# 公司年度述职报告5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-07

*只有真实的述职报告才能帮助上级了解我们的工作进展和成效，虚假的述职报告可能会被揭穿，给自己带来尴尬和不必要的麻烦，以下是职场范文网小编精心为您推荐的公司年度述职报告5篇，供大家参考。公司年度述职报告篇1不知不觉中，20xx已接近尾声，加入x*

只有真实的述职报告才能帮助上级了解我们的工作进展和成效，虚假的述职报告可能会被揭穿，给自己带来尴尬和不必要的麻烦，以下是职场范文网小编精心为您推荐的公司年度述职报告5篇，供大家参考。

公司年度述职报告篇1

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（五）加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

（六）制订学习计划做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（七）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我非常感谢公司领导特别是x总、x总及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了xx公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改进，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

公司年度述职报告篇2

尊敬的各位领导、各位同仁：

转眼间，又到了年末，20xx就这样在忙忙碌碌中不知不觉的过去，但这一年，仿佛过的格外快。回想一年前的今天，刚刚经历了20xx年农险在重重压力下实现突破发展，我显得信心满满，所以当面对今年5.2亿的全年任务时，比起压力，更多的是挑战新高度的欲望和信心。如今，20xx已尘埃落定，全年任务超额完成，终于松了一口气。面对这样的结果，有不负众望的轻松和喜悦，也有这一年忙碌的感悟与思考。比起最初的踌躇满志，现在我更多的是对这一年来农险经历曲折发展的感悟和对未来发展的冷静思考。

今年以来，在分公司的正确领导下、在机关各部门的支持配合和农险条线全体同仁的通力合作下，紧紧围绕公司农险业务发展战略部署，坚持 “发展为中心、效益为目标、合规为底线、抢抓机遇、加快发展”的工作思路，上下一心，攻坚克难，奋力拼搏，实现保费收入##亿元，同比增长25.31%，提前完成总公司下达的农险挑战型目标，系统排名第四，并实现历史性突破。这一年，我们顶住了力度空前的监管风暴，顶住了全面升级的竞争压力，超额完成任务并首次取得##农险市场第一份额；份额与增速双料冠军，充分展示出了我公司的核心竞争力和无所畏惧，迎难而上的中华精神。20xx，必将是##分公司农业保险里程碑式的一年。在此，我将一年来的工作汇报如下，请各位评议：

一、20xx主要工作

（一）全力配合检查，总体获得好评

今年年初，接到监管部门通知，财政部与保监会将组成联合检查小组开展全国性的农业保险专项检查，##省成为重点检查省份之一。我公司作为##农险市场主要经营主体之一，自然榜上有名。得到这个消息时，我顿时感到有压力，虽然经历过大大小小很多次检查，并且由于我公司始终坚持合规经营的工作原则，在历次检查中均获得较好评价，但是，这次大规模、高规格的检查也是我第一次面对，忽然觉得心里没底。总、分公司领导也都十分重视这次检查，及时安排部署各项准备工作，并表示总、分公司各相关部门将全力配合农险部做好本次检查工作。我作为农险部负责人，责无旁贷，立刻投入到了各项准备工作中。一方面安排本部门着手准备检查需要提供的各项材料，同时与分公司相关部门协调迎检事宜；另一方面，第一时间与需要检查的驻马店中支公司取得联系，告知检查工作安排，并赶赴###公司现场安排指导，要求###中支做好一切迎检工作，全力配合检查。从4月10号检查组正式进场，到7月15号现场反馈，近4个月的现场检查过程中，##总和我几乎是全程陪同检查组。为了检查过程中实地回访不出差错，在炎热的6月陪同检查组走进乡村入户调查和回访，第一时间响应检查组提出的各项要求，帮助检查组与基层机构、财政所、地方政府等之间的沟通和协调工作。同时，为配合联合检查组查调结合的工作思路，我安排本部门专人组成了农业保险课题研究小组，用了一个月的时间加班加点，帮助检查组完成了《关于农业保险经营模式、财税支持政策经营中的问题与对策》、《基层服务体系建设》、《##省农险市场状况》等5个课题调研报告。最终，检查结果证明所有的辛苦是值得的，我们的配合取得了检查组的满意，我们的农险经营情况总体上获得了肯定。这是农险战线全体同仁们辛苦付出共同努力的结果，是全公司的胜利，也极大的鼓舞了我们后续把农业保险做大做强的信心和决心。

（二）紧盯业务发展，确保任务达成

业务发展始终是公司的中心工作，作为公司的第二大险种，农险业务不仅对公司的业务规模与经营效益贡献显著，更重要的是，作为公司优势、特色险种，农业保险的经营成果有助于提升公司品牌形象，增强公司核心竞争力。为确保农险业务的有效达成，我重点从以下几个方面开展工作：

1、认清发展形势，及时调整业务结构。种植业保险一直是我省农业保险的主力险种，但是从近几年的发展情况来看，由于土地集约化程度不高、土地基础信息不健全、保障程度偏低，缺少科学技术手段支持等原因造成的承保难、理赔难的问题没有得到很好的解决，数据真实性受到了政府及监管部门的质疑，种植业保险遭遇瓶颈，发展乏力，这从上半年冬小麦保险大幅下滑的数据中可见一斑。而此轮力度空前的联合专项检查，对种植业保险的发展更是雪上加霜，与此同时，我省作为生猪养殖大省，养殖业保险发展却相对滞后，发展空间巨大。正是由于看清了这种发展形势，我及时调整了发展思路，一方面收紧种植业保险承保政策，保证数据真实性，另一方面把发展方向悄悄转移到养殖业保险上来。

2、积极运作，营造良好外部发展环境。为了给农业保险的发展营造良好的外部环境，这一年来，我多次拜访财政厅、畜牧局、保监局等职能部门，就推进育肥猪保险工作进行了反复的沟通与协调。今年8月，农业部与保监会在成都联合召开了保险支持畜牧业发展经验交流会，我陪同##市畜牧局领导出席会议，会上，我公司与##市畜牧部门合作形成的养殖业保险“##模式”被作为典型向全国推广，##市畜牧局领导作为典型代表发言。我们在养殖业保险方面所做的努力以及取得的成绩得到了省财政、省畜牧和监管部门的高度认可，在制定养殖业保险支持政策时充分听取了我公司的意见和建议。功夫不负有心人，在我们充分的调研和多次的商讨中， 9月22日三厅局联合下发的关于育肥猪保险工作方案终于下发，为我公司今后的养殖业保险发展起到了保障作用，为##分公司总体任务的达成奠定了坚实的基础。

3、深入基层，坚定信心，抢占发展先机。面对养殖业保险发展机遇，部分机构还显得犹豫不定，或者无从下手。为了在全省范围全面推进育肥猪保险工作，抢占养殖业保险发展先机，我陪同##畜牧局长先后到##、##、##、##等地，参加当地畜牧部门、养殖企业组织召开的畜牧业保险座谈会，并亲自介绍养殖业保险政策、业务流程以及我公司在经营养殖业保险方面的经验和成果，赢得了地方畜牧部门和养殖企业的充分认可，消除了基层机构的顾虑，坚定了养殖业保险的信心。今年以来，尤其是下半年，养殖业保险全面开花，截止目前，全省已实现保费收入##亿元，同比增长112%，业务占比达到27%,其中育肥猪保险保费收入##亿元，同比增长423%。在种植业保险急速下滑的状况下，确保了农险业务发展目标的达成。

（三）强化基础管理，严守合规底线。

经历了上半年一轮农险大检查，让我确定了农业保险合规问题已经是刻不容缓。虽然此次检查中，我公司虽然总体上是获得肯定的`，但同时，检查组也给我们指出了诸多问题，让我意识到并不是我们公司做的好，是别人做的太差而已。所以我们并不是高枕无忧的。随着农业保险相关法律法规和各项制度的逐步完善，合规要求必然会有大幅提高。农业保险落实依法合规的工作仍然任重而道远，我们一刻也不能松懈。针对这种形势，我加强了以下几个方面的工作：一是带领全省开展自查自纠工作，全面梳理农业保险工作中遇到的问题，发现漏洞，及时整改，并在以后的工作中引以为戒，做到心中有数。二是严把业务关口，严格审查承保手续，确保承保数据真实性。三是关注赔付率、理赔时效、异常数据等经营指标，加强过程控制，规避经营风险。四是加强分公司农险部人员力量，细化分工，精细化管理，提升管理能力。五是继续推进农村基层服务网络建设，提升服务能力。

（四）创新新技术应用，提升品牌形象。

农业保险理赔效率低、成本高一直是困扰农险工作的一个难题。面对这些人力无法解决的客观困难，我们只能求助于科学技术。科学技术的运用，不仅可以提高工作效率，提升服务能力，更是一个公司综合实力的体现，有助于提升公司品牌形象。今年以来我公司在农险新技术运用方面做出了一些尝试：一是参与总公司基于卫星遥感技术的“底图工程”项目，此项技术有望在种植业保险承保、理赔工作中发挥重要作用。二是将无人飞机投入运用，先后在##、##、##等地安排无人机飞行任务，缩短了承保验标的实效性，彰显了我公司的技术实力，起到了良好的宣传效果。三是养殖业“农险图”3g查勘手机技术全面应用，将全面提升养殖业保险的服务能力，为养殖业保险的快速发展提供强力支持。

二、工作中暴露的问题和个人存在的不足

（一）发展方式依然粗放。农业保险虽然实现了较快增长速度，但发展基础未得到根本改善。在面对各类监管和外部检查的过程中，公司的经营管理活动距离相关法律法规和“三到户、五公开”的要求仍有不小差距。

（二）基层调研工作不够深入。在实际工作中，自己深入基层的时间还是过少，这造成了对基层工作了解不够全面，管理工作的针对性不强，同时不能及时掌握基层工作遇到的困难，抓不住问题的实质，拿不出有针对性很强的举措和方法，从而影响了工作效率。

（三）制度建设还需加强，内控管理还需强化。

个别经营单位存在重规模，重速度、轻内控的观念，存在内部监督表面化、不同步或监督缺失的问题，导致了经营风险和隐患未得到及时发现和化解。今年以来虽出台完善了一些建章立制的工作，但是从监管检查、审计检查、从长期业务健康发展的角度上，还需进一步强化内控管理。

（四）业务理论知识学习尤其是专业知识学习有待进一步加强。平时注重工作多一些，而忽略了日常的学习，包括对农业专业知识、农业生产以及相关的政策法规等。

三、20xx年工作打算

20xx年，在认真总结近年来农险业务发展历程中的经验和教训中，要把握当前农险业务发展形势，克服不利因素，发挥自身特点和优势，紧紧抓住养殖业保险发展机遇，在确保依法合规经营的前提下，巩固并适度扩大经营阵地和经营品种，力争与行业发展速度保持同步。同时，在发展中不断解决经营行为不规范、服务能力不到位以及队伍建设不匹配等突出问题。主要工作计划如下：

（一）要保持合理的发展速度，领先市场地位。

20xx年，我们将在坚持依法合规的前提下，把握积极因素，消除不利影响，确保农险业务保持均衡、合理的发展速度，力保全年6个亿的总任务。从业务发展策略上，继续优化险种结构：一是要巩固种植业保险发展成果，力争保持业务的相对稳定，业务占比30%；二是充分利用养殖业保险先发优势，继续推进、提高养殖业保险在整体农险业务中的比重，占比增至55%；三是探索具有地方特色和新产品，在新险种发展上有所突破，加快形成公司特色业务，引领全省农险市场。从任务目标的制定和分解上，充分结合各地发展实际和历史发展状况，合理制定并下达各项经营目标。从资源配置上优先保证并扶持发展基础较好的地区。对基础不牢的地区，降低任务压力，绝不以牺牲合规换发展。

（二）要进一步深化集中管理，合规落到实处。

20xx年，我们将以《农业保险条例》以及各项监管政策为准绳，重新梳理基础管理体系，做好业务和财务流程的优化和完善，提升业务流程的标准化与规范化程度。通过强化集中管理，重点治理在农险业务经营过程中长期存在的问题，通过管理方式的转变促进发展方式转变，确保20xx年农业保险经营管理水平再上台阶。

（三）要推进各项基础建设，夯实发展根基。

农业保险要往更高的层面发展，是对公司的管理和服务能力提出了更高的要求，我们将在明年对农险基础管理进行全面升级：一是落实农业保险事业部改革，健全农险条线组织架构，明确中支公司农险部工作职责，加强垂直管理；二是完善管理制度体系，提升规范化、精细化管理能力。三是优化农险考核体系，制定农险部经理及农险协保人员管理考核办法，明确职责，提高工作效率，为全面有效达成农险20xx年各项指标提供有力支持。

各位领导，各位同仁，在今年的工作中，农险工作经受了压力和考验，也收获了成绩和经验，成绩的取得与公司的正确领导是分不开的，而自己的管理工作还有很多不足之处。20xx年，我会吸取以往的经验和教训，求真务实，开拓创新，以积极的态度和饱满的热情来推动农险工作向更高、更快、更强的水平发展。

最后，恳请各位领导和同仁对我的工作给予批评指正。

谢谢大家！

公司年度述职报告篇3

不知不觉，一年的时光又在忙碌中匆匆而过，在这一年里，我严格按公司要求办事，积极主动做好本职工作，维护公司的利益，下面我就我这一年来的工作情况向公司领导作一汇报：

在万家福工作期间，以公司“企业管理年”为动力，加强我们卖区的制度建设、管理建设、品牌建设等，调动员工的工作积极性，经过共同努力，圆满完成公司下达的销售、利润任务。在这段时间里，我主要做了以下工作：

一、灵活机动，不断完善业务建设

1、积极抓好年关，促进销售。1月份正值阴历的腊月，是人们忙着办年货的时候，这是我们服装针织鞋帽卖区的黄金销售季节，这个时间的销售对我们完成全年任务至关重要。为此，我们特召开调度会，根据这个时间的销售特点，将羽绒服、羊毛衫、皮鞋、西服作为销售重点，制定每天的计划，细分任务到个人，充分调动大家的积极性。“祥羽”“美波雅”的特卖活动，是我们的亮点，吸引了大批的人，为了应付这忙碌的场面，我们卖区a、b类员工，加班加点，帮忙卖货。在卖区全体员工的努力下，1月份我们的销售取得了显著的成绩，六个卖场全部超额完成销售计划，比去年同期增长86%。

2、通过特价促销拉动销售。万家福附近村庄较多，消费者消费水平偏低，他们更看重实惠，为聚集人气，我们积极做好特价让利活动。在一楼大厅申请特价摊位，根据季节特点不断推出应季特价商品，像夏季做的童凉鞋、拖鞋，每天的销售都在200双以上，春秋季做的羊毛衫、休闲服、外套等都吸引了大批的消费者。在春节、“五一”“十一”等重大节日，都推出了大量特价商品，特价旅游鞋10元一双，童凉鞋2元一双，皮鞋69元一双，购物还进行赠送。这一系列活动，既拉动了我们卖区的销售，也为超市聚起了人气。

3、做出自营商品的特色。自营商品主要是采取现款进货一次性买断经营，这样购进的商品，在价格上占绝对的优势。三月份羊毛衫卖场从烟台一次性买断购进了 20800套“荣超”运动服，以发放、赠送内部职工福利券的形式搞特价促销，同时开展批发业务，在十几天的时间内，我们就批发零售出9400多件。针织卖场从莱阳一次性买断购进一批床上用品，皮鞋卖场一次性买断购进560双“波仕龙”男士皮鞋，以特惠价销售。自营商品一次性买断经营，有力的拉动了我们的销售，扩大了影响，以后我们可在充分做好市场调研的基础上，继续实行买断经营。

4、签订代理业务。我们在搞好各项特卖活动的同时，不断调整思路，针对羽绒服卖场计划大，季节性强的特点，为确保该卖场全年销售计划的完成，我们几经努力，凭借公司雄厚的实力，与6月6日与东营实力公司——海盐华伦天奴有限公司签订了华伦天奴羽绒服胶东半岛的总代理资格，确保了我们的利润。在6月26日我们成功的召开了各县区经销商座谈会，落实华伦天奴的批发业务。

5、实行品牌的优胜劣汰。品牌建设对我们的长期发展至关重要，为打造我们卖区品牌，我们严格品牌管理，实行品牌先申报，后上货制度，对质量差的商品坚决不予上货。对现有经营品牌，根据实际情况，压缩小牌，取消杂牌，对经常出现质量问题的予以取缔，引进名牌，提高商品档次，树立起我们的质量信誉品牌。

二、完善管理

1、严格商品管理。我们服装针织鞋帽卖区联营单位多，经营品牌广，商品容易出现良莠不齐的现象，为保证商品质量，维护顾客利益，我们加强了对商品的质量管理，加大了验收力度，制定验收制度，从经理到员工明确各人责任，从根本上杜绝三无产品上柜，保障顾客的利益。

2、落实好公司的规章制度。随着公司管理制度的不断完善，组织员工学习公司的各项规章制度，并做到学以致用，能领会运用到日常工作中。对公司的改革，采取宣传、引导、教育及个别谈话相结合的方式，端正员工思想，统一认识，保证公司各项改革的坚决执行。

3、加强人本管理。针对联营促销员流动性大，素质相对较低的现实，每天早上利用班前时间，由各卖场主管带领进行培训、学习，练习说好第一句话，学习抓住顾客的需求介绍商品，商品陈列等。我和其他主管根据公司的规章制度及我们卖场的实际，具体制订了各项管理措施，加强员工管理，并实行经理、主管轮流值班制度，落实检查制度的执行情况。

4、加强消防培训。消防安全一直被公司作为重点来抓，我们根据公司的统一要求，对员工进行有关消防知识的培训，并统一组织考试，不合格者继续培训。积极配合安保部，落实卖区的消防责任人名单，将消防器材落实到人，对二楼游戏厅进行消防安全整顿，消除了存在的火灾隐患。

十一月、十二月在麦迪隆的工作情况：

一、全力以赴，抓好店庆工作。我于10月27日调到麦迪隆工作，11月15日是麦迪隆的周年店庆，刚到麦迪隆就马上召开主管会议，筹备店庆活动。我们首先做好充分的宣传准备工作。我们在卖场内起了火红的灯笼，营造节日气氛。做店庆dm，并派出大量的人发放。dm甚至发到了坊子、寒亭，广泛的宣传，是我们店庆成功的首要前提;诱人的特价引来消费者。店庆期间，麦迪隆和供应商携手共同推出了大量的超低价商品，这成为吸引消费者的主导因素。限时抢购鸡蛋，白菜、芹菜8分钱一斤，易拉罐9角钱一听，大米2.38元一斤，特价西服49元一套，……这一系列的特价活动，有力的吸引着顾客;团结一致促销售。店庆时间，人流一下子倍增，后勤人员一有时间就到卖场来帮忙。文娱大餐拉人气。店庆期间，麦迪隆还组织了丰富多彩的文艺演出，既有自己举办的，也有与可口可乐、澳优奶粉联合搞的，这些演出既有演员的精彩表演，还有与现场观众的互动演出，中间不时发放礼品。气派的场面，优美的音乐，搞笑的游戏，有力的吸引了过往的人流。

二、加强完善管理。麦迪隆经过近一年的发展，管理上不断完善，但仍存在一些漏洞。针对退货制度乱，手续不完善，经常有供应商反映少货的现象，制定了退货管理制度，严格退货手续，明确规定了各负责人的责任，做到出事有按可循，有人负责，并在验收处做上卷连门，定时开放，防止人员随便进出，减少了商品丢失。针对仓库人员进出随便，经常发生少货，偷吃货的现象，制定了仓库管理制度，严格仓库进出管理。对卖场布局进行调整，适当压缩洗化、百货、工艺小家电卖场，撤掉部分销量不畅的商品，扩大服装卖场，引进部分名牌商品，特别是引进名牌皮鞋，健全商品品类。

公司年度述职报告篇4

尊敬的各位领导:

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大的提高，特别是在落实焦化公司提出的“安全质量标准化建设和设备质量标准化建设”方面做出了一定的工作，为车间日常管理打下了良好的基础，也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

一、思想方面

1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

2、在严格管理的同时，努力维护全体职工的利益，工作中严于律己，率先垂范，时刻不忘自己是一名党员。一年来培养出一名职工转正为中共党员，又有两名青年职工成为党组织的预备党员，并且有10余名职工积极上交入党申请书，从而激励了职工的上进心，使车间全体职工形成了一个人人求上进，技术比争先的良好氛围。

3、为更好地搞好全车间的安全生产工作，日常工作中自己能够认真听取职工所反映的各类意见、建议和要求，团结周围的同志，大力抓好车间的安全生产工作。

4、为充分抓好机械化作业线在安全生产中的优势，在自己的思想和业务水平不断提高的同时，把积极抓好职工的安全思想教育，也作为自己的一项重要任务，一年来，自己总是利用好班前会，在布置工作任务的同时，结合以往的设备事故和公司下发的各种事故案例，有针对性的对职工进行安全思想教育，让职工牢固树立“安全第一”的思想，提高每位员工互保、自保意识，较好的保证了车间安全生产工作的顺利进行。

二、安全生产方面

重点是强化班组建设，强化班组建设是要坚持以人为本，以树立班组团队为核心，以强化班组管理为重点，以打造安全为主线，以实现创优胜班组为目标，并提出一些与安全生产密切相关的要求，将重点工作汇总如下：

1、树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。

2、切实做好班中巡回检查工作，对生产设备的运转情况，对生产设备各系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。

3、严格执行交接班制度，要求交接班人员必须口对口、手拉手，你不来我不走的原则将生产、安全等情况交接清楚，做到不清楚就不\_\_，不接班，防止因交接班不清楚而危机生产安全。

4、定期对设备进行维护保养，随时检查设备的运行情况及润滑情况。

5、严格要求每位职工上班期间穿戴劳动保护用品，保护自身的安全健康。通过我们的努力，炼焦车间09年无发生轻伤、重伤事故，确保了全年安全生产。

6、坚持加强现场安全管理，发现隐患、及时消除;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全、消防知识培训，并且组织开展“安全生产月”活动，提高员工们的安全意识。

7、坚持每周二召开一次班组安全生产例会和月度全体职工的安全生产例会，坚持每周二的设备包机检查和日常安全卫生巡查工作，查出安全隐患及时整改。

8、公司与车间签订全年安全责任书，车间与班长签订全年安全责任书，班组与各岗位职工签订全年安全责任书，公司自上而下层层签订安全责任书，明确了各自的安全生产职责。贯彻落实“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

9、组织学习安全、设备质量标准化内容，严格按照质量标准化执行，将我们的日常管理更上一个新的台阶。

10、在安全生产月活动中组织全体职工进行了“四不伤害”签名活动，并且要求每位职工交回一张全家福贴到交接班室，让每位员工在上班前望着自己的父、母、子、女进行四不伤害宣誓，有效地提高了每位职工的安全意识。

11、在夏忙之际，由于炼焦车间职工90%都属于农民，家中种地也比较多，遇到夏忙秋收季节都比较忙，为了确保职工上班安全，车间将公司的生产现状和安全形势写为一封信件发送至每位家属，主要目的是让每个职工家属为了家人的安全健康，减少家中的工作负担，要求每位职工家属认可后进行签名，确保每位职工高高兴兴上班、平平安安回家，

12、组织全体职工进行了一次消防演练，全体员工懂的了灭火器的使用维护与保养，提高了每位员工的消防意识。

13、认真吸取了“1.8”事故，通过发生在我们身边这次血的事故教训，我们深刻的体会到了违章作业给家庭、给公司带来了多大的痛苦，我们将按照安全质量标准化的要求进行执行落实，确实将安全生产提高上去。

14、20\_\_年，公司面对市场金融危机的挑战，我们加强内部管理，着力于节能减耗降控成本，严格控制各项费用的支出。并从节约一滴油、一滴水、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏等现

象，确保各项生产费用控制到最低。

15、完善制度建设，加大执行力度，车间还要求各岗位操作工和班长以上管理人员对车间日常管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。

三、存在的缺点和不足

一年来，自己在工作中虽然取得了一定的成绩，同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，具体表现在：

1、思想上有时跟不上形势的要求，观念老旧，锐意进取的思想差。今后必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。

2、在管理工作上力度不够，执行制度不够坚决，工作中有拖拉现象，主动性差，这是在今后工作中必须加以克服的。

3、工作中易犯急躁情绪，有时不能妥善处理好设备和生产的关系。

4、对班组长要求松懈，没有充分发挥好一线基层管理者的作用，出现安排工作落实不到位的现象。

5、职工队伍的整体素质与公司的发展要求还有较大的差距，还需加大职工的培训力度和安全教育力度。

6、有些职工工作时安全自我保护意识差，还需进一步的进行思想教育。

7、员工培训虽多，但是起不到培训效果，培训存在流于形式的现象。

四、明年的工作方向

1、继续深入学习贯彻集团和公司的各项方针政策和工作要求，努力完成好公司领导交给的各项工作任务，加强自身思想建设，积极为员工起模范带头作用。

2、重点做好班组长的技术培训、岗位练兵工作，打造出一支技术过硬、思想过硬的高素质队伍。

3、抓好员工思想教育、安全教育、安全技能培训等工作。

4、抓好节能降耗、成本核算和设备检查保养工作。

5、加强与领导沟通和请示汇报工作。

总之，工作成绩和不足都已成为过去，在下一步的工作中，自己要认认真真的学习、踏踏实实的工作，完成好公司交给的各项工作任务。为公司的发展壮大、为构建和谐班组、和谐车间、和谐企业贡献自己的全部力量。

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

公司年度述职报告篇5

20xx年，受省分党委、总经理室委派，先后在##中支、##中支任职工作。一年来，在省分党委、总经理室的正确领导下，在各职能部门的通力配合下，经两中支全体员工的共同努力，较好地完成了省分公司下达的各项任务目标，顺利实现了各项管理要求，为公司稳健发展、合规经营做出了积极的贡献。现应省分党委、总经理室要求，向大会述职：

##中支部分：

截至11月底，##中支实现传统险种保费收入3970万元，市场增速19.29%；政策性农业保险保费收入：501万元，较好地完成了省分年初下达的计划任务。

截止11月底，##中支共计受理案件数5405件，有效报案件数4512件，结案4546件，已决赔款1598万元；未决案件存量为371件，未决赔款579万元。综合成本率：0.85，盈利：649万元。实现了经营上的持续健康发展，回顾一年走过的历程，我们主要从以下几个方面推动了各项工作的开展，履行了管理职责。

一、认真履行党支部书记的职责，积极开展各项党建活动，充分发挥党员以及入党积极分子在工作中的先进性，率先垂范做好各项工作。

今年是##中支支部成立第一年，党建工作十分薄弱，

组织结构尚处于完善阶段，但各项工作仍坚持有效开展，在党建93周年纪念日，召开了“忆党史、铭党恩、强党性、正党风”的专题活动，引导全体党员、入党积极分子回顾了建党历程，向全体党员宣讲了党在各个历史时期做出的辉煌成绩，号召全体党员以及入党积极分子，在新的历史时期要保持好思想上的纯洁性，要充分发挥好党员的在行动上的先进性，切实做好本职工作，为公司有价值发展做出应有的贡献。

二、强化业务素质，细致管理规定，落实好工作中的每一个细节，全面抓好两核工作。

（一）狠抓系统内的各项业务学习，鼓励从业人员参加各项专业资格认证考试。

工作中，始终把强化业务素质作为工作的一个组成部分，狠抓系统内的各项业务学习，鼓励从业人员参加各项专业资格认证考试，使各层级的工作人员的业务素质得到了大幅度的提高。在20xx年5月26日由##承保中心组织的单证管理考试中，##中支所有参试人员全员通过；成绩均在80分以上；在省分举办的“三秦杯”理赔岗位技能大比武竞赛中，##获全省全体第二名，一名同志获法务第二名，两名同志获查勘定损组第三名，在一季度“理赔岗位技能”竞赛活动中，两名同志获“电脑使用能手”奖，有近10名同志获得保险公估证和保险经纪人资格证，为强化业务管理提供了有力的保证。

（二）强化制度建设，细化考核方案，推动管理上台阶

运营线条管理强在责任、重在细节，工作中既要服务好速度快确保广大保户、外勤人员的认可，还要将风险控在管控范围内，这一矛盾体必须要由相关制度来进行约束，面对承保核保周期长、欠资料等突出问题，我们及时制了《##中心支公司20xx年承保序列员工绩效考核办法》，对核保周期、核保回退率、档案管理、差错率、电销配送等指标进行

了季度考核，强化了管理责任，推动了管理工作的进步。

（三）建立“打假防骗工作”的长效机制，成功为公司减损8万余元。

“打假防骗”是我们客服工作永恒不变的主题，工作中，一名优秀的查勘员也应是一名优秀的侦查员。在报案号：136150083325、146150041991两案中，被保险人伙同修理厂以及交警队装旧件、造事故、摆现场，被我司成功查获，追回赔款4万多元、立案环节销案3万多元，为公司成功减损8万余元，有效地维护了公司利益。

（四）强诉讼、抓大案、跟追偿，有效减损30余万元。

##中支每年约50件诉讼案件，案件量小但涉案金额却高达325.28万元。如能公平公正地处理好诉讼案件的管理，将是公司第一大减损渠道。为强化管理，我们及时下发了《诉讼案件管理办法》，要求各部门、各机构在发案的第一时间都必须做好案件的调查取证工作，材料的收集工作，在案发的第一时间将各种弄虚作假的机会杜绝在源头；融洽司法关系，在可判可不判上下功夫，在可追加可不追加被告上用智慧（如营运车的停驶费、孤寡老人的死亡赔偿金等），为公司成功减损22万余元；成功追偿重复赔偿案件一件，为公司收回现金10万元；协商赔付仲裁案件一件，为公司减损0.5万元。强诉讼、抓大案、跟追偿，为公司的“优赔增效”活动以及有价值发展要求做出了积极的贡献。在全险种综合赔付率的评比中，##中支位居全国第15名。

（五）强化未决管理，加快结案速度，提高了社会影响力，增强了经营效益的体现。

##中支的未决管理一直走在系统的前列，截止十一月底##中支现存全险种未决案件251件，与省分达标要求390件减少了139件，积压未决清理率85.45%，透过强化未决案件的清理，加快了结案速度，增进了与被保险人的交流，融洽了客户关系，提高了社会影响力，增强了效益体现。

（六）开展岗位技能大练兵、大比武活动

为提高理赔人员素质，检视理赔工作人员的各项技能，

培育工作人员与客户沟通交流的能力，##中支在20xx年4月30日举办了岗位技能大练兵、大比武活动，对辖区11名理赔工作人员就保险理论、现场查勘定损、人伤查勘实务等工作项进行了大比武活动、营造了比、学、赶、帮、超的学习氛围，取得了一定的成效，提高了从业人员的学习力，加强了理赔队伍建设。

透过上诉活动的开展，##中支的运营线的基础管理

进一步得到了加强，各项数据指标得到了大幅度的提高，使承保、客服工作迈上了新台阶；在20xx年上半年理赔数据考核中，##中支荣获全省第一名，良好的售后服务得到了社会的高度认可，助推了各项业务活动的.开展。

三、引导员工投稿，推动中支宣传工作的提升

半年来，向总、分公司投稿6篇，推动了中支宣传工作的提升。

四、在搞好分管工作的同时，积极协助郑总搞好销售工作。

(一) 协助包片的镇巴支公司在短人险的销售上取得了较好的成绩，全年保费收入110多万，满期赔付率30.30%，带动了支公司整体业务的发展，传统险种的保费收入稳居7个支公司前列，给县级机构起到了模范带头作用。

（二）顺利完成了汉西林业局的森林保险的签单工作，率先

完成了农户自交部分保费的清收工作。

（三）农房保险的拓展工作取得了较好的进展，20xx年有望进入，预计能增收保费60万元左右。

##中支工作部分

20xx年11月24日，调任##中心支公司工作。自上任以来，主动克服南北生活习性的差异，积极弥补交流干部对当地市场不熟悉的缺陷，强迫自己快速适应环境，用短短的一个月时间，完成了9个支公司的调研，明确了公司内部业务调整方向，落实了明年的任务目标，为20xx年的有效益的发展做好了铺垫。

20xx年1月6日，在省分两个张总的督导下，落实了今年的开门红任务，并就##当前即将开办的四个险种进行了培训，为多渠道发展优质业务做好了战前准备。

对外：与市金融办、行业协会一道，积极争取政府的支持，改善苹果保险的承保条件，争取政府在大宗业务的倾斜支持，取得了一定的成效。为##中支的扭亏增效活动找到了有力的支撑点。

在##公司郭经理的积极努力下，与安塞消防支队就消防责任险已经基本达成合作协议，预计年保费收入达60万左右，在银邮渠道部的辛苦工作下，与##邮政已经初步达成了合作意向，等省对省的协议到位，就开始业务合作，在市区已经签订了两个4s店合作协议，为15年市区业务增量、非车险及价值业务的发展奠定了基础。

在为20xx年谋划的同时，顺利完成了20xx年的收官工作，完成了森林保险的签单任务，在较短时间内收回了林户的自交部分，全部收回了各级政府的补贴资金；多方催促，收回了吴起金海运输公司拖欠公司的应收保费30万元，为20xx年画上了完美的句号。

一年的时光转瞬即逝，在分享收获总结成绩的同时也有很多的工作花絮镶嵌在我们的记忆里，有面对执行全体同仁通灵一直的表现，也有确定工作方式方法时每一位同志激烈的思想抨击，也有在网上查询被展业单位的尴尬经历，也有业务洽谈时辛苦的博弈，但最终在我们大家的共同努力下，我们用集体的智慧明确了工作思路，用公司的制度统一了工作方法，用绩效考核把控好了工作效率，用各项管理举措守住了经营底线，得到了我们期许的工作成绩，在这里，请允许我支持我的各级领导，积极配合我工作的各个部门以及全体员工表示衷心的感谢，谢谢你们！

当然，在我们迈步前行的同时，也还有许多的地方需要进一步提升，如优质业务增长不足、渠道建设不畅、教育培训薄弱、农险管理规范性不足等，在今后的工作中，我将积极改进，全力提升，争取在20xx年能有更好的业绩体现，在##迎风奔跑，去续写我们##保险的巾帼情怀。

二0一四年十二月三十日

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com