# 部门经理的述职报告7篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-05-17

*20\_部门经理的述职报告7篇述职报告是用来向上级陈述自己的工作情况的，那么，作为一位部门经理应该怎么写述职报告好呢？下面是小编为大家整理的关于部门经理的述职报告，希望对您有所帮助!部门经理的述职报告精选篇1尊敬的上级领导：中午好！首先，向各...*

20\_部门经理的述职报告7篇

述职报告是用来向上级陈述自己的工作情况的，那么，作为一位部门经理应该怎么写述职报告好呢？下面是小编为大家整理的关于部门经理的述职报告，希望对您有所帮助!

**部门经理的述职报告精选篇1**

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫\_\_×，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从20\_\_年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反腊阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！

特此报告

\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**部门经理的述职报告精选篇2**

尊敬的\_\_领导：

20\_\_年来，作为分管安全生产工作的副职，深感责任巨大。期间能够认真履行“一岗双责”，完成党委确定的党风廉政责任区督导工作，分管单位(调试公司和咨询公司)全年各项指标顺利完成。未雨绸缪，关注影响公司长远发展的问题。铭记责任，树立大局意识，与班子成员相互补台，共同促进公司发展。

一、重点指标完成情况

1、分管安全生产工作总体平稳

20\_\_年公司项目点多(70多个工程点)、面广(施工、管理、监理、调试)、情况复杂(分布在国内外)，聘用人员多、人员流动性大、技术力量分散，从业人员综合能力不足的问题凸现，现场安全生产压力巨大。年初进行了公司安全生产工作策划，组织修订和新建公司安全生产管理制度18个，编制了公司安全工作考核检查表，坚持每季度进行考核打分，强化二级单位日常考核，激发二级单位安全保障功能，公司开展“抓基础、控风险、防事故”基建安全主题活动，进行全公司层面的项目管理经验交流，进行“安全生产月”活动，开展安全三级教育和安全知识竞赛，组织“三类人员”参加陕西省建设厅安全知识和技能培训、考试。要求学习国网公司新颁发的《基建安全管理规定》、《分包管理办法》等文件，要求现场落实“六抓一问责”，健全“公司—二级单位—工程项目部—执行岗位”四级安全生产责任体系，加强国内外重点项目日常巡查，要求各监理、施工项目部安全管理人员掌握《分包规定》的内容，杜绝以包代管，提高分包队伍管控能力。

20\_\_年，高度重视多年来困扰公司的交通车辆安全问题，严格车辆使用和驾驶人员的安全管理，实行准驾证制度，组织准驾人员考试，严格责任追究制度，全公司未发生交通事故。

针对国外项目环境复杂的特点，组织制定了《公司境外项目安全防范机制和应急预案》，针对公司分包管理制定了《项目分包管理办法》，从管理上规避风险。公司通过定期召开安委会和不定期召开安全生产例会，关注安全重点问题，贯彻国网、省公司安全生产工作精神，及时妥善处理公司面临的各类风险。通过开展“三个不发生”百日安全活动和春季及秋冬季安全大检查活动，以“查制度、查培训、查执行、查预案”为主要内容，进行安全分析和隐患排查;通过管理体系内审，进一步查找安全管理存在的问题;通过国网公司、省公司、西北电监局的多次外查，进一步全面梳理安全管理的不足。20\_\_年公司安全生产工作处于“可控、在控、能控”状态，各项安全工作得到具体落实，实现公司确定的“六个不发生、一实现”年度安全生产目标。

2、分管部门、单位各项工作顺利进行

分管单位西北电建调试所今年首次承担国内单机容量最大的四台300mw循环流化床空冷机组调试，目前三台机组顺利投产，填补了公司300mw循环流化床机组调试的空白，调试业务范围得到新的拓展。在国内火电调试市场竞争激烈的情况下，通过不懈努力，克服困难，积极开拓省外、国外市场，调试公司顺利完成市场开发任务，在国内外10余个项目调试中未发生较大质量、安全事故，业主满意度较高。

分管的咨询公司积极进行市场开发，扎实服务业主，建立良好信誉，完成年度各项考核指标。

分管的公司工程管理部、安全监察部在人员不足的情况下，能够较好地完成本部门工作。

关注分管部门、单位的党风廉政建设，积极履行“一岗双责”，教育责任区党员干部“干事、干净”，依法治企，约束个人行为，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”活动，按照党委安排，积极开展“五个一”活动，责任区内未发现“小金库”和其他违规违纪行为，群众满意度高。

二、主要工作成绩及经验

20\_\_年公司各项安全生产指标完成良好，实现公司年初确定“六不发生、一实现”的安全目标，主要工作经验如下：

1、得益于公司班子成员的支持和公司齐心协力的团队精神

安全管理是一个集体的工作，需要党、政、工齐抓，公司班子成员做到了到现场必查安全，公司安全重点项目指定领导专项负责，无论是否本职工作，只要有利于公司发展，就要积极去做，班子成员相互补台、形成团队的合力是实现安全生产的重要保障。

2、形成安全责任体系，做到闭环控制

健全制度，建立安全生产的责任链条，按照“六抓一问责”原则，重视安全策划，重视项目危险点分析，落实各级人员责任，坚持过程控制和重点巡查，形成闭环管理。

三、自身建设情况

一年来，能够坚持参加公司党委中心组的月度学习，积极参加“学制度、促廉洁、保发展”宣传教育月和公司组织的“三色教育”活动，能够认真学习《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和公司党委推荐的其他学习材料，认真记录学习笔记。积极参加公司“依法治企年”的各项活动。清廉做事、低调做人，不计个人得失，能够做到廉洁从业，不断提高个人政治素养。

工作中，认真履职，高效复命，深入现场，了解现场需求，结合实际，查找工作中的不足，积累现场经验，注重自身的业务和政治两方面素质的提高，不断提升领导服务能力。

四、存在的主要问题、不足

电建集团公司不是一个完全意义上的施工企业，公司的施工项目均为分包，无论是专业分包还是劳务分包，缺乏对分包队伍的深度管理，分包工程管理是公司安全管理的短板。

公司项目点多、人少，时间短，聘用人员多，项目部人员临时性强，项目部落实国网公司、省公司的安全工作精神不到位，安全管理培训不系统。公司建立了一系列较为完善的安全管理制度，但执行的力度不够，需要探索更适合公司实际的安全管理机制。

**部门经理的述职报告精选篇3**

我是于97年6月份到\_\_公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮忙，有全部职工的大力支持，再加上自我的不断努力，工作上取得了必须的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展\_\_用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省\_\_任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自我，不断开拓进取，把自我全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自我能够胜任本职工作，还是称职的。现将20\_\_年的主要工作情景述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自我放在公司建设的总体框架中来反思自我，审视自我，看自身本事和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自我，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自我毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自我。回顾近一年来的情景，为了提高自身本事素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自我，力争在语言表达的本事上有突破，在协调关系的本事上有突破，在组织管理的本事上有突破，在完成工作的标准上有突破。经过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自我的本事素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情景，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。仅有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自我负责，一年来，也有不少亲属、朋友想经过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在必须程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于\_\_、\_\_等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所提高，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化提议，经过不断改善、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不一样，提议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情景，提议推出了\_\_卡，降低\_\_费，收到了较好的效果。在受领了省\_\_发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省\_\_任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样貌”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成十分不好的影响，所以，在日常工作中，我十分注重自身的形象，要求部属做到的，我自我首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，构成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事可是夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到十分欣慰。在日常工作，生活中，我十分注意关心、帮忙部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮忙他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，构成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算：

回顾一年来的工作，对照职责，认为自我还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了必须的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理本事上还有待于进一步提高。再次，自我在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改善和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志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。使自我的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。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我的力量。

**部门经理的述职报告精选篇4**

尊敬的领导：

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的一年既将过去，经过上级领导的帮忙指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的提高。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人仅有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现梦想和人生的价值。现对今年的主要工作情景述职如下：

一、在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自我放在公司建设的总体框架中来反思自我，审视自我，看自身本事和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自我，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自我毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自我。

二、在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情景，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。

三、在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引

一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到十分欣慰。在日常工作，生活中，我十分注意关心、帮忙部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮忙他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，构成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

五、存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自我还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了必须的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理本事上还有待于进一步提高。再次，自我在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改善和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志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。使自我的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。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我的力量。

此致

敬礼！

述职人：...

20\_年x月x日

**部门经理的述职报告精选篇5**

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的\_\_年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于\_\_年\_\_月份到\_\_公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将\_\_年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的＇工作情况，做到随时有事能够随时处理。

**部门经理的述职报告精选篇6**

在集团公司领导的大力帮助下，在各分公司的全面配合下，人力资源部全体工作人员不断开拓进取，团结合作，加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理制度建设；把握人力资源动态，吸收优秀企业的人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新，较好的完成了今年年初制定的各项任务和目标，现将年工作的`成绩和不足总结如下:

一、制度建设

合法规范的管理制度是企业用人留人的起码前提条件，本年度本部门规范健全了各项管理制度:、岗位职责等。员工从进入公司到调职离职，从绩效考核到批评处分，人力资源部都按照文件的规定进行操作，采取就事不就人的原则，为员工提供服务的同时，希望能达到各项工作的合法性和严肃性。此外，考虑制订岗位职责表和岗位编制明细表，明确每位员工的岗位职责，让员工清晰的知道自己的岗位责任、工作内容、工作权限、必备的岗位技能等。

二、招聘工作

根据集团公司的人才战略和各分公司申报所需人员，20\_\_年共招聘员工1430人，其中硕士3人，本科142人，大专135人，基本满足了各公司的用工需求，改善了集团公司的人员结构，人员配置更加优化。

20\_\_年我部门积极与各高等院校联系，组织校园专场招聘会，参加双选会，通过校园招聘既满足了公司的人员需求又起到宣传公司的作用。

三、培训工作

为了提高干部员工的道德水准和综合素质，建立健康的工作环境，我部制定了详细适用的职业道德培训计划，该培训计划将从四月份全面实施，现已对集团机关领导做了试点培训，取得了良好效果。该培训具备丰富的培训内容和多样的培训形式，并且拥有严格的监督管理机制，切实将培训工作落于实处，避免形式化，力争取得良好效果。

为了满足公司发展对人才的需求，我部在借鉴“三0一”一期后备人才培训的基础上，制定了更为完善的“三0一”二期后备人才培训计划。经过考核选拔出了28名人员参加此次培训，该培训已从3月份开始运作到15月份结束，在为期9个月的培训中，学员们提高了自身的管理能力和认知水平，对这整个集团人才储备起到巨大的作用。

针对入职员工我们制定培训方案，首先，开展军训活动，强化了组织纪律；其次，通过培训职业修养、团队精神、企业文化和爱岗敬业等基础知识，提升员工认知能力和管理素质；最后，组织车间实践学习，培养吃苦精神，锻炼实践能力。

四、社保与薪资工作

在社保方面，公司为242名符合参保条件的员工办理了参保手续，为所有参保人员及时缴费。我部门今年受理上报工伤23起，从邹平县劳动和社会保障局领取工伤理赔款90余万元。为25名员工办理了生育保险，领到生育津贴88000余元。

对于薪资方面，我们严格造册、核算、审批程序，做到了及时准确无误地发放工资；通过调研周边公司的薪资水平，使薪资水平趋于合理，进一步规范和理顺了集团公司的薪资政策。

五、积极完成领导交办的一些临时性工作

20\_\_年我部在取得成绩的同时也存在着不足:

1、工作过程中存在执行不到位的问题，虽然已经具备了较为完备的工作计划与具体工作项目，但是在很多情况下不能按照计划与方案完成领导要求的工作任务。

2、棉纺一线工人的缺口仅仅是做到了减小，离解决该问题差距很大。

3、培养后备干部方面还有待开发、挖掘，仍需要创新培训方式方法，制定合理的培训方案。

4、培训方面，针对性的加强培训，不能达于形式。

新的一年人力资源部会紧紧围绕着集团公司的战略目标，积极开拓，勇于实践，为集团公司吸引人才，储备人才，培养人才做出更大的贡献。

**部门经理的述职报告精选篇7**

本人对前厅工作充满了热情，丰富的工作阅历让本人对任职前厅部经理很有信心，也得到领导的信任与同事们的支持，并将“全力以赴，做到最好”付诸于实际行动中。本人就任职前厅部经理期间的工作情况向酒店领导汇报一下。

一、酒店筹备开业之前：

本人经过了三个月的质量管理体系培训，在此期间，本人多方收集资料、反复核查和修改，编写了前厅部的操作规程和制度。20\_\_年6月正式加入酒店。

二、酒店筹备开荒期间，本人根据酒店工程进度：

1、制定开业筹备计划和培训计划。

2、跟进前厅部所需的设施设备、文件物品的回货和登记。

3、制定和修改印刷品、各类指示牌样稿中英文、房型房号及电话号码的分配等工作。

4、每天早上到7－13楼检查工程进度，查对相关未完项目，将相关问题、未完成项目列出清单并及时更新；下午对员工进行业务知识和英语的培训；中午和晚上餐厅开餐时间，还要在中餐协助服务；

5、试业前与销售部同事外出到各单位拜访、认识领导，为今后前厅接待工作做铺垫。

6、带领前厅部人员全力对酒店餐厅、客房进行卫生清洁，物品搬运，不怕苦不怕累。为了让客房早些开业，进入正轨投入工作，我每天上班时间常常达十个小时以上。

7、其它临时分配的工作任务也如期认真完成。

三、酒店试营业期间：

1、全面抓好前厅部的日常管理。完善前厅部管理制度和前台每班工作内容；定期主持前厅部例会，布置工作任务，解决前厅工作中的问题；作好考勤管理、指导员工工作；巡查前厅区域的情况、保证卫生清洁和服务质量，发现问题及时纠正或解决。现前厅部工作已渐渐步入规范化操作。

2、营造团结、和谐、积极的工作氛围。尊重和关心员工，了解员工思想状态，帮助员工解决困难、组织培训增加员工自信心，激发员工工作热情和进取精神；不定期地组织部门聚餐、KTV或户外活动，增进友谊和团队凝聚力。

3、保持与酒店其它各部门的紧密合作，确保信息的沟通顺畅。

4、由于酒店宾客身份、地位和素质各有不同，要分别灵活处理好与客人的关系，同时收集客人意见、建立客史档案。尤其是本地宾客不注意爱护客房内地板地毯等物品，常常要处理客人赔款，另外客房试业期间软件和硬件还不完善的情况下出现的投诉也要随时解决。即便是休息时期发生了事件，本人也义不容辞赶到酒店来处理。

5、自酒店20\_\_年12月31日部分客房试业至今，营业收入达到了369135元。

四、未来工作计划：

前厅部，是酒店对外的窗口，站在酒店服务的最前沿，形象、服务质量和效率都十分重要。本人深知作为前厅部经理责任重大，“业精于勤而荒于嬉”，在今后的工作中要倍加努力，以身作则，起到表率、模范作用。

1、以顾客为关注焦点，收集宾客意见，作好客史档案，制定个性化的服务程序，满足顾客并争取超越顾客期望，并持续改进服务质量。

2、开源节流。努力推销客房，设法完成董事会制定的营业任务；将酒店的利益最大化，将酒店的成本最小化。

3、造就人才。激励员工不断地充实自己，每天进步一点，在实践中不断提高专业操作和服务技能；提高主管级员工的督导能力、培训能力。勤于表扬员工好的工作表现，最终达到能够独立完成好每一项工作、为客人提供优质的服务水准。

我的工作态度是要么不做，要么做到最好，追求至善至美的我有耐心有恒心，会细心地将每一项工作做好。在酒店未来发展中，我有决心、有信心带领新前厅部员工，继续努力让我们酒店的效益蒸蒸日上！

我的座右铭是：是金子总会发光的！我正竭尽全力做好本职工作，按星级标准严格要求自己，希望领导能看到我的发光点并激励我。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找