

2023年催收主管年度述职报告(优质6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

催收主管年度述职报告篇一

一名合格的导购员首先要做到以下基本几点：

- 1，微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)
- 2，赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)
- 3，注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)
- 4，注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)
- 5，倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

- 1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样

的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的

衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

催收主管年度述职报告篇二

根据几年的手术室护士工作，本人总结了以下手术室护士工作的重点内容。

1、手术无论大小，患者在心理上都需要承受一定的压力。病人进手术室，往往有种生命掌握在医护人员手中的心理，医护人员的言行举止会直接影响病人的情结。故手术室护士必须态度和蔼、仪表整洁、举止端庄。注意各方面的修养是做好心理护理的重要前提。

2、不断学习新的的医学理论技术，总结经验，充实自己，弘扬敬业奉献的精神，提高护士的自身素质，消除病人紧张恐惧等心理，使病人能在心理状态下配合手术。

1、术前到病房防视病人，用自己的言行与病人沟通，让病人表达自己的担忧，提出各种问题，并用科学诚信的态度耐心的解答，使他们消除顾虑，对手术充满信心。

2、大多数患者急于了解麻醉和手术方法，我们就术前到病房防视病人，向病人介绍术和麻醉方法，示范手术时的体位，使其术前在病房床上预先进行训练，进入手术室后能立主动配合，提高麻醉成功率，保证手术的顺利进行。

3、阅读病历，询问病史，查看病人的一般情况和化验单据等辅助检查，手术名称、麻醉方法，充分掌握病人的病情，预测术中可能发生的意外情况，及时拟定解决问题的措施。

4、讲解术前留置胃管、尿管、禁食、禁饮的时间和重要性，并告知有关注意事项，取得病人的主动配合。

1、常备器械和药物的准备，如麻醉机、气管插管用物、心电监测仪、吸引器等。抢救用药如肾上腺素、利多卡因、阿托品、多巴胺、间羟胺、碳酸氢钠等。

2、麻醉期间严密观察病情，可早期发现，尽快进行抢救。保持呼吸道通畅，如口腔内有异物，协助麻醉医师吸引清除，如果发现气道堵塞，准备气管切开包，必要时作气管切开。在麻醉医师准备气管插管时，护士应先口对口人工呼吸，避免病人的通气中断。建立可行的静脉通道，为抢救时用药争取时间。

3、如心跳骤停发生在手术前的麻醉中，护士应先行胸外心脏按压，同时加快输液速度，按医嘱准确无误地应用抢救药物。既往复苏病人用药时多用心内直接注射，现主张静脉注射及气管给药，起效时间及药物效果与心内注射相同，避免心内注射对心肌损伤的不利因素，及早进行心肌监测，并向医生准确提供各种数据。

催收主管年度述职报告篇三

自从20xx年x月进入某某公司制造部担任车间主管一职，回首也有x个月了，饱尝过酸甜苦辣百味瓶。在各级领导的带领下，机器设备的增加；人员的稳定；在质量体系iso9000认证的试行推动下，产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。具体表现在以下八方面：

产量从x月份入库量为xpcs到x月份xx产量达到xpcs□短短x个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在x总、x工的正确带领下，在晶体制造部所有员工的共同努力下，才会创造出x公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

1、客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。

2、从x月到x月生产制程重大质量事故共发生了两起。

x月、x月因管理等多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大□x月、x月这两个月老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但也有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。另一方面，由于我们是生产型企业，员工的素质参差不齐，缺少在这方面对员工按层次进行培训。

1、主要原材料车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用，但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率底，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

2、主要辅材料银丝和手指套控制不是太好，有待于在x年中加强管制。

产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，随着iso9000质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

1、为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在x月底对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在x总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2、在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。

在iso9000质量体系试行中，虽然与公司前况相比，有很大进步。但在5s管理方面我存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒

的管理。

在没有任何安全设施防护的情况下，这四个月中没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。如果说20xx年对某某公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更希望20xx年中我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地。

20xx年八个方面中存在的不足，在20xx年中要加强改进，具体实施以下五方面：

第一、产量方面。

- 1、加强员工的稳定性；
- 2、加强提高员工的操作技能，提高生产效率；
- 3、有效的安排好生产，减少时间的滞留性。

第二、质量方面。

- 1、加强培训、提高员工的操作技能，提高一次性合格率；
- 2、加强对设备的保养；
- 3、加强对重点工序的管控，减少生产质量事故的发生。

第三、物耗方面。

- 1、加大对返基、返修片的有效利用数量，提高一次性合格率；
- 2、加强对原材料物掉地现象的管制；
- 3、加强对银丝、手指套等辅助材料的管控。

第四□5s管理方面。

- 1、加强对员工素质教育的培训；
- 2、要求领班坚持持之以恒的5s管理，加强在产品工艺中因5s易造成品质事故的进行管控。

第五、在数据统计、工艺、安全方面同样引起重视，加强管理，确保安全生产。

在新的一年里来临之际，我希望公司能在新的一年里，从考虑员工的稳定性出发，不但要提高员工的工资待遇及福利、保证适当的休息时间，还要举办一些有益的活动来增加大家的凝聚力；同时我也希望管理层次的工资待遇及福利也能有所提高。

另外我认为对于一个企业来讲，安全生产是最重要、关键的注意事项，我们公司目前没有一个灭火器是可以用的，其他安全设施也不是很完备，一旦出现安全事故时，连现场想找个灭火器来应急都没有，后果不堪设想，我建议公司在20xx年中能把安全生产放在首位来考虑。能行动增加安全消防的基础设施及对员工进行安全教育。为了方面管理，我希望在x年公司能将考勤制度更完善些，给员工都配备好考勤卡，让他们不但感觉到公司制度是严格的，还能方便我们来统计。车间单独购买打卡机或者按以前的部分员工用的磁卡配备与x一起打卡也可以。

针对我们公司实行x小时两班倒制度，很多员工反映到晚上x点多时肚子饿得很，有时安排加班时就更难忍受；上夜班时，夜里没有热饭吃，很大员工为了方便只泡些方便面或者带点面包来充饥，又没有可以坐下来吃饭的地方，这里站着个那里蹲着一个，让员工感觉不是在一个好的正规的企业里工作生活，与外面的工地上的民工生活倒有些相像，于是环境卫生也得不到有效的保证及员工的整体素质也不能得到很大

提高。这怎么能让员工稳定下来，以厂为家。我建议在20xx年，公司能在这方面有所改善及提高。

催收主管年度述职报告篇四

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的做好销售主管这份工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的部门工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结：

(1) 个人工作总结：

我是今年x月份到公司工作的，x月份开始组建销售部，在没有负责销售部工作以前，我是没有运动商品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏与运动商品行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个

比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

(2) 工作中的不足之处：

1. 对于运动商品市场了解的还不够深入，对产品的掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。
2. 在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。
3. 本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

(1) 销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。运动商品产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

(2) 不足之处：

1. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

2. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3. 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在运动商品市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们将主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，人员相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、完善销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

催收主管年度述职报告篇五

xxx年xx车间在公司领导的正确指引和大力支持下，经车间全体员工的紧密团结和共同努力，取得了良好的业绩。

xxxx年全年完成xx90000多平方米□xx9000多平方米□xx100多吨的生产任务，产值是xxxx年的2倍多。

在与安全科的紧密配合下，利用班前会对员工进行了安全意识的加强，实现了xxxx年全年安全生产无事故。

1、实行生产责任制，明确责任分工。按照公司的相关制度，明确班组长及员工的职责，切实把责任落实到每个员工身上，让员工体会到“公司强，则个人富”的道理，把公司的前途与个人的发展结合起来，真正做到人人为公司，公司发展促个人的`目的。

2、对车间的机械设备实行专人维护。为降低无形资本的消耗、延长机械寿命，实行“定人、定机、定岗”制度，定期对机械设备进行检修、保养，确保了生产的顺利进行。

3、推行了废料的再利用制度。在平时的生产过程中，将废料进行了分类，可利用的坚决不浪费，不可利用的及时入库，利用各种途径提高了废料的利用率，降低了成本。

4、实行了记件工资制。为调动员工的工作积极性，坚持按劳分配、多劳多得的原则，实行记件工资制。公开各工序的记件单价，让员工对自己所创造的产值和应得的报酬做到心中有数，充分调动了员工的工作积极性，形成了良好的竞争氛围。

5、严把产品质量关、提升产品的出厂合格率。为加强员工对质量的认识，了解“质量是企业的生命之源”的真正含义，和质量技术部进行沟通，加强了对员工的质量意识灌输，并组织落实到具体的工作过程中。加强质量管理，实施全员参与，健全相关检验机构，制定了相关的检验标准和奖罚制度，同时车间设立了专职质检员。在接到生产任务后，本着谁出问题谁负责的原则，明确各人的质量职责，严格做好“三检”工作，从根本上杜绝质量问题的发生。

6、与各部门和兄弟车间紧密协调配合，为实现公司的生产目标而共同努力。与技术部搞好配合，对车间员工进行了培训。和技术员进行沟通，确保图纸准确无误的下放到车间，出现问题及时解决，把隐患消灭在萌芽状态，减少返工和浪费，确保工期进度，节约成本。和仓库管理人员共同监督，确保劳保用品发放及时，充分利用。和兄弟车间协调配合，保证下料、铣边与其它工序不出现脱节现象，各工序有机衔接，确保了生产任务的顺利完成，为实现公司的全年生产目标做出了努力。

为确保公司的整体形象和员工的身体健康、保障生产、争

创“文明施工现场”，实行分区责任制。根据车间的实际情况，对每个班组划分了固定的卫生和生产区域，然后由班组长把责任落实到每位员工身上，实行卫生与个人收入相挂钩的制度。定期对各班组的卫生进行检查，量化评分，对卫生及现场管理优秀的班组进行表扬，同时也对管理较差的班组进行批评和鼓励，切实为每位员工创造了一个良好的工作环境。

综上所述□xxxx年xx车间取得了良好的成绩，但有些方面管理比较薄弱，还存在着不足。比如：产品的质量，人员的稳定，员工的工作态度及业务能力等方面都急需加强□xxxx年xx车间将以xxxx年的成绩作为新的起点，结合公司前进的步伐，重新认识自身素质，加大执行力度，对薄弱的方面加强管理。为实现公司的宏远目标继续努力。

催收主管年度述职报告篇六

虽然从成为酒店主管到本年年终只有将近一年的时间，但我能够通过职责的履行在当前职务上积累经验，对我来说这是工作能力提升的过程自然要予以重视，怀揣着这样让我很重视本年度酒店主管工作的完成，而我也在领导的安排下对酒店的各项工作进行部署，无论是人员安排还是酒店业务管理都能够较好地完成，但我也明白仅仅满足于些许成就的获得并不能带来工作能力的提升，现对我在这一年酒店主管工作进行以下总结：

做好人事安排管理从而监管好酒店员工的工作，我明白酒店的发展与诸多员工们的努力是分不开的，因此我除了做好自身的工作以外也会对其他员工的表现进行监管，主要是希望通过这种方式来督促他们认真做好工作并提出合理的建议，对于工作状态较差的员工也会及时进行警告并要求对方注意影响，在这一年的工作中我能够对酒店的各项工作进行人事方面的安排，即安排员工各司其职从而为了共同目标的实现

而努力，事实证明这种有准备地完成工作往往能够取得不错的进展。

认真完成年初制定的目标并对酒店的经营策略进行调整，由于在年初便制定好发展策略的缘故从而能够很好地完成自身的工作，我也有在每月工作任务的基础上设立更高难度的目标，这样的话也能够不断鞭策自己并争取在工作中做得更好，我也明白计划的制定并非是一成不变从而在不断调整着经营策略，毕竟市场的变化以及客户的需求也会让酒店的生意受到影响，所以随时进行调整从而采取适合酒店发展的策略则能够取得不错的成果。

安排保安人员做好安全防护工作并对新员工进行培训，在酒店各项工作中安全问题往往是需要予以重视的，所以我在本年度安排了保安人员对酒店各处进行巡视，对于可能造成安全事故的隐患进行排查并找出原因所在，而且酒店的消防设备也会定期进行更新从而确保能够进行使用，我也邀请了相关部门的人员对酒店保安进行培训从而提升他们对消防知识的学习。另外我也对招聘的新员工进行了统一培训并帮助他们掌握工作技能，对我来说这项工作的完成也是为了酒店的发展奠定基础。

酒店主管工作的完成着实让我在这一年积累了不少经验，我也明白工作的完成与领导的支持以及底下员工们的配合是分不开的，所以我要继续做好这份工作才能够对得起他们对自己的期待。