

# 2023年部门年度述职报告(实用7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

## 部门年度述职报告篇一

尊敬的领导：

20xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。

作为一名对公客户经理，不仅仅要加强学习好年的信贷政策，重点掌握招行总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选取分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮忙下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。

半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机

电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的工作。

自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力等方面，经过半年的锻炼有了必须的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

我虽然能敬业爱岗、用心地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题，主要表此刻此刻第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到以下几点第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部

门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 部门年度述职报告篇二

根据公司领导的工作指导及公司新的组织框架结构，重新梳理公司oa办公系统的业务流程，并对其优化处理，在不影响公司领导办公的情况下，尽量简化步骤、缩短流程，加快处理速度。

整理方案：

1. 梳理oa流程，以模拟的形势将流程全部走一边。
2. 将重新制作的oa流程做成ppt文件，并要发给每个部门负责人。
3. 按照各部门负责人提出的意见修改流程，并上报公司领导，做最终确认。
4. 流程确认完成，做成□oa简易操作流程□ppt文件存档，放到公告栏中以便大家快速，便捷的处理oa上的操作问题。

### (二)增强it部门的服务意识

缩短从接到故障问题报修到问题解决的时间，保证每天服务

器的稳定工作及网络的畅通。

### (三) 提高it服务水平

不断学习提高业务技术水平、注重积累。将每日遇到的问题及处理办法进行记录，对常见问题及处理办法进行归类。对常见故障整理出《常见故障问题检查、处理流程》，放到公告栏中以便大家快速，便捷的解决问题。

### (四) 完善it部门的工作流程及各项规章制度

完善设备从申购、购买、入库、出库、到后期维修、报废的工作流程及相关各项规章制度。

增加从公司文档权限变更、oa流程变更、公司内网数据变更、公司数据拷贝等事宜的相关流程及规章制度。

建立一套完整的it部门管理制度，将it部的工作细致化、流程化。

### (五) 建立完整的it部资料

在20xx年这个新的年度里，我将改正过去工作当中的不足，强化专业技能，不断提高自身综合素质，更加努力的完成工作，为公司的发展做出贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 部门年度述职报告篇三

尊敬的各位领导：

按照市卫生局、省健康教育所的要求，在过去的一年里，以城乡社区为重点，以知识服务为中心，贯彻“预防为主”的工作方针，组织开展社会教育的各项工作，确保主要工作目标落实。现就个人工作情况述职如下，请予评议。

在市卫生局领导下和健康教育所所长直接领导下，主要抓了由我分管的部分业务工作。对分管的业务进行了目标管理。制定组织实施业务工作计划，将任务分解安排具体到人并检查督促落实。着重抓对分管科室的人员管理和工作指导，随时掌握工作进度。对业务工作及时地向所长提合理化建议和意见，主动配合协助所长，创造性地开展工作的。根据市卫生局对本年度健康教育工作安排，落实基础性建设工作和开展各项健康教育活动。

着重抓了建立健全基层健康教育网络、提高健康教育人员业务素质和健康教育业务规范化等几个方面工作。

一是联合横向社会部门，利用健教协会组织健康教育活动。

通过协会工作，在实施“亿万农民健康促进行动”、“相约健康社区行”、卫九项目、创建卫生城市等项工作中，跨行业跨部门的协会发挥了一定的作用。

二是加强机构建设纵向基层网络发展，督促县区建立健教网

络建设。通过健康教育业务会议和下基层开展业务的机会，督促各县区健全完善健康教育机构。在督促县区建立健教机构的同时，指导市、县医疗单位落实健康促进医院标准，创建“健康促进医院”。

三是坚持业务培训，提高基层健教队伍素质。组织了健康教育专兼职人员的业务培训，通过以会代训，逐级培训，提高了基层专兼职健教人员工作能力。

一是开展“亿万农民健康促进行动”根据省行动办的安排，组织开展了宣传周活动。

二是积极参与卫生城市创建，通过参与创建活动，扩大健康教育业务范围和社会影响。

三是实施卫九项目，根据市卫九项目办的年度工作安排，落实性病艾滋病防治的健康教育工作。

在看到成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的很多问题与不足，本人存在的问题在：一是在处理重大问题时，不够大胆果断，对其他的问题欠缺冷静思考，情绪化时有出现。二是深入基层，调查研究做得不够；三是对人对事的了解还不够透彻，处理人与人之间的关系上表现生硬。所分管的业务存在的问题表现在：一是专业人员的整体素质有待进一步提高；二是基层网络不够健全；三是思想上有抱怨，责任心不够强。

针对本人及所分管的业务存在的问题，在今后工作中，要在健康教育人员知识结构合理化、教育内容规范化、教育方法多样化、效果评价常规化等方面狠下功夫，要结合工作实际，加强学习，加强健康教育的基础建设，努力拓展业务功能，内涵发展，搞好协调，服务基层，使各项工作走上一个新台阶。

各位领导，以上是我的`述职报告，请予审议，希望各位领导、同事们提出宝贵意见，谢谢大家！

## 部门年度述职报告篇四

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

20xx年转瞬即逝，回顾这一年来，我在xx领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将一年来的述职报告如下：

一、作为一名对公客户经理，不仅仅要加强学习好xx年的信贷政策，重点掌握xx“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选取分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮忙下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20xx总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与xx有限公司□xx有限公司□xx有限公司□xx等公司业务的工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距

离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力等方面，经过半年的锻炼有了必须的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、用心地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表此刻：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

新的一年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报xx。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

## 部门年度述职报告篇五

主任、各位副主任、各位委员：

根据县人民政府的安排，我就年的主要履职状况报告如下，请予审议。

年，在县委、县政府及市局的领导下，我认真贯彻落实“三



个代表”重要思想及十七届三中全会精神，认真履行《审计法》赋予的职责，按照“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的方针，不断强化审计监督力度，进一步加强审计法制及队伍建设，全面提升审计工作质量，充分发挥审计监督在经济社会运行中的“免疫系统”功能，促进机关党风廉政建设，推进依法行政。

xx年，我局在全市审计系统年度综合考核中获二等奖，在全县年度综合目标考核中被县委、县人民政府评为“年度综合目标考核先进单位”、“党风廉政建设责任制先进单位”、“党的基层组织建设年活动‘五型’机关创建先进单位”和“人口计生工作综合考评先进单位”。全年审计项目考核指标22项，我局实际完成审计项目42项（包括省厅交办的“县新型农村合作医疗资金的筹集、管理和使用情况审计”以及“县农村低保资金管理使用情况审计”两个交叉审计项目），完成下达年度任务指标的190.91%。

其中：财政预算执行审计6项，财政决算审计2项，经济责任审计2项，固定资产投资审计18项，专项资金审计及审计调查14项。审计查处违规资金365万元，管理不规范资金590万元，应上交财政192万元，应调帐处理331万元。工程审计资金1613万元，审计认定投资额1482万元，查出多计工程款131万元。向县政府和上级审计机关提交审计报告42篇，下达审计决定26个，上报审计信息13期，向被审计单位及有关部门提出合理化意见及建议100余条，基本得到采纳和落实，取得了较好的效果。

（一）坚持“全面审计，突出重点”的方针，着力搞好四个方面的审计工作。

1、财政审计进一步深化。在对本级预算执行情况审计我们坚持做到以真实性、合法性审计为基础，加强对财政资金的监督，注重规范财政收支行为，优化财政支出结构，促进财政部门进一步加强对资金的管理，推进公共行政管理体制及公

共财政体制的建立和完善，提高财政管理水平，使财政资金更加合理、有效地使用，减少损失浪费。

2、固定资产投资竣工决算审计重点突出。年，我局继续认真贯彻《省国家建设项目审计办法》和《市政府投资建设项目审计试行办法》，推进固定资产投资审计，完成工程决算审计项目18个，审计金额1613万元，查出多计工程款131万元。

3、专项资金审计及审计调查。年我局开展专项资金审计及审计调查14项，审计资金总额2925万元，在审计中重点检查专项资金分配、拨付、使用情况，揭示了专项资金在归集、管理和使用中存在的问题，并针对性地提出了审计意见和建议，促进被审计单位进一步完善制度，规范管理，防范风险，确保资金安全运作，提高投资效益。

4、领导干部任期经济责任审计。根据县委、县政府对干部管理的要求，积极稳妥地开展好经济责任审计，继续深化和规范县级以下党政领导干部经济责任审计工作。通过审计，促进了财务核算的规范和相关制度的建立和完善，增强了领导干部财经法规意识和经济责任意识，加强了对领导干部权力制约和监督。

（二）加强人、法、技建设，努力培养一支高素质的干部队伍。主要做法有：狠抓领导班子建设，努力提高班子的战斗堡垒作用；围绕以人为本，建设一支高素质的审计队伍；抓审计信息化建设的步伐；围绕依法行政，加强审计法制建设；不断加快机关效能建设工作步伐。

（三）抓党风廉政建设工作，筑牢自律线。认真开展各种廉政教育活动，以树立正确的世界观、人生观和价值观，构筑牢固的思想道德防线，并完善各项廉政制度建设，建立健全了约束机制，落实党风廉政建设工作责任追究。

年，我工作上虽取得了一定的成绩，但也存在一些不足亟待

解决，如审计执法力度有待提高；理论学习不够，学习理论的自觉性、系统性、深度不足；由于人手少、任务重，面临的困难和压力大，有时会出现急躁和畏难情绪；审计宣传力度仍需加强；审计结果的运用方面还存在一定差距等，有待今后进一步改进和提高。

针对工作中的不足，年，我将以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习贯彻科学发展观，按照各级经济工作会议精神，围绕县委、县政府工作中心，继续坚持“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的审计工作方针，把推进法治、维护民生、推动改革、促进发展作为审计工作的出发点和落脚点，进一步突出重点，加大力度，把握规律，改进方法，更加有效地发挥审计监督作用，在保证完成上级审计机关和县委县政府下达年度审计工作任务的同时，重点抓好以下几个方面的工作：

（一）全面履行审计监督职责，切实加强对重点领域和关键环节的审计。今年将特别加大以下五个方面的审计监督力度：

第一是进一步加大对贯彻落实国家宏观调控政策措施的审计监督力度，确保政令畅通。

第二是进一步加大对财政预算执行的审计力度，确保财政资金的安全运行。

第三是进一步加大对民生投入的审计力度，切实维护人民群众的根本利益。

第四是进一步加大对建设资金的审计力度，提高投资效益。

第五是进一步加大对经济责任审计力度，促进领导干部依法行政、廉洁从政。

（二）实事求是，以人为本，推动审计基础实施建设。我局将进一步加强审计信息化建设，推进审计手段现代化；加强班子思想作风和工作作风建设，不断提高领导班子的领导能力和领导水平；加强审计法制建设，促进依法审计；坚持分析研究与查处问题并重，找到解决问题的治本之策；加强对审计决定的督促落实，注重扩大和运用审计成果；积极稳妥地推进审计结果信息公开，接受人民群众的监督。

（三）进一步做好党建工作、思想政治工作，加强机关精神文明建设，认真开展好深入学习实践科学发展观活动。

一是把党建工作列入党组重要议事日程，定期召开党组会，认真研究，切实落实党建工作各项任务。

二是充分发挥好党支部的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用，定期组织开展组织生活和党员活动。

三是局党组及其成员认真听取干部职工对各方面工作的意见和建议，开好高质量的民主生活会。

四是进一步做好离退休干部工作。

五是继续认真抓好精神文明建设、社会治安综合治理、五五普法、计划生育、统战、扶贫、预防职务犯罪、依法行政、效能建设、整脏治乱和保密等工作，确保圆满完成任务。

以上述职，如有不当之处，敬请主任、副主任、各位委员批评指正。

## 部门年度述职报告篇六

一、不断加强学习，提高自身素质。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最

为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

## 二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的

办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前。

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为农行的健康强大发展做出贡献！

述职人：

x年xx月xx日

## 部门年度述职报告篇七

我到\*公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分—培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主

要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*万元，纯利润\*万元。其中：打字复印\*万元，网校\*万元，计算机\*万元，电脑耗材及配件\*万元，其他：\*万元，人员工资\*万元。

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费预计利润在\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*万元；其余网络工程部分\*万元；新业务部分\*万元；电脑部分\*万元，人员工资—\*万元，能够完成的利润指标，利润\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公



司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。3、走出去参加培训或参观交流活动。培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业培养员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指

标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

述职人：

20xx年xx月xx日