

经理述职述廉报告(优秀8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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

经理述职述廉报告篇一

工程项目管理宗旨是我们工程项目管理的追求、奋斗的目标。诚字为本，实字当头，是我一进入这个行业的誓言，都说誓言无声。所谓的诚，我觉得最重要而又最易忽略的一点，就是对于企业的忠诚。忠于企业，诚于企业，看重建设集团这块牌子，一直以来都是我最朴实的工作动力。诸安这块牌子，是多少前辈们举起来的。鼎力这块牌子，又是怎样的机遇，怎样的奋斗，怎样的凝聚。服务于企业，然后获得回报，这是最简单的工作理由，双赢逻辑。

要有回报，就要有付出，要付出热情，智慧，勇气，毅力。而真是热情，智慧，勇气，毅力，才让我真正地享受到工作的快乐。与业主的沟通过程中，没有这样先决的自己要求，很多私人化的情绪便会冒出来，热情让我战胜躁动，智慧让我领悟到团队的力量，勇气给了我探索的力量，毅力使我百折不挠。管理这个项目以来，最大的体会，也是我最大的改变，就是调和。易经中说：憧憧往来，朋从尔思。这个意思我半知半解。但我觉得围绕一个项目，接触到的方方面面人和事，都是有着合作的向往和共事的目标而来。合作的概念非常大，但工程管理又是一个必须细化的工作，因为负责，所以细化。与细化相比，严格是不值一提的，必须的。

与总包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的角色概念，多听多看多掌握，有的放矢。我要求我们的管理人员，先做好我们自己的工作，配合总包是必须的，但也决

不是沒有原則的，不設底線的。這個過程，就需要調和，調動一切因素去獲得有益的結局。現在的建築業，靠大量簽證來謀求利潤空間已經非常難以實現。因此成本控制就顯得尤為突出。所有的成本中，材料成本是最重要的一環。材料管理中，我根據施工預算，組織制定了施工材料需用計劃。同時針對本工程實際情況，我組織各個班組制定了材料使用計劃和返還計劃。材料使用中，我要求大家堅持限額領料制度，根據施工預算，安排項目管理人員及時統計各個班組的施工內容和數量，並且及時與預算量進行對比分析，控制各個分項工程的材料使用以及人工費的發放。

各個班組使用的機具和材料，均要求由各個班組集中領用，耗損材料按照預算量進行考核，每層進行統計，發現浪費時及時糾正整改。周轉材料使用完畢後由各個班組統一返還，數量不足則由各班組負責賠償。

20xx年的工作中，我負責的工程儘管有一定的成績，但是仍然存在很多不足，需要繼續總結和完善。新的一年中，我要進一步重點作好3個方面的管理：

一是人的管理。人是管理的組織者和執行者，項目管理人員不能鬆懈，只有全體管理人員密切配合，各負其責，才能作到施工各個環節環環相扣，整體工作才能井然有序。

二是物的管理。也就是材料的管理。20xx年，我將繼續在項目管理中作好限額領料制度，並且進一步細化，定期與工程預算量進行對比分析，找出不足，制定對策。

三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各項預防措施的基礎上，結合工程實際特點，進行優化和改進，形成一套行之有效的施工方法，以方便於指導施工和工人操作。

總之，在新的一年中，我將進一步提高自己，研究和改進項目管理辦法，為公司的發展作出貢獻。

经理述职述廉报告篇二

回顾这一年来，作为xxx单位的xxx经理，我从未忘记自己的工作的重要职责！在工作方面，我积极带领手下员工，认真、严谨的根据单位发展目标，积极的建设以质量与服务为核心的优秀的团队。

经过这么一年来的发展和管理，我个人在工作上也有了不小的进步和提升。在此，我通过对20xx年的反思和分析，对自身的工作情况汇报如下：

回顾一年，在工作中我一直在根据单位的发展要求，积极的在工作中调整并学习。不仅在工作中改善了自己的工作能力，也带着手下的团队一起努力的发展、改进。

在自身的学习过程中，我对自身的不足进行积极的检讨和反省，并积极的改进了自己的不足和问题。不仅加强了自己的在管理和业务上的能力，还在制定计划的时候，考虑了很多其他企业的丰富经验，吸收优秀且适用的经验为我们使用。

此外，我也注重在生活中为自己充电，在生活中总为自己准备着管理和xx业务类的书籍，同时也一直在考虑市场和客户的需求，积极扩展自己的思想。并且，我还带动队员的自我思考，让团队中的每个人都能在工作中积极思考，为单位的计划贡献能力。

在团队的管理上，我一直以来严格的加强公司的团队精神，通过严格的管理来激发团队成员的工作积极性和自觉性，扩展队伍的思维，全面的提升队伍中的整体能力。

在管理上，我也吸取了很多的经验和建议，认真的听取了领导的建议和员工们的反馈，积极的带动了团队的士气，提高了工作的成绩。

也许是个人在管理上的能力不足，在今年的工作中，我有时候在管理上也不够严谨，没能全面的看待团队中问题，导致了一些工作的不足。这些都是我不够完善的地方。

如今□20xx年已经过去，但今后还有更加长远的道路要走，我会积极努力，让今后的团队和工作都更加优秀！

经理述职述廉报告篇三

尊敬的领导：

时间一晃而过，弹指之间，20__年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作述职如下：

一、工作回顾

1、产品产量方面

过去的一年里，生产部在生产过程中面临三、四产品型号的多变，批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。截止20__年12月__日共完成两成结构产品40kkpcs三四层结构产品3kkpcs.为到达客户产量和质量的要求，我部门合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

2、产品品质方面

在今年工作中，在确保生产任务的情况下两层结构产品入库良率达到98%，三四层产品入库良率达到96%。我坚信只要每个员工在提高产品意识情况下，全力的投入在生产每一个环节中，产品质量一定会稳步提高。

3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

4、人员管理方面

在每年的年初和年末，在人员变动和产线员工极不稳定的时候情况下，这无疑给生产管理带了了极大的压力，但在这压力的推动下本部门还是坚持对新近员工的岗前岗中培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作，在这我要感谢行政部对员工的教育和工程部的技术培训和车间的各班组长，的鼎力支持才始的我部门有了如今的良好局面。

5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各车间存在的安全隐患。确保了生产车间的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

二、存在的不足和对策

生产部在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足。

1、质量管理方面

1). 员工质量意识淡泊：目前在一部分员工身上还存在事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不够好，不到位有很大的关系。

2). 缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意思，在我们计件和没有品管的巡检下，有时候会出现一个真空地带，班和班之间谁都管谁都不管的局面。而且有的时候在生产现场执行力不到位的现象。

3). 缺乏生产质量记录意思：由于我部门全体计件化以后，在瞬速增产的同事忽略了产品生产的过程质量记录。产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态尤为重要。虽然这方面在逐步的改善，但离我们质量管理体系所要求的，些我们所做，做我们所写。记我们所做的还差较远！

2、人员管理方面

员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们在策划一下整顿，制定完善的规章制度和培训计划。实施有效的激励措施，不断的提高员工的综合数字，以适应企业以后发展的需要。

3、物料消耗管理方面

三、从公司整体方面，我有一几点建议

1、建立健全的工作质量职责制度。对公司每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。

2、因公司员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感补强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

四、自身总结

20__年即将结束，，在这一年里，我经过自身努力，克服各

种困难，特别是在领导的大力支持下，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。基本上完成了本年度的工作，经历这两年来生产管理的工作。通过这些项目的管理，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。

虽然20__年有所收获，但是自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。
2. 跟不上客户在订单上的运作需求，还缺乏主动与他们的沟通和交流的积极性，不善于有效的表达。这些个人因素直接影响到了工作的效果。
3. 生产进度状况不能完全掌控，造成拖期、延期现象比较常见。

20____年度工作规划：

1. 加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2. 竭尽全力完成生产任务。

在生产过程中充分沟通，过程受控，在生产上更大的力度，牢记速度、完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成生产任务。

3. 完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这今年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定地向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日

个人经理述职报告5

经理述职述廉报告篇四

尊敬的领导：

我进入xx公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

从销售业绩看。我从事的销售工作，在xx地区全年销售xx万多元，并超额完成了公司下达的指标。重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，

获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在xx城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。

我通过这种营销模式先后开拓客户xx余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合销售任务做好下月销售计划。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好xx工作的协助和指导。

我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场□xx服务项目不齐全。与国内一些较大规模的xx相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

xx服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了xx的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

经理述职述廉报告篇五

这个20xx年在公司各级领导的关怀与支持下，在公司项目推行项目经理责任制的改革浪潮下，都市阳光项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工作，取得了一定的成绩也暴露出一些不足，现将一年的工作总结汇报。

一、顺利完成队伍组建，合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期平稳过渡。

20xx年x月x日，我受公司领导委派来到都市阳光项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在_月下旬交房前基本完成人员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工xx人，骨干人员xx人，骨干人员保有率85%，组织各类员工培

训90次，培训覆盖率达100%。

今年x月x日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失;xx月xx日，小区xx栋x单元下水管道堵塞，脏水已漫至__室户内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。_月份，随着小区、商业、售楼部人员整合完成，一支团结一心、通力合作，有向心力的团队逐步形成。

二、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成了年度经济指标。在收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，积极主动的想办法保证收费率的提高□xx月收费率已达95.6%。

1、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，控制成本支出。

4、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年_月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近万元;今年x月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近xx千元。

2021年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止xx月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入xx万元，利润率xx%的年度经济指标。

1、从四月下旬开始的集中交房到为业主办理装修手续再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。截止xx月初完成交房xx余户，办理装修xx户，处理、传递、记录各类整改单xx余张，提供诉求服务xx余次，发放各类温馨提示xx份，发放各类工作联系单xx份。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施设备的巡查、保养常态化

项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修违规违纪、损坏公区设施__余次，罚款和赔偿收到__余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与各施工单位办理公共设施设备的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检制度和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

3、突出抓好安防工作的重点化

由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件7起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽努力做好人防工作。年末随着电子围栏、西侧大门及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大的提高。

经理述职述廉报告篇六

管理是一个组织的整体活动，是一个有效的控制过程。概况

的讲就是利用组织内有限的资源，去实现一个特定的目标。在这个过程中通过一定的手段对现有资源有效合理的配置和控制。它涉及的主要内容包括人员、设备设施、材料、方法、环节。

管理是一门科学也是一门艺术。我们常对一个管理好的企业赞扬说；他们有一套行之有效的科学的管理体系，领导成员具有很高的领导艺术。

管理作为人类的一项实践活动，广泛地存在于现实社会中，它对于任何性质任何类型的组织都具有普遍意义。人们在各类的社会活动中将成功的经验分类的进行总结归纳，并以理性的思维进行科学的提炼使之条理化、系统化、程序化，从而出现了管理体系。

我国的酒店业自1980年起至今经历了高速的发展过程。酒店规模也从以前只能提供食宿，到现在 集休闲、娱乐、办公、商务、食宿、会议于一体的综合性酒店。

在这个发展过程中不只是规模，数字发生的变化，其酒店内部的管理也从原各自为政的管理方法发展为国际性，集团性的管理。

这当中尽管各管理集团的管理手段和管理细节各有不同但管理目的是一至的主要表现在：

- 1， 建立一套科学有效的服务质量标准管理体系。
- 2， 组织内部建立分工明确各负其则的规章制度。
- 3， 降低成本给单位带来良好的经济效益。
- 4， 制定明确的规范化的各岗位的工作标准。

- 5, 为客户提供规范化, 标准化的优质服务。
- 6, 用规范化管理代替经验管理。
- 7, 疏通管理渠道, 加强沟通协作发扬团队精神减少管理成本。
- 8, 通过培训提高企业内员工的自身素质和质量意识。
- 9, 提高企业的生存能力和竞争能力。
- 10, 对企业的长远发展负责。
- 11, 在市场上树立良好的企业形象。

综上所述管理的目的就是迎合市场的变化, 通过相应的管理手段以最少的投入获得最大的回报。

酒店服务分为前台区和后勤区。工程部除负责客人投诉小修, 及安装会议设备, 并提供服务外, 主要工作在后勤区, 故工程部在酒店中为后勤部门。其主要任务是为酒店其它部门提供良好的服务。并确保所管辖设备的正常运转。由于酒店所有的设备运行均由工程部负责, 同时现代酒店是集住宿、餐饮、办公、运动健身、视听会议、购物、治病美容等为一体的综合场所。所用的设备设施日趋完善, 对设备的依赖程度也与日俱增, 一旦设备出现故障, 服务就要受到影响, 几乎无法由人来代替, 所以说工程部管理的好坏直接影响到酒店的服务质量, 销售价格, 安全及利润, 工作效率及酒店的声誉等。总而言之, 工程部的管理是搞好酒店经营管理的基础, 一旦基础出现问题将威胁到整个大厦。

一个酒店工程管理的好坏, 我们认为并不只是看他的管理系统是否科学, 各种规章制度是否健全, 当然没有一个科学的管理体系是不行的, 但主要的还是看他如何的将现有的管理体系正常的运作, 同时在运作中通过各种手段, 各种渠道完

善所执行的管理体系。

- 1, 酒店各处的环境和建筑外观完好, 整齐、干净、无破损。
- 2, 酒店内各处的公共标志正规、整洁。
- 3, 各种照明灯具完好有效。
- 4, 客房及所有服务区的服务设施完整有效。
- 5, 后勤区干净、整洁、明亮。
- 6, 各工程系统的运行安全可靠, 运行标准达到政府的要求, 并取得运行合格证书。 7, 各区域分散设备外观整洁, 运行正常。
- 8, 所有机房干净、整洁、明亮。
- 9, 工程管理制度齐全有效。
- 10, 各种工程资料齐全完整。
- 11, 所有员工分工明确, 服务制度规范化, 标准化。着装整洁, 精神面貌, 行为举止, 符合服务标准。
- 12, 各类日常管理表格, 齐全有效。
- 13, 各类设备档案保存完好, 记录真实可靠。
- 14, 准确按时的完成各种年度计划及预算。

在酒店工程管理中, 班组的划分和工矿企业中的班组

划分有明显的区别。主要原因为前者的工程管理要负责酒店所有的设备设施的正常运行, 需要管理及维修工作人员要具

有多方面的专业知识，班组划分时即要考虑到不同专业需要有不同的专业人员，又要考虑到人员编制不能过多，各专业之间的相互配合等问题。而后者只是保证生产产品，或产品供应，专业较单一班组划分只需围绕生产工序进行即可。为此酒店工程管理班组划分时要充分考虑到以下因素。

- 1，班组的划分是否能满足酒店的运营需要，准确有效的班组划分是确定工程部管理机构的前提。
- 2，各班组之间如何相互配合相互合作。
- 3，是否符合本行业或本专业的行规。
- 4，人员配备是否能满足政府劳动及安全管理部门的要求。
- 5，班组的管理和运作是否可以随时得到控制和指导。
- 6，所用人员数量在满足运行需要的前提下应为最少。
- 7，根据酒店行业的特殊性建立有特殊职能的班组，如万能工组，设备维修组等。
- 8，酒店所有设备设施均应有相关专业人员的维护。

考虑到以上因素在班组划分时管理者应根据所在酒店的实际情况进行划分。在此提供一个班组划分的例子供参考。

- 1，建立不同专业的班组，将酒店各种设备设施及系统按专业进行划分，分别交由各专业班组维护。
- 2，对于综合性较强且设备较集中的场所如洗衣房，健身房，厨房等地，设立专职维修组。
- 3，将设备的维修和保养工作分给两个组完成，维修组和保养组，既运转班和常日班，运转班负责设备的紧急维修，常日

班负责设备的维护保养和定期检修。

4，成立专职组将客房和公共区的设施由万能工组负责。

5，成立装修组，客房及公共区的计划大修由装修组和各专业常日班负责。

6，工程库房的管理应设有专人管理，并由总工或经理直接管理，以便成本得到有效的控制。

1，必须满足酒店的经营需要。可采取按专业系统，按管理性质等方法设计机构图。

2，满足管理要求的前提下机构应尽可能的精简，尽量减少管理层次。

3，应体现出统一领导，分级管理的原则。

4，避免出现管理层下级过多和被管理层上级过多的现象。

5，尽量避免横向兼职。

6，职位的确定应符合本行业的特点不要有潜在的重复职位，也不要出现职位的空白。

机构表设计完成后，在表中应明确的表现出以下组成要素。

1，部门：部门是指在企业中具有独立功能的工作单元。如工程部，人事部，保卫部等。

2，职位：赋予工作人员相应的责任和权利，确定其在部门中的职位。

3，级别；是所在岗位在企业管理体系中的行政级别，是实施管理职能的等级形式。如经理级，主管级等。不同的岗位如

果级别相同在机构图中应表现在同一层中。

4，指挥线；连接上下两个岗位之间的连线叫指挥线。是行使管理权利的线路也是信息传递的渠道。在实施管理时如上下级及同级之间没有指挥线相连，那么在正常管理系统中应不存在指挥与被指挥的关系。

5，在人员定编完成后，组织结构图中各职位所列人员的总合应包括本部门所有人员（包括临时工）

综上所述结构图描述的是管理组织结构和职位及人员定编的系统图。与之相联系的是岗位职责描述。

（附工程部机构图供参考，此图是按专业系统管理设计的）

人员定编的控制是酒店管理中成本控制的有效手段之一，是完成工程管理目标的首要条件，组织机构人员过多会增加酒店的运行成本，而过少则无法完成管理的目标。因此人员定编的确定应考虑到以下各种因素以达到最佳人员配置。

- 1，应考虑到酒店的规模和特点，及星级服务的要求。
- 2，应与管理的目标和工程部的任务需要相适应。
- 3，应尽量与酒店下达的各部门人员定编数量相吻合。
- 4，应考虑到所管辖设备的数量，及设备管理的技术难度。
- 5，对于技术含量较高的设备设施应考虑由专业公司承包。
- 6，各种不同层次的专业人员的配置应能满足运行管理的需要。
- 7，特殊工种的人员配置应能满足政府管理部门的要求。
- 8，应能满足24小时提供维修服务的要求。

一般来说工程部的人员定编数额占酒店总人数的5-7%。

酒店工程管理的主要任务是确保所管辖的各种设备设施完好有效，而达到上述要求最基本的因素是要拥有一批不同专业不同档次的员工，在组织机构和人员定编均确定的前提下人员的选配和录用是直接关系到工程部服务质量的关键因此工程部的人员选配我们要慎之又慎，所用人员不但要求有一定的专业技能和工作经验还要求有很好的职业道德和服务意识考虑到工程维修的技术性和连续性在每一个专业应配有两个或以上的专业技术人员以便于出现人员流动时不会影响服务质量。在人员选配上要绝对禁止裙带关系的出现，我只能写道这里，其他项目应对自身酒店进行了解掌实际情况后，说相应内容说出自己将要如何做并制定完成目标就可以了。

经理述职述廉报告篇七

20xx年，我项目部在工程公司的大力支持和帮助下，我州医院项目部在去年项目管理人员大的基础上，年初对个别人员岗位进行了适当的调整，调整后，项目部第一项工作就是统一大家的思想明确责任、确定目标，最大限度的发挥以项目部为核心的领导作用。

我项目部确定的总目标是在合同期内圆满完成合同规定的各项条款，力争完成与工程公司签订的各项经济责任指标，同时在施工过程中通过项目成本管理手段降低工程成本，获得好的经济效益，为此，我项目部做了以下工作，并获得了一定的效益。

年初，我们按照项目责任承包指标要求，结合xx年年工程施工总结的经验，编制了20xx年项目实施管理规划。

在安排施工进度时，我们以项目部实施规划中施工进度要求完成的时间下达施工任务，并在施工劳务合同中加以约束，在施工过程中跟踪检查，发现偏差及时分析原因并进行调整，

在工程公司领导的重视及各职能部门积极配合下，经过项目部的精心组织和全体施工人员的辛勤工作，主题阶段的施工任务在计划内基本完成，其他各分部分项工程在克服各种困难的情况下顺利进行□xx年年8月10日主体砌筑工程完成□20xx年10月20日土建安装工程完成□20xx年11月10日工程竣工交付使用，全年累计完成工作量 万元。

20xx年10月25日经我公司技术质量部门共同对本工程进行了竣工验收后评为合格，

20xx年11月7日甘南州消防支队对本工程的消防进行了验收，验收合格

20xx年11月31日在甘南州质量监督总站的监督下建设单位、监理单位、设计及勘察单位、我公司对本工程进行了竣工验收，验收合格。

项目部依据《项目管理大纲》的各项管理制度和已签订的项目目标责任书要求，狠抓项目管理各项制度的落实，实施全员全过程监督控制，人工费方面，我们采取的措施是在调查建筑市场人工费市场价的基础上，依据该工程结构，装饰特点，将正负零以上土建工程及装饰工程人工费总承包，每月，项目部都能依据工程施工形象进度及时开出结算任务单，同时严格控制计时工；材料控制方面，我项目部及时编制材料需求计划，报工程公司材料部门集中采购，达到降低材料费的目的，现场材料由两人签字方可生效，进场材料门卫登记，数量验收严格把关、严格要求，施工作业面力求做到工完场清。

虽然我项目部20xx年项目管理工作中做了大量工作，也取得了一定成绩，但与公司项目管理的要求还相差甚远，与兄弟项目部相比在管理上还有一定差距，也没有全面完成与工程公司签订的目标责任书中下达的各项经济指标，原因如下：

1 主观原因

本人工作能力有限，没有能发挥项目部领导核心作用，没有能调动起大家的工作积极性，另外，项目部自组建以来，人员变动频繁，造成管理不衔接，尤其给质量检查工作造成了一定的困难。

2 客观原因

甘南地区复工迟，停工早，有效施工期短，加之夏秋两季下雨天气多。尤其今年建筑市场人工费材料费价格均比去年大幅度的上涨。加大了项目成本的支出。

以上是我项目部20xx年项目管理工作的详细汇报，有不妥之处请各位领导同事批评指正，我们将虚心接受，并在来年的工作中加以改进，使我们的项目管理水平有新的突破。

个人经理述职报告 篇7

经理述职述廉报告篇八

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！

XXX

XXXX年XX月XX日