# 2024年个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告(十五篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-04-29

*个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告一您好！我在心血管内科专科门诊已近两年，由于院xx领导英明，工作有条不紊、秩序井然，从未发生过医疗差错与过失。医疗事业是个高风险行业，必须严肃对待，要有如履薄冰、如临深渊之感。我一直兢兢业业、小心谨...*

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告一**

您好！

我在心血管内科专科门诊已近两年，由于院xx领导英明，工作有条不紊、秩序井然，从未发生过医疗差错与过失。医疗事业是个高风险行业，必须严肃对待，要有如履薄冰、如临深渊之感。我一直兢兢业业、小心谨慎地从事着这项严谨、艰巨而又神圣的工作。

无论贫贱与富贵，我总是一视同仁，细致入微地仔细询问诊查，诊断明确，治疗及时，对症用药，尽量不要患者多花一分冤枉钱。态度和蔼，语言温润，视病人如亲人，深得患者的信赖与好评。xx有些患有高血压的老太太老爷爷总是不畏艰苦辗转找我看病，xx等高校部分教授也长期挂我的号，远在xx的一些心脏病患者也成了我的熟客，都是缘于对我的无比信任。

工作之余广泛搜集专科资料，积极参加各项学术交流与研讨会，通常夜深人静仍在电脑旁浏览、阅读那深遂的专业文献，汲取精华、集众所长，善于归纳总结，将理论与实践有机结合用于临床并服务于患者。

三、严格遵守国法军纪院规

xx的医院，属于国防重点领域，容不得半点马虎与懈怠，时刻警钟常鸣、常慵不懈、纪律严明。每日早出晚归，无论寒风潇潇还是烈日炎炎，从未迟到早退，更未请假旷工。节假日也依然坚守在工作岗位，传统佳节也很少与家人团聚，任劳任怨、尽善尽美地完成门诊各项任务。

尊敬学术前辈，遇到疑难问题不耻下问、谦虚好学，曾多次向我的敬爱的老师xx与xx博士请教;对待同志团结合作、热情友好、乐于助人。

我科护士多是些年轻的女孩子，她们在工作中、生活上遇上难题总是向我倾诉，只要我能做得到的总是不辞劳苦、有求必应，至今她们只要有什么棘手的事儿都会来找我。

响应宣传科的号召踊跃投稿，我多次为本院报刊写诗填词，并多以国家实事为背景，如《xxxx》等诗篇，以丰富军队文娱生活。

当然，金无足赤、人无完人，我在医务工作中也许存在不足之处，今后一定多多开展自我批评，客观认清自己的缺点并及时加以纠正。专业技术有等进一步精益求精，更严格遵守军队组织纪律，提高医疗质量，增强服务意识，建立良好的医患关系，弘扬无私奉献精神，为科室争光，为本院争光，为军队争光，为我们的医疗队伍争光！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告二**

尊敬的领导：

您好！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的;对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须要完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗?不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗?那我存在的意义是什么?考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

制度与目标共存是我明年的管理方向，由于内容比较琐碎所以就不一一阐述了，工作重点大致分为五个部分：

1、终端促销管理体系;

2、员工的招聘与培训;

3、员工的出勤与考勤;

4、员工的日常管理;

5、激励员工，达成目标。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说――“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告三**

尊敬的领导：

您好！

本学年度，我担任高一化学的化学教学，兼\_\_班班主任，兼高一化学备课组组长，化学科组长。现在就高一化学备课组和科组建设中，本人的工作作一个小结。

新学期开课的第一天，备课组进行了第一次活动。该次活动的主题是制定本学期的教学工作计划及讨论如何响应学校的号召，开展主体式教学模式的教学改革活动。

一个完整完善的工作计划，能保证教学工作的顺利开展和完满完成，所以一定要加以十二分的重视，并要努力做到保质保量完成。高中化学新教材第一册共分七章，第一学期完成前四章内容的教学，中段考到第二章。

在以后的教学过程中，坚持每周一次的关于教学工作情况总结的备课组活动，发现情况，及时讨论及时解决。

高一化学备课组，做到了：每个教学环节、每个教案都能在讨论中确定；备课组每周一次大的活动，内容包括有关教学进度的安排、疑难问题的分析讨论研究，化学教学的动态、化学教学的改革与创新等。一般每次备课组活动都有专人主要负责发言，时间为二节课。经过精心的准备，每次的备课组活动都能解决一到几个相关的问题，各备课组成员的教学研究水平也在不知不觉中得到了提高。

按照学校的要求，积极认真地做好课前的备课资料的搜集工作，然后集体备课，制作成教学课件后共享，全备课组共用。一般要求每人轮流制作，一人一节，上课前两至三天完成。每位教师的电教课比例都在90%以上。每周至少两次的学生作业，要求全批全改，发现问题及时解决，及时在班上评讲，及时反馈；每章至少一次的学生实验，要求全体学生认真观察并记录实验现象，课后认真书写实验报告；每章至少一份的课外练习题，要求要有一定的知识覆盖面，有一定的难度和深度，每章由专人负责出题；每章一次的测验题。

化学奥林匹克竞赛组由\_\_老师负责，任务主要是提高学生的化学意识，在课堂教学的基础上加以深化，使学生具备参加奥林匹克竞赛的能力。每周五第8节为上为上课时间，内容包括化学兴趣指引及学法指导、离子反应专项练习、氧化还原反应专项练习、实验专项练习、基本计算专项练习、阿氏定律及其应用专项练习等。\_\_和\_\_老师负责高一化学的兴趣组活动，每周三第8节为活动时间，主要进行了：变色温度计、晴雨花、制叶脉书签、化学仪器介绍、暖袋和冰袋的制备等，内容丰富，很受学生欢迎。

此致

敬礼！

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告四**

尊敬的领导：

一年的时间已经过去了，在去年年底我们公司也开了一年的销售会议，公司领导在会议上也做了述职报告，给我们更深的了解了我们公司来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自我这一年的工作做个述职报告，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展的工作。此刻我对我这一年来的工作完成情况进行述职报告如下：

首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。

在这一年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事;再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

在销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事的数据差距很大，远远的落后了，所以我要在迎头赶上。大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。我要给自我定一个明确的目标，同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

我要感激我们的领导和我们同事在对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在再创佳绩。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告五**

尊敬的领导：

您好！

20xx年时间即将过去，在公司领导、同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，现将这一年来的工作总结如下：

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

多干多学：我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾这这一年来的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

述职人：xx

20xx年x月x

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告六**

尊敬的各位领导及同事:

你们好! xx年随着秋天的落叶勿勿而去，xx年伴着绵绵的冬雨缓缓而来。xx年我做为硫基复肥厂质监科的管理负责人，在领导的支持与要求下，我不断的寻求新的更符合我们化验室发展的质量管理方法，继续发扬吃苦耐劳的精神，同心同德，尽心尽力的把质检工作做好。

x年中，随着二元肥的开车，我们对化验员进行了再培训上岗，使其能很快的胜任工作，高效准确的分析检验为一车间生产出优质的二元肥提供了有力保障。 随着市场的变化，产品质量在销售工作中成了必不可少的条件之一，这无疑对我们质量工作者特别是我做为把关复肥质量的管理人，我觉得担子大，责任重，公司领导也对我们提出了强烈的要求，所以，今年，具体来说，是今年下半年，我对我们化验员做了一次全面的，普查性的摸底考核，对他们每一个人都进行了一次从工作态度，操作技能上的了解，并从中选出一批相对较出色的化验员对他们从思想上，操作技能上进行交流，沟通与培训，并把他们分配到各班组委以重任，从而去带动各班的工作气氛，并督促各化验员清晰的明确自己的职责。

其次，做为复肥成品化验室的主要负责人，我对成品化验这一条线上的所有会牵涉到，能影响到我们化验数据准确性的细节问题我都非常的重视，今年我在取样，做样这一流程中我做了一系列的完善和加强工作，并在工作过程中我努力的去发现问题，从而去解决问题，明年我还会在这方面更加细化更加深入的去开展工作，希望通过这一系列的努力，能让我们的化验真正做到不漏检，不错检，我们的化验数据能真正经得起推敲，经得起考验，我们的化验员的综合素质能得到一定的提高。 最后，应市场需要及公司要求，今年我们在厂领导的带领下，我积极主动的配合工作，对多种新配方复合肥做了前期和后期的实验，检验工作，为新配方产品投入生产的可行性提供了准备，可靠的信息和数据，为能其顺利的投入生产提供有力的保障。谢谢大家

述职人

时间

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告七**

各位领导，同事们：

过去的一年，在各级主管部门的直接领导下，本人认真开展各项医疗工作，坚决贯彻执行各级领导安排和布置的各项工作和任务，全面履行了一名门诊医生的岗位职责。现对自身完成的工作述职如下。

努力提升职业道德素质。不断提高自己的政治理论水平，积极参加各项政治活动，更加坚定了对中国特色社会主义的信念，对改革开放和社会主义现代化建设的信心。始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，遵守各项法律、法规、规章和诊疗技术规范、常规，加强医风医德修养，具有较好的职业道德和敬业精神。

本着为民众健康服务，兢兢业业做好本职工作。“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医疗工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对患者负责的精神，积极做好各项工作，关心、爱护、尊重患者，保护患者隐私;严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程;一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治;认真完成了上级布置的各项任务。

珍惜每一次学习机会，自觉提升治病救命本领。作为一名门诊医生，我知道自己的专业技能还有很大的提升空间，为此，我通过学习不断巩固专业理论;注意总结工作中遇到的问题，一有机会就向科室中经验丰富的人请教，直到把问题解决掉;坚持业务学习不放松，认真完成继续再教育的各期学习，并通过了各期的考核;每年积极参加主管部门举办的规范化培训，聆听著名专家学者的学术讲座，并经常阅读医学期刊和网络信息，了解新的医疗知识和医疗技术，从而开阔视野，扩大知识面，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高。

在医院、科室领导的帮助和同事们的支持下，本人基本上能够较好地完成作为一个基层医生的各项工作和任务。在今后工作中，自己将不断加强理论学习，坚持理论联系实际并为实际服务的原则，努力克服理论上的不足和实际能力的不足，努力创造更加优异的工作成绩。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告八**

尊敬的领导：

大家好！

回顾这两个月来的工作，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过两个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将两个月来的工作情况总结如下：

一、验货

验货对我来说是一个全新的工作领域。作为验货员，自己清醒地认识到，验货是产品品质的保证，把好品质关是我的责任，是对顾客的承诺。

1、果蔬验收流程：接仓库通知——检验准备——物品核对——执行检验——感官判定——确认签字——填写记录——验收完毕；若感官判定异常则需填写品质异常单。

2、包材、食材验收流程：接仓库通知——准备工具——物品核对——取样——感官判定——确认签字——填写记录——验收完毕。

3、新品验收：包材要企划签字样品；食材要确认书。

4、乳制品验收：新批次到货需提供检验报告、取样送检验检疫局检验。

5、鲜酵母验收：温度小于等于8。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己两个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了验货员工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在异常处理方面、验货标准方面、新品确认方面等能力，经过两个月的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

两个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，验货员对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习食品专业知识和品质相关知识。加强对原材料感官检验标准的学习和完善，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进验货员对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。在验货工作不足主要有：

1、缺乏基本的验货员工作经验，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措；

2、对电脑知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量；

3、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；

4、办事效率不够快，生产经常崔货等。

就总体的`工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事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；

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习，但我坚信自己能够在今后的工作中表现得更好，保证让上级领导满意。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告九**

尊敬的领导：

您好!

一年的时间就这样走过了，在经过一年的努力后，我终于可以说在不断的成长中得到了更多的进步。一年的时间过的真的是很快。作为医院医师的我，一年来认真努力的工作，今年对我来说，也是一个相当值得怀念的一年，我相信随着我渐渐的成长，我会有更多的进步，这些都是我会做好的事情，我相信我能够做好，我会在不断的成长中，得到的发展的。在来年里，继续坚持：

从事医疗活动，紧跟国际国内形势，拒绝贿赂、贿赂。服从领导，团结同事，爱岗敬业，未发生一起医疗差错与纠纷;工作中，一切以病人为中心，全心全意为病人着想，本着“节约、节盛环保、优效”的原则，选择简单的医学专用方法，做出最理想的医学专用效果。

认真学习，勤于总结，对过去的经验进行“去粗取精、去伪存真、由表及里、去其糟粕、取其精华”。更完善、娴熟地应用各种医学专用常用方法和技术，如：各部位的神经阻滞、各区域阻滞、各种全身医学专用方法和各种穿刺技术，以及各种仪器设备的保养使用。指导、辅导实习医生，低年资住院医生和主治医生，理论与实践相结合，学习掌握基本医学专用方法的操作技术和工作流程，言传身教，对他们进行良好的医德医风医技方面的浸染，充分发挥了一名副主任医师应有的作用。

日间医学专用水平有所提高;学习掌握了医学专用科几种新药的具体应用;小儿、老人医学专用更加得心应手。

今后，要更加善于学习、善于总结，与时俱进，紧跟时代步伐，学习掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病人的同时，完善丰富自己的人生。

就是这样的，作为一名医师，必须要有高度的责任感。救死扶伤是我们的天职，我相信随着时间的增长，我的医术会得到更多的提高。不过这些不是最重要的，思想才是第一，只要本着为人民服务的态度，我就能够做的更好，相信我能够做好。医师的责任和天职就是这样，我会在来年工作的更好的!

此致

敬礼!

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告篇十**

尊敬的校领导：

您好!

20xx年是本人入职集团的第xx个年头，回顾这一年来的工作历程，深深感受到集团在开拓创新转型发展都走在时代前沿，特别是在集团新领导班子和工程部领导引领下，市北高新集团定会更上一层楼。

下面回顾一下这一年来本人的工作情况：

20xx年的主要工作重点围绕着中心项目的机电安装工作和两家装修单位机电安装工程来开展，其中有通风与空调分部工程、给排水分部工程、强电分部工程、弱电分部工程和装饰装修分部工程等。在工程实施过程中，协调各机电安装单位现场施工过程中存在影响工程进度主要原因，同时控制工程总进度和工程成本，特别是后期进入机电分包单位按时完成合同内工程量，图纸中工程量和相关文件中的工程量转入设备、系统单机试运行和最终的设备系统联合调试奠定坚实基础。下一步将继续跟踪各机电分部工程设备系统联合调试工作，直至各设备各系统达到合同、图纸的设计要求，并最终通过竣工验收合格要求。

展望明年，为确保中心项目按时交付小业主，紧抓工程质量和工程进度，使调试工作达到规范要求、设计要求而努力。在集团公司正确引领和工程部领导指引下，使本人能够真正融入集团的大家庭中。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告篇十一**

尊敬的领导：

一年的时间转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况述职如下：

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的内涵素养，这样才能跟得上时代的发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想内涵素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退;在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础;此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司发展贡献出自我更大的力量。

感谢xx各位领导对我的关心和信任，感谢xx为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx的各位领导，是你们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告篇十二**

尊敬的领导：

今年，在各级领导的正确指引下，我始终恪尽职守、团结同事，坚决服从各项管理方针、政策，想方设法推进工作进步。下面是本人的述职报告：

在生产管理中，我始终按照“听从领导、辅助主任、紧跟计划、做实基础、提高产量”的原则来推进工作。在每一项生产安排中，我都会严格按照厂部月计划以及车间周计划的安排来指导车间的生产工作;同时，根据情况的变化而及时合理的调整生产工作。通过集体的努力，车间的产量稳步提升。自从专项管理x以来，我继续发挥以前的成功经验，扬长避短，始终致力于提高x的产量和进度。面对x这个新的工程项目，虽让过程很曲折，但是，我们一直在前进。

建立安全管理考核长效机制。为切实推动安全管理工作进步，我们在车间建立了安全绩效考核，通过考核，明确班组职责，提高班组安全管理的主动性;划分区域，明确责任范围。我们对于一些交叉的作业工位进行划分，明确班组之间的管辖范围，避免了安全管理的死角;推动形成隐患整改过程跟踪的工作机制。为提高隐患整改的执行力度，及时排除各种安全隐患，车间在安全整改中，由车间主任不定期跟踪检查，同时，鼓励班组或其他职能部门进行投诉监督。这样一来，快速形成了全车间各班组齐抓共管的局面。

有针对性的开展专项整治行动。我根据车间的实际情况，对生产中的安全隐患采取专项治理活动，例如：“三违行为”、劳保佩戴、起重的吊具选用、板材堆放、余料管理等。在过程中，我主要通过现场指导、会议、早班会以及借助安全部等方式来开展工作;推进车间安全文化建设。通过会议、学习、标语、宣讲等方式，在车间形成安全生产文化氛围，提高员工安全意识;参与安全责任状的签署。作为车间管理人员，我深知自己在安全管理中的重大责任。为此，积极响应厂部号召，签订安全责任状。

建立健全质量考核责任体系。为进一步明确质量管理的权责利关系，我们在车间建立质量绩效考核并同步建立质量投诉制度。通过考核，明确班组以及操作人员的责任，更为重要的是建立了一种无形的质量文化，将“优质产品”的理念深深的根植于职工心中;充分利用互检员并对接好质量部，共同提高构架质量。在工序流转中，我力推半成品报检，同时，经常与质量部的沟通，及时掌握构件质量情况，发现问题，立即整改;不断加强自学，不定期不定时进行抽查。为了对质量工作有更好的把握，我在空余时间尽可能的学习质量检验的知识，并在工作中不断对构件进行抽检。

继续推进工序报检并将该项工作纳入车间考核;全方位、多形式对员工进行安全意识培训，建立安全文明施工经济责任制;推动班组之间的配合以及协作，强化班组之间的整体意识和大局观念;建立成本控制经济责任制，积极提倡节约意识;加大行车工培养力度，尤其是适应x工作的职工;强化自己在技术方面的学习，提高综合素质;强化和各部门、构件中心以及项目相关人员的工作联系，面对问题，快速处理;建立大局观念，克制自己的性格不足，力争在工作中沉稳的处理各种工作。

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告篇十三**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好！

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年xx月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做下面述职：

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。xx月底开始xx商住小区的售房工作，在这期间我主要做了下面工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划xx小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密的工作，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过下面几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：xxx的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

谢谢大家！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告篇十四**

尊敬的领导：

本学年，我担任六年级xx班语文教学工作，并兼任六年级一班的班主任。下面我从自己本学年的业务学习、教育教学和班级管理三个方面进行述职报告。

学年初，我积极参加语文远程研修培训，提高自身语文教学水平。利用网络，加强学习。我经常到专家、名师、名班主任和身边的榜样老师学习。学习博客、网站上关于语文教学和班级管理的相关知识与经验。这些新的教育教学理念和教学实践指导，有利于我个人教学和班级管理水平的提高。

积极引导学生多读书，读好书。我采用师生共读的方式，激发孩子们的读书兴趣，鼓励孩子们广泛阅读，营造浓厚的班级书香氛围。阅读对新生也起到了积极的影响作用。书中主人公的善良、奋进、积极乐观，以及书中有趣的故事等吸引了孩子们，更多孩子喜欢上了阅读。

鼓励孩子们习作，力求写出高质量的习作，我开设了班级博客，鼓励孩子们向班级精彩作品栏目、校刊、广播站、其它学生刊物投稿，大大激发了孩子们的习作兴趣。孩子们在投稿的过程中还涌现了许多乐于帮助同学打电子稿作文的同学。以前这些爱玩电脑的男孩子们，练就了打字快的本领，没想到这一帮助同学打作文，更突显了他们的优势，自己写作文也积极了。

我采用责任分工与小组合作相结合的形式，使班级责任细致分工自主管理模式趋于合理化。学年末，我班卫生区连续三周得到了满分的好成绩。当然再细致的分工也没有孩子们的自觉更重要，之所以卫生区取得满分的好成绩，更得益于部分孩子很强的班级集体荣誉感。更令我欣慰的是，这微不足道的成绩是学生自我教育，班级主人翁意识提高的真实体现。

努力创建团结和谐、努力奋进的班集体。通过建设学习合作小组、小老师与后进生结对等方式，转化“后进生”，优化“优等生”，使每个层次的学生均得到一定程度的提高。记录孩子成长历程。我适时地将学生幸福快乐的精彩时刻抓拍下来，使孩子们对班级有一种家的归属感。创新学生评价机制。

学年末评选优秀生，以前多是采用老师推荐，学生投票选举出优秀生，当然也有时会根据学生的表现，读学生进行印象评价，有班主任确定优秀生名单。这次，采取的是首先由个人或他人进行优点展示、伙伴推荐，然后投票评选。这样使评价环节成为了一次有效的德育教育班会课，并且成了学生的自我教育代替了教师的喋喋不休。

此致

敬礼！

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**个人年终述职报告结尾 教师个人年终述职报告篇十五**

尊敬的领导：

您好!

参加工作以来，在院领导和科室主任、护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后工作和学习打下了良好的基础，现在将工作总结如下：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

认真学习《护士法》及其他法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事，依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法、依法减少的发生。

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证病人的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌对待病人，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄，着装整洁，礼貌待患者，态度和蔼，语言规范。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种疾病知识了解不够，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲采各种“营养”;二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的学习态度，主动向同事们请教，积极参加医院和科室组织的业务学习;三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验自己所学的知识，找出不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而感到自豪，在今后工作中，我将加倍努力，做好护士工作计划，为人类的护理事业而作出自己应有的、的贡献，树立全心全意为病人服务的宗旨。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

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！