

# 最新公司宣传主管述职报告(大全8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 公司宣传主管述职报告篇一

□

本人通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、信息流、单据流、实物流及资金流等有了较深的了解，熟悉掌握了储运业务流程、工作现场管理、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团队，与销售、财务、仓库服务商、运输服务商、印刷厂等通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务。以下是我的转正述职报告。

- 1、在前任主管的协助及指导下，从完成xx的计划、资源组织、分拣、包装、发货等工作，据此基本了解了物流业务流程及接口关系。
- 2、主导完成了学xx的包转发货任务，并完成了库房资产的交接清点（含设备、辅料、工具等），以及xx的盘点。
- 3、从组织完成了xx的接收、入库、分拣、包装、发货、配送等，每期库存误差比例控制在目标范围内（目标值1%）。
- 4、在历史业务流程基础上，同时在不影响交付质量的前提下，对到货、分拣、包装、发货等部分操作进行了改良性的调整，提高了库存场地的利用率、库存货物的周转率及分拣包装的工作效率，并降低了错误返工率。

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了

模板

化整合，减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量；

同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

1、流程方面：建立并逐步优化储运环节的计划、订单处理、货物接收、在库管理、分拣包装、运输配送、客户服务管理等业务流程，实现相关业务操作的标准化、规范化、制度化，做到有据可依。

对内合理实行岗位轮换制度，减少人员变化对业务的影响。

3、物料方面：通过更加合理地安排发货计划，平衡到货、包装、发货等之间的步调，减少资源、时间等方面的冲突，提高包转合理性、库存周转率及整体工作效率。

4、设备方面：建立设备定期保养及维护制度并严格落实，提高打包机、叉车等设备工具的可用率，避免影响正常业务开展。

同时通过订单的整合及合理的计划，提高临时人员及设备的利用率，减少发货时间，从而降低人工成本。

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

公司主管年终述职报告

公司人事主管述职报告

公司财务主管年终述职报告

餐饮主管述职报告

部门主管述职报告

主管的述职报告

公司财务主管年终述职报告范文

物业公司安防主管述职报告范文

物业公司主管工作述职报告范文

## 公司宣传主管述职报告篇二

20xx年转眼即过，对于我个人和整个领海公馆客服部的员工而言，这是稳定发展的一年。一年来，在公司总部各部室领导、同事的悉心指导和项目各部门的无私帮助下，领海公馆客服部比较顺利的完成了20xx全年的各项工作。现将过去一年的工作情况汇报如下：

20xx年，客服部严格执行公司总部的各项工作要求，制定了本部门重点工作计划，并以此为中心，积极开展日常的工作。主要包括以下方面：

1. 交房及物业收费工作：去年项目交房共计10户，目前已交房户为130户，剩余26户尚未交房；全年正常收取已交房客户

物业费1619970.11元，地产补贴物业费10416.88元，完成全年预算数的63.64%；水电能源费清欠67户，清欠率达到88%。

2. 社区文化活动：全年共举办社区文化活动32余次，主要包括妇女节.母亲节.物业开放日.中秋乐团圆.圣诞节儿童自助午餐会等活动，这些活动丰富了业主们的精神文化生活，拉近了物业公司与业主的距离，便于增进彼此的感情交流，得到了地产领导及业主的一致好评。

3. 团队建设活动：全年开展部门培训30余次，涵盖物业基础知识.岗位知识.形象礼仪.法律法规等多个方面，在提升员工业务素质同时，也增进了员工之间的交流与互动。在部门内部形成了良性竞争，敢追敢超的工作氛围。

4. 保洁监管：全年对保洁外包公司进行了有效监管，根据保洁外包评分结果，全年共处罚2400元。重点对问题整改的落实和复查工作进行关注，对包括大堂.电梯.楼层公区保洁.入户保洁.垃圾房管理.车库清洁等方面的工作进行全天候检查，实现了业主零投诉。

5. 重点工作□20xx年，项目先后经历了青岛市创优.项目外审.总部品质检查等工作。面对这些工作的重中之重，客服部全员在做好日常工作的同时，加班加点，同心协力，顺利完成了上述工作。

1. 与其他项目相比，物业收费率不高。

2. 员工对物业知识了解比较欠缺，工作技能有待进一步提高，工作主动性和积极性需进一步调动。

3. 社区文化活动的内容和形式需进一步结合业主实际，真正达到业主满意。

4. 便民服务内容和类别较少，缺乏开展经验。

新的一年，新的挑战。客服部全体员工将以更加积极的态度，服务好业主，维护好公司利益。坚持以客户为中心，以客户满意为目标，为公司创造更高价值，力争取得更多、更优异的工作成绩。

## 公司宣传主管述职报告篇三

、各位同仁：

大家下午好！

20xx年就要过去了，今天有幸在此

为大家

做20xx年主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20xx的

工作计划

□

本人于20xx年4月份在小华连锁人事部任文员一职，于20xx年七月调任xxxx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了小华各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理张伟先生、副总安丽女士、财务部李女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

与基层员工联系在一起。因此人事部必须对小华各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对小华的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在小华负责人的

领导

下，合理配置人员以最大限度地为小华获得利益而工作。具体工作项目主要有：小华员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、小华内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

在即将到来的20xx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的

思想

，并将这一

思想

通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三，一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 公司宣传主管述职报告篇四

尊敬的各位领导. 同仁，大家好！

我叫xxx□现任职于阳光物业前期售楼部安防主管，很高兴由我给大家做述职报告，加入阳光物业这个大家庭快一年时间，我从阳光假日公寓标兵岗礼仪保安晋升为安防主管，从见习到正式，非常感谢相关主任. 经理的关心. 指导，在xxxx年上半年的工作开展得有声有色，现将上半年工作述职报告如下：

阳光城一区见习期间，是我个人学习. 成长. 进步的过程：

1. 协助组织安防队伍的军事训练，提高安防人员的执勤形象；
2. 协助督促门岗盘查力度，把好小区入口关；
3. 加强员工内部管理，促进后勤保障，为员工营造良好的生活环境；

4. 协助易队带领安防队伍处理各类突发案件3件，为公司和业主挽回一定的经济损失，获得公司领导和业主的好评。

由于工作关系□xxxx年5月我由阳光城一区调职到前期售楼部任安防主管一职，在张幸经理的直接领导和培养下，与其它干部积极配合协作，较快熟悉售楼部工作流程，逐渐深入并负责售楼部安防队伍的管理工作：

1. 积极配合领导完成各项工作，尽量为领导排忧解难，做好领导“左膀右臂”角色；

2. 加强新进员工理论及业务培训工作，保障售楼部安防队伍的高标准要求；

3. 定期组织安防训练，加强安防队伍建设，努力打造阳光物业安防服务标杆形象：

（1）每周一次至各售楼部值班时进行针对性训练；

（2）每周三安排在售楼部所有礼仪保安至阳光白金瀚宫进行专项训练；（到目前为止共举行专项训练16次）前期售楼部安防队伍在6月16日举行的安防技能考核比赛中，获得交通指挥项目第一名。

4. 积极做好安全防范工作，各项安防工作逐渐进入规范化. 系统化；

5. 培养小组长，营造良好氛围，为公司培养更多的人才；

6. 协助销售做好多次大型售楼活动，确保了各项活动的圆满完成，目前配合销售圆满完成各项活动10余次。

1. 小区实践经验较少，业务能力还有待于提高；



2. 物业管理业务知识学习较少，前期介入知识不够；
3. 沟通艺术还有待于提高，才能更好的促进工作的协调。
1. 每周到现场值班时多观察，针对不足加强整改，更好的配合销售工作；
3. 加强安防员培训，通过每月的安防干部培训，积极培养小组长；
4. 加强售楼部夜间执勤监督，采取参与夜间值班及夜间抽查方式进行；
5. 学习交房程序及二次装修程序，为下一部介入小区管理打下基础。

在前期售楼部这个严格因而优秀的团队里，我得到了很大的进步和提高，这和我们这像鹰一样的团队是分不开的，我将和她一起成长一起进步。

在公司领导及张经理的指导下，我相信自己的工作会开展的会越来越好，我将继续发扬团结奋斗.永争第一的精神，以身作则.克服不足，与公司全体同仁共同努力，带领前期售楼部优秀的安防队伍，在下半年的工作中争取做得更好！

## 公司宣传主管述职报告篇五

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好！

20xx年就要过去了，今天有幸在此为大家做20xx年主管述职报告，今天的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和xx的工作计划。

本人于20xx年4月份在小华连锁人事部任文员一职，于20xx年七月调任xxxx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了小华各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理张伟先生、副总安丽女士、财务部李女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一，人事部是一根纽带，从横向来看他联系着小华各个部门，从纵向来看也将小华的领导和基层员工联系在一起。因此人事部必须对小华各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对小华的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家！

第二，人事部门主要是起人力资源调配的作用，在小华负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为小华获得利益而工作。具体工作项目主要有：小华员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、小华内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三，随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在小华领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四，在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五，出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

在即将到来的20xx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一，我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二，树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想，及顾客所需”。最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循环过程。

第三，一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

谢谢大家！

## 公司宣传主管述职报告篇六

尊敬的各位领导，各位评委，大家好！

我叫xx，xx年4月进入xx彩印，先后担任八色机机员，调墨工，xx年7月担任3#印刷机机台长，今天我述职报告分两部分：第一部分：任职以来的工作总结；第二部分：下一步的工作思路。

第一部分：任职以来的工作总结

xx年7月通过竞聘担任了彩印一车间3#印刷机机台长，在这短短1年多中，我感到每天都过的那样充实，使自己在各方面的素质得到一定的提高，下面我将就对我1年多的工作向领导做

以下汇报：在工作期间有什么不懂的，不会的技术问题虚心的请教老员工，并牢记在心，在印刷过程中出现的问题按照以往积累的经验能及时的`解决，避免质量问题流入到下一工序。能认真调配好所需的油墨，在换版期间能做到每一支版都能认真仔细的检查一遍确保无误才上机。

## 第二部分：下一步的工作思路

保质量，抓安全是12年xx全年的工作重点，产品质量高于一切，严把质量关，提高产品主梁意识，从源头控制质量问题。

1. 根据生产通知单核对好所需版辊，检查版面文字内容，版号，还要根据生产通知单的需求正确领取原膜，认真检查原膜种类.规格.厚度.电晕面等。而且还要检查好油墨单.双主份和溶剂的抽去是否符合要求。并且及时测量swk油墨的粘度。下机第一卷一定再次核对内容并且签字确认。

2. 增强戒台人员的安全意识。排查安全隐患，预防为主，安全是顺利生产的保障，关键在于养成安全操作的良好习惯。做好这项工作的最好办法，就是严格执行安全操作规程。并定期的做到消防演练。排查安全隐患预防为主。（如：拉取原膜时小车是否使用堵头，上下膜卷时是否使用刹车，设备正常运行时检查压印辊两段的锥头是否起热等。消防栓.安全门是否有杂物堵塞。）预防安全问题的出现。

再次感谢公司领导对我的多年培养，在下一步的工作中我将以新的起点，新的理念，在本职岗位上尽心，尽职，为公司的发展做出应有的贡献。

## 公司宣传主管述职报告篇七

在过去的20xx年中,在市委、市政府的正确领导下,认真学习贯彻党的十八届四中全会精神,全厂干部职工,团结一心,开拓进取,紧紧围绕市委总体工作要求,以提高企业效益为

中心，以饱满的工作热情为动力，以卓有成效管理为手段，以企业安全为保证，不断提高服务水平和产品质量，卓有成效的开展工作，圆满完成了市委、市政府年初部署的各项目标任务。

## 一、工作成绩

(一)、安全生产保持良好的局面：泉兴水泥公司从建厂伊始，就把安全管理做为各项工作的重中之重来抓，根据工作的需要，公司制定了一系列相关文件，同时成立了以生产安全处为首的安全管理机构，明确了各个环节的安全生产管理的主要责任人。同时加强职工安全培训，对生产操作、巡检要求和事故处理进行了讲解，并组织了相关的安规考试，要求每个职工对工作中可能存在的问题和出现问题的处理方法做到应知、应会。上半年泉兴水泥公司接受了2次上级安全检查，并组织了4次自查，共计发现各种事故隐患四十余项，并进行了限期整改，整改率达到了100%，避免了各类事故的发生。

(二)、经营管理取得长足的进步：本年度1-5月份，泉兴水泥公司累计生产熟料24.1万吨，销售25.4万吨，达到了产销平衡。由于本年度泉兴公司处于调试阶段，因此，经营利润并不乐观，本年度累计实现销售收入3326.3万元，亏损1045.2万元，但从生产成本的变化情况来看，生产成本逐渐降低，生产日趋稳定。为进一步提高企业效益，泉兴水泥公司下大力气狠抓生产成本。首先，加强监督管理，严把产品质量关。对原材物料的购置，采取竞标的方式，择优选择厂家，进厂前严格验收，禁止劣质物料进厂，禁止出现“关系户”；对全厂计量设备的检验与测定，严格重点工序的控制，把好生产过程中的质量关。其次是提高员工的业务知识水平，加大设备巡检力度，注重隐患排查和故障排除、注重对设备的日常维护。三是提倡节约意识，杜绝厂内出现“跑、冒、滴、漏”现象。四是积极开拓市场，加大销售力度，组织召集销售人员听取工作汇报，并制定方案，通过不断努力，近期熟料价格承良好上涨趋势。

完成任务。三是制定了二线生产例会制度，规定每周的周一和周四下午5：00按时召开会议，由各单位对施工中碰到的问题汇报，领导小组进行协调、解答，通过日常调度及召开例会的形式掌握和了解工程进展情况，确保二线的按时投产。

(四)、企业管理水平有了明显的提升：由于全兴公司是新建企业，没有现成的规章制度，为此，全兴公司多次召开会议，对各个处室的工作职责和范围进行了划分，结合泉兴公司工作实际，借鉴兄弟单位先进的管理经验，编制下达了一系列规章制度，使各项工作职责明确，做到凡事有人负责，凡事有章可循。同时公司举办了岗位知识技能竞赛和技能比武，通过上述工作的开展，泉兴公司的企业管理水平有了长足的进步。

## 二、工作中存在的问题和困难

在看到上半年各项工作成绩的同时，我们不能回避问题。泉兴水泥公司作为中外合资公司，各项工作的开展还不规范，比如：外资在合作方亿达投资公司不知道的情况下，已经完成了撤股，同时各项资本金的注入也不规范。

由于泉兴集团公司是泉兴水泥公司绝对控股方，因此，泉兴集团对泉兴水泥公司作为一个车间管理，对水泥公司的人、财、物的管理，根本不按照董事会领导下的总经理负责制这一原则进行管理，造成水泥公司各项工作的被动。比如：水泥公司对原材料进行了招标，但招标结果上报泉兴集团后，集团公司采用了投标单位中投标价格最高、信誉最差的单位作为供货单位，同时对投标价格进行了上调，对投标结果进行了全面否定。

## 三、工作思路和安排：

面对泉兴水泥面临的问题，必须依靠亿达投资公司，对泉兴集团进行制约，要求尽快召开股东会，同时要求泉兴集团改变管理模式，真正实行公司制运作，只有如此，泉兴水泥公

司才有生存和发展的可能，否则，等待泉兴水泥的只有停产这一归宿。在理顺关系的同时，泉兴公司还要做好以下几项工作：一是继续强化安全生产，牢固树立“安全第一，预防为主”的方针，遵循安全生产的客观规律，树立科学全面的安全观；二是加大营销力度，努力开拓市场，提高市场占有率；三是强化企业管理，全面提升职工队伍素质；四是依靠科技进步，不断创新发展。

#### 四、公司发展改革稳定的意见和建议

合各公司情况来看，泉兴水泥公司是管理、运作最为规范的合作企业，只要加大管理，规范经营，就一定能够得到应有的回报。

我们宁夏水泥厂是中央直供的自治区“六五”期间的重点建设项目，设计规模为年产普通硅酸盐水泥23万吨，是我区唯一的回转窑水泥生产企业。我们能够在短短两年多的时间内，在戈壁荒滩上建设起一座现代化工厂，并在较短的时间内顺利实现由基建型向生产经营型的转轨变型，与我们注重人的因素，坚持以人为本管理企业的原则，致力于增强企业凝聚力是分不开的。

#### 想方设法提高企业的向心力

我们积极探索改革分配制度，建立物质激励机制，在企业内部积极推行“量、本、质”承包、销售量和销售收入承包、费用承包等多种形式的经济承包责任制。实行了主机设备生产能力、利用率和安全运转周期奖，红旗设备率奖，产品品种和质量奖，安全和节能奖，精神文明奖等10余项单项奖励办法，把贡献多少、责任大小作为奖金分配的依据，在分配上拉开了档次，起到了奖优罚劣、奖勤罚懒的作用。

同时，我们还发挥精神激励的作用，根据企业当前和发展规划，制定近期和长远目标，经常向职工群众讲形势、交任务，

发动职工出主意、想办法、订措施，激励主人翁精神。为切实尊重职工的主人翁地位，我们及时把握职工的思想脉搏，注意调整各方面的关系，特别是调整好党群、干群关系。强调党员、干部以身作则，以自身的模范行动号令群众。把尊重人、关心人、理解人、爱护人作为企业管理及思想政治工作的内容和原则。注重发挥思想政治工作的非权力影响，坚持思想政治工作以理服人、以情感人，致力于创造一种使大家敢于率直陈言而又不担心报复的民主空气，使管理更具有有一些“人情味”，使职工形成一种宽松、和谐的心态。

在坚持实行“从严治厂”的方针中，把重点放在“从严治党、从严治干”方面，对党员和干部高标准、严要求，党员、干部违纪加重处罚，从而提高了职工群众的心理平衡系数，减少了领导与被领导之间的磨擦系数，增强了领导与职工感情上的融合度和企业的向心力。

### 全心全意依靠职工办企业

众民主评议，作为干部奖惩、升降和任免的依据。三是建立了办事公开制度。实行领导班子成员分工、生产经营成果、利益分配和困难补助公开，张榜公布，加强民主监督。

我们还在厂内设立了“为您分忧解难箱”和“合理化建议箱”，建立了星期六厂长接待日制度，经常召开不同层次职工参加的民主对话会，认真研究和积极采纳职工的合理化建议，倾听职工意见，认真过问并亲自处理职工的申诉，帮助职工行使主人翁的权利。

### 扎扎实实为职工办实事

茶炉房昼夜向职工免费供应开水，方便职工生活，很大程度上解除了职工的后顾之忧。随着生产的发展和生活条件的逐步改善，职工对文化娱乐生活的要求越来越强烈。我们适时建立了图书室、阅览室、棋类游艺室、乒乓球活动室、电视



室、小舞厅、篮排球场，组建了小乐队，架设了闭路电视共用天线，并接通到各家各户，为职工放映录像片。利用业余时间，在全厂范围内组织各项球类和棋类比赛，举办书法美术摄影展览和诗歌朗诵会、演讲会及读书活动竞赛等活动。

我们不惜智力投资，先后把499名青工分别送到外省区同类厂家和专业技工学校学习，把46名青工选送到建材专业院校和夜大进修。给高层次青年职工“锦上添花”，专门为他们开办电大班，以适应他们求知的欲望；对较低层次的青年职工“雪中送炭”，举办文化技术补习班。同时，建立了奖学金制度和岗位成才奖励制度，鼓励职工学文化、学政治、学技术、学业务的积极性。

化面积已达13万多平方米，人均占有绿地144平方米，全厂绿化面积覆盖率达应绿化面积的85%。在建厂初期提出“厂建成，树成林，三季有花，四季见青，投产见果，处处绿荫”的绿化奋斗目标已经成为现实，“花园式”工厂已具雏形，给职工创造了一个赏心悦目的工作与生活环境。

## 公司宣传主管述职报告篇八

尊敬的各位领导，亲爱的家人们：

大家上午好！

我是来自宝庆商城七波辉的徐月兰。

首先我想说的是非常感谢公司给我施展个人才能的舞台。让我从一名普通的员工步入到管理者的队伍。

时间流逝，来宝庆以近两年了，任职七波辉课长以十天有余，刚开始的时候自己心里很是没底气，一直问自己能不能把工作做好，因为开始来宝庆的时候我是再乔丹工作，那时候才开始认识品牌，了解品牌，学习销售技巧，学习商品陈列，

虽然都是运动品牌但对童装不是太了解，陈姨曾说过无论干什么事都要有自信，我牢记在心。商城人的热情氛围影响着我，领导的关心鼓励着我，我暗下决心一定要把工作做好，不能辜负领导对我的希望。

来到七波辉首先要做的就是熟悉七波辉，了解七波辉服鞋的种类，大类，系列，把我曾所学到的取长补短，刚进七波辉工作的时候，压力挺大的，因为凡是都要从0开始。从我做起，要把团队带好。给大家说一个前几天发生在我们店的事情，当时有三个顾客来给孩子买衣服，顾客十分的刁难，边看边把我们的叠装散开，一会拿这件一会拿那件，衣服找了一大堆，然后又到处挑毛病，俗话说顾客就是上帝，来我们店买衣服，就会增加我们的营业额，大家都知道销量对我们来说是很重要的。我们岂能让顾客空手而归。我们利用所学的商品知识，细条方法，还有我们的售后服务，大家一起一言一语的给顾客解答，给小朋友试穿新衣服，新鞋子。直到顾客满意买单，有一句话说的好同心山成玉，协力土成金，团结就是力量。只有团结的队伍才是一个好团队。让我深有体会。

在今后的工作中，我将继续努力，不断学习不断提升自己的工作能力及综合素质，为公司尽自己的一份力量，带好团队。我深信我们宝庆的队伍会以更专业，更高效，更真实的服务面对千千万万的顾客。让我们共同努力带好头，做好自己，从我做起。