

最新企业对标一流管理方案 部门经理述职报告(精选8篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业对标一流管理方案篇一

尊敬的各位代表：

20xx年是我处发展史上具有重要意义的一年。经全体员工共同努力，我处取得较好的工作业绩：施工产值达xx万元，对外创收xx万元，实现盈利xxx万元，超额完成上级部门下达扭亏为零的指标。回顾这一年，油田内部项目按期正点投产，会战任务胜利完成；外部市场奋力开拓，形成滚动发展，有序扩张的喜人局面；管理水平在发展中提升，降本增效落到实处；企业实力进一步充实提高；广大职工群众精神振奋，人心思上。更值得欣喜的是，经过全处上下苦干实干，我处首次获得xx市文明单位称号，再次被评为局双文明先进单位，连续四年保持了该项荣誉。上述成绩的取的得益于局党政的正确领导，得益于全体干部职工群策群力、辛勤工作，得益于广大离退休老同志、家属同志的热心支持、无私奉献。这里，我向所有关心、支持、帮助油建发展的同志以及奋战在各条战线的同志表示衷心的感谢！

我作为处行政主要领导，针对自己履行的职责，就一年来所做的工作向各位代表述职如下。希望大家多提宝贵意见，以便我在新的一年更好地开展工作。

一年来，我与班子成员一起充分考虑企业实际情况，仔细分析企业生存发展的内外形势，为实现xxx目标做了大量扎实细

致的工作。围绕自立生存发展，我坚持把握好四对关系。

1、坚持内外市场同步发展，追求企业全面进步。面对激烈的竞争形势，我们确定了“xx”的发展思路，团结全体干部职工，全力以赴扩大市场领域，实现了油田、国内、国际市场齐头并进的局面。油田内部会战全面告捷，顺利完成以各项产能建设工程，确保了保油上产的硬性任务。外部市场全面铺开，中标承建26项工程□xxx以及xxx项目滚动发展，完成各类长输管道xx公里，外部产值达xxx万元，创下历史最高水平。加大对地方燃气管道的投入，先后参与无锡、常熟等多个城市燃气管道项目建设，进一步拓宽了市场；管穿市场保持增长势头，在xxx等地承接穿越工程xx处，累计完成进尺xxx米，比去年同比增长了一倍。稳固发展海外市场，以苏丹项目为重点，共计完成xx口单井、17座集油站□xx公里管线及xxx公里光缆铺设安装。站稳xx市场的同时尝试新的对外合作，与xx公司建立合作关系，联合参与xxx长输管道工程的投标，技术标在16个竞争对手中脱颖而出，成为四家中标候选单位之一。

2、坚持改革与发展相互促进，加大企业改革力度。有效的改革是我处长远发展的必然要求。面对石油化工行业你追我赶的局势，我与其它班子成员深入调研，细加考察，对三家存续单位进行专业重组，成立安装分公司。一年来，该公司在外部市场奋力开拓，成长为中石化市场一支安装强队，安装主业得到增强。产品制造业焕发新生机，外销产值达xxx万元。同时，我们进一步加大分配制度改革力度，工资水平逐步向市场化价位靠拢。在两项措施的带动下，各支队伍在外部市场南征北战，创造了可观的经济效益。

3、坚持管理水平和市场规模共同前进，深入开展“项目管理推进年”活动。一年来，我们的市场规模迅速扩张，施工区域逐渐变大。我与班子成员一致认为，只有优化项目管理才能切实增强我们的盈利能力。花大力气组织开展了“项目管理推进年”活动，从完善制度、理顺程序、强化监督、加强

控制、严格兑现等各个方面提高管理水平。对各项目实行完全目标成本预算，加大资金宏观调控力度，提高资金利用效益，获得局财务会计工作优胜单位称号；质量安全上高标准，严要求，坚持“质量至上，安全第一”，取得全国用户满意单位的称号，实现安全生产四个季度挂红牌；管理手段上充分利用网络资源的优势，建立数据化项目管理平台，构建会议视频系统。活动的开展收到了初步的效果，机关科室的工作作风进一步转变，服务能力得到增强，对一线施工的指导、协调更加及时有效，各外部项目也基本上实现了规范运行。

4、坚持有形资产和无形资产双管齐下，为长远发展增添后劲。施工企业要想发展好，必须要具备优秀的施工队伍、良好的物资装备以及过硬的企业资质。一年来，我们积极实施人才强企战略，全年培训各类专业技术工人326名；组织100名专业技术人员参加外语、计算机、涉外物业管理等不同岗位的专业知识培训，164名管理骨干参加了安全生产知识脱产培训，30人参加了项目经理继续教育培训。在勘探局的支持下，添置了空压机等管道施工配套设备，为项目运行提供了有力支持。有形资产建设的同时，我们加快无形资产建设速度，动员全处上下共同努力，顺利晋升为国家一级总承包企业，为我处以工程总承包商的姿态跻身国内国际市场夺得了一块“金字招牌”，同时我们成功申报建设部建筑施工企业安全生产许可证，中心试验室资质通过xxx省资质认证，压力容器资质换证也获得成功。

企业的发展离不开团结高效的领导班子，其关键在于班子成员之间能够将分工协作落到实处，将恪守职责做到细处。作为行政主要领导，我经常以此提醒自己，身体力行，事必躬亲。

1、着眼全局，营造和谐的决策环境。一年来，我能够与xx默契配合，与班子成员通力合作。虽然分工不同，但我们没有各自为战，始终坚持班子议事会制度，遇事先商量，多沟通，

围绕企业改革、发展的各项工作展开讨论研究，形成相互理解，相互支持的良好氛围。无论是发生紧急事件还是项目上的突发事件，我们都能做到事先通气，省时间不省程序，民主协商，共同决策，依靠集体的智慧走好发展的每一步。

2、加强学习，努力提升个人素质。一个人工作能力的强弱决定于他能否坚持继续学习。我将学习贯彻到工作的始终，积极参加党委组织的中心组学习，通过实地考察、职业培训、网络资源等手段弥补自己知识的不足。注重管理经验的积累，坚持从书本学，从实践学，向先进人物学，向周围同志学，不断提高和增强工作能力。

3、以身作则，坚持深入生产经营第一线。业精于勤，我在履行岗位职责的同时，多次深入xxx等施工现场，与广大职工同甘共苦，为工程施工解决实际问题。每逢节假日，尽量多到项目上看望慰问，一方面鼓舞士气，一方面了解前线情况。此外，市场开拓方面我也能身先士卒，与营销部的同志一起策划招投标安排，在阿尔及利亚项目投标中，我亲自带领营销人员参与商务谈判，奔波在市场开拓的第一线。通过亲临战事，我不仅进一步锻炼了自己，而且掌握了许多一手资料，为日常工作提供参考。

廉洁奉公是对一位党员干部的基本要求。通过投身“先进性教育”活动，我时刻以党员先进性对照自己的言行，自觉遵守党和国家有关法律法规，耐住清贫，守住寂寞，顶住压力，挡住诱惑，切实管好身边的人和亲属，不争名夺利，不以权谋私，坚持从每一件小事做起，洁身端行，防微杜渐，力争当一名合格的带头人。在工作中，我不仅做好廉洁工作的表率，还注重对各科室长的廉政教育，营造公平、公正、公开的办事机制和环境，在聘干、评职称、物资采购等职工关心的工作环节上加大透明度，建立集体把关，相互监督的制度；在队伍建设上，严格执行党风廉政建设责任制，努力打造一支团结、正气、廉洁、高效的队伍。积极参加并组织警示教育学习，做到警钟长鸣，营造企业廉洁勤政的良好风气，全

年没有发生一起违法乱纪事件。

回顾一年的工作，虽取得了一定的成绩，但还存在一些不足和差距，主要表现在：

一是理论知识的学习不够。作为行政一把手，工作任务重、事情多、责任大，我经常忙于处理具体事务，对理论的学习相对较少，特别是马列主义、毛泽东思想的学习不够系统。

二是对项目施工特殊矛盾办法不多。针对外部项目分布区域广，管理难度大的矛盾，虽然我和其他班子成员全力以赴，努力工作，也取得了一定成绩，但以上问题涉及面广，情况复杂，短期内从根本上彻底解决问题的办法不多。

三是协调各方关系有待加强。油建施工业务涉及面广，协调难度大，经常会导致一些工作上的困难。另外由于时间关系，和广大同仁沟通不够，好的经验没有及时借鉴，工作情况没有及时交流。

总之，成绩属于整个集体。20xx年我公司之所以能有大的突破，是因为班子成员能够相互支持、相互帮助，广大职工奋力拼搏、不懈努力，我再次向你们表示感谢！

以上是我的述职内容，不足之处还请各位代表批评指正。放眼油建，竞争能力提高，发展活力增强，做大做强的梦想有了坚实的基础。我决心以本次述职评议为契机，与全体干部职工一起，尽心尽责，一如既往，竭尽全力为实现这一共同梦想而努力！

我的述职完毕。谢谢大家！

企业对标一流管理方案篇二

述职报告主要是领导干部向上级、主管部门和下属群众陈述

任职情况，看看下面的软件部门经理述职报告吧。

各位领导及同志你们好！我负责本公司技术部工作已经四年半的时间了，今天公司为我们 中层提供了一个述职机会，回顾一下工作、反思一下不足、思考一下 打算，非常必要和及时。四年多来，在公司领导和大家的共同支持帮 助下，本人为荣腾公司技术部的管理和发展作出了一点微薄的努力。现将四年多的工作汇报如下：

这四年多，对于我们技术部来说，是非同寻常的四年，从鑫源到 荣腾的逐步发展壮大、成员力量的不断变更增加等，都给我们技术部注入新的活力，给我们带来了广阔的发展空间。我作为一名技术部的 成员，有幸目睹并经历了这四年多技术部的发展进程。在公司的直接 领导下和兄弟部门的全力配合支持下，我努力工作，狠抓管理，不计 个人名利， 在人员频繁变更情况下，适应机制改革、在队伍稳定、 思想工作等方面积累了仅有的经验，促进了部门的稳步发展。

在日常工作方面，明确主要职责是根据煤炭市场适应开发新产品，同时配合市场部门反馈的信息综合考虑工程设计方案，造出预算与用户沟通签订圆满合同，其后指导加工制作、安装到位、最终提供竣工验收资料。在明确职责情况下，采取一系列措施：每年初起草修改《研发部管理制度》；每月15日、30日召开工作研讨会，通报近期违章行为及先进事迹，在这期间不定时组织技术现事论证会；实行表格式管理，每天有《工作日志》，安排工作有《设计部施工单》，年终有《设计人员业绩表》进行考核，同时有《设计人员出差登记表》控制不必要外出。

四年多来，技术部在产品创新方面迈出了扎实有效的步伐，我

培训是有一定付出的。为了提高技术部全体成员的素质，在积极开展职能工作以外还注重综合治理。

技术部是公司窗口部门，技术资料、商务资料、财务资料、综合部资料等，肩负着小到点、线、面，字、词、句的任务，中到定型产品设计制作，大到几百万整体工程设计安装，其服务质量优劣，直接关系到我公司的形象。为此，本人致力于服务质量的提高，积极明确和落实第一责任制度。同时在部门成员中积极开展部门职能明确培训，鼓励部门成员立足部门，爱岗敬业，使服务质量有了较明显的改善。

应该说，这四年多设计部各项工作是有一定力度的，由于部门成

员文化和年龄层次不一样，加上部门成员不稳定，特别是每年初成员思想变化比较大，首先沟通掌握动向，正月十六以前，稳定队伍，制定修改制度，正月十九组织召开新年工作会议，技术部就此逐步发展。在思想教育方面，积极配合公司拓展等各项思想教育活动，并强调写出心得体会，并私下与部门同志进行一对一交流，通过每次交流，我对大家的性格有了进一步了解，对以后我开展人性化管理提供了基础。

在软件开发中，负责项目的程序员总是比领导者对相关的程序有更多的信息，所以他们才是做决策的最佳人选。巨人集团的史玉柱曾经对外宣称，他坚决拒绝在技术问题上发表意见。闻道有先后，术业有专攻，让专业的去完成专业的事情，这才是社会进步的高效轨迹。

最后，我们要极尽全力建设一个高效的研发团队，给这个团队注入企业的核心文化，让这个团队具备独立自主、自力更生的造血功能；也让这个团队具有核心的技术人才及人才梯队；让我们的团队真正成为能够快速响应、快速成长、快速执行、快速战胜一切困难的高效研发团队。

企业对标一流管理方案篇三

1、苏北市场全年任务完成情况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分

析并根据当月的'销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

企业对标一流管理方案篇四

尊敬的领导：

大家好！

多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级主管的肯定和业务伙伴的赞许，充满无限的欣慰，但也带有些

许的遗憾。为了能使明年的工作有一个新的发展、新的突破，现将我本人一年来的德、能、勤、绩情况述职如下：

1、以专业的技能带动团队业绩

入司x年来，我个人每年业绩在xx万元左右，不仅有着丰富的市场实战经验，还能在熟练运作的同时引导团队的销售与发展方向；不仅能够根据团队的出勤率、举绩率、件均保费、人均保费等各项经营指标进行分析与计划，还能策划、实施推动、追踪及跟进达成；不仅能做到对团队的发展状况全盘掌握，还能及时作出参考性的建议。

2、加强增员甄选，扩展增员渠道

为了不脱离增员市场，了解一线伙伴的心声，也为了平时讲增员时能够以经验相传，我一直都有增员的习惯，有了曾经当主管的经验，就能更好的抓好增员工作。能够充分利用基本法的助推力增强主管的发展意愿，同时从队伍中发现和支持部分有发展意愿的人员进行重点帮扶和督导。x月份以来，目前留存的新员中，有人转正，人破零，人未破零。新增人员业绩总和近xx万元。今年xx万业绩大多数是由新员达成。基于xx人少业绩高的情况，原则是“保高手增新员”，我将于本月的下旬，带领伙伴增员，为明年的发展打下人力基础。

3、及时搞好阶段性的业务培训

自从去年我当了x年新员培训班班主任后，我已经慢慢摸索出一套行之有效的培训思路，再加上业余时间下载资料比较方便，我不断的把先进的理念和优秀的专题课件以及激励性视频文件运用到早会上、农网例会中，以及工作中，让大家能够享受到更丰富的精神食粮，也进而提高了自己各方面的能力。我所督导的团队，可学习借鉴的资料是最丰富的，只要肯去实践，一定能有效提升销售能力。为了让业务人员充分掌握销售技巧，我利用晚上时间在家编制增员话术、销售话

术、险种话术发放给业务员，并在例会上进行角色训练；并编辑整理各个分红险种的利益演示表进行发放，在例会上进行险种讲解人人通关，让伙伴们在原来的基础上进一步掌握了实践技巧。

4、改进例会质量，提高拜访品质

我始终把例会作为营销经营和管理的重点来抓，不断提高例会质量。充分发挥例会的导向作用，对各种事项集中宣达，对统一思想树立积极向上的团队氛围起到至关重要的作用。为了提升伙伴们的拜访量，有关活动量方面的专题真可谓是层出不穷。增员的专题也是花样百出，最后发现：小故事蕴含大道理更适合他们的口味。我不断的在故事方面推陈出新，在专题中进行讲授，在业务推动中进行引用，不仅调动了例会气氛，也通过对故事的深思来感悟营销的道理。当团队业绩低迷时，我能及时找出症结所在，并及时解决问题。在xx月xx号时□xx业绩只有xx元，面对xx万元的目标，伙伴们都已失去信心，为了通过产说会大幅提升业绩，必须提升大家的拜访量，苦思冥想之下，设计了一张独特的“业务员调查表”在例会上进行使用，分析之后，找出大家做好保险的优势和做不好保险的劣势进行激励和专题讲解，业务员幡然醒悟，通过蹲点x天全体努力，胜利达成xx万的业绩。从x月份以来，新领导的越强管理下，我们借力推动和追踪，我所督导的x个点基本完成任务，虽然本人的业绩在这期间有所下降，但是看到伙伴赚了钱，我也由衷的`高兴。

5、做好良好沟通电话追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早、例会结束后，我都会找x个业务伙伴进行辅导和沟通，辅导内容包括帮助业务员诊断，分析目前状况，确定冲刺目标，并进行定时的业绩追踪，从心理上加强他们对保险业的从业信心。从沟通中及时疏导与消除矛盾和心理障碍。当业务员的思想意图和公司领导管理意图有所冲突时，能站在公司层面去做好业务员的思想工作。

当生产力下降、例会出勤状况不好、团队的行为异常、消极思想蔓延时，我会主动寻找原因并做出对策解决问题，不能解决的我会寻求上级领导的帮忙。除了当面沟通，另一方面体现在电话追踪上，从每天的电话追踪中了解业务伙伴生活状态和拜访情况，告诉他们如何才能达到基本法考核、如何才能达到更高奖励。

我虽然一年如一日的敬岗爱业、任劳任怨、主动积极的付出努力，取得了一定的成绩，但是总结我个人的工作，离上级的要求和公司发展还有一定差距，主要表现在以下三点：

1、队伍老化问题一直没有得到根本解决，团队通过缘故增员方式增到的新人往往和团队成员的'年龄相仿，缺乏激情。而年龄较轻的成员因为与团队氛围不协调难以保证有效留存。

2、由于我做事比较主动积极，个人精力有限，没有完全做到“授人以鱼不如授人以渔”，致使主管追踪老员辅导新员能力有限，我一人又心有余而力不足，导致新、老员脱落的情况时有发生。在此也借这机会，向公司领导提个建议：以后要加强主管的培训，让中流砥柱的主管层发挥最大的潜能，团队的发展将更上一层楼。

3、对下沟通不错，对上缺乏交流，导致有时工作脱节，思想意图和领导意图不能得到统一。

针对以上存在的问题，在明年的工作中我将努力做到“三个加强”：一是加强职场训练，力求把工作做得更好、更细，进一步增强业务员增员销售各方面技能，形成常态增员的工作习惯，努力使团队年轻化专业化职业化；二是加强组织协调，发挥好各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、求发展；三是加强各层级之间的沟通，使自己的工作目标和公司目标一致。

身先才能率人，律己才能服人，量宽才能容人，散财得以聚

人，关爱足以得人。我深知：只有不断进步才是我的出路。我明年一定要在今年的基础上做得更好，不仅要做好主管需要的参谋，也要做好业务员需要的导师，还要做好团队需要的政委，不断的提升自己，不遗余力的出色完成公司下达的各项任务，为团队的辉煌写下华丽的篇章！

企业对标一流管理方案篇五

尊敬的领导：

您好！

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务xx万元，完成计划的xx%□办理承兑汇票贴现xx笔，金额xx万元，完成中间业务收入xx万元，完成个人揽储xx万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时

反馈并跟踪，最终使近xx万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但xx那样细致的人却不多。

我在银行从事信贷、存款工作xx个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢

得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年xx月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年xx月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款xx万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

企业对标一流管理方案篇六

xxxx年是农化行业极不平凡的一年，面对着极端不利的气候

条件，面对着原辅料价格上涨和短缺的困扰，华东全体人员在以xxx董事长为首的农化班子正确领导下，保持着高昂的斗志，努力拼搏，实现了历史性跨越。下面就是对我一年的工作做简要述职：

其一是xx年天气条件有利于苗后除草剂的销售，而不利于杀虫剂的推广，我们作为一家以生产除草剂为主的企业客观上说是占尽了天时。

其二是公司领导对制剂销售的重视，徐总、张总多次亲临市场指导工作，极大的鼓舞了我们的斗志。其次是年初对销售模式的改变，采取大区负责制，机制灵活、资源共享极大的调动了业务人员的积极性，从组织结构上给予了充分保障。

其三是公司的前瞻性工作开展有效，合理的冬储和择时的采购确保了市场的供给。

其四是人员合理安排，一个人只有对自己从事的工作抱以极大的热情，才能发挥的效应。

(1) 只让业务人员做对持续增长有贡献的事。

(2) 掌握利用政策、促销等对短期有增量的事。

从我个人来看：

一、跟得上。就是在理念、能力和工作实绩方面跟得上行业发展的新形势、领导的新思路，各项工作的新变化和身边先进同事的步伐。真正把心思凝聚到工作上，把精力集中到办实事上。

二、做得细。市场工作无小事，所以自己在工作中坚持细心细致，并且从细小的事抓起，注重细节和过程管理，做到每年的工作在我手中尽可能做得更好，市场销售业绩逐年递增。

三、抓得实。就是做一项工作成一项，所以自己在具体工作中能够克服缺乏责任感，无所作为不愿抓落实的思想，认真完成日常工作和每年的各项任务。

1、凝心聚力，打造和谐团队。对人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的区域，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。所以年初在华东区域人员组成上本着“新老结合稳健发展”的原则，华东市场有三位老同志，被我们称为“三驾马车”的他们在今年的销售工作中起了积极表率作用。在销售高峰期江苏市场xx某某某的爱人出了车祸需要手术住院，在此期间他一边要照顾病重的妻子一边还要忙于铺货，而后再投入到紧张的工作中，正是这样一贯的勤勉才有了今天的业绩。安徽市场的xx某某某今年也可谓是背水一战，在炎热的夏季因血压高晕倒在车站，是110把他送到二院，醒来之际第一句话是他包里的汇票可在，正是有了这种对事业的忠诚，才有了较xx年xxx%的增长。浙江市场xx某某某敢打敢拼，在不被人看好的南方市场实现了xxx%的突破，成为进步最快的业务人员。今年在两位新省级经理的带领下像xxx□xxx□xxx等也是勇挑重担出色的完成了销售任务，只有凝心聚力一切围绕市场转才能发挥的潜能。

2、品种建设，注重单品上量。如何在小市场做出大文章？我们对华东市场的网内客户采取重点品种单品销售，划定销售区域，规定统一销售价格，采取封闭销售模式，确保经销商的合理利润。成功操作了“毒死蜱”单品销售突破百吨，形成了一定的品牌效应。

在南方市场没有形成核心产品的情况下，增加过渡性品种，按照短平快操作思路，追求效益化，采取定做、配方改良等办法来促进销售。今年此类产品贡献巨大，像"xxxx""xxx""xxx""xxx""xxxx"等十几个品种的销售额已占xx%份额。

3、寻求增长，加大薄弱市场开发。浙江市场、苏南市场、皖西南市场是华东区域的薄弱市场，多年来处于停滞不前。除了产品结构问题外更重要的是对做好薄弱市场的信心，经过认真分析，系统思考，在人员配备、客户选择、网络建设和技术支持方面给予更多的指导和帮助，今年浙江市场销售额已从xx万发展到xxx多万。苏南市场从xxx多万发展到xxx万。皖西南市场从xxx万发展到xxx万，市场开发已经取得初步成效。

4、节约费用，从销售细节做起。今年实行费用定额管理，销售工作强调实效性以来，切实抓了宣传形式的改变，在重点市场压缩人情会以及费用较高的电视媒体广告，采用实效性更高的《安徽农村广播》、《江苏农业科技报》等宣传形式，不仅节约了费用而且取得了较好的效果。在运输费用这一块，江苏市场统筹考虑充分利用公司危险品运输车，不仅确保了货源的及时供应而且大大节约了运输成本。安徽市场尽量选择有资质的专线物流公司，减少了二次中转的费用。

1、销售渠道不够下沉。目前我们在销售渠道选择上重点投入县级市场和部分地级市场，采取保护经销商利润的销售模式，我们把精力和销售支持集中于地、县级市场，对乡镇经销商投入和支持不够，很多外国公司和有实力的国内厂家却趁着这个时机，在乡镇加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

2、南方品种资源短缺。虽然我们已经很努力的创造一些品种资源，但能产生效益的品种匮乏，特别是明年国家农药管理政策的改变，没有新产品的后继跟进，南方市场销售很难有所突破。

3、销售价格机制不完善，市场被动操作。农药销售季节性强，由于以往沿袭下来的销售定价程序和机制灵活性不够，如xx年百草枯定价公司连续上涨，导致无法与市场接轨，销售停滞，现库存较大，我们不仅失去了强占市场的机会更可惜的

是该品种xx年公司肯定要有损失。

4、市场窜货是销售的障碍□xx年公司虽然加强了窜货管理但安徽市场仍然屡禁不止，窜货方式也由公开转为隐蔽，严重干扰了正常的市场秩序，客户合作信心受到打击，隐患较大。

xxxx年工作努力的方向与具体改进办法

“改变以往简单的注重销售数据，以及销售业绩短期效益，变粗放式经营为深耕细作。建立以销售为目标，以市场管理为基础，以终端拉动为手段，实现渠道清晰化，终端掌控的市场目标”

1、营销模式的转变。随着农村种植规模化发展，农民由一家一户逐步转向承包几百亩田机械化耕作。我们的营销策略和产品策略要作进一步调整。产品销售要下沉到终端，用药方式也会更理性，农药会向大包装发展，服务对象也是更专业的种田大户。计划xx年在有条件的地区大力推广重点乡镇零售店+种田大户的推广模式，加大宣传做服务，做终端，把质量和品牌建立在农民心中。

2、年底前做好本区域客户的分级考评工作，通过省级经理、大区经理、市场部三级审批核定赊欠额度报公司批准，在xx年的销售工作中加强计划管理，逐步规范市场向现款操作过渡。

3、继续加强各项费用控制，尤其是宣传费用必须逐笔请示核准，注重实效，奖励节约。物流费用（采取招标方式发包给有资质的物流公司）。业务费用也要目标管理和过程监控相结合。招待费用（严格控制），依据服务的客户数量和区域跨度来定额费用，争取达到公司规定的较xx年下降x%的指标。

4、计划xx年单品操作的品种：针对08年成功运作的基础上进一步加大订单品种的销售，推出xxx等品种来弥补南方品种资

源的短缺。

5、加强市场信息互动，及时提供真实可靠的信息到公司决策层，以便快速有效的实施战术调整。建议公司在制定产品价格时要分类，如市场主导品种（高价运作）和市场跟随品种（薄利多销）相结合，多打组合拳才能出奇制胜。

以上就是我个人xx年的回顾，在新的一年即将到来之际，我将以全新的面貌展示在大家面前，并争取以更好的业绩来回报公司领导及全体员工对我们的信任和期望！我们坚信：在公司领导的正确指挥下，有一支团结、敬业、勇于奉献的员工队伍，前进中的丰乐农化将更加辉煌！

企业对标一流管理方案篇七

此次活动中，消夏晚会作为开盘前期客户巩固是一次非常重要的活动，虽然距离元旦排号过去半年，但作为客户巩固的一次活动，还是非常成功的。从策划到收集资料、从设计到领导定稿。这中间过程的紧凑和精神上的紧迫感，作为设计的我深有体会。这期间大家共同触摸画册、共同加班至凌晨、共同努力、共同配合。一直到活动结束。无一不倾注了同事们的诸多心血，这当中的一点一滴都淋漓的体现出了我们团队的凝聚力及团队协作能力。

开盘活动一定离不开这么几个方面：紧凑的流程、精确的物料和人员安排、外场盛大开盘氛围的营造、内场热销氛围的营造、完善的预案及危机公关方案。

那么分析成功之处和不足之处也就离不开这么6个方面：

3、外场氛围的营造主要靠这么几个东西：拱门通道、房源价格、户型展示、激情音乐等；

5、危机公关。这次开盘出现了两个危机，都较好的处理了，

一是开盘当天天气过于炎热，有些客户开始怨声载道，以及排号靠后的可以以为选不到房子离开。二是指示通道仅在小区门口，很多客户不确定的状况下进入香榭里案场。

当然不可避免的，因为以上两个危机，有部分客户流失了。

下面来说说不足之处：

- 1、销控处少安排了一个人。主销控1人，副销控应该是2人，一人确认，一人贴点。
- 2、对于当天的炎热天气未采取预案，未提前做好充分的准备。
- 3、价格公示板上应该尽量公示折后价格，而不应该公示面价，否则客户很容易受面价影响而决定不购买。

活动时间为20xx年10月1—4日，整个设计以河居为理念，体现出公司项目的高品质。本次活动成交1套。

本次活动存在的不足，活动地点迟迟未定，方案一直无法敲定。导致最后造型很多只能临时制作，很不精细。对公司形象还是有一定的影响。

本次活动时间是20xx年11月20日。实际来访量：43批。成交：1套此次活动存在的问题：

- 1、本次活动在房产网组织不严密，路线沟通不明确。导致客户分两批进入案场，现场有点混乱。
- 2、接待能力需要提高，活动的过程中，客户散漫，未正确引导客户进入流程，很多客户滞留在价格表区域。
- 3、房产网在活动前期虚报人数，导致礼品及物料准备过多。房产网作为活动的主办方，针对整个团购活动的宣传虽然很

多，但没有达到活动的预期效果。而我们也没有做进一步的宣传，所以，这个销售结果还算可以。

20xx年对于我们来说都是个充满挑战的一年，房地产市场政策连连，对策不断，变化莫测，对于我自己来说更是应该克服自身的不足，根据市场的要求不断的提高自己的综合素质，大胆创意，精益求精，唯专唯精。

一、大胆的说自己想说的：

在多次的会议讨论上或者是培训课上，明显的意识到自己的语言表达能力的这个弱点，尤其是对自己不专业的地方，应该通过学习，和大家的交流和沟通，通过自己的分析和判断，准确的表达自己想要表达的意思。

二、大胆的做自己想做的：

创意是设计的灵魂，创意也是设计师用来最直白的表达自己工作能力的方式，各个项目都有它自身的特点和项目优势，准确的表达项目所要传达给受众的信息是设计至关重要的，所以设计最重要的就是设计对象本身的功能性，这个功能性要通过我们新颖的、有创意的、并且准确的传达给受众是我们经常会考虑的问题，同时这点也是在设计领域里一个围绕产品不变的准则，在这点上，我想也是我今年要继续坚持学习的重点，大胆创意，大胆的表现。

三、克服自己的惰性，学自己应该学的：

都说知识学得越多越好，就像x总说的，策划行业是个杂的行业，博学多才，懂的越多思考问题的时候就可以面面俱到，更能做到准确性及专业性，虽然只是设计人员，但是设计也是来源于生活，看的多，想的多，悟的多了，创意的来源也就更广，发散思维就更不用说了！

四、不断地创新求进，提高工作效率：

快速的有效的完成工作任务是每个公司都希望员工能够做到的，也是我个人认为比较重要的，两个小时能完成的工作如果可以在一个半小时内完成，剩余出来的时间就可以自己支配用来学习自己没有时间学习的相关知识了。工作应该都是认真负责，速战速决！在战场上，生命攸关，自己一点忽视有可能造成不可预料的结果，每一个任务都应该像一个战士对待战争一样。

企业对标一流管理方案篇八

2xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，用心开拓，并一切按照现代企业制度的要求，用心科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职状况作述职报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“主角”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，用心谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并用心向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好

人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负职责的用心态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用用心、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一齐事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“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。按照建立学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，用心倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。在企业中，我们用心寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，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，并用心培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级职责管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选取”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、职责大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、用心性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争潜力。公司多年来一向没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，用心申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的

供气区域，保障了公司的合法利益。

五、目前存在的问题和今后努力的方向

- 1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。
- 2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。
- 3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一齐，带领公司全体员工们用心深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。