

策划经理个人述职报告(实用6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？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

策划经理个人述职报告篇一

20xx年是公司成立后起步的重要一年，在这开局关键一年里，我有幸亲历并承蒙公司领导信任，受聘为···公司营销中心策划部经理。在公司领导的指示下，策划部全体成员齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，顺利开展景区营销策划工作，实现平稳过渡与快速发展的良好局面。现就一年来的履职情况报告如下：

1、抓培训，致力于培育一支团结、和谐、高素质的策划团队。

千里之堤毁于蚁穴，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器又怎么能正常运转？“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。建设高素质的职工队伍，既是当下的形势和任务需求，也是公司建设的需要。策划部紧跟公司各项政策，每月对本部员工进行岗位培训，提高其业务素质水平，极大促进了部门工作效率，为公司发展奠定了坚实的基础。这也切实符合集团下发《管理营销》的优化职能队伍精神，部门培训主要分为两个阶段：

(1) 企业文化、政策精神培训；策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是景区品牌建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是至关重要。因此，要做好宣传工作，必须和企业文化、政策精神融汇贯通，才能做出最适合景区宣传、公司发展需要的策划方案和设计。

(2) 专业技能岗位培训；作为一个营销策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。策划部属于企业的先行部队，任何一种新的产业、新的知识和新的现象，策划部都应在其他部门弄清前完全掌握，这就要求策划部时刻关注热点，多阅读多学习，努力吸收新的知识，不断提升自身的专业素质水平，更加茁壮成长。对此，本部制定实施了一系列的专业技能培训，理论结合实践，在实战中锻炼职工个人的能力，同时培养员工之间的默契合作关系。

2、抓民主，充分授权，发挥部门的整体合力。

策划部是公司营销活动的摇篮，担负着负责一切活动的前期工作重担，尤其是在公司开展大型活动时，由于各个部门的职能局限性，策划部的责任极重。在繁重的工作任务中，我深知个人的力量是有限的，集体的智慧和力量才是坚不可摧的。对于策划部每位同仁们分管的工作，简单重复和繁琐过问只会导致效率低下。因此，我充分考虑到每个人的工作能力和素质，制定合理有效的工作计划，对待员工真诚相识、相辅、放手授权、激勉相济。

同时，合理安排策划部涉及的各个工作方面，包括活动的详细计划过程、材料及设备的需要，预计费用等，分工明确，互相协调、互相帮助。并倾听员工的合理化建议，积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强凝聚力，合力完成公司的计划与任务。就其结果来看，充分证明了效果好、效率高，班子合力不断增强，使部门更多资源得到了优化配置。

3、抓团结，营造奋发向上的和谐人际环境。

20xx年对中国古海旅游度假区是重要的一年，对于我来说同样是具有非凡意义的一年。在这一年里，策划部从成立到发展，一路走来，磕磕碰碰不在少数，有汗水，也有成功时不

言而喻的喜悦。这离不开公司领导的关怀，也离不开全体同仁对我的支持和认可。我坚信只营造出奋发向上的和谐人际环境，才能打造出一支铜墙铁壁的队伍，让我们不论是在顺境中还是逆境中，永不言弃，始终相信曙光就在黎明之巅，彩虹必在风雨之后。

在和同事相处的过程中，我坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及部门的标杆作用。在工作中、生活中，用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，树立公平、公正、平等的管理风气，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂。当有人在工作中、生活中遇到问题之时，我积极伸出援手，努力帮忙解决，给予配合。长此以往。不仅培养起了和谐愉快的人际关系，而且改进了工作模式，提高了办事效率。

4、抓制度，紧紧围绕“制度管人，流程管事”的管理理念。

俗话，无规矩不成方圆。为了促进集团步入良性循环发展，同时加强营销管理工作，集团决定在20xx年开展“管理营销年”活动，这一举措无疑表明管理制度的重要性。本着务实创新、科学规划的原则，策划部以高度的责任感和紧迫感，着力构建适应公司营销管理机制。20xx年，我们完成了《市场营销部组织结构、人员编制》，《绩效考核提成方案》，《营业目标任务分解》等制度建设，建立健全各项规章制度，朝着有章可循、有据可依的方向发展。统一思想，提高认识，以严谨的工作态度，脚踏实地，务实创新，查找问题，面对问题，解决问题，按照公司制度，圆满完成了今年的各项工作任务。

5、抓工作，坚持自我加压、责任到位，分管任务高标准完成。

作为策划部经理，肩负着企业宣传、策划的重任，深知责任之重大、任务之艰巨。为此，我在工作中坚持高标准、严要

求，踏踏实实、认真开展工作，较好地完成了各项任务。围绕公司下达的工作目标和任务，充分调动部门资源，合理安排各项工作任务，并对员工进行正确的指导和监督，从而提升部门的工作效率。

总结这一年的工作，取得了可喜的成绩，同时我也认识到，这离上级领导的要求和企业的发展还存在一定差距。

表现在内部各项规章制度的梳理、归纳、创新、调整和完善仍需加强。表现在每项工作分解细化仍需“精打细算”，层层落实。表现在营销策划方案和企业文化、精神需更加渗透融合。表现在工作流程机制需不断完善，使其更加灵活和变通。

表现在内部合作无间，外部合作生疏。策划部通过一年来的磨合达到了同一频率，正如现在的工作模式，但内部磨合后，忽略了与其他部门的衔接速度，部门间合作有时出现时差性失误，在今后的工作中，要注意与其他部门的协作方法和态度，要更快更好的完成企业交给的工作。表现在工作计划性仍需加强。虽然策划部处理的事项大多数为临时委派任务，但同样也应该多做有说服力的可行性方案，供企业领导参考，在做市场推广前期必须有良好的工作计划，有计划的开展工作，才能做出更具针对性、前瞻性的专业判断，进而为企业提供准确的市场参考。

以上这些问题和不足，需要在今后的工作中认真加以解决。

20xx年将是景区高速发展的腾飞年，公司各个方面必然朝着更合理、更规范、更细化、更适用的方向发展。策划部作为景区营销推广的核心、灵魂，更需与时俱进，和公司共同向前发展。在其位谋其政，展望未来，我当尽心尽职，勤勉工作，按照集团下发的《管理营销年》的文件精神，加强各项工作学习，狠抓落实公司各项政策，不断充电，提高自身水平，和部门班子成员为公司下一年度的宏伟发展而努力奋斗。

以上是我的述职报告，不妥之处，恳请领导提出意见，促进企业发展和个人进步。

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

策划经理个人述职报告篇二

工作质量

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

工作技能

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

工作感悟

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的.成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事马年身体健康，幸福快乐！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

策划经理个人述职报告篇三

根据公司半年工作总结要求，结合自身实际情况，从主观、客观方面深入分析，以业绩数据为核心，立足根本，查找自身存在问题，并做出整改措施，为今后更好的工作打下夯实

基础。

以下个人述职报告，请领导和同事批评指正。

自20xx年8月份入职以来，共计参与策划案例23起，具体情况如下：

工作完成率78%，成单率47%，交片率30%，失败率30%，综合评价：满足一般影视广告策划岗位需求，距离一名优秀的影视广告策划还有很长的路要走。

(一)做事缺乏耐心，性子急。

很多时候，面对一个来回修改的方案，总是表现出烦躁、急切的心态，反而导致方案远离市场和客户需求。比如说xx电子这个单，本来兴趣很浓厚，对客户理解程度也足够，但到后期愈发的表现出不成熟的一面，沟通上没有去注意后期同事的感受，间接性导致了片子的无法完工，不能为公司收回尾款。

(二)不会合理安排，效率低。

经常性的手里方案没有理顺，接触到新客户的时候，没把自己从旧方案的环境中脱离出来，无法全身心投入到新方案的策划中，自己累，效率也低，最终不得不交出“明知道要返工的方案”，这就是自己挖了坑，自己跳了进去。例如在xxx这个方案上，销售在公关方面已经做到位了，客户也完全信任接受我们，对于方案的要求也并不高，可是自己没有合理安排时间和精力，导致客户要求返工，影响了公司在客户心中的信誉度，造成不良影响。

(三)缺乏系统学习，不持久。

在学习方面，自己总是根据感觉来学习，比如看自己喜欢的

作品，看时事类的新闻报道和网络评论，出现了学习“杂乱低”的现象，虽然依托这样的学习可以满足“新型客户”的口味，但却不能做到“传统型客户”满意，这就是“丢西瓜捡芝麻”的典型现象。不去系统的学习，不向专业化、行业化发展迈进，必将失去对市场的认知，失去对客户的把握，最终失去策划的意义。

(四) 工作说的太多，做得少。

每次开会意见提的最多，往往存在一个致命的问题“大家没做，我也没做”。既然我是问题的发现者，我却没有以身作则，带动大家积极改正工作中存在的问题，提高公司整体工作效率，而是“抱怨多、做的少”结果导致在公司形成了一股恶性之风，同事间配合变少了，互相指责和抱怨变多了，公司团结氛围被破坏了，效率自然也下降了。

(一) 调整心态踏实做事

(二) 忙不过来交给他人

如果说我真的不会合理安排时间，那么我只能减少手头的工作，把每一单做细、做完美，“让每一个经手的客户满意”这应该是我当前工作准则。实在忙不过来，就应该把手里的方案分出去，给其他同事做，在这一点上，公司其实也需要给与支持。因为，在此之前每个人都是负责各自的单，“谁有空谁接、谁有资历谁接”的方式去跟，但是这样其实不怎么系统，策划的确需要感觉，但最重要的不是感觉，而是精力，如果没有十二分的精力投入，怎能完成现有水平上的超越呢？不说超越自己，连竞争对手都很难胜过。

(三) 把业余时间放在学习上

对于很多人来讲，工作是为了生活，而生活中又少不了娱乐。尤其是在深圳这样生活节奏紧张的城市里，娱乐对于我而言

也不敢奢望。因此，我迷恋上了网游。网游的确是最廉价的娱乐方式，而且可以让我们大胆的交友，寻找现实中很难获得的存在感，但是它的危险一面就是让人颓废，让人浪费青春和精力。所以，我把游戏账号卖了，把钱花在买书上，计划把以后的业余时间利用起来，锻炼身体，看书学习。我觉得我得给自己一次改正的机会，让自己回到积极乐观的生活状况中，加油。

(四)少说话多做事

这句话说了很多次，而每次出现的时候总是在人反思的时候。以前每次开会，我都怨声载道，希望大家认可我说的话，配合我同时也鞭策我一起进步。但结果却恰恰相反，我忽视了“人是需要被认可的”，就像我自己一样，大家都喜欢被人表扬，被人认可，从而找到自己工作的意义，而我却走错了方向。在这一点上，我们之前的一个客户“润农”的胡总，他做得很好，他总是看到别人的优点，而不去提缺点。比如，他说“余老师耐心好！”我觉得很对，只不过我一直没从这个角度去看，所以在今后的工作中，我必须时刻告诉自己“少说话多做事”和“看别人的优点，找自己的缺点”，和同事们团结相处，共进退。

总的来说，在这里工作将近一年的时间，明白了很多道理，学到了很多東西，感谢公司给我找个平台，让我在这里实现价值。在今后的工作中，我将认真履行报告中的改正措施，团结同事，争做榜样，做团队的润滑剂，与公司全体同事一起成长，一同进步。

希望大家对我今后的工作多指导、多监督、多提醒。谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

策划经理个人述职报告篇四

尊敬的董事会领导：

20xx年是``公司成立后起步的重要一年，在这开局关键一年里，我有幸亲历并承蒙公司领导信任，受聘为···公司营销中心策划部经理。在公司领导的指示下，策划部全体成员齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，顺利开展景区营销策划工作，实现平稳过渡与快速发展的良好局面。现就一年来的履职情况报告如下：

千里之堤毁于蚁穴，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器又怎么能正常运转？“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。建设高素质的职工队伍，既是当下的形势和任务需求，也是公司建设的需要。策划部紧跟公司各项政策，每月对本部员工进行岗位培训，提高其业务素质水平，极大促进了部门工作效率，为公司发展奠定了坚实的基础。这也切实符合集团下发《2014管理营销年》的优化职能队伍精神，部门培训主要分为两个阶段：

(1) 企业文化、政策精神培训；策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是景区品牌建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是至关重要。因此，要做好宣传工作，必须和企业文化、政策精神融汇贯通，才能做出最适合景区宣传、公司发展需要的策划方案和设计。

(2) 专业技能岗位培训；作为一个营销策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。策划部属于企业的先行部队，任何一种新的产业、新的知识和新的现象，策划部都应在其他部门弄清前完全掌握，这就要求策划部时刻关注热点，多阅读多学习，努力吸收新的知识，不断提升自身的专业素质水平，更加茁壮成长。对此，

本部制定实施了一系列的专业技能培训，理论结合实践，在实战中锻炼职工个人的能力，同时培养员工之间的默契合作关系。

策划部是公司营销活动的摇篮，担负着负责一切活动的前期工作重担，尤其是在公司开展大型活动时，由于各个部门的职能局限性，策划部的责任极重。在繁重的工作任务中，我深知个人的力量是有限的，集体的智慧和力量才是坚不可摧的。对于策划部每位同仁们分管的工作，简单重复和繁琐过问只会导致效率低下。因此，我充分考虑到每个人的工作能力和素质，制定合理有效的工作计划，对待员工真诚相识、相辅、放手授权、激勉相济。

同时，合理安排策划部涉及的各个工作方面，包括活动的详细计划过程、材料及设备的需要，预计费用等，分工明确，互相协调、互相帮助。并倾听员工的合理化建议，积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强凝聚力，合力完成公司的计划与任务。就其结果来看，充分证明了效果好、效率高，班子合力不断增强，使部门更多资源得到了优化配置。

20xx年对中国古海旅游度假区是重要的一年，对于我来说同样是具有非凡意义的一年。在这一年里，策划部从成立到发展，一路走来，磕磕碰碰不在少数，有汗水，也有成功时不言而喻的喜悦。这离不开公司领导的关怀，也离不开全体同仁对我的支持和认可。我坚信只营造出奋发向上的和谐人际环境，才能打造出一支铜墙铁壁的队伍，让我们不论是在顺境中还是逆境中，永不言弃，始终相信曙光就在黎明之巅，彩虹必在风雨之后。

在和同事相处的过程中，我坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及部门的标杆作用。在工作中、生活中，用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，树立公

平、公正、平等的管理风气，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂。当有人在工作中、生活中遇到问题之时，我积极伸出援手，努力帮忙解决，给予配合。长此以往。不仅培养起了和谐愉快的人际关系，而且改进了工作模式，提高了办事效率。

俗话，无规矩不成方圆。为了促进集团步入良性循环发展，同时加强营销管理工作，集团决定在2014年开展“管理营销年”活动，这一举措无疑表明管理制度的重要性。本着务实创新、科学规划的原则，策划部以高度的责任感和紧迫感，着力构建适应公司营销管理机制。20xx年，我们完成了《市场营销部组织结构、人员编制》，《绩效考核提成方案》，《营业目标任务分解》等制度建设，建立健全各项规章制度，朝着有章可循、有据可依的方向发展。统一思想，提高认识，以严谨的工作态度，脚踏实地，务实创新，查找问题，面对问题，解决问题，按照公司制度，圆满完成了今年的各项工作任务。

作为策划部经理，肩负着企业宣传、策划的重任，深知责任之重大、任务之艰巨。为此，我在工作中坚持高标准、严要求，踏踏实实、认真开展工作，较好地完成了各项任务。围绕公司下达的工作目标和任务，充分调动部门资源，合理安排各项工作任务，并对员工进行正确的指导和监督，从而提升部门的工作效率。

总结这一年的工作，取得了可喜的成绩，同时我也认识到，这离上级领导的要求和企业的发展还存在一定差距。

表现在工作流程机制需不断完善，使其更加灵活和变通。

表现在内部合作无间，外部合作生疏。策划部通过一年来的磨合达到了同一频率，正如现在的工作模式，但内部磨合后，忽略了与其他部门的衔接速度，部门间合作有时出现时差性失误，在今后的工作中，要注意与其他部门的协作方法和态

度，要更快更好的完成企业交给的工作。

表现在工作计划性仍需加强。虽然策划部处理的事项大多数为临时委派任务，但同样也应该多做有说服力的可行性方案，供企业领导参考，在做市场推广前期必须有良好的工作计划，有计划的开展工作，才能做出更具针对性、前瞻性的专业判断，进而为企业提供更准确的市场参考。

以上这些问题和不足，需要在今后的工作中认真加以解决。

20xx年将是景区高速发展的腾飞年，公司各个方面必然朝着更合理、更规范、更细化、更适用的方向发展。策划部作为景区营销推广的核心、灵魂，更需与时俱进，和公司共同向前发展。在其位谋其政，展望未来，我当尽心尽职，勤勉工作，按照集团下发的《20xx管理营销年》的文件精神，加强各项工作学习，狠抓落实公司各项政策，不断充电，提高自身水平，和部门班子成员为公司下一年度的宏伟发展而努力奋斗。

以上是我的述职报告，不妥之处，恳请领导提出意见，促进企业发展和个人进步。

XXX

XXXX年XX月XX日

策划经理个人述职报告篇五

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的最好办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事马年身体健康，幸福快乐！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

策划经理个人述职报告篇六

各位领导：

你们好！

岁月不居！本人在xxxx工作已经三个年头，感谢公司[]x总、x总一直以来对我的栽培、指导和提拔，在今年2月份晋升为策划部副经理，我非常珍惜公司给我的学习机会和成长、发挥的平台，也不负公司对我的期望，一年下来，本人对工作尽心尽力，凭着多思考勤做事的路线前进；此外，对大观园的这份恩情我时刻牢记于心！

时间催促我告别20xx年，憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将过去的20xx年岗位工作汇报如下：

一、思想汇报：

20xx是我真正走上本部门工作的最前沿，以前的工作想法也得到了主导，我通常会从两个角度去把握并加强自己的思想脉络。

首先是心态，“态度决定一切”；有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

其次，是能力问题，包括本职工作能力，自信力，协助能力，承担责任能力，以及发展潜力等，都是直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

我对工作的态度就是尽自己的努力，我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，这样才能懂得如何成功！

二、工作岗位职能汇报：

我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是公司品

牌的建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是至关重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。在公司领导的正确引导、部门同仁的配合下，使我的工作能力有了很大的提高，方向明确，态度端正。从而，对我的工作发展打下了良好的基础。

其次，作为一个策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。为达到这一要求，我十分注重学习。工作之余，我利用可利用的时间来学习。另外，我觉得公司的每位同事都是我的老师，每一个人都有自己的优势，只有不断地向他人探讨求教，我才得以提高，工作才能做好。

在这个职位上，我配合公司各兄弟部门完成了董办、总办下达的任务设计制作，与同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。

三、自我总结：

在这一年的工作中接触到许多新的事物、学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。当然，有收获也有不足，如事情把握上仍然欠缺审判力度，在管理跟执行的角色中无法把握好的平衡，经常会陷入项目的实际操作中而忽略对整体把握力度。因此20xx年是希望的一年，有新的气象也有新的挑战，但无论如何我都会以新的面孔，采取更积极主动的态度迎接新的挑战，用更大的努力在岗位上为公司做出更大贡献。

以上是本人对岗位工作的陈述总结！谢谢各位领导的垂听、欢迎指正！

XXX

20xx年xx月xx日