

管理岗位转正自我评价(优质9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

管理岗位转正自我评价篇一

尊敬的领导： 您好！

2020年__月__日怀揣着新梦想、新起点，我来到崭新的环境，加入全新的公司开始自己崭新的希望，由原本熟练的销售内勤岗位转做客服专员，基于对物业的了解和熟知，加上原有工作的经验积累，到公司入职时第一时间便能快速地进入工作角色，认真尽责地做好公司领导下达的每一件事。作为客服专员，我每天所负责的工作内容包括以下几点：

- 1、主电话回访问卷调查。
- 2、业主生态园年卡办理。
- 3、业主每天生日电话问候鲜花贺卡派送。
- 4、客服中心不定时举办业主增值服务时活动电话邀约、活动人员名单整理工作(比如品牌行、烧烤之旅等)。
- 5、理公司微信公众号后台信息留言回复操作，随时支援协助其他部门人员工作。

如果你没做过一份工作，你就不会懂得这份工作的艰难和收获，毕竟没有切身实践就不会有真实的发言权。在还未转做客户专员时的我一度就认为这个职务肯定很清闲，看起来那么不起眼也没什么特别的贡献，如果不是为了能有更多时间

去完成自己的终身事情，我可能并不会毅然果断的选择这份工作。但当我选择这份工作后，发现想要做好它依然需要花费我所有时间和精力。因为我想要做好每一件事情，哪怕微不足道，我只为自己的心。也庆幸选择了这个岗位，它让我又重新理解了一些道理，任何一种选择只要是自己想要的那就是值得的，然后只需要尽自己最大努力去做好它、去享受每一天带来的快乐；任何一份不起眼的工作，在一个公司组织内都会发挥着它无形的无穷尽的力量，好比一个螺丝钉一样，虽渺小却不可缺少。

两个月的客服工作让我切身体会到这份工作看似不起眼却蕴含意义，把公司的愿景好心情传播给客户，让客户信赖去感受公司的真挚、热情、责任。我的着重工作是业主电话回访调查及业主生日电话问候，在每一个业主回访电话中我都得到了许多有益有弊的信息，客户会把最真实的感受想法倾诉给我，而我会第一时间记录下他们的回馈。

当然每个公司都不是尽善尽美的，这其中也有一部分问题客户，会在电话里对我控诉许多这样那样的问题和麻烦，而我要做得就是耐心去倾听客户的抱怨以及站在物业的角度尽力给出合理的解释，安抚客户情绪。再把这些问题回馈到公司领导层，希望能对公司后续的改善发展起到一丁点作用。

尽管很认真的去做每件事，但还是会存在不足以及自身需要学习新的知识了解更多新的工作技能，以致于能够更好的为公司服务也为了让自己成为更好的人，也非常希望公司领导能给予我新的指示和指导。鉴于自己工作中接触到的事情，建议公司倡导各个部门在工作前一定要做到及时、有效的沟通了解合作，避免出现信息不对称。

述职人：_____

20__年__月__日

物业管理人员转正述职报告简短篇2

管理岗位转正自我评价篇二

尊敬的领导： 您好！

我是__物业公司的客服主管。我的工作主要包括：__会所接待大厅固定资产的管理，水吧服务的管理，保安、保洁的管理，会所水、电相关工作的管理，以及小区其它后勤工作等等。物业工作是整个公司正常运行的后勤保障系统，工作内容虽然庞杂，但是在同事们的共同努力下，顺利的完成了本年度的各项任务。今年已经尾声，现在我对自已本年度的工作简单作以总结。

一、接待大厅资产管理

定期清查辖区的固定资产，对有问题的硬件设施及时联系维修维护。为美化大厅环境，今年特别更换了花艺摆件，新增了沙发垫和小地垫。让来访人员在休息的片刻也能感受到公司的人性化。

二、水吧服务管理

为了提高水吧的服务品质，今年水吧也做了人员的调整。干净、整洁是水吧的基本要求。今年以来要求水吧服务人员必须统一制服，制服需保持整洁。服务台每天至少每天清理三次，客人离开后及时清理茶几，确保休息区的整洁。为保证水吧的服务质量制定了《水吧管理制度》。经过今年的调整和完善，今年共成功接待客人__x人次，并配合公司多次宣传接待工作。

三、保安管理

保安工作是确保公司办公区域内人员、财产安全的根本保障。今年来各保安员严格执行《保安管理制度》，全年内没有出现任何重大安全事故，顺利的完成公司本年度的安全保卫任务。因为保安部都是男同事，他们多次热心帮助兄弟部门，搬东西并积极配合公司的外宣工作，从不言累，在此我也十分感谢他们。

四、保洁管理

保洁工作是整个公司最脏最累的工作，为了给大家提供一个舒适的工作环境。今年以来，每位保洁员都勤勤恳恳、任劳任怨。为了让来访客户给公司留下更好的印象，他们从无怨言。今年以来对保洁工作更是严格要求，严格依照《保洁管理制度》做好每个小细节，并通过和保洁人员的多次面谈，提高了保洁员的服务意识。

五、水电管理

水电管理是公司正常办公的基本要求，今年以来由于多种客观原因，办公区域多次停电，影响了正常办公。这还需要公司领导及时的外部接洽以解决此问题。但是通常办公区域的灯管、开关及其它用电设备出现问题，我们都能在第一时间进行更换和维修，确保办公区域的用电设备的正常运行。

在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

述职人：_____

20__年__月__日

管理岗位转正自我评价篇三

从工作情况看，能够做好本职工作，较好地完成领导交办的各项任务。

但在工作的同时，也发现自身还存在许多不容忽视的问题：一是学习不主动，对业务知识和政治理论等知识的学习主动性不强；二是工作中有急躁情况，不能在稳中求进；三是工作按部就班，没有创新；四是对自身要求不严，团结协作能力需进一步加强。

今后工作将努力克服缺点与不足，竭尽全力做好本职工作，为我市的经济和社会各项事业的发展贡献力量。

管理岗位转正自我评价篇四

从工作情况看，能够做好本职工作，较好地完成领导交办的各项任务。

但在工作的同时，也发现自身还存在许多不容忽视的问题：一是学习不主动，对业务知识和政治理论等知识的学习主动性不强；二是工作中有急躁情况，不能在稳中求进；三是工作按部就班，没有创新；四是对自身要求不严，团结协作能力需进一步加强。

今后工作将努力克服缺点与不足，竭尽全力做好本职工作，为我市的经济和社会各项事业的发展贡献力量。

管理岗位转正自我评价篇五

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需

要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

述职人：本站

20xx年xx月xx日

2015管理人员述职报告(二)——建筑业管理人员

管理岗位转正自我评价篇六

20xx年初，赤天化推行“三项制度”改革，我积极响应，通过公开竞聘，我应聘到公司物管部副部长一职，分管酒店与膳食工作。对于新成立的一个部门，百废待兴，工作难度较大，在新的岗位上，我全力以赴，支持分管领导的工作，积极配合公司领导开展各项工作，尽心尽力完成本职工作。半年来，在公司领导的关心和指导下，我认真履行职责，在思想上、工作上、学习上、生活上严格要求自己，认真落实“三项制度”改革精神，为天福公司的发展做好本部门工作。现将半年来在思想、工作、学习等情况汇报如下：

半年来，我认真学习党和国家方针政策，学习十八大工作报告，特别是学习和领会赤天化“三项制度”改革精神，并按集团和公司改革精神开展各项工作，使自己在思想上、工作上与集团和上级领导保持高度一致。作为一名入党积极分子和中管人员，按照相关规定严格要求和约束自己，正确处理集体和个人利益关系，不断学习和提高自己，接受组织的检查考核，争取尽快向党组织靠拢，成为一名正式的共产党员。

作为一名新的中管人员，在工作思路、工作要求、行为准则都和以前大不一样，要将本部门工作开展好，必须有过硬的管理能力和专业知识，要达到这一要求，只有通过学习不断提高自己，学习了《海底捞》的服务理念和经营策略，在网上学习了酒店战略决策和营销手段等，结合本酒店实际开展了一些活动，取得一些效果，通过学习，提高了理论水平和服务理念。

在行动上，我严格遵守公司各项规章制度和规定，保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风，在工作、学习和生活中，充分发挥领导的带头作用，自觉做到廉洁自律，诚实守信。

（一）科学决策，群策群力

酒店与膳食板块全体管理人员根据各项工作任务的要求，制定工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，由我为主导带领各主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面努力作出贡献，近期正值旅游餐饮旺季，逐渐取得了可喜的业绩。

1、经营创收。酒店与膳食板块通过调整主管人员、拓宽销售渠道、推出激励机制、层层分解任务等相关经营措施，增加了营业收入。酒店与膳食板块1-6月份完成营收为300.17万元，完成年目标的37.5%。

2、酒店与膳食板块在国家“三公”政策的强大压力下，通过狠抓管理，挖掘潜力，开源节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

3、酒店与膳食板块通过强化员工接待基本礼仪训练，关于“仪表、微笑、问候、行为标准、技能技巧、着装、规范、素质。”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，提高了

员工的优质服务水准。此外，在大型活动的接待服务中，销售、前厅、客房、餐厅等部门或岗位，员工热情周到服务，在人员紧缺的同时互相协作，互相补位，提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成活动等。

4、酒店与膳食板块半年来未发生一例安全事故。坚持每周一例会制度，召开反馈会，对督办事项、重要决策等进行督办和协商。根据集团、天福物业公司的安全管理要求，完善制度，勤于巡逻，严密防控，发现隐患，及时整改。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和忙而不乱的安全稳定。

（二）与时俱进，提升发展，突显改观

酒店与膳食板块全体管理人员率先垂范，组织指导全体员工，结合酒店与膳食板块经营、治理、服务等实际情况，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店与膳食板块范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在员工精神状态积极向上。时刻强调管理人员和员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店与膳食板块的治理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。对酒店与膳食板块的忠诚度和敬业精神，是对治理与服务内涵真谛的理解及其运用。我们还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店与膳食板块经营指标、治理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门之间相互推诿扯皮现象少了，互通信息、互为补台、互相尊重多了；在一些大型活动中，在酒店与膳食板块全体管理人员的榜样作用下，部门主管带领着领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店与膳食板块的窗口形象增添了光彩。

（三）创品牌效果，抓好全面工作

酒店与膳食板块召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，如安全培训、服务礼仪培训、普通话培训等等。这些大大促进并指导了酒店与膳食板块管理工作更规范地开展。同时，酒店与膳食板块结合年初制定的治理目标和工作计划，酒店与膳食板块及各部门主要抓了如下工作。

1、以效益为目标，抓好销售工作

(1)人员调整。酒店与膳食板块各岗位进行了竞争上岗制，要害是人，是主要治理人员的责任。将人员进行调整，增强了人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

(2)渠道拓宽。各部门进行指标分解，由于国家、集团公司的各项新政策，1-3月份生意惨淡，公司下达的经营指标和实际收入相差甚远。针对这一问题，我们积极拓宽思路，对市场进行调研、合理定位，调整了部分房价，开展了三“八”节促销活动，计划7月至9月开展升学宴活动，计划开展销售提成方案。这样，能激励大家的工作责任心和促销的主动性，明显促进了销售业绩的提升。

2、窗口形象。重视塑造酒店与膳食板块的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店与膳食板块利益最大化。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每班的身份证登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。总之，要求各部门层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销。

3、投诉处理。酒店与膳食板块的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着

“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满足”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，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。一年来，销售部接待并处理宾客投诉，为酒店与膳食板块减少了经济损失，争取了较多的酒店与膳食板块回头客。

（四）岗位调整

通过竞聘上岗，增强了员工的危机意识，改变了员工的工作作风和服务意识，促使员工进行学习和研究。这些皆利于酒店与膳食板块及部门岗位的政令畅通，令行禁止。总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了治理机制等方面的保证。

（五）以质量为前提，抓好客服工作

1、班组早会。为保证酒店与膳食板块基本产品“客服”质量的优质和稳定，客房部根据酒店与膳食板块要求，设立了班组周会制度，在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布路并形成文字，同时将酒店与膳食板块相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全分管负责人外，将安全知识培训开成系统定期展开。从酒店与膳食板块相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。

（六）以“防”为主，抓好安保工作。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，都

积极制定安保方案和应急预案、及时签订安全协议书。按时组织酒店与膳食板块内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。严格检查消防设施设施；对酒店与膳食板块应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

（七）以降耗为核心，抓好维保工作

1、酒店与膳食板块办公会专题决定，在酒店与膳食板块各部门原有治理规定执行的基础上，再次向员工提出节能降耗要求。

2、抢修维修。维修的同志承担着酒店与膳食板块各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作很久，有时一干就是一整天。

3、保管把关。保管工作中努力做到节约开支，降低成本，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是大型物资进出库房，都要事先得到领导审批。做好预算，控制费用支出。

（八）以精干为原则，抓好人事工作

1、合理定编。根据公司三项制度改革精神，以精干、高效为用人原则，相关部门协调，原有编制84人，现有编制61人，并未影响酒店与膳食板块及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店与膳食板块经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

（九）以“准则”为参照，抓好培训工作

1、酒店与膳食板块讲座。按照酒店与膳食板块制定的全员培训计划。

2、部门培训。各部门在酒店与膳食板块组织培训的同时，每月有岗位业务的培训。主管每周进行电脑知识培训，各部门人员业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。通过培训，员工的整体素质提高了，业务水平提高了，客人的满足度也提高了。

通过整合半年来，取得一些成绩，但还存在问题，主要是：

1、部分员工对“三项制度”改革认识不足，存在消极等待、观望思想，影响其他员工及改革推进。

2、合并后，因人员减少、工作流程不尽相同，人员调配未形成合力，还未形成1+1大于2的效果。

3、对廉洁政策影响没有太好应对措施。

4、服务技能还有待提升。

5、服务质量尚需优化。

6、业务拓展没有形成。

总之，通过对酒店与膳食板块半年工作进行回顾总结，在廉洁政策的影响下，在赤水同行业残酷的竞争下，虽然本部门员工付出了艰辛的工作，经营收入达到300万元，利润和指标都没有按计划完成，但是，在接下来的下半年，我们将以此为动力，激励鞭策全体员工上下增强自信，振奋精神，发扬攻坚克难的精神，拓展市场的策略，争取在下半年完成目标任务和责任利润。

管理岗位转正自我评价篇七

1、现在担任经理副理之际，抓紧时间学习作为副理的各项事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己

向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，成为全方面的管理人员。

2、加强与品牌供应商的沟通，在今后的活动、人员、货品等方面的沟通更加顺畅，将工作做得更到位、更完美，在销售淡季联系实力较强品牌做户外路演和室内走秀，将品牌推销出去，让更多顾客了解品牌并喜欢品牌的商品。

3、加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的导购人员，也使自己成为高素质的管理人员。

4、在三期即将开业之际，借此机会认真学习装修相关知识，熟知装修的所有工作流程，学会独立安排和协调商场的所有装修工作。

在过去的两年时间，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!更多的自信!更多的成功!

述职人：本站

20xx年xx月xx日

2015管理人员述职报告(四)——图书馆管理人员

管理岗位转正自我评价篇八

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

我于 20xx 年 8 月被分配到女鞋商场，最初实习导购的岗位，从基层作初步了解，随着工作深入担任了柜组长的职务，着手开始基层的现场管理事务，12 年 5 月体制改革，我有幸成为经理副理，我所涉及的业务工作更加广泛。在过去的 2 年时间里，从最开始的初来咋到到现在的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

日常管理工作：

1、人员管理：每天日常的巡场，检查员工行为规范、商品物价质检、员工的业务知识能力及员工的销售工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规范的价格、产地、材质等相关标示和其他不合格的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及柜台在岗率，避免漏失顾客及销售。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每日晨会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。对于相关业务知识能力也会抽出晨会或其他时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的导购人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位调岗至商场内其他品牌，尽可能减少商场人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

货品管理：

1、每月对各品牌库存架构及销售分类结构进行统计分析，了解不同类别货品的库存情况与之带来的销售收益情况，针对

畅销款式及时沟通补货，滞销款式 采取一定的促销方式拉动销售， 2、每周及每月固定时间对周边竞争店进行市场调研，了解其他店与本店货 品差异情况， 以及活动、 价格、 陈列等差异情况， 对于我店比其他店存在的劣势， 跟厂家沟通对其作出调整，保证我店库存是最优质的货源。 3、在大型活动之前督促厂家储备货源，跟厂家索要货品明细，对活动货品 进行审查， 确保货品能够为品牌为商场带来切实的销售收益， 催促厂家尽早发货， 并对货品进行质检和验货，一切无误后在指定特卖场陈列上柜。

销售管理：

1、每月根据商场分配给柜组的销售细化到每个品牌，有需要时细化到品牌 每天销售，随时跟进品牌及柜组任务完成情况，并对销售较差品牌了解情况，分 析原因，并跟品牌厂家进行沟通，在促销、货源、人员方面给出改进建议，尤其 是销售淡季联系厂家进行特卖、反季货品促销活动，借此提升品牌销售，向销售 任务更近一步。

2、积极与厂家沟通各个档期的促销活动，对扣点情况进行协商达成一致， 在保全商场利益的前提下尽量保证活动的参与率，营造活动氛围，提升销售。

3、每周及每月对品牌销售进行全面剖析，从人员、货品、促销等方面发现 其中不足之处， 挖掘可提升销售的方式和潜力点，并针对相关问题提出可行性解 决方案。

装修管理：

1、协助主管与装修品牌的装修人员或供应商进行前期沟通， 审查其装修图 纸，约定装修日期，对接相关装修工作，帮助办理施工手续及施工证。

2、专柜装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修

要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，同时催促装修进度，保证在约定时间内顺利完工。

3、在相关部分的协助下对装修好的专柜进行验收审核，发现问题联系装修人员立即整改，并随时跟进保证一切验收合格。

工作中亮点和不足：

亮点：1、在万达广场开业之时，我随同主管一起参与了门店调研，而我主要负责了电子版平面示意图的绘制，由于示意图对图纸精度要求不高，我采用的是 ppt 的自选图形功能，该方法绘图简便易行，不需要专用软件及相关操作技术支持，此绘图技巧也被领导、同事所认可和赞赏。

2、我对数据比较敏感，在品牌结款的核算工作中表现比较突出，我还利用 excel 表格将各个计算公式设置到表格中，只需将相关销售数据填入表格即可直接得出结算金额，这样使得结算工作更加方便快捷，核算结果也更加准确。

不足：1、跟供应商的沟通还有待加强，前期主要局限于活动的沟通，对于人员和货品相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表示不足。所以，现在要做的就是多于供应商接触，不怕与供应商沟通，与供应商建立共存体系，定期与品牌供应商对人员、工作状态、货品等方面进行沟通，加强感情联系，让供应商了解商场的制度与管理方法，使促销、客诉等能更快更好的解决。

2、需要在品牌方面加大学习和认知度，多了解不同的品牌，掌握这些品牌的相关信息，提升自己对品牌的敏锐度，只有自己了解了才能更好的为员工培训。

今后的工作计划：

1、现在担任经理副理之际，抓紧时间学习作为副理的各项工

作事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，成为全方面的管理人员。

2、加强与品牌供应商的沟通，在今后的活动、人员、货品等方面的沟通更加顺畅，将工作做得更到位、更完美，在销售淡季联系实力较强品牌做户外路演和室内走秀，将品牌推销出去，让更多顾客了解品牌并喜欢品牌的商品。

3、加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的导购人员，也使自己成为高素质的管理人员。

4、在三期即将开业之际，借此机会认真学习装修相关知识，熟知装修的所有工作流程，学会独立安排和协调商场的所有装修工作。

在过去的两年时间，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!更多的自信!更多的成功!

管理岗位转正自我评价篇九

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去了，新的挑战又在眼前，沉思回顾，在这个大家庭里使我得到了锻炼，学习了很多的知识，交了很多朋友，当然也积累了更多的经验，在xx年里也通过深刻的教训发现了自身的不足。

具体述职如下：

一、业务

1. 超市看似是一项简单的工作，真正做起来却不那么容易，需要较强的责任心，不仅要干好本职工作，还要做好沟通，服务两者相互相成，缺一不可一年来的工作很短，写出来却很长，既做到三实，四严，两个一样，三实即是做人诚实，说实话，办实事，四严即是严格要求，严密的组织，严肃的态度，严明的纪律，两个一样，即是领导在与不在都一样，有无检查都一样。

4. 做好防火，防盗，防破坏工作，熟练业务，礼貌待人，乐于倾听他人建议，批评

二、管理

提起管理，我觉的让我头疼的问题就是促销员，当然大量的销货也是和促销员分不开的，组内员工六名，14名促销员，一但管理不好，组内将是一片散沙，不可收拾，首先我教育员工把促销员当成自己的同事，用心呵护她们，其次教育促销员把自己当成组里最重要的一员，她们由于是厂家开资，所以有些事情很散漫，第一步归纳以下三点，明确的责任，积极的态度，正确的位置。

在现实生活工作中，每个人都有不同的责任，只不过由于职位的高低存在责任大小而已，做为公司的一名员工，我们的责任是什么？我给她们比喻，公司是一台高速运转的机器，而我们就是这台机器上的一个齿轮，每个齿轮都在为这台机器运转提供服务。

而其中任何一个齿轮出现问题，都将使机器无法正常运转，不言而喻，我们就是转化思想，工作是，我要做，而不是要我做，一年来，自己严格要求自己，没有规矩不成方圆，榜样的力量是无穷的，在促销员中找一个比较积极的员工来做榜样，让所有的促销员有工作上学习上的标准，让大家跟着榜样干，树立榜样时要通过公正，公平，公开的方法产生，这样的榜样才能让别人福气，才有号召力，才能在他们心中

树立威信。

三、xx年计划

xx年我有个信念，只有前进，不能后退，只能成功，不能失败。

我不能自信的报出xx年我要销货多少万，利润要超过多少万，我只能说我会全力以赴的去干，在工作全流程的每一个细节都要做到精锐求精，不折不扣，关于细节不等于 $100-1=99$ ， $100-1=0$ ，1%的错误会导致100%的失败，因此，在xx年里我要坚决杜绝1%的错误，各项任务争取100%达标，我相信，同心山成玉，协力土变金，团结就是力量，团结就是胜利，最后祝福在xx年里发展突飞猛进，祝福未来，前程似锦！