

2023年项目领导班子述职报告 项目部领导班子述职述廉报告(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

项目领导班子述职报告 项目部领导班子述职述廉报告篇一

大家好！

根据这次客户经理述职会议的安排，现结合我日常工作实际情况向大家进行述职，不足之处，请批评指正。我述职的题目是《服务好客户，履行好职责》。

我是xx卷烟营销部一名客户经理。在当前实行“按客户订单组织货源”工作，实行订单与预测分离新的运营模式下，对我们客户经理如何履行职责、如何服务客户、如何维护市场都提出了新的要求，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对形势的认识。并提升对客户的服务，积极做好客户经理本职工作。

一、服务好客户，使客户满意

3、针对问题制订出经营指导建议书；

4、使客户明白，公司是为了客户得到更大利益而做出的建议。

在这几步中重点是使客户与公司站在一个战线上，从而卷烟销售指导，适时销售引导等等就都比较好执行了。

二、履行好职责让领导放心

作为一名客户经理，干好本职工作，履行工作职责是对客户经理最基本的要求，在日常工作中，我时刻牢记自己的职责，尽自己最大努力扎扎实实做好每一项工作。

1、端正态度，提升执行力

在日常工作中，时刻提醒自己，工作干的质量有差异，是能力问题，但如果不好好工作那就是态度问题，所以我要时刻要求自己提高认识，认清形势，端正态度。无论是什么样的工作，都要及时的进行完成，并以良好的心态全身心地投放到工作中，全力完成安排的工作任务。

2、提高素质，虚心请教

工作中，我总是虚心向大家进行请教，不耻下问，及时学习业务知识和做人道理，来弥补我自身的缺陷，提高自身素质，与此同时，大家也能给我及时指正工作中的不足，也在各位同事身上学到了很多我不具备的`知识，在工作方法方式上，在为人处事上都学到了人生真谛。无疑对我今后的生活和工作打下坚实的基础。

3、不违规违纪，警钟常鸣

做为客户经理掌管这最为重要的销售终端，权利较大但是诱惑也不小。一不小心就容易犯错误，但是“红线不能碰，成本大得多”，这句话时常在脑中进行回荡，教育自己时刻保持清醒的头脑，不能违规，也不敢违规是非常必要的，特别是在今年全行业开展的自律活动中，使我更加深刻认识到了自律从我做起的真正含义。所以在工作中，从不利用工作之便，向客户借钱，借烟或是以烟谋私，吃、拿、卡、要，以各种方式刁难客户，从担任客户经理至今，没有一起因为客户对我的工作行为不满而引起的客户投诉。

三、存在的问题及下步的打算

- 1、在工作中领导交代的任务进行扯皮条，没有很好的执行力；
- 2、在市场的走访中投机倒把，对客户的制导工作进行糊弄；
- 3、自身素质不够高，经常在工作中带情绪。

结合自身的问题，在下步工作中时刻提醒自己做到：

- 1、今日工作今日毕，甩掉老毛病，提高自己的执行力；
- 3、提升自身素质与修养，控制好自身的情绪。

以上就是我结合日常工作进行的述职，我将会把这次述职作为促进我自身工作和鞭策我上进的一次机会，恳请大家对我多提宝贵意见。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

项目领导班子述职报告 项目部领导班子述职述廉报告篇二

大家好！

在营销工作方面，截止20xx年xx月31日，营销pos机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄xxx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试□20xx年10月通过了银行业从业资格考试□20xx年xx月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万□xx月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增60多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获！作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

项目领导班子述职报告 项目部领导班子述职述廉报告篇三

大家好！

我是政企部的客户经理黄xx□社会工作了3年后，于20xx的6月加入移动公司大家庭，在这两年多的时间里，我从事唐家厅营销代表，龙门厅值班经理，于去年8月份借调于政企部做客户经理至今。

一、对现岗位认识：

- 1、与客户之间建立好人际关系（在推销产品之前先推销自己）
- 2、使用营销技巧灵活的拓展我司产品。
- 3、对客户使用产品做好售后服务。（热心为客户服务，对于客户使用我司产品的关心，这样就又更能巩固与客户之间的关系。）

二、工作实绩：

- 1、对外：在政企工作的半年多时间里，共拓展了6个信息化

产品，三个企信通，两个集团彩铃，公路局的oa政务，人社局的互联网专线。对于公司在不同时期推出的各种营销方案，我都能在最短时间内理解透彻并及时传达给客户；按时完成公司下达的kpi任务，现已完成1条20m专线，与产品经理多次努力走访成功签约公路局oa业务。在所负责实体单位驻地促销30场，并针对各集团的arpu值较高的客户进行全球通拓展70个用户及中高端成功预存捆绑5201个集团成员，销售手机终端约45台。对集团客户的各项需求与业务咨询，比如收集集团通信录、集团网拓展、领导预存、新业务、购机等，我都按时保质完成了服务工作。

7月份参加分公司手机知识竞赛获得三等奖

三、个人优势与不足

- 1、较强的学习领悟、执行能力
- 2、有服务精神，有责任心，细心，吃苦耐劳

不足之处：经验尚浅，写作能力有待提高

四、对现岗位未来工作设想

- 2、更加专业地推荐使用我司信息化产品，提高电话营销技巧等更高效率的完成kpi外呼指标。
- 3、营造快乐、融洽、上进、互助的团队，共同努力。既有单兵作战能力，又有团队协作能力。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

项目领导班子述职报告 项目部领导班子述职述廉报告篇四

大家好！

一、昔时工作课绩

（一）树立“存款立社、服务兴社”的经营理念，努力夯实资金实力。

为保持信用社稳健发展的势头，在主任的带领下，我积极配合，主动参与，解放思想，大胆实施创新经营理念。在存款工作中，克服种种困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。就我个人而言，多次在针对存款上升缓慢的关键时期，能及时找问题、查原因，建议强有力的奖罚措施，在揽储这一方面能通过亲戚、朋友等多种渠道，及时超额完成联社下发的存款任务。

如20xx年9月，偶然闻到一个朋友亲戚在县城工地施工出现意外死亡，将会有一笔大的补偿金对其亲属进行补偿。我了解这个情况后，及时和我朋友进行了沟通，到遇难者家属家中做思想工作，最后终于争取到了一笔50万元的定期存款。当年我个人先后揽储近210万元，为我社完成联社下达的存款目标起了重大的作用。由于外地做面包的朋友较多，在了解到他们发展较好的情况下，通过不同的方式、渠道，收集他们的信息，进行了及时的沟通。20xx年和20xx年分别揽储近180万元和260万元，超额的完成了联社和信用社下达的任务，同时带动了其他员工的积极性。不管是在合市信用社还是在xxx信用社，都能积极带头揽储，为信用社组织资金作出了一定的贡献。

（二）发挥地域优势，积极推进小额农户授信工作。

在合市工作时期，针对合市当地信用环境较好的情况，在信贷支农工作中重点倾向小额农户贷款，积极开展提升农户小额信用贷款，做好信贷产品的宣传，从而得到农民的了解、信任。自20xx年9月提升小额农户贷款以来，在联社的指导下，我社对合市镇15个村委会5123户农民进行了一次全面的清理调查，对常住的户农民进行了面对面调查，其中共授信1338户，授信金额2269万元，已累计发放小额贷款2300万元，800多农户受益，其中新增小额农户贷款两率分别达到两个98%以上。而我个人包片的五个村委会共计1800余农户，对这些农户我都合理安排时间进行了全面调查，及时做好纪实记录，便于掌握农户的相关信息。通过整理、筛选，达到授信条件，符合授信要求并给予授信的农户共计512户，授信金额968万元，已累计发放1020万元。在农户小额提升后，使到期贷款收回率达到100%、正常贷款收息率达到99.12%，同时很好地控制了信贷风险，并为当地农民增加了经济收入。可以说我的辛劳换来了农民朋友的一致好评，使得合市信用社从提升小额农贷以来，在当地市场的地位也得到了很大的提高。20xx年5月在调到xxx以后，我把这种好的做法继续推广，使得xxx信用社在提升小额农户信用贷款增长缓慢的情况得到较大的缓解，同时宣传了信用度对个人贷款的重要性。在一定程度上改变了xxx老百姓“借款难，难借款”的思想意识，对提升当地的信用环境起到了较大的作用。

（三）树立“清收不良，积极挖金矿”的思想意识，搞好“五整治一落实”核对工作。

我始终把化解不良贷款作为压倒一切的头等大事抓，抓好不良贷款的盘活，实现信贷资金良性循环。并把争取地方党政支持作为化解风险的支撑点，做到勤请示、勤汇报，反复多次汇报清收不良贷款工作进度，取得实质性的支持。同时，根据不良贷款清收难的实际，专门对所有不良贷款进行集中

力量清收。利用傍晚、下雨农民不能外出干活及外出务工人员回家过节的有利时机，进行突击清收，使有钱不想还的赖债户、钉子户无处藏身。我个人在20xx年清收不良贷款136万元，完成计划任务的206%；在20xx年清收不良贷款96万元，完成计划任务的166%；在20xx年清收不良贷款84万元，完成计划任务的128%。三年间累计回收不良贷款316万元。完成全社任务的63%。付出总有回报，我这种兢兢业业、忘我工作的精神打动了那些农民们，使得很多旧欠户主动到信用社还贷，起到了良好的清收效果，为今后的清收工作积累了丰富的经验。

调入xxx信用社以后，我在做好“五整治一落实”工作的同时，认真学习省联社《关于印发江西省农村信用社信贷业务“五整治一落实”风险排查实施细则的通知》、《关于进一步做好“五整治一落实”风险排查工作的补充通知》文件精神，深入理解“五整治一落实”工作的重要性。在这一阶段，面临时间紧，任务重的情况下，我早出晚归、加班加点，白天做好上户核对工作，晚上整理资料、分类成册，取得了一定的核对成效，使得我社能按时完成联社下达的核对任务。

（四）努力提高自己的各项基础工作质量。

1、经常利用休息时间及时准确地做好信贷基础资料的管理工作，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，分门别类，建好各类档案资料，以便查找。

2、严格规章制度。作为一名客户经理，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对近几年新发放的每笔贷款我都做到了先调查、后发放，更好地杜绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人王小明，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，坚决拒绝了他的贷款申请。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。这三年来，我一直坚持贷款“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵质押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。

二、几点工作的感受

（一）信用社到期贷款催收意识和到期即收意识不强。存在重放轻收，贷款到期就盘活的思想，有时不能及时发现贷款存在的潜在风险，从而造成不良贷款的产生。这些都是今后工作中应该及时把握住的東西。

（二）要深入推进“信用户、信用村”评定工作，优化金融环境。要做好深入村组户了解支农情况的工作，使“信用户、信用村”的评定落到实处，对优质农户贷款，尽量做到随到随办，尽量满足客户的贷款的需求量。通过进一步查询客户的还款还息的明细，给予额度提升，大力解决当地农村“贷款难”问题，有力的支持新农村建设。

三是没有很好地处理工学矛盾，整天忙于工作和事务，不能够拿出足够的时间进行学习，面对改革的新形势、新情况、新问题，不能很好地掌握理论，用理论指导工作。

对这些问题，我将在以后的工作中加以改正。今后，我要立足本职工作，为农村信用社的发展壮大，做出更多、更大的贡献。

以上述职，如有不当之处，请领导批评指正。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

项目领导班子述职报告 项目部领导班子述职述廉报告篇五

20xx年，区政府领导班子在市委、市政府和区委的正确领导下，一手抓经济社会发展，一手抓党风廉政建设，各方面工作取得了新的显著成绩。我乡紧紧围绕市委、政府的决策部署，认真按照年初确定的各项任务目标，突出党的建设、社会稳定、基础设施建设、农村综合改革工作、民生五大重点，围绕矛盾纠纷化解、项目建设、产业发展等关键工作，扎实推进各项工作，圆满完成了全年任务目标。

1、加大社会综合治理和信访工作力度，保持全乡社会大局的稳定□20xx年，我乡共接待来信来访案件21件，依法办法办结20件，率达95%。并且，以开展党的群众路线教育实践活动为契机，全面开展重大矛盾纠纷和积案化解攻坚行动，化解和处理经济社会发展遗留各种矛盾纠纷，努力把问题解决在基层，解决在萌芽状态，成功化解了时间跨度长达20xx年以上的壬田乡杨海华等与荣新村赖山小组林地经营纠纷积案1件，对新迳村大坪山与谢坊久益陂电站建设征地纠纷正在协调化解中，已经初步达成意向。通过努力化解矛盾纠纷，做到为民解忧，真正使群众“消怨息诉”□20xx年，全乡实现赴赣州以上零信访工作目标。

2、做好民政救济和精准扶贫工作，保障困难群众生产生活。认真做好困难群众和农村低保困难补助的发放、军人抚恤等惠民工作，切实解决贫困人口温饱及住房问题□20xx年，我乡新增农村低保人口20人，发放救灾救济金10余万元。成功识

别贫困户884户2861人，大力开展深山移民、避灾移民集中安置工作。

3、抓好新型农村医疗保险和城乡居民社会养老保险工作，不断完善社会保障体系。大力抓好新型农村医疗保险及城乡居民社会养老保险工作□20xx年，我乡参加新型农村医疗保险有11055人，参保率达到98%；参加城乡居民社会养老保险4205人，参保率达68%，享受基础养老金1286人，发放率达100%。

4、注重安全生产工作，全力维护社会稳定。一是加大了安全生产监管力度，明确安全生产责任制，对辖区非煤矿山、地质灾害隐患点进行专项检查□20xx年，我乡共检查各类企业24家次，整治各类隐患10处。二是认真落实火灾隐患排查整治工作，对辖区内生产、储存、经营场所开展了消防安全排查整治行动。

5、扎实推进人口计划生育工作，切实稳定低生育水平。坚持把人口计生工作放在统筹社会发展的首位，立足以人为本，积极转变工作理念，不断创新工作机制，创新宣传教育模式，创新工作服务方式，坚持依法行政，狠抓各项工作的落实，积极营造稳定低生育水平的良好社会环境，有力地推动人口计生工作的持续稳步健康的发展□20xx年，全乡户籍人口出生共158人，落实“四术”措施110例，完成打击“两非”任务1例，落实免费孕前优生健康检查50对。

6、扎实推进农业产业发展和农村综合改革工作□20xx年，我乡按照市级要求，我们本着依法、真实、准确，确保经得起群众、历史和实践的检验。圆满完成了土地经营承包权确权发证的前期各项工作，目前正在开展航拍测绘、现场勾图工作。

7、苏区振兴发展取得成效，用好用活《若干意见》政策，大力推动农村危旧土坯房改造，精心打造了大富杨梅树下、拔英文坊等示范点□20xx年，全乡共完成改造310余户，占任务

的110%。