

2023年公交述职报告个人(精选7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？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。

公交述职报告个人篇一

本人至参加工作以来，开始在xxx施工局工程部工作，任工程技术员职务，负责施工局各承建项目的施工进度管理，工程技术管理及施工局科技发展工作。6月，由于各种原因调入西龙池施工局工作，任施工一队质检员职务，负责06标上库土建工程技术和质量管理工作。6、7月份主要负责上支洞的技术及质量管理工作，8月以后一直负责闸门井施工技术及管理。在任职期间，严格按照施工局管理法规、办法履行职责，没有出现过较大技术和质量事故。

1、在xxx工作期间，顺利完成厂工程施工总进度计划的编写，完成施工期间各时段进度控制分析报告，还完成了施工方案变更的技术文件编写及结构设计任务，06年根据施工局要求，编写了《科技发展工作管理办法》及科研项目可行性研究。

2、同年6月调入西龙池施工局，在施工一队负责技术和质量管理工作，其中上支洞混凝土回填工程，完成混凝土浇筑量多m³□

在上支洞工作期间，由于刚参加现场施工工作，现场经验不足和洞室浇筑的施工特点，给混凝土施工进度带来这样那样的影响。回填浇筑的施工特点限制了混凝土入仓方式的不同，加之输送距离过大，导致混凝土泵送时多次出现堵管问题。混凝土出现堵管问题原因很多，大体可由以下几点造成：现场施工人员没有严格按照泵送混凝土浇筑要求打料；拌合站对混凝土的和易性控制不够；混凝土输送距离过大；混凝土配合

设计中材料配比不妥等。

在此期间，一方面多次和外协对现场施工人员沟通，督导他们严格按照泵送混凝土浇筑方法施工；另一方面，与实验室主人协商，就针对混凝土和易性问题做了较好的解决方法。对于钢管回填混凝土出现空腔问题，也做过多次浇筑试验，要求外协队施工人员按照浇筑工艺及浇筑顺序进行振捣，但效果也微乎其微。究其原因，也许因为施工队疏于振捣所致，也许因为施工工艺不妥而致。但对于斜井浇筑，在此期间，已加大了对施工队施工人员督促力度，要求勤于振捣，并改变施工工艺，来避免空腔现象再次发生。

3、从8月底开始负责闸门井及其他工程土建工作，主要完成闸门井上部结构工程和交通工程，混凝土浇筑5156m³□钢筋制安133t□石方开挖300多m³□1#闸门井已浇筑至el1488.0m□2#已浇筑高程1482.5m□交通桥4#、5#桥墩已浇筑至el1496.4m□

闸门井工程属施工局在西龙池项目的形象工程，其质量的优劣直接影响工程局对外声誉的好坏。本人在任职期间严格按照国家有关工程法规办事，严格控制工程质量，对于不合标准的混凝土及钢筋坚决不予使用，从而避免了因工程材料使用不当发生工程质量事故的可能。今年10月份，就甲供材料水泥重量不足问题的及时发现，给工程质量保证创造条件，也给施工局挽回一定经济损失，对于闸门井混凝土外观质量问题，上级领导也很重视，当时已按要求进行了处理，其结果还是能够保证外观质量要求的。

对于闸门井工程而言，影响闸门井工程质量的因素很多，外协队的施工技术力量及施工设备的投入也直接影响着混凝土的`整体质量，闸门井工程施工队技术力量相对能够保证，但其设备投入对于后续混凝土浇筑施工质量的保证仍是一大挑战。这样给明年闸门井质量控制带来隐患。首先，混凝土外观质量的好坏与采用的钢模板质量有着直接关系，闸门井现

使用的模板均为预报废模板。表面凸凹不平，破损严重，使混凝土外观难以保证。其次，混凝土所使用钢筋保存场地仍是一大问题，钢筋裸露，不加任何保护，风吹日晒难免会有腐蚀现象，倘若使用将对工程质量也是很大隐患。明年开工前，应对以上问题及早作出解决。

闸门井工程质量管理是我们的一个共同任务，不能单方面的靠一个人或者几个人来实现，施工局职工及外协对施工人员都应树立良好的质量意识，来保证建设优质工程。施工进度与质量控制一直都存在着矛盾，但是它可以两者兼顾。我们不能一味地强调进度而忽视质量的重要。存在这样的矛盾主要是因为管理制度还不够完善，对于施工局职工及外协队施工人员都应有完善的管理制度作为保障，做到有规可循，循而必严。施工局也应有详尽的保证工程质量实施细则及赏罚办法，让职工自觉地提高质量意识，来共同保证工程质量。

在以后的工作中，我将继续学习，积累经验，克服不足，进一步提高理论水平和管理水平。

公交述职报告个人篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

我于xx年02月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资

料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的`签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

□

公交述职报告个人篇三

随着时间的流逝□xxxx年马上就要离开我们了。对于我来说□xxxx年就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我难以割舍。当我回过头，看看走过的这一年，虽然在这一年里也有过不如意不顺利和许多错误的事情发生，但是我知道人正是在经历了这些之后才能够成长，成熟，所以我告诉自己“我无悔，我会更加的勇敢”。

xxxx年xx月份我来到这工地很幸运的成为留庄项目部的一员，在几次会议中我基本了解到王经理您对这个行业有着敏锐的洞察力，对留庄这个项目有着足够的信心，对自己的专业水平也是非常的自信。还有你对这项目的重要性，我知道您更加需要的是一支有着强大凝聚力，团结进取，勇于拼搏，敢于创新，让您放心和放手的专业团队，而不是一堆散沙一支团伙。

刚来工地的时候是您教会我怎么去看图纸。是您让我成为了一个管理者，是您帮我找一很好的师父(孙工)，这让我感到很荣幸。在这次工作中我在项目部从事技术施工，和现场文明施工管理者(都是在学习中)。

在施工中由孙工带我去熟悉现场，教我在现场怎么去发现问题和一些基层基本安装程序，现在场的文明施工、材料的堆放。在工程施工过程中，测量放线工作是重中之重，它贯穿整个工程施工的始终，是工程施工的灵魂，要想工程干好，必须把测量放线的工作做好，所以施测、校对、复核的程序就一个都不能少；其次要结合整套图纸对各个施工层、施工段、施工点进行校对，避免遗漏工程细小的部位构件；再次就是检查、落实是否工程的实际操作层的理解与自己的思想一致，发现问题及时沟通，把问题消灭在萌芽状态。在某一工程段施工完成后，要及时检查，验收，总结经验和教训，把发现的问题及时纠正在下一施工段，减少错误的连续发生。我每一次和孙工去现场的时候我把他所发现的问题都记录下来，回到办公室把所记载的问题整理出一份“整改单”发到各施工班组手上，第二天我会拿着我所记载的问题去现场核实，检查一下施工人员是否整改过。

随着工程的进展，我在孙工的教导下我开始担任了质检员的重任，我每天都会去现场检查墙面大理石、瓷砖、地面大理石是否有空鼓及平整、垂直，已及墙面的平整、垂直和天花的平整。每发现问题就在此处画上記号，并记录下来。交到各施工班组手上要求整改。慢慢的我开始接触设计，去深化一些图纸，加上我以前对cad的基本了解和小谢的帮助，让我对图纸有着更深刻的了解，在此小谢教我画过一些比较简单的竣工图。转眼间要交竣工资料的时候，在这我跟小江做一些竣工资料，让初步了解做资料的一些基本过程。

工程施工是一个群体作业的工作，它不是一个人或几个人就能完成的，它是需要上至质检站、设计院，下至劳动工人的相互紧密配合，才能完成的一项复杂的作业任务，所以，做好相互间的联系配合就显得尤其重要，否则，干好工程就会成为一句空话。

在学了半年的建筑装饰，说实话我对装饰还是很蒙的，好想什么都没学到，什么都不知道似的，但是通过这次在工地上

的工作让我对建筑有了个初步的认识，对一些建筑装饰材料有了个理性上的认识，对建筑构造有了简单的认识，我想通过这次锻炼对我以后在建筑上的认识会有很大的帮助，至少我现在知道怎么去了解建筑，我会将我所学到的应用到我的工作当中。我时刻提醒自己，唯有不断努力，才能与时俱进。

公交述职报告个人篇四

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始！”我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年4月1日，我在小区开店，正式成为我们新天地大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司领导、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做的。

功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的。

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

一是技能体现专业。首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

二是服务落脚满意。从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

三是目标追求先进。复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

四是合作着眼真诚。合作房源在我们的成交量中占有很大的比例，真诚合作、信用无价。合作好，业务才会更好。展望未来，机遇与挑战并存。说到底，我在这个行业里仅仅工作了9个月，与那些从业几年的老兵相比，我还是个新兵，需要

学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

第二、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

第三、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公交述职报告个人篇五

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌

芽中，这也是我们需要改善的。

十分荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出必须会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢针对未来的20x□我专柜将重点放在以下几个方面：

a□用心配合商场促销活动，提高销售业绩。

b□充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c□提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，持续品牌形象。

d□完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

e□提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。但是我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和潜力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己必须能做好！

公交述职报告个人篇六

尊敬的领导：

不知不觉中□xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面述职。

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□xx项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

- 1、共计销售套，销售面积平米，销售额xx元，回款额xx元；
- 2、到后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。
- 3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。
- 4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

- 1、对业务监督执行力度不够。
- 2、对项目整体把控有待于提高。
- 3、需要进一步增加管理方面的经验。
- 4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，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：

- 1、进一步提高自己的管理水平；
- 2、及时完成领导交给的各项任务；
- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；
- 5、同时努力学习策划推广方面的`技能，给项目销售提供更好的可行性方案。
- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。
- 7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。
- 8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来xx公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互

帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

公交述职报告个人篇七

各位领导、各位职工代表：

按照集团公司党委的组织安排，我从去年10月份到咱们建筑公司担任董事长，从事行政领导工作至今已有一年多的时间了。通过这一年多的工作，我不仅和在座的各位同志建立了深厚的情谊，而且一直被公司全体职工那种不畏艰难、乐观向上的精神所深深感染。在这里，我首先对集团公司党委、公司各位领导班子成员和全体职工对我在工作、生活、学习上的给予的莫大信任、支持和帮助表示衷心的感谢。下面，我就结团公司党委关于对所属各公司领导班子及成员进行年度考核、民主评议的具体要求，从德、能、勤、绩、廉方面，把自己的思想、工作情况，向在座的各位领导和职工代表做一汇报，请大家给予评议和指正。

一年来，我始终把加强政治理论学习作为提高自身素质和党性修养的前提。一方面注重坚持党委中心组学习制度，采取集中与自学相结合的方式，按照公司党委制定的中心组学习计划，以“三个代表”重要思想为指导，认真学习领会了党中央、市委和集团公司党委在各个阶段、各个时期出台、制定的大政方针，理论文献和领导重要讲话精神，特别是针对党中央提出的树立科学发展观、构建和谐社会、求真务实、提高党的执政能力等新观点、新论断，联系公司实际，进行了认真的思考和全面的理解，为准确把握企业发展方向，科学制定经营决策奠定了坚实的理论基础。另一方面牢牢把握开展保持共产党员先进性教育活动的有利契机，不但扎实有效得落实了活动规定的学习内容和个人的党性分析、整改、提高工作，做到了两不误、两促进，而且充分利用业余时间，

把党章从头至尾完整的抄写了一遍，进一步明确了自己作为共产党员尤其又是一名领导干部，所肩负的职责和重任，也为自身今后更好地发展企业，服务职工提供了坚实的思想保证和精神动力。

今年，我们公司在经营创效、工程施工、企业管理、安全稳定、文化建设等各项工作中都取得了可喜成绩，截止到目前，全公司共完成产值x万元，实现利润x万元，增加值x万元，职工个人收入保持了增长幅度。应该说，这个成绩的取得是集团公司正确领导的结果，是公司全体领导干部职工拼搏奋战的结果，作为我个人虽然也为此付出了一定的辛苦和努力，但只是干了自己该干的工作，做了自己分内的一些事情。

一是科学的分析和判断企业发展形势，增强工作的针对性和有效性。今年年初，我和班子领导成员通过认真调研，深入讨论，确定了我们公司全年和今后一段时期的五项重点工作，就是搞活房地产；开发施工市场；巩固多经产业；消化历史包袱；保持队伍稳定。在这个工作思路的指引下，我们一方面坚持以经济效益为中心，加大了承揽外委工程的力度，通过多方奔走，积极联系，先后承揽、建设了包头热电厂铁路专用线、板桥增二线改造、港务局铁路道口维修、临港子埝填海等多项工程任务，同时，针对康乐总汇的行业特点，积极创新工作思路和经营招法，相继对客房、洗浴等部门进行了扩容改造，完善了收入与效益挂钩的经营模式，为顺利完成全年经济指标，增强企业发展后劲奠定了坚实的基础；另一方面从促进公司良性发展，努力构建和谐企业的实际出发，妥善解决了天轩纺织品经营改制、五福街房屋产权证等历史留问题，坚决保证了公司岗上岗下职工工资、“三险一金”等各项福利待遇按时、足额发放，积极开展了走访、慰问困难和一线职工家庭的“送温暖、结对子”活动，严格落实了“五定三率”等安全生产规章制度，有效维护了企业安全稳定的大好局面。

二是立足现实，放眼未来，确保企业走可持续发展道路。作

为企业发展的领头人，我和领导班子其他成员充分认识到一个企业要想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就必须把眼光放的长远一些，增强工作的前瞻性和创造性。基于这样的认识，今年，我们在积极做好当前现有工作的基础上，注重把短期目标和企业长远发展相结合，通过多次召开党委会、董事长办公会议研究、讨论，本着求真务实、与时俱进的态度，最终确定了公司今后五年的`发展规划。其总体目标就是到实现产值x亿元，增加值x万元，利润x万元。虽然任重道远，但是从领导班子和我个人而言，我们有信心、有决心带领公司全体职工完成既定的发展目标，为集团公司实现十年翻两番做出我们的贡献。

三是健全制度，规范管理，树立企业良好形象。在这么多年从事外委工程工作中，我有这样一个体会，那就是建筑施工企业要想在承揽工程中，赢得甲方的信任和青睐，除了要有相对雄厚的人力、物力、财力，还要拥有良好的企业外部形象。因此自上任以来，我便和公司领导班子成员一起把加强企业管理，塑造企业文化摆上了重要议事日程，并且已经取得了初步成效。一方面狠抓了财务管理、合同管理、成本管理、安全管理等各种规章制度的制定和落实；另一方面借这次开展保持共产党员先进性教育活动的有利时机，充分集中公司全体干部职工的智慧，形成了符合我们先达公司实际，具有丰富科学内涵的企业文化用语“职工为本、迎难而上、和谐稳定、开创未来”，这十六个字不但将进一步规范和引导全体干部职工的思想与行为，而且也将成为企业今后发展的核心价值观。

四是加强各类业务知识学习，努力使自身成为一名合格的企业领导者。虽然在来咱们建筑公司之前，我也一直在工程和建总从事领导工作，但大部分时间都是负责在外面跑工程、揽外委，像现在这样，坐在办公室里运筹帷幄、驾驭全局，说实话，对我来说既是一次挑战，也是一种考验。我感觉董事长这个岗位，不仅需要有良好的业务能力，而且必须具备很强的管理水平。因此，今年，我始终致力于从业务型领导

向懂经营、会管理的复合型领导转变。一方面认真学习了财务管理、人力资源、安全法规等相关业务知识，另一方面积极参加了工商管理培训，在一定程度上使自己的综合领导能力得到了提高。

虽然身为公司董事长，但是我深知大厦之成，非一木之才的道理，毕竟一个人的能力和精力是有限的。要想把一个企业建设好、发展好，就必须在想问题、定政策、办事情的过程中，始终坚持民主集中制，充分依靠班子集体的智慧和力量，切实发挥每个班子成员的主观能动性，这既是我们党的一项根本组织制度，也是一名领导必须具备的修养和素质。因此，我在日常工作中，一方面十分注重班子成员之间的团结，提议建立了每日碰头会制度，在班子内部努力营造大家既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、职责互补，齐心协力干事业的良好氛围；另一方面坚持大事讲原则，小事讲风格，特别是在涉及到企业发展的“三重一大”问题时，绝对不搞一言堂，坚决按照党委会议事规则和董事长、总经理办公会议事规则程序办理，从而既保证了决策的科学化、民主化，也增强了班子整体合力。

同时，积极参加公司党委组织召开的民主生活会，每次都能认真开展批评与自我批评，虚心听取班子成员提出的意见和建议，做到有则改之，无则加勉。特别是在这次先进性教育活动中，广大党员干部职工都对我提出了非常中肯的意见和建议，使我认清了自身存在的不足，进一步明确了今后的努力方向。这里，我也希望在座的公司各位职工代表今后能够继续发扬民主、履行参政议政的权利，只要是有利于企业发展的意见和建议，你们尽管畅所欲言，公司领导班子和我个人一定会认真听取，高度重视，并尽最大努力付诸实践。

在担任公司董事长以来，我始终把集团党委和公司广大干部职工赋予自己的权力当作一种责任和义务，一方面牢记“两个务必”，坚决贯彻落实“四大纪律八项要求”和“五个不许”规定以及集团反腐倡廉“五条禁令”要求，从来不以个

人私利侵害公司和职工的利益，使自己在日常工作、生活中，做到了严于律己，廉洁奉公；另一方面继续保持了深入一线、深入基层的工作作风和习惯，特别是每到周末、节假日以及遇到急难险重的施工任务时，自己经常是吃住在现场，和职工一起加班加点，克难攻关，用率先垂范的实际行动激发了职工的工作热情和干劲。

各位领导、职工代表同志们，以上就是我对自己一年来的工作总结，虽然取得了一些成绩，但是距离集团党委和公司全体干部职工的要求，还是存在一定不足。主要表现在理论业务知识不够丰富，工作思路、经营招法缺乏创新意识等。在今后的工作中，我将继续加强学习，进一步提高业务能力和管理水平，并决心和班子成员一道，团结协作、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在创造更加辉煌的业绩而努力奋斗！