

最新市场个人述职报告(大全8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

市场个人述职报告篇一

尊敬的领导:

大家好!

20__年即将过去,在将近一年的时间里,通过自己的努力,也有一些收获,虽然不能让人满意,但临近年终,感觉有必要将自己的工作总结一下,目的在于吸取经验、教训,提高业务水平,将今后的工作做得更好。

自今年入职以来,经过了公司多部门联动的岗前培训,后继也能积极参加公司组织的内部培训,更新知识,增长见识。并在努力寻找外部力量争取到更多的学习机会。

_月份正式开始在市场部负责市场开发工作。截止目前,与近__家公司采购人员直接有过电话交流,参与报价客户近__家,成功达成合作意向并登记__家新客户,其中__家新客户已有少量交易,__家最新开发的客户,材料验证阶段,暂未交易,还有__家取得其供应商资质后,因材料及价格等原因,还未能中标。与此同时,负责了公司分配的几家老客户维护工作,其中__业务稳定,__业务关系也在逐步正常化。新老客户共计拜访__多次,通过这些拜访,逐渐可以准确的把握客户需求,能良好的与客户交流,并能逐渐取得客户信任,也积累了一些宝贵的市场经验。

到__市场部工作快_年了，我已经完全融入到这个集体中。同事们各有所长，但都能互相帮助，在工作上更是充满干劲、经验丰富，而我在钢材方面的知识还不是很精通，但很快我就意识到自己是销售代表，更清楚对外、对内的竞争中自己所处的位置，设身处地从不同角度分析问题，为确保在公司岗位竞争中立于不败之地，我一直在通过自己的努力提高业务水平，在工作中谨记并要求自己时刻做到“专业、研究、总结、换位思考”。

但还有许多工作尚未能有机会开始“第一次尝试”，例如为客户预定期货、为客户申请赊销等，说明今年开发的客户过小、太少，更要求今后改进工作方法、提高工作效率、增加客户拜访量，在市场开发过程中避免操之过急，找准目标客户，尽量避免盲目开发。对待客户提出质量异议时还不能做到独自妥善处理，今后还需认真学习产品相关知识，并依据客户需求，制定正确的产品供应客户，不盲目接单，尽量避免损失。

随着国民消费能力不断增强，钢材需求市场也在飞速扩大，带给我巨大的发展机遇，使我无比喜悦，另一方面市场竞争活动渐趋白热化，也使我倍感压力，在机遇与挑战并存的情况下，只要认真贯彻公司的路线与方针，以清醒的头脑、饱满的热情以及坚定的信念，紧抓市场开发、提升服务、促进发展，定能让我在工作中取得更多突破。力争来年通过自身的努力，并在领导、同事的帮助下，不断发掘老客户、努力开发新客户，顺利完成公司考核。

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

市场个人述职报告篇二

现将上半工作总结如下：

一、好的方面：

- 1、工作具体思路明确到位，工作业务水平有所提高!体现在工作的深入和对待问题根源能够发现和排查，保证安全稳定!
- 2、个人支配水平提高，安排工作的步骤与同事结合一体化，定岗定位
- 3、学习与实践相结合，从问题中找不足!从学习中弥补不足，从实践中增强能力!发挥岗位能动性!

二、存在的问题：

- 1、自身要求不高，自我化严重!导致工作中问题的出现，导致问题的升华!认识缺乏!
- 2、学习业务水平不高，对洞采的一些相关知识学习不精，导致问题看不出讲不出发现不了，对安全不力!
- 3、工作边缘化，只求过的去不求过的硬!只干表面工作，不去深入工作!影响工作进度!
- 4、思路不明确，支配不到位!想法和工作有时联系不到位!问题和改正问题实际不复合!
- 5、标准化不强，心中不细!

通过以上的诉说我深深感受到自身的不足，在以后的工作中我将以全新的态度迎接我与公司的大好未来。在以后的工作中将以以下几点为准则不断加强自身素质文化和工作业绩。

一、加强学习，努力提高自身素质

在思想上始终坚持以高标准严格要求自己。作为一名市场管理员，我深知自身的不足，因此在努力工作的同时，认真加强市场管理的基本知识、管理的学习，积极参加公司组织的活动，努力提高自己的政治觉悟和思想境界。同时在工作中注重专业知识的补充，参加了公司组织的管理业务培训，了解相关业务流程和规范，充实自己以适应工作要求。

二、认真完成领导交办的工作

与同事一起认真做好上级给与的工作任务。同时，对于需要协调的事件，根据领导的要求积极与主管、监控中心沟通，力争使事件得到妥善处理。同时根据事件加强自身不足加以整改。力争以自身为关键，妥善完成各项事件。

三、进一步完善自身工作能力

在工作实践中不断总结经验教训，提高工作能力。搞好与同事之间的分工协作，提高管理工作效率。在工作进一步增强服务意识，积极为公司、为客户服务。

市场个人述职报告篇三

对于幼教行业，我之前有过一段时间的接触，但童印智慧幼教的包括市场模式，到产品本身都有所差异，也让我了解到这一种方案的一些内核，并对此认可，未来童印并将在全国市场开枝散叶，一炮而红。

在11月至今的三个月里，11月我主要协助戴士繁经理在福建进行经销商拜访和园所维护工作，12月则在安徽和福建2地进行会议邀约工作，结果不佳，不过在不断的拜访之中，我也越发了解到和经销商之间洽谈的重点，提高了访商能力。

福建市场：

首先福建一共9个地级市，除去厦门、莆田、福州等几个沿海城市，内陆城市因为身处山区，经济实力较弱，对整体方案接受能力较差，对于这些城市，我建议以维护好之前的使用园所，暂时不花费精力打开市场，而针对厦门和福州等城市的市场，特别是厦门市场在明年可以重点进行推广，我也为此不断学习，提高自己，为明年的工作做好准备。

安徽市场：

安徽在考勤机的园所普及率很高，且各公司的竞品都有使用，只是分布区域不同，可以说这里是各公司的一个主战场。在芜湖和滁州的工作中，我发现这2个市场的经销商碧海云帆的机器做的很多，但碧海云帆现在公司摇摇欲坠，经销商现在也信心不足摇摆不定，这是我们的一个机遇。

福建：

针对福建在公司政策允许的情况下，是否可以针对不同地市以不同的打包方案进行推广，例如南平、龙岩以经销商或者园所付机器押金，后提供学堂内容，并收取10元每月的服务费进行大面积推广。而针对厦门、福州等城市则以180升级方案进行重点推广，并辅以微型、小型会议增加影响力。

安徽：

以换单为主的形式和园所和经销商进行接触和洽谈。力争在芜湖和滁州打开局面，为安徽市场开个好头。另外阜阳的经销商现在对我们的方案经过我与他的几次接触在产品和内容已经非常认可了，只是对是否能在当地打开市场没有信心，在明年的工作我也将会着重对阜阳的市场进行开拓，彻底打开阜阳市场。

首先、服从公司在市场的安排，其次做到以下几点，应对日后的工作：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

5. 在不断的学习知识和积累经验的，提高自己的能力，业务水平；

7. 对于市场活动，如微型会议宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

市场个人述职报告篇四

大家好□20xx年是四惠所属四大市场，异常艰难的一年！面对困难，在以张乡为核心，集团班子的正确领导下，我们用心研究、用心谋划、用心决策，取得了历史性的突破，经济“总收入”和“年增收”都大大超过以往任何一年！四大市场总收入万元，利润税收 万元，全面超额完成了各项任务指标。现将一年来的主要工作述职如下：

1、 调价难：今年，由于两次“房产新政”出台，直接影响了建材行业的销售，商户经营波动很大，交易下降，给全年的“保增长”任务带来很大阻力。

4、 环境难：四惠市场硬件设施落后，夏天热冬天冷的恶劣环境，商户意见很大，市场整体落后的环境和高碑店商业街形成了强烈反差。

5、 伊莎难：伊莎项目，已运作四年，前期投入大量资金，目前，作为全乡第一个采取，由企业组织拆迁的先例，由于条件苛刻，我们难以解决，9户居民，目前只迁出2户，由此造成的损失近千万元。

6、 发展难：由于东坝拆迁消息的蔓延，商户内部动荡不安，部分商户甚至开始停止进货，向市场提出赔偿的条件，加上顺义、香河、武清等周边的仓储建材市场，不断到东坝搞宣传、散谣言、挖商户。这种情况下，如果我们拿不出有效政策和办法，稳定大局，那么我们培育了5年的1000多商家资源，将会在瞬间分崩离析，由此造成的品牌价值损失，将不可估量。

7、 找地难：一年来，为寻求东坝搬迁新场地，我们抽调了2名副经理，每天冒着酷暑，行程600公里，耗油近10吨，跑遍了北京远郊、以及河北、天津等周边地区，并先后与80多个单位洽谈、协商，但由于资金紧张，地价高涨，以及地标较高，“招拍挂”手续严格等原因，市场再发展所需的场地一直未能得到有效的落实。

8、 安抚难：现有商户大多实力雄厚，社会关系复杂，大多从属与木材、五金等建材协会，并拥有自己的高级律师顾问，处理稍有不慎，不仅会影响整个市场在行业内的声誉，而且会造成违约诉讼、商户群访等危害地区稳定的不良事件。

9、 搬迁难：经过多年发展，东坝很多商户变卖祖业，在此扎根，子女也在附近就学，动员搬迁难度很大。现有商户的价值上百亿的库存，大多数是“怕晒、怕淋、怕吹”，以“斤”计量的名贵木材，如何确保搬迁过程中货物安全，也是困扰我们的一大难题。

10、 安置难：现有270名曾为东坝出过力、流过汗的本乡农民工，以及130名追随市场20多年的外地老员工，他们为集体做出了贡献，为市场立下了汗马功劳，如果不能妥善安置好他们的再就业，不仅会影响和谐，造成矛盾，而且会增加社会就业压力。

1、 年初，通过组织干部、职工，学习讨论了集团“党建、经济”工作报告。分组讨论，使干部职工，统一思想，凝心

聚力迎战困难。

2、坚持“每天一小结，每周一例会，每月一汇报”的工作模式，今年我们共组织召开班子会46次，中层会议38次，基层例会24次，职工代表会5次，通过会议，学习文件，解决问题。

3、组织中层干部、先进职工，集体进书店，根据各自岗位要求，选读管理书籍，并结合实际，谈出感受，提高理论素质水平。

4、先后两次组织全体职工，对同行业、同规模、同档次的市场进行多角度、深层次的调研，让职工干部在调研中，学习经验，树立信心，提高应对困难的能力。

5、每周亲自抽出时间，听取四组人员的汇报：一是，岗位轮换中，调动人员的工作汇报；二是，夜间值班人员的巡查汇报；三是，市场调研人员的信息汇报；四是，安全小组的检查汇报。通过汇报，及时掌握信息，调整工作思路，解决实际问题。

6、执行“岗位轮换”机制，锻炼和团结基层职工，发挥了团队潜能，促进了学习交流，培养了干部职工的适应能力，沟通能力。

7、规范制度，严厉打击“吃、拿、卡”“松、散、懒”“等、靠、要”等不良作风，以铁的纪律，打造出了一支过硬的队伍！在职工群众中营造了“讲正气、讲纪律、讲作风”的良好风气。

年初，根据集团下达的经济任务指标，我们多次通过算账会、座谈会进行分析讨论，确定了今年“四惠不得少于800万，东坝不得低于1000万的”的增收任务，并要求“保经济小组”立下了“保大局、保稳定、保增收”的军令状。

1、四惠市场，今年在困难重重，商户经营不利的形势下，提出了“攻坚克难，全面推进，大幅上涨”的工作目标，收费方案一经公布，商户反应异常强烈，大批商户长时间，围堵市场办公楼，各区小规模抗议几乎天天不断。为了抵制涨价，一些商户不断组织人员，制造混乱，上书联名信，散布谣言，在商户的围攻、抗议和威胁面前，我们沉着冷静，成立了应急小组，迅速稳住局面，成功的执行了既定的涨价政策，创下了四惠10年来最高的增收记录，全年实现增收1600万元。

2、东坝市场，今年整体形势不容乐观，有关市场拆除的消息，年初就在商户中迅速蔓延，商户整体不安定的形势，使市场的正常经营，受到了很大的影响，对今年的增收任务，更是雪上添霜。根据这样的情况，我亲自带着班子成员，多次召开现场会，让商户安心经营，承诺不管发生什么情况，市场都不会不管商户，不会抛弃商户，逐步稳定人心的同时，我们经过大量的调研，不断给职工打气，提出了“越是困难越要上涨”的口号，紧抓机遇，出其不意，在租金调整上，平均租金上调率达到了60%。不仅有效的化解了木皮区、红木区商户的纠集串联，而且创下了市场开业以来，租金调整幅度最大的一次上涨。全年实现增收800万元。

3、博源仓储，今年在周边竞争异常激烈的情况下，费尽心机，降低成本，通过大量的调研宣传，在确保100%出租率的情况下，排除万难，保证了增收。官庄市场在王四营游商小贩的巨大压力下，坚持执行租金上涨政策，通过调整经营结构，散发广告等手段，有效实现增收60余万元。

4、通过我们“全面大幅上调”政策的执行，在今年异常艰难的环境下，四惠，东坝都创下了开业以来最快、最全的年增收记录。四大市场总增收2600万。在大家艰苦卓绝的努力下，我们超额完成了任务，但这其中的酸辛和困苦，是其他人无法感受的。

1、年初，通过学习传达乡“1号文件”精神，我们组织人员修订和完善了市场安全管理制度，突出了重点岗位、特殊工种的安全管理，签订了24项安全责任书，真正将安全责任层层落实到人。

2、进一步明确了“保安全”小组成员职责分工，各市场分别指派了一名副经理，作为专职安全管理责任人，负责日常检查和整改，对本单位的安全生产负总责。

3、安全检查上，由主管安全副经理带队，不定期开展四惠、东坝、官庄、博源仓储四个市场的安全隐患排查，对查出的问题，坚持每周一总结，每月一汇报，并建立、完善了30多项安全管理档案。

5、在防汛工作上，根据上级要求，进一步完善制度，增加设备、物资，并成立了应急防汛队伍，定期对市场内外的管道进行疏通，得到了社区和集团公司的认可。

市场个人述职报告篇五

各位领导：

作为一名副主任，我就配合主任、开展地产处上半年工作，作如下汇报：

今年是金融危机第三年，是土地使用制度进一步深化、企业改制全面开展，存量划拨土地大面积消亡的一年，也是机遇与挑战并存的一年。在我分管土地年租金征收及地产交易工作中，紧紧围绕全处“开源与巩固并举”、“服务与收费同重”的工作思路，克服挑战，狠抓机遇。截止六月底，共完成财政经济指标32万元，面积22万平方米，涉及150余宗，占全年任务的80%；配合全处代理各类土地交易20余宗，共收取土地交易服务费56万元，较好的完成了全处上半年工作目标。具体来讲主要有以下几方面工作：

一、挖掘土地有偿使用范围，培育新的征收增长点。

近年来，随着土地使用制度改革的深化，土地一级市场的出让范围进一步加大，以及企业改革、城区退二进三企业的相继退出与破产，原有存量划拨土地得到有效蚕食，象工行、建行、龙鼎、大方、药玻等原划拨土地使用权都已灭失，地产处的生存空间愈来愈窄，面对这种困难情况，我们浅找深挖，重点抓了三项工作：

按照划拨用地目录及授权经营法规办法，逐项核对，扩大费源。象邮政局的储蓄业务所用划拨用地及网通公司改变授权经营用途用于出租超市都已有效纳入管理轨道。四是以地价调整系数定期公布为契机，对原有划拨用地单位征收情况向局领导汇报，适时进行调整，象原有的电业公司，市信用合作社在原有六万、七万的基础上，现已调整到十八、二十万，青年洞景区在原有四千元的基础上调整为一万元。

二、坚持服务与收费同重，树立地产交易新形象。

针对过去重收费，轻服务的地产交易情况，配合主任修订了新的交易程序等各项制度并抽调六名人员进行培训，对在招标、抵押、转让等地产交易活动中实行专人专岗服务，对一级土地市场挂牌交易进行了信息发布、会场组织等事务性服务，对用地户各种手续进行全站式服务。在主管局领导的指导下，对桂花居、巴黎香榭等大型用地项目进地中的拆迁砖厂等工作进行良好政策咨询与协调服务，得到了用户的一致好评。

三、搞好团结，打造一支精干、高效、有凝聚力的战斗团队团结犹如航船的合力，直接制约着舰队的航行速度，没有一个稳定、团结的工作氛围，就会出现所谓的内耗，胜利就无从谈起。作为一名副职，首先是摆正自己的位置，克服个人本位，自我中心，利己主义，立足本职，发挥好自己的聪明才智。在工作中，大事积极和主任、其他副主任沟通汇报，

群策群力，共同研究，其次，对职工创造宽严有序的工作氛围，调动好每位职工的积极性。有人说一般性努力工作可以成为匠人，而带着兴趣工作可以成为大师，所以在工作中，搞好民主，力尽找准每个职工的闪光点，并用好这个闪光点，让每个职工有张有弛，带着兴趣与成就感工作，让工作目标在宽松快乐的氛围中完成。再次切实把自己的工作时刻放在受不受大家认可，能不能保证大家的福利待遇，能不能增强凝聚力上来考核。

半年来，在局领导的正确领导下，在全处职工的共同努力下，尽管配合全处，取得了一定的成绩，但仍存在一些不尽人意的地方，主要表现在以下几个方面：一是收费力度不够大，客观上收费空间比较小，主观上有畏难情绪；二是工作方法不够活，征收范围不够宽，运用政策法规与社会经济发展实际情况结合不够；三是重收费，轻管理的思想严重，时有迟到早退现象发生等。这都有待于在今后的工作中进一步提高和改进。

述职人：

市场个人述职报告篇六

20xx年本人任职**公司市场开发部部门经理，工作主要职责就是负责公司的项目规划设计方案审查和优化设计、项目工程招标、项目主要材料选择、项目报建、以及相关水、电、气协调等技术方面的工作，工作范围广、任务重、责任大。一年来，在公司领导和同事的帮助下我认真履行职责，发挥了管理和组织协调能力，较好地完成了部门全年工作任务。突出技术管理是龙头，设计是关键，提高部门人员素质为重点。始终坚持把创新意识、市场意识、主人意识贯穿在工作中，努力当好**公司的主人。现就本人一年来在市场开发部工作情况向各位领导和同事汇报如下：

根据公司上一年度所做的工作计划，本部门应完成的主要工

作均已按计划完成，个别任务根据公司年中安排调整至其它部门。本年度完成的主要工作有：

3、完成了**项目的规划许可、施工许可、以及预售许可的办理；

5、完成了**项目的土地摘牌，相关手续正在办理中。

市场个人述职报告篇七

二、存在问题

（一）经济发展需求和供地不足的矛盾突出

由于我市编制土地利用总体规划时，耕地盘子过大，许多25%以上的坡地、至少量的荒山荒地都被列入耕地，土地资源储备严重不足，近几年来随着经济发展的速度加快，工业用地需求量不断增大，土地资源紧缺，严重滞后于经济发展的需求，这一矛盾十分突出，制约着经济的发展。

（二）违法用地情况严重

由于规划相对滞后，管理跟踪不到位，执法不严及一些部门和企业不考虑资源配置，不顾及国家政策、土地法律、环保法规，盲目上项目，全市公路建设改造、义教工程，重点项目用地和各县、特区、区境内的焦化厂（含机焦厂）、洗选厂、铅锌冶炼厂、铁合金厂“未批先用”现象严重，尤以2011年以来新上项目用地问题突出。

（三）土地执法队伍人员少。全市执法队伍总人数不超过30人，且装备差，不能满足执法工作需要，巡查工作难以开展。

三、意见和建议

（一）各级政府都要从实践“三个代表”重要思想的高度，充分认识土地问题事关国计民生的大局，国家采取世界上最严格的手段保护耕地的一系列方针政策，关系到国家的长治久安，必须贯彻落实。同时，必须强化依法用地、节约用地的意识，妥善解决经济发展需求和供地不足的矛盾。

（二）进一步加大土地法律法规的宣传力度，增强群众依法用地意识，形成依法用地氛围。

（三）结合我市的实际，提早作好新一轮土地利用整体规划的修编工作，争取在国家区域性供地政策中增加实施西部大开发战略必备的土地资源储备，以缓解供地不足而制约经济发展的突出矛盾。

（四）国家、省重点工程项目的前期工作一定要超前完成，从根本上杜绝重点工程项目用地“重点”违法的现象。

（五）对占用基本农田“用一还一”的制度必须坚持并坚决落实。

（六）对治理整顿阶段性工作结束后，仍然未备齐资料上报待批的违法用地，应区别情况，备齐资料，该上报审批的上报审批，该查处的要查处，避免一边治理整顿，一边继续违法，过去的问题还未解决，新的问题又接踵而至，政府所背负的包袱越来越重，最后积重难返。

（七）采取有效措施，解决执法队伍人力不足，装备差的实际问题。

本站【】

市场个人述职报告篇八

我是xxxxxxx油漆涂料市场副经理，非常感谢公司领导和同事

对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会，油漆涂料市场副经理述职报告。今年1月通过竞聘，担任xxxxxxx油漆市场副经理，一年来在公司领导的信任和同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个普通的工作人员向管理人员过渡的过程。作为分管油漆市场消防保卫及后勤保障工作的副经理，本人积极领导所分管的部门开展工作，努力协调好上下、左右、内外的关系，充分调动员工的工作积极性，努力营造一个既有分工、又有协作，既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作局面。现将一年来的工作进行如下汇报：

一、 主要工作完成情况

1、消防安全工作

油漆市场作为重点防火单位，消防工作一直是各项工作中的重中之重，为了保证市场工作万无一失，我带领消防人员开展了以下工作：一是进行全面细致的消防检查。对在检查中发现的消防隐患立即整改，决不姑息迁就。二是加强消防安全培训工作。对全体员工及市场业户进行消防知识培训，学习《油漆涂料市场的消防预案》，并掌握灭火器的使用方法，如何报火警及火场逃生常识等。同时我们还组织员工及业户现场观摩市消防局举行的大型消防演习，使员工和业户真正从思想上树立起消防安全意识，认识到消防安全重要性。三是与业户签订《消防安全责任书》，建立《装修审批验收制度》及《摊位装修管理办法》，设装修审批专管员，在装修材料、用火，用电等事项进行严格的把关，设置消防班的人员在施工现场进行监护，保证了市场防火安全。

2、后勤保障工作

市场的后勤保障工作主要是由供暖、供电、保洁工作组成。供暖工作方面，要求我们的水暖技术人员以及时发现并解决问题为工作原则，对市场的供暖设施进行定期检查，发现问

题及时解决，保证了市场水暖设施的正常运行。

供电工作方面，要求员工始终以业户至上为服务宗旨，以供电及时、维修迅速、安全高效为工作原则，保证市场的正常供电。在市场成立初期，用最短时间更换照明设施238个，在确保市场正常供电的同时，变更了照明功率为公司节约了资金，整个作业期间无任何安全事故。在消防设备检查中发现手动报警器未接线形同空设，大厅c区、d区电容器柜不工作等，由于我们发现及时，整改到位，排除了多处重大隐患，确保了市场设备安全运行。

保洁工作方面，市场内的环境卫生达到了“内外无死角，地面无脚印”的高标准，多次受到了上级领导及外商的表扬。此外，还涌现了保洁员刘惠兰和赵玉琴在打扫厕所工作期间，不怕脏、不怕累为业户从便池捞手机并拒收客户给予金钱，关玲在大厅内捡到一块手表等助人为乐等好人好事，至今共收到表扬信三封。她们在工作中不仅受到顾客及业户的高度评价，同时也为市场赢得了荣誉。

3、强化停车场管理工作

针对市场门前机动车乱停乱放的现象，我们投入大量人力、物力对停车场进行了全新规划，并派专人进行管理，保证了车辆按位停放，分区停放，有效的解决了机动车辆乱停乱放的现象，使市场的整体形象有了明显的改观，述职报告《油漆涂料市场副经理述职报告》。

4、加强员工队伍建设

一是定期召开工作交流会。消防班员工都是刚参加工作、走入社会的年轻人，为了让他们更快的适应集体生活和工作环境，培养他们与人协作的精神，调动他们的工作热情和积极性，我就经常组织他们召开工作经验交流会，让他们谈工作中的经验、体会以及在工作中、生活中遇到哪些问题无法解

决，通过这样的交流会拉近了我和员工之间的距离，让他们对我更加信任与尊敬，也使我们能更好的配合开展各项工作。

二是进一步完善考核制度，加强考核工作力度。为进一步加强考核工作，我们规范了各部门的职能和人员的岗位职责做到上墙公示，量化部门、岗位的工作职能、工作业绩和行为规范，细化了考核内容，如《消防员岗位考核细则》、《电工岗位考核细则》、《水暖工考核细则》、《更夫考核细则》、《保洁员考核细则》、《外围车辆管理员考核细则》，严格了考核标准，实行公平、公开、公证的考核工作，激发员工的工作热情和积极进取性，在工作中树立良好的工作形象。

三是大力开展员工培训工作。对员工进行了语言表达能力、社交礼仪、消防安全知识、岗位技能及安全生产的培训，通过一系列的培训使广大员工无论是思想观念还是精神面貌、仪表形象和服务态度等方面都有了很大的转变和提高，更加强了员工的团队精神与凝聚力。

5、加强基础建设工作

作为新兴的市场，各项基础性工作亟待完善，今年建立了消防档案、消防预案、消防设备设施档案。

二、思想作风建设情况

1、努力学习，全面提高自身素质。

领导干部岗位不同于普通员工，它要求具备更新的知识 and 更高的自身素质。为达到这一要求，我十分注重各方面的学习：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，认真阅读《细节决定成败》、《领导艺术》等书籍。二是向领导学。在工作上在与上级领导的接触中，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，

收获甚丰。三是向同事学。古人说,三人行必有我师。我觉得,身边的每位同事都是我的老师,正是不断地虚心向他们求教,我自身的素质和工作能力才得以不断提高。工作一年来,我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

2、加强修养,时刻注意自我约束。

在工作和生活中,我总是以身作则,言行举止都注重约束自己.对各级领导,做到谦虚谨慎,尊重服从;对基层同事,做到严于律己,宽以待人;对社会外界,做到坦荡处事,自重自爱。一句话,努力做到对上不轻漫,对下不张狂,对外不卑不亢,注意用自己的一言一行,维护市场物业管理的整体形象。

3、尽心履职,全心全意当好配角

作为市场经理的副手,我的理解,没有什么谋求利益和享受待遇的权力,只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中,对领导交办的工作,从不讨价还价,保质保量完成;对自己分内的工作也能积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位,更不失职。一年来,油漆市场的工作得到了公司领导和同志们的认可,这是我们团结奋斗、共同努力的结果,从本人所处的角色看,可以说总体上是称职的。

三、存在的问题和今后努力的方向

总结一年来的工作,我觉得有所得也有所失,不足之处主要表现在三个方面,这也是本人今后进一步努力的方向.一是要提高认识水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难,要注重从总体上把握,增强工作的预见性,同时要注意防止头脑发热,处理事情简单化,时刻保持强烈的忧患意识。二是要防止急于求成。对工作的部署和要求,要充分尊重现实,体现层次性,区别对待,循序渐进,“避免一刀切、一律化。三是要避免苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的,但在一些具

体问题上不能事事都要求完美,因人、因事、因时要体现区别,以避免无意中伤害同志们的积极性。

20xx年即将过去,回顾一年来的工作学习,我感到既充实,又欣慰。我和领导、同志们一起并肩战斗,不仅增进了了解,沟通了感情,建立了友谊,也获得了许多有益的启示,工作能力也得到了提高。我从一名基层员工到中层干部,从家具城到油漆市场,无论在什么岗位上,我都要求自己先做人,再做事,从来不敢有一丝一毫的懈怠。今后,无论在什么岗位,我都会努力做到:岗位变了,工作的要求不能变;职责变了,敬业的精神不能变。我要从政治思想、业务知识上加倍努力学习,勤政不己,进取不怠,发扬成绩,纠正错误,为公司的做大做强尽心尽力,添砖加瓦。

以上报告,请领导和同志们评议,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。谢谢大家!