

# 最新中层领导述职报告(实用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 中层领导述职报告篇一

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我非常高兴今天能和大家欢聚一堂共同参加20xx年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在兴泰成长的滋味。

20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。20xx对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了兴泰这个大家庭中，在同事们6个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，用心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

20xx年2月十号——20xx年4月十号我在兴泰见习！从2月十号加入公司的市场部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

回顾自己一年的学习工作，通过周报、每次活动的市场总结不断地反省自己，扬长避短，以提高工作效率，实践企业的文化精神。

部门特性决定了市场部的桥梁、渠道、口舌作用，利用部门

掌握的资源进行市场、行业信息收集整理，为公司决策提供参考依据；策划营销方案，把企业最好、最新的资讯传达到终端市场，帮助终端市场提升销量。

一、部门基本职能：

5、桥梁、渠道职能：给公司上下、内外提供交流、互动的平台；

6、其他职能：会议、活动。

二、小结：

这几个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗！我的，我的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变！几个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂！在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，用心做事才能把事情做好！

伴着20xx年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家xx工作顺利，万事如意！

## 中层领导述职报告篇二

我自20xx年02月中旬到南江市场上开始开展市场工作。近两个月来，我牢记公司赋予我的工作任务，严于律己、勤于学习、不怕吃苦、努力工作，在各级领导和各位同事的支持和配合下，工作方面取得了一定的收获。

现将我履行职责的具体情况汇报如下：

## 中层领导述职报告篇三

销售是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为。述职报告必须把过去一段时间之内所做工作的材料全面地搜集起来,包括面上的材料与点上的材料、正面的材料与反面的材料等。你是否在找正准备撰写“销售市场部述职报告范文”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经\_年，在这\_年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的20\_\_年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20\_\_年度的工作简单地总结如下：

### 一、20\_\_年工作总结

20\_\_年我全年完成销售任务\_\_万，20\_\_年公司下达的个人销售任务指标\_\_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务\_\_万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成\_\_万，同比20\_\_年增加\_\_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面

对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

## 二、20\_\_年工作计划

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业务员和同行学习，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：

一方面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。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，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20\_\_年创造出更好的业绩。

20\_\_年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！

经过半年的努力，我也是达成了领导要求的业绩，虽然工作的方式有所改变，但是作为销售，我们也是要去克服困难，去找到方法，去让自己有所突破，从而去把业务做好，上半年也是告一段落，我也是在此总结下自己这半年来的工作。

做保险的销售工作，自己也是有了一些经验，不再是个新人了，而这一年其实也是信心满满的，希望自己去做好，去取得好的成绩，而在刚开始的元月份，的确是销售的业绩得到增长，同时自己也是看到了希望，不过疫情的到来也是让我们有些措手不及，无法去拜访客户，只能在家办公，很多的事情也是做不了，不过这段日子，大家也是没有荒废，公司也是开展新的保险险种，而我们也是积极的去学习，去让自己提升技巧，改善工作的方式，之前面对面的拜访做不了，那么就用电话，用视频的方式去和客户沟通，从线下到线上，我们照样是可以找到客户的，而工作方式的改变，其实也是让自己有了很多收获，和之前相比，这种方式的不确定性更多了，去说服客户的概率变小了一些，不过同时也是更加的考验我们自己对于销售的判断，如何的去和客户沟通，如何的了解客户从而达成销售也是让我得到了很大的一个成长。

半年的业绩任务完成其实也是有些想不到的，毕竟二月份那段日子，基本都是没有工作的，全是在家里，而复工之后其实也是有压力，但是也是这个危机让客户更加看到了保险的重要性，明白一份好的保险的确是对于他们，对于他们的家庭更加的有保障，而我们的工作也是在开展之中解决问题，去克服困难，找到方法，从而去把业绩完成，而成绩的取得也不是一天两天的，而是我们持续的努力，不断的进步才拿到手的，而这些也是让我明白，作为保险销售压力是很大的，但同时收获也是格外的多。成长的速度也是特别的快，而自己顶住了压力，也是克服了难题，做好销售工作让我也是而

今过得格外充实，自己的工作是有挑战的，而不是每天按时的上下班就好了，让我也是感觉到自己过得其实是特别的有意义也是让自己明白，今后自己要继续的来取得更好的成绩才行。

工作而今进入到下半年，我也是要继续的努力去做好销售，去让自己完成全年任务，同时也是要继续的学习，提升，改进自己的工作方法得到进步。

20\_\_年已经过去了，在上个月底我们公司也开了一年的销售会议，公司领导在会议上也做了一年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自我一年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下一年的工作。此刻我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自我能从产品知识入手，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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能

够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动进取，力求按时按量完成任务。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

## 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

## 四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

## 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

200\_年第三季度即将告一段落，第四季度即将来临，现将第三季度的安全生产工作做如下总结：

- 1、第三季度接到管理中心《关于加强电视卫生安全的紧急通知》后，我嘉诚公司首先成立了电视卫生安全检查小组，明确了任务，并对工作区和设备、库房进行了责任区、责任人的划分，使安全责任和卫生区的责任落实到位到人，强化了员工的安全意识和责任意识。

- 2、健全、完善有关电视卫生安全工作制度，在基础上制定了《食品卫生安全预防措施》，《食品卫生中毒预案》，建立了食品卫生安全检查制度，完善了食品采购，入库检查制度，做到层层把关，责任到人。

- 3、为使食品卫生工作能够更加明晰，明确，保证各项岗位职责与操作规程更加规范，因而制作了各类制度牌15块并张贴上墙；改造，新增食品存放加工等部位的设备设施，把陈旧的洗碗池更换上了不锈钢池，还增加了两个凉菜间，还安装上



了电视和紫外线消毒灯，还把后厨不规范的线路和开关重新进行了改造。

4、各公寓、平房、办公楼除了每周两次的班组安全学习外，这个季度，各部门每周又增加了关于“服务礼仪，职业道德”的电教课，并制作了300张温馨提示“节约用电，小心地滑”；对新来的员工进行了安全知识培训，除每周日检查外我公司针对各部门进行了一次安全卫生大检查，每月一次针对员工进行安全常识和如何正确使用消防器材进行抽考。

5、锅炉班、维修班、综合班，第三季度除了每周二次的班组安全学习以外，我们特意在八月份组织每周一次的电视电教课，内容包括“礼貌礼节”“职业道德”；锅炉班八月份对东院锅炉房陈旧的管道和设施进行了除锈补漆工作；维修班每周二次对箱变和配电室进行安全检查和打扫卫生，发现隐患及时处理，并制作了“安全管理流程图”1块，“燃气泄漏应急处理流程图”2块，“火警应急处理流程图”2块，“消防应急处理流程图”1块。

6、我公司每月1号对整个联合基地274个灭火器，76个消防栓进行检查，并填写卡片。8月份我公司进行一次消防疏散演练和“\_\_\_”消防疏散演练签名活动，参加人数：117人次；还对全体员工进行了一次关于“安全知识”，“服务礼仪、职业道德、职业技能”的考试，参加人数103人，还进行一次“安全知识”的电教课，参加人数：118人次。

小结：从第三季度的“安全生产”工作来看，我公司在今后的的工作中仍然把“安全生产”做为主题，逐步推行“以人为本，预防为主”“预防为主，防消结合”的安全管理模式，安全管理从事后被动变为事前主动，从专人管理转变为全员管理，今后除了继续开展消防演练和疏散演练、设备安全大检查、现场隐患大排查等系列活动外，重点推行，安全知识竞赛和演讲，安全座谈会等安全文化建设活动，从而营造人人重视安全，人人维护安全，时时处处安全的和谐氛围。

## 中层领导述职报告篇四

各位领导、同事们：

大家好！特别侥幸参加本次集会。

转眼之间，已经过议定了一半，伏案深思，半年来，作为xx奇迹部副总经理，我始终坚定以经济效益为中间，加强部分担理，脚结壮地，连续进修，与部分员工齐心协力，较好地结束了公司下达的各项指标任务，自动向“营销经理”转型。现就xx奇迹部市场策划状况及下半年市场拓展思路向大家作个简要的报告请教，请带领检察。

本人承蒙xx及各位领导珍视，从7月担当xx奇迹部营销副总，进入xx奇迹部后，最终要做的第一项工作便是理清积年来遗留下来的应收款以及发出商品的销售环境。但是，在料理的进程中，却发觉建立不到半年的奇迹部策划状况如此混乱，发出商品遗留xx万元（根本上没法收回），应收款遗留xx万元。

在这类环境下，我应当立即去做的便是策动营销人员清理发出商品货款，并便可收回的应收款进行大力大举的催讨。在集体各部分的互助下，我们获得了很大的进展，收回了xx□xx□xx应收款总计xx万元。并就xx公司要求的质量索赔事件同xx高层进行雷同会商，经过议定深切的交谈，站在客户的角度办理题目，在xx的明白、赞成、互助下，至208月底，将索赔标准1赔6低落为1赔3，直接给企业低落吃亏xx万元。我们也深深的知道，客户是企业糊口生涯的生命线，我们也意想到根据如今的策划式样，不能只范围于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应当自动的对新用户进行拓展，在各部分的自动的互助下，在xx新开辟的客户中，告成地处理好了同xx的干系，也获得了他们的进一步的认同，如今互助的特别高兴，订单也有所增加。

别的，在新老班子带领的瓜代进程中，我忠厚的践诺了集体公司对xx奇迹部的唆使，为xxx奇迹部策划带领班子的更替工作做出了必定的竭力。在新的带领班子登台今后，在策划事迹方面也获得了可喜的成绩，本年1-6月份产品销售额同比客岁同期增加了145.2%。总而言之，这离不开集体的带领，特别是xx兼办奇迹部总经理后的贤明决议计划。在担当xx奇迹部营销副总今后，我坚定以卧龙“诚、和、创”为精神动力，本着脚结壮地做人的原则来处理各种干系。在巩固老用户的根本上，竭力拓展新用户市场在各个部分的互助下，老用户xx公司产品、法国xx产品□xx产品都特别巩固□xx系列产品已经周全投产，订单也增加了。而xx的产品兑现了系列化□xx产品也已经周全投产。

其次，加强办理，典范地区经理行动，确保工作的到位也是我本年工作的重心。见解的更新是紧张身分。我最终将本身获得的相干知识经过议定各种式样传达给地区经理，使全员变化见解，培养工作自发性；其次经过议定跟访、市场查看、平常工作查看等式样典范地区经理拜访行动，并分析各地区经理工作中的亮点与不敷，传扬亮点、教导不敷，尽量使全员交易本质周全提拔；为使地区经理拜访真正有代价，我经过议定实际跟访寻找最得当的拜访方法，杜绝了浮光掠影现象，提拔了拜访质量；如今因为国外市场的连续打开，海内市场面对着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销办事到位的环境下大力大举成长新市场，减小市场盲点；珍视客户投诉，将之与客户经理工作质量联合，加强自我鞭策，部分全员公道订定每日、每周、每个月工作安排，彼此监督，使工作渐渐向程序化成长。经过议定一系列办理办法，使地区经理根本知道应当做甚么、如何做。

我觉得，一个人只有对本身的企业，对本身从事的工作抱以极大的热忱，才华极大地阐扬潜能，为企业创设更大的代价，并在工作中找到乐趣。我恰是用这类心态面对本身的工作和企业，根据营销经理的本能机能职责严厉要求本身，经心尽

责做好本职工作；当个人长处与公司长处产生辩论时，毫不迟疑抛却个人长处。

对付今后的竭力方向，我对本身做了以下的筹划：1、连续加强进修，重“内涵”，欢迎挑衅；2、加强动脑思虑本领，在工作中多想方法、出点子；3、加强构造和谐本领；4、带领营销提拔办事程度，救助客户获利，进步客户虔敬度；5、连续加强海内市场开辟工作。

以上是我的报告请教，有认识不敷的，请带领斧正和救助，我会在今后的工作中更加竭力、带好步队，在xxx奇迹部成长的历史进程中，以我们的诚笃、勤奋和伶俐创设我们美好的糊口生涯，为卧龙的成长添砖加瓦。感谢！

## 中层领导述职报告篇五

2、部门培训学习□20xx年11月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也切身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。