# 个人述职报报告8篇

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-02-14

*一份完整的述职报告，可以帮助我们认识到自己在职业发展中的跨部门合作能力，通过述职报告我们可以发现自己在工作中的组织能力和时间管理能力，下面是小编为您分享的个人述职报报告8篇，感谢您的参阅。个人述职报报告篇1尊敬的各位领导、各位同事：我是餐饮...*

一份完整的述职报告，可以帮助我们认识到自己在职业发展中的跨部门合作能力，通过述职报告我们可以发现自己在工作中的组织能力和时间管理能力，下面是小编为您分享的个人述职报报告8篇，感谢您的参阅。

个人述职报报告篇1

尊敬的各位领导、各位同事：

我是餐饮部厨师长王友。伴着圣诞节的喜庆和元旦的气息即将到来，20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首20xx年，在各位领导的指导下，在同事们的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，工作在生产第一线，对每位员工高要求，对他们各方面严格管理，小到每周的例会，大到每月多次的传授厨艺和灌输当今餐饮的诸多新元素及餐饮知识，有了我和大家的辛苦付出，才有了今天我们能为，来我们园区用餐的宾客提供精美的菜肴和优质的服务，现将一年来的具体工作总结如下。

一、食品安全方面

食品安全是厨房工作的头等大事，为把好食品加工的各个环节，保证安全生产。我给厨房里每位员工划分了卫生责任区，要求他们对各自的卫生区、食品原料、存放容器等负责，并由我和食品检验员进行不定期检查。

其次，加强食品原料的分类管理督导工作。对食品原材料的进出使用。将厨房用具在固定位置分类管理，并粘贴胶条加以定位。对厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地定期清理、定期温度和湿度测量。

第三，在细菌滋生活跃季节，邀请餐饮部食品检验员定期给厨房员工进行培训，从试纸的使用到和各种消毒的标准方法，从标准化洗手到食品安全知识的普及等，使大家对食品安全有了更深刻的认识，提高了食品安全全员参与的意识。

二、经营方面

我在各位领导的指导下、制定较合理的经营计划。如：根据季节性原料供应特点，推出一些特价菜和创新菜，例如针对市场所有原料价格都在上涨，但是菜品的销售价格还要保持原来的价格，所以我们精心研发，利用普通的原料做出色、香、味、意、型的低价位菜品。

三、管理方面

我结合员工实际情况加强素质教育，每月再忙也要抽出时间有针对性的厨艺培训，并经常激励他们在日常工作中多看多学多记，以便以后在重要的工作岗位上发挥大家最大的潜力。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等，现在我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。曾经有些员工不理解我们严格的管理，记得曾经有位员工餐厨工来找我，说我们也就是给员工做餐，土豆丝有必要切那么好吗，当时我很明确的告诉他很有必要，并且给他讲其中的`道理，首先从自身来说你严格要求自己打好刀工的基本功，史自己将来在厨艺上才能有更大的发展。现在回想这严格要求没有白费，让我们到现在看到的的是一支良好的厨师团队。

四、出品控制方面

菜肴质量是餐厅得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味、意、型稳定。我们还认真听取员工、前厅服务员及宾客反馈意见，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足。同时我们还把宴会婚宴菜单、桌餐标准菜单有针对性的进行修改，好让经常来用餐的老客户享受到不同口味的新菜品。完成以上工作后，我在餐饮部指导下对明年餐厅带照片的新菜单进行再次整理和研发，确保体现不断吸纳当今餐饮业的诸多新元素的经营特色，以此形成我们金都绿洲独特的餐饮品牌，确保回头客每次都可以尝到新口味的美食。

五、成本方面

在保证出品质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。身为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：经常去市场询价，或同采购和库管沟通，可以第一时间掌握价格，以便更精确的制定原料价格表、每次询价都要带很多原料回来降低成本、时刻掌握库存状况，坚决执行先进先出原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去。研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成套餐小菜，以降低成本。还让每个厨师都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每厨师身上，每月成本率一出就会在第一时间告知他们每个月高了还是低了，使所有厨房厨师都关心成本，从而达到效益最大化。

六、得与失

在这近一年里，我同时管理着x个厨房的厨师、厨工，在x至x月份用餐较多情况下，由于我们x个厨房人员都配备不足，在这段期间我们大家加班加点，用自己的辛勤和汗水圆满完成了一次又一次重大接待任务，在大家坚持不懈的努力下，绿都商务会馆的这个品牌得到了大多数顾客的认可，尤其是婚宴的接待，为来年婚宴的预定起到了一定的积极作用。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效。在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得较好的成绩。当然，我们也还存在不足，比如我们最关心的营业收入，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到为会馆增收效果。从这个角度来说，我深感肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。与此同时我相信在各位领导和大家的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的20xx年！

述职人：xxx

20xx年x月x日

个人述职报报告篇2

尊敬的领导：

你好!

很感谢公司对我的信任，将xx店交给我来管理，作为我们这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

一、人员管理

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。

日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

二、人员培训

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的\'强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

三、房源维护

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。

一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

四、客户维护

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。

大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这需要在建立信任基础后引导，这样的客户在引导成功前看房成功的机会比较小。所有的客户都希望获得最好的物业和最低廉的价格，以满足自身“机会，占便宜”的心理，需注意的是这种心里是一种普遍的心里需求，因此在推荐物业时一定要做好铺垫，营造“机会及占便宜的”气氛，这种气氛的成功营造往往比自己本身更为重要。以上也是我对配对的一些个人经验之谈。需求客户的维护也部分遵循房源维护原则，同样建立档案，分级别跟踪，经常联络，了解客户需求的变化，带看后的情况详细记录，做到知己知彼百战不殆。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年x月x日

个人述职报报告篇3

自xxxx年x月,担任xx区民宗局局长以来，在区委、区政府的正确领导下，在区人大常委会的监督和支持下，我与班子成员一起，围绕区委、区政府的中心工作，开拓进取，勇于创新，清正廉洁，勤奋工作，为推动我区民族宗教工作与发展做出了不懈的努力。

一、认真贯彻执行宪法、法律、法规及各级人大通过的决议、决定，切实推进民族宗教依法行政工作。

xx区民宗局是负责全区民族、宗教、蒙古语文、翻译、旅游等数项社会行政事务性工作的政府组成部门，面对行政执法工作量大、任务十分繁重的形势，作为单位主要负责人除了加强业务法规学习外，在贯彻执行中采取了以下一些措施：一是在内部工作分工上，实行了定岗定责，建立健全了目标管理责任制。二是重视和加强对工作人员的业务学习，全面提高工作人员的业务素质和工作能力。通过每周半天的学习例会和每月一次内部培训等形式，安排每个工作人员轮流讲授岗位工作所涉及的法律法规、业务工作情况及工作要求，全员讲授，全员听课，以讲促学，学以致用，使每个工作人员全面了解掌握民宗工作基本业务。三是在具体行政行为时，我能以身作则，严格按照法律法规和工作原则办事，自觉用法律法规来规范自己的行政行为。同时，在工作中要求每个工作人员都能贯彻落实区人大常委会作出的《关于加强依法治区的决定》，做到政策法规透明、行政程序公开、办事结果公示，行政行为合法，确保了民政各项政策、法规在全区得到依法严格的执行。

二、切实履行工作职责，推进民族宗教各项工作长足发展。

(一)扎实做好民族工作，促进民族团结进步

1、开展形式多样的民族团结进步法制宣传教育活动。今年我局以“一周两月”民族宗教政策法规宣传为载体，扎实开展了党的各项民族宗教政策宣传教育活动。一是按照全市民族工作会议的要求，及时制定宣传方案，动员各基层单位积极行动起来开展各类宣传教育活动。二是为扩大宣传，今年我局印刷了《民族宗教蒙古语文知识问答》、《外来少数民族人员服务指南》、《包头市社会市面蒙汉两种文字并用管理条例》、《城市民族工作六表四册》等宣传材料在全区范围进行宣传。三是在九原影剧院广场举办了大型民族宗教蒙古语文政策条例的宣传活动。活动期间制作了大型公益广告x块、展板xx块、路旗横幅xx条、发放宣传单共计xxxxx份。四是在主要街道悬挂横幅标语、在广场设立民族宗教政策咨询点。五是组织各机关单位、社会团体积极参与市民委举办的少数民族政策法规知识竞赛，收回并上报xxxx份试卷，其中三名同志荣获优秀个人奖。六是组织开展xx区第十二次民族团结进步暨学习使用蒙古语文表彰活动，并向自治区、包头市上报推荐了先进集体和先进个人。于此同时，我们利用九原政府一楼的led和九华桥上下路段led进行日常滚动宣传教育。

2、进一步提升城市民族工作服务水平。一是对城市少数民族人口及少数民族流动人员情况进行了摸底统计，为下一步工作的有序开展打下了坚实的基础。二是为使更多的少数民族群众得到更好的服务和帮助，我区将少数民族活动中心落户在阿嘎如泰嘎查。三是印制了xxx份三级网络助理员责任书，确保民族工作落实到基层，下一步将一一完成责任签定工作。四是为调动进城务工人员的积极性，鼓励其为xx区社会发展做出贡献，我局在综合调查少数民族进城务工人员的基础上，从中遴选出那日苏、王海心、菅玲玲等x名优秀进城务工人员上报市民委进行表彰。

3、加快少数民族和民族地区经济社会发展。一是积极申请少数民族发展资金项目，为少数民族地区经济发展提供后续服务。今年我区积极申报了柏树沟祭火广场、蒙泰绿源肉羊养殖、合盈种植农民合作社蔬菜大棚等x个项目，申请资金达xxx万元。二是管好、用好、实施好项目资金。我局会同各相关单位对阿贵沟嘎查笨鸡散养、乌兰计七村肉羊养殖项目、梅力更嘎查人畜饮水工程项目和梅力更嘎查牧家乐接待区项目进行了检查验收。三是将阿嘎如泰嘎查上报为《十二五期间少数民族特色村寨保护与发展项目》，项目申报成功将为xx区争取国家级扶持资金xxx万元。

4、把好事办好，实事办实。

个人述职报报告篇4

尊敬的各位公司领导：

大家好！

近两年来，对我来说是不平凡的时期，自上任新的工作岗位以来，在住建局党委的直接管理和领导下，我坚持深入学习坚持与时俱进、开拓创新，坚持公开、公平、公正的原则，坚持制度管理，弘扬正气、反对邪气，在房地产公司起到了领导班子成员的一定作用，并积极带领所分管的部门人员超额完成各项目标任务和经济指标，以及临时性任务，现就近两年来思想、学习、工作等情况作如下述职：

一、坚持学习，加强政治素质提高

本人始终坚持加强自身世界观、人生观和价值观的改造，努力提高自身的政治理论水平，积极参加公司组织的各项政治业务、学习活动，深刻领会其精神实质，在实际工作中加以贯彻。

近两年来，按照公司的要求，书写心得体会、学习笔记多篇。通过扎实的政治理论学习，为自己开展各项工作提供了一定思想保障，在日常工作中，注重观点和方法，具有独立解决疑难、复杂问题的能力，工作成效明显。自身领导能力和领导水平不断得到提高，能够牢固树立大局意识，积极主动配合公司“一把手”工作，较全面、准确地看待问题、分析问题、解决问题。在加强理论学习的同时，更注重于法律知识和业务知识的学习，有力地促进了自身工作的开展，使自己更加胜任本职工作。

二、坚持立足实际，有序开展各项工作

本人作为房地产公司的一名领导，坚持做到“认真务实、立说立行、团结协作、勤政廉洁”的要求，注重在工作中不断总结提高，坚持在干中学、学中干，努力钻研业务知识的学习，同时有效的结合到工作实践中。近两年来，所分管的房管股以及公司第三产业等部门都取得了可喜的工作成绩，尤其是房管股作为房地产公司的一个窗口，面对百姓，本人坚持做到想事、干事，定期不定期地逐户探查承租户的房情隐患，及时督促整改，确保安全无事故，保障人民群众的生命财产安全。对所承租的营业用房进行大胆尝试，走市场化租赁运作方式，为近两年房管股的经济指标任务的超额完成打下了坚实的基础。在工作中，坚持制定相关制度，精细管理、强化措施，使管理有章可循、有据可依。坚决做到尽心谋事、倾力干事，以“多干少说、先干后说、干好让别人评说”的决心，带领所分管的部门人员团结一心，从小事做起，一步一个脚印求生存、促发展，扎实有效地推动了公司的各项工作全面快速发展。

三、今后努力方向

在今后的工作中，我要努力做到以下几点：

1、努力学习，提升综合素质，提高领导能力；

2、严格要求，廉洁自律，塑造领导干部形象；

3、勇于创新，深挖潜力，确保所分管的部门业绩有较大的突破。

回顾最近工作，有成绩，有进步，但也有差距和不足。总之，我要把这次述职当作新的起点，以更敬业的态度、更负责的精神、更扎实的工作、更无悔的奉献，为公司的振兴而兢兢业业、任劳任怨、勤奋工作。以上是我的述职报告，不妥之处，敬请领导和同志们批评指正。

个人述职报报告篇5

尊敬的校领导：

您好！

时间过得真快，20xx学年度已经结束了。在这一年中，我时时处处以一名人民教师的标准严格要求自己，以创新教育方针为指导，以教好学生，让学生全面发展为己任，踏踏实实，任劳任怨。为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，先将本人在这一年来的思想工作述职总结如下。

一、思想上

在这一年里我时时处处不忘加强思想政治学习。关心国际时局，关注国家大事，民意民生，积极向党组织靠拢，并于20xx年元x月x日被正式批准成为党组织中的一员。自被批准为一名共产党员之后，我更是以一名党员的标准严格要求自己，处处做同志们的表率，发挥模范带头作用。在这一年里我从不因故请假，迟到，旷工。不怕苦，不怕累，总是以百倍的热情投入到工作之中。

二、工作上

在这一年里我积极服从学校领导的分配，主动挑起最苦最累的管理学校伙食的工作，及工会与少先队工作，除此之外，还担任了五年级的班务和语文教学工作。从不因任务重，太辛苦为由向领导诉一声苦，叫一声累。

教学及班务工作上，我虚心向老教师请教，积极参加教研活动，认真学习《新课标》，领会新的教学理念，转变角色，把微笑带进课堂，注重学生的全面发展。认真，耐心的教好每一个学生，上好每一节课，开好每一次班会。经过努力，我所带的班级整体风貌有了很大的转变，学生成绩也有所提高。在搞好工作的同时，我还不忘与同志们搞好团结，尊敬领导及同事，真诚的对待每一位同志。

三、不足上

在这一年的工作中，我以一名党员与教师的双重标准严格要求自己，得到了学校领导，教师们及学生们的好评。但是，检查起来，所存在的缺点毛病也是不少的，还需今后努力改正。主要缺点还有以下几个方面：一是理论知识的学习还是欠缺，还存在有懒惰思想；二是工作虽然很努力，可是个人能力还有待提高，学生成绩进步太慢。

今后，我一定在校领导及全体同志们的帮助下，加强学习，提高工作能力，使自己的思想和工作都能更上一个台阶！

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

个人述职报报告篇6

20xx年8月12日，从七个人开始筹备到9月22日一共40来个人正式营业，这期间有泪水也有欢笑，有挫折也有成功，在这期间我收获了很多，成长了很多，让我深深的体会到餐饮无小事，事事是大事，只要用心对待每一个人每一件事，一定会有回报。

江阴店9月22日开业，开业的情况是在我们的预想之中，甚至超出了我们的预想，当天营业额高达7万五千多，实收42578元，总接待人数660人，总单264单（本店一共169个餐位，82张桌），即使面对这么大的挑战我们的每一个员工都真诚认真的对待每一位顾客，即使是再忙，也没有人又怨言也没有人打退堂鼓，出色圆满的完成了开业当天所有的接待工作。

一:营销

江阴市场是具备一定的潜力，从开业一直延续到国庆，每天的营业额基本上都在1万五左右，但是节后的惨淡却超出了我们的预想，由于我们处于广场的最东面，人流量少，再加上在广场内有3家火锅店，仅有的一点客流也遭到了分流，并且由于前期筹备时我们的营销工作没有准备充分，开业后我们只能很被动的进行营销，主要分3个部分进行营销：

1：网络营销——团购

在看到市场明显的开始转淡的时候，我们及时的联系了团购商家，并签订了协议，从10月8号开始我们的团购开始在拉手网上上线，包括双人套餐和自助餐；随后在糯米网上也上线了自助餐的团购，10月份团购已经开始初见成效，10月份团购金额合计21521元，占总实收营业额的6.6%，接下来团购的比重也相对加大，这样就更加考验我们对成本控制的把控力度了。其他月份的数据请参考附表一（营业额汇总）。

2：对内营??

在节后所有的餐饮商户都开始转淡的时候，万达广场的主力店包括大玩家（电玩城）、万达影院，他们的生意却没有受到很大的影响，每天的客流依然保持正常的状态，甚至是人员爆场的情况也是经常有的，在外部销售受阻的情况下，我们决定对内营销，联合主力店，对主力店的会员给予一定的优惠政策，从带动内需，把我们主动推销给主力店的会员。

所以我们与大玩家、万达影院签订了双方互利的协议。我们的消费者凭我们店的消费小票去大玩家可以换取游戏币，而大玩家的会员来我店可享受本店的会员折扣，并且定期把我们店的现金券、赠菜券提供给大玩家做为奖品以及会员的福利；万达影院的优享卡会员享受本店会员折扣，钻石卡、车友卡会员享受比例八折，自助餐立减10元一位，本店员工去万达影院可以以5折的价钱购买当日的电影票，这样既带动了双方会员的流动消费，也给双方的员工提供了一定的福利。

3：对外营??

既然顾客不主动上门消费，那么我们店的优惠信息顾客也了解不及时，甚至不知道，所以我们选择了与广场外的其他商家和银行合作，通过他们对其会员的宣传和推广，从而把和邑告诉给每一个江阴人，打响和邑的知名度。与我们合作的商家有：大唐善德（贵金属行业）、12580、交通银行、广发银行、农业银行、如家酒店、汉购等，其中效果最明显的就是与农行合作的五折优惠活动，年前由于农行的推广和营销方案没有针对性，所以效果不明显，从去年年底开始农行和汉购联手加大推广力度，有针对性的在万达广场内进行银行卡的办卡活动和营销方案，农行汉购卡的持有人数越来越多，所以在今年1月份（第二季度活动）开始我们周五合作日的生意明显好转，营业额是平常的至少2倍，用卡的比重也明显上升。具体数据请参考附表一（营业额汇总），附表二（万达商铺对比），附表三（农行补贴明细）。

二：人员编制

按照最开始的预想，江阴店的人员编制是38人，再加上支援人员和太仓筹备人员，江阴店9、10、11月的人员编制高达43人之多，所以每个月江阴店的人力成本就相当的有压力，每个月合计大约9万多，3个月加起来人力成本至少多了7万，12月份太仓开业之后，人员编制缩少到32人左右，在这种人员编制的情况下，还是有很多人员会闲在那里，所以我们并没有充分的利用所有的编制，也没有充分的调动起员工的积极性，部分员工甚至产生了惰性。

为了避免这种情况愈演愈烈，应公司的要求和本店的实际情况，我们现在暂定江阴店的固定编制是23人，同时也给员工增加了底薪，在晚市、周末和节假日的时候可以适当的请兼职，这样既可以有效的控制人力成本，也在一定程度上把员工的积极性和主人翁精神调动起来了。这样我们当店的人力成本大概可以控制在6万左右，每个月至少可以节省2万左右，希望通过我们不断的摸索和实践，寻找出更加适合和邑发展的模式。

三：成本控制

由于江阴店是公司第一个在江苏省的分店，并且离公司路程也较远，由最开始的所有原材料从公司配送到现在部分原材料由分店在当地寻找便宜并且不影响出品质量的货源，从而降低原材料成本和运费的成本。

例如：筒子骨：江阴店买得最好的锅底就是钙骨锅，至今一共卖了6271份，而公司的配送价格比我们本地的价格高一倍，质量也相差无几，通过和出品部的协商和比对之后，最后决定用江阴本店的货源，这样一个月下来就可以节省上千斤筒子骨的差价；大闸蟹从开始的25元一斤到年前的32元一斤，到年前我们找到14元一斤的大闸蟹，平均每天我们都需要用掉25斤的蟹，从而光每天在这一项上面就节省而了450元一天.从每一个菜品开始，从每一个细节开始，做到每一个方面都能够用最少的钱出最好的食材，这是我们的目标！

四:20xx年的计划与展望

1：把公司的人员编制要求落实下来，在3月份摸索出适合江阴店的兼职模式，既不影响服务质量，又能够达到人员编制的要求。

2：继续寻找价钱合适的新货源，把自助餐的品种丰富起来，让客人吃得有价值感，物有所值，从而让我们的顾客回头率增加，老顾客的比例加大，那么我们的淡季渡过得也没有那么艰辛了。

3：加强对厨房的管控力度，减少浪费，和厨房管理层一起把好成本控制这一关，保持楼面和厨房的定时沟通，减少隔阂。

4：由于人员比较少，我们忽略了员工的培训，导致部分新员工对我们公司的企业文化和服务技巧掌握不到位，所以我们要制定一个长期的培训计划对楼面进行业务技巧、仪容仪表、礼貌用语方面的培训，定期进行新员工和老员工的培训，把服务做到最好。

5：通过一段时间成本统计、顾客调查以及店内的观察，在晚市、节假日满座的情况下选择自助餐的客人还是偏多的，而且午市的成本与晚市的成本相差无几，甚至在高于晚市的成本，所以我们一直在考虑是否统一回转带的价格，或者是开辟另一个区域来进行价格较低、吸引力更大的一种模式，我们的回转带是非常具有特色的，自助餐也是非常有吸引力的，而且广场内有个海鲜自助餐厅生意不错，但是价格比我们高，这样我们可以选择中下的的消费价格，来吸引一部分徘徊、犹豫的客户，最后所以通过和公司和商量决定bc区改成自助区，a区和包厢暂时保存，先留住一部分人均消费高的顾客。

希望通过此模式的更改能够让江阴店安全渡过餐饮的淡季，并且最终成就一个新的经营模式。

6：营销计划

a：通过20xx年的促销推广，发现江阴店20元代金券的回收率可以达到20%左右，而且老顾客要求送20元券的愿望也非常强烈，在江阴店还没有稳定的情况下，20xx年第二季度我们当店的计划是满百送20，以此类推，六张封顶，消费时满百可用20，以此类推，六张封顶。

b加强与万达广场的合作，积极参与万达的活动，只要是万达进行大的活动，打包与我们商家合作，每次的效果还算可以，万达的影响力依然存在，只要依附万达这个大的平台，做好当店的营销，我相信潜力无限。

c：网络营销继续进行，网络的影响力现在是不可估量的，团购在20xx年第二季度我们会继续上线，在店内模式更改的情况下，推广力度也许会更大，折扣力度也会加大，先把和邑推向江阴市我们现阶段最重要的任务。

d：与银行合作，我们店的收益是很明显的，活动效果也很明显，所以在第二季度我们会继续与银行的合作（在万达没有干涉的情况下），也会寻找其他的活动商家或者银行来进行推广。

e：bc区更改前期，我们要进行大量的宣传，第一：依托万达，每天不定时的进行广播稿的播报，让每个来万达进行消费的顾客了解到我们店的信息；第二：宣传单的派发，每天闲时段在步行街等人流量大的场所进行分散式的派发，在万达广场附近以及广场内进行针对式、集中式的派发；第三：短信群发的方式对江阴的每一位市民进行宣传。

以上只是本店一些简单的思路，希望公司能够在营销和其他方面给与大的支持，在1年之内把江阴店推向每一个江阴市民。

最后非常感谢公司和股东的信任，我们江阴店全体员工一定不负众望，在公司领导和股东的支持下、我们全体员工的努力下，江阴店越来越好，20xx年我们大家一起努力！

个人述职报报告篇7

按照县委组织部的安排，我是20xx年3月1日加入到同步小康驻村工作中的，我们\_村驻村工作组由\_和我3人组成，现就\_村驻村工作组开展工作以来的情况向各位领导报告，不当之处敬请批评指正。

一、抓政策宣传，提高驻村知晓率。

一是宣传形式多样，通过召开村支两委会、村民代表会等形式宣传驻村工作的目的和意义。

二是宣传内容丰富，以乡制定的小康实现程度监测表为抓手，挨家挨户进行统计，借机宣传了十九大、全国两会等精神，同时协助收取了适龄老人养老险，既推动了工作，又提高了驻村工作组在村民中的知晓率。

三是宣传渠道宽广，把平时驻村工作的心得整理成信息发布在党建网、组工网等网站，提高了村驻村工作组的知晓率。

二、制规划引领，增强致富信心。

一是制定村发展规划和工作组计划，通过走访调研，了解村民对发展的想法，征求村支两委意见，制定了xx村3年发展规划，同时根据职能权限拟定了工作组年20xx年度工作计划，理清了发展思路，指明了发展方向。

二是以项目作支撑，指引村民小康路，一方面引导公司在村域内建洗选厂，该厂预计投资1500万，现已完成选址，征地工作基本结束。按照约定将修建一条长4.2公里，宽4.5米宽的机耕道，道路涉及用地由公司出资补偿，道路建成后村民和公司共用，此路正在修建中。该厂的用工优先考虑村村民，投产后将解决数十个村民就业问题。另一方面引导景区开发，现公司正在同村、支委商讨开发事宜，一旦达成协议，村集体经济将达百万以上。

三、注重矛盾调解，构建和谐村寨。

一是注重矛盾排查，通过走村串户、村民反映、村支委打听等多种渠道了解村民矛盾，梳理汇总，逐一调查。

二是注重矛盾化解，将收集到的矛盾认真研究，组织调解，现已调解矛盾12起。调解不成的引导通过法律途径解决。比如：\_争议事宜，工作组与村支两委多次调解，因双方都不让步，引导他们杜绝上访，依法维权。

四、强党建指导，提升堡垒战斗力。

一是党员创业带富效果明显，20xx年村支两委成员烤烟种植都在50亩左右，每户年收入预计10万元。取到了良好的示范带头作用。

二是党建工作扎实有效，今年5月xx村被省委组织部评为“五好”党支部，驻村工作组参与创建后期的资料收集、整理、归档。6月25日县委组织的\'半年目标交叉检查，xx村标准化党建获得了98.5分的好成绩，排名全县十乡镇第一；驻村工作检查90.5分（总分92分，知晓率5分和半年述职3分统一没查），在全县73个驻村工作组排名第3名。

五、重民生服务，提高驻村满意度。

一是通过小事见真情，把村民的烦心事当成自己的事来办，每件小事的办结，都会得到村民的好评，比如\_，家养5头母猪，去年因母猪体重不够没能买上保险，今年想买保险没门，我到乡政府农业中心了解后答复他每年7——10月买即可，\_感到十分高兴。

二是通过搞活动密切党群、干群关系。在今年六。一儿童节期间，驻村工作组协调了4000余元钱为村里的30多位中小学生购买了书包等学习用品，召开现场发放会，邀请了修文实验小学、实验幼儿园得部分学生与\_村的儿童共度六。一节，增加了驻村干部与村民的感情，提高了村民对驻村工作的满意度。

虽然，目前我们的驻村工作虽取得了较好的成绩。但是，还有一些不足之处，我们应戒骄戒躁，通过总结和虚心学习其他驻村工作组的成功经验，不断地拓展思路，充分挖掘潜力，以更好地开展好驻村工作，尽限度地造福和服务好\_村村民。

个人述职报报告篇8

各位领导、评委：

大家好！

我叫xx，20xx年x月毕业于xx水利水电职业技术学院电力系统自动化技术专业，20xx年x月进入xx水电开发有限责任公司机电部进行电气运行值班员岗位实习。20xx年x月正式成为xx水电站发电部一名电气运行值班员，从事电气运行值班工作直到现在。现将我任职以来工作、学习情况向各位领导和专家做一个简单的汇报。

一、政治思想

用科学发展观统领思想，尊重实践、深入实践，认真研究和解决实践中的问题，不断提高认识问题和解决问题的能力。坚持实事求是，不断提高自己的政治思想觉悟与水平，不断地探索与追求。

二、工作态度

自参加工作以来我一直严格要求自己，认真对待自己的工作，自身很好的为自己定位，尽管工作条件很艰苦，但对我们年轻人来说，也不失为一次锻炼自我，挑战自我的机遇。对工作勤勤恳恳、任劳任怨，有始有终。理论来源于生活高于生活更应该还原回到生活，在这样的一个环境，还有许多值得我们来发现的好东西，值得我们来深究学习的地方。我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际的工作很好的结合在一起。在工作中不断地改变自我，适时地对自己提出

不同的要求，在工作中不断总结经验，提升自身工作能力的同时，在工作中不断地学习，也在工作中逐渐的成长。

三、学识水平、专业能力

作为一名电气值班员，不仅要有过硬的专业理论知识，还应当具有丰富的现场实际操作经验。对于刚走出校门时的我来说后者相当欠缺，因此在理论知识加强之余，经常到施工现场去学习和积累一些基本的操作技能，勤动手多动脑。

20xx年2月进入公司以后通过了安全规程考试以后，经公司的安排先后去了xx水电站和xx水电站进行为期x个月技能学习。学习完成后回到公司，参与xx电站的主变、gis、辅助设备、继电保护、监控系统以及x机组、x机组等电气设备的安装。通过参加电气安装，了解的变压器的安装方法，对以前所学的变压器的工作原理有了更实际的理解，不在停留在书本上的理论。对gis和监控系统等先进设备也有了新的认识和新的理解。了解了很多以前没有见过的自动化原件的工作原理，学会了监控系统的组成，以及基本操作。以前学校学的是老式的继电器保护的原理，和现在的微机保护原理差不多，但是毕竟停留在理论例如：以前学习的变压器差动保护，书本上讲的就是两侧差动电流达到启动电流保护动作，但实际中就分为了差动速断，比率差动等加入很多附加条件让保护动作更加可靠。通过这次安装真正认识的理论和实际的区别。

20xx年虽然电站x机已经发电，x机组即将发电，我们的工作重心也转移到了电气运行值班。但是我的学习丝毫没有松懈，因为我们还年轻家里的.事情不多。所以经常利用休息时间去参与xx机组的继电保护，监控系统下位机、调速器、励磁系统安装调试，对理论知识进行巩固，实际操作加强了，最重要的是对在参加一号机是留下的很多疑问获得了解答。

20xx年和20xx年电站的所有机组都已经发电，我们的主要工作任务也就是运行值班。我知道知识是学不完的，所以我经常利用业余时间去参与检修班的检修工作。20xx年下半年在得到公司领导的批准下参与了20xx年电站的年度大修，我主要参与电气方面的高压试验和二次部分的保护试验。跟着这些在电力行业奋斗xx多年的老师傅学到的不仅仅是设备的原理安装过程，更重要的是他们教给我们的经验。特别是电气方面一定要注意细节，往往事故就发生在一瞬间。

我知道要成为一名合格的电气值班员，光对设备的结构一清二楚是远远不够的，因为我还必须知道所有的安全操作规程，而且是要烂熟于心的，并且最终还要依照这种安全规程全部做到习惯性不违章的地步。

现代科学突飞猛进，技术日新月异，只有不断学习才能不被新知识淘汰。为了不断吸收新知识、新技术20xx年9月报名参加xx理工大学成教学院的电气工程及自动化专业本科的学习深造。

四、总结

经过近几年的工作时间，我对工地现场的运作越来越清晰，对仪器设备也越来越熟悉，与同事们也是越来越亲近。另外从水电站的建设到运行发电各个环节有了整体的认识，在了解的同时，也在逐步的

提高自身对仪器设备及理论的认识和学习，在工作的这段时间内我的个人工作能力有了一定的提高，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今后的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨炼自己，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

谢谢各位领导、专家对我长期的关心与帮助！

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！