

# 2023年经营部述职个人述职报告(模板7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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!

## 经营部述职个人述职报告篇一

20xx年对于xx公司来说，是充满大发展、大跨越、大挑战的一年。作为企业经营核心经营部来说，每一名成员正在切身感受着企业日新月异的变化。xx公司从储运贸易型企业已经发展成为集炼化、储运、贸易为一体的综合性石油企业。企业赋予业务部全新的使命和责任，在这个崭新的事业平台上，业务部全体人员在公司领导的正确决策下，在亲如一家的工作氛围中，业务部完成了公司赋予的各项工作指令，提升了自身的业务素质，实现了自己理想和公司经营愿景的良好融合，工作能力也有所提高。我代表公司经营部所有人员，向各位领导和同仁表示由衷的感谢!

现将20xxxx公司的经营工作进行简要总结，并对20xx年的经营工作提出几点看法，提请各位领导提出宝贵的建议。

- 1、按照公司部署，承担企业的经营任务，联系上下游企业，抓原料，销产品，提升经营量，提高利润率。xx石化的品牌经过两年在石油石化市场的搏击，在山东、黑龙江、内蒙古、辽宁等地区初步建立了一定的品牌优势，同时贸易的数量、品类不断增加。按照公司创品牌和创效益同时进行的经营策略，经营部人员多次赴北京、大连、大庆、包头、内蒙古、威海、丹东、辽阳、锦州等地区进行业务洽谈，在原来成功合作的基础上，加深友谊，加大合作力度，实现油品贸易量

的稳定增长。不仅如此，我们通过会展、厂商联谊、企业开业庆典等多种途径，广交石油化工行业的朋友，在信息上能够实现相互的及时沟通，在实质贸易上达成了初步的意向，为公司在更大程度上的发展储备客户、奠定经营基础。

近一周的考察和拜访，与当地几家经营船舶燃料油的龙头企业负责人进行了商务拜访。通过考察，使我们进一步明晰了客户的需求，拉近了客户和xx公司的距离，更加深入的了解了船燃的经营模式，为公司开辟山东甚至南方的燃料油市场奠定了实战基础。截止目前，我曾经拜访过的部分企业与我们在业务信息上实现了共享，他们与史总在行业会议和xx公司公司实现了进一步的业务对接。我相信□20xx年船燃业务肯定能取得突破性的成绩□xx公司的品牌肯定能在山东等沿海市场占有一席之地。监督物流车队送柴油去内蒙呼市，中途虽然经历了非常艰苦的磨练，但是最终不仅最终圆满完成了监督任务，我们还更加深入的考察了当地油品市场的特点，接触到几家从事油品贸易的企业，为20xx年柴油业务发展做好铺垫工作。

3、创建学习型业务部、信息化业务部。参与组织和策划企业内部组织分工和职责确定的整个过程。史总曾经要求我们说：公司每名员工，不仅是本职业务上的尖子，更应是一名多面手。从我入企之初，除了强化本职业务以外，更多的精力投入到了企业组织人事架构、人员和部门的工作职责、生产经营流程的搭建、企业文化建设、企业各项规章制度形成和完善等工作上来。按照史总的部署，结合公司的生产经营实际情况，不断从实践中总结经验，完善流程，使企业形成了管理正规、生产高效、组织完备、技术增强、产品定位明确的生产经营格局。整理资料、规范制度、针对公司目前的生产经营现状向公司领导表达自己的看法和建议，理顺产供销之间关系。在企业文化建设方面，我积极参与企业首批宣传册的编订工作，在含义上诠释了企业标识和企业经营理念。从，按照领导要求，对油品合同等业务文件等进行了整理和编订，

规避风险，突出公司利益至上的工作主线。现在□xx公司公司不仅在公司硬件实力上让业界翘首，公司在软件管理体制上也日趋完善，一个欣欣向荣朝气蓬勃的石化产业体正逐渐融入于机会和挑战并存的石油化工行业。

1、石油化工专业知识掌握的不够专业，需要强化学习。不通晓专业知识，就不能成为一个合格的业务人员，不仅我个人要加强业务知识和营销技巧的培训，整个业务部甚至公司全员都要强化学习之风。在此我代表业务部向公司领导保证□20xx年业务人员对石油化工知识的掌握能力一定能达到公司要求，符合同业标准。

2、营销经验欠缺，营销技巧有待提高□20xx年公司生产经营工作应该是全面发展的一年，营销作为企业发展的一支尖兵队伍，其关键作用可想而知，但是公司目前情况，包括我在内的营销人员的业务能力还有待于进一步提升。我们不仅要确立公司产品的主打品牌，提升业务人员甚至全员的业务素质，千方百计挖掘同行有识之士加盟企业，使公司充满活力。要想不被市场淘汰，就必须按照行业运行的规律，扩大自己的业务半径。

3、客户群的掌控能力弱，营销面单一。客户是企业的上帝，我们必须打破去年市场营销的局限性，加大对客户的沟通。在原料油品采购方面，我们要对以盘锦为中心的小炼厂、小化工厂、石化经贸企业，掌握他们的产品特点、供应能力，只要能为企业带来效益的油品我们就要找到源头，尽量避免中间商的参与。机动灵活开展销售工作，正如丁总咋述职报告提到的：我们要抓紧“船燃、柴油、催化料研发、生产、销售为主，继续做好航煤等石化产品的贸易，继续做好罐储租赁工作”这一经营主线，找渠道、找客户，为企业积极创效。

xx石化属于我们大家，企业的发展与每名员工息息相关。在这个大家庭里，董事长审时度势、决策英明；总经理雷厉风

行、开拓创新；整个运行团队勤奋务实、朝气蓬勃。20xx年，油品行业充满着众多的变数，企业生产经营环境更加复杂，经营工作还会遇到众多的困难。我们一定会把以上的总结和不足深刻剖析，逐项落实到实际工作中，坚决执行公司经营策略，完成公司下达的经营任务。下面我将自己对20xx年的经营部的工作要点向各位领导汇报如下，请予批评指正：

## 1、扩大业务范围，加大盈利能力。

在20xx年公司经营成果的基础上，20xx年业务部要进一步细化市场，紧跟市场脉搏，努力实现产品原料采购的多渠道，经营产品多样化，客户市场继续细分，强调盈利是业务工作的主旋律。燃料油方面，我们不仅要继续发展船燃和船用柴油市场，确保公司在这一板块的市场占有率，还有适时推出陶瓷专用燃料油、180#、250#等重型船用燃料油，不仅要继续开发威海石岛市场，还要在长江口、辽宁沿海等地区建立自己的客户网络，实现客户和公司的双重盈利。在经营模式上，除了提供油品贸易给当地零售企业外，我们还考虑进行临港油罐租赁，利用资金、原料、技术等优势占领市场，在当地创xx石化的品牌，拉长产品线，扩大经营面，增强公司的盈利能力。在炼厂产品经营方面，我们着手建立自己的客户档案，按照客户的资质能力和信用等级，以市场为导向，发挥船小好调头的优势，以利润最大化为原则，按照市场实际需求为导向，确立炼制加工方案。我们不仅要继续保持既有原料市场，还要两手准备，如果条件允许可以涉足m100进口燃料油。

特别是公司在20xx年已经建成并投入生产的常减压装置基础上，又上马热裂化装置，为公司的原料采购又提出了新的课题，如何确保原料充足，如何确保盈利，如何确保产品质量，这些不仅是业务部要思考的问题，同样是全公司上下都要思考的问题。我们希望公司进一步放开每个业务员的手脚，在正确引导的基础上，给予充分的自主权和激励机制，用规范

合理的企业管理制度来约束和激励业务员的经营行为，为企业盈利是考察业务员是否胜任的基本标准，在业绩与收入挂钩、出差补助、出差就餐住宿、交通、通信补助等各个方面建立健全合理的管理办法，让业务员工作有劲头，与企业的发展相辅相成，这样公司的经营工作才能有创造性的突破。

## 2、实现专事专责，规范业务流程。

20xx年经营部继续推进业务流程的改革，目标是专事专责。就是一条线由一个业务员专门负责，避免多头管理，无序经营。其中有几大经营板块：

一是涉港业务、船用油销售开展方面

二是炼厂产品销售开票工作

三是业务统计内勤管理方面

四是黄炼石化总厂原料采购方面

五是物流安全工作

六是油品仓储的管理

七是大庆、内蒙油品的专职业务人员

八是市场信息调查、油品价格变动等经营信息工作。

这八条经营支线组成了20xx年公司经营工作的主线。20xx年准备将这些经营支线落实到人，按照这些经营支线的特点制定业务流程，提升业务效率。在公司关键经营节点上，同样实现专人对接，财务、计量、生产、化验等部门沟通从常态化转变成规范化、制度化。彻底转变经营混乱格局，施行权限分级制度，强力推进经营链路的纸面化办公、各部门相互

配合、分工明确、各负其责的良好格局。

### 3、拓展信息渠道，建立决策系统。

信息是企业经营的眼睛。公司在仅有储运板块时就将市场信息的采集汇总作为经营工作的一项重点来抓，更不要提企业发展成石油炼制与油品调和储运齐头并进的现在。20xx年我们要建立专门的信息组，对国际油价、国内油价、炼厂开工率、新装置立项建设情况，22日三地油品变动情况、石油化工新技术、新产品、新市场的开发和把控，以xx公司公司为圆心，实现1500公司内信息的全覆盖。用信息充实经营工作，考信息指导经营工作，依靠准确及时的信息为领导的正确决策提供基础保证。

在经营决策上，摆脱现在模式，变领导的被动安排转化成业务员的主动出击，进出油品按照公司企业管理手册的要求，由公司领导、经营部、财务部、生产部、化验室等人员参与决策，群策群力，做到定价合理，决策系统完备高效。

强大的xx公司为每名员工实现自己的人生志愿提供了稳健的平台，发展的xx公司同样给每个业务人员的工作能力提出了全新的要求。员工的发展和企业的进步相得益彰和谐统一。全体业务人员相信，通过自身不断努力，在公司领导的正确决策下，一定能不辱使命，创造性的完成公司的各项业务指令，为实现xx公司公司更辉煌的成就贡献属于自己的绵薄之力，绝不辜负领导的殷切希望，请公司放心！

恭祝各位领导和同仁农历龙年春节阖家欢乐、安康和谐！谢谢大家。

## 经营部述职个人述职报告篇二

在部门经理的认真组织下20xx年的工作已圆满告一段落，回

顾这一年的工作，我严格要求自己，紧紧围绕领导指定的工作思路扎实工作，改进工作方法，提高部门员工工作效率，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作情况如下：

20xx年本人负责经营管理部（内设）的经营资源、法务（合同）、采购项目、服务、安全、培训等业务具体落实与细节化管理工作，及时把握市场变化趋势，研究市场营销策略，组织制定切实可行的市场营销计划、方案并组织实施，努力协助经理完成公司的各项经营目标和任务；在做好本职工作的同时，完成好领导交办的各项任务。

### （一）经营管理方面

落实与完善综合区车场资源管理的重要基础工作，根据经营资源的权证登记状况、收入成本状况做好市场询价、经营资源的分类、商业诚信检查评价、资源归档登记、目标及完成情况的申报工作。

1、全年做好对蔬菜三鸟类、肉类海鲜类及干货类等市场的不定期询价工作，并对员工饭堂食品原材料及物料等进行调价审批工作。

2、20xx年度经营考核目标申报书申报工作，其中包括的两大部的工作内容、重点任务、达到目标等进行分析，根据我部完成工作的关键时间点等全部内容的实际值评估，并上报经营管理部。

3、根据《商业经营诚信管理办法》要求，每月组织下属商业经营点进行诚信管理检查，并将检查过程及结果的电子版与纸质版资料上报经营管理部并归档留底，对不合格现象及整改情况进行督促整改，确保在公司要求的经营范围内良好的经营。

4、根据经营资源建档工作的要求，每月收集公司20xx年的业

务资源、信息、管网、广告媒体、商标、专利、技术资质及其他资源等等经营资源数据，登记《经营资源基本情况表》《经营资源经营情况自查表》并上报经营管理部，确保辖内资源的合理运用。

5、完善考核评价工作，一是确保奖励落实到位，二是行业标准进行考核评价，切实将奖励与考核机制有效的结合。

6、通过对20xx年全年的生产经营数据进行全面的合理分析，根据分析结果积极探索一体化管理市场化运营的方案。

7、积极推进年度重点工作，其中包括运营项目等多个重点工作的公开招标工作。

## （二）法务（合同）管理方面

1、根据股份公司优化转型及公共区职能优化要求，完善法务职能，积极将法务工作参与到综合区日常采购、管理等工作中，加强法务制度建设，做好合同审核、监督作用。

2、协助合同管理员在公共区授权执法下开展综合执法的课题研究，计划对综合区辖区内的市政管理、公共秩序、环境卫生、园林绿化、交通管理、资产管理、车场运营、安全生产等行政许可下开展相关的执法工作，针对具体管理活动，研究相关法律或政策，寻找经营决策的潜在风险，运用法律战略思维降低诉讼风险。

3、规范合同审批流程，对新的合同系统组织相关培训工作，确保归口及业务部门的合同上线审批。

## （三）采购管理工作

负责监管货物（包括设备、备品配件、消耗品、服装、劳保用品、办公用品、食品原材料等）、服务（包括劳务、咨询、



勘察设计、监理、代理等）、工程等采购业务的各环节工作，保证每一位采购人员在作风上廉洁奉公、务实求真，公平、公正、公开做好每一项采购任务，积极落实采购管理工作及遵守各项采购规章制度。

#### （四）安全方面

1、生产安全：积极鼓励员工参加20xx年度首届控烟知识竞赛、安全三人小组活动、消防知识培训等业余活动；协助场所刀具使用的管理。

2、食品安全：协助做好食品安全、食品质量的监管工作，定期组织召开原材料供应商食品安全质量会议，加强供应商日常管理工作，对食品供应的质量保证，规范供应商资质的台账工作。

#### （五）服务方面

积极参加“首问责任制”微课学习，开展学习记录；积极参加每月举行的安全服务检查，按时对检查出的问题进行整改，上交安全服务检查整改报告。

#### （六）培训方面

完成人劳要求的员工档案整理工作、做好经营管理部花名册登记、上报云平台办公系统统计表、做好微学堂学习工作等。

坚持廉洁自律，严格要求自己，在20xx年我认真贯彻落实廉洁自律方面的《条例》、《规定》，在思想上牢固树立坚强的防线，严格按照“讲学习、讲政治、讲正气”的要求执行工作，不搞花架子，不欺上瞒下，不弄虚作假。对每一项决策，总是慎重行事，务必使工作决策具有科学性、客观性和正确性。从不利用职权之便大吃大喝，不奢侈浪费，不以权谋私，自觉接受组织和群众的监督，不断充实完善自己。

继续完善自我的工作作风，提高专业技能，开拓进取，真抓实干，有担当的完成采购、法务等各项工作，更好的发挥党员先锋模范带着作用，带领我部门积极为综合区车场的新发展而不懈努力。

### （一）采购工作

继续做好货物类、工程类、服务类采购，按照股份公司相关采购规定及资源管理规定实施采购工作。

### （二）服装制作管理工作

按照股份公司的要求及体现员工形象的原则，计划在20xx年统计各部门的服装采购需求，统一设计规范着装，对各岗位员工的工作服实行分类设计和配备，根据股份公司下发的服装费用，对20xx年的服装进行统一采购及分发，以及继续做好20xx年服装费用申报及统计工作。

### （三）固定资产投资计划

根据部门职责、内容和实际情况，已向计划财务部提交经营管理部20xx年的固定资产滚动投资计划表，申购台式电脑、笔记本电脑和碎纸机等等办公类固定资产，并针对计划财务部提交的综合区管理部20xx年固定资产滚动投资计划表提前做好采购准备。

### （四）培训工作

20xx年计划组织员工参加招投标管理、合同管理培训，加强部门员工专业技术水平，提升工作效率。

在今后我会继续认真、积极完成本职工作，严格要求自己，及时完成领导交代的每一项任务。努力提高工作效率，同时也提高工作的积极性，主动学习，充实自己。出现工作上、

思想上的各种问题，及时向领导和部门经理汇报，恳请给予交流。工作之余的各方面都严格要求自己，不断提高自己的个人素质和思想道德。

以上是我的述职报告，请予审议，希望各位领导、同事们提出宝贵意见，谢谢大家！

## 经营部述职个人述职报告篇三

- 1、配合公司经理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；
- 2、制订并落实好公司的各项规章制度；
- 4、配合总经理处理好各部门相互之间的事务矛盾和问题；
- 5、把握好公司的各项经营费用支出，努力提高公司的经济效益，在较好完成了事业部收款率的基础上，配合经理对外融资将近500万元，替公司排忧解难。
- 6、在处理对外债务关系时，积极组织协调沟通，既维护公司利益，又树立公司良好的社会形象。
- 7、在接管长城出租车公司的过程中，本人带领其他员工做了大量细致的筹备工作，向其驾驶员和管理人员派发律师函，邀请长城公司部分驾驶员进行会谈，正面宣传和沟通，做好解释工作。在客管处及税务部门的`过度工作中，积极向各相关职能部门进行解释沟通，派发告知函，以便交接工作顺利过度。

尽管在公司领导和同仁的帮助下本人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，本人首先要解放思想、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。

2、务实创新，科学规划，采取多种方式，整理内部员工慵、懒、散，拿钱不做事，爱说风凉话，有好处就上，没好处不管，把公司当成大车店的恶劣工作态度。重视人才，发挥能人作用，进行月度考核和年终考核制度，每月进行考核，优胜劣汰，能者居上。

3、加强自身建设，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以向董事会负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，积极学习，以健康的心态和饱满的工作热情来配合领导管好班子、带好队伍。对公司一切事务本人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。

4、积极协调与政府各职能部门的关系。

配合客管处对本人公司出租车车辆的增标工作，保质保量的完成客管处对本人公司的车辆增标任务。

在接管出租车事业二部工作中，积极协调与相关上级部门、工商税务部门的关系，使公司处于一个良好的发展环境，为接管工作持续顺利发展奠定基础。

展望未来，本人当尽心尽职勤勉工作，为公司20xx年里早谋划早运筹。以上是本人的述职报告，请领导、同仁批评指正。

## **经营部述职个人述职报告篇四**

刚刚过去的xx年，是难忘的一年，值得回味的一年，也是我个人学习和成长的一年。一年来在公司徐总的带领下，我们

成功的收购了童话二店并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努力和付出，衷心的向他们表示感谢！

记得刚来二店时，从一楼到四楼冷冷清清，连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到二店的个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影。这一切都只有一个信念把我们的家建设得更好！

这一天终于来了7月7号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，童话123想唱就唱，火热8月欢唱总动员、快乐生日颂，8.29店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮再分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人节vs新台北，人气童话做到了、业绩也做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选择了童话，来到这个充满活力的团队，感谢金店长给的机会，感谢徐总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的张店长，也感谢一手带我起来的邢店长，没有你们就没有此刻的张广，除了感谢还是感谢。

我深知自己有很多的不足，需要更努力的去做好每一件事。之前忽略的我会改进，多站在对方的角度来考虑问题。年做好以下几点：

- 1、人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。
- 2、紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。
- 3、多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。
- 4、楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零。
- 6、节约用水用电，从自我做起，养成随手关灯、第一时间关空调的好习惯，保证消防通道的安全畅通，亲自检查做好记录。
- 7、各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。
- 8、本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。
- 10、配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

望公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过不段的学习

来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力！

## 经营部述职个人述职报告篇五

在行里自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习我们工作所涉及到的不一样专业的知识，扩宽知识面，全面的提升自我；下面小编带来的银行经营述职报告ppt希望大家喜欢！

在这个20\_\_年里，我们在银行领导的正确指挥下，突破重重障碍，尽管工作困难重重，但我们还是努力的完成了工作目标，取得了较为出色的成绩！

作为一名\_\_银行的柜台职员，在工作中，我主要负责的是为客户提供各种银行业务，以及向顾客们推荐适合的理财产品。而回顾这一年，真的可以用“白驹过隙”来形容。一年时间过去的非常之快，所以，在工作中我们更要打起十二分的精神，不然就会错失良机！

在今年的工作中，我在各位领导和前辈的帮助下，共销售了理财产品\_\_万元，尽管这个成绩算不得特别的出色，但在今年这样的情况下，已经算是有了不少的成长。先对我这一年来的工作情况总结如下：

### 一、一年来自我的提升

在这个20\_\_年以来，我除了在工作中的锻炼，也一直在默默的改善着自我的工作能力。除了在工作中积极地参加业务培训和工作会议以外，我还利用自己的时间，一直在钻研着销售和服务方面的书籍与教程。我了解自身的服务算不上出色，尽管在严格的工作中，我并为出现过工作方面的操作不当，但也很难得到客户的高评价。这自然也影响到了我在推荐理财产品时客户对我的回应。

但在经过了这一年来的逐步提升之后，我在工作中的服务也越发的熟练了，不仅得到了领导的好评，在销售中，也给我带来了不少的帮助，大大的提升了我的个人成绩。

## 二、个人的工作情况

在工作方面，我严格用心的对待每一位顾客。认真理解顾客的需求，并迅速的为顾客办理业务需求。同时，我也不忘自己的职责，对顾客积极的推荐我们银行的理财产品。尽管是重复不断的工作，但我一直保持着一颗积极热情的心态，这也让我的工作能力一直在持续不断的增长。

此外，我也在工作方面累积了一些与附近客户交流的技巧，如慢慢的学会了一些本地的方言，这在面对年龄大的客户的时候尤其有效果，不仅能更好的了解到老龄客户的想法，也能更好的提供服务。

如今，20\_\_年的工作转眼已经结束了，但未来还有更多事情在等着我们。而我在工作方面也有许多的值得完善的地方，为此，我会继续努力，让工作能完成的更加顺利！

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规，。现将一年来的工作情况汇报如下：

### 一、加强理论学习，提高自身综合素质。

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立



足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和治理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的信合员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。

## 二、恪守规章制度，履行岗位职责。

在给银监局报送1104工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我还兼职贷前调查小组成员和档案治理小组成员，在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。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。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

## 三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，

互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

#### 四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

（二）业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

（三）自己所做工作与其他同行相比还有差距，非凡是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

#### 五、下步工作计划

20\_\_年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20\_\_年的各项目标任务，为淇县农村信用联社的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

今年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层领导的关心指导下，在网点全体同志的帮助下，我在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

## 一、基本工作情况

### 1、学习方面

自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

### 2、工作方面

认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

(1) 我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

(2) 存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

(3) 积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实

际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

（4）勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

### 3、生活方面

与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

## 二、安全经营方面

增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

时间过得飞快，细数起来我来到银行工作已有三个月了，回首过去的这几个月，我的心里不禁感慨万千，这是我毕业后的第一份工作，也正是这份工作让我真正认识到自己的不足。在领导和同事们的鼓励和帮助下一步步提高慢慢成长。

开始做的都是些很琐碎的事情，整理文件，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我终于可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面

对的都是一些简单而又复杂的事情。简单的工作，都要拿出百倍的认真。一不小心就会犯一些很简单的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可大家总是不厌其烦，一遍遍的为我讲解。安慰我，鼓励我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们还提前完成了一个大项目，心里充满了成就感，这是第一次，我体会到收获的喜悦。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，付出就有收获。一切都要不断地学习、去发现、去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己制定目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟。

新的一年意味着新的开始新的挑战，决心再接再厉，更上一层楼，新的一年，给自己定一个新的目标。

- 1、自觉遵守工作制度，学习理论，学习专业知识，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和专业的业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术

比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

## 一、履行职务情况

在组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

### 1、思想上：

积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

### 2、工作上：

本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

### 3、学习上：

自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

## 二、今年取得成绩

1、今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

### 三、存在的主要问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

时间过得很快，转眼我已入行四个月了，从四个月前初接触陌生的银行业务，到现在获得一定的成长。都是和支行领导的关心，同事们的帮助以及自己不断的努力工作分不开的。

首先，初到\_\_×，我在支行零售负责人和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能，这也为10月初我开始着手客户经理的工作打好了基础。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和不断掌握的理财知识，成功营销了部分优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和

职责。客户经理是我们兴业银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我基本都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

同时，存在的主要问题：

最后，个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20\_\_年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年的工作。我始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。通过各级领导及同事的指导与帮助，严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业



业，勤奋自律，爱岗如家。

作为一名银行从业人员，本着把各项工作做的更好这样一个目标，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路。一方面，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，能够较快地完成任务。另一方面，问书本，不断丰富基础知识掌握技巧；向领导请教、向同事学习，在具体的工作中形成了清晰的工作思想，能够顺利的开展工作并熟练圆满的完成本职工作。

在短时间内熟悉各项业务操作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中各项情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

在工作中我始终坚持树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是在什么岗位，做什么工作都是具有挑战的，重要的是如何将它做的好，做的更好。

以上是我本年度一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，继续协调好部门内部事宜，做好自己的本职工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。

x年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

二、规范财务管理，

## 经营部述职个人述职报告篇六

一年来，在集团公司和公司党政领导下，解放思想，更新观念，以成本管理为中心，以创新管理为动力，努力提高经济

运行质量，较好地完成了集团公司20xx年度对我公司下达的各项经济技术指标。我作为公司分管经营副经理，在这一年里，按照职责分工，恪尽职守，努力工作。现就本年度，本人的思想、学习、工作、廉洁情况进行述职，请审议。

今年，始终坚持以政治建设为中心，加强政治理论学习，努力提高理论修养，不断增强责任感和使命感，在思想上、政治上与集团公司党委保持高度的一致。首先坚持中心组学习和自学相结合的学习制度，努力提高政治理论水平。认真学习了党的“十八大”会议精神，把学习会议精神同做好当前工作结合起来，把学习贯彻好“十八大”与公司的奋斗目标结合起来；与当前精细化管理、安全生产、经营工作结合起来，认真理解掌握精神实质，使自身政治理论水平有了明显提高。其次是在实际工作中坚持民主集中制原则，增强全局观念。工作到位不越位，有权不越权，当好助手，服从全局，认真贯彻落实党委会、班子会形成的决议，从来不搞小动作，为人做事坦坦荡荡。

本人自分管公司的经营管理工作以来，以高度的'责任感和使命感，以极大的工作热情投入到该项工作中，通过完善管理制度、明确工作职责、规范业务流程、实行严肃考核，使公司的各项要求、会议精神得到深入贯彻落实，全面推进各项管理工作向前有序迈进，主要工作成果是：

- 1、全力抓好财务日常管理工作，资金实行预算管理，对每一项业务往来的发生，严格核算，审批把关，没有指标的钱一分也不能花，没有指标的钱花了也不报销。完全成本控制体系实施后，取得明显效果，全年材料费、电费、修理费等都均控制在计划指标内。

- 2、全面开展计划控制管理工作，计划项目全部实施，工程结算准确及时并严格执行《建设合同的管理》等办法，使工程计划、预算、合同、议标管理水平逐步规范化。

3、加强协调与沟通，实事求是的工作，营造良好地经营管理氛围。我公司经营压力最大的一年，一是随着生产战场逐渐向深部延深，通风能力不足，“六大灾害”严重威胁安全，制约生产，瓦斯高，矿压大，致使投入高等制约因素愈加凸显，直接拉动采煤成本上升；二是增产幅度有限，摊低成本困难大；三是巷修量大以及煤层赋存条件差。也是我公司今年煤质最差，管理难度最大的一年。

由于以上客观原因，造成集团公司下达我公司的计划与实际情况相差较大，为使集团公司了解真实情况，本人多次到集团公司反映我公司目前井下的客观情况业主的实际困难，力求调整年初集团公司年初下达的计划。

## **经营部述职个人述职报告篇七**

针对自身及工作中存在的问题，下一步我的工作将从以下几个方面入手：

1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。

4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。