

经理述职报告 14 篇

经理述职报告 篇 1

尊敬的领导：

您好！

根据饭店的统一安排，我在这里向大家进行述职。在座的各位应该绝大部分都认识我，但可能也有极少数的不知道我是谁，还是先让我作一个自我介绍吧：我叫__，现任客房部经理。我是去年 7 月进入__饭店工作的，进入__饭店以后，先是被安排到人事部、客房部、餐饮部、前厅部各实习了一个月，后于去年 11 月被任命为人事部经理，至今年 8 月初，由于工作需要调任客房部经理。下面我将进入饭店工作以来的工作向大家作一简要汇报，请大家对我的工作进行评议，我真诚的希望得到各位领导和同仁的批评和指正。

我本是学工科的，毕业之后在工业企业呆了九年之久，在工业企业里自己得到了很好的锻炼。从一名技术员不断成长为一个企业的负责人。能够成为管理近 350 名员工的企业负责人，虽然曾经也有一定的成就感，心理上也有一些慰藉，但是我深知，自己所呆的地方远远无法满足自身发展的要求，为了追求更高的目标，我一直在寻求机会。时至 20__ 年 11 月份，__ 区委组织部举办中小企业营管理者公开选拔考试，我毅然的报名参加了，并意外的获得了成功。在确定去向时，根据自身的爱好，我选择了__ 饭店，就这样我义无反顾地跨进了自己向往已久的服务行业，并志在用父母给我的热心肠来实践服务的真谛。

初涉饭店行业，我对饭店专业知识一无所知，为了尽快掌握饭店管理和业务相关知识，熟悉__ 饭店的有关情况，我除了上班时间内在工作中积极请教外，业余时间我借来或买来相关资料和书籍，认真进行学习领会。可幸的是，进店后不久，饭店即安排我到几大业务部门实习，让我亲身感受饭店的业务和管理，对饭店各点的情况也可以进行较全面的了解，我充分把握这个绝好的学习机会，及时调整自己的心态，转换角色，摒弃管理者的身份，深入实际，认真实践，以高标准严格要求自己。几个月实习后，我感觉没有白费，我学业了不少的东西。在后来的工作中也充分证明，实习对我从事饭店管理工作确实受益匪浅。

在我担任人事部经理期间，带领部门一班人，严格执行饭店各项人事劳动管理制度，协助总经理搞好人事劳动管理工作。在选人用人上，坚持标准，不循私情，积极为总经理谏言献策，选聘合格的人员进入饭店工作，选拔优秀的员工担任管理职位；在政策运用上，充分发挥自己所学的法律知识，认真研究落实有关人事劳动政策，为广大员工积极谋福利，合理处理好企业与员工利益的关系，尽量做到企业和员工两得利；在部门管理上，高标准、严要求，部门内的各位成员积极要求上进，各项工作基本都能干得有声有色。在担任人事部管理工作期间，同时管理着员工餐厅的工作，在管理中，为了能给员工提供可口的饭菜，我经常听取员工的意见，关注每一个细节，做好每一件事，用好每一分钱，在全体员工的共同努力下，员工餐厅的工作曾经得到饭店领导和员工的好评。

在调客房部工作后的近四个月时间里，在房务总监__的亲自指导下，在部门各位管理人员及员工的大力支持下，我得到了较好的发展，原对客房管理的初略了解得到了升华。初到客房部，我先从熟悉客房各项管理制度着手，对原有的制度认真学习领会，我深知管理制度在管理中的重要性；同时，积极掌握各项规范，对每一个细小的规范都力争做到心中有数；在管理中遇到的一些突发事件，及时向__总监请教解决办法，对不太明确的规范，也及时向总监请教，并将获得的经验记入笔记本中。

在工作中，我认真实践自己的岗位职责，做好职责所要求的各项工作，虽然有时因经验的欠缺难以达到完美的效果，但我都尽力去作，力争做到最好。在严以律己、以身作则方面，我尽自己的心力争当表率，我努力做到不以经理身份自居，不搞特殊化，与同事们同甘共苦。在房态较高的情况下，我经常和员工们一起铺床、做卫生、赶房间，和领班信一起验收 OK 房；在会议接待较紧的情况下，我也经常和员工们一道搬移桌椅，布置会场，进行递茶送水。我真的以为，和大家干在一起，我学到了不少东西，我也感到非常的充实。说实在的，自调客房部工作以来，我每天早上 7：00 钟离开家门，下午经常不能按时下班回家，家里上小学一年级的女儿无人照顾，老婆经常埋怨我不管理家里，可是，我觉得只要部门工作有成效，我个人和家庭付出的这一点又算什么呢？

其实，以我的专业知识、业务能力和管理经验，我深知自己不是一个好的经理，我只有以高度的事业心和对饭店事业献身的精神来弥补知识、能力和经验的不足。我时时注意自身的角色和形象，秉承更严、更高、更好的指导思想，以实实在在干事，干实实在在事的工作作风，严格要求自己，认真扎实的干好每一项工作。同时，我深知学习的重要性，我抓住一切机会，向书本学，向__老师学，向同事们学，走出去向外学，用科学的理论、__教师们成功的管理经验、同事们现成的业务总结以及其他酒店先进的管理经验来充实和完善自己。

我经常在想，自己的进步离不开饭店的良好发展，所以我真心希望__饭店能有与日俱增快与日俱增好的发展，好让自己也有更大的发展空间。对饭店的发展，我想提出以下几点建议：一是需要完善中长期发展计划，对饭店三年、五年、十年乃至更长时期内的经营思路作出战略规划，艰让员工有进取的方向，有追求的目标，一步一个脚印的向目标迈进。

二是事例现有资源，充分利用饭店较大的有形资产和良好的无形资产，涉入资本市场，搞好资本运营，来弥补饭店行业微薄的利润；三是重视人力资源管理，对原有人事管理从形式到裨进行相应调整，真正做到以人为本，新生人，关心人，树立为人服务的观念；把人力当成资本，当成能带来更多价值的价值，而不只是把人力当成成本，算人头账；把人力资源开发放到首位，开发和使用并重，加大员工培训经费的投入，使员工在工作的同时得到更好的发展。稳定员工队伍，特别是核心员工队伍应变成为饭店发展的重要保障；四是加强信息化建设，充分利用现代信息技术，对外宣传自己的产品和服务，对内增强信息的沟通，实现资源共享。

最后我想说，如果说我所在的部门工作有一定的成绩，如果说我个人的工作有点成效的话，这要归功于全体员工的共同努力，我要感谢我的上级们对我的培养和帮助，感谢各位同仁对我的工作的理解和支持。

此致

敬礼！

述职人：____

20__年__月__日 经理述职报告 篇2

一转眼间 20__年即将过去，在公司领导的指导下，在各领导与各同事的共同努力下,我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事。__年通过组织学习《采购管理战略》和公司 iso9000 质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础

监督机制基本形成。做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极

组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系，__年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办公文员配合把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的业务素质和责任感。__年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

二、工作不足方面：

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是正极材料市场价格变化情况，没有彻底贯彻何总指示的`备货任务，对正极材料市场了解也不够深刻，没有深刻解读国家关于锂离子电池政策的力度，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。目前公司的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果;特别是与生产部、技术部的沟通不到位。

三、明年工作计划

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

在__年的工作中，我部门仍会虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

经理述职报告 篇3

尊敬的领导：

今年，是公司经历总厂专业化重组，完成内部产业结构调整，正式步入市场，迎接竞争挑战的第一年。一年来，我在总厂、工程公司各级领导的带领下，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境。对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，培育有利于企业持续发展的市场体系。以下是我的述职报告：

一、生产本事显著提高，经营指标呈攀升态势

经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标创造了历史最好水平。承接并圆满完成了公司改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务。外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。

二、营造稳定环境，夯实产业格局

一年来，我从加强形势任务教育入手，向职工讲清形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下构成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的`前途和命运，研究企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，为企业的发展出力流汗。

我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争本事

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争本事的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。三个实验室的设计工作进展顺利，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在明年将全部竣工。 经理述职报告 篇4

尊敬的酒店领导：

20__年即将结束，营销部与各部门相互配合在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任与关怀，使我在营销部这个重要岗位上工作。

一年来，营销部和保安班本着“与时俱进，勇于创新，顽强拼搏，奋发向上”的精神；“以完成经济任务为中心，追求经济效益最大化为第一，以提高服务质量，开拓创新销售渠道和经营模式为主题”的宗旨，在人员不齐的情况下，积极努力，为完成酒店下达的经济任务做出了不懈努力。在经营管理，销售收入，市场开拓和优质服务中均取得一定成绩。下面将20__年营销部工作和保安班履职情况，及明年工作计划向领导汇报如下：

一、在总经理领导下，负责酒店市场开发，客源组织和酒店客房，餐饮的销售工作。

一年来，通过各种形式和多种渠道更快，更好，更有效地进入目标客户群并产生效益，我们主要采取了以下几种渠道营销：

1、网路营销渠道，通过网络订房。在网上为客人提供客房，餐饮的图片及详细介绍。利用信息平台（114）及各种杂志，报纸等等，定期加强与客户的沟通，及时进行信息更新和问候，在宣传的同时拉近与客户之间的关系，发放优惠卡，定期与餐厅推出各种特价菜等方式。

2、跑市场，揽客源。加强与周边单位的关系，通过多次拜访等形式，与周边单位签订优惠协议，发放餐饮代金券等，以稳固基础客流，带动了餐饮和客房的收入。

3、加强服务细节，在回访后，把征求到客人的意见和建议及时的与各部门领导沟通交流，提高服务质量和服务水平。

4、开发新客户。通过跑市场，与中铁一局集团大连办事处签订住宿，用餐协议。增加几所学校在每年教师节等节日，来酒店就餐等。

二、及时掌握国内外旅游市场动态，定期分析市场特点和发展趋势。拟定市场销售计划，报上级审批后组织实施。

20__年是不平凡的一年，受到金融风暴及诸多因素影响，其中地理环境也是限制酒店发展的重要因素：

1、周边无商业区，无休闲，娱乐场所，人潮不密集；

2、酒店周边的'一部分居民区动迁改造；

3、解放路从北到南大小酒店客舍，旅馆不下 30 家，竞争激烈。因此根据我们酒店的规模，定期分析市场动态，特点和发展趋势，拟定市场销售计划，报上级审批后组织实施。具体方法是：

①营销部每月进行一次市场调查，把当月周边酒店情况及时与总经理汇报。

②对每个季度的房价，按计划进行调整，对老客户给予适当优惠。

③岁时掌握市场动态分析竞争者报价，做出适当调整，请示总经理后，酒店推出一部分“98 元特价房”进行促销，带动客房收入增加。

④发展酒店会员。为酒店最忠实客户我们采取会员优惠。餐厅用餐后发放优惠券，客房入住积分制，来吸引客户，提高客户忠诚度。

三、协调各部门之间的关系，加强横向沟通配合，做好接待销售工作。一年来，每当营销部争取一次会议时，无论哪个部门如（住宿，用餐，开会）都提前下会议通知单，会议期间主办方提出一些合理要求，如增加一些项目或其他安排时，马上与各部门进行协调，加强沟通，配合，确保每次会议顺利完成，全年共接待 15 次会议，公司内部大小会议安排 60 多次，圆满超额完成全年计划任务。

一年来，通过多种形式，不断加强自身修养，以身作则，加强营销意识，采取多种形式来吸引消费者。

走向周边各大社区，街道和企事业单位进行宣传，日常工作中与客户进行良好的交流，加大宣传力度。通过各种方法获取宾客资料，不断建立客户联系方式，针对挂账协议单位重点宾客，按计划进行登门拜访，虚心听取其提出的建议，意见。回来后汇报总经理，与各部门沟通，有针对性的用各种方式向他们展示其重要性，增进彼此的感情与信任，并借此建立口碑，开发吸引新客户。对每年重大节日，推出不同的促销活动，如端午节，清明节，中秋节，圣诞等。20__年来共和 11 家单位网路签订订房，对宣传酒店提高知名度，起到很大作用。总之，一年来严格按照酒店要求，作风严谨，以身作则，不谋私利，团结同志，按照上级领导与酒店要求顺利完成了酒店营销部计划任务。

四、保安工作。

20__至今，接管保安工作，几年来，在酒店各级领导，同志们的关怀下，认真执行保安条例，熟悉掌握工作流程，如白班人员负责疏通车场秩序，车辆提放有序，保证车辆畅通无阻。夜班保安人员，检查大楼夜间安全，做好夜间警戒，注意防火防盗，坚守岗位等各项规定。全年共培训保安人员 12 次，召开各种会议 20 次左右，保证了酒店安全。一年来成绩的取得和大家相互帮助与配合是分开的，自身还存在着一些缺点，请同志们多多帮助我，同时加强学习，提高服务。

明年计划：

古人云“兵马未动，粮草先行”今人说“思路决定出路”营销部将调整营销计划，策略，勇于开拓创新，勇担重担，加大商务协议和零客市场开发，争取更大更多的客源。

1、继续做好公司内部会议接待安排，加强外部市场会议促销，重点放在一些企事业单位上。

2、加强促销，协议单位和散客市场客源开发，重点走访周边市场和其他单位联系，稳定现有客户大力开发新客户。

3、加强网路促销力度，加强与网路中心合作，选择好的网上订房系统，宣传介绍酒店。

4、密切合作，主动协调。相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造高收入。

5、做好市场调查及促销活动。及时掌握相关信息，为酒店总经理提供全面真实的信息，以便制定营销决策和灵活的营销方案等。

尽管营销人员力量薄弱，我们有信心有决心迎接明年的挑战，争取将营销工作做得更好。

述职人：____ 经理述职报告 篇 5

董事局各位董事：

盘点过去的 20__ 年，在董事局的正确领导和支持下，____ 超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中，____ 超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就 20__ 年如下，请各位董事予以审议：

内容和措施

（一）、____ 店的改造和 ____ 店的停业

__店自 20__年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响。20__年 4 月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总体效果不佳。

__店自 20__年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态。20__年 11 月，__店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行 2—4 楼的招商，力争__项目能保本运营。

（二）、市场、外围的冲击

__年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下，__超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较 20__年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）。

（三）、人员“瘦身”的实施

为落实__年把赢利作为第一要务的目标，__先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

（四）、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该正在进一步完善中。

体会及存在的问题

（一）、赢利目标落实到位

__年基本完成了考核指标，主要依靠：

- 1、继续重视通道费用。20__年全年通道收入（略去）万元，20__年实现（略去）万元，增长（略去）以上；
- 2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。
- 3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

（二）、门店监督到位

__年加强了对门店的管理，门店的基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

（三）、企划促销开展到位

__年，制定并实施了《__超市 POP 广告管理规范》，统一 POP 字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

过去的一年，取得了一些成绩，更多的还存在问题和不足，主要表现在：

（一）、员工管理培训不够

超市一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确实因为自身还存在以下问题：1、管理精细化不够；2、有些部门执行不够；3、各部门沟通协调不够；4、员工主观能动性不强；5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

（二）、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

（三）、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是___在营运中突出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成 20 商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

（四）、发展思路探索不够

___年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的'研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

20__年度设想

（一）、着重练好内功，做好规范

___年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

（二）、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对___年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造。

（三）、着重人员培训，做好人才引进

结合__年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

（四）、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20__年，差异化商品占比要在5—10。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

（五）、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

（六）、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

__年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点。目前，靠生活超市带动人流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与__本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的 20__年，__在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的 20__年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，__零售行业将面临一次新的洗牌。__超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体__人，一定会同心同德，心往一处想，把__的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！ 经理述职报告 篇 6

我担任大堂经理已经 2 年半的时间了，作为一名大堂经理我深刻的体会和感触到大堂经理的使命和意义。客户来到我们营业大厅首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，而是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。

大堂经理是我们工商银行对公众服务的一张名片、大堂经理应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们农行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。由于我行地处城区列车站，流动人口比较多，因此，这里的客户流动性大，现金流动快。所以来我们这里办理汇款、缴纳电话费、以及其他业务的客户特别频繁。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任重大。

作为一名大堂经理，我以为不单要善于进修，还要勤于思虑。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家贸易银行举行了走访，看看他们的`金融产品以及服务质量，归来后深有感慨。从交通银行夺目的基金牌价表以及各种金融产品的宣传资料、大堂经理以及客户经理的优质服务、中兴实业银行的人平易近币理产业品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看见了我们的差距，还看见了我个人知识的欠缺，归来后制订了系统的进修业务知识以及理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌

价以及放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。看等待就业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务本质提高。

新的一年我为自己制定了新的目标，作为大堂经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体本质。

一、道德方面。作为客户经理在道德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，守身如玉。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地看待挫折以及掉败。还要有积极主动性以及开拓进取精神。同时，还要有较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题上要矫捷变通，在业务操作上要审慎负责。

3、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要认识银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能详细介绍各种业务的操作流程；既要认识传统业务，又要及时掌握新兴业务。

别的，客户经理还要具有法律知识、经济知识，出格是要具有综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身板力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。 经理述职报告 篇7

尊敬的各位领导：

您好!经过两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请您评议：

首先，专业技能和工作的质量。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公、ERP、预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习了有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入了下门店实习的阶段。根据分配，我到清洁用品部实习。每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/517006034102010011>