

2023年三年来支委述职报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

三年来支委述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位代表：

20____学年，根据教育局安排，我继续担任____中学校长、书记，同时担任____中教育集团总校长、总支书记，身兼数职，面对两所学校三个校区的统筹管理与发展，深感责任重大。一年下来，两所学校非常稳定，各项工作有序推进，得益于两所学校校级领导班子成员担当团结、自觉主动，教研组长、年级组长及中层干部等管理人员执行务实，得益于两所学校三个校区的全体教工的支持、参与及配合。根据____区教育局党委要求，我代表学校领导班子向全体教工作20____学年“一岗双责”履职报告，重点报告班子成员的思想作风、勤政廉洁表现和学校主要工作开展情况，请大家评议。

一、自觉学习，注重思考研究，谋划学校整体发展

自觉做班子团队的学习引领者，认真学习党的十九大以来的重要报告文献，深入领会党在新时期确立的“四个全面”战略布局。坚持研读教育前沿理论和文史著作，自觉提升理解研判教育发展的能力。重视班子学习，及时传达教育局各类会议内容，坚持开展中心理论组学习活动，本人带头开设基于理论学习与学校发展管理实际相结合的“学校特色品牌建设”、“目标绩效管理”、“精致教育”等主题报告，引领管理团队把握学校发展方向，明确管理重点，厘清管理思路，改善管理

方式，提高转型期学校教育发展能力。

重视管理研究，用研究的方法做管理，促进学校科学发展。班子成员人人有课题，每个课题都来自管理实践和学校发展任务。本学年，本人主持了省级规划课题《“五行”修炼：共同体文化融合建设的路径探索实践研究》和市级规划课题《“五行”文化下的学生发展性评价体系构建实践研究》，组织申报立项了区级课题《“五行”魅力党员培育路径与策略创新实践研究》朱航副校长的市级师训课题《班主任菜单式培训体系构建探索研究》获得二等奖，____副校长的《基于三级式问诊的课改课堂管理实践研究》获区三等奖。____中学____副校长领衔的《____》立项为____市美丽学校专项课题。

本学年以来，我和两校领导班子注重梳理学校“十二五”规划实施情况，总结成绩，分析学现状，思考学校发展特色方向，确立学校发展重点任务，整体谋划学校“十三五”发展思路。基于学校发展基础，本人提出学校今后发展要围绕“三优一特”发展总目标做“做精致教育”，突出精致课改，本人利用班子会、行政会、教工大会宣讲学校整体发展设计，以期形成共识，激励全校教师树立信心、不断超越。

二、自觉担当，守规矩，廉洁自律

本学年，____中校级领导班子成员从7人减少为5人，____中学仍为4人，每位校级领导身上都担负了更重的责任和任务。由于班子成员都具有强烈的事业心和使命感，都能自觉担当起学校各项工作的管理责任，既能坚持班子集体领导，注重线上的校区统筹，又能独当一面，基于校区实际主动独立地认真履行岗位职责，积极调动部门领导及全体教师的积极性，工作有思路，方法有创新，管理有成效。

本人作为两所学校校级领导班子成员中的班长，能够以较强的责任感履行职责，勤勉自觉，认真组织制定每学期学校工作总计划，主持好两校班子会议和中心理论组学习，定期分析

问题，统筹安排管理任务；同时重视目标管理，及时组织行政会总结分析20____年度教育局对两所学校的目标考核情况，对薄弱指标进行专题研究，提出整改举措。坚持每周以相对固定的时间和节奏，往返于两所学校三个校区，与在各校区蹲点的校级领导保持及时顺畅的信息沟通，督促指导各校区有效开展各项工作，参加各校区重要工作的策划指导和重要会议。

本人严格执行教育局关于校长“五不”直接分管人事、财务、采购、基建等规定，遵守“三重一大”决策制度，遵守重大事项议事规则，学校重大事项决策坚持按照规定征求意见、集体讨论和教代会审议，增强管理决策的民主科学化水平。

坚持规范做好校务公开、党务公开工作，在基建维修和采购物品中严格按照规定招投标，在重高保送生推荐工作中坚持准确落实制度方案，坚持程序规范，过程公开，在教职工职评评定及考核评优中坚持公平公正。牢固树立廉政风险防控意识，自觉抵制请托、宴请，明明白白做人，干干净净做事，保持廉洁操守。

两校领导班子成员严格执行党中央“八项规定”和省市区关于“作风建设”的有关规定，认真落实群众路线主题教育实践活动，对照“四风”问题组织班子成员民主生活会，自觉排查问题清单，及时制定整改措施，按规定反馈问题整改情况。

班子成员严明政治纪律，严守政治规矩，改进工作作风，坚持走进教师、走进学生、走进课堂，分校区通过教师座谈会，征求教师意见建议。重视师德师风建设，认真开展师德师风教育，树立先进典型，弘扬教师优秀精神，提升正能量；坚持学生评教，坚持教学开放，坚持走进社区走访代表委员，增进沟通理解，提高开放办学合力。

领导班子成员践行“诚心待人，公心处事”领导作风，坚持教师“五心”关爱工程，坚持教师“五必访”，关心教工思想、工

作、生活;组织成立教工文体俱乐部活动,开展教工群体活动,营造和谐的校园精神家园。

三、重点突出工作,改进管理方式,推进学校内涵发展

(一)坚持依法办学,制定章程,完善制度。

20____年暑假完成了____中学章程制定,确立“三优一特”办学总目标;根据上级关于学校经费规范使用规定,根据章程和学校管理需要,按照权限程序增加经费使用等相关管理制度,组织修订了《校长奖励基金发放实施细则》和《综合目标奖发放实施方案》,进一步梳理完善修订了学校管理制度,现已重新整理出版《____中学规章制度汇编》。

(二)改善管理,重视教师队伍建设。

强化教师团队建设,坚持班级教学岗位双向选聘机制,坚持评选“五行”魅力个人及团队。组织修订校长奖励基金发放细则和综合目标考核奖励方案,加大教师团队目标绩效奖励力度,设立学校发展重点项目奖。强化星级学科带头人任务型管理及指导,重视青年教师指导培养,党支部、校长室党总支把青年教师教育培养多次召开青年教师会议,重点指导青年教师提高教育教学研究意识和能力。

为扩大教育视野,20____年5月—6月,分别组织三批教师带着主题任务____结成对标学校。

(三)课堂教学改革不断深化。

学校坚持以朴素行动推进课改,全面构建培训、小组建设、班级文化建设、集体备课、课堂教学、研修管理行动系统,20____年____月学校承办了____中国共产党同盟合作导学经典课堂展示活动,尝试运用“同课异构,异课同构”方式;落实三级式课改问诊调研,坚持教研组研修和校级层面

课堂专题诊断调研，20____年____月还邀请____市教研室教研员来校集体调研指导。

重视课改总结，本学年组织召开了三年课改交流会，全面梳理了学校课改经验和亟待解决的问题，明确了课改的努力方向。坚持科研助推策略，20____年__月成立学术委员会，聘请____等担任学术顾问，组织教师教科研培训及课题研究交流，召开省市重点课题结题论证会。20____学年学校教师共有48项立项课题，其中省级课题1项，市级课题5项，区级课题29项，校级课题17项；教师科研成果及论文区一等奖6篇、二等奖5篇，三等奖11篇，市教师科研成果二等奖2项。

(四)创建美丽学校，深化“五行”校园文化建设。

积极参加____市“美丽学校”创建，“美丽班级建设”项目成为通过层层闯关成功入选____市教育局“美丽校园”创建100个重点培育项目之一，____副校长代表学校领衔申报的课题《____》成功立项为____市课题。重视班主任队伍建设，创新班主任校本研修形式，坚持组织班主任节活动，加大班主任奖励力度，设立骨干班主任、精英班主任、功勋班主任奖项；积极为班主任发展提供平台，本学年金阳兵老师成为____区首届首席班主任，并推荐金阳兵老师参评区首届功勋班主任，推荐张达福老师参评区第二届最美教师。

重视心理健康及家庭教育，本学年先后邀请____等专家为家长及初三考生开设专题讲座，20____年__月成功承办____区青春健康教育家长沙龙启动仪式活动，省市计生协会领导、市人大副____主任莅临我校，对学校办学给予了高度肯定。安全教育演练常抓不懈，坚持开展丰富多彩的体育、艺术、科技教育活动，学生参加各类比赛，成绩显著。

(五)加大后勤管理力度，提高后勤保障水平。

规范食堂管理，精细环节，定期组织食堂工作会议，尝试食

堂大厨跟班级就餐等，努力提高师生质量。加强预算管理，吸收部门人员及专用室教师参与预算；实行月度用款计划申报制度，严格遵守“八项”规定，严格执行基建招投标、物品采购制度。注重校园设施及环境维修养护，本学年学校对行政实验楼的厕所、栏杆和公共厕所、原传达室围墙、教学楼走廊水磨石进行了维修改造，定期对绿化进行除草、修剪，增加了文化墙花坛鲜花美化；暑期将完成围墙铁栏杆油漆项目、卫生保健教室搬迁装修、河道围网安装。

强化仓库管理员岗位职责，落固定资产管理，规范固定资产特别是新增设施设备的登记、入库工作，规范物流管理。严格落实校园安保要求，定期排查设施设备，增添监控设备，安装教学楼卷闸门；更换保安公司，严格落实门卫制度；重视饮用水管理，确保安全用水。学校安保工作在教育局多次的检查中获得好评。

(六) 积极组织共同体联盟及开放办学活动。

制定了第二轮紧密型教育共同体工作规划，出台了《紧密型教育共同体支援团队、交流及支教教师管理实施细》，按照整合融合原则开展学校特色建设、课改课型、有效复习、微课运用实践主题式共同体联盟活动。开放办学，先后接待长三角名校长培训班等省内外各级各类培训、考察及挂职跟岗学习数十批上千人次。

四、回望、反思与展望

回望____学年，由于学校领导班子包括整个管理团队思想统一、执行有力、勇于创新，干群关系和谐；全体教师踏实努力、合作互助、敬业奉献，学校各项工作取得了较大成绩。学校在____年度目标考核中确定为良好级，同类学校领先；党支部工作对学校发展起到了政治保障作用，被评定区教育系统先进党支部、四星级支部；20____学年，学校共同体建设、课堂教学改革成为市区典型，形成了较好的品牌影响。对此，

我代表学校党政领导班子向全体教工卓有成效的辛勤努力表示崇高的敬意和诚挚的感谢。

当然，理性地反思我们的工作，还有存在一些亟待的问题。我们领导班子特别是我本人管理服务还不够深入，重点工作实施过程缺乏管理力度，管理方式还不够优化，有时统筹兼顾不够，有时管理效率较低，学校整体教学质量还没实现根本性突破。

当然，理性地反思我们的工作还有许多不足，在集团化办学和紧密型教育共同体办学背景下，本人还存在较大的管理能力恐慌，班子成员面仍然面临着如何突破学校发展瓶颈的问题与挑战。两校领导班子成员要抓住全面启动制定“十三五”发展规划契机，凝聚全体教工，为把____中学建设为以较高教育质量为核心的“三优一特”品牌学校而奋斗。

中学校长三年来的述职报告2

三年来支委述职报告篇二

转眼间，我在新机制教师的岗位上已经平凡地走过了一年半了。追忆往昔，展望未来，为了更好的总结经验教训使自己迅速成长，成为一名合格的“人民教师”，无愧于这一称号，我现将2014年春季学年度工作情况总结如下：

一、师德方面：加强修养，塑造“师德”。我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。从踏上讲台的第一天，我就时刻严格要求自己，力争做一个有崇高师德的人。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。为了给自己的学生一个好的表率，同时也是使自

己陶冶情操，加强修养，课余时间我阅读了大量的书籍，不断提高自己水平。今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

飞跃，我从以下几个方面对自身进行了强化。

首先是从教学理论和教学知识上。我不但自己订阅了《中学语文教学》杂志进行教学参考，而且还借阅大量有关中学语文教学理论和教学方法的书籍，对于里面各种教学理论和教学方法尽量做到博采众家之长为己所用。在让先进的理论指导自己的教学实践的同时，我也在一次次的教学实践中来验证和发展这种理论。

其次是从教学经验上。由于自己教学经验不足，有时还会在教学过程中碰到这样或那样的问题而不知如何处理。因而我虚心向老教师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的教学经验。我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。

第三是做到“不耻下问”

教学互长。从另一个角度来说，学生也是老师的“教师”。由于学生接受新知识快，接受信息多，因此我从和他们的交流中亦能丰富我的教学知识。

绩也证实了这一点，我教的班级在历次语文考试当中都取得了较好的成绩，名次一般保持在年级第二名。既是七年四班的班主任，又是该班的语文老师，我更是一点不敢放松，每备一节课我都向老教师、年轻教师虚心的求教力争尽善尽美。

三、班主任工作：全心全意，尽职尽责。我所带的七年级四班一个纪律和学习都比较差的班级。从担任班主任第一天开始，我就兢兢业业，把自己大部分时间和精力放在班级和学生上面，甚至不惜牺牲自己大量业余时间。古人云：“其身

正，不令则从。其身不正，虽令不从。”在管理班级、教育学生的过程中，我始终坚持这一原则，要求学生做到的，我首先做到；反对学生做的，我也坚决不做。经过一年多的言传身教，我班学生基本做到令行止禁，班级风气正，同学关系融洽。由于我处理班级事务坚持“对事不对人”，从不歧视任何一个学生，因此学生和我关系非常融洽，班级工作开展的有声有色，取得大量成绩。我希望从我带的班走出去的学生都是“合格品”，都是有用之才。

四、学校各项活动情况：积极参与活动，严格要求自我。认真参加学校组织的各项活动。上班开会不迟到不早退，较好的遵守了学校的各项规章制度，今后继续坚持。

旧的一学期即将过去，新的一学期马上来到。我又要踏上新的征程，道远任重，我仍需继续加倍努力，争取在平凡的岗位上做出不平凡的成绩。

初中教师三年来的述职报告篇3

三年来支委述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

如果说什么职位最锻炼人，那么，销售无疑是其中的一种，在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，

对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己2020年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止2020年__月__日，年完成销售额__元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应

对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响

也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽自己最大的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

述职人：_____

2020年__月__日

销售经理三年来的述职报告篇2

三年来支委述职报告篇四

一、自觉提高业务素质。

三年级采用的是北师大版的新教材，和以往的教材有很大不同。对此，我认真钻研教材，学习新课标，仔细体会新课标理念，理解教材的意境，根据学生的实际情况制定切实可行的教案。积极参加科组教研活动，参与课改研讨，学习。

二、合理使用教法，想方设法提高教学质量。

我先从抓好学生的课堂常规入手，培养学生形成初步的行为习惯。在教学中灵活采用不同的教法，以正面教育为主鼓励

学生积极学习。

1、创设情境，激发学生学习兴趣。

新教材活动性强，我充分利用教材，精心创设学生熟悉的情境，激发学生学习的兴趣。

2、紧密联系生活实际。

数学源于生活，生活中又充满着数学。在教学中，我紧密联系学生的生活实际，在现实世界中寻找数学题材，让教学贴近生活，让学生在生活中看到数学，摸到数学。

3、开展实践活动，培养学生的创新素质。

波利亚说：“学习任何知识的最佳途径是通过自己的实践活动去发现，因为这样发现理解最深，也最容易掌握内在的规律、性质和联系。”现代教育理论主张让学生动手去“做”科学，而不是用耳朵“听”科学。留给学生足够的时间和空间，让每个学生都有参与活动的机会，使学生在动手中学习，在动手中思维，在思维中动让学生在动手、思维的过程中探索、创新。

4、发挥合作优势，开发学生创新潜能

合作研讨，即在课堂中学生以小组形式为学习群体，突出学生的协作与讨论，充分利用集体的力量，共同发现问题，解决问题，这样有利于学生的语言表达能力和创新素质的提高，小组由不同性别、不同成绩、不同能力的学生组成，使优等生的才能得到施展，中等生得到锻炼，差等生得到帮助，互相学习，取长补短，同时使学生的创新能力得到发展。

5、开展竞赛、游戏活动，提高课堂学习气氛。

基于低年级学生的特点，引进竞赛、游戏活动，学生积极性

高，效果好。寓教于乐。

6、运用表扬鼓励学生，加强学生的学习信心。

课堂上以表扬为主，分个人、小组进行表扬，经常运用赞扬的语言鼓励学生，如“你真棒!”“你的眼睛真雪亮!”“你们小组合作得很好!”……大大加强了学生学习的信心和集体的凝聚力。

本学年，我积极参与课改研讨，上学期参加县赛教，荣获一等奖;我的《采松果》课堂实录获市二等奖。

我从事教师工作时间不长，教学经验不足，在工作中还有很多不足之处，如学生学习的自主性不高，在教法上还有待提高。今后，我会多向有经验的教师请教，虚心学习，在工作中积累经验，不断探索切实可行的教学方法，更好地完善自我。

三年来支委述职报告篇五

尊敬的上级领导:

中午好!首先，向各位作一个自我介绍，我叫_____，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

履行职责情况

从 20____年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理工作，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系

列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

一、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需

要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

销售经理三年来的述职报告篇4