

最新公司半年述职报告(优秀5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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

公司半年述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

首先，我要感谢二位虞总，是你们给了我这样一个平台，让我有机会学习、进步和发展，收获了宝贵的经验财富；在此表示衷心的感谢！在过去的20____年，在董事长的领导下，在全体员工的共同努力下，我们取得了一定的收获，但我们还绝没到可以骄傲的时候，因为我们还有许多的不足，需要我们去改变。将简单的事情重复做，做好它就不简单，这是我们董事长常说的一句话。回顾20____年，我们许多简单的事情都没做好，并且重复的没做好；20____年财务中心将从简单的信息流、单据流、资金流和团队建设四个方面做起，并且将它做好；财务中心20____年度具体工作规划如下：

一、加强基础信息管理和完善

根据现代企业发展要求，完善商品信息，以便于正确、迅速的提供数据信息，给使用信息部门合理的使用信息，让信息在决策中发挥应有作用，同时体现财务信息的重要性。

二、加强财务数据管理和完善

库存管理上公司将在硬件和软件上下功夫，在硬件上公司将引进更加专业的人才对货品进行管理，对仓库进行有规划的

调整，设置库存台账；在软件上，公司将对仓库管理人员进行操作流程、票据传递的规范，对库存进行定期抽盘，对差错率实现奖罚、赔偿制度。

往来款管理实现专人负责制度，对往来单位进行信用评级，实现按信用标准进行往来款考评。有效规避财务风险。

三、加强资金管理

资金筹划：根据公司资金需求，财务中心制定20____年度资金计划。拟制定公司的《资金管理办法》，公司所有往来资金实行计划管理，费用报销实现金额授权制、时间定期制，保证公司运行正常有序。

筹资计划：根据公司实际资金需求缺口，依托公司平台，加强与银行的沟通，向多家银行进行信用授信额度，确保资金充足；利用更多金融工具以降低资金成本，提高公司经济效益。在加盟商中进行一定的筹资活动，有利于提高加盟商的合作信心，同时有利于稳定加盟商队伍。

投资计划：根据公司资金富余情况，在保证资金充足情况下进行零风险或低风险的投资，以提高公司经济效益。

四、加强团队建设

人才引进方面：中心财务部、商品部、物流部需引进优秀人才，进行人才储备及补充，以提高财务中心整体素质。

业务培训方面：中心20____年将在erp软件使用，货品管理、开票规范、报销流程、规范收银等方面进行业务培训，以提高员工综合能力，或许会聘专家来进行培训。

员工考核方面：制定各岗位量化考核标准，进行量化考核，能者上，庸者下，实现责、权、利的统一，真正调动员工的

工作积极性。

同事们，让我们一起给力20____，让20____的川纳的成为一个传奇!让“安得广厦千万间，大庇天下寒士聚川纳”不再是一个梦想。

最后，衷心祝愿大家在新的一年里工作顺利，身体安康，合家幸福!谢谢大家!

企业上半年度个人总结述职报告4

公司半年述职报告篇二

各位领导、各位同事:

大家好!转眼间，20____年又过去了，这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

我们曾为了完成共同的目标，而一起努力过，就像展销会期间，为了能让公司取得更优越的成绩，为了提高公司的对外形象，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温馨。

当我们在工作上遇到困难时，总会团结一致，群策群力，解决难题。而遇到急于处理的问题时，其他同事都是不分彼此，主动地帮助做一些复印、打印、抄写或装钉等力所能及的工作。在我们的办事员出去办事时，其他同事会帮他接听电话、接待客人、签订合同等等。我们就是在这样一个团结一致、

互相帮助的氛围下完成了一项又一项的工作。

在这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球联谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就象一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理彭武及各位经理，感谢公司。

最后祝各位同事新年快乐，身体健康！

企业上半年度个人总结述职报告2

公司半年述职报告篇三

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家下午好！

1、关于工作

对于我们公司的产品，现在已经被使用者评为，物美价廉的，优质防水材料，而且在我个人的区域，20____年没有一起因为材料的质量问题，造成的退货，换货的行为。使我在推销时，有着绝对的信心和把握！公司的奖励制度，让我有很大的动力，我也实实在在的，赚到了很多硬货，让我有了娶老婆

的资本，车和房子，让我在物质和生活方面，有了跳跃式的提高，感谢吉百利公司领导，给我再一次，再一次的机会！在这里我先表下决心，踏实工作，全心全意为公司，开拓市场，____年再接再厉，攒钱买奥迪！

2、关于市场

公司制定了完善的，对外政策，使我在市场的业务拓展很顺利。说一下我个人对市场看法，我在进市场之前，会以跑业务的方式，去防水商店了解不同产品的信息，价位，质量，销售渠道，和销量，掌握一手信息，然后结合，公司产品进行比较，找到竞品的盲点，进行优势销售。对于客户的掌控，我个人认为，应该善于倾听、理解、帮助并且勤劳，对待客户的需求，不论大小。客户不是每天回访打电话，就会觉得你是个优秀的业务。要做情感销售，第一点就是真诚，我在推销产品的时候，从来不先考虑能赚多少钱，我只是在听，然后解释，谈成了自然有回报。而且要根据客户性格的不同，分析他的需求，如果客户过于苛刻，首先寻找一种不损害公司和自己利益的方法，那就是投其所好！实在不行就损害个人利益。

我的销售方法跟别人不同，我不喜欢做生硬的直接销售，这种方法很累，而且客户犹豫会很多。我面对客户，卖货的时候我说的很少，但是我会对我说过的，每一句负责。可能平时在大家面前，觉得我玩玩笑笑，扯淡聊天！但是我工作的时候很认真。我认为一个销售最重要的，就是认真、负责、真诚，有一颗豁达的心，要谦虚！所有的竞争都有矛盾，礼让一下，糊涂一下，不要只看眼前利益，往前走，你会发觉前面是一片开阔地，而且身边多了很多朋友！

3、关于明年的市场计划

对于明年市场的分配，服从领导安排！对于市场的开拓，以一个县为例，确定一个适合的经销商，作为公司的总代理，以

最快的速度做一个市，然后回头精耕细作，详细的了解市场的情况，搜索防水客户信息，楼盘信息，积极主动的跟客户接触，推销公司产品!使我们公司的材料，以最快的速度，在一个市场打开知名度。我们搞不定的客户，可以推荐他来公司考察，有领导作为我们的坚强后盾，保证没有我的后顾之忧!

4、工作总结

以上就是我一些个人的，看法和想法!也许有很多人觉得，像我这样的人怎么也能成功!在这我要感谢，朱总和李总，对我的培养，前者塑造我的人格，后者传给我经验，感谢公司员工制造出优质产品，感谢领导制定的，一系列优质的政策，感谢公司所有环节的，优秀人才!吉百利是一个有着优良企业文化和正在蓬勃发展高速前进的现代化公司，在这里，我只扮演了一个，继承者和传播者的角色，而且我是一个，最没有时间观念，随性的员工，这点领导和朋友们都知道，我离开吉百利，像我这样的员工，去哪个单位，也不会受到欢迎，这点我很明白，因为我曾两次离开，又两次回到了这里，所以且行且珍惜。在这里，我要为我自己，争取一点好的印象，其实我不懒，努力都是在你们看不见的时候，而且工作效率很高!我也不喜欢演戏，喜欢漏出我的真性情，喜欢说实话!

谢谢大家!

企业上半年度个人总结述职报告3

公司半年述职报告篇四

尊敬的.各位领导、各位同事:

大家好!光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在

这个发言席上，_____我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。

下面本人查找问题如下：

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现体现自己的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精

益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块。

下面就工作计划与思路向大会作一汇报：

一、完善公司内部管理制度，加强责任考核；

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将集团管理的要求，与有关部门进行修正。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；

五、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据；

六、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品，提高资金的运行质量，合理控制资金的使用：

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作：

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章！

总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

以上发言，如有不当，请在座的各位领导批评指正！

企业上半年度个人总结述职报告5

公司半年述职报告篇五

从20_年7月份我应聘到公司上班到现在已有7个月，在7个月的工作中，我非常感谢公司对我的关照和爱护，是公司给予了我的工作平台和机会，让我学有所用，学以致用，让我用自己所学的知识为客户服务，为公司创造价值，让我在人生的坐标中找到了方向，在此我非常感谢关心和支持我的公司领导 and 各位同事，是你们的关心、关爱、关注和培育让我在理想中放飞自己希望梦想的种子，我想：能够与大家共事是

我一生的荣耀，也迫切的期望大家能够在今后的日子对我更加关心和支持，让我梦想的种子能够茁壮成长并开花结果。

在7个月的工作中，我新开期货帐户8个，引资金近20万元，交易手续费5000多元，但这与公司给我的期望是远远不够的。也辜负了公司领导对我的关心、爱护和信任。我想在今后的的工作中，我将要认真工作、积极学习、开拓进取、努力发掘营销市场，为多开发客户，完成公司考核任务，实现目标成绩而倍加奋斗，在将来的实际工作中我拟定以下工作方法，希望能以取得好的工作成绩来回报公司对我的厚望：

1. 努力学好专业知识，修练“内功”，不断加强业务水平素养，用专业知识为客户当好参谋，提出合规合理可行的建议，使客户的资产不断增值，进一步取得客户信任，以留住客户，稳住客户，介绍客户，开发客户，从而达到让这些客户永远是我们公司忠实的客户。
2. 在_驻点时努力做好自己的本职工作，完成公司给我的各项考核指标和目标任务，在_营业部没有建立之前充分利用银行这个工作平台开发业务，为公司创造价值。
3. 多开辟营销网点和渠道，广交朋友，做一些户外营销活动和和其它营销开发渠道，多参与一些社会活动以达到“同流才会交流，交流才会交心，交心才有交易”的`开发客户的目的。
4. 以公司的自有资源，业务优势，服务优势，多作宣传，多作沟通，合规运作，从而多从同行中开发客户。
5. 积极开发和培育一些新的期货爱好者，让他们了解期货，熟悉期货，掌握期货并参与期货，使之成为公司业务的新的增长点，也让他们从期货之中得到回报。