新高考中考，将阅读、写作、书写上升到全校战略，彻底打破学科界限，凝聚集体智慧、汇集集体力量，做到共同发力一起抓。具体实施上，人力物力财力，大幅倾斜、优先保障；课程的实施，除增加节数和时间外，课内课外实现最大覆盖，活动立体多元实现最大辐射。11月3日，在潍坊市“双改”联盟校论坛上，做了题为《让阅读写作书写成为

一种习惯和沉淀》典型发言，受到与会者的高度关注和普遍认可。

另一个是小实验大学问大效益课程。鉴于中高考对理科学科考察方式的变化，我们以学科教师为主体，积极调整这些课程的实施路径，做到以实验教学撬动思维转变、方式转变、素养提升。全校22个理化生实验室、3D打印实验室、数字化实验室、科学阅览室、微机室等，除全部配套创新教育设施外，做到最大化的开放。在十八届全国中小学电脑制作活动、市县实验说课活动、创新技能系列活动、县科技节中，师生获奖等次、数量均居全县初中学校前列。

坚持“不模式化”和“回归本真”，以“少教多学”、“先学后教”、“因材施教”为基本原则，在学校“三自主五环双解”（“三自主”是指学生自主学习、自主管理、自主实现；“五环”是指课堂的五个基本环节；“双解”，即解放学生、解放教师）课堂改革总体框架下，积极有效地转变教师教的方式、学生学的方式，全力提高课堂效率和效益。

一是有序的“两纵两横”网格化管理。从扁平化、简约直接的角度出发，在学校总体层面设置“第一纵向”，即实行三级管理，即校长办公室、校部和处室、级部；校部和处室直接对校长办公室负责，为级部服务；从强调独立和竞争的角度出发，设置“第一横向”，即平均划分师资和生源，将学校分为3个校部，每个校部由一名副校级领导包靠，负责本校部方方面面工作。从强调合作共赢的角度出发，设置“第二横向”和“第二纵向”：“第二横向”，一名副校级干部侧重负责全校的教学和督查工作，一校部包靠领导侧重全校安全工作，二校部包靠领导侧重校园文化和团队建设，三校部领导侧重学生管理工作；“第二纵向”，即教学业务层面，校长统揽全校工作，一名副校长具体统筹，三个校部包靠领导分别负责文科教学、理科教学、艺体信息化教学，下设学科教研室、学科备课组长、教学研究人员，切实以学科教研核心团队的建设带动整体研究能力实现质的提升，进而为教育教

学质量的高位运行奠定坚实基础。5月，市教育局督学一行到校检查指导，对学校这种管理模式给予充分肯定。

二是有效的“三备两磨”集体备课。在要求和原则把握上，突出分管领导的包靠、学科教研室主任引领、年级学科组主体作用，做到“四定”、“六备”、“五点”、“两法”“两题”、“五统一”。“四定”，即定时间、定地点、定内容、定中心发言人；“六备”，即备课标、备教材、备考纲、备教法、备学法、备训练；“五点”，即突出研究重点、难点、知识点、能力点、教育点；“两法”，即优化教法和学法；“两题”，即精选课堂练习题和课后作业题；“五统一”，即达到教学目标统一，教学重难点和关键点统一，课时分配和进度统一，作业布置、训练和活动统一，单元达标测试统一。每一个单元、每一节课都要按照“三备两磨”操作流程和细则进行课例研究，即“制定磨课计划——基于个人经验独立备课(上传资源共享平台)——学科组集体备课研讨——第二次备课(上传资源共享平台，其他教师下载，结合实际修改使用)——上课、观课、议课——第三次备课——总结反思(修改定型，上传资源平台)”，做到环环相扣有依据、步步规范有深度。

三是有层次、有针对性地的听评课。总体上，听课讲求随机性和计划性相结合，评课讲求整体性和专题性相结合。具体说来，一方面着眼常态课，利用全自动录播教室，每周随机抽取校部、级部、教研组、科任教师进行录课；着眼优质课，按照学科教研计划，有步骤、有阶段性、区分年级地安排听课。另一方面，按照观课量表，围绕教师基本功、教师课堂教学水平、教师教学艺术、个性化课堂教学特色，学生达标落实等情况或者确定其中一个或几个维度进行专题观课。以上所有活动，集体备课成员、级部主任、包靠领导、校长全部参加。

四是多种形式地措施保障效率和效益。千条措施多条计，说到底是学生的掌握程度。突出目标导向，指导学生制定学习

和赶超目标，具体到天、周、月、学期、学年，同时制定突破措施和惩戒办法，通过班内张贴、家长监督等方式，保障执行到位。建立学校、校部、级部三级学生作业监控机制，在全校分年级、分类别、分科目，由易到难、由浅及深，推广使用“活页型纠错本”，做到有错必纠、纠后必思、思后必做、做后必会。抓好学科教师、班主任、级部、校部分别为主导的个人学情会商、小组学情会商、专家学情会商、疑难问题学情会商等四种模式的落实。在分层次培养、选课走班的基础上，突出尖子生培养，落实包靠团队，适时“添灶加餐”，在知识结构化、复习系统化、训练综合化方面，下细工夫。加强方法指导，通过编制丛书、优秀学生分享，教师培训等方式，对学生进行学习方法、答题策略等方面的指导，教学生学、教学生考，培养学生自学能力。

采取“倒逼式”和“主动式”两种办法，在制度的外部约束和促使、内心使命和发展需求双重作用下，在全校上下形成比素质、比成绩、比发展的生动局面。一年来，先后有120多名教师在各级各类活动中获奖。

一是充分发挥绩效考核办法的政策效益。坚决用教代会通过的《教师绩效考核办法》这把“尺子”衡量教职工，彻底打破“干多干少一个样，干好干坏一个样”的平均主义桎梏，让干多的不吃亏、少干的甬反驳、不干的没话说，使“崇实重干、敢为人先”成为实验中学的最强音。

二是让多层次的“折腾式”培训成为常态。围绕教师能力的锻造，请进来、走出去，有效区分新入职教师、胜任型教师、骨干型教师、导师型教师等，以职业基本功训练、专业基本功训练、特色基本功训练、科研基本功训练为主要内容，通过海量阅读、多元培训、赛课磨课、主题论坛等形式，推进集体学习和个人学习、网络学习和线下学习、主题学习和全面学习、外出学习和校内学习“四个结合”，促进全体教师共同发展、共同提高。

三是让典型人物成为一面面旗帜。不管大科小科、不管年级年龄，只要专业上有成绩、有亮点、有深入探索和实践，深入实施“无差别化”典型选树和推荐，通过建立名师创新工作室，推荐各级名师、创新教改先锋、党员先锋岗，评选“感动实中月度人物”、待遇倾斜等举措，充分发挥典型人物的引领和示范作用，形成向典型学习、向标杆看齐，你争我赶、共创佳绩的校园生态。同时发挥“尚礼致和”核心理念在其促进教师品德素养、素质提升的内驱作用。

虽然，我们在课程、课堂、教师专业发展等发面做了一些有益的探索，但在具体操作层面仍存在一些难点和问题，如，如何有效在学生素养和学业成绩两者间寻找“平衡点”，如何有效提升初高中课程衔接的质量、如何强化课堂课程教师管理等等。下步，希望各位专家、各位同仁多到校指导，我们也积极向兄弟学校借鉴和学习，确保我们发展的每一步都走在坚实的土地上。

20xx年11月

主管年度总结报告 主管工作报告篇七

一、抓好自身建设，全面提高素质

会计主管工作，责任重大，一年来，我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，坚持时时事事与银行保持高度一致，全面提高自己的政治、业务和管理素质，对上切实理解上级的精神，对下深入了解基层实际，增强自身执行力。公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，自觉接受组织和员工群众的监督，严格遵守党的政治纪律和组织纪律，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，以端正的工作态度和严谨的工作作风，积极努力地做好各项管理工作。

二、做好服务工作，奉献自己力量

优质文明服务是金融行业永恒的话题，在会计主管工作岗位上，做好服务工作是关键。我上任后，把自己看作是x行的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得大家的满意，一心一意搞好工作，全面提升会计工作质量。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给网点柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给网点服好务，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

三、抓好队伍建设，全力做好工作

搞好会计主管工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理职工的责任，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。同时，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个职工的工作积极性，提高职工的综合素质，一年来，我始终坚守岗位，每日早坚持晨会，及时组织传达业务知识，学习培训、制定岗位职责，使大家团结一致，齐心协力，把各项会计工作搞好。

四、强化内控管理，提升合规经营水平

作为银行网点的会计主管，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。

x年我国的社会经济形势发生了深刻的变化，蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战，一年来，我和网点6名柜员战斗在一线，齐心协力，通过一年的努力，会计工作上新的台阶。

主管年度总结报告 主管工作报告篇八

本人xxx□xxxx俱乐部和xxxx大酒店总经理，在xxxx董事长及xxxx总部的领导下，率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

一、xx俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定xx年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的□xx年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务

公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。

4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店管理自xx年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。在目标考核方面，

一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

一月份制定xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社散房价格及合约版本。二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a□b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定xx会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。

七月份酒店为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加

可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店部分xx的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

五、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店的培训工作。

酒店中层管理人员为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满

意度;员工更高层次地理解和掌握所从事的工作, 增强工作信心。为此, 俱乐部在xx年度开展了大量的培训工 作, 要求各部门每月制订培训计划, 以第二季度为例, 累计培训时间为242.5小时, 其中四月份为101.5小时, 五月份为67.5小时, 六月份为73.5小时。部门平均培训课程在6节/月, 人均月平均培训课时约8小时, 接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

酒店初步建立了统一的培训师制度, 人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练, 集中组织了“培训技能实践课程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度, 组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

六、发动广大员工群策群力, 搞好民主管理工作;关心员工生活, 不断改善员工的工作、生活条件。

针对员工提及的工服问题, 当即要求管家部订制工程部夏天xx□

首先, 及时调整了员工宿舍, 将员工宿舍由车程半小时到达的莲塘搬至上步工业区, 目前员工上下班只需步行十分钟, 不受班车时间限制, 员工休息得到了充分保障, 获得员工充分肯定。

其次, 员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅, 为追求利润化, 该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物, 不仅味道差, 甚至出现变质食物, 员工普遍反映吃不饱、吃不好, 工作情绪受影响, 也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况, 俱乐部领导层经商议, 决定在26楼办公区自行开办员工餐, 自12月6日开餐以来, 由于食物干净卫生、味道可口, 得到了员工的一致好评。

再次, 针对今年以来深圳市特区对劳动法的执法力度的不断

加强，俱乐部加强了员工用工手续和劳动合同的管理，并按照相关法规给每个员工购买社会保险。这样虽然会造成工资成本的小幅度提高，但对于提高员工归属感、避免潜在的法律风险也起到了不可估量的作用。

通过以上措施的实施，可以看到俱乐部的人员流动率在12月份达到了最低，仅为4%。并逐渐建立了一条快捷有效的员工与总经理沟通的渠道。

2、根据已有条件尽可能开展员工文化活动，分部门组织员工至大梅沙、梧桐山活动、召开员工茶话会等，增强企业凝聚力。每月召开员工生日会，以大家庭的形式为当月生日员工庆贺，给予诚心的祝福，增强员工的归属感。

3、定期编制出版酒店内刊《xx之窗》，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店与员工沟通的桥梁。

主管年度总结报告 主管工作报告篇九

转眼间，本学期已至期末，协会的活动也告一段落。回想起这学期的社团工作，感触颇大。

开学之初20xx届新生怀揣着大学梦迈进了我们美丽的武汉大学珞珈学院的校门，为我们学校增添了新的气息与活力，也为社团带来了新的气象。为了帮助新生更好的融入我们的大家庭，更好的适应学校的生活。我们协会积极地向新生宣传社团特色，展示我们中华民族传统文化的深厚底蕴！

在新生军训期间，曾组织协会工作人员入连队做好宣工作，给新生展示协会历届优秀书画作品，介绍社团工作和特色，拉近与新生的距离，保持融洽的关系，这为后续的招新工作带来了极大的便利。

为了进一步了解新生的兴趣所在，我们分发了一些调查资料

让新生加以填写，包括姓名、性别、专业、特长、生日、特长、联系方式等基本信息，并做了详细的统计。从调查数据中估计今年的招新人数，以便我们更好的开展后面的招新工作。

协会于10月8--9日两天正式招新，我们按照事先做好的策划书如期进行招新工作，各部门分工合理，有条不紊，各司其职，在十二栋宿舍楼下搭好帐篷，并摆放好招新海报，书画工具，以及在帐篷四周悬挂部分协会历届优秀作品，以便更好的了解社团特色。同时我们也给新生发放了写有社团简介的宣传单，让新生进一步了解社团的成长与发展。在两天招新工作圆满结束后，我们成功地招收了186名新会员。这些新成员为书画协会带来了新的生机与活力，让我在今后的工作更加充满动力。我相信在协会全体成员的努力下，定能创造出更加灿烂的明天，也将进一步推动我们学校的发展。

在压力与动力的双重催使下，我决心要凝聚协会的一切有生力量，共同参与到协会的建设工作中。所以，在招新工作结束后，协会开展了招新干事的工作。会员参与竞选积极踊跃，表现异常优秀，由于名额限制，所以在经过几轮激烈的竞选后，我们选出一批优秀的新干事，作为协会新生的骨干力量。

□20xx届新会员）准备了节目表演和互动游戏，并发放了会员卡和活动奖品。此次动员大会，进一步拉近了会员之间的情感，为协会后期工作顺利开展奠定基础，也使理事会成员得到了一次锻炼。

为了能让新会员得到更好的学习和交流，我们定期在每周三晚上7点至9点于食教301举行例会。在例会开始之前，所到会员需签到登记，并交由秘书部做好记录，考察会员的出勤率，作为期末评比优秀社团干部和优秀会员的指标。

根据会员的兴趣爱好，协会对会员进行分组——硬笔组、软笔组、国画组和书法组，方便书画教学。

4、 协会印有硬软笔字帖， 并进行详细讲解。

一、 软笔组

1、 正确的执笔姿势和坐姿

2、 毛笔的使用和保养

3、 基本笔画的练习： 横竖、 撇捺、 钩、 点、 提等

4、 笔法技巧的运用： 跪笔弹锋、 蚕头燕尾等

5、 中国书法简史的讲解

6、 书法作品的临摹

二、 硬笔组

1、 基本笔画的练习： 横竖、 撇捺、 钩、 点、 提等

2、 笔法技巧的运用

3、 字帖临摹

三、 国画组

1、 对国画工具的认识

2、 颜料的调配

3、 基本国画技巧的运用

4、 实例一： 菊花

主管年度总结报告 主管工作报告篇十

一、作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用

及时深入学习公司的最新文件精神，联系自己的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化建议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

二、踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自己敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束能力，对销售排名靠前的员工积极向总公司建议加薪，调动积极性。对没完成销售任务的帮助他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司建议调到其他能发挥特长的岗位工作。通过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部形成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

三、存在的问题和不足

1、办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾。

2、工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我一定总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮助下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

销售主管工作报告4