# 202\_述职中个人未来挑战怎么写(九篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-02

*20\_述职中个人未来挑战怎么写一大家好，自20xx年6月2日星期二开始成立采购中心，我将作为采购中心的一名采购专员作如下述职报告：岗位职责：1.协助本部门完成公司经营指标和各类任务的达成2. 对商品的引进与淘汰，定价与变价及促销3. 供应商...*

**20\_述职中个人未来挑战怎么写一**

大家好，自20xx年6月2日星期二开始成立采购中心，我将作为采购中心的一名采购专员作如下述职报告：

岗位职责：

1.协助本部门完成公司经营指标和各类任务的达成

2. 对商品的引进与淘汰，定价与变价及促销

3. 供应商的谈判与管理

4. 合同的管理

5. 衔接供应商货款

部门目标和任务

一、工作目标

1.供应体系的完善，供应商的落地

2.供货及时性：到货及时率达90%以上。

3.采购成本控制：不高于同类便利店进货价格。

4.采购促销方案的开展（9月中秋节 10月国庆 12圣诞等）

二、主要工作任务

1供应商建设：建设出一只懂配合有支持力度的供货群体，特别是供应商体系的建立，如谈判低温产品，及非食品产品供应商的铺货率，合同的签订。

2、采购内部管理：进一步完善采购管理程序，加强工作流程的执行力度，明确岗位职责，促进采购各环节间的互相监督作用，确保整个采购过程得以正常有效运行。

1）订单管理：采购订单由各采购经办人审核，经采购部经理批准后发放各供应商，并由各采购专员做好到货跟踪记录工作，月底由采购专员走流程结账，统一整理采购订单并装订归档。

2）帐务管理：对供应商账期严格把控，充分考虑到库存及动销的各个环节，按流程分批给供应商结账。

3)加强采购团队的素质的提高，通过部门会议及培训，提高团队整体的专业水平。

4）商品结构的调整，根据前期销售，及货源稳定性，淘汰和引进部分产品，优化采购渠道。

**20\_述职中个人未来挑战怎么写二**

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好!

20\_年就要过去了，今天有幸在此为大家做20xx年主管述职报告，今天我的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20xx的工作计划。

第一部分，20xx年主要工作：

本人于20xx年4月份在xx连锁人事部任文员一职，于20xx年七月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了xx各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一， 人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家!

第二， 人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有：xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三， 随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四， 在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五， 出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分，20xx年的工作目标;

在即将到来的20xx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一， 我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二， 树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想,及顾客所需”。 最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循坏过程。

第三， 一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!

谢谢大家!

**20\_述职中个人未来挑战怎么写三**

尊敬的酒店领导及同仁：

大家好!新春即至，万象更新，在这迎新辞旧之即，感谢各位领导对我的关心和指导，也感谢各位同仁对我的支持，。9个月来，本人忠于职守，勤奋工作，较好地完成了各项任务。现将今年9个月来的工作情况和明年的工作思路作如下汇报z;

一、履行职责情况

从xxx年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要担任xx副主管职务，负责班组排班排休、餐具管理和预订部的管理工作，后几个月(6--12月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，调至餐厅担任主管职务，9月份开始兼任部门培训工作。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，在做管理工作时，我了解到餐厅员工多数来于湖南各市的不同地区，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，进行全面性的培训汇报和现场督导。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，规范餐饮六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，

当宾客进店时有迎声，迎宾员能主动、热情地上前服务，介绍餐厅的特色菜，

当宾客准备点烟或点起烟时，服务员应及时点火或呈上烟缸等。

在11月份时，酒店举行了技能大比武系列活动，美食广场班组成员获得了托盘接力赛团体第一名的好成绩。其他员工通过本次比赛活动，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。

2、抓管理建章立制的执行度

前期，美食广场很多工作存在问题，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过班组各管理人员悉心探讨，我把奖惩制度、电源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张贴在办公室内，并及时更换宣传栏文件，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。

3、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，利用每天的班后会及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“小炒肉”分量不足，“水煮活鱼”不够香，菜肴味道偏咸等等，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，并及时将客户信息进行记录，在节日或纪念日及餐厅最新活动经营时及时发将信息传达给客户，以争取更多的回头客。

4、做好会议餐及团队用餐的接待及管理宣传工作

餐厅接待了多场大型会议用餐，会议餐的要求主要求速度快，效率高，班组特针对此点，将客人的心里需求牢牢放在工作的第一位，通过优良的产品和周到的服务来满足客人的要求，在各项会议餐接待过程中，未出现较大投诉，也为对外宣传酒店规模等起到了良好的作用。

5、深入市场调查，抓市场经济

班组成立市场调查小组，及时掌握市场需求，并及时跟进菜肴及策划餐厅各项经营活动，以取得更高的经济效益

总之，在这平凡而又不平凡的9个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足。

三、 工作中存在的问题

1、 协调平衡工作不理想，有些事情协调的不全面、不到位，平衡的不尽合理，影响了工作质量。

2、 起草函件拟的内容不够严谨，周全。

3、 工作中细节问题处理不到位，应加强改进。

4、经营缺乏务实性

作为班组主管，我的一言一行对班组人员的精神面貌、工作水平及工作做作风都起着置关重要的作用，所以工作中我将不断加强学习，不断提高自己的管理水平，文化专业知识和业务能力，不断改进自己工作方法和工作作风，努力提高工作效率，从而带动本班组员工共同提高。

上述工作我只是摘其重点进行了汇报，不可避免有许多疏漏，还有许多不尽事宜请领导及同事多提宝贵意见，如果说取得一些成绩，也是在酒店领导关怀下，各班组支持以及外部门等全体成员共同努力工作的成果。

四、 下步工作设想

目前，外面的市场还没有完全打开，需要我们继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、 总结经验，进一步明确部门的指导思想，紧紧围绕酒店的经营理念，牢固树立服务思想，为班组员工做好信息及时传递服务工作。

2、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。

3、认真做好本岗位工作的同时，不断认识新的客户，稳定老客户，通过自己及班组全员的努力，留住客户，做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好餐厅各项工作。

5、及时掌握员工动态，多了解心理学，做好员工的心里辅导老师，并做好员工的职业生涯规划

6、 结合实际，提高班组的整体工作水平，以服务、求实、高效为原则。严格执行酒店各项规章制度，做好员工档案管理、加强员工宿舍的管理及创造班组良好风气，增强学习氛围等工作。

7、密切配合酒店完成各月不同的经营任务

8、 努力提高沟通与协调工作，深刻领会领导思想，进一步做好监督、检查酒店各项函件、决定、指示下达到班组后的落实与执行情况。

9、 及时做好酒店领导部门领导临时交办的事宜，按领导要求及时处理好突发事件。

10、紧跟市场，做好各项经营工作，在年初准备做好餐厅早茶开业!

以上是我的述职报告，请予审议，希望各位领导、同事们提出宝贵意见，谢谢大家!

**20\_述职中个人未来挑战怎么写四**

(一)成绩：

1、狠抓了常规管理，师生按章操作，教学秩序“严谨、务实、文明、和谐”风气正在形成。

2、学校领导团结、务实，制定了学校发展规划纲要，并结合学校实际，细化了学校管理制度，让制度成为管理学校的杠杆，领导班子带头遵守。

3、教育教学质量成绩显著。制定了质量奖惩细则，把教职工的工作实绩与教学质量挂钩，极大地提高了教师工作积极性。几年来教育教学质量年年大幅度提升：县组织的质量检测从后进位次已计入前列，中考人数大幅度增加，升学率不断地提高，特别是美术特长生考入重点高中人数19人居全县第一。

4、师生思想教育卓显成效。通过例会、班会、国旗下讲话、专题报告、思想作风整训等形式加强师生思想品德教育，成绩显著。

5、加强了安全教育，形成齐抓共管的安全教育网络，安全事故零发生。

6、加强素质教育，注重了学生全面发展。推动了我校素质教育的开展，成立了体、音、美兴趣小组，开放了少年宫活动室项目(劳技、书法、绘画、科技、棋宫等)丰富了学生第二课堂活动。

7、由于教职工的努力，多次被市、县、镇评为“先进教育集体”，“质量立校先进单位”，“学校文化建设先进单位”，“素质教育先进集体”等称号。被商洛市委政府评为“文明校园”，被市教育局评为“标准化寄宿制示范学校”。

(二)不足：

虽然户塬中学的总体工作赢得了社会各界的支持和好评，但我们也确实存在这样那样有待改善和提高的地方，如现代化教学手段等方面;在进一步规范管理、完善制度、依法治校和提高管理效益方面;在创特色、创名校、出名师和培养尖子生、特长生等方面;在教研教改成果以及针对当前学生的思想行为现状采取行之有效的教育办法等方面，与兄弟学校相比还有一定差距，离我们的办学目标还有一定距离。

不过，我们相信在各级党委政府的领导下，在上级主管部门和社会各界的关心支持下，有越来越重视教育的社会大环境，有学校全体教职员工的共同努力，我们完全可以在以后的工作中再接再厉，把学校的教育教学工作做到更好，办学效益也将有更大的提高。几年来，在座的各位同仁们，为了教师神圣的职业，为了户塬教育事业你们做出了很大付出!

我将继续协同学校班子成员与全体教师共同努力，办人民满意的教育，不辜负领导的希望、广大群众的期望，使户塬中学的教育教学成绩再创佳绩!

述职人：

20xx年xx月xx日

>20\_领导述职报告(三)[\_TAG\_h2]20\_述职中个人未来挑战怎么写五

作为一名党员领导干部，我深刻感受到了加强领导艺术学习，提高组织领导能力的重要性和必要性。因此，我坚持理论联系实际，在工作中学习与在学习中工作相结合。

按照市委安排，我从德、能、勤、绩、廉及群教活动整改情况等六个方面，就20xx年个人履职情况，向各位领导和同志们汇报如下：

一直以来，我深知加强学习对提高自身品德修养和政治素养的重要性。因此，我坚持将学习贯穿于工作的全过程，始终抓住理论学习这个重点，不断增强学习的广度和深度，认真学习邓小平理论、三个代表重要思想、科学发展观和\*\*\*精神。能够按照市委、市政府和委党组的重要决议、决定指导工作和实践，在大事大非问题上，能够头脑清醒，立场坚定，旗帜鲜明地在思想上、政治上、行动上同党中央保持一致。无论工作多忙多累，我都要坚持理论学习，做到自加压力，认真学习，勤于思考。不论是委党组组织的学习，还是上级组织的培训，我都积极参加，认真对待。同时，我还根据工作需要，坚持学习党风廉政建设和反腐败斗争、组织人事工资、基层党建、老干部管理、新国家卫生城市标准、市政公用领域行业管理相关理论知识，不断丰富自己的业务知识，开拓自己的视野，提高自身的领导素质和水平。全年参加组织生活会2次，参加民主生活会3次，完成3万字。通过学习，使我加强了党性的锤炼，增强了政治敏锐性，能够自觉做到淡泊名利，注重事业，心胸坦荡，平等待人，为更好地指导自己的工作奠定了坚定的理论基础。

作为一名党员领导干部，我深刻感受到了加强领导艺术学习，提高组织领导能力的重要性和必要性。因此，我坚持理论联系实际，在工作中学习与在学习中工作相结合。在日常工作中，我注重向其它领导学习，主要学习他们的领导方法，领会他们的领导艺术，借鉴他们的领导经验，并在实践中加以认真运用和领会，使之变成自己的一种组织领导能力，从而很快适应了岗位的调整，胜任了工作岗位的要求。通过近几年的领导工作经历，我体会到作为一名部门分管领导最重要的是要能够站在一定的高度，从全局出发思考问题、分析问题、解决问题。经过不同工作岗位和不同分管工作的调整、锻炼，自己具有了更开阔的视野，更宽广的胸怀，处理问题时能站在客观、全局的立场，多方考虑，从而使问题的处理更加科学、客观、合理。这样既增强了解决实际问题的能力，又提高了自己的组织领导能力。述职报告范文

作为一名副职，我能摆正位置，明确职责，自觉执行民主集中制，主动接受班长领导，服从班长安排，维护班子威信，努力做好分管工作，为主要领导分忧解难。能够主动做好与各位班子成员的团结，积极主动、力所能及地支持配合各位班子成员的工作，不因为分管工作不同而相互推诿。在搞好班子团结的同时，我也注意和单位的其它同志搞好工作关系，建立起了一种相互支持，相互信任的良好关系。在讲求团结的前提下，反对自由主义，敢于碰硬，坚持不搞无原则的一团和气，坚持公心，在委党组会议和班子民主生活会上敢于讲真话，讲实话，敢于批评与自我批评。在日常工作中，勤奋务实，兢兢业业，自6月份分管工作调整以来，认真履行岗位职责，特别是在分管项目多、战线长的情况下，更是用务实的工作作风来影响分管部门的同志，来带动他们主动参与工作、完成任务的积极性。工作上，我始终讲求调查研究，坚持尊重客观事实，用事实说话的观点，在调查研究的基础上，敢于决策，也敢于对工作失误负责，不回避，不推卸责任。对于所分管的工作，善于抓统筹、善于分析问题，找准症结，提出办法，无论在建委还是在市五城同创办和五边三化办工作，都实实在在地尽到了责任，履行了职能。

(一)纪检监察工作。

一是立足预防抓基础。每年年初制定纪检工作要点，分解目标责任、细化考核办法，确保工作有计划、分步骤推进。同时，通过关键岗位重点教育、宣教月活动、廉政谈话、网络学习专栏、廉政讲座等方式，增强党员干部勤政和廉政的自觉性。二是依托技术抓规范。全面清理权力清单，将每项职权的内容、权力行使主体、程序、期限予以公示，要求每个部门、每个岗位查找腐败风险点，有针对性地提出防控措施。三是着眼长远抓作风。通过明察暗访等形式，重查不作为、慢作为、乱作为行为，对5名违反工作纪律的同志进行全委通报批评，通过转变作风，建设一流队伍。述职报告范文

(二)党务政工人事工作。

一是组织党的群众路线教育实践活动。根据市委统一安排和部署，组织全系统党员干部参加党的群众路线教育实践活动，认真完成各项规定动作，并结合建委实际，完成一定特色亮点，从而促使全体干部职工紧跟形势，在思想上、工作上始终与党和政府保持高度一致。二是人员工资规范调整工作。按照市政府统一安排，完成机关37名工作人员津补贴规范，直属事业单位66人绩效工资调整，委属两局三办绩效工资调整工作。下发机关事业单位聘用人员工资调整的通知。三是完善组织机构。完成选举产生新一届机关党委书记、增补新的机关党委委员;完成委机关一、二支部换届选举工作，成立检测支部、档案馆支部，并完成选举工作;组织完成委机关工、青、妇换届选举工作，确保党建工作不断档、不脱节。四是扎扎实实地帮助基层群众解决实际困难。全系统有200名在职党员，175人进社区，领取78个微心愿，100%已经完成。五是组织开展各项文体活动。委工、青、妇组织开展有趣的文体活动，活跃干部文化生活，上半年组织职工参长跑、登山、双升、棋类等比赛活动;春节前夕与阳新柯畈村组织开展手拉手文艺联欢活动;六一期间组织多彩的儿童节手工比赛活动;组织开展送爱心慈善一日捐活动。

(三)卫生城市创建和五边三化工作。

党员个人述职报告党员个人述职报告一是大力开展卫生创建工作，创卫工作取得新进展。我市创卫工作继续以卫生社区创建为重点，截止目前，全市共有52个社区成功创建成为卫生社区，其中\*\*港区19个，西塞山区13个，下陆区11人，铁山区9个。二是大兴植树造林活动，改造和新增绿地14万余亩，超额完成年度计划目标任务。据统计，今年的绿化建设面积相当于前三年的总和，是历年之最。三是五小企业关停和重点污染源整治效果明显。已完成了437家工业企业重点污染源治理，全市367家排放不达标、污染环境的五小企业已全部关停。四是露天矿山关停与恢复治理力度加大。全市已关停露天矿山84家，完成矿山生态恢复治理15家，已有3家矿山成功创建成为国家级绿色矿山。五是村庄整治初步成效，累计投入15422万元完成了125个村庄整治任务。

党员述职报告 | 党建述职报告 | 党支部书记述职报告 | 党委书记述职报告

党员述职报告 | 党建述职报告 | 党支部书记述职报告 | 党委书记述职报告

**20\_述职中个人未来挑战怎么写六**

尊敬的各位领导大家好：:

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇!同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx，今年xx岁，20xx年10月我加入xx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20xx年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。 在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源?有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品;强大的品牌号召力;比较完善的层级销售网络;

专业级的经销商;销售队伍良好地执行力;

客户对公司及品牌的忠诚度;销售经理广泛的人脉关系;

工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

一. 认真落实厂家下达的任务目标。同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二. 对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行，进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

三. 个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。” 要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行;其身不正，虽令则不行。”

20\_年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20\_年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20\_年公司各项工作的顺利完成。

四.学会利用资源。

销售经理述职报告 | 销售述职报告

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**20\_述职中个人未来挑战怎么写七**

各位代表：

根据组织分工，我主要分管财务、工程造价及勘探局计划治理，并协助局长抓好审计工作。××年，在局党委、勘探局、分公司的正确领导下，组织财务、计划、审计、概预算等部门积极开展工作，认真履行职责，保证了分管和协管的各项工作顺利进行。下面，将过去一年的主要工作简要报告如下，请评议。

一、强化预算治理，加强过程控制，各项财务指标圆满完成

年初，根据集团公司和股份公司下达的各项财务指标，组织人员认真测算，反复向勘探局、分公司预算治理委员会汇报、修改，编制了局、分公司××年度财务预算。在此基础上，通过多次同二级单位对接，努力做到科学、合理地分解指标，层层传递了压力，逐级落实了责任。

在预算执行过程中，细化月度预算治理，建立预警机制，及时发现预算执行中存在的问题，对完成预算指标较差、问题突出的单位，组织人员进行重点跟踪监控，及时解决问题，确保了预算平稳运行。经过全局上下共同努力，××年油田财务指标全面完成：勘探局考核亏损万元，控制在集团公司下达限亏指标万元以内;分公司实现考核利润万元，比下达指标万元多完成万元，为年初下达利润指标的倍。勘探局和分公司合并计算盈利万元，远远超出了年初确定的“合并计算力争实现利润万元”的目标。

二、强化资金治理，加强资金运作，资金使用效益不断提高

一是加强资金运作，减少财务费用。对预算内应流入的资金，组织人员千方百计及早收回，全年共收回原油、成品油销售款万元，回收率为%。争取总部投资拨款资金万元，到位率为%。同时，充分利用优惠金融政策，通过合理调剂定活期存款、用低息借款提前归还以前年度高息贷款、签发银行承兑汇票等手段，增加利息收入多万元，减少财务费用支出万元。

二是加大各种应收款项清理力度。根据《关于清理和避免油田内部相互拖欠问题的通知》要求，组织人员认真清理应收款项余额，分析挂账原因，共清收关联交易款万元，对外创收资金回收率达%。

三是强化统一治理，化解财务风险。组织人员定期对各单位银行账户进行认真清理，对确需保留的，按照新的结算治理办法，重新开户登记。对不需要保留的采取措施清理销户。同时，结合我局海外项目的开展情况，在集团公司海外结算中心办理开户，加强了对海外项目资金的治理和监控力度。

三、加强成本企划，实施全过程成本控制，降本增效成效显著

一是实施项目治理，降本增效效果显著。积极组织开展“降本增效治理年”活动，将股份公司下达的万元降本增效指标，分解落实到相关部门和单位，实施项目化治理，个项目累计实现降本增效万元，在一定程度上消解了成本紧张的压力。

二是优化方案与设计，实现源头避免。组织有关部门坚持抓好前期立项和方案优化工作，坚持按效益排队、多方案比选，坚持推行限额设计、项目责任制、招投标制。下二门“气浮选”除油工艺，投资回收期仅为年，以后每年减少药品投入多万元。双江注水系统优化调整后，全年减少用电多万度。

三是实施结构调整，减少无效消耗。组织采油二厂、五一社区、双河社区等单位，对稠油热采注汽锅炉和供暖锅炉进行技术改造和配套，改单纯烧稀油为稀油、渣油混烧及渣油、天然气混烧，降低了燃料成本，仅以气顶油就顶替出燃料原油吨。

经过全局上下的共同努力，分公司完成了股份公司下达的油气成本、炼油成本指标，勘探局钻井成本、地震成本等也得到了较好控制。

四、积极争取投资，突出重点投资，油田可持续发展能力进一步增强

一是积极争取投资。组织计划部门积极筹划，超前工作，多方收集信息，积极向集团公司汇报，主动反映油田存在的实际困难和问题，争取有关部门的理解和支持，全年为存续部分争取投资万元，比年初多争取投资万元。

二是适时调整投资计划，促进改制分流工作。根据改制单位人员与资产相匹配的原则，组织人员对改制单位的设备和基础设施等进行补差和配套完善;同时，及时进行投资计划调整，调增改制分流单位投入，增加系统配套工程投资万元，促进了油田改制分流工作的顺利开展。

三是改善施工单位的装备水平。组织人员进一步优化投资结构，集中力量改善施工单位的装备水平，投入资金万元，融资万元，用于购置、更新主要设备，进一步提高了施工单位的市场竞争能力。全局外部市场新增项目个，与去年同期相比增加个，外部创收达万元，再创历史最好纪录。

五、多方筹措资金，精心实施环境工程，矿区环境明显改善

按照局党委的要求，精心组织实施环境工程，全年集中资金多万元，筹集其他社会资金万元，用于基础设施完善、街景改造和小区配套。

基础设施方面。组织实施了黄山集中供热二期工程、北区集中供热节能改造、魏岗供热节能改造和五一路、广南路、中南路(钻井段)、中南五路、双河中兴路大修工程等基础设施项目，解决了困扰中心区、涧河区、双河基地多年的矿区基础设施落后的问题。供热项目实施集中供热和燃料煤代油后，预计每年可降低成本万元以上。

环境改造方面。按照“高起点、高品位、城市化”的理念，组织矿区规划设计，实施环境改造项目个，拓宽狭窄道路条，对部分老矿区实施拆墙透绿，油区面貌焕然一新，基地建设品位及层次得到了提升，基本实现绿、洁、畅、亮、美。

住宅小区配套方面。组织开展了涧河南区、涧河北区、双河西区、精蜡小区、五一小区等居民区的改造和配套完善，改善了小区环境。同时，为提高居民生活质量，对油田个居民区的离退休活动室进行了调整和大修，安排资金万元，新建或大修项目个。

六、积极开展清产核资，促进结构调整、重组改制稳步推进

一是做好改制分流过程中的资产评估和清查工作。强化责任意识，加强领导，精心组织，制定了重组改制有关资产负债处置和会计处理规定，确定了资产清查、财务审计与资产评估的范围、方法、确认条件及审核程序;认真学习研究重组改制有关规定，把握好政策尺度，组织完成了家改制企业的资产清查、审计、评估和备案工作，发现并纠正违规个。

二是积极处理移交办社会过程中的财务问题。组织人员对列入移交范围的资产、费用，认真调查、核实、汇总，开展清产核资，严格按照规定处理有关财务问题，经过艰苦努力，油田公安局已于月份挂牌，成为省公安厅直属单位，教育系统移交工作也顺利进行。

三是加强“账销案存”资产治理。组织成立了“账销案存”资产治理领导小组，制定并下发了“账销案存”资产治理办法和工作实施方案，进一步完善了处置程序。全年共处置账销案存固定资产原值万元，随中小学移交地方账销案存资产原值万元，随企业改制账销案存资产原值万元。

七、加强基础工作，提高治理水平

一是实施核算层次上移，提高监控能力。按照股份公司统一安排，在××年实现会计核算层次从三级向二级上移的基础上，采用“二级核算、二级治理、一级数据实时集中”模式，又组织实施了从二级向一级的上移，实现了财务信息采集和归集方式的统一，进一步提高了会计核算监控能力。

二是完成了与内控制度有关的配套工作，上报股份公司。按照股份公司要求，组织分公司对股份公司内控手册中的业务流程进行“穿行测试”，对物资采购治理办法等个与内控手册有冲突的制度、办法，进行了补充、修订和完善，制定了与内控制度配套的实施细则和权限指引。同时，组织开展内控制度培训，做好了实施内控制度的预备工作。

三是充分利用国家政策，减轻企业负担。组织人员加强政策学习，充分利用有利政策，减轻企业负担。在税费减免返还方面，共减免、返还各种税费万元，为改制企业进行纳税筹划，每年可节税多万元;在资产减值方面，报废资产原值万元、净值万元，共处置低效、闲置、报废资产万元，进一步优化了资产结构。

八、认真抓好审计工作，进一步规范了企业经营行为

认真履行监督职责，坚持以效益为中心，组织开展厂长(经理)任期经济责任审计、经营承包指标考核审计、改制分流审计、多种经营企业审计、基建工程审计等项，查出并纠正了一批违纪违规问题，收缴各项违纪违规资金及罚款万元，基建工程审减金额万元，实现审计增效万元，向局、分公司及被审单位提出加强治理、改进工作的审计建议条，促进了企业治理水平和经济效益的提高。

九、加强工程造价治理，投资效益进一步提高

组织工程造价治理系统强化定额治理和过程治理，加大定额覆盖面和执行力度，钻井、测井、录井、试采等内部市场全部执行集团公司定额;广泛开展工程造价分析，降低第二批经济适用住房工程造价多万元，购房职工户均减少支出近万元，维护了企业和职工利益;将工程造价控制贯穿于工程建设的各个阶段，全年完成地面建设和石油专业工程结算审查亿元，审减万元，综合审减率达%，进一步提高了油田投资效益。

各位代表，作为一名党员领导干部，我经常对照“四大纪律”、“八项要求”和“三个不得”，认真自查在思想观念、工作作风、为民意识、廉洁自律等方面的差距，时刻牢记自己手中的权力是党组织委托行使的，是全局职工赋予的，严格执行领导干部《廉洁准则》和《关于实行党风廉政建设责任制的规定》，遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，在思想上同党中心保持高度一致，不阳奉阴违，不自行其是。

在工作中不滥用职权、玩忽职守，不独断专行、软弱放任，不任人唯亲、营私舞弊，不奢侈浪费、贪图享受;经常提醒自己牢固树立责任意识、群众意识，正确熟悉和处理集体领导与个人分工的关系，大事讲原则，小事讲风格，按制度办事，按标准办事，按组织程序办事，坚持“收入申报”、“个人重大事项报告”，始终把自己置于组织监督之下、群众监督之中。做份内事，管身边人，认认真真办事，堂堂正正做人，以自己的实际行动维护了党的形象。

我深刻熟悉到，上述工作中取得的成绩，是局党委、勘探局、分公司正确领导的结果，是各单位、各部门和广大职工共同努力的结果，我只是履行工作职责，作了一些应该做的工作。同时，自己的工作离组织的要求、职工群众的期望还有一定的差距。在新的一年里，我将进一步提高工作水平，履行岗位职责，为××××再创辉煌贡献自己的力量。

会计述职报告 | 出纳述职报告 | 财务述职报告 | 财务科长述职报告 | 财务经理述职报告

会计述职报告 | 出纳述职报告 | 财务述职报告 | 财务科长述职报告 | 财务经理述职报告

**20\_述职中个人未来挑战怎么写八**

述职报告没有固定的写作模式，根据不同类型和主旨，可灵活安排结构。一般由标题、抬头、正文、落款四部分组成。

述职报告的标题，常见的写法有三种：

①、文种式标题，只写《述职报告》。

②、公文式标题，姓名+时限+事由+文种名称，如《××19××至19××试聘期述职报告》、《19××年至19××年任商业局长职务的述职报告》。

③、文章式标题

用正题，或正副题配合，如《××年述职报告》、《思想政治工作要结合经济工作一起抓——××造纸厂厂长王××的述职报告》。

①、书面报告的抬头，写主送单位名称“如××党委”、“××组织部”或“××人事处”等。

②、口述报告的抬头，写对听者的称谓如“各位代表”、“各位委员”、“各位同志”，或“各位领导，同志们”。

述职报告的正文，由开头、主体、结尾三部分组成。

①、开头

开头，又叫引语，一般交代任职的自然情况，包括何时任何职，变动情况及背景;岗位职责和考核期内的目标任务情况及个人认识;对自己工作尽职的整体估价，确定述职范围和基调。这部分要写得简明扼要，给听者予一个大体印象。

②、主体

主体，是述职报告的中心内容，主要写实绩、做法、经验、体会或教训、问题，要强调写好以下几个方面：

对公司的路线方针政策、法纪和指示的贯彻执行情况;对上级交办事项的完成情况;对分管工作任务完成的情况;在工作中出了哪些主意，采取了哪些措施，作出哪些决策，解决了哪些实际问题，纠正了哪些偏差，做了哪些实际工作，取得了哪些业绩;个人的思想作风、职业道德，廉洁从政和关心群众等情况;写出存在的主要问题，并分析问题产生的原因，提出今后改进的意见和措施。

这部分，要写得具体、充实、有理有据、条理清楚。由于这部分内容涉及面广，量多，所以宜分条列项写出。“条”、“项”要注意内在逻辑关系安排好。

③、结尾

结尾一般写结束语。用“以上报告，请审阅”、“以上报告，请审查”、“特此报告，请审查”、“以上报告，请领导、同志们批评指正”等作结。

述职报告的落款，写上述职人姓名和述职日期或成文日期。署名可放在标题之下，也可以放文尾。

**20\_述职中个人未来挑战怎么写九**

一年的光阴很多就要结束了，为了在今后的工作中有更好的表现，现将我一年时间关于会计人员述职报告如下：

在一年的时间里，我能够自觉主动地学习国家的各项金融政策法规，在自己的工作岗位上尽职尽责，完成上级和社领导交给自己的工作任务，现就一年来自己的学习、工作情况向组织和领导汇报如下，

从最基本做起，从学习开始，以前辈、同事为榜样，以书本为老师，把单位同事作为一面镜子，做到了在学中干，干中学，边学边干，融会贯通，学以致用，不懂的地方虚心向单位同事请教，通过学习使自己的基本上掌握了业务操作规程和要领，对自己应承担的工作能够独立完成，也使自己的业务水平和技能都有不同程度的提高。

办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户;坚持当时记帐、当日核对，作到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理\"五无\"、帐户核算\"六相符\"等;办理储蓄业务时能够认真落实\"实名制\"规定，登记好相关证件手续等等.每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持碰库制度.填送会计报表时作到内容清楚、数字真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致.

在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和-谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到较大程度的提高，但我深刻体会到，这与组织的要求还有一定的差距，有些方面还存在着很多不足，对自身业务素质有待更进一步的提高。

但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我将会更加努力，认真学习信用社的法规、规章制度，提高自己的理论知识和业务知识、加强思想道德建设，树立正确的人生观和价值观。把工作做的更稳更好，争取在以后的工作中能有更好的成绩。

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！