

最新新婚父母致辞男方说(模板5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

村农经员述职报告篇一

在20xx年的上半年工作安排中，我把工作重点放在在新的市场开发方面，转眼间，走过6月，上半年的工作进入到收官阶段，现将整体的销售工作及个人工作述职如下：

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□x万元，纯利润x万元。其中：打字复印x万元，网校x万元，计算机x万元，电脑耗材及配件x万元，其他□x万元，人员工资x万元。

客服部利润主要x电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为x电脑授权维修站□x打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润x万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在x万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润x万元；多功能电子教室、多媒体会议室x万元；其余网络工程部分x万元；新业务部分x万元；电脑部分x万元，人员工资x—x万元，能够完成的利润指标，利润x万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利

润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把x公司建成平谷地x计算机的机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：

为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能

够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，与时俱进。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和x名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和x公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于x形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把x建成在平谷地x规模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

村农经员述职报告篇二

尊敬的领导和各位同事：

感谢各位领导和同事给予我充分信任和支持。我是华为的一

名经理，现在向大家述职。

华为作为一家国际化公司，拥有多项核心技术和领先的市场布局。作为部门经理，我深入了解了市场需求，通过不断学习和研究行业动态，带领团队及时调整市场策略，瞄准了公司的目标市场，并取得了不错的业绩。在过去一年里，我们的业绩同比增长了30%，并且在一些新增市场中取得了不错的进展。

作为一名经理，管理能力是必须的。在过去一年里，我注意到团队的成员们都非常认真对待自己的工作，并积极进取。针对每个员工的不同情况，我给他们提供了不同的培训方案和发展计划，让他们有机会发挥自己的天赋和才能。同时，我也关注着员工工作的心理状态，倾听他们的声音，努力调节他们的工作积极性和情绪状态。团队拥有了很高的凝聚力，能够快速适应市场的变化，创造出更多的商业机会。

作为管理者，沟通能力也是非常重要的。在过去一年里，我经常与不同部门的领导进行交流和合作，以达到共同的目标。同时，我也时刻保持了与团队成员的沟通，并且及时获取他们的反馈，不断完善我们的工作计划，达到了更加高效的工作结果。

在过去一年里，我们在公司内部开展了多项创新活动，如包括产品创新、流程创新、管理创新等。我作为部门经理，积极参与其中，推动新项目的发展与实施。我们也与一些合作伙伴共同探讨新的技术方案，并积极推进技术的创新与迭代，让我们的产品在市场竞争中更具优势。

总体而言，在过去一年里，我和我的团队努力抓住市场机会，坚决打破固有的思维模式，跳出框架，开展了一系列的创新组合。同时，我也加强了与领导和员工的沟通，不断优化工作流程，提升了整个团队的执行力和凝聚力。未来，我们将进一步挖掘市场潜力，拓展业务范围，提高公司竞争实力，

为客户和员工带来更多的价值，也为公司的发展注入新的动力。

谢谢！

村农经员述职报告篇三

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx，湖南邵阳人，汉族，中共党员，1986年2月出生，20××年7月高中毕业，同年12月份应征入伍到部队服役，20××年9月至20××年7月在xxx人事管理专业士官班学习，并取得本科学历，20××年12月退伍，退伍后搞过直销，当过小包工头。幸运之神的眷顾，我有幸于今年5月17日到背篓人家拓展部任投资顾问。

从我进入公司的那一刻“背篓人家”求真务实的工作作风及奋勇争先的进取精神深深地感染了我，公司极具潜力的发展前景和公司领导的远见卓识也给我留下了深刻的印象。现将我任投资顾问一职以来的工作情况述职如下：初来公司，因为没有拓展方面的工作经验，曾经很担心能不能胜任本职工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，以及各位领导的精心教导和培养，使我很快适应了本职岗位。

在此期间，我先后系统的学习了公司企业文化和相关的业务知识，深入了解了公司的发展目标和潜力；及时跟进各加盟店的工作进展情况，草拟了株洲、天津、乌鲁木齐等加盟店的装修计划；到宝家山店实地学习并查找存在的问题，及时做好笔记，为以后的工作提供参考，为更好的为加盟商和公司服务打下坚实基础；充分利用网络资源，了解了其它具有竞争实力的同行业的管理、装修风格、运行情况；如湘里人家、湘西部落、老乡村、阿瓦山寨等；收集并学习了餐厅选

址、布局、装饰、用材等方面的内容；收集了富有湘西民族特色的各项资料；跟张总监到攸县店实地查看装修情况，及时指正需要改进的地方，积累了宝贵经验。

在6月27号接到总部派往石家庄加盟店工作的通知后，充分做好各项准备，给任务就是给荣誉。29号早晨抵达目的地后，不顾旅途劳顿，立即开展工作，和加盟商开协调会、明确分工、确认店面选址是否符合要求、核实实际面积；考察原材料、装修材料的市场供应情况及价格，了解当地消费情况，制订工作方案和开业倒计时推进表，于第5个工作日和加盟商成功签约并打款，突破历史记录。

过去取得的成绩已成为历史。看到公司的迅速发展，我深感骄傲和自豪，也更加迫切的希望通过自己的努力工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在今后的工作中，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，严于律己、戒骄戒躁；不折不扣的完成领导布置的每一项任务，主动为领导分忧；不断学习、虚心请教、提高自己、充实自己，牢固树立以公司为家的思想观念，协调好工作与个人的生活矛盾和冲突；严格遵守公司各项规章制度，积极响应公司号召；尊重领导、团结同事、服从管理、竭诚合作，为公司的发展壮大做出更大的贡献，为实现我们背篓人家“打造少数民族餐饮第一品牌”的宏伟目标而努力奋斗！

村农经员述职报告篇四

尊敬的领导、各位同事：

我是某市的一名城市经理，在过去的一年里，我和我的团队一起，为城市的建设发展尽了我们的努力。今天，我有幸能够向大家汇报一下我的工作情况。

作为城市经理，我的主要职责是促进城市的经济发展、城市

规划和城市管理。在过去的一年里，我的团队和我一起，重点开展了以下工作：

1. 根据城市发展规划，制定经济发展战略，并积极推进经济建设。我们积极引进高科技企业和服务业企业，提高城市的知名度、效益和竞争力。同时，我们大力宣传城市文化，提高城市形象和文化软实力。

2. 在城市规划方面，我们致力于推进城市可持续发展，合理规划城市的空间布局和城市的自然资源利用，加强城市基础设施建设。特别是环保方面，我们出台了严格的环保政策，积极推动生态文明建设，为城市和谐发展做出了贡献。

3. 在城市管理方面，我们加强了城市公共服务设施的建设和管理，并积极开展市容市貌、交通管理等方面的工作。同时加大文化、教育、卫生、社会保障等民生工作的力度，全力保障市民生活的幸福和安全。

经过一年的努力，我们团队取得了一定的成果：

1. 经济增长较快。全年gdp增长率为8.5%，高于全国平均水平。

2. 城市形象提升。我们加强了市民文明素质的培养，开展了一系列的宣传教育活动，使城市的文明程度得到了显著提升。

3. 城市环境改善。我们制定了严格的环保政策，开展了一些有意义的环保项目，使城市的生态环境得到了相应的改善。

4. 城市基础设施改善。我们开展了一系列基础设施升级改造工程，提升了城市的交通、水电、通讯等方面的基础设施水平。

5. 民生问题得到解决。我们加大了对民生方面的投入，针对一些有重大影响的问题得到了解决，使市民的生活质量得到

进一步的提升。

在工作开展的过程中，我们也面临了一些问题：

1. 某些领导对城市建设的重要性认识不够，需要进一步加强宣传教育，提高社会认识度。
2. 城市基础设施还有待进一步完善，需要加大改造和建设的投入。
3. 城市交通拥堵现象依然严重，需要加强交通疏散、公共交通的建设和管理。
4. 环境污染问题依然严重，需要进一步加强环保工作，提高环境保护意识。

在未来的发展中，我们将继续尽职尽责，开展工作，并提出以下措施：

1. 加大对领导层的. 宣传教育力度，提高城市建设的重要性的认识度。
2. 进一步加大城市基础设施改善、建设的投入力度，提高城市的交通、水电、通讯等方面的基础设施水平。
3. 加强城市环保工作，制定更加有力的环保政策，加快环保项目的建设推进，提高城市环境的质量。
4. 加大对城市文化的挖掘和传播力度，推动生态文明建设，提高城市的形象和文化软实力。
5. 加强城市管理，提高城市公共服务设施的建设和管理水平，强化市容市貌、交通管理等方面的工作，全力保障市民生活的幸福和安全。

在未来的工作中，我们将继续努力，为城市的发展献上力量，为实现城市的可持续发展做出更大的贡献。谢谢大家！

村农经员述职报告篇五

尊敬的领导：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。以下是我的述职报告。

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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

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，考虑并补充建议从提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

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。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

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，对公司生产的铝材产品用途、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。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日