

最新高中课文雷雨教学设计(通用7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售区域经理述职报告篇一

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

20xx年xxx月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项内容，圆满完成了各项任务目标。下面我把具体情况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

20xx年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了一定的成绩，全年共完成产值2.19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，积极探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习十六届六中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了大量的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标责任治理，裁短了治理

链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。通过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标责任治理等制度和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。20xx年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了一定的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、文明施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了一定的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了一定的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好大量未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、积极化

解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。通过多种渠道的协调和努力□20xx年全年共完成工程结算上报3.9亿元，审计核定额2.5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、积极拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用xxxx二级的资质优势，以股份制的形式成立了xxxx分公司，从几个月的运行情况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司□20xx年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放情况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的希望，这一块工作我们会在xx年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

- 1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一起来，观念没有真正转变过来。员工的责任心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，创建一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

- 2、工程施工治理方面我们虽然取得了一定的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场文明施工不够好，整体水平

参差不齐。下一步我们将全面推行项目责任治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注意技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源条件。

20xx年甚至在一定时间内，我们的总目标就是建设和谐、稳定、可持续发展的某某集团，使之成为周边地区最具影响力的房屋建筑施工企业。xx年我们计划完成总产值4亿元。实现利润2300万元。创建省级文明工地1个，市级文明工地5个，市优良工程2个。全年重大安全性事故为零，工程交付质量合格率100。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和治理水平，我将与公司领导班子一起带领公司全体员工解决20xx年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在20xx年夺取新的成绩而努力奋斗。

谢谢大家！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售区域经理述职报告篇二

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

今年年初，总公司任命我继续担任前昊炭素公司总经理职务。回首一年来的工作，我在集团公司各位领导和徐董事长的正确领导、指引下，带领公司全体干部职工齐心协力，务实奋进，团结拼搏，通过坚持两手齐抓（即：一手狠抓生产、经营、安全、环保、质量、管理；一手狠抓项目建设和设备改造），较好地完成了各项任务目标。下面我把具体工作情况向各位领导作述职汇报，请各位领导和同志们予以评议。

（一）较好地完成了公司制定的各项计划指标

1. 完成产品产量126700吨；
2. 完成工业生产总产值49400万元；
3. 实现销售收入42200万元；
4. 实现利润2450万元。

（二）所作的主要工作

按照总公司领导和徐董事长的布置安排、要求，结合公司的实际，一年来围绕公司总经理职责，本人主要抓了以下几方

面的工作：

1. 狠抓企业内部综合管理，企业管理水平逐步提高。

20xx年初，我提出了：“新的一年、新开端、新的起点、新的目标，全公司上下要有新的认识、新的思路、新的标准、新的要求来揽领每个人和每项工作；在具体工作中要更加注重管理，更加注重实效，更加注重团结，更加注重执行力；要兢业奋进、积极努力完成公司年度目标计划任务和各自的本职工作”的总体思路、工作方法和要求，在一年的工作中，我严格按照上述的“八新、四更、一要”的要求在工作中加以认真、严格、细致的实施，并取得了良好的效果。

为尽快扭转炭素公司的管理队伍综合素质低、管理工作基础薄弱、管理理念意识浅淡的实际状况，我立足于提高员工的整体素质，以身作则，带领和要求公司领导干部带头加强政治和业务的学习，改变观念、创新管理理念，在工作思路和方法上积极探索新办法，通过加强办公纪律建设：实行敞门办公、严格办公电脑使用规定、早上下午上班前点名、加大办公期间对处室车间人员在岗情况检查力度、加大门卫治安保卫力度，实行“走动式”管理等措施，使整个管理、后勤人员的在岗状态和工作效率有了明显提升；通过加强车间交接班管理、现场管理、工艺管理、生产经营计划管理、夜间值班巡查管理等方法措施，使整个生产、经营各项工作都逐步走向了规范化、数字化的管理模式，促进了公司管理水平的提高和各项工作的有序开展。为全面实现公司年初制定的“四大管理目标（经营目标、产品质量目标、成本目标、安全环境目标）”，奠定了基础。

2. 强化市场运作，经营业绩再创新高。

今年以来受国际原油价格调整的影响，国内石油焦价格出现了几次大幅度波动，特别是5月份和下半年9月份前后，石油焦价格反复三次上涨幅度较大，但产品销售价格调整不及时不到位不同步，产品利润较低。为此，我积极把握市场脉搏，协助董事长带领供应、销售等处室密切关注市场行情，预测市场变化可能带来的危机，合理调整应对策

略，千方百计避免和减少损失。

一是保证原材料采购渠道畅通，保证了生产供需平衡。供应处针对石油焦、煤沥青两大原材料价格的大幅变化，合理调度资金，采取有效措施，实行定量采购，基本保证了生产正常运行。全年共计采购石油焦143000吨，煤沥青24000吨，煨后焦18000吨，采购合格率均达到了100%，为保障经营计划目标的完成奠定了基础。二是完善加强了内部销售管理，实现了产销平衡。国内市场方面：为了确保货款的及时回收和进一步提升销售人员的综合业务素质，督促销售处制订了“销售处货款回收承包责任制和销售人员出差过程中汇报制度”，并通过财务处严格考核执行，逐步造就了一支高效、团结、战斗力强的营销队伍。出口贸易方面，为确保占公司产量50%以上份额的俄罗斯市场的合同订单按时发货和争取最大利润，通过董事长和我一起加强与富盟公司不断交流沟通，把订货合同由原来的年、季签订变更为每月一签订（主要是价格），使产品销售价格既符合同期市场行情，又有效规避了市场波动带来的风险。经过不懈努力，全年完成货款回收48033万元，完成销销量126700吨，实现了产销平衡，当年货款回收率达到了100.27%，有效缓解了企业财务资金压力，确保了生产经营的良性运行。

3. 以全面质量管理为中心，加强改进、提高工艺技术水平，稳定并提高了产品质量。一是加强领导，成立了有总经理担任组长、各部门负责人担任成员的质量领导小组，负责开展全面质量管理的指导和具体落实；二是广泛宣传、提高认识，每月组织召开领导干部和基层部分生产骨干员工参加的“质量分析专题会议”，使多数职工认识到产品质量不仅是关系到企业发展的大事，更是关系到自己每月的切身利益，从而提高了基层工作的执行力度；三是全面实施，重点突出，要求各处室车间、所有员工全部参与到质量管理中来，从工艺纪律、产品收率和一级品率三个方面狠抓质量提高，针对焙烧炉调温工对天然气使用中存在的问题，要求车间落实生产工艺控制管理程序中制定的工艺参数，根据天然气的燃烧特

性并结合炉子的现有状况，及时总结经验，实时调整焙烧运行曲线，提高产量、稳定质量；四是加强监督，严格考核，公司考核小组靠上监督检查，对违反工艺要求的行为坚决制止，并做出一定处罚。通过实施全面质量管理，广大干部员工在岗状态和工作效率有了很大提高，责任心明显加强，产品质量趋于稳定，产品收率达到了96.38%，推进了公司质量管理有了明显的进步。今年4月份，根据原材料价格不断暴涨但货源紧缺、质量差、影响产品质量的状况，我提出了开展全面质量管理（即：全员、全过程、全方位）活动的意见，取得了董事长的大力支持，并成立了领导小组，有我担任组长。通过广泛发动、全面实施、突出重点、狠抓重点难点、加强考核分析等措施，不仅加强了生产过程的控制管理，而且确保了生产的有序运行和产品质量的稳定提高。

4. 狠抓财务（重点是流动资产）、成本管理，提升财务成本管理的水平。

财务（流动资产）、成本管理是任何企业的一重要方面工作，但也是炭素公司的薄弱环节，为尽快改变、扭转这种落后状况。我要求财务处加强财务（主要是流动资产中的原材料、半成品、在制品、产成品）和成本（主要是成本计划、成本控制 and 成本分析）管理，以生产车间为核算单位，以品种为核算对象，进行二级成本核算管理的办法和严格考核奖罚兑现，使公司的资产管理逐步走向了规范化，从而降低了生产成本、增加了经济效益、锻炼了会计队伍，为公司每月的生产经营计划安排和2011年计划目标确定提供了理论依据。

5. 狠抓项目建设管理，推进生产技术改造，优化了生产布局结构。一是我亲自担任项目建设小组组长，带领小组成员，明确职责分工、精心安排、合理调度，按照达到国内同行业较先进水平的要求，建设了38室的6万吨焙烧炉项目。为了确保工期争取早建成、早投产、早获得收益，我亲自负责项目规划、设计图审、关键设备和耐火材料的考察订购，特别是在项目建设的关键时期我每天都要到施工现场检查、督促，

发现问题及时解决。经过努力9月16日全部竣工，9月26日点火投产。至年底投入运行三个月，共完成焙烧42室，出炉4000吨，产品收率达到99%，实现了当年建设当年投产当年见效，为进一步扩大市场占有率打下了基础。

二是为了解决6万吨焙烧炉投入运行后总焙烧产能与成型生产总量不配套的实际问题，组织人员于8月初对年产量3万吨阳极半成品的生产线（原东厂三车间）进行扩大产量的改造，10月份全部投入运行，使年产量增加到4万吨并实现即时投资改造即时获得收益的效果。

三是带领项目小组成员对原1#2#被烧进行了关停拆除，并在原址上开工建设了产5万吨阳极半成品成型车间技改项目，目前该项目的7台关键设备已经签订了购置合同，土建施工按计划进度顺利推进，计划明年5月1日建成联动试车并投产运行。

四是组织实施了焙烧升级改造，提升生产装备水平。对公司的3#、5#焙烧炉实施了天然气替代煤气焙烧的技术改造，目前公司已有15万吨的产能采用天然气焙烧，不仅进一步提高了产品质量，而且解决了因煤气炉带来的粉尘污染和不安全因素，改善了生产现场环境，降低了劳动强度，实现了较好的经济效益和社会效益。

6. 狠抓安全和环境保护管理，基本达到了安全生产和环保达标的目标。

以“讲安全警钟长鸣，抓安全一丝不苟”和环保必须达标及董事长提出“安全、环保是天”的宗旨原则。狠抓安全环保，坚持“预防为主、防整结合”的方针，采取车间、部门承包责任制的措施，通过实施全年没有发生较大的安全事故和环保不达标现象，为保证生产的正常进行和完成计划目标创造了条件。

7. 时刻注重自身素质建设，做勤俭自律，踏实肯干，兢业工

作的楷模。

作为公司总经理，我时刻认清自己的角色、位置：即是董事长的助手，是“副班长”，是在董事长的领导下对董事会、董事长负责，加强综合全面管理，精心组织、运筹，全面完成既定各项目标任务。一年来我严格遵照总公司领导和董事长的指示安排，带领全体员工坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的生产经营策略与发展蓝图，建立健全公司各项规章制度与绩效机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事长报告与负责。

由于总经理主要负责组织公司生产经营和重大事项的运行，责任重大，因此，每次对生产经营等各项工作作出具体安排或要求前，为确保准确避免失误，我都亲自收集、整理、核算、落实有关数据，尽可能的掌握第一手资料，所以经常日以继夜的工作。如：每次召开月度会，为了确保各个数字的准确性，我都要把各类数据报表进行重新核算多遍，并多次带到家里加班到半夜，直到把整个生产经营的数字全部算出来（这一年我真的增添了很多白发）。

我参加工作至今近40年，先后在大型国企、外资、合资企业（机械制造、大型物流、食品饮料生产、企业管理咨询、炭素制品生产）从事财务（20年）、物资供应、销售和全面管理（20年），多次获得部级、省级模范工作者、先进管理者。但那都是过去，不代表现在和以后。所以，自05年5月到炭素公司特别是担任公司总经理以来，我更加注重自身的学习和建设，坚持“以德治企”的人本管理理念。不断提升思想素质和业务能力素质，开阔视野、充电扩能，始终把上级领导和公司广大员工赋予我的职位当作是一种重大责任和必尽的义务，坚决贯彻执行公司的规章制度以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心职工疾苦，并常以此影响教育身边的人和下级领导干部。

总结20xx年所做的工作虽然取得了一定成绩，但都是在董事长的正确领导、支持、帮助下，通过班子成员和全体员工共同努力所取得的，是大家共同取得的成绩。但我也清醒地看到、认识到存在有一定的问题和不足之处，具体表现在八个方面：一是：本人个性直率，有时工作方式较简单，别人理解、接受不了或抵触时容易急躁，批评人；二是：按自己要求他人，比较严厉、严格，易伤同志感情；三是：由于自己受党教育、工作多年，二十年会计工作经历，所以政策性、原则性相对较强，有时不能完全处理好相关的关系；四是：由于设备多数陈旧老化，管理维护不能完全到位；五是：有关管理措施和执行力有时不能完全到位；六是：管理人员综合素质，管理工作水平较差较低，适应不了企业发展和开展工作的需要；七是：绩效考核不够全面，不够到位，不够严细；八是：老拖欠款（国内）额相对还较高，清欠效果不尽理想。以上问题和不足都是必须在今后的工作中加以克服和解决。总之，要更加努力团结全体员工，带领行政班子成员求真务实，开拓进取，奋力拼搏。按董事长要求：聚精会神搞管理，一心一意谋发展，决心把炭素公司下半年的各项工作推向一个崭新的局面，全面完成年度各项目标任务。

谢谢大家！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售区域经理述职报告篇三

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫xxx是四季餐厅销售经理，现在我把自已七个月来工作情况作一下汇报。

从2004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日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作需要及领导信任和自身发展需要，主要负责四季餐厅营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”演唱会到振奋人心亚洲杯，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活动，四季餐厅同样也在市场打拼下，掀起了经营高潮。回顾这几个月来工作，主要有以下几个方面：

1、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，我把自已所看到不足一一列出病单，进行全面性培训和现场督导。纠正错误管理方法，进行理论讲解及实践练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德观念、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好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好习惯，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，不足是操作细节还有待改善。

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要毛病存在于没有规范制度，员工不明确制度，一些制度没有具体负责人进行落实等。通过质检部领导指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、

音响开关时间及负责人以及各岗位服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作注意事项，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现象。

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

金秋十月是婚宴黄金季节，制定婚宴方案，向周边单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份五场婚宴工作，向前来宾客介绍四季餐厅各种优势，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准备工作。

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用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元餐费，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。

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。并利用接待团餐机会，认真咨询反馈，做好信息反馈统计工作。总之，在这平凡而又不平凡七个月里，我感受很深，同时也深感自己不足，目前，外面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，加强销售业务知识及各方面知识学

习。

- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新客户群体。
- 3、做好内部客户维护及沟通工作。
- 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。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售区域经理述职报告篇四

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

一假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20xx年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的□20xx年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年度俱乐部原计划收入为3709.04万元，实际收入为2329.65万元，完成率为62.81%。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为1613.40元，实际收入为1648.69元，完成率为102.19%。其中西餐计划收入为401万元，实际收入为436.29万元，完成率为108.8%，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为96.5%。

为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

- 1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。
- 2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。
- 3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。
- 4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。
- 5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，

通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店管理层自20xx年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

市场的变化与酒店的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉搏，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定20xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a[]b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定xx会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。

七月份酒店为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

酒店中层管理人员为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀

人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，俱乐部在20xx年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为242.5小时，其中四月份为101.5小时，五月份为67.5小时，六月份为73.5小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

酒店初步建立了统一的培训师制度，人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练，集中组织了“培训技能实践课程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度，组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

1、设立总经理信箱，建立起员工与总经理沟通的渠道。总经理信箱设立以来，俱乐部全年共接到了以下几方面的共投诉12件（见下图）：

针对员工提及的工服问题，当即要求管家部订制工程部夏天制服。

针对对个别部门、员工的投诉及员工申诉，酒店立即开展调查，及时清理不合格人员。

针对员工普遍反映伙食差、上下班不方便等意见，俱乐部采取了以下措施：

首先，及时调整了员工宿舍，将员工宿舍由车程半小时到达的莲塘搬至上步工业区，目前员工上下班只需步行十分钟，不受班车时间限制，员工休息得到了充分保障，获得员工充分肯定。

其次，员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅，为追求利润最大化，该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物，不仅味道差，甚至出现变质食物，员工普遍反映吃不饱、吃不好，工作情绪受影响，也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况，俱乐部领导层经商议，决定在26楼办公区自行开办员工餐，自12月6日开餐以来，由于食物干净卫生、味道可口，得到了员工的一致好评。

再次，针对今年以来深圳市特区对劳动法的执法力度的不断加强，俱乐部加强了员工用工手续和劳动合同的管理，并按照相关法规给每个员工购买社会保险。这样虽然会造成工资成本的小幅度提高，但对于提高员工归属感、避免潜在的法律风险也起到了不可估量的作用。

通过以上措施的实施，可以看到俱乐部的人员流动率在12月份达到了最低，仅为4%。并逐渐建立了一条快捷有效的员工与总经理沟通的渠道。

2、根据已有条件尽可能开展员工文化活动，分部门组织员工至大梅沙、梧桐山活动、召开员工茶话会等，增强企业凝聚力。每月召开员工生日会，以大家庭的形式为当月生日员工庆贺，给予诚心的祝福，增强员工的归属感。

3、定期编制出版酒店内刊《xx之窗》，按月更新员工宣传橱窗，建立酒店与员工沟通的桥梁。

20xx年7月14日，受xx董事长及达声总部领导的委派，本人负责厦门亚洲海湾大酒店筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

- 1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。
- 2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。
- 3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%（包括水、电、地、墙、天花）；酒店外墙大理石完成80%。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。

（附已签合同明细表）

20xx年8月，酒店确立全体人员编制为3xx人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲海湾大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式，目前酒店到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。以上数据未包含05年元旦后入职的部分员工和已经落实的四十名实习生。

目前与与酒店签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从20xx年1月3日至20xx年6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部門面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店开始实习了。酒店现有的员工人数已经达到编制(3xx人)的85%左右，已经能够保证酒店试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的96%以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店欲跳槽的人员的去向，为我们酒店所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，海湾大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行

系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

经过近半年的努力，亚洲海湾大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店进驻，厦门酒店行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店情况，确定酒店的市场定位为商务旅游度假酒店，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知己知彼，百战不殆”酒店组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：亚洲海湾大酒店定位五星级酒店较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲海湾大酒店也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排亚洲海湾酒店。这说明各企业、旅行社对酒店的期望值较高，将酒店定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店的思路是正确的。

以上为本人在本年度任俱乐部及海湾大酒店总经理期间负责的各项工。由于两头兼顾，任务繁重，工作中难免存在着

疏忽与不足，敬请公司领导批评指正。特此报告。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售区域经理述职报告篇五

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

我叫xx□现任职于xx酒店人力资源部，今天很开心站在这里向诸位领导汇报本人、本部门的述职报告。作为酒店人力资源部的一员，个人认为本部门务必要为酒店做好五件事情，分别是：为酒店“选人”、为酒店“管人”、为酒店“留人”、为酒店“育人”，最后就是做好酒店各部门的协调工作。

海尔集团管理制度中曾提到这样一句话“一个企业若想做好，只需要管四样东西，管人、管物、管财、管信息，而后三样的管理又都需要人来掌控。”由此可见，人员对于一个企业发展的重要性，所以人力资源部要做的第一件事就是要通过网络、报纸、媒体、现场等各种渠道为酒店选拔人才、储备人才。

中国有句俗语叫“无规不成方圆”，同样对于未来即将拥有五六百号员工的大型假日就弹而言更不例外，所以人力资源部要做的第二件事，就是要为酒店量身制定一套科学完善的管理制度，使得每位在职员分工明确、各持其职，进而使酒店的运转有条不紊的进行下去。

本人从事酒店行业虽然只有短短两个月，但通过认真观察和细心接触，本人得到这样一个结论：做酒店行业的人都具备两个特点—服务精神、奉献精神。因为喜欢这个行业所以才一直坚持着，因为具备服务精神所以才一直不愿懈怠。

日常生活中不难发现，公务员都享受双休假期，普通行政人员至少可以享受单休假期，而服务行业的行政人员和服务人员都只能调休；另外，逢年过节的时候，大家本应该在家和家人团聚分享天伦之乐，而服务行业的人员却一直坚守在自己的岗位上为客户服务、为酒店做贡献，所以做酒店行业的人都是有奉献精神的人。

一个既有服务精神，又有奉献精神的团队，是最值得享受一份更加丰厚的福利待遇的。所以，人力资源部一定要做的第三件事就是，为酒店制定一份好的、合适的、优厚的福利待遇，以此达到为酒店留人的目的，最终将酒店人员的流动率降低到最小化。

选拔人才、管理人才、留住人才都只能解决眼前问题，酒店要想长远发展，最主要还是培育人才。人力资源部需要通过严谨的绩效考核激励员工、进而发掘人才，再通过在职人员不同时期的不间断培训为酒店培育人才，最终使得酒店的人才层永不停断。

最后，人力资源部作为酒店的核心行政部门，做好各级员工的考勤工作、人事档案、劳资谈判等都是必须的，但除此之外，人力资源部更需要与各部门做好协调工作，起到上传下达的作用，并随时做好为各部门提供后勤服务的准备。

作为人力资源部一员，以上事项都需要在本人和人力资源部全体成员共同执行和完成。一直以来人力资源部都在努力为酒店制定一套科学完善的管理制度、修订和健全员工手册、严谨完善各项管理制度的运作流程、制定合适的员工福利待遇、安排员工的在职培训课件，以及处理其他上级领导安排

下来的临时事项。

人力资源部会以实际行动为酒店做出贡献，本人及人力资源部每一位在职人员都愿意携手与酒店一起同进步、共成长！

谢谢大家，我的述职报告到此结束！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售区域经理述职报告篇六

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

时光飞逝□20xx年已将悄然离去，在这一年里，根据公司领导的安排，我就任分公司副经理，主要负责分公司日常生产管理工作，主管安全生产管理工作，设备管理工作及内部日常管理工作，一年来，我紧密团结在公司党政周围，动员和带领分公司干部职工，团结一心，积极进取，经全体干部和职工同志们的共同努力下，圆满的完成公司下达各项生产任务，取得了优异的成绩，为进一步履行好职责，现就20xx年履行职责的情况作述职报告，请各位领导和同志进行审议。

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我始终将公司“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，积极组织 and 参与公司开展的“争创“四

强”党组织，争做“四优”共产党员”活动，对“四强四优”活动进行了系统的学习，并撰写了心得体会；在组织分公司党员干部开展“四强四优”活动的同时与开展劳动竞赛、班组建设等活动结合起来一起开展，形成浓厚的学习、工作氛围。通过开展“四强四优”活动，增强了分公司各级组织的创造力、凝聚力、战斗力，提高了党建工作科学化水平、促进了分公司科学化发展。

自己只有不断努力学习，才能及时掌握党在各个不同时期的工作目标、方针政策、各项法规，这样才能跟上时代的脚步，才能把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。

20xx年对我们公司来说是极不平凡的一年，也是我在生产组织上最为困难的一年。由于受世界经济危机的风暴影响，各项费用不断的上涨等诸多不利因素的影响，制约着生产的全面展开。面对困难，我一方面认真分析生产形势，积极采取措施，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了生产的顺利进行，圆满地完成了各项施工生产任务，我主要从以下几个方面来抓的：

(2) 开展科技创新活动，不断开发新产品，让公司在激烈竞争的市场上站稳脚；

(3) 积极响应集团公司提出“一争、二改、三确保”为主题的劳动竞赛活动（一争：争创先进集体、争当十大标兵、争做先进个人。二改：每个员工至少落实一项改进活动；每个单位围绕本单位实际工作至少提出一项操作性强的改进意见并切实落实。三确保：确保安全指标同比下降50%，确保质量损失金额同比下降50%，确保经营目标任务圆满完成），为确保劳动竞赛顺利进行，分公司加强了竞赛活动的组织领导，出台了劳动竞赛实施办法、各项考核评比办法及相关细则；干部职工踊跃参加，活动中我分公司合理化建议27条，其中我提出4条建议，有8条建议在整改中；通过活动有效的起到了鞭策后进、鼓励先进的作用。

(4) 在生产管理上做到：三个坚持.两个要求，即，坚持从计划作业指挥生产，坚持每周一.三.五早会检查生产.指导生产，坚持现场督促指导生产，要求执行力.要求质量保证按时完成，并主动配合加工车间.六车间按月完成生产任务。做到生产管理有计划、有次序，有安排、有检查，保质保量保安全地完成各项生产任务。在立足本职的情况下，还协助其他车间完成公司下达的各项任务。

(5) 靠前指挥，及时解决问题。在生产中，为了及时掌握生产进展的第一手材料，深入一线，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，大大地提高了工作效率，有效地促进了各个生产的进度。全年开发新产品个，完成经济利润350万元，上缴利润50万元，有效的促进了公司的发展。

安全生产工作为电力企业稳定发展的基础工作，是电力企业永恒主题。我深刻地认识到安全是基础，设备是重点，管理是关键，人员是保证的真谛。坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对安全生产的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；今年在安全管理工作中我积极推进6s管理，即为了树立我公司良好的外部形象，在全公司范围内全面推行整理〔seiri〕整顿〔seiton〕清扫〔seiso〕清洁〔seiketsu〕素养〔shitsuke〕安全〔safety〕的6s管理模式，我将6s管理活动分四个阶段进行开展，即宣传发动阶段、全面实施阶段、总结提高阶段、巩固成果阶段，通过6s管理，改善了我公司办公环境和生产现场面貌，提升了全体员工的工作品质，树立了我公司良好的外部形象；今年6月份，我们还结合全国安全生产月的契机，在分公司开展了大战六月劳动竞赛及产品外观质量竞赛活动，通过竞赛，大大激发了职工的主人翁责任感。全年没有发生一起安全事故，确保全公司安全管理工作的平稳运行。

在工作中我严格要求自己，遵守廉洁自律，守原则，讲公道，时刻提醒自己，“不能忘记党的教导和公司对我的期待”，

对于分公司生产上发生的每一笔费用，都要深入把关，不该花的钱坚决不花，要花的钱也要想法降低成本，时刻不忘公司的组织纪律，一年来，没有违反廉政规章和制度的行为，对自己能够严格要求，严以律己。

一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是大家齐心努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮大贡献自己的力量。以上是我一年来的工作述职。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

销售区域经理述职报告篇七

集团公司董事会：

20xx年7月9日，经xxx有限公司董事会的任命，我担任xx总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧

娟来完成。

注重企业文化建设，提炼xx的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xxx的大团队：组织xxx高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养xx团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先□xx与xxdoing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次□xx与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时□xx正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日