

# 2023年建筑公司年终述职报告(优质8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 建筑公司年终述职报告篇一

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾过去一年的工作历程，在各位领导和同事们的指导和帮助下，使我在政治思想、业务知识、工作技能、思想修养等方面，都有一定的进步，比较圆满的完成自己应负担的各项工作。现将我的述职汇报如下，请各位领导和同事们审议。

### 一、加强政治理论的学习，提高思想道德素质

作为一名中层干部，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。为此在履行日常财务核算及监督职能的同时，不断地进行政治理论、时政要闻和科学发展观的学习，认真领会中央“两会”精神及中央经济工作会议精神。通过一年来的学习，极大的提高了我的政治思想理论水平，增强了分析问题、把握问题、解决问题的能力，充分发挥了党员的先锋模范带头作用。

### 二、以身作则，廉政勤政

作为一名财务工作者，深知廉洁自律的重要。为此，平时一方面工作，一方面严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益的若干规定》及集团公司和公司有关廉洁自律规定，认真

学习党的各项方针、政策，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，使我在思想认识上不断提高，与时俱进，增强了拒腐防变的意识。另一方面，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”为此，我严格遵守公司的各项制度和规定，切实保持艰苦奋斗和谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风。

### 三、年度主要工作、履行岗位职责及执行公司各项制度的情况

在财务部工作的这几年，自己始终坚持坚定的政治立场，思想上、行动上始终与公司保持一致，严于律己、团结同志、尽职尽责、勤奋工作。x年主要做了以下几方面的工作：

- 1、在公司领导大力支持下，工作重点是成本控制，服务于各生产单位，为此严格执行公司下达的基建、生产财务计划，正确履行财务职能。x年各单位责任成本严格控制在计划之内。
- 2、积极推进了核算、定额管理及科目负责制，与各单位一道制定了班组考核及科目负责制管理办法，定期会同各部门对公司所属单位进行全面考核。
- 3、按月召开经济活动分析会，对主要指标进行深层次的细化分析。总结成本控制方面的经验，查找生产经营环节中存在的问题，提出下一步控制成本的具体措施。
- 4、响应公司“双增双节”活动，在做好本部门的双增双节的同时，按部就班地落实公司百条项目任务的完成。
- 5、推动了公司固定资产管理的科学化、信息化，做好日常固定资产检查工作。加强对在用低值易耗品的管理，保证在用低值易耗品账、卡、物相符。
- 6、加强存货购入的监管，扩大存货招标采购的范围，在保证

存货质量的情况下，尽可能的降低存货的采购成本。按照规定不定期会同物资部对存货结存情况进行全面盘点。加强对各单位废旧料的管理，特别是加强对公司报废物资的管理，进行拍卖。

7、按照集团公司的要求，依照现代企业会计制度，准确及时地组织编制财务决算报告。大力推行财务信息化工作，一是实现财务账表一体化；二是继续完善和推行班组材料成本核算系统；三是开发资金预算编制软件。

与此同时，还完成了领导及计划财务部交办的其他一些工作。虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但是自己的工作还有不足之处，主要表现在：

1、没有能够及时给领导提出财务管理方面的合理化建议及采取的措施。

2、对国家的财经法规、税法、会计业务等方面的知识还了解的不够，尤其对国家新出台的税法方面的知识学习不够。

3、服务意识还需进一步提高。

#### 四、以后的工作打算

对于自己今后的工作，结合学习贯彻公司年度工作会议精神，在做好本职工作的同时，我有以下一些想法：

1、进一步加强党的基本政治理论知识、专业知识及科学管理知识的学习，增强运用科学理论知识认知问题、解决问题的能力。加强自觉性、自律性。敢于接受批评与自我批评。千方百计提高素质和业务素质，按照规章制度办事，提高工作效率。

2、积极配合公司及各生产单位完成下一年各项经营指标，细

化核算，努力实现增产节约，增收节支。

3、进一步完善班组负责制和实行班组核算制，努力降低运营成本，特别是降低非生产性费用。

4、在公司的领导组织下，完善全面预算管理体系、定额管理体系，重点做好办公费用定额、生产费用定额的测算工作。

5、提高对财务数据的分析能力，通过对数据的分析，真实、准确地反映生产状况及经营成果，为领导决策提供准确的财务数据。

6、加大对固定资产和低值易耗品的管理，掌握固定资产和低值易耗品的使用情况。

7、提高服务质量和意识，深入各单位，分析各单位成本节超原因并找出降低成本的更有效方法。

我相信，在领导的亲切关怀下，在同事们的支持下，我将以更加勤奋、刻苦的精神，加强政治思想和业务学习，不断充实自己，提高自己的专用技术水平和科学管理水平，在未来的工作中为集团公司贡献自己的力量。

以上是我的述职，如有不对的地方，请领导和同事们批评指正！谢谢！

## 建筑公司年终述职报告篇二

尊敬的领导：

自任职以来，在上级领导的正确领导下，在我公司全体干部职工的悉心支持下，本人做到了：努力学习政治理论，积极履行工作职责，团结协作当好后盾，廉洁自律干净做事，尽心尽责发挥作用，实事求是查找不足。现在，我对今年的学

习和工作情况述职如下，请各位领导审议。

## 一、立足本职构建和谐

我始终牢固树立大局意识、服务意识和责任意识，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，时刻保持谦虚谨慎，奋发有为的精神状态，具有很强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上；每件小事都会当成大事来做；当天事当天完成，不拖拉；不计名利和得失。

## 二、加强安全生产的宣传教育 and 培训

安全文化建设除了关注人的知识、技能、意识、思想、观念、道德伦理、情感等内在素质外，还重视人的行为、设施设备、工艺工具、环境等外在因素和物态条件。为此，我在宣传教育上下功夫，利用每月的部门安全会、员工大会讲解安全操作规程和强调工作中应当注意的事项，认真学习先进经验，剖析典型事故案例，寻找事故原因，吸取经验教训，避免重蹈覆辙。通过张贴标语、墙报专栏等形式开展安全宣传活动，营造浓厚的安全氛围，促使员工积极学业务、练本领、掌握安全技能，使“我要安全”变成了员工的共识和自觉行为，努力营造一个良好的企业安全文化的氛围。加大岗位练兵和安全知识培训力度，切实提高员工的安全管理能力。

组织开展“安全知识”培训，组织开展应急设备的培训和实际演练，组织全体员工进行消防服的穿着演练，反复练习穿着，直到每位员工都能熟练的在规定时间内完成穿着为止；组织员工开展消防、救生、防污、船舶保安演习等。通过开展经常性的安全培训，使员工在应急反应能力及熟练程度、处理突发事故和解决实际问题的能力得到了极大提高。与此同时，把安全文化建设寓教育于各种活动之中，注重安全文化的知识性、思想性、实践性、趣味性的有机结合，得到员工接受，进而受到欢迎，企业文化建设取得了实效。

### 三、加强法制建设，保障安全文化的健康发展

安全方面的法律法规既是安全文化的重要组成部分，又是加强法律法规建设，使安全文化建设保持一定的稳定性和连续性，保证安全文化建设的健康发展。组织员工学法。通过学习，使每位员工认识到岗位的法律责任、行为准则和工作标准，将员工的个人行为变为法律责任行为，求效益、求生存、求致富都只能在合法前提下进行。

在安全教育中，经常组织“违章就是违法”、“安全与法”等为主题的座谈讨论，让员工在讨论中释疑解惑，在讨论中掌握法律的知识，树立法制观念，提高遵纪守法的自觉性。对于发生的重大、特大事故，按照“四不放过”的原则，一查到底，进行严肃处理。注重对有关国际公约和法律文件中有关安全生产条款的研究、学习和宣传，使各级人员懂法、守法，依法搞好安全生产，保障了安全文化的建设的健康发展。

### 四、建立健全安全生产管理机制

我轮严格执行公司的安全管理体系，遵守国际公约和国家、交通部和公司有关安全生产的各项规章制度，通过制度保障来推进船舶安全文化建设。对船舶驶离码头、高空、舷外、吊缸、抢修、扫舱等危险性较大的作业，合理安排、严密组织，认真落实安全评估制度，采取积极有效的防范措施，把不安全因素消灭在萌芽状态；认真落实公司各项管理要求，加大安全自查力度，对安全隐患及时整改，对违章行为实施“零宽容”，坚持“宁可听骂声，决不听哭声”的原则，促使员工去掉安全意识淡薄，侥幸心理和不良行为，严格按照安全操作规程办事，树立安全的思维和安全的意识，做到警钟长鸣时刻不忘安全。

同时，把安全生产列入到全系统各单位的经营管理和精神文明建设任务书中，并与年终的政绩考核挂钩，兑现奖惩政策。

开展对标学习活动，引导员工以高度的责任心抓好安全质量工作。逐步建立和做好安全生产技术保障工作，建立安全信息系统，切实做好安全技术保障工作，保证了安全生产机制有效落实，促进了企业安全文化建设。

## 五、着力培养职业道德

在企业安全文化建设的过程中，加强员工的道德建设，以德治船十分重要，这是船舶思想政治工作的重要内容。在思想政治工作方面，船舶领导班子始终把思想道德建设作为船舶先进文化建设的重要内容和中心环节，与员工开展广泛的谈心交心活动，为员工解疑释惑，坚持该向员工说明的问题就一定说明，该向员工解释的问题，就坚决向员工解释清楚，能帮助员工解决的问题，想方设法为员工解决。在谈心中，要求员工树立大局意识，整体意识，理解公司和船舶的难度，树立克服困难的信心。同时，船舶狠抓全船内部的团结协作，建立良好的人际关系，形成良好的内部氛围，使大家生活在团结、和谐的人际关系氛围中。

船舶领导班子通过以身作则、思想教育、文化建设、实践引导，提高员工的综合素质，营造了良好的船舶安全文化氛围。我轮本套员工虽然年轻，但思想素质比较好，服从意识比较强，通过船舶强有力的思想工作，解决了他们思想上存在的一些问题，为此，员工一直保持了良好的心态和稳定的思想情绪，直到套派交接班，大家仍然保持着饱满的工作精神和积极的工作热情。

在这一年里，我严格按照上级部门的要求，通过对往来船舶的抽查、对搭靠外轮作用船舶的检查、所辖海域的安全巡查，全年无安全事故发生。特别在上海世博、广州亚运安保期间，圆满的完成了上级的要求，得到了领导的信任和同事的赞许。

## 六、立足自身查找差距

通过一年多的学习和实践锻炼，自己的理论政治水平和工作能力有了很大提高。但我深知距上级的要求还有很大差距，通过对一年来工作的总结，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法、工作作风等方面存在着“五个不够”，一是钻研理论缺乏恒心，在政治理论上的学用结合不够，在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够；二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够；三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

感谢一年来各位领导及同仁对本人生活上的关心及工作上的支持与帮助，在今后的工作中请大家放心，也肯请大家在给予我一如暨往的关心与支持的同时，对我今后的工作提出忠恳宝贵的意见和建议，我会发扬成绩、克服不足、立足本岗，勤勉尽责，来回报大家的信任，我将同大家携手并肩，为公司的发展做出应有的贡献！

此致

敬礼！

## 建筑公司年终述职报告篇三

时光飞逝，在这段时间的工作中我们通过努力，也有了一点收获，还是各种不同的情况，好好地做个总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理的企业销售经理年度工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

20\_\_年已成历史，20\_\_年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

## 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成\_\_销售任务并及时追踪\_\_内工程项目。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

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。

## 二、明确客户需求，主动积极

将我司在\_\_销售点告知零散加工户，避免周边地区对我\_\_低价窜货趋势。

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\_\_小加工户逐步成长。

### 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

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。

### 四、认真学习我厂产品及相关产品知识

依据客户需求确定可代理的产品品种。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。

### 五、铝型材市场分析

铝材产品销售\_\_大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

#### （一）、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但\_\_多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销

售手段上不占优势。

## （二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类\_\_品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售。另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

## 六、20\_\_年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据\_\_年\_\_销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

（二）20\_\_年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）20\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能

及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新\_\_开发市场，以扩大产品市场占有率。

## 七、对销售管理办法的几点建议

（一）20\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的\_\_、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）20\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

（三）20\_\_年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

（四）由于\_\_市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\_\_年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我是20\_\_年\_\_月\_\_号来到\_\_店的，在\_\_厅实习，时任\_\_厅销售经理，弹指一挥间，令人难忘的20\_\_年已经过去，回顾去年来的工作，我在\_\_的上级领导的指导和帮助下，同时也是在座各位同仁的关心下，完成了去年的各项工作。现将主要工作向大家做个汇报，请大家评议。

首先，向大家汇报一下去年\_\_厅的销售状况：去年从元月份到十二月总收入是\_\_元，其中板木二十六家一层十四户二层

十二家共收入是\_\_元。实木七家一层五家二层两家共收入\_\_元。童套三家一层两家二层一家共收入\_\_元等。还有就是活动征集，路演的完成和其它完成的度是百分之九十九点八。

第二，不断提高，完善自我。我时刻做到要及时领会上级的有关方针、政策、认真学习加强自身锻炼。按上级方针、政策办事。

第三，转变作风，热心工作，要干一项、爱一项、专一项。常把公司利益无小事牢记在心头。在工作中虚心向老同事学习，并结合到实际工作中去。顾客，厂商来办事，能耐心听他们讲，能办的事及时给予办理，无法办理违背政策的坚持原则，并向他们解释清楚，能给予他们一个答复。去年，我在x经理和x经理的带领下和\_\_的帮助下共同努力，完成了上级交给的各项任务第一阶段的熟悉工作、协助\_\_工作，且受到上级领导的好评。

第四，思想上时刻牢记，自己的权力是\_\_给的，就要为\_\_所用。能做到清正廉洁，不存私心，不谋私利，不做有背于公司形象的事，要在厂商中树立良好形象。金融危机震撼了世人，更令世人经受到一次心灵的历练。也使我学会了包容，知道了奉献，更懂得了博爱，在\_\_我学会了团结互助，公司大小事我从不推脱。

去年来，在工作中遇到过各种各样的困难和麻烦，承受过一些委屈，但我也从辛勤的工作中尝到了甘甜，享受了成功的喜悦，找到了属于自己的人生理想，体现了自己的人生价值。我虽然做了一些工作，也取得了一些成绩，得到了大家的认可，但离公司的要求还有一定距离，文化修养还要进一步的提高。因此，在今后的的工作中，我将不断总结经验，逐步改进工作方式和方法，将以四个心为座右铭，争取把工作做得更好，接待厂商顾客要热心，听取意见要耐心，解决问题要真心，改正错误要有决心。

以上是我本人的述职报告，如有不当，请大家批评指正。谢谢！

各位领导、同志们：

大家好！

\_\_年是\_\_汽车重要的战略转折期，。国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

## 一、加强面对市场不依靠价格战细分市场群体实行差异化

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在\_\_年大会上的指示，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入价格战的误区。我常说价格是一把双刃剑，适度的价格对销售是有的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化

## 5、晨会、例会化

## 6、服务指标进

### 对策二：细分市场，建立差异化营销

将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

### 对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自20\_\_年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车\_\_台次，工时净\_\_万元。

## 二、强化服务意识，提升营销服务质量

\_\_年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一

步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

### 三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对\_\_市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

### 四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

近\_\_年来，作为事业部经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的

提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_年共生产吨，销售\_\_吨，产销率\_\_%，比20\_\_年增长\_\_吨，\_\_%。

2、20\_\_销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\_\_年共提价\_\_次，平均单价从\_\_元涨至\_\_元。

4、20\_\_年期初应收款\_\_万元，期末应收款\_\_万元，回笼货款\_\_万元，回笼率100%。

5、20\_\_年采购国内\_\_吨，较20\_\_年增长\_\_%。

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设。

7、\_\_机投产后，开拓了\_\_销售市场，建立了一套\_\_营销模式。

8、20\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

20\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1、坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把\_\_省作为\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2、坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3、坚持产品结构的优化。

大幅减少低\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4、继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5、建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

#### 四、20\_\_年工作重点及难点

- 1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。
- 2、\_\_销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。
- 3、\_\_产品在国内市场的推广。
- 4、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。
- 5、做好国内\_\_等系统材料的采购工作。

20\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20\_\_年，我们的工作目标是：团结一致，我想，只要我

们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫\_\_，是\_\_餐厅的销售经理，现在我把自己\_\_个月来的工作情况作一下汇报，餐厅销售经理述职报告。

## 一、履行职责情况

从20\_\_年3月4日任职后，前期主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后期因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责餐厅的营销工作。回顾这几个月来的工作，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\_\_餐厅分管内部管理工作，了解\_\_餐厅员工多数来自于河北、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，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、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的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，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，不足的是操作细节还有待改善。

## 二、抓管理建章立制

前期，\_\_餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，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的现象。

## 三、抓内部客户的沟通

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

## 四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍\_\_餐厅的各种优势，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的准备工作。

## 五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

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，创收了万元的盒饭记录。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

的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，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。

## 六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、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。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的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，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 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。

十分感谢各位领导！

# 建筑公司年终述职报告篇四

各位领导及同事你们好：

我叫，在公司任财务部长，是财务部安全工作第一责任人。现就我分管范围内安全方面的工作职责、主要做的工作、成绩及差距汇报给大家。不足之处，请批评指正。

## 一、安全职责

### 1、保全公司财产方面

(1)保公司固定资产完整性，做到账卡物一致，使用单位部门明确，存放地点明确。

(2)保公司流动资产不受损失，包括债权、库存现金，银行存款、存货等。

### 2、财务资料方面

保公司财务资料在未移交档案室之前的完整性及安全性。

3、保公司在安全生产设置、设备及安全培训方面资金的及时支付。

4、保公司财务出纳员大额提现金时人员及资金的安全。

5、积极参加公司及有关部门组织和安排的下基层、下现场、安全检查和安全生产方向的学习。

## 二、在安全工作方面主要做的工作

1、定期组织本部室工作人员盘点固定资产。

2、定期和各往来单位核对帐务，以促发票及时入帐，杜绝虚

开。

3、指定专人保管财务档案，保证财务资料的完整性

4、积极参加公司组织的下基层，下现场安全检查工作，深入现场、深入基层、熟悉各基层各现场工作程序，并认真填写各类台帐，坚持每周安全学习制度，有效起到了保证和监督安全工作的作用。

三、在履行职责方面存在的差距

1、在安全生产管理方面经验不足，管理水平有待提高，涉及安全生产相关规定和专业理论知识学习不够。安全管理基础知识不扎实，在安全生产督导上落实不力。

2、由于缺乏安全相关知识和实际工作经验，致使隐患查处力度不到位，在安全生产责任制落实不力。

3、在本部门工作环境上，由于电器较多，电线插座相互连接，有时下班不关空调，不关插座电源现象时有发生，给财务室安全留下隐患。

四、努力学习、改正不足、迎头赶上

在以后的工作中，我会结合岗位描述，手指口述工作的开展，按照新产业公司的要求，通过学习努力改正不足，把自己分管范围的工作做细做实不留安全死角。

## 建筑公司年终述职报告篇五

回想起一年前的我还没当生活部长，那时是那么懵懂，似乎不知道当部长到底要做什么要承担什么，转眼间，我已经当了一年的部长了。现在发觉我真的成熟了许多，对很多事情都考虑得比较全面了，似乎团学会里也没什么困难是解决不

了的了，基本都能通过各种途径找到解决办法。这与一年前的我简直是有天壤之别。

那么这一年以来我究竟做了什么又进步了多少呢？

先是去年九月份的时候我去竞选部长，当时没什么经验，也不抱太大的希望能进，还好最后进了。刚上任的我第一次团学动员大会就没去，因为还在家里，就叫副部代替我去了。还好后来很快就跟团学会的其他骨干熟悉了。

开学后，部门工作也慢慢开展了。先是摆摊招部员，主要是自己班里的人来填志愿，然后是我拉了两个大二的，主动来填报生活部的还有一个都没有。这才见识到了招人难啊，根本不用面试的。

生活部要做的第一件事情就是制定本年度的卫生检查条例，评分规则，评分表格等，开始开展卫生检查，两周一次。卫生检查方面我的想法是能提高奖学金评定的加分，以引起同学们的重视，做好卫生工作。可惜后来学院没通过，因为加分政策不能随意改动，所以包括我制定的红绿黄牌政策也是没能实施，因为没有相应加分的话这个政策就没实际意义了。卫生检查上我比上一年的一个改进就是评分更加具体化，成绩公布也是精确到每个寝室的分数，这样让各个寝室之间有个可比性，也可以增加点攀比意识。

本学年生活部还新增了一个楼层长管理，因为是第一年，什么经验都没有，而团学会也直接把招募楼层长这整个工作交给我，所以从报名到面试都是我们生活部在操作，最后其他团学干部就连楼层长的面都没见到过。所以就这样整学年楼层长这方面一直都是生活部在联系着，起到一个桥梁作用。楼层长方面我开学初也有制定楼层长管理条例和楼层长考核条例，只是最后没有很好地实施，因为这整个工作对一个部门来说还是有些困难的。感觉楼层长的工作还是很艰难的，刚开始的时候还好，大家都是通过面试进来的，所以也都比

较想把工作做好。只是有一些男生寝室的同学对楼层长进门发通知等的反应不是很好，一般不怎么理会，到了下学期的时候，男生这边楼层长也感觉工作比较难做，所以积极性都不高，勉强接受任务，工作效率也不高。个人感觉楼层长需要有一些既定的常务工作，来提高楼层长在各自楼层的威信，这样一些临时工作也会比较好做。这方面我没能做好，也有一定责任。希望以后可以改善。

我觉得我获得最多的还是在办活动方面。慢慢接触生活部发现生活部既是常务性部门也是活动性部门。这一年来我主要办了三次活动，好的地方就不说了，主要总结一下活动中存在的不足之处，引以为鉴。生活知识竞赛，寝室互动淘宝，寝室羽毛球大赛。第一次办生活知识竞赛，活动策划和宣传就花了很大功夫，动用了楼层长发传单，也打印了喷绘挂到蓝桥，不过可能是同学们兴趣不大，也可能就是宣传得不够有吸引力，到最后报名的只有9个队伍，还有几个是我拉来的。活动中，我请来三位主席团成员作为评委，只是完全没有观众，缺少气氛。还有个缺陷就是工作人员没有分配到位，到后来计分还出现了错误，现场也比较混乱。就现在的我来说，当时这个活动真是办得一塌糊涂。不过当时主席团还说我办的不错，现在想想，应该是鼓励吧。第二个活动是寝室互动淘宝，也就是二手书收购，整个活动策划的比较有新意，以前也没有过，三折回收三折出售，在同学老师中的反响都很好，最后也受到了表扬。这次活动算是生活部最成功的一个活动，操作比较简单，只要注意书上的标签要贴好，最好贴在书内页。其他也没出现什么问题，就不详述了。第三个活动是寝室羽毛球赛，策划的还好，参赛的队伍也有20支，比起生活知识竞赛算是成功了很多，这次活动我还可以做的改进就是人员安排好后不宜随意变动，这样容易导致混乱。既然是办比赛就要注意规则要具体化，公平化，不能让参赛选手觉得对自己不公平。另外颁奖环节我设计的不够规范。可以更加规范化，以增加获奖选手的荣誉感。

[生活部部长工作总结2017]

# 建筑公司年终述职报告篇六

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾过去一年的财务部长的工作历程，在各位领导和同事们的指导和帮助下，使我在政治思想、业务知识、工作技能、思想修养等方面，都有一定的进步，比较圆满的完成自己应负担的各项工作。现将我的述职汇报如下，请各位领导和同事们审议。

## 一、加强政治理论的学习，提高思想道德素质

作为一名中层干部，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。为此在履行日常财务核算及监督职能的同时，不断地进行政治理论、时政要闻和科学发展观的学习，认真领会中央“两会”精神及中央经济工作会议精神。通过一年来的学习，极大的提高了我的政治思想理论水平，增强了分析问题、把握问题、解决问题的能力，充分发挥了党员的先锋模范带头作用。

## 二、以身作则，廉政勤政

作为一名财务工作者，深知廉洁自律的重要。为此，平时一方面工作，一方面严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益的若干规定》及集团公司和公司有关廉洁自律规定，认真学习党的各项方针、政策，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，使我在思想认识上不断提高，与时俱进，增强了拒腐防变的意识。另一方面，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”为此，我严格遵守公司的各项制度和规定，切实保持艰苦奋斗和谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风。

### 三、年度主要工作、履行岗位职责及执行公司各项制度的情况

在财务部工作的这几年，自己始终坚持坚定的政治立场，思想上、行动上始终与公司保持一致，严于律己、团结同志、尽职尽责、勤奋工作。x年主要做了以下几方面的工作：

- 1、在公司领导大力支持下，工作重点是成本控制，服务于各生产单位，为此严格执行公司下达的基建、生产财务计划，正确履行财务职能。x年各单位责任成本严格控制在计划之内。
- 2、积极推进了核算、定额管理及科目负责制，与各单位一道制定了班组考核及科目负责制管理办法，定期会同各部门对公司所属单位进行全面考核。
- 3、按月召开经济活动分析会，对主要指标进行深层次的细化分析。总结成本控制方面的经验，查找生产经营环节中存在的问题，提出下一步控制成本的具体措施。
- 4、响应公司“双增双节”活动，在做好本部门的双增双节的同时，按部就班地落实公司百条项目任务的完成。
- 5、推动了公司固定资产管理的科学化、信息化，做好日常固定资产检查工作。加强对在用低值易耗品的管理，保证在用低值易耗品账、卡、物相符。
- 6、加强存货购入的监管，扩大存货招标采购的范围，在保证存货质量的情况下，尽可能的降低存货的采购成本。按照规定不定期会同物资部对存货结存情况进行全面盘点。加强对各单位废旧料的管理，特别是加强对公司报废物资的管理，进行拍卖。
- 7、按照集团公司的要求，依照现代企业会计制度，准确及时地组织编制财务决算报告。大力推行财务信息化工作，一是实

现财务账表一体化;二是继续完善和推行班组材料成本核算系统;三是开发资金预算编制软件。

与此同时，还完成了领导及计划财务部交办的其他一些工作。虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但是自己的工作还有不足之处，主要表现在：

- 1、没有能够及时给领导提出财务管理方面的合理化建议及采取的措施。
- 2、对国家的财经法规、税法、会计业务等方面的知识还了解的不够，尤其对国家新出台的税法方面的知识学习不够。
- 3、服务意识还需进一步提高。

#### 四、以后的工作打算

对于自己今后的工作，结合学习贯彻公司年度工作会议精神，在做好本职工作的同时，我有以下一些想法：

- 1、进一步加强党的基本政治理论知识、专业知识及科学管理知识的学习，增强运用科学理论知识认知问题、解决问题的能力。加强自觉性、自律性。敢于接受批评与自我批评。千方百计提高素质和业务素质，按照规章制度办事，提高工作效率。
- 2、积极配合公司及各生产单位完成下一年各项经营指标，细化核算，努力实现增产节约，增收节支。
- 3、进一步完善班组负责制和实行班组核算制，努力降低运营成本，特别是降低非生产性费用。
- 4、在公司的领导组织下，完善全面预算管理体系、定额管理体系，重点做好办公费用定额、生产费用定额的测算工作。

5、提高对财务数据的分析能力，通过对数据的分析，真实、准确地反映生产状况及经营成果，为领导决策提供准确的财务数据。

6、加大对固定资产和低值易耗品的管理，掌握固定资产和低值易耗品的使用情况。

我相信，在领导的亲切关怀下，在同事们的支持下，我将以更加勤奋、刻苦的精神，加强政治思想和业务学习，不断充实自己，提高自己的专用技术水平和科学管理水平，在未来的工作中为集团公司贡献自己的力量。

以上是我的述职，如有不对的地方，请领导和同事们批评指正！谢谢！

## 建筑公司年终述职报告篇七

2-年，是公司实施“精品+差异化”战略的关键之年。公司确定的明年工作方针是：以效益为主线，励精图治、精细管理、提质增效，全面提升经营水平，快速形成企业竞争新优势。为此，将突出抓好技术创新、管理创新等方面的工作。

### 一、在技术创新方面

公司将加大产品研发推广力度，快速开拓高端市场，逐步形成差异化竞争优势。建立全新的品种钢销研产一体化模式，坚定不移地走产品的高端路线，加快实施精品战略，实现品种结构优化升级。大力提升产品研发能力，进一步深化与高校、科研院所和客户的合作开发，利用安米公司的技术支持、管理指导，加大关键性、战略性技术的消化吸收和自主创新力度，形成“开发一代，生产一代，预研一代”的产品研发体系。大幅提高品种钢比例，全年品种钢销量达到22.7万吨，通过结构调整及品种钢提质提价实现增效4.5亿元。

## 二、在管理创新方面

公司将强化质量管理，通过管理创新，全面提升生产经营水平，进一步增强企业竞争实力。

1、在认真总结试点经验的基础上，在主体生产单位全面推行以作业长制为中心、以计划值为目标、以设备点检定修制为重点、以标准化作业为准绳、以自主管理为基础的“五制配套”的基层管理模式，实现重心下移，提高市场响应速度和基层运营效率。

2、坚持效益、用户导向，应用战略地图等工具，加大推进对标、六西格玛□6s管理□erp管理和卓越绩效管理执行力度，持续创新工作方式、改进组织绩效。三是适应战略转型，将执行力提升到决定企业生存发展的高度，构建强执行力的组织架构和制度体系。

## 三、突出抓好铁前降成本

公司在2-年的生产工作中，将坚持系统攻关挖潜，持续推进精益生产，实现生产经营运行质量的全面提高。合理确定配料结构和堆取料工艺，力争降低配煤配矿成本---亿元。深入开展对标管理，瞄准先进找差距、找潜力、找措施、找办法，力争综合焦比、钢铁料消耗、吨钢综合能耗、成材率等主要经济技术指标优化增效---亿元。

## 2022建筑企业年度工作计划

## 建筑公司年终述职报告篇八

### 20生产部部长工作总结

2011年是公司发展史上最辉煌的一年，关键之年。在公司领导的正确领导下，在部门领导关怀和帮助下，本人一年来严

格遵守公司规章制度，思想上以党员的标准严格要求自己，工作上勤勤恳恳，任劳任怨，作风上艰苦朴素，务真求实。较好地完成了领导和各部门安排的各项调度与协调工作。

一年里，我从每件工作中去总结了很多宝贵的工作经验，并且逐步适应了生产部长的工作环境。在部门领导和同事的关心与支持下，我个人的工作技能有了明显的提高。虽然工作还存在这样那样的不足之处，但应该说付出了不少，也收获了很多，这使我感到自己成长了，也成熟了。为此，特别要感谢各部门领导及同事们对我工作的无私支持与帮助。2011年的号声已经接近尾声了，为了做好的各项工作。现对2011年的工作总结如下：

### 一、精心组织、合理安排、确保生产顺畅

截止2011年12月25日我公司总生产方量为43万m<sup>3</sup>其中总站生产方量为18m<sup>3</sup>万左右，东站17m<sup>3</sup>万方左右，西站7.m<sup>3</sup>万方左右。在材料部精密合作下，原材料供应完全满足生产需要，调度员每天深入现场了解情况协调作业，与材料员、化验室等相关部门随时沟通，确保堆场随时进料。作为生产部部长，公正合理的安排车辆调用，时刻和施工方、泵工保持信息的沟通，保证浇筑现场无断档现象，为企业正常生产保驾护航，凭着对本职工作的热爱，脚踏实地，兢兢业业，随着伊真混凝土公司生产量逐步的增大，我深知作为一名生产部部长，首先要做到内行管理。管理工作、重在管人、管人重在关心、管思想，做到公平公正的调配车辆，而且对于常见的易发生问题，从而拿出强有且有效可行的措施加以预防和控制，把一些问题控制在萌芽状态，保证生产有序顺畅的进行。(工作总结)事前的预防于事后的控制，达到防患于未然。

一方面应熟练掌握生产工艺流程，全面掌握全生产线砂石料、水泥、强度等级标号等设备运行情况，合理的'调配各个生产线的人员，其次，我作为一名生产部部长，而不是调配车辆

运行，而是和施工方协调好关系的融洽，月底总结本月生产量及下月生产量的任务单，在我司车辆泵车紧张的情况下，随时联系外界车辆租用，突发事件的协调处理，更重要的是我时刻谨记一维护公司的整体形象作为自己工作的核心。对待上级领导我做到不卑不亢，对待同事热心帮助，对待问题认真分析，对待困难迎难而上，对待成绩不骄不躁，对待失误总结反思，努力做到说话铿锵有力，做事雷厉风行，考核有理有据。在生产中不可能不碰到问题，但是原则性的问题我一定会坚持，一是一，二是二，绝不含糊，端正自己的工作态度，行为检点作风正派，公正公平，我们主管生产薛经理经常强调我们要做到一碗水端平，才能服众的道理。

## 二、确保安全生产、做好领导的左右手

生产部部长所负责的是一个全场的生产协调指挥，尤其是晚上，安排调度将全权指挥生产，负责监督安全，生产中。我心怀大局，严格按照规章制度指挥生产，时刻不忘把提高整个团队的凝聚力和同心力作为己仁。与各个司机师傅多交流思想，多沟通施工现场和道路情况，及时掌握发车率，不盲目指挥发车。遇到突发事件，能在最短的时间内了解，并着首解决，将企业损失降到最低，及时向上级领导反映实际情况，为企业领导排忧解难，保障企业安全、优质、高效生产。调度及生产部部长作为企业领导的眼睛和左右手，在日常生产中，传达领导的指令，向领导反应一线实际情况，辅助领导解决一些实际问题。

20是崭新的一年，但部长肩上的担子将会更重，面对新的任务新的压力，我将会重新调整工作思路，以崭新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，并针对不足之处鞭策改进，我相信2012年的部长岗位上会发挥更大的作用，取得更大的进步，让我们期待2012年辉煌佳绩。

生产部：郑成