# 电信副总监述职报告范文精选38篇

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-02-03

*电信副总监述职报告范文 第一篇如何写电信述职报告各位领导、同事们：现在，我把自己三年来工作情况作一汇报，请予审议，述职报告(电信)。一、职责履行情况从201\*年8月至今，我经历了三个阶段的工作。第一阶段在办公室，第二阶段在考核办公室，第三阶...*

**电信副总监述职报告范文 第一篇**

如何写电信述职报告

各位领导、同事们：

现在，我把自己三年来工作情况作一汇报，请予审议，述职报告(电信)。

一、职责履行情况

从201\*年8月至今，我经历了三个阶段的工作。第一阶段在办公室，第二阶段在考核办公室，第三阶段在程控机房工作。

201\*年3月，在我对 对办公室各方面工作熟悉，已经能很好的胜任本职工作后，随着考核办公室的成立，考核工作的急需进行，我被调入到考核办公室，在主任的领导下独立完成公司的考核工作，取得一定成效。第一这是一项牵涉面广，操作复杂的工作，我本着认真负责的态度使考核作到公正、公平。二是在进行考核的同时，我又深入了解 工作涉及的各个环节，积极提出合理的考核方法，使考核日趋完善。

二、培训学习情况

当今科技创新日新月异，我深刻意识到今天知识更新太快 了，作为一个技术人员，不进步就等于落后 ，不学习就会被淘汰。为了更好完成自己的工作，必须不断地学习，努力提高自己的技术水平和工作能力。三年来，我在自己学习、增加新知识上下了不少功夫，取得了一些效果。

在业余时间，我采用科技手段才能更快更多获取信息，加快知识的更新。我主要采取两种方法，一用电脑充电，二是书海知识来加快新知识的占有量。

**电信副总监述职报告范文 第二篇**

今年以来，在省实业公司的正确领导下，在主业的大力支持和全力扶持下，在公司党委和广大职工的大力支持、配合下，本人认真落实“三个代表”的重要思想，学习贯彻党的xx大精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托主业，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展态势，为电信实业公司的持续发展，做出了一定的贡献。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年经济指标，各项工作健康顺利进展。现述职如下：

一、全方面加强学习，不断提高公司整体队伍素质水平。一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。作为一名领导干部，肩负着党和人民赋予的重要职责与使命，党的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重政治理论的学习，比较系统地学习了\_理论、经济管理、“三个代表”重要思想等方面知识。勇于实践正确学习贯彻党的xx大精神，立场坚定的执行党的路线、方针、政策。在工作中，正确的宣传和贯彻上级的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。群众看党员、党员看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。一是求思想上的统一。坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕党风廉政建设做文章。针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和方法，对我公司非党员干部进行廉政和遵纪守法教育。如：在召开党员会、中层会、办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的腐败案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念和党性、党风教育。通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

二、全面推进劳动、分配和制度创新，不断夯实企业基础管理工作。一年来，我能够从电信实业公司长远发展出发，公司上下不断深化电信改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进焦作电信实业持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。这些工作的顺利开展，适应了电信体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。开展了“增收节支，提高企业经济效益”活动，加强对可控费用的控制，压缩成本费用。制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。今年以来，我们牢固树立起“安全责任重于泰山”、“安全第一，预防为主”的思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。开展“安全生产月”活动，抓好了安全生产教育培训工作。在党的xx大召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保了安全工作万无一失。

**电信副总监述职报告范文 第三篇**

xx年以来在镇党委政府的关心指导下，在村两委会的领导下，本人认真学习\_理论和“三个代表”重要思想，以科学发展观为指导，刻苦钻研业务，较好地完成了上级部门下达的任务和本人分管的各项工作，下面就本人一年来履行职责、廉洁自律和学法、守法情况向各位汇报如下：

一、学习情况

一年来，本人贯彻落实xx大三中、四中、五中全会精神，以科学发展观为指导，并结合自身工作实际进行深刻剖析。通过各种学习，更加坚定了自己的政治立场，增强了党性，同时督促自己不断加强思想道德修养。

二、工作情况

作为村会计，对自己分管的工作，兢兢业业地去做，履行好自己的职责，从实际出发，以大局为重，摆正位置，做到识大体、顾大局，从不越权。主要表现：

1、摆正位置、做好实事。村委会印章由本人保管，多年来本人除正常业务关系盖公章外，其余要盖的公章，没有书记、主任签字从未私自做主盖出印章。

2、扎实做好会计基础规范工作。认真学习和贯彻落实《黄台岗镇农村财务管理办法》，建立健全各类帐薄，规范各种凭证、票据的设置和使用，规范财务传递手续和帐务处理，严格会计核算制度，严格控制非经营性支出，加强集体资产管理，确保集体资产保值增值，

切实强化会计档案的规范和管理。严格执行票据审批制度，村组两级的支出票据需由：经办人和证明人签字、理财小组集体审核后由组长签字、报村主要负责人审批的报批程序，经过多年来一以贯之的执行，票据审批制度在我村贯彻落实得较好。

3、建立健全农村财务管理制度。我们依据村情，根据新的管理办法和相关财务法规，建立健全了本村的各项财务管理制度，不断规范集体经济组织的财务活动行为，严格按规章办事。

4、加强民主理财和财务公开管理。在日常财务管理活动中，我们充分发挥了民主理财小组的监督作用，每项财务开支都要经民主理财小组监督审核。同时，把财务公开作为党务村务公开的重点，长年公示、适时公示、按季公示的各类资料都要按要求公示，所有收支都逐项逐笔公布明细账目，让群众了解监督村集体资产和财务收支情况，从而最大限度地杜绝不合理开支，杜绝任何一件因农村财务上访案件的发生。

5、搞好预算，当好参谋。我村每年年初，根据自身积累和当年收入情况，坚持以收定支，量入为出，留有余地的原则，编制年度财务计划，经两委会认可后，再由村民代表会议讨论通过后，报镇审核，向全体村民公示后，给两委会的领导参照实施。

6、搞好各项软件工作。对自己分管的档案资料工作，无论支部和村委会需要查阅何种资料，本人都能即时无误地提供给他们，从无怨言。

三、廉洁自律情况

多年来，本人能较好地执行廉政规定”十不准”，自觉接受监督，从未在为村民办事过程中，索取财物。从不利用职务之便巧立名目，报支私人票据。任职期无奢侈、浪费现象，办公用品做到能节约的节约。俗话说：“正人先正已”，“两袖清风方能一身正气”。本人是这样想的，也是这样做。

四、学法守法，依法用法

作为一名农村基层干部，就不断要加强法律、法规学习。一年来，本人通过集体和自我学习的形式，系列学习了《村委会组织法》、《土地法》、《安全法》、《农业法》、《计生法》以及上级下发的各种实施办法等多种法律法规。把学习、宣传和贯彻落实法律、法规当作规范工作行为、推动工作重要手段，要自觉做到学法、守法、用法。仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，今后我决心继续加强学习，努力钻研业务知识，以深入开展学习科学发展观为契机，严格执行新的黄台岗镇农村财务管理办法，为我村的经济发展而努力工作。

**电信副总监述职报告范文 第四篇**

就要结束，按照集团公司中层干部年度考核及党风廉政建设责任制考核的要求，我对自己一年来个人工作情况进行述职及个人党风廉政责任制落实情况进行述廉

一、述职

行政职务副总经理，分管质量、研发工作;担任支部书记，管理支部工作;

1、 质量工作、研发工作

质量管理工作

生产及批签发工作

截至12月10日前，共投入血浆66吨;生产人血白蛋白20批，批签发申报16批;生产静丙12批，申报批签发9批，3批在线 ;生产乙免2批，在线。产品质量指标控制严谨，参数控制均在±2sd，其中95%控制在±1sd范围。申报和上市产品，批签发合格率100%，市场抽检合格率100%。

落实了10版药典的实施工作

药典是企业技术指导性文件，10版药典的出台，在血浆管理、原辅料、检验、生产、包装等都有相应的变化。

为了落实药典的要求，分别作了下列工作：1、从学习抓起，从骨干抓起，先后派出3批共7个人次参加了国家级培训，然后又进行了公司内部培训。2、为浆站专门发了通知要求落实药典的新要求，并在浆站质量审计中，作了专项检查，已经落实;3、督促公司添置了必要的设备如toc检测仪、微粒计数器、渗透压仪等;4、开展了必要的研究工作，为了在药典实施时，保证产品符合新药典的要求，研发部和生产技术部，白蛋白渗透压项目进行了多次实验，在药典实施时达到了要求。5、新药典加强了原料及辅料的监控，新增检验项目12个，质检室按要求建立实验方法;6、修改了文件系统，修改文件244个，记录146个。7、在省局正在进行相应的注册备案。

将要完成现有四个批号的再注册工作，坚决保住现有批号。

在注册的资料已经准备完毕，现场核查已完成。能确保四产品的再注册顺利完成。

基本完成了今年的质量审计

根据年度审计计划，开展了三项质量审计任务。所属三个浆站进行了质量审计2次，完成审计报告和整改确认报告;8月份公司内部进行了全面质量审计，共自检出问题34项，对存在的软硬件方面的问题进行了整改确认，完成自检案报告及确认报告;8月底前完成年度供应商审计工作，对43家供应商进行了审计评估，并对部分重要物料供应商进行了现场质量审计。

坚强了现场监督，促进gmp文件系统有效运行，坚持质量工作持续改进。

出台了质控点管理制度，确立岗位质量监督员，有力的推动了质量工作向细化和深化方向改进。

取得相关证照

血浆检验室取得了通过省疾控中心验收，取得艾滋初筛实验室许可证;动物房取得了年审;

参与车间改造方案的设计及论证。为了改造的顺利进行，从改造方案的设计到论证，已经进行多次，每次都认真参与研讨。

研发工作

解决了免疫球蛋白和乙肝免疫球蛋白的外观及热稳定问题，保证了两产品的生产和上市;是两产品再注册具备了条件。

为解决两产品技术难题,研发部及生产技术部联合攻关,做小试验十次以上,派人咨询专家两次;为建立乙肝效价检测方法,特邀请兄弟单位同行指导两次.终于解决了关键的检测项目.

组织了多项专利申报，为明年的高新企业的认证奠定基础;

专利和自有知识产权已经成为一个企业竞争力的衡量标志,也是企业实力的象征,更是获得国家及政府支持和资助的条件.今年申报获得产品外包装设计专利 4 项已获设计专利4个;申请并被受理的实用新型专利7个，已经获专利4个;正在申请工艺专利1个;

静脉注射免疫球蛋白质量已有了明显的提高，工艺变更的工作进入到了实施阶段。

将层析工艺成功用于静脉注射免疫球蛋白生产中,使静丙的外观得到根本的改观,aca项目也得到改善.。工艺变更的工作已经在有序的进行之中.

为获得政府多项支持,完成多项立项申请工作.

将破伤风免疫球蛋白开发项目向国家科委申报了中小企业创新基金;向省工信厅递交了企业技术中心能力建设专项资金申请;向省中小企业促进局申请了《陕西省中小企业研发中心》;向工业和信息化委员会申请了，从兄弟单位了解到不少有用的信息;

八月在成都参加了10版药典的培训;

八月在北京参加了设备验证会议;

申报专利三项，其中已经获得专利1项;

2在工作中的廉政检查：

在主管的质量管理及研发工作中，能坚持公司财经规章制度，没有违规乱纪的现象。

对个人、家人及部属的管理：

个人在生产和经营活动中，能遵纪守法，能遵守公司各项规章制度，处处以公司利益为重，无违法无违规无违纪的事。家人无参与任何与公司生产、经营有关的活动，妻子在市第四建筑公司卫生室从事医疗工作，儿子张雄在方正复读。

对质量管理及研发人员能严格要求，他们敬业爱岗，勤奋职守，在工作中无违法无违规无违纪的事。

三、个人存在的问题

1、政治素养，理论水平还需要进一步提高。

2、业务能力与工作的要求相比需要进一步提高;

2、工作还需要进一步深入。

四、在新一年中，个人努力方向

在新的一年里，加强学习党的基本理论，特别是学习领袖的原著，不断提高自己的政治素养，用正确的理论武装自己的头脑，指导自己的工作实践，使思想得到进一步的解放;还要根据工作的需要，针对不同的专题不断钻研，加速制约公司的关键问题的解决，在平凡的工作岗位上做出新成绩，为公司快速发展贡献竭尽全力。

**电信副总监述职报告范文 第五篇**

一年来，在各级领导的关心支持下，在电信营业厅各位同仁的大力配合下，较好地完成了上级下达的各项任务指标，取得了一定的成绩，但自感工作中仍存在许多不足：一是各种新技术，新业务的学习不够；二是工作方法较为简单，思考问题全面性不够。随着电信业务的飞速发展，我今后一定不断加强学习，注重提高自己的业务水平和理论水平。

20\_年，我们的发展任务将更为繁重，作为一名基层管理者，将重新调整工作思路，围绕自己的工作努力做到以下几点。一是服务工作上：1、加强服务礼仪培训，定期学习《礼仪服务讲座》，并对营业员的营业服务礼仪进行实践操作。2、营业厅开展营销竞赛工作，增加营业员的.营销意识，使公司一有新业务推出，每位营业员都能成为第一个营销员和第一位业务受理员，达到公司增收的目的。3、开展“服务转型”，如何提高用户可感知的电信服务为主题的讨论会。4、提高营业厅整体的应变能力，丰富实战经验，采取定期分析案例、总结案例的方式，加强营业人员的学习，对于厅内或系统突发事件能够及时应变、快速处理和反馈，以达到客户满意的效果。二是安全工作上：1、认真学习贯彻上级的指示精神，加强对职工的安全教育，不断提高职工的安全意识。2、根据公司的要求和我们的实际认真分析我们HSE工作存在的问题和不足，制定切实有效的措施进行整改。3、根据实际工作的需要，进一步完善各种基础资料，建立健全各项规章制度，提高安全管理水平。4、加大检查力度，制定和完善各项巡检制度，并认真落实，以便及时发现隐患，杜绝各类事故的发生。

20\_年是我国“十一五”计划的收官之年。电信营业大厅一班人通过努力圆满完成领导交给的各项任务，在本职岗位上创造出了一定的业绩。新的一年，我们将再接再厉，勤勤恳恳工作、全心全意服务，争取再创佳绩，也恳请各位领导和同志们支持、帮助、监督。

**电信副总监述职报告范文 第六篇**

各位领导、同事：

大家好!

春风送暖，辞旧迎新，在一场场揪心的大雪中即将迎来了新的一年。我自20xx年7月进厂以来，近5年的工作中，在各位领导和同事的支持、配合和帮助下，工作得以顺利开展，在此我表示衷心感谢。

现将20xx年工作汇报如下：

一、20xx年工作总结：

本人工作认真负责，态度积极，不迟到，不早退，不跟同事扯皮，按时保质完成工作任务。忘我的工作精神值得大家钦佩，常被同事们戏称为：“劳模”。为广大同事树立典范，时刻紧跟党的步伐，在20xx年工作中虽有小小不足，但自我感觉还好。

二、完成主要工作：

1、工作中自觉遵守厂规厂纪，自觉遵守各项规章制度，积极、认真配合领导、班长工作，并积极按规定做好定置管理工作，保证工作环境的干净、舒适。

2、工作上做好本职工作，包括故障处理、查号工作及用户拆、装、移机的跳线工作。及时做好线序资料的记录和微机输入工作。配合电信局、外线组和调度机组的排障、装机等工作。

3、接到电信局装机单后，第一时间装通机房内线路并配合外线组进行调试，完成后及时通知电信局开通新装电话，并记录输入线序详细资料。故障的排查。受理用户申告的故障后，及时检查判断其问题所在，若是机房内线路问题，即时排除故障，恢复线路通畅。若检查线路后，判断是外线问题，则应尽快通知外线组，配合他们查出问题并处理故障，以保证用户在申告故障后，能在最短的时间内正常使用。

三、对未来工作的期待：

1.领导涨我薪水。

2.勤于学习、善于思考，积累经验，不断创新，为公司建设献计献策，以良好的姿态迎接新

的挑战与考验。

3.改进工作方法，提高工作能力，提高服务意识。提高工作水平，切实以过硬的本领来完成好领导交办的各项工作。

我的述职完毕，谢谢大家。

**电信副总监述职报告范文 第七篇**

春风送暖，辞旧迎新，在一场场揪心的大雪中即将迎来了新的一年。我自20xx年xx月进厂以来，近5年的工作中，在各位领导和同事的支持、配合和帮助下，工作得以顺利开展，在此我表示衷心感谢。

现将20xx年工作汇报如下：

一、20xx年工作总结：

本人工作认真负责，态度积极，不迟到，不早退，不跟同事扯皮，按时保质完成工作任务。忘我的工作精神值得大家钦佩，常被同事们戏称为：“劳模”。为广大同事树立典范，时刻紧跟党的步伐，在20xx年工作中虽有小小不足，但自我感觉还好。

二、完成主要工作：

1、工作中自觉遵守厂规厂纪，自觉遵守各项规章制度，积极、认真配合领导、班长工作，并积极按规定做好定置管理工作，保证工作环境的干净、舒适。

2、工作上做好本职工作，包括故障处理、查号工作及用户拆、装、移机的跳线工作。及时做好线序资料的记录和微机输入工作。配合电信局、外线组和调度机组的排障、装机等工作。

**电信副总监述职报告范文 第八篇**

大家好!一年来，在镇党委、政府的正确领导下，在各部门的具体指导下，坚持以党的精神，以党的基层组织建设为载体，全面落实科学发展观，认真落实镇里的安排部署，努力完成好村里的各项工作，为农民群众办实事、办好事，积极带领和引导广大农民群众，投身于社会主义新农村建设。现就本人一年来的工作情况汇报如下：

一、加强理论学习，增强思想认识

在重视政治学习的基础上，认真抓好理论学习，深刻领会党的精神，树立正确的人生观、价值观，保持较强的道德水准。服从大局，团结协作，配合支持上级政府开展各项农村工作。工作上廉洁奉公，严格要求自己，确保公平、公正处理各项工作事务。注重学习农村工作所需的各项业务知识，不断拓宽自己的知识面，使自己能够较好地适应新时期农村工作的需要。

二、加强党的建设，提高队伍素质

今年以来，党支部始终坚持以重在联系实际、重在讲求质量、重在取得实效为要求，组织全体党员学理论、学党章、学形式、学模范、抓住重点环节，通过学习开展，让党员更新了观念，进一步解放了思想。

一是进一步规范了村“两委”班子的工作。自觉维护“两委”班子团结，积极主动地做好分管的工作，增强了班子的战斗力和凝聚力，与“两委”班子成员一起把村里的事情办好、管好。逐步完善了村各项管理制度，进一步落实了村务、财务、民主管理、群众监督制度，按照镇党委的要求成立了村务监督委员会，增强了工作透明度，各项工作有章可循，做到职责分明，有效开展。二是进一步加强了党员干部的教育培训。

坚持每月的党日活动，通过组织党员干部集中学习、收看现代远程教育专题、开展专题讨论等多种形式，组织广大党员干部认真学习党的精神和党委、政府的有关精神，科学发展观和农业科技知识等。在全村的党务工作、经济发展、农村基础设施建设、计划生育、矛盾调解等各方面，党员干部都充分发挥了先锋模范作用，有力地推动了熊家湾村各项工作的顺利开展。三是抓好党员队伍建设。通过党员及村民代表的同意，规范了我村的村规民约，使村规民约更加规范合理。

三、加强经济建设，提高集体经济实力

村两委在不断加强自身思想政治建设和作风建设同时，增强大局意识、经济意识、政策观念和法律观念，转变思想方式，改进工作方法，结合本村实际情况，确立积极发展思路。抓好本村集体厂房的租赁工作，增强先富群众的示范户带头作用，为村经济发展营造良好的环境。抓好农业结构调整，村“两委”一班人，积极走访群众，给他们讲解有关国家补助政策，鼓励他们调整农业种植结构。

四、加强精神文明建设，提高农民精神文化生活水平

为全村部分道路上栽植了大量树木，改善了村容村貌。完成了镇政府下达的计划生育指标;完成了合作医疗金和养老保险金的收缴工作，参合率达100%;组建了熊家湾村女子民兵连，为全村义务打扫卫生12次。

五、加强社会治安综合治理，维护全村和谐稳定

加强社会治安综合治理工作，理顺各方面关系，创造优良的社会环境，搞好安民工程，群防群治，确保村民安居乐业，反对封建迷信活动，增强村民的法制观念，集体观念，形成党群干部之间融合、团结的局面。及时解决群众关心的热点、难点问题，超前预测，防患于未然，确保了无信访、上访案件的发生。

六、加强作风建设，增强勤政为民意识

作为一名村党支部书记，我认为自己的一言一行都关系着党在人民群众中的形象。为此，在日常工作中我始终坚持严格要求自己，不断加强作风建设，做到不该说的话不说，不该做的事不做。带头落实党风廉政建设责任制，坚持按制度办事，坚持清清白白做事，堂堂正正做人，不辜负组织的培养和信任。

**电信副总监述职报告范文 第九篇**

业务收入方面：要尽力控制因竞争性因素造成的流失;要通过组合营销保存量、发展新业务促增量、反抢对方业务量;制定老用户ip化计划，逐步释放风险。要以保存量为重点工作，有针对性实施组合营销、合作捆绑、增量优惠等多种营销策略。

队伍建设和基础工作方面：要着重做好员工队伍素质的提升工作。加强培训和考试，要加快提高客户经理应对市场竞争的水平和能力。要加强团队和班组建设，开展班组竞赛活动，调动每一个员工的积极性，经常为客户经理提供学习交流沟通的平台。要加强绩效管理工作，加强对业务收入、存量收入、流失率、及用户满意度的考核，不断完善绩效考核办法，并加强与员工的沟通。要加强渠道建设管理，进行有针对性的派单式营销，并进行详细的分析和效果评估。

\*\*\*\*即将到来，虽然我们面临着更加严竣的挑战，但我和我的同事们将在公司领导班子的正确领导下，坚定信念，团结拼搏，开拓创新，为创造××电信新的辉煌业绩贡献自己的力量。

电信客户经理述职报告范文篇3

又近岁末年初，回顾20xx年的点点滴滴，历历在目。一年来，在局领导的关心下，本人忠于职守，勤奋工作，较好地完成了各项任务。现将今年的工作情况和明年的工作思路作如下汇报。

一、 抓好三条主线

1、 业务收入是大客户分部工作的重中之重，是第一条主线。目前，××区共有大客户363户。今年大客户分部业务收入计划为6168万元，到20xx年11月，实绩为5605万元。完成全年计划的91%。存量业务收入指标为5702万元，到11月底完成5130万元，完成全年计划的90%。

2、 业务发展是拉动业务收入增长的主要引擎，是第二条主线。

固定电话年计划5245部，实际完成5250部，完成年计划的100%。今年我部门发展的固定电话用户主要有：中国银行、中医院等。20xx年我部门还签订了3000门固定电话协议，其中FRS800门、CC集团新厂区500门、法院500门，这些项目将于20\_年年初逐步竣工。同时根据市场调查，我们还在跟踪一些新项目，如SD大酒店、YK有限公司等等。

宽带(乙种)年计划236条，实际完成410条，完成年计划的174%。

宽带(甲种)年计划800户，完成1449户，完成了年计划的181%。

**电信副总监述职报告范文 第十篇**

各位领导、同志们：

二0xx年一月××市电信分公司聘任我担任商业客户部副主任，主管农村支局及统包工作，并兼任大客、商客、公客联合党支部书记。任职以来，在公司党委、行政的正确领导下，认真贯彻党的路线、方针、政策，以“三个代表”重要思想为指导，紧密结合生产任务和发展目标，认真履行岗位职责，有效开展商业客户部工作。本着服务于生产和服务于基层的原则，协调各部门相互配合，开拓创新，求真务实，扎实工作，较好的完成了各项目标任务。

下面，就一年来的工作作以下简要的汇报：

一是，思想是行动的先导，行动是思想的体现。在二0xx年工作中，能用理论指导工作，以学习推动工作；能认真学习国家的法律法规，现代企业管理知识，科学文化知识和本职业务知识。通过学习增强了事业性和责任感，提高了政策水平和工作能力，形成了求真务实的工作作风。

三是，在统包工作中，还适时分片召开支局长座谈会，了解农村支局管理、营销、服务、维护工作中的困难，并汇写支局长座谈会纪要，及时向公司领导汇报支局的工作情况，协调相关部门为支局解决一些困难（如话机代维、物资派送、员工培训等问题）。

四是，帮助业务发展较困难的支局进行消费行为分析、消费要求分析、业务发展分析及市场的调查工作，引导支局分阶段的抓好重点工作，取得了较好的效果。

五是，积极参与公司开展的各项营销活动，利用社会力量，与商客经理一起进行小灵通、宽带营销，取得了较好的成绩。

六是，党支部工作，按照党委统一部署和要求，注重抓好组织、作风、纪律建设，坚持“三会一课”制度。今年，发展预备党员一名，转正一名。支部还组织全体党员认真学习《中国\_党内监督条例（试行）》和《中国\_纪律处分条例》。积极做好职工思想政治工作。同时，化解少数职工的矛盾，让消极因数变为积极因数。

七是，能认真执行党风廉政建设的规定，树立正确的人生观、价值观，不断提高拒腐防变的能力。

八是，分工会工作，充分发挥工会组织桥梁纽带作用，在公司工会的领导下，参与了“生产能手”“巾帼奉献”“五好”女职工评选等活动。为丰富职工业余生活，寓教于乐。

十一月份召开了大客、商客、公客冲刺年目标联谊座谈会，活动紧紧围绕公司冲刺目标，畅谈工作体会，交流工作经验，为确保公司目标任务的完成，献计献策。座谈会取得良好的效果。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了些工作，取得了一定的成绩，但这都是各级领导的支持和商客员工共同努力取得的。同时工作中也存在着许多不足：一是忙于事务，业务学习抓得还不够紧；二是服务意识还要进一步增强。针对以上存在的问题，我要在以后工作中加以改进和克服。

明年的工作思路：以“十六”大精神和“三个代表”重要思想为指导。紧紧围绕公司中心工作，坚持科学发展观，继续深入加强四个渠道建设，建立农村统包责任支的相关制度，完善统包责任制的办法。本着服务于基层和服务于支局的原则，开拓创新，求真务实，在党委行政的正确领导下，尽心尽职，努力工作，为发展××电信事业作出自己应有的贡献。

谢谢大家！

**电信副总监述职报告范文 第十一篇**

回顾一年的工作，这300多天是在紧张而忙碌、辛劳但充实中渡过的。一年来，我实践了我初到大客户部时的诺言：那就是——以身作则，与大家一起同甘共苦，共同进步。在公司领导的关心帮助下，在兄弟部门的大力支持下，在大客户部全体同仁的共同努力下，大客户部的各项工作都取得了新的进展，年中被大客户部评为营销服务先锋团队，本人也尽心尽职地履行了岗位职责，下面我分三个部分进行述职，请大家批评指正。

一、XXXX年主要工作回顾

1、积极参加各项营销活动，主要发展指标超额完成

XXXX年，大客户部紧紧围绕业务收入和主要发展指标开展营销、服务和管理工作。1—11月份业务收入完成5604、5万元，流失率1、09%，为ww区大客户部门中最低。固定电话完成5250户，完成全年指标的100、10%;宽带完成全年指标的173、73%;小灵通完成5023只，主要发展指标超额完成。我们还积极参加公司和市场营销部组织的开门红、全家福营销、宽带提升以及节假日设摊宣传等营销活动，特别是小灵通、宽带阶段性团购任务以及季度冲刺竞赛活动，我们都能及时制订详细的部门考核办法和通报制度，保证了每次营销活动的顺利完成。

2、以身作则廉洁自律

我是大客户部工作岗位上的新兵，为了尽快进入角色，我一方面向担任过大客户部领导的同事们虚心请教，经常与部门的支撑经理、客户经理进行业务技术探讨，另一方面我随同h主任、客户经理一起参与项目谈判和与客户的沟通，向他们学习谈判、营销技巧，并从大客户管理系统等渠道努力学习相关知识。通过理论学习、实践参与，业务素质有了较大提高。

在工作中，我严于律己，时时处处以一个党员的标准严格要求自己，要求员工做到的自己先做到。有着强烈的事业心和责任感，工作认真负责。我经常与同事们一起加班加点，与他们同甘共苦;员工工作中生活上有困难，总是千方百计想方设法为他们解决。我坚持做到遵纪守法、廉洁自律，部门重要事情都经过民主管理小组讨论决策，做到不单独设宴，不单独送礼。

3、加强团队建设，营造奋发向上的良好氛围

一是加强学习培训，营造浓厚的学习氛围。组织安排参加各种培训学习，同时通过班长和老客户经理的传教帮带，使她们快速进入角色，适应新的岗位。我们还召开客户经理座谈会，交流工作和学习中的困难，学习好的案例。我们组织了三次面试模拟考试，为客户经理参加岗位技能认证考核取得良好的成绩做了精心的准备。

二是互帮互助，发挥团队力量。面对激烈的市场竞争，一些客户经理心理准备不足，有畏难情绪。我们部门主任、支撑经理与客户经理共同应对市场竞争，参与客户谈判，采取有效办法，阻止了其他运营商一次又一次的进攻。针对客户的大型通信需求，我们还成立项目小组;客户经理碰到困难，从部门领导、支撑经理、班长以及其他班组的客户经理都会予以支持和帮助。我们还得到了后端部门的支撑，组建了虚拟团队，共同走访用户，充分体现了部门、公司团队的力量。

三是开展丰富多彩的活动，提高凝聚力。经常开展一些散心活动、联谊活动，有意缓解员工思想压力。我们参加了ww大客户部组织的拓展训练，利用休息日组织外游，举办员工家属联谊会，与其他客户群开展才艺比赛，为客户经理提供舞台，多层次、多方位地进行了员工与员工之间、员工与家属之间的沟通和交流。

四是在员工敏感的绩效考核问题上，我们不仅将考核结果公开，还与客户经理进行沟通，帮助分析原因，寻找目标市场。

目前，员工思想稳定，同事间互相关心帮助，关系融洽和睦，共同营造了一个良好的工作环境。

二、存在问题

1、员工的业务素质还需要进一步提高。特别是要在组合营销策略、主动规划客户通信需求等方面下功夫。2、在保存量工作上还需要制定有效的针对性营销措施。

我们将进一步加强业务培训，探讨有效的营销和反抢措施，发展我们的业务，留住我们的客户。

三、XXXX年工作思路

XXXX年，大客户部将以客户需求为中心，紧抓客户现实需求，挖掘潜在需求，树立合作共赢和拓展营销的观念，提升客户价值，为大客户提供个性化、差异化服务以及定制化方案，加强业务知识的培训，全面提升大客户服务水平，提高大客户满意度和忠诚度，努力保持××大客户市场的持续发展。

业务收入方面：要尽力控制因竞争性因素造成的流失;要通过组合营销保存量、发展新业务促增量、反抢对方业务量;制定老用户ip化计划，逐步释放风险。要以保存量为重点工作，有针对性实施组合营销、合作捆绑、增量优惠等多种营销策略。

**电信副总监述职报告范文 第十二篇**

一、 政治思想和师德表现、理论学习和业务学习情况、工作作风、民主作风情况

政治上严格要求自己，始终团结在\_周围，始终团结在校党支部周围，积极参加政治学习，自觉学习党的、xx届三中、四中全会精神，不断提高自身的政治素养和道德修养。

积极树立终身学习的观念，平时不断加强理论学习与业务进修，自觉接受各种在职培训，努力提高自身政治素质和业务素质，以更高的知识储备来更好地从事本职工作。本年度主要参加了区教育局组织的海门一周校干培训和学校组织的衡水三天培训，受到了极大的震撼与鼓舞，事后都撰写了数千字的心得体会，并希望把学到的经验用到自己的管理与教学中。

因为负责考勤这一块工作，故平时能模范遵守学校的各项规章制度，不迟到，不早退，不无故旷工，不无故旷课。模范遵守各种法律、法规，坚持依法执教。热爱教育事业，热爱本职工作，热爱学生。由于平时事务性的工作较多，且多有时间限制，如上级部门的检查、验收、督导，教职工基本信息的完善入库，年度考核、绩效考核的相关材料准备等等，故加班加点成为常事，工作到半夜也时有发生。但从不叫苦叫累，从不讲条件，从不讲报酬，总是尽自己所能做好每一项工作，只因信奉一句话“勤能补拙是良训，一份辛苦一份才”。因任学校工会主席，故始终坚持民主的工作作风，能深入到教职工之中，倾听一线教职工的心声，积极发挥好教职工与校领导之间的桥梁与纽带的作用，为学校的发展与稳定做了力所能及的一些工作。

二、 履行岗位职责、完成目标任务情况

作为校长助理、工会主席，同时担任校党支部的组织委员，能时时处处不忘自己的工作职责，能从“管理即服务”的思想出发，本着“上对校领导负责，下对教职工负责，中对自己负责”的态度，尽职尽责做好自己的本职工作，尽力当好学校领导与广大教职工、党员的服务员。一年来主要做了以下几项工作：

(一)党建工作：

1.群众路线教育实践活动。校党支部严格接照中央“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的群众路线教育实践活动的总体要求，根据区委实践办的总体部署，结合学校工作实际，开拓创新，真抓实干，扎实开展群众路线教育实践各阶段活动，确保教育实践活动取得良好的效果。在此活动中，作为活动办公室主任，结合三个阶段的不同特点，及时贯彻党支部的各项决议，按部就班地做好规定动作，同时做好过程材料的整理与归档工作。

2.作风建设。在开展群众路线教育实践活动的同时，上级党组织重点围绕工作作风，开展了一系列的教育活动。本人也主要从工作的布置，到材料的报送，再到档案的积累与整理，做了一些工作。

(二)人事工作：

1.教职工管理系统的数据更新。本人一直负责教职工基本信息的采集与更新，今年的工作比往年不同的是分春季和秋季两次进行更新，无疑增加了近一倍的工作量，而且要求更严格、更细致，对错误信息要进行修正，以便为培训系统提供准确的基本信息。本人克服各种困难，按时、顺利、细致地完成了该项任务。

**电信副总监述职报告范文 第十三篇**

以来，始终围绕“两个率先”目标，直面挑战，迎难而上，紧扣“港产联动、陆海统筹、区镇融合、城乡一体”四大重点，经济社会发展取得了一定成绩。现将一年来工作情况汇报如下：

一、统筹兼顾，扎实推进新区经济好快发展。

一年来，结合党的群众路线教育实践活动、三严三实专题教育等活动，切实把关系群众利益的工作做好、做细、做实。按照党工委分工履行好分管事务，扎扎实实做好自己的分管工作。

1、日常事务工作。协助新区主要领导做好日常事务管理，重点做好新区机关、两个办事处、各村、居委会的统筹协调联络工作，确保机关正常运行。召集召开19次专题会议，研究协调工作推进中存在的问题，确保党工委、管委会的重大决策能够有效落实到位。

2、经济发展工作。至8月份完成规模以上工业总产值亿元，同比增长11%，实现应税销售亿元，同比增长11%。实现新开工项目30个，其中超亿元项目8个，目前已竣工项目12个。同时，主动服务企业，协助企业解决经济运行中的问题和困难。

3、安全生产工作。全市率先宣传推广“平安海门港”微信平台，提高群众安全意识，普及安全知识常识，调动群众发现安全隐患的积极性。通过开展“大排查、大辨识、大评估”专项行动，掌握全区各类工业企业分布情况及危险因素，按照危险源评估等级实行企业分级分类监管。

4、政务中心工作。完成村(居)便民服务大厅转档升级，代办代缴制度及预约上门服务持续开展。制定并实施政务中心工作人员考核管理办法，强化管理，提升服务水平。政务便民服务中心在全市基层便民服务工作目标考核中获第一名，并获得特别贡献奖。

5、重点中心工作。一是包场大桥建设，历时三年，积极化解群众矛盾，快速推进大桥建设，今年7月，大桥正式顺利通车，门面户补偿工作基本结束。二是企业信访维稳，新区2家企业因经营不善，老板跑路，工人多次赴市政府、新区上访，认真制定应急预案，稳定职工情绪，同时通过法律途径，积极化解欠薪矛盾，目前工人情绪稳定，各项后续工作正在紧张处理中。三是海启高速拆迁，务实做好海启高速拆迁，定期召开协调推进会进行专题研究，新区段394户的拆迁工作已全部完成。

二、团结进取，不断提高驾驭全局工作能力。

作为新区主要负责人，始终坚持总揽工作大局，但不包揽一切，放手更放心地让各位分管领导抓好本职工作，做到通力合作不分家，充分发挥班子的整体效能。

1、好学善思强素质。树立“形势逼人，不进则退;任务逼人，不学则退”的紧迫感，尽管工作繁忙，仍然挤出时间加强学习，利用周一例会等方式，与机关干部一起学习在日常工作中涉及的各类知识，坚持在干中学，在学中干，防止浅尝辄止，坚持深入农村，贴近群众，了解社情民意，从实践中学，从群众中学。

2、团结实干讲奉献。在工作中明确工作事项、主要内容、责任人、完成时间等，要求责任领导按时、按质完成，及时反馈，定时跟踪督导，逐一抓好落实，切实做到事务多而有条，工作忙而不乱，从而提高工作效率，取得了明显成效。

3、廉洁自律作表率。严格执行中央“八项规定”和省、市“十项规定”，认真贯彻党风廉政建设责任制和《廉政准则》，结合党的群众路线教育实践活动、三严三实专题教育等活动，切实做到“自重、自省、自警、自励”。

三、严于律己，树立领导干部良好工作形象。

在肯定成绩的同时，我清醒地看到自己在思想上、工作上还存在一定的问题和不足，与领导的要求、与形势的发展、与同志们的期望还有一定差距。一是新区工作涉及面广，在掌握情况方面需要大量的时间和精力，平时忙于业务工作，下基层少，与群众面对面的交流不够，乡镇工作时间较长，工作热情度有一定欠缺，以后将进一步摆正心态，努力工作，进一步提高领导水平。二是推进工作，开拓创新的步子迈得还不够大，对新形势下工作的特点、规律有待于深入的研究。三是新区事务复杂，突发情况多，尖锐矛盾多，工作还不够大胆。

今后我将会继续加强政策理论学习和从实践中学习，努力提高自身综合素质和工作水平，高标准，严要求，创造性地开展工作，为新区经济建设和社会各项事业又好又快发展作出更大的贡献，将新区初步打造成环境优美，宜居、宜商的滨海新城。

**电信副总监述职报告范文 第十四篇**

xx年在县委县政府的坚强领导下，在省市农机局的大力支持下，以\_理论、“三个代表”重要思想和精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，围绕转型跨越主题，积极落实农机购置补贴，开展农机新技术、新机具推广，狠抓农机化生产、农机安全监理工作以及机关制度建设，取得了显著成绩。

截至目前，全县农机总动力达到万千瓦，新增万千瓦，农业机械保有量达到101595台，其中，拖拉机保有量13762台，配套农机具23000台，玉米收割机保有量435台，小麦收割机530台，果园生产机械(植保、割草、中耕)11865台。全年机耕万亩，机播万亩，机收万亩，综合机械化水平达78%，跨入全国先进行列。xx年我局被山西省农林水气劳动竞赛委员会授予五一劳动奖状，被山西省农机局授予全省农机社会化服务管理先进单位、全省农机推广工作先进单位。创建全国综合机械化示范县，“平安农机”示范县和山西省农机推广旗帜县工作成效显著，受到省市领导肯定。现将一年来的工作和廉洁自律情况汇报如下：

一、履行职责

(一)、加强机关规范化建设，创建“学习型”机关

(二)、狠抓农机化信息宣传工作，促进农机信息宣传水平大提升

(三)、创新思路、规范管理，倾力抓好农机购置补贴

今年全县共落实农机购置补贴资金万元，补贴购置农业机械12875台，重点解决三秋玉米、薯类收获机械购置补贴。共补贴购买玉米收割机71台，超市局任务9台，补贴购买薯类收获机11台，超市局任务8台。圆满完成了全年玉米、薯类收获机械推广任务。

为严格落实农机购置补贴支农惠农政策，我局对今年所有补贴机具进行核实，采取三项措施：一是严格程序，电话回访。对所有购置补贴机具进行电话核实，对核实中信息不准确的购机户逐台落实。在电话核实的基础上对需要验收的成套水泵、垃圾清运机、抽渣车进行入户实地验收;二是 积极组织，任务到站。7月15日县局召开各中心站站长会议，安排部署成套水泵、垃圾清运车等需要实地验收机具验收办法，明确工作要求、工作任务、工作时间。三是加强领导，实地核实。我局成立了7个由基层经验丰富的乡镇农机站长任组长的验收组，奔赴全县16个乡镇，克服酷暑高温等困难，深入农户家中，见机见人，人机合影，进行验收，并做到一机一档。

为了进一步规范农机销售市场秩序，10月份，我局抽调业务骨干，对全县辖区内13个农机代销点进行了全面细致的检查。重点检查了设立代销点(二级点)的经销商是否为大型综合类经销商;工商营业执照是否合规;经营场所是否达标;销售机具是否规范操作、诚信经营;销售产品是否在显著位置注明机具配置和产品价格等方面。并且走访了大量购机农民，调查机具质量是否合格;操作是否简便;是否存在抬高售价、以次充好的现象。针对出现问题的农机经销点下发整改通知书，限期整改，取得了明显效果。

(四)、创新方法、加强监管，确保农机安全生产

全年共检验拖拉机3004台，超市局计划任务8%，新增大型拖拉机上户、联合收割机、手扶拖拉机报户1161台，超市局计划任务231%，驾驶员新办证274人，超市局计划任务5%。

我们把创建“平安农机”示范县作为建设“平安临猗”的一项重要职责，在开展“打非治违”、“百日农机安全生产活动”专项工作中，坚持做到“四到位”。一是部署到位。县局向各农机企业、各中心站下发了整治方案，并把农机大户，农机重点村，未年检的农机户作为整治重点。农机企业、各中心站结合实际，制定整治方案，县局将未年检农机户名单下发到每个中心站，做到有的放矢;二是宣传到位。各乡镇农机站利用广播、张贴宣传资料、深入农机户等方式进行宣传。各中心站还向未年检户逐家下发了告知书，做到家喻户晓;三是培训到位。对新购机户进行统一培训，充分利用多媒体教学手段，发放小型拖拉机教辅材料，聘请专业教师，讲解安全操作理论及维修保养等有关知识，培训新购机农民达1800人，做到防患于未然。9月25日，我局再次举办了农机驾驶操作人员培训班，培训对象主要是今年享受补贴的大中型拖拉机及收割机操作手，共50名农机操作手参加了培训。为提高培训效果，让机手学到实用的知识，县农机局免费给机手发放统编教材和自编教材等教辅资料，并组织具有中、高级专业技术职称和丰富实践经验的同志授课，结合现场机具操作进行技术指导。主要讲授了农机化政策法规、农业机械维护保养技术及农机化新技术等。针对本期学员特点，特别邀请县农机公司高级工程师现场对拖拉机的日常故障及维修进行讲解。课后进行统一考试，颁发结业证书。机手普遍反映，这期培训班让他们既学到了技术，有开阔了眼界，受益匪浅;四是督查到位。县局成立督查组，对各乡镇工作进行检查，深入农村，对农机户进行抽查，随时进行通报。同时加大田检路查力度。6月6日，联合交警队对“三夏”作业的联合收割机、大中型拖拉机等机具进行专项检查。共检查联合收割机15台，拖拉机4台，排除隐患3起，有效保障了“三夏”农机安全生产。

(五)、培育主体，夯实基础，提高服务水平

**电信副总监述职报告范文 第十五篇**

尊敬的x总、x总二位领导：

20xx年1月1日我就任公司副总经理到今天已经三个多月了，这三个是公司极为重要的三个月，我作为公司副总经理，积极配合二位总经理工作，现就三个月来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应市场新环境工程管理的需要;

1、树立好角色意识，当好总经理配角。作为公司的副总经理，严格按照公司的授权与管理范围，员工队伍围绕公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销施工策略与发展，协助总经理建立健全项目管理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。

2、加强自身建设，贯彻“以身作则”的人本管理理念。做好施工管好项目。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。三个月来，本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以管理为中心、向公司负责任的积极态度，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，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司我所要管的事务，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，让一切有能力的人为公司所用，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。按照创建中国梦的社会要求，结合企业经营管理需要，积极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竿。在企业中，我们积极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，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，并积极培育团结、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。

3、作为公司分管领导，经常亲临施工现场巡查、指导。20xx年4月我公司除了xx酒店，和成世际在等待施工之外，还分别有华日轻金，恒丰海悦国际酒店，艺展中心，苏荷酒吧，等等项目正在施工。我经常亲临上面工地巡查工程进度、施工质量以及施工安全等情况，并提出指导意见。由于艺展中心施工时间紧，任务重我配合总指挥协调完善施工工作，加之我司又是第一次直接承接这样的空调整改项目，艺展中心空调改造项目初期，更是常去工地现场，协调各方关系，指挥前期工作。协助总经理保证了建设方下达的三天完成旧空调改造和安装任务。

三、目前存在的问题和今后努力的方向

1、协助总进一步理顺企业内外关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

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、协助总科学、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，三个月来，总结过去，在二位总经理的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了一季度各项任务，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

下三个季度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹在新的9个月里，我将加强各项工作的学习，与总经办成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进兴隆建安二公司健康长远的发展，尽职尽责的工作，力争做到工作让总，总放心，让全公司员工放心。

最后感谢;总，总对我的信任和支持!!

述职人：

20xx年4月15日

**电信副总监述职报告范文 第十六篇**

回顾一年的工作，这300多天是在紧张而忙碌、辛劳但充实中渡过的。一年来，我实践了我初到大客户部时的诺言：那就是——以身作则，与大家一起同甘共苦，共同进步。在公司领导的关心帮助下，在兄弟部门的大力支持下，在大客户部全体同仁的共同努力下，大客户部的各项工作都取得了新的进展，年中被大客户部评为营销服务先锋团队，本人也尽心尽职地履行了岗位职责，下面我分三个部分进行述职，请大家批评指正。

一、\*年主要工作回顾

1、积极参加各项营销活动，主要发展指标超额完成

\*年，大客户部紧紧围绕业务收入和主要发展指标开展营销、服务和管理工作。1—11月份业务收入完成万元，流失率，为ww区大客户部门中最低。固定电话完成5250户，完成全年指标的;宽带完成全年指标的;小灵通完成5023只，主要发展指标超额完成。我们还积极参加公司和市场营销部组织的开门红、全家福营销、宽带提升以及节假日设摊宣传等营销活动，特别是小灵通、宽带阶段性团购任务以及季度冲刺竞赛活动，我们都能及时制订详细的部门考核办法和通报制度，保证了每次营销活动的顺利完成。

2.以身作则廉洁自律

我是大客户部工作岗位上的新兵，为了尽快进入角色，我一方面向担任过大客户部领导的同事们虚心请教，经常与部门的支撑经理、客户经理进行业务技术探讨，另一方面我随同h主任、客户经理一起参与项目谈判和与客户的沟通，向他们学习谈判、营销技巧，并从大客户管理系统等渠道努力学习相关知识。通过理论学习、实践参与，业务素质有了较大提高。

在工作中，我严于律己，时时处处以一个党员的标准严格要求自己，要求员工做到的自己先做到。有着强烈的事业心和责任感，工作认真负责。我经常与同事们一起加班加点，与他们同甘共苦;员工工作中生活上有困难，总是千方百计想方设法为他们解决。我坚持做到遵纪守法、廉洁自律，部门重要事情都经过民主管理小组讨论决策，做到不单独设宴，不单独送礼。

3、加强团队建设，营造奋发向上的良好氛围

一是加强学习培训，营造浓厚的学习氛围。组织安排参加各种培训学习，同时通过班长和老客户经理的传教帮带，使她们快速进入角色，适应新的岗位。我们还召开客户经理座谈会，交流工作和学习中的困难，学习好的案例。我们组织了三次面试模拟考试，为客户经理参加岗位技能认证考核取得良好的成绩做了精心的准备。

二是互帮互助，发挥团队力量。面对激烈的市场竞争，一些客户经理心理准备不足，有畏难情绪。我们部门主任、支撑经理与客户经理共同应对市场竞争，参与客户谈判，采取有效办法，阻止了其他运营商一次又一次的进攻。针对客户的大型通信需求，我们还成立项目小组;客户经理碰到困难，从部门领导、支撑经理、班长以及其他班组的客户经理都会予以支持和帮助。我们还得到了后端部门的支撑，组建了虚拟团队，共同走访用户，充分体现了部门、公司团队的力量。

三是开展丰富多彩的活动，提高凝聚力。经常开展一些散心活动、联谊活动，有意缓解员工思想压力。我们参加了ww大客户部组织的拓展训练，利用休息日组织外游，举办员工家属联谊会，与其他客户群开展才艺比赛，为客户经理提供舞台，多层次、多方位地进行了员工与员工之间、员工与家属之间的沟通和交流。

四是在员工敏感的绩效考核问题上，我们不仅将考核结果公开，还与客户经理进行沟通，帮助分析原因，寻找目标市场。

目前，员工思想稳定，同事间互相关心帮助，关系融洽和睦，共同营造了一个良好的工作环境。

二、存在问题

1、员工的业务素质还需要进一步提高。特别是要在组合营销策略、主动规划客户通信需求等方面下功夫。2、在保存量工作上还需要制定有效的针对性营销措施。

我们将进一步加强业务培训，探讨有效的营销和反抢措施，发展我们的业务，留住我们的客户。

三、\*年工作思路

\*年，大客户部将以客户需求为中心，紧抓客户现实需求，挖掘潜在需求，树立合作共赢和拓展营销的观念，提升客户价值，为大客户提供个性化、差异化服务以及定制化方案，加强业务知识的培训，全面提升大客户服务水平，提高大客户满意度和忠诚度，努力保持××大客户市场的持续发展。

业务收入方面：要尽力控制因竞争性因素造成的流失;要通过组合营销保存量、发展新业务促增量、反抢对方业务量;制定老用户ip化计划，逐步释放风险。要以保存量为重点工作，有针对性实施组合营销、合作捆绑、增量优惠等多种营销策略。

**电信副总监述职报告范文 第十七篇**

电信业务员述职报告

我xxxx年1-8月在xx工作，8月8日市局决定调我到d业务局工作，工作岗位和工作性质有一些变化，但是，我认为无论哪个岗位，对一个干部的德、政、勤、绩、廉的规定都是没有变化的。现将近一年来学习和工作情况简要汇报如下：

一、在思想政治及业务学习情况

平时按市局统一部署布署，有计划分阶段认真学习了xx在中纪委七次会议上的讲话、阅读了党的\_报告及\_章。坚持学习政治理论、业务知识、管理知识，并按规定写出读书笔记。本年以来，主管局长每周四组织我们学习政治理论文章、经济管理知识、市场营销理论、职业经理人培训教程、人文历史知识及综合理论的学习。并规定和推荐我们阅读了近四百篇关于企业管理、团队建设、自身修养、市场营销、公共关系等一系列学习文章和益智书籍。通过有组织的学习及自学，深感受益非浅，对日常工作及管理有很大帮助。同时政治理论水平、综合业务水平及管理营销能力得到了锻炼，我感到，不间断的学习对不断提高自身修养及综合素质大有脾益。

二、业务成长及工作情况

这里主要说一说代办业务的业务成长，

我到任后所做的工作主要熟悉工作及推动工作。主要是在前几任领导工作基础上再把代办电信业务做好、做强，带领全体职工一同努力，在注重业务全面健康成长的同时，完善服务，做好支撑，使业务成长更上一层楼。

平时工作中，注意发挥业务骨干和尖子的积极性，致力于打造一支勤奋、敬业、自信、向上、团结和富有朝气的队伍，注意带着感情做工作。在工作中以身作则，既做好一个领头人又做好一名团队人。努力营造一种和谐融洽的氛围，职工心态积极、乐观、平和。队伍整体素质健康向上。

在大家的一同努力下，代办电信业务代放号业务的成长，本年以来一直在全省名列前茅，四大战役中的储汇短信完成业务量及业务收入计划的比例在全省分别排在第二和第一的位置。

整体业务成长的方向和局面均按集团企业、省企业以及市局的总体谋划、指导思想成长和前行。

三、自身的不足之处

受自身学识和见识的\'局限，对业务成长提出的一些建设性意见不能迅速促进业务的成长。在为成功找办法的时候，难免又以客观困难为理由、给失败找缘故找借口。在业务成长上过于重视专业总体成长目标的完成，忽视对细节问题的注意，深感协调能力不强，导致局部成长不理想。

以上是我对前10个月思想和工作的简要总结和回顾，工作的成绩应感谢市局领导和职能科室和兄弟局的大力支持和帮助，得益于全职职工的一同努力，存在的问题和不足则需要在今后的工作中加以改进和克服。今后，我将在上级领导和同志们的帮助和支持下，认真学习政治理论和综合知识，不断提高自身素质，提升个人整体水平，为企业的明天做出不懈努力!

**电信副总监述职报告范文 第十八篇**

自2月至206月，我在电信新亨营业厅实习了5个月，期间有几次回学校办理毕业事务，实际实习时间大概3个多月。

回想这几个月在营业厅实习的日子，是我人生中一段最美好的时光，因为，能在这样一种和睦相处、团结一致、共同努力的氛围下工作，正是我一直梦寐以求的。在这里，主任、厅经理等人都把我当成营业厅里的一员，不仅让我感觉到家的温暖，也使我真正体会到团队合作的重要性。

虽说只是短短三个月的时光，但这三个月里，我学到了很多，成长了不少，也很荣幸认识了县分的领导们。我都将以谦卑的心态向大家学习。

现在，我就把这个几个月所做、所学、所感，作如下总结：

㈠ 所做

在区域实习的日子里，我通过努力学习，不断提高自身的思想认识，适应企业文化氛围，以及业务拓展的需要，虽未单独负责具体职务，但通过实习的过程中，认真学习兢兢业业，多思考，在营销方面，不断提高自身的沟通技巧、业务水平。能学到业务知识以及能做好的事情，我都尽全力去学、去做，尽快融入到团队当中，尽绵薄之力。

首先，在第一季度，即2、3月的时候，那时比较忙，每个星期都要搞促销。主任、渠道员、营业员还有我，经常到锡场、新亨工业区和蓝田学校等做宣传促销活动，并在促销期间做好海报和布条宣传：国道、镇道、村道、尤其是比较显眼的十字路口。我觉得，在资源有限的情况下，海报宣传的效果应该是最佳的。

㈡ 所学所感

这几个月的实习，我获益匪浅，不管是人际关系、团队协调，还是实践能力，都得到一定的提升， 以备日后更好地工作。

作为县分的一员，我们有义务、有责任维护和发展这个大家庭。每一个成员都应该保持这样的精神：“今天，我以身为县分一员而荣;明天，县分因我的优异业绩而耀。”我们要有决心、恒心和信心发展好公司业务。

对于发展公司业务，市场最重要。只有充分挖掘、拓展、抢占和维护市场，才能使公司在激烈的竞争中立于不败之地。从这几个月的渠道实习中，我总结出以下几点看法：

① 做好宣传促销，提高3G氛围。

宣传方式有广告、海报、布条和宣传单张，这些看似最平常的方式，但能在消费者当中留下深刻印象，起到不错的宣传效果。我认为，宣传促销需抓住时机。比如校园促销方面，应充分利用开学新生入学时机，组织校园直销团队，进行广泛宣传，如今，Q聊卡颇得青少年消费者的青睐，可借此开拓校园市场。对于工厂促销，可利用月末工人发工资的时机，工人手中有钱，自然就会增加消费的消费理念，进行宣传促销。在适当的时机做最充分的宣传，方能取得事半功倍的效果。

目前3G氛围比较薄弱，可通过扶持重点分销商，以点带面，多措并举，实现全面开花。

② 与分销商紧密联系，利用3G优势抢占市场。

俗话说：打开门做生意就是为了赚钱。所以，只有处理好与分销商的利益关系，才能使分销商切实推广电信业务。

从几个月渠道实习所获得的一些信息，我认为，电信具备以下优势：

ⅰ 电信市场目前已处于饱和状态，难以再扩大市场;而近几年电信正以一定速度提高市场占有率，并将以这样的趋势持续下去，未来市场发展潜力大。

ⅱ 当今时代是数据时代，电信3G迎合时代发展的要求，以领先的技术优势领跑电信行业。

ⅲ 电信对分销商的佣金制度比电信更透明更具吸引力，可以说理和利诱的方式挖掘电信3星级别以上的分销商来发展电信业务。

从渠道反映的信息以及近几个月3G的发展情况来看，我认为，如果要让分销商推行公司政策，推广3G业务，需注意以下几点：

一是政策简洁易懂，稍加解说和培训便能掌握技巧，便于推行;

二是利润激励，分销商心动便自会行动。

**电信副总监述职报告范文 第十九篇**

（一）狠抓、落实，将安全工作落到实处

在日常的管理中，安全工作必须坚持不懈的抓紧抓好，防火、防盗、防外电侵入、防突发事件已呈制度化，防范的应急预案得到完善。第一、完善制度上的漏洞。在管理制度的运行中会有未预料到的问题，这就要求管理者值班员勤于现场督导检查，及时跟踪反馈并做有效完善，以确保执行过程中的准确无误，给员工的操作不留隐患。根据全员与公司签订了HSE责任状、承诺书，确立中心的安全保卫工作负责人，对各要害部位确立了要害部位负责人。从而使各自职责更加明确、责任分明。进一步建立健全外来人员登记管理制度、社会车辆出入牌证管理制度等一系列规章制度，对外来人员和车辆做好管理，防止各类被盗案件发生。实行二十四小时值班制度，设立专门沿河路值班室，每晚有专人值班，配备值班电话，并由中心员工带班。在每天的晨会上，我们都对员工进行教育，在工作中提高警惕，防抢、防盗，在每周的一、三、五，我们对抢报器进行测试，确保抢报器的正常。第二、有针对性的抓好安全意识培训。安全工作，人人有责，我们全体职员参加了中心营业大厅于今年6月份在中心营业厅组织应急疏散预案的演练，让员工树立安全意识，特别是对紧急事件、突发事件举一反三的进行了培训，提高了员工的识别能力及敏锐的反应能力。制作安全生产宣传条幅、小册子、招贴画、标语等宣传品，要求营业大厅悬挂、张贴等。制造一个人人讲安全，处处要安全的安全生产氛围，做到了时该提醒，处处监督。以知识讲座、答题竞赛等多种形式，对员工进行了安全培训，使广大员工都能掌握一定的安全生产知识及相关法律常识。

（二）端正思想，确保优质服务

在大家都可以创造出功能、质量相同的产品和经营手段的今天,以服务致胜已成为整个通信行业的共识。但服务所获得的效果各有各的不同。心有多大，舞台就有多大。自参加工作以来，他一直本着“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。有一天，一位老人向我投诉，我请老人到办公室，并给老人倒了一杯热水，耐心的询问他要投诉什么。老人说他昨天到营业办理业务时，营业员态度不好，当他不存在。经过我详细的了解情况之后，终于弄明白了原因。原来是他要办理小灵通停用业务，营业员没听清，叫他出示身份证又没带。营业员当时没给他办理，所以就来投诉了。他给老人解释之后，便带领他一起去办理业务。老人临走时还一个劲的给他说谢谢。\*年来，由于我的表现出色，曾获得了\*\*荣誉。得到了公司领导和同事的一致好评和认可。

（三）脚踏实地，努力做好工会主席工作

今年认真学习传达贯彻通信公司工作会议精神和公司工会年度要点提出的目标任务，在电信业务部工会在公司党委和工会的正确领导下，紧紧围绕公司工会的工作重点，脚踏实地开展工作，积极发挥工会组织的桥梁纽带作用，团结和动员全体职工，为公司的和谐发展作出了贡献。1、以丰富多彩的文化活动来凝人心、聚团队是非常重要、并且非常有效的一种方式。通过多次活动，在营业厅已形成了一种健康、团结、乐观、向上的精神风貌。2、加强民主管理，鼓励员工参政议政，为公司的发展献计献策，全年共提合理化建议28条，经合建小组讨论筛选后最终上报公司工会18条。3、大胆创新服务模式，利用晨会组织创新服务会，营业人员就服务管理创新和服务规范化等课题进行交流和讨论，形成“业务有限，服务无限”的共识。通过讨论会后，“微笑服务、快速服务、真情表达”的理念开始出现在营业厅每天的晨会上。4、组织营业员工开展对日常服务工作中客户经常咨询的问题进行大讨论，经过讨论达成共识，大家纷纷表示要从我做起,从现在做起,自己找问题,互相找差距,明确工作定位,把为用户排忧解难,真诚服务变成自觉行动。

**电信副总监述职报告范文 第二十篇**

一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，任劳任怨、忠于职守、勤奋工作认真学习专业知识和业务技能，根据总行年初稽核工作计划以及阶段性工作安排，在做好本职工作的同时，积极引导辖内各支行开展工作，较为圆满的完成了xx年领导安排的各项任务。现将xx年度稽核工作总结如下:

一、基本情况

包片辖内有家支行\*\*个分理处，即支行、分理处、分理处、铺支行、支行、支行、支行，共有员工\*\*人。各项存款较上年同期有较大幅度的上升，但支行、支行贷款营销不足;、不良贷款居高不下，且反弹趋势依然严重，通过历次检查发现信贷业务在总行的规范管理和制度要求下，贷款发放操作初步规范提高，贷款风险得到有效控制;会计基础在创建工作的带动下，会计工作秩序、会计核算和账务处理水平有所提高;安全保卫工作制度已建立，各项安全设施达到了合规标准。因信贷人员紧张，部分社对农户小额信用贷款的贷后检查明显不足，当然在内控制度执行和业务操作还存在一定差距。

二、稽核工作概况

根据总行稽核工作会议精神，除开展其他阶段性工作外，结合我辖区实际情况，先后对我辖区及配角的家支行家分理处，进行了轮序时稽核，共 50次以上的稽核检查，多次的全面序时稽核和全方位的时时跟踪检查，稽核面达 100%。为了确保稽核检查质量高，定性准确，侧重点突出，在每次稽核工作进行前都要结合各支行 、分社，确定必查项，重点项，明确责任，合理分工，从而确保每次稽核检查工作高效、及时、准确、稳妥地进行。我们在进行序时稽核的同时，根据总行要求以及业务发展普遍存在的问题及时开展了多项专项稽核。

三、加强各方面知识学习

(一)加强政治思想和职业道德教育，发扬爱岗敬业精神

本人一贯坚持四项基本原则，努力学习马列主义，\_思想，\_理论，以及党的路线方针政策。高举\_理论的伟大旗帜，努力实践“三个代表”的科学内涵、党的群众路线教育，以及有关金融、法律、法规。通过学习，纯清了思想，提高了认识。

(二)加强业务学习，提高自身素质，乐做“学习型员工”

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习总行下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力，从进入支行以来，我对学习就没有停止过，自己深知如今是知识时代，没有知识在将来将会无立足之地，为此，我坚持学习不放松，《中国农村信用合作》、《中国金融》、《金融时报》及各种稽核方面的知识，成为我学习中的良师益友，从中我学到了不少对工作有帮助的东西。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观;能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，对上级部门的文件精神我深刻领会，使上级精神在工作执行中不走样、无偏差。

四、稽核工作具体内容

(一)接受省总行、\*\*办事处及银监分局抽调，努力完成交办的工作 于\*年\*月\*\*日至\*\*日，参加高管审计;\*年\*月\*\*日至\*月\*日，参加检查;\*年\*\*月\*\*日至\*\*日，参加高管审计;\*年\*\*月\*\*日至\*\*日，参加域风险排查检查。

(二)重点搞好常规稽核工作

1、印证押、现金、结算的常规稽核。主要对业务印章、经办人名章和印鉴章的使用、管理登记及分管情况进行检查;重要空白凭证的领用、保管、销号和再销号是否及时合规;检查结算对帐手续是否严密合规;库存现金、库存管理是否合规，有价单证、抵质押物的保管及管理是否合规;营业设施是否符合安防规定等。

2、岗位操作、会计控制及管理。主要对双人临柜、钱账分管、开销户手续、执行实名制存款、挂失业务的处理及登记、“六相符”、报表的报送及数字的真实性、会计凭证等资料的整理装订归档、计算机操作与维护、柜员卡的使用与管理、费用的审批把关等。

3、信贷基础、操作流程、管理监控。主要对借据的管理、贷款分户账的建立与使用、贷款三查制度的执行、贷款科目的使用、贷款新规执行情况、贷款展期的合规性、新增贷款的合规性、五级分类的偏离度等。

(三)积极开展序时稽核，定期监控各支行经营情况

**电信副总监述职报告范文 第二十一篇**

大家好，我是xx月xx日加入本公司的，被聘任为行政部经理。回顾近一个月的工作，特作如下报告：

第一、近一个月来的工作：

1、在xx月号开始起草了公司的《人事管理制度》等十六项管理制度，在号完成征询意见稿，连同说明一起发给各部门经理或主管，号完成制度的试行文件，xx月号连同说明用电子版形式发给了公司主管级以上干部。我为什么先把制度建立起来呢?因为国有国法家有家规，公司应有公司的制度，我们虽然没有依法治国、依法行政那个高度，但也要依制度管理公司噢，要不你以什么为标准来做其他的事情，很多事情是一环扣一环的，其中一环有问题就影响到全局。

2、整理了员工的劳动合同文本，准备在号开始把那些没签合同的、临近到期的或者已经过期的劳动合同签订。

3、规范了经常使用的公司文件、表格格式，原来没有的补充上。

4、统计和了解分析了公司人力资源管理方面的情况，初步跟部门经理或主管商讨了调整事宜。

5、正在分析员工工资结构，以后按实际情况要做到更合理、更规范，以激励员工士气。

6、对公司固定资产、办公用品进行了盘点，并详细登记在案，使公司物品管理更加完善详细。

7、其他行政部的日常工作。

第二、存在的问题：

1、员工整体工作热情不够高，工作效率不够高，部门之间沟通不足。

2、用车、出差、报销等方面还不完善。比如用车地点就写广州或江门;出差没有指定负责人，有什么改变或特别情况没能及时反馈回公司，有关外出人员，没有一定的监控机制;员工抱怨报销不及时，连累到工资不能及时收到。

3、6S管理(7S：整理、整顿、清扫、清洁、素质、安全、节约)和绩效考核没能真正体现出它们的功能，只是卫生检查和部门简单考评。6S管理和绩效管理这两样都是一个管理系统，没有大量的人力物力是根本建立不起来。其中举一下例子，6S之中的“清扫”，它指的不是简单的打扫卫生那意思，它的真正意思是清扫没有用的人和事物，包括过时或不合理的制度等等，还有最关键的是“素质”，是指人的整体素质的培养和提高，你们想想难度有多高。绩效管理也是一个很大的管理系统，每一部门、每一岗位标准不同、内容不同。没有你们的岗位说明书根本搞不成，要搞也只不过挂羊头卖狗肉。

4、人力资源运用没到位，员工转正、晋升、加薪、调岗等的考核工作还未完善，目前仍处于“拍拍脑袋决定一切”的处理方法上，还未真正通过量化、客观的数据周密细致的全面考评。

5、工资结构不合理，名称相互矛盾。虽然底薪和基本工资是不同概念，但特点差不多，底薪是计算工资的基数，随当时物价而变动的，是以这基数来折算实际的工资，基本工资是工资总额的基本组成部分，具有相对稳定性。现在我们的做法是既写底薪又写基本工资，无形之中就形成一个月有两个底薪或两个基本工资，甚至搞了个基本工资两千多、四千多出来。这两个只能选择一个，基本工资是每个月基本稳定要给那么多的，只多不少。

6、部门之间协作不够，职责不明确，比如昨晚商场部要求水晶仓派四人，水晶仓只想给两人;还有就是明明是自己工作范围的事情推给我，我已经给了一些东西的格式给你，你就按公司的实际情况去修改，该增就增、该删就删，自己不去想想到底怎样做才合理，还要求我详细做好给你。我不是万能!我可以给意见你、协助你，但实际工作还是你自己部门去做，去想，想想有什么方法会更好，效率更高，去改变，有什么好的措施或办法就要改变原来的做法，不要拿着以前的东西，而不去想想它到底合不合理、规不规范，不能拿着前人的东西一本通书读到底。

第三、下一步的工作计划目标：

(一)集中力量解决上述提出的主要问题。

1、希望得到公司领导和大家中层干部大力支持和配合，利用多种形式提高员工工作热情和工作效率。行政部将加强执行力度，在监管过程中“执行力”是人事行政部工作的重中之重，因为规章制度是公司管理的一个核心，但也需要各部门经理、主管的大力支持与配合，共同加强管理，保障公司规章制度体系充分发挥作用，促进公司全方位发展。

2、用车、出差、报销等认真执行公司制度，各项工作环节要紧扣，提高协作的工作效率。

3、做好人力资源的合理配置。我近日在与各部门进行人力资源配置商量讨论时，有个部门负责人叫我先考虑员工的福利待遇，说没人何来公司?对呀!没人不行，但人多也不行噢，关键是多少人是最合适，(用手抓起笔来比喻)。在中国不是怕没人，怕的是人多。那负责人又说留几个人在那里学习当后备，我请问一下：公司请人来是做事还是来学习的?有个著名的企业家的名言是“要学习到学校”。他又说我精简人员是没事找事，他的部门个个都是精英。这里我

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！