

# 2023年部门管理报告(大全10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 部门管理报告篇一

述职报告是陈述者汇报工作情况，包括履行岗位职责，完成工作任务的成绩、缺点、问题、设想等内容的文字材料。以下是小编收集整理采购部门管理工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

自承蒙领导看重成为采购部门主管以来，我一直秉承着廉洁与严谨的作风来对待身上的采购职责，也许正是因为明白自己这个工作责任重大才不想招来任何的非议。为了回顾以往的采购工作以致于不出现误差，也是为了更好地整理手头关于采购方面的各类账目，因此我打算针对这段时间的采购部门工作进行一个总结。

### 一、采购部门主管的工作职责

其实说到底我的工作主要还是负责制定需要进行采购的详细名单，先是通过和后勤部门进行交接了解公司缺少的资源有哪些，然后就是员工食堂这边的食材采购工作需要我去进行处理，在这一过程中我既要保证最大合理化地利用手头的有限资金，又不能让自己部门采购的产品出现任何质量上的问题，所以在一开始的时候我就找好了几个大型的固定合作方进行采购工作。每次采购产品需要用到的资金我都会在每件产品后面标记相应的数量与价格，最后再交由财政部门进行报销与财务整理工作，除此之外我还负责培养与监督部门中的采购助理与采购员的相应工作。

## 二、采购工作中获得的相应成就

最让我有成就感的应该就是员工对食堂的一致好评，不但每天的菜系都能做到有着丰富的荤菜以及餐后水果，而且由于公司餐补的缘故能够让员工们以较为低廉的价格享受到这些，或许还有一点值得说明的便是自己负责采购工作以来从未出现过食品安全卫生问题。另外一点则是公司的纸张、清洁用品以及饮用水方面的工作，由于我时不时会在仓库以及其他地方进行巡视的缘故，因此当有什么物品出现短缺的话也能让我第一时间发现。

## 三、采购工作中出现的不足与改进

其实这一点也是部门的采购员擅作主张以及不负责任所造成的，采购蔬果的时候竟然没有在取得相应票据的情况下使用了采购资金，待到这件事情拖了几天以后也不去处理后续工作的收尾，而我没有及时发现这个问题也是自己工作上的失职之处。还有一个值得注意的地方就是仓库中储存生鲜的位置出现了破损，造成了食材的浪费以及仓库周围的气味极其难闻，或者说不是闻到气味有异的话还难以发现那个隐蔽的破损之处。

我发现自从担任采购部门主管以来在某些方面变得自律了很多，尤其是采购物品的时候宁愿自己倒贴也不愿出现任何的短缺，或许这便是作为采购工作的担当与责任心吧，真希望自己能够一直秉承着这份信念圆满地完成采购部门的所有工作任务。

在公司又一个月过去了，感觉在公司里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在\_\_主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步！下面，我将\_\_月份个人工作总结汇报如下，敬请各位提出宝贵意见及建议。

在本月的采购过程中，先后出现了询价难、厂家出货难两大

问题：再向部分厂家询价时，绝大部分厂家报价总报过高价格或不报价。针对这类情况，需对产品的原材料价格和工艺有所了解，才能获知厂家的最终价格或最底价格，所以在询价前需对产品的材料及工艺要求了解后再询价，另外，往往我们询价的产品仅只有一种模糊的产品样子，并没有实际的产品，对于这种情况，需问部分厂家或贸易商，先了解产品后再询价，这样为进一步的询价得到更快更准得到最终价格。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

另外对于厂家出货难的情况，一般厂家总是以为我司交货期可以延迟，所以往往在交期上作最后安排，这样时间一久给工厂形成了一种惰性，这也是工厂拖延我们货的最主要原因，这对我司销售部在客户那边的信誉都有所影响，此类问题虽然在七月份已经发现，但似乎厂家在上个月里还是有拖延交货的现象，似乎根本没有什么解绝，在这个月里，合同签订之前，先和工厂沟通，在确定交货期后再签订合同，如再有拖延交期问题，并和工厂说明严重性。尽量杜绝这种情况的发生。

最后，感谢公司领导和同事对我的帮助和教导，我会在下个月工作中，不断努力学习、努力工作，做好个人工作计划，希望大家齐心协力，更希望公司蒸蒸日上！

一：汤庄店的调整工作：

4. 新品的引进工作，由于平时过度依赖于供应商，对流通市场的价格预见性较差，没有精准的市场定位与价格捕捉能力，造成在跨区域直采过程中存在一定的价格盲点，加大了商品的采购成本，降低了前台毛利，加重了财务的现金流量分配。外采人员要绝对规避风险的存在，做到成本的最小化，毛利销售的最大化，真正体现外采的价值。

5. 汤庄店开张前的店堂布置及品牌宣传，店堂气氛布置会在10号前结束，品牌宣传工作做得不太好，除了平时正常的海报发放，需寻求更宽更广的宣传途径，提高公司的知名度和品牌影响度。

6. 汤庄店dm海报的制作计划及封面大型活动，开张海报是根据于老师的要求和海报商品的品类组成结构来选品的，但由于平时营采沟通会议频率较低，目前封面大型活动未能定局。

## 二. 门店的外采商品要货单计划及执行：

1. 依据财务现金预算流程，外采商品必须提前3天向财务申报领款，且门店未能在制定的时间点上传未来一周的要货单，要货随意性大，采购无法掌握领款金额，给门店带来一定的缺货风险。

2. 外采商品的陈列与退换货，总部没有建立外采商品的管理机制，门店陈列随意，库存管控不严谨，导致商品积压仓库，从而产生质量问题。

## 三：业务：

1. 联营商，与面点联营商出现沟通瓶颈，发现并指出问题后，不能及时执行改正，擅自销售归属品项以外的商品，经营品项混乱，对门店造成极坏的印象，建议更换此类联营商。

2. 自营商，有部分供应商不提供税务发票。

3. 合作商账期，反映有账期滞后情况出现。

以上是九月份的日常工作和存在的问题，希望给与更好的解决方案。

希望全体同仁同心同德，再接再厉，攻坚克难，凝心聚力，做好每一项工作，为公司发展助一臂之力。

回望过去，首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知知道熟悉更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！在领导们的工作指导之下，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事还要继续学习的。

在这一年里，对每一件事我都会专心，用行动做事。按照销售部采购计划基本完成所负责的计划任务，现在对工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式和方法来迎接20\_\_年的新挑战。

我主要负责采购的供货商来自省内商业公司和厂家的药品采购，所购药品的质优价廉，关系到销售利润的高低，直接影响到公司整体效益，药品的价格始终起着至关重要的作用，作为一名采购员，需要了解各种药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低，要做到货比三家，从中挑选出最适合的供应商和厂家。

今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和各个部门沟通！深知采购方案的制定并不是一个部门就可以协调好的。在采购大量数目品种时，及时联系供应厂家联系，签订优惠策略合同，实现公司和厂家双赢。

采购过程中的操作与实践，是需要平时的细心积累得到经验，改进工作方法，提高工作技能才能更好的为公司服务。

20\_\_年里我要做到以下几条：

1. 认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部

门的职员沟通，每次计划做好价格，厂家，到货情况和税票情况的登记，及时通知销售部，及时把药品送达医院并快速备货。

2. 报计划时要细心、多了解各品种的信息变更，变更的信息要及时反馈给质管部。还要多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策。

3. 采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、议价以达到降低成本的目的。

4. 及时对采购完的品种跟踪货物是否到库，在第二天早上查看是否入账，查清楚原因，及时督促供应商发货。

5. 上一年我负责的采购总金额为：\_\_元，争取在这一年能在这个基础上翻一番。

从到公司上班以来，我首先翻阅了公司的一些文档及供应商资料，了解工作流程和工作职责。熟悉了公司的质量方针和环保目标及实施手段，走访了公司的相关部门。并与工厂同事出差，协助参与了x06□欧风□r35等新车型的采购配套和新旧供应商考察，开发工作。

个人认为，在现今全球经济危机的情况下，市场竞争空前激烈，而现在的普遍现象是利润空间基本不大，许多厂家已经不能仅仅通过扩大销售量来增长利润；另一方面，厂家现今追求的是企业利润化并非企业产量化，更不是库存备得越多越好，采购部门做为采购执行机构，如果还在沿用初期制定的规章制度，和结合当时条件制定的办法，有的方面已经不能适应现在多变采购机能需要。我认为应该进一步加强和完善采购管理细则，要求从计划的下达，一直到合同的履行，每一个环节，由该谁负责，都要形成制度和程序。并需要装订成册，与厂部各相关部门形成层次分明、上下衔接、综合配套的采购部制度体系。使采购活动逐步走向正规、有序。整

体提高采购部对市场反应速度、增加采购专业性、加强成本控制，从而使企业从容应对更加激烈的竞争环境，进而提高企业的竞争力。

以下是我的分析和完善的一些建议：

一、加强采购部内部程序文件完善和合同，技术文件规范化。

1. 我在熟悉公司的有关文件，和现有程序的基础上逐步制定和完善《采购工作制度》、《采购业务流程》《供应商管理程序》、《采购部价格管理程序》、《采购操作程序》、《采购部考核办法》等。

2. 报价文件归类：材料报价统一存档：分为发动机及配件，传动系统零件，行走系统零件，操纵系统零件，电器与仪表，通用件，机械及周边设备，辅助工具，办公及劳保用品，包装报价分类存档并在文件夹上写明供应商的名称，便于随时经常的查阅，在接收到的正式报价单上要求签字并写明日期，以示已阅读。

3. 合同管理：回传的订购合同，应根据以上分类方式，分类归档。并将本单的合同报价附在合同后面存档（价格没有变动的常规类产品报价除外）。重点材料合同，应单独建立供应商合同夹。

4. 整理各类车型最新材料清单（ $\square$ x表），技术资料，成本核算等单独建立车型合同夹。

二、加强现有供应商管理，建立供应商档案。

1、加强供应商管理，实现供应商的整合与优化。定期考核供应商产品的质量、供货情况、应变能力、财务状况、技术能力、价格等项目，择优汰劣。在公司和供应商之间实现良好的交流和沟通，建立起长期的战略合作伙伴关系。

2、建立供应商档案，基本资料，评审表，考核表，报价单等文件并存储在相应的供应商文件中。

三、建立现有合格供应商价格档案和价格评价体系，合理降低采购成本，控制库存。

1、采购人员必须积极了解材料市场行情及价格波动，定期收集有关的供应价格资讯，来分析、评价现有的价格水平，并对归档的价格档案进行评价和更新。

2、加强价格管理，对不同供应商的同类产品报价，建立产品报价对比汇总，对用量大，占总体成本大比率金额的物料重点跟进，(如车架，塑料件，减震，铝轮，仪表等)，对价格反常的物料要了解原因，加强价格控制和加强监控管理。

3、增加采购部与其它部门的沟通，了解每个部门的物料计划及生产部门的损耗等情况，控制库存，起到监控作用。

4、制订并争取达成每半年降低2-5%的采购成本计划（市场行情升降除外），根据此物料的真实市场行情、新供应商的报价资料，根据目前实际购买量，客户的配合度，根据目前供应商的公司规模、与我公司合作的时间，此类物料的紧缺程度、公司的付款等综合因素来分类操作。具体操作手段如下：

1) 对于长期合作的供应商，直接商谈降价。

2) 对于不愿意降价的供应商，建议采取降低采购数量的方式变相施加压力，达成降价目的。

3) 对于以前订购小的合格供应商，提出增加订购量的降价幅度。

4) 对于没有合作的合格供应商，利用他们急于想与我司合作的心态，达成理想价格的合作。



#### 四、新供应商的开发，资料收集。

- 1、加强对新供应商的开发，储备，报价，评审资料收集的工作，以备随时选择或者更换。
- 2、采购人员必须加强对新，旧供应商交流与沟通，随时了解摩托市场动态，积极配合相关部门对新款车型的材料引进和信息反馈。

#### 五、提高工作效率

- 1、利用工厂内部网络让每个部门及时了解到自己要解决的问题，并落实签字，节约大量的跑动时间及能节约更多的办公费用。
- 2、根据现存的市场情况，行业的特殊性，对下单的供应商做好前期的考察和交期预测，按时完成采购任务。
- 3、养成高效率的工作习惯能使采购管理更加进入程序化，合理化和科学化。

六、对物流公司发送货的管理：因大部分供应商都依靠物流公司送货，工厂也是依靠物流公司退货，采购要好进出数量统计，单据汇总。涉及现金付款的供应商选择扣出20%-30%的产品质保金。

七、建议加强公司企业文化建设，如选择适当的节假日，组织集体机会或者组织一些有互动性，互助性的集体活动，让中高层之间加强了解沟通，加强互助与沟通，使大家真正能融为一体。产生强大的凝聚力。

本人不足需要加强的地方：

- 1) 增强对本地方言的熟悉和沟通学习，多了解当地供应商企

业文化，提高采购谈判能力。

2) 增强对摩托产品型号，材料熟悉，自觉加强理论，专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

总结：

因本人进入行业时间尚短，经验尚浅，提出建议不足之处，请领导指正。

时光飞逝20\_\_年的工作已圆满告一段落。回顾这一年的工作，在公司领导及各部门同事的配合帮助下，严格要求自己，紧紧围绕厂内领导指定的工作思路扎实工作，改进工作方法，提高部门员工工作效率，较好地完成了各项工作任务。现将一年以来的工作情况总结如下：

一、完成的工作：

1、完善采购制度，严格审核采购计划，降低采购成本。本年度对部门采购人员进行了采购流程及制度的相关培训，重点加强采购人员对采购业务工作流程的管理，提高采购业务质量和工作效益，降低采购成本；针对各部门提出的采购计划进行严格把关，无相关领导批示的采购计划一律不予采购。部门人员根据库存量和生产计划安排制定的生产采购计划严格审核，避免出现重复采购及采购量过大增加库存压力及降低库存周转率等情况。

2、培养部门人员加强完善采购合同执行力度。日常工作中及时解决员工在采购合同执行中出现的各种问题，紧缺物料屡催不来的究其真正原因，亲自去供方实地考察沟通解决。

3、加强库房5s管理，确保库房物料帐卡物一致。本年度对库房管理人员进行了仓库管理 workflows 和库房安全管理制度的

培训，重点加强库房人员工作业务流程及库房安全意识，物料严格按照库房管理制度做到先进先出，码放整齐有序，标识做到明显易见，提高库房人员工作效率，提高库存周转率降低库存成本。

4、积极开发新的可替代的供应商并维护现有供应商，建立并保持良好关系。本年初针对有机玻璃出现的缺货问题，积极寻找供方，我部门人员屡次配合技术部和质检部去厂商实地考察，几近周折最终圆满确认了供货方；本年度部分注塑件产品期间出现过大规模不合格品现象，针对此种情况数次去供方生产基地查看并指导相应生产，顺利完成生产任务所需；20\_\_年10月份供应部进一步加强了对供应商系统管理，重新更新了合格供方名录，对新供应商进行了供方调查分析和评价，确保每一个合格的供应商资料完整齐全。根据厂内经营理念，和供应商逐步建立为真正意义上的战略合作伙伴关系，有助于提高公司成本核心竞争力。

5、积极配合各部门相关工作业务，团结同事，实现积极有效沟通，更好的完成工作任务。工作中团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系，充分发挥岗位职能，认真完成各项工作任务。严格按照技术质检部质量标准要求，及时与相关供应商协调沟通，为我厂提供质量合格的物料。

## 二、工作中存在的不足及弥补措施

采购订单执行力度欠佳，部分供方未能严格按照采购合同去执行，某些物料在交期方面存在不足，偶尔出现影响生产部门正常运作的情况。我部门在明年会着重加强供方在交期方面的处罚力度，不断完善采购合同的执行情况，努力把做得更好；目前有部分供应商刚开始合作，短期内无法形成真正意义的战略合作伙伴关系；部门与部门之间的沟通未能达到预计理想效果，未来一年中需加强各部门员工的工作责任感，真正实现理想沟通效果。

一、总结一年来工作重点与自我评价：

工作是这样，家人朋友也是这样，生活依然这样；

二、本人有哪些方面需要培养、提高及改善

1、责任心的进一步提高和强化，才能更好的带动部门的工作氛围和激情；

2、团队合作的建设过少，不能更好的加强，提高团队的工作能力

3、问题点控制不足，关注的时间和空间过于局限，不能很好的发现潜在的问题点；

三、20\_\_年计划与展望：

时机成熟，我决定回南京扎根，谋求更好的职业生涯，尝试改变自己的生活和工作模式；也可是说是学习更多的经验，更好的提高自己，而非现在的局限，20\_\_世界末日不是对我说的，因为新的起点到啦！

## 部门管理报告篇二

各位领导、同志们：

大家好！20\_\_年在紧张和忙碌中渐渐远去，这一年是紧张的一年，也是充实的一年。在这里，我首先要感谢公司领导给我的关心和厚爱，同时也要感谢身边的同事给予我帮助和支持，使我在工作之中不断学习、成长。回望走过的日子，感慨良多，熟知有总结才有提炼，吸取经验才能进步。20\_\_年的工作有了一定的进步，同时也有着许多不足之处，现将主要情况述职如下：

## 一、思想政治素质方面

1、政治理论和思想素质进一步提高。一年来，我比较注意政治理论学习，虽然工作在施工一线，但我严格要求自己，自觉学习党的基本知识和各种理论著作，通过学习，自己的理论水平有了一定的提高，思想得到了一定的充实，政治敏锐性更进一步增强。

2、思想端正，组织纪律进一步增强。作为一名工程技术人员，我能够摆正自己的位置，不论什么时候，在任何时候情况下，讲组织、讲纪律、讲原则，主动、自觉地维护好领导的威信，维护公司内部团结，不拉帮派、不搞小圈子，办事光明磊落，努力地做好自己的本职工作。

## 二、廉洁自律方面

1、能严格要求自己，不论何时、何地，都不放松对自己人生观、价值观、世界观的改造，认真执行公司廉政建设的各项规定，以此来约束和规范自己的行为，坚持抵制拜金主义、享乐主义、极端个人主义思想的侵蚀，做到眼不红、嘴不馋，自觉接受群众监督。

2、本人在思想上一直与党组织保持一致，老党员同事的感染和熏陶，特别是中国共产党第十八次全国代表大会的胜利召开，通过学习相关会议精神，我从中体会到我党一贯倡导和坚持的“解放思想，实事求是”、“求真务实，真抓实干”的作风和传统，展示和彰显了我党“务实”、“高效”的自信心。

旗帜就是方向，旗帜凝聚力量，我想通过自己的不懈努力，在党的正确领导下，做好本职工作，从身边的小事做起。针对我公司的工作特点，结合自身实际工作任务，公平公正地处理好工程施工各项事务，对于损害公司及国家利益和名誉的作风坚决斗争，与徇私舞弊、玩忽职守的事实决不苟同。

遇到问题时，就事论事，不推诿扯皮。做到严格管理，自己控制、自我约束、自我监督。

### 三、主要工作完成情况

#### (一)、\_\_工程施工现场的工程管理工作。

- 1、通过专业检查、现场巡查及工序等验收方式，做到对工程质量全过程的动态控制。
- 2、审查施工图纸，对设计遗漏和设计缺陷及时提出相应的变更避免二次返工、节约工程的成本造价。
- 3、对所有设计变更及工程签证，负责核实项目、原因、数量，然后提出初步意见上报审批。做到任何设计变更及有关经济签证要求的工序都以书面文字及影像资料为依据。
- 4、审核施工单位所做的工程量报表，审查工程实际完成工程量与上报情况是否符合。
- 5、严把原材料质量关。主要是加强对进场材料的检验。对进场材料进行现场巡查，对可疑材料，采用先停用封存，再取样检查，对确定不合格的材料，要求在监理人员的监督下在限定时间内清理出场。
- 6、参与部分建筑材料及设备的比质认价工作，确保工程建设保质保量。
- 7、协调监理单位和施工单位以及各配套等分项施工单位和总承包单位之间的工作关系，避免各单位之间出现扯皮问题而影响工程进度的正常推进。
- 8、后期对\_\_工程各施工班组用工情况及工地现场农民工滞留数量进行摸底统计，监督施工单位农民工工资的发放，切实

保证农民工工资发放到位，避免群体性投诉、上访事件的发生。

9、为完成“创城”相关的目标任务，对施工现场的安全文明施工进行专项整治，极大程度的提高了施工现场的文明形象。

## (二)、\_\_工程维修工作。

针对存在的工程质量问题，一直坚守在施工现场，对每一道工序进行严格的监督和检查验收，对每一道工序的质量控制都存有影像资料。从施工材料到施工设备、工艺都进行了严格的检查，都严格按照施工规范要求执行，保证了施工质量，彻底解决工程质量缺陷问题。心得体会：

首先，通过\_\_工程各种工程质量问题的产生，后期大量的维修工作让我充分认识到工程质量关系到企业的生存和发展，尤其是前期及施工过程中对工程质量严格控制把关的重要性，它依然是工程质量控制最关键的阶段。

其次，住宅工程验收方法不完善是主要原因之一。集中交房工作量大，验收人员配备不足，时间紧迫，分户验收流于形式，遗留工程质量缺陷及问题不能及时得到发现和处理。因此，认真严格对住宅工程质量实行分户验收，是对住宅工程质量更严格的监督管理，也是对老百姓购买住房更高度的负责，所以我认为此项工作应该得到高度重视。

## 四、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结经验的过程中，也发现了几点需要改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，主要表现在以下几个方面：

- 1、工作开创性不强，个别的有些工作协调的不是十分到位。
- 2、与施工单位、监理单位及相关部门的沟通能力还需要进一

步的提升，特别是在调动合作单位的积极性方面和问题的预见性方面需要进一步加强。

3、抓监理工作的力度不够，没有把监理的潜力充分发挥出来，使之在工程质量管理、进度控制中发挥更大的作用。

4、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。

总结是一面镜子，通过总结全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供了参考和保障。

## 五、下年度主要工作思路

20\_\_年是公司迎接严峻挑战的攻坚之年，我们将面临的任务更加艰巨，面临的种种问题要求我们要“早谋划、严要求、坚决执行、及时总结”，极力推进工程进度，确保工程建设任务的顺利完成。

1、根据限定的工期目标制定分阶段进度计划，明确了工作内容、工作顺序，采取有效措施排除障碍，保证工程建设按计划顺利推进。

2、认真梳理详细统计出现各单位工程进度完成情况和剩余工程量切实做到彻底心中有数“早谋划、严要求、坚决执行”。

3、对工程建设需要的各种材料进行早统计、早安排、早采购，为工程建设做好一切准备工作。

4、高度重视，严肃认真对待，限度的发挥自身的主观能动性，时刻准备打一场工程建设的攻坚战。

总之，20\_\_年对我们来讲是严峻的一年，我仍将一如既往坚



定信念，积极向上立足岗位做好本职工作，同所有同事一起努力，严把工程质量控制关，竭尽所能促进工程进度，为完成\_\_工程的竣工目标任务而努力工作。

## 部门管理报告篇三

尊敬的各位领导：

大家好：

我叫赵明芝，今年39岁，文化程度高中，9月参加人保财险哈密分公司，从事外勤工作，今天非常荣幸，也非常激动参加竞聘，本次竞聘的岗位是市区营业部五分部的负责人一职。

1、认真学习，努力钻研业务，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求。积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风。

2、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，在现有的基础上，维护好现有的业务，全面提升业绩和服务能力。

## 部门管理报告篇四

时间不停，奋斗不息，时间的脚步总是在不知不觉间流逝，转眼间，又是一年过去了，回首一年中的种种，在公司领导的关怀下和各位前辈们的指导和支持下，在不停的忙忙碌碌中进步着，现将20\_\_工作做如下汇报：

态度与责任，无论身处什么样的岗位，就应该承担什么样的

责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然拿起来了，就要尽自己的努力。这是一种工作的态度，也是一种做人的态度，在这短短的一年中，我深刻的体会到这一点，自从我接受管理委托起，不管什么时候的委托总会在第一时间去处理，这是一种态度，从最开始的第一号委托的简单记录到最后一号委托的细致化记录，在各位前辈的指导下，我在不停的完善，不管多么的复杂总会在点点的梳理中，明朗化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。

学习与反省，在学习中反省，在反省中进步，每一次都是在不断的反省中完善，不断学习，不断进步，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获，成功是一种收获，失败也是一种收获，只有在不断的尝试中，走过了，跌倒了，回首望望，才知道哪些是弯路，哪些是捷径，在办理浙江省重大工程资质备案时，就是因为自己的经验不足，一次次的跑，一次次的失败，在不断的反省中，我明白了很多，要想办好一件事情，就应该首先制定一个切实的计划，用来指导自己的学习，不能盲目，古人云：“凡凡事预则立不预则废”，因为有了计划就不会乱打仗，就可以合理的安排时间，恰当分配，少走弯路，认识到自己的不足，只有这样，才会一步一步的进步。

执着与信心，在这忙碌的一年中，我体会到了一种充实，一种精神，一种永不言弃的精神，无论前路是坎坷，是坦途，都要有一种必胜的信心，时刻为自己加油，相信自己努力不一定成功，但放弃，没有开始，你就已经输了，在上海分公司这个大家庭中，每一个人都承担着不同的分工，虽然分工不同，但都在为上海分公司的进步贡献着自己的力量，每个人都有自己的远大理想和人生目标，但不可因事小而不为，因困难而退缩。只要以坚定的信心和执着的追求对待工作和事业，任何危机或风暴就好似大海里的一朵小浪花，每个人都希望梦想成真，成功却似乎远在天边遥不可及，倦怠和不

自信使我们怀疑自己的能力，从而放弃努力，其实我们不必想以后的事，一年、甚至一个月之后的事，只要想着今天我要做些什么，明天我该做些什么，然后努力的去完成，就像钟表一样，每一秒滴答摆一下，慢慢的，你会发现成功就会慢慢的像我们飞来。

20\_\_过去了，学习仍在继续，努力仍在继续，进步也仍在继续，在这短短的一年中，我成长了很多，诚然，也认识到了许许多多不足，但我相信，努力总会成功，在未来的20\_\_年中，我还会学到很多，我会继续努力，为上分的发展添砖加瓦，奋斗不息！

谢谢大家，我的汇报完毕！

## 部门管理报告篇五

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，我在工作中得到了锻炼，取得了一定成绩，但也仍旧存在诸多不足。

一年就这样不知不觉间悄无声息地消逝了。这一年里，我敲打着键盘绘出了工作的抛物线；坚守着那一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票……虽然并没有赫赫显目的业绩和惊天动地的成就，但我尽心尽力，忠于职守，尽守本职工作，微笑面对每一个客户。一年来我就用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出了生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

首先在业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够较为从容的处理一些突发情况。在业务技能、协调办事、文字语言表达等方面，都在学习下有了较大的提高。在平时的工作中，按照业务操作规程与要求，同时把最方便最可行的方法

运用在平时的业务操作上，以客户需求为主。我觉得在工作中我们都是彼此的老师，大家往往从别人的身上可以看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相互并肩扶持着。在遇到需要解决的问题时，同事们都会给我提好多建议，或跟我说该怎么解决会比较好之类的，这对我在提高独立处理问题能力方面的帮助很大。他们告诉我情况一切由我自己来解决，几次下来我已经完全不会像第一次碰到问题时那样的手足无措，都不知道应该怎么办才好。也许有的问题会让我们方寸大乱，或让我们愤愤不平，这时候最容易让自己陷入无穷无尽的情绪化当中。我觉得在这时候，反正也这样了，不如让自己坦然一些，好好问自己几个为什么，然后再想想怎么去解决，这意思不是破罐子破摔，而是在最短的时间以平常心去看待一下这个问题，激动有用吗？骂自己有用吗？或是去推脱？实际一点，换位或让自己以第三人称出现。好好想想这个事儿，也许我们会逃避，但不管有多么华丽的外衣，逃避都是意志上的退缩，饮鸩止渴。出现问题有时候并不是一件坏事，因为从问题中我们会看到学到更多的东西或发现一个新的机会，就像失败的总结永远比成功的报告更深刻一样。就我个人而言，在工作的过程中我真的受益非浅：从做事到做人，从看问题到解决问题上都给了我新的机会和经验。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务。一年下来学到了很多，也感悟了很多。的感触就是，做好服务品质比学好业务知识还要不容易。以前在实习的时候，导师曾说过：要自信要忍让！做到自信可能比较容易点，在很多时候我们容易情绪化，我们都知道其实这样很不好，影响了自己原本清晰的思路不说，更在所有人的面前放大了你的弱点，但是做又是一难事。虽然说我们不提倡虚伪做人，但是也得维护自己的形像。而且很多机会往往就在身边不经意的地方，我想谁也不想输。最简单的总结：尽量给别人一个好印像，其实就是给自己多开了一条路。所以，在不触犯自身原则的情况下照顾好自己自己的情绪，这一点我个人认为真的很重要。虽然现在不

像以前那般的不安与担心了，但是新的压力新的问题激励着我需要不断的努力和进取。新业务不断增多，业务方面需要不断的了解和学习；技能要求不断的提高需要继续的练习和提升；服务品质的提升，需要继续的努力和完善。

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足：之处：个别工作还不是做得很完善；业务技能还不过硬；业务知识方面不够全面，需要继续学习更多的业务知识，扩大自己的知识面。这些都有待于在今后的工作中加以改进并继续努力。

抚往思今，我学到了很多，也感悟了很多。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。这一年来，我的收获莫过于在敬业精神、业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在以后的工作中不断地前进与完善。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改善自己的不足之处；我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，争取在各方面取得更大的进步。

20\_\_年，这是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

## 部门管理报告篇六

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

首先感谢公司提供了这样一个平台，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。在这里我以平常人的心态，参与维护部经理岗位的竞聘，此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多

的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。我叫xx□xx年加入我们公司，所以今天我要竞聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是维护部经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

- 1、具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

- 2、目前的维护部发展迅速，已经是我们公司一个至关重要的部门。我来公司维护部已经x年了，对公司的工作以及工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体维护部同仁的共同努力下，肯定能协调好与部门之间的关系，把维护部的工作向纵深方向发展。

- 3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。以共同的目标团结人，以有效的管理激励人，以自身的行动带动人，让维护部的业绩更上一层楼。

- 4、有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力：每当有新业务时，我总是先全面了解其优点、价格。然后在进行成本核算，并尽力推荐他们使用适合我们的产品。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能当选

的话，我将会从以下几个方面着手工作：

第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，在现有的资源状况下，努力开拓业务，使我们公司的现有资源得到充分的利用，争取更大的利益。

第二提升服务，树立品牌。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对维护部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升维护形象，力争让每一个客户高兴满意。让客户来认知我们的产品和接受我们的产品，大大提高了我的维护水平，从而提升公司品牌。

第三加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训。

## 部门管理报告篇七

尊敬的各位领导和同仁：

大家好！

我叫xxx，现年39岁，中共党员，大学本科学历，经济师，持有银行业从业资格证风险管理和公司信贷双证书，现任xxx信用社主任。

如果我竞聘成功，我的工作目标是：精细化管理，稳健经营，扎扎实实地完成联社下达的各项工作任务，进一步加快分部和信用社的发展速度。主要从以下四个方面开展工作：

一、存款立社。

制定严格的奖惩制度，拉开收入差距，将任务合理分解，切

实落实到个人，充分利用利益驱动机制来调动人的积极性，为信用社拉存款，以确保既定目标的实现。

## 二、贷款兴社。

有效地协调好利润增长与风险防范的关系，既要稳保利润增长，又要谨防贷款风险。就贷款品种而言，要齐抓共管，一则是创造更多的利润点，各项贷款业务平衡发展；其次是贷款业务的多样化经营也有利于分散和降低整体风险。在每笔贷款受理中，严格按照金融业法律法规及我系统的金融制度、政策执行，把握、控制风险于各个细微环节，促进贷款业务良好发展。

## 三、文明服务。

第一，将服务质量进行量化考核，并坚持不懈地严格执行。第二，加强宗旨教育，使全体员工牢固树立“一切为客户服务”的核心价值观，杜绝吃拿卡要。第三，帮助和督促员工苦练业务技能，降低操作风险，提高办公效率。第四，搞好环境卫生，常备便民台、开水、老花镜等便民设施，方便顾客。第五，教育员工耐心做好解释工作，尽量让客户少跑冤枉路。

## 四、全面发展，提高综合竞争力。

首先，巩固壮大现有存款、结算业务，致力于拓展中间业务，特别是代理保险业务的柜台销售。细分客户类型，搞好大客户的回访和新储源的发掘工作，养住大客户，培养新客户。其次，牢固树立效益意识，多吸收低成本存款，勤俭节约，努力降低资金成本和营业费用。

谢谢大家！



## 部门管理报告篇八

非常感谢公司，董事长给以我这个平台，让我得以学习和成长。这次员工总结大会，不仅是一次总结大会，更是一次鼓舞士气、激励斗志的大会。关于人事的这份工作那我就简单说一下，我要做的内容，最要有五个方面的内容：

第一，加强人才队伍建设和员工培训。我将认真落实公司关于人事工作的. 工作思想，结合公司实际制定适合与科学的人才培训机制，加强培训力度，针对性的对员工进行礼仪、服务等方面的培训，并使各项培训制度化、科学化、定期化。

第二，大胆尝试，创立人才激励机制。人才管理中，我要引入公平竞争，作为激活用人机制的启搏器改革分配制度，作为激活用人机制的助推器还要以实行业绩考核作为激活用人机制的润滑剂，为我们的人事管理工作注入新的活力。

第三，严谨细致，一丝不苟，做好管理层和各员工的监督工作。我要加强自身修养，养成多思，多做，少说的作风，工作中严谨细致，一丝不苟。时刻牢记人事工作老前辈的教诲：搞人事工作要学会和习惯替别人做嫁衣，而且必须针针线线细细缝制，来不得半点马虎。第四，努力学习，开拓创新。我将加强自我素质建设，认真学习专业知识，解放思想，开拓创新，积极征求各项意见，把人事处的工作推向一个新的高度。

如果竞聘成功，我将从以下几个方面开展工作：

(一) 首先用合格的客户经理标准来严格要求自己。首先要加强学习，熟练掌握我行各项金融产品及其基本流程；其次要勇于开拓进取，增强营销意识，充分发挥自身的社会关系资源，积极开拓存款业务，发展优质客户。增强把握市场动态的敏锐度和预见性，并定期对市场走势和客户需求进行分析和研

究，对现有客户要进一步挖掘潜力，同时积极寻找新的存款增长点；第三要带头完成各项任务指标，起到表率作用，带动部门员工完成行里下达的各项指标。

(二)协助业务发展部经理加强内部管理、改善部门之间的协调机制。尽力确保各项规章制度及任务指标落实到位，及时发现漏洞和隐患，做到以制度管人，用业绩服人。加强部门联动，建立起行之有效的内部协调机制，改善服务质量，提高工作效率。

(三)完善公司业务信息网络，培育我行优质客户群。我认为业务发展部的核心工作就是要培育一个优质客户群，并针对其各自特点及需求来推销我行各种金融产品，从而做到银企双赢。

无论如何，我将尽我最大的努力去完成我的工作，谢谢大家！

## 部门管理报告篇九

各位尊敬的领导：

我叫黄先生，来自td厅。相信各位领导对我已经较为熟悉了。我毕业于深圳大学金融学专业，同年幸运加入了移动这个大家庭，感恩于公司对我四年来的栽培，我也在用实际的行动和出色的绩效来报答公司。

### 一、工作业绩总结、个人优势与不足

我对自己的总体评价是，有计划，勤于思考、善于分析、懂得总结，此次竞聘我的目的只有一个，就是td厅的营销经理，接下来我将通过营销、创新、运营管理、培训这四大方面来体现我的个人优势：

#### 1. 在营销方面

本人有着前瞻性的营销理念，充分利用有限资源来开展有目标、有策略、有技巧、有效益的四有营销。4月开厅以来，开展的一系列“支持td为奥运加油”的活动有幸被凌总拿到青岛作为汇报深圳推动td工作的重要素材，本人为此感到非常骄傲和自豪。

## 2. 在创新方面

## 3. 在运营管理方面

现任td厅代营销经理职位，除了td厅的基础管理工作之外，为更好推动td的销售，前期做了大量的调查分析，为下阶段开展针对性拓展营销打好坚实基础。

## 4. 在培训方面

本人认为，一个成功的管理人员肯定是一个出色的培训讲师。作为td厅讲师，在全力协助市公司提升全体td业务水平时，制定统一培训讲义以协助市公司做好二次覆盖培训，在培训方面得到的宝贵经验将为我担任管理人员提供很好的td培训思路。

## 二、对营销经理的工作设想、工作目标

我对营销经理的岗位认知是：店面经理的左右手或多面手。作为td厅的营销经理，在创新和营销两大方面要求更是甚高。

我的工作目标是：打造一支高效、和谐的超级td先锋团队！也即：三能团队（能想有创新思维，能策划各项营销活动；能讲对前来交流人员培训，对外一线td专员培训演讲；能干能把各项营销理念付诸行动，出色完成。）并始终坚持1个信念和3个关键！

1个信念就是：“我是问题的根源。”这种思想就是我对我自

己100%负责。

### 三、如被选拔担任代营销经理可能遇见的困难及解决办法

在奥运如火如荼进行之际，若有幸竞聘成功，我定必将td的工作化繁为简，有序挺进，让每位td厅的员工成为td赛场的运动员，充分发挥各自潜能，在各自的工作岗位上赢取自己的金牌。务实做到“做自己的冠军，创td的未来”同时，也希望各位用户能作为观众，在座各位领导能作为裁判、评委，共同监督、见证td厅的创新与进步。

## 部门管理报告篇十

各位领导、各位同事：

大家好！

首先作一个自我介绍，本人朱x现年x岁，在工行营业部工作，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对个人客户经理岗位的认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为

导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

## 二、我的竞聘优势。

1、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx□xx市xxx中心主任xxx□xx局xx分局局长等等，和我都是很铁的。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

## 三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

#### 四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%（有条件的18%）的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

3、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分□xx市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款

的突破口，寻求量的迅速扩张。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。

(1) 加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。

(2) 走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。

(3) 目前，我市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达！

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！