# 2024年年终述职报告结尾(14篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-03-27

*年终述职报告结尾一您好！做一名优秀的财务人员”是我自踏入征稽系统这个队伍以来所致力追求的目标。一年来，在处所领导的关怀和同事们的帮助下，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准，严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项...*

**年终述职报告结尾一**

您好！

做一名优秀的财务人员”是我自踏入征稽系统这个队伍以来所致力追求的目标。一年来，在处所领导的关怀和同事们的帮助下，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准，严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项工作任务，向着“做一名优秀的财务人员”的目标又迈出了自己坚实的一步。下面就将一年来的工作。生活。学习以及思想等各方面情况述职如下：

首先，能够以积极的态度认真参加局处所组织的政治理论和业务学习培训。通过学习，使自己的政治思想水平有了明显的提高，进一步明确了我们党的下一步工作目标和任务，很有收获。

随着新形式对财会人员业务能力要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。积极参加各项业务培训，提高自身业务素质，争取工作的主动性。在工作之余，挤出时间自学业务知识，认真学习了关于财会工作的有关法律、法规、方针。政策，并在工作中贯彻执行这些政策规定。平时，我还注重对电脑有关知识进行较为深入的钻研，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，我在工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，有强烈的工作责任心和工作热情，经常加班加点，毫无怨言。在行动上自觉实践为车主服务的宗旨，用满腔热情积极，认真细致地完成好每一项任务，严格遵守各项财会法律。法规以及单位的各项规章制度，认真履行会计岗位职责，自觉按规章操作。

自己在目前工作岗位上已工作了十五六年，经过十多年的锻炼基本上能很好地胜任本职工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。做好工作是关键，在工作岗位上我首先从三个方面做起。

1、用心

在目前的形式下，在目前形式下，对于征稽人员的要求越来越高，而用心工作始终是征管工作的命脉。工作态度塌实严谨，坚决遵守所内各项财经纪律和征管制度，认真做到征管、稽查、财务“三对口”。平时还注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化。标准化。做到了全面、及时、准确的反映。

2、负责

加强个人责任心培养，真履行好自己的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，经过多年的锻炼，我已基本较好地胜任本职工作不断自我总结工作中的成败得失，以高度的热情和责任感完成各项工作任务。

3、创新

对处。所决定的\'各项整改措施和方针政策能够认真体会，并联系到自己的工作实际中坚决支持和贯彻执行，正确体会各项政策的内涵，在本质上发掘新理论、新办法、新层次，适应新要求。

回顾一年来的工作，虽说取得了一定的成绩，但也存在着许多不足之处：一是学习不够踏实；二是处理棘手事情信心不够，需进一步改进；三是开创性的工作开展的不多。

针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的进步。

此致

敬礼！

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**年终述职报告结尾二**

尊敬的领导：您好!

又一年过去了，回顾这一年来的工作，既充实又有挑战。为将来年的工作做得更好，特就20xx年工作小结如下：

能坚持准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责;并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象;能够顾全大局，团结协作，在各方面严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

1、专业成长。严格做好五认真常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益;坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。认真参与市小学数学中心组教研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为小学数学学科教学能手。

2、教学管理。认真组织好教师业务学习，20xx年围绕有效教学开展xx次集中学习，提升教师教学理念;开展同课异构课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效;启用有效教学实施手册，为教师个人、学校积累业务资料;每学年初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结。

在各个假日里，我都会积极参加培训，分别交流心得，在教学生的.同时，我也会加强自身的知识，跟新了管理理念，学习了管理技巧，丰富了管理思想。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**年终述职报告结尾三**

尊敬的各位领导：

您们好!

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是xx经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照!一年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

1、制定销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的`价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。

我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现!我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就!

我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识。本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点。团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年。

**年终述职报告结尾四**

我叫xxx，今年月被调任为公司财务总监一职。在我担任财务总监这三个月以来，在公司领导的关怀和全体财务工作者的帮助、支持下，我勤奋努力，思想上积极要求进步，工作上奋发努力，作风上务实创新，宽容待人、宽厚用人，各方面的能力都有了不同程度的提高，较好地完成了领导交给我的各项工作任务。

（一）加强学习，提高素质

自担任财务总监以来，我一直自觉坚持把政治理论学习放在首位。我深感不学习就要落后，不学习就赶不上时代潮流，不学习就不能创先争优。因此，我坚持和全体干部成员一起学习公司制定的财管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练掌握会计核算的各个环节，认真学习新企业会计制度，研讨新问题，努力提高自身独立解决各种问题的能力。

（二）履行职责，强化服务

工作中，作为财务总监，我率先垂范，树立竞争意识、责任意识，认真履行岗位职责，不断提高工作能力和服务质量。

根据我公司原制定的各类财务管理内控制度的实际执行情况，为进一步规范财务工作、提高会计信息的质量，对原定财务管理制度体系进行了完善，包括：财务组织机构和岗位职责、财务核算制度，采购管理制度、内部控制制度、发票管理制度、欠费管理制度。通过对财务人员的职责分工，对我公司的各类报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时通过开展的交流会的形式，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

20xx年，在上级主管部门的大力指导下，采取四项措施，强化财务预算支出管理，提高了财务工作的执行力。一是一是加强预算执行工作的组织领导，明确工作职责，建章立制，把预算管理工作切实抓好，确保完成全年支出任务；二是准确编报用款计划。加快了项目工作进度，全面完成项目基建预算。在部门预算编制的基础上，按时完成了20xx年公司采购实施计划草案编报工作，全面完成了20xx年度预算编报工作，认真做好了集中支付账户用款计划编报工作，将基本支出和项目支出按月、季度的用款计划合理分配，力求达到均衡预算，均衡支出；

将上级主管部门的\'“支出控制预警提示”有效地利用到日常财务工作中，做到时时监控、提醒。定期开展预算执行情况分析，查找存在的问题，认真剖析原因，提出解决方案，对影响预算执行进度的潜在问题有预见性和应对措施；四是加强财务支出管理。严格履行财务支出审批程序，按照本公司拟定的《公司财务支出管理办法》对每月发生的人员工资和日常公用开支以外支出项目均严格执行事前审批手续，且支出票据统一要有经手人、审核人、主管财务人三人签字后方可报销。及时清理应付未付款项，按月或按季结算各项支出，当期费用在当期结算。需要履行公司采购程序的支出项目，早做准备，按时支付款项，确保公司采购的顺利实施。

**年终述职报告结尾五**

微博的兴起、团购的风潮成为了xx年网络大事件。随着国内电子商务的发展，越来越多的传统企业进入到b2c中。xx年5月14日网店的成立同样是艾特集团今年的大事件之一。在公司领导的高度重视下，网店的成立方便了集团网络管理、品牌更有效推广及网络业绩的提升。过去的一年，经历了推广渠道的发掘;报备流程的改进;各品牌负责人的定位，在没有明确的方法与技巧下，我们边做边总结，也大概对寻找有效客户沉淀了一些经验。

接下来将就xx年网店的工作计划分四个方面向各位进行报告。

一、明确集团各的品牌定位

――网销不代表低价，树立品牌形象，求质不求量

品质能促进品牌形象，也能起到正面口碑传播，也方便维护。抓紧婚纱照板块，先从高端客户为出发点，对客户进行分析、了解客户，推荐适合的品牌。艺术、宝宝照以推广为主;销售为辅，合理分配精力人力。

二、建设并巩固了一张网络行销所必需的营销体系

――学习+实践+总结

网店成立后，首先对对各项工作进行改进，从开始两个月实践中总结出，我们所做的这些工作相对于网络上爆炸式的.信息中可以忽略不计。网络销售技巧越来越多，需要销售人员不断学习实践。现有的人气板块客户也已被同行商家挖空，花费大量时间精力，效果并不理想。后来在会议讨论总结，调整思路，从即时信息交流工具qq入手，最终成效相对以往有所改善。

现将具体工作分为五方面：

1、数据化管理

我们的工作中有4-5%的都是与信息管理相关的活动。包括寻找的客户、信息的输出、需求的交接、客户的汇总、客户的分析、客户的归档、资料的修改等，而所有这些与信息管理相关的活动都有可以造成流程的断点。因此，需要一份表格及时认清流程功能，消除流程断点，从而提高流程客户的成交和满意度。

2、推广流程改进

以往推广流程：

寻找人气――注册马甲――发贴广撒网――博客更新――qq空间等

现在推广流程：

发贴――博客更新――qq空间――1对1qq推广――1对多qq群――1对多群邮件推广――qq微博――comm1――团购平台等

以后推广流程：

发贴――博客更新――qq空间――1对1qq推广――1对多qq群――1对多群邮件推广――qq微博――comm1――团购平台――点评网――企业名录登记――百度知道――视频推广等

3.建立一套学习机制

目前大家对网络工作销售技巧及个人个策划能力掌握不多，需要不断学习，月度会议插入同行优秀网络策划案剖析技巧话题探讨，提高策划能力。周会插入网销技巧分享来提高每人的销售能力。

4、网络信息汇报

各品牌负责人每周需搜索自己品牌排名情况;正负面信息;每周咨询数据;成交数据，每周二上报处理。负面信息及时上报店面负责人员解决。

5、产品、服装流程图片化

让客户无需进店，通过网络更方便快捷订单预约的消费感受。

三、客户维护

――客户也是门市

老客户的合理维护，转介绍远比挖掘新客户更方便。而客户一句话，胜过门市十句话。所以老客户维护尤为关键。今后将添加网络定单送礼，网络发贴积分送礼;加大网络结婚资讯内容。(如：结婚风俗、钻石分辨、酒宴信息、情感话题等)让网站对短期客户有需求性，利益性，客户对网站有依赖性。

具体实施方法如下：

1、为更好达到网络客户维护、品牌口碑的推广，各店面需提供已订单客户qq至网店统一维护、互动。增加网站人气。

2、确保客户照片在艾特与本土网络区域的曝光率和占有率。一是推广品牌，二是满足客户虚荣心。

3、每月提供部分礼品给予老客户奖励，促进发贴积极性。保证人气。

4、值日人员每天一篇结婚资讯贴发布，丰富网站信息，提供客户需求。

四、业绩达成

六月业绩：393743

七月业绩：675315

八月业绩：897965

九月业绩：184622

十月业绩：1347737

十一月业绩：94375

半年完成总业绩： 5339757元

业绩的产生于访问量、咨询量、报备量、成交量。目前的网店产生的业绩在全国同行业中并不理想，还需要不断努力。虽然网店成立不久，但我们有多年的网络销售经验和技术实力。

首先每月推出网络会员专享主题营销，从同行业优秀案例总结，与实际情况结合。然后全力做好上述推广工作，提高网站访问量、咨询量。每天网销人员下达报备任务指标，人均每天必须完成相应报备数。未完成自动加班寻找客户及总结不足。达成网店整体业绩。

开始，每月只能完成3万业绩，当接到1万的任务后我们都认为不可能完成。但实际我们有几个月已经完成，只是因为某些不可避免的原因减少了。有句广告语“一切皆有可能”，对于网店来说也一样。所以我相信，我们敢于挑战。绝对会完成任总给我们下达的旺季3万的月业绩目标。

总结：

传统企业触网的最大问题就是互联网思维。技术问题现在不是大问题。目前客源与店面业绩冲突、价格偏高、网络产品不具特色等问题的出现，阻碍了网店更好的发展。我们网店暂不需要大笔的广告投入、也不需要更优越的环境，但需要先进的硬件设备和公司对网络优惠活动的重视和支持。在新的一年，我们将全力以赴，创造网络销售神话。

**年终述职报告结尾六**

尊敬的首长、同志：

你们好！

近一年来，我严格自身要求、自觉遵守条令条例和部队的各项规章制度，积极主动参加连队组织的各项工作、活动，认真完成上级赋予的各项任务，个人素质得到了一定提高，较好发挥了一名部队战士的作用。现将本人近一年来的工作、生活、学习等情况向领导和同志们作述职如下：

一年来，我始终以部团两级党委（扩大）会议精神为指导。认真学习党的创新理论，自觉用党的创新理论成果武装自己的头脑。特别是在3―147―5等敏感时期思想上始终与上级保持高度一致。平时注重对政治理论的积累，积极参加以坚定理想信念，忠实履行使命，深入培育当代革命军人核心价值观为主题教育活动的各项政治教育。加强了对人生观，价值观的`改造，坚定了献身国防，干好本职工作的信心，决心。

我热爱本职工作，爱岗敬业。有强烈的事业心，责任感。在xx机工这个岗位上，我思想稳定，正确对待组织安排。自担任副班长以来，我积极配合班长定期对设备进行保养，维护。狠抓本班内务建设，致力于建设一个团结向上、充满活力的班集体。作为一名士官，我能积极参加连队组织各项军事训练，不断提高自身的军事素质和业务技能。日常生活中，我严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，珍惜集体荣誉。在领导和同志们的帮助下，我严于律己、努力工作，很好地完成了上级赋予的各项工作任务。

在工作和生活中，我严格要求自己，加强自控能力。注意作风纪律的养成，努力树立良好的自身形象，发挥好士官的模范带头作用自觉抵制灯红酒绿的影响，认真从反面教材吸取教训。认真学习国家的法律法规。自觉维护军队纪律的严肃性，不折不扣地执行军队的条令条例和各项规章制度，遵守安全规定和保密规定。从细微处严于律己，养成言行一致、令行禁止的作风。并借作风纪律教育整顿活动的东风，及时发现解决存在的问题。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**年终述职报告结尾七**

热爱祖国，热爱医院，热爱科室，积极参加科室组织的政治理论学习，认真深入学习科学发展观。在学习中不断提高自己的政治涵养，完善自己的政治基础。积极参加医院举办的各项活动，科室组织的专科理论知识学习，认真学习做好笔记，为工作服务病情观察提供理论指导。

作为一名年轻的专科护士，无时无刻都在高标准、严要求自己，虚心向他人请教，积极改进工作方式方法，增强工作能力，提高专科护理知识，提高护理服务质量，提高护理操作技术。坚持理论联系实际，坚持批评与自我批评，坚持岗位职责和护理理念。

通过一年的工作和学习，我已经掌握了外科常见疾病及护理，如肠套叠、疝气等。掌握外科术前术后的`相关知识，如术前准备有心理疏导和肠道准备、饮食指导，术后生命体征监测、切口观察、观察输液量及输液速度、各种引流管的护理、尿管的护理、饮食护理以及术后并发症观察和护理等等。由于服务的对象是儿童，因此在日常工作中，更加要做好病人以及家属的沟通工作，以取得他们的配合，只有这样，才能更好地提高护理质量，让病人信任我们工作。

一年来，始终牢记“全心全意为人民服务”的宗旨，对工作认真负责，对领导尊敬服从，对同事团结爱护，对患儿呵护倍加，并克服一切困难，圆满完成科室指派的各项特护任务，得到领导和同志们的肯定和认可。始终铭记细节决定成败，工作中严格执行“三查七对”，无任何医疗差错事故的发生；

严格遵守各项规章制度，从无迟到早退旷工等现象。

提高护理技术，争取做到一针见血，减轻患儿痛苦；

观察病情及时，报告医生及时，全力配合抢救工作；

培养良好的心理素质，工作中不慌不忙，井然有序；

认真学习专科知识，为专科工作提供理念依据。

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自豪。在即将迎来新的一年，我将加倍努力，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

**年终述职报告结尾八**

尊敬的领导：

您好!

回首一年的光阴，回想一年的教学管理工作，内心有很多话想说，在老师和学生的配合下，我圆满的完成了这一年的工作。

整理一下思路，大体上归纳为五部分：

一、毕业班工作;

二、初xx招生工作;

三、教师队伍建设;

四、信息技术工作;

五、教学常规管理工作，

从这五方面入手向各位领导、同事汇报如下：

去年的毕业班是xx级，xx个教学班xx名学生，全体领导和教师倾注了很大精力，xx级全体师生经过一年的奋力拼搏，取得了中考一批录取xx人的好成绩，占全县一批总人数的xx%，一批升重点率xx%，成绩另人满意，总结毕业班的管理工作有几点很值得一提。

1、班主任班级管理到位、及时、得当，xx级初xx的一年内，每位班主任早到晚归到底有多次，谁也说不清。做了多少工作，从她们谈起xx级就湿润的眼眶中看得一清二楚。

2、老师、学生、家长、领导四方配合得好，学生会、家长会、教师会、班主任会到底开了多少次无法统计，但招之即来，到会认真听，散会马上落实，雷厉风行，团结一致，使xx级学生学风正，考风正。

3、后期管理抓得紧、吸取xx级的教训，老师们对学生考前和考中的管理格外重视，每位老师都步行跟考、到现在还记忆犹新。

4、奖励措施发挥了较好的作用，对教师的奖励有利于团结协作，对学生的奖励提高了学生争先恐后的竞争意识。

5、中考信息摸得不错，尤其是上学期，仅去xx摸信息就xx次，各种中考资料代表了中考的出题方向，对教学的指导作用不可低估。

6、注重了学生应考能力的训练，年后的月考，老师们狠抓考风，注重考后分析，对科学施教、平静应考起到了很好的作用。

xx年xx新生的招生工作圆满完成，招收新生xx人，是xx中学历届招生人数最多，质量最好的一届，也是经济效益较好的`一年，取得这样的成绩，主要做了以下五件事：

1、大张旗鼓的宣传发动：宣传的目的在于让学生和家长了解学校情况、招生政策、招生考试时间，学校利用各种渠道发送招生信息，校校到、无死角，起到了很好的作用。

2、招生简章精雕细刻：这次的简章经过很多人的构思、修改、编制、出了一些新政策、两个简章并行，社会反应良好。

3、热情周到的报名服务：招生报名前的准备充分，xx天的报名接待工作， 每一个负责接待的老师都感到异常疲劳和兴奋，报名工作不但安排好了考试次序，还很好地展示xx人的热情和周到，让学生、家长有了一个良好的印象。

4、全民动员组织考试：招生考试，两校教工全体参加，带着亲朋好友的孩子参考的教工很多、大家劲往一处使，心往一处想，为xx的声誉写下了浓墨重彩的一笔。

5、撕心裂肺录取收费：xx级新生优秀生比例有所提高，得益于招生政策，也得益于xx级的成绩，也与参与收费录取的老师正相关。他们的接待工作是一流的，他们为学生和家长的好成绩而高兴。为家长东奔西走借钱送子上学而流泪。圆满完成了学校交给的任务。

xx中学社会声誉是由一流的师资队伍支撑的，教师的敬业奉献，为人师表，团结向上，竞争协作已成为xx中学的学校文化，一大批优秀教师已脱颖而出，师资队伍建设步子大，效果高，学校领导班子主要从6个方面提高教师教学水平。

1、培养团队精神，xx中学教师年青，热情高，易接受新鲜事物，缺少经验但学习劲头足，锻造团队精神已成为领导班子、年级组长、班主任老师的共识，为师资水平的很快提高创造了条件。

2、走出去请进来增加学习机会，学校组织了多次外出学习、参观、听课活动，是投资最多的一年，学习了先进的理念，感受了教学改革的气息，吸取了先进方法，开阔了眼界。把外校教师请来听课也为学校注入了一片生机。

3、大比武、推门课的开展提供了互相学习、互相督促的机会。教师间互听、互评已成良好风气，年青教师听课不少于xx节，老教师不少于xx节。被听课次数也在xx次以上。

4、不失时机推举名师，本学期xx老师参加县、市观摩课、评优课活动，在xx市名列前茅。xx老师已顺利通过本次选拔参加省级评优课，学校给xx老师很大的支持。名师工程已初见成效。

5、开展课题研究，提高文化品位，学校申请立项xx个课题，承担上级分配课题xx个，研究风气日渐浓厚。“美丽5分钟”课题顺利通过市级专家初检，并获好评。现又申报了三项省级课题。

6、发掘每位老师的个性特长。不同的教师有不同的个性，不同的长处。有擅演讲的，有具备表演才能的，有善于动脑筋的，有特别会抓重点的，有特别周到、仔细的，不同的特点不同的培养方法，培养他们的优势，发挥他们的潜能。不同个性的教师都在学校找到了立足点。

信息技术推广成为社会热点。学校名气大小与信息技术使用有很大关系，每个名校都在下大力提高硬件配置和软件普及、开发水平。信息技术普及推广成了名校建设中的标志性事件。我校信息技术开发普及推广工作走在了全县的前头，成了窗口学校。xx%以上的教师制了课件，上了课件展示课，有的不止一节。在多媒体教室授课xx多节，课件不再神秘。ppt已经普及。微机管理教师业务水平，专业知识有了突飞猛进的提高。正向专业型、开发型靠近，相信不久学校会涌现出一批制课件的天才。学生微机操作课本学期xx余节，微机教师操作授课水平有了很大提高。学生每人本学期平均操作xx小时，学生的操作能力得到有效的培养。

学校常规管理工作量大，头绪多，弹性大。教导处三位老师工作投入、积极配合 、开动脑筋，圆满完成了学校常规管理任务。两次期中、期末考试的组织、分析、成绩校对，几次检查教案、检查作业批改、评教评学，早晚自习的管理、考勤、初一新生建档，学校各种计划的布置、收集、存档，总结的收集、考核量化的数据采集分析，一件工作接一件，时间性强。各项工作井然有序，三位教师业务水平有了很大提高，为学校 各项规章制度的落实做出了自己的贡献。

综合来讲，学校的各项工作都取得了非常好的成绩。当然，这样的成绩离不开全体老师的努力，也离不开全体学生的配合。我也在其中尽了自己一份绵薄之力。本学期的工作即将结束了，在工作中我还存在很多不足，在今后的工作中我会尽量弥补。谢谢全体教职工的支持。谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**年终述职报告结尾九**

尊敬的领导：

您好！

20xx年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将20xx年工作情况具体总结如下：

20xx年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品。

提高政治思想觉悟和业务工作水平20xx年，我认真学习党的理论，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的.知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

20xx年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**年终述职报告结尾篇十**

各位代表，各位同事们：

大家好！

我作为公司党支部书记和副经理能够认真贯彻落实集团公司年初和年中工作会议精神，落实董事会的决议，努力学习、扎实工作，围绕公司中心工作和规范化党支部要求开展工作，使支部工作与公司各项工作紧密结合起来，团结和带动全体员工和党员干部，认真贯彻执行党的方针、政策和集团公司党、政安排的各项工作任务，积极引导和激发全体职工的工作积极性和工作热情，有效地促进了公司的各项工作。

我能够紧密结合形势和实际工作需要学习。努力把学习当作提高党性修养、掌握党的路线方针政策、寻找切入点、构思企业发展思路、提高工作质量和效能的有效手段，并且把学习理论与理解落实集团公司党委各项重大决策相结合，增强自身的使命感、紧迫感和责任感；坚持理论联系实际，学以致用的原则，把学习理论与公司中心工作结合起来，并加以运用，为公司的生产经营的发展，找出理论依据、政策支持，并努力查找制约公司发展的突出问题，谋求解决之道，从而提高工作成效。

对于集团公司行政、党委、纪委、工会、共青团组织的各项活动，能够积极主动、认真对待，牵头组织参加，对于班子分工范围和会议决定由自己负责的工作，认真负责，能够想方设法积极开展，主要有：

（一）、支部工作方面：

1、坚持执行“三会一课”制度等，按照规范化党支部的要求正常开展了支部组织生活。

2、组织学习与培训。组织支部全体党员参加了集团公司业余党校的学习，我本人参加了省公司的支部书记学习班。公司为每一位员工配发了图书《你在为谁工作》，本人审阅了每一位的读后感，选出优秀的文章，公开展示。

3、完成了支部的换届选举工作

4、完成了党员民主评议工作。

5、开展“争先创优”活动，按党委统一部署推进。

6、帮助工会公司分会做了三件事：一是组织举行了一次职工趣味运动会，组织职工参加集团公司组织的爬山和羽毛球比赛，二是开展职工小家建设，三是开展“创标准化班组”活动，检查督促做好各项记录。

7、指导帮助公司团支部开展了“师徒带徒弟，一帮一结对”活动，共八个青年员工找到师傅，建立了师徒关系。这一活动的开展，对于青年员工加强业务学习，促进岗位成才，起到了积极的作用。

（二）、多经管理方面

1、按照国家电网公司的要求，配合省公司进行“集体企业及集体职工基本情况调研”完成了调研报告。

2、对劳司的收支情况进行了审核；对xxxx年的收支做了预算安排。

3、本年度办理了三名集体职工的退休手续。

4、完成了集体职工社保缴费xxxx年审核工作，xxxx年新标准的调整，协调解决了费用来源。

5、对集体职工退休人员的情况做了调研，获得集团公司的支持，有望解决集体职工退休人员的管理问题。

（三）、安全管理方面

1、亲自草拟，健全了安全管理文件、台账、会议记录、检查记录；在集团公司例行检查之后，能够对于所提出的改进意见，及时整改。

2、从4月开始恢复安全月报表上报。

3、组织公司有关专、兼职安全员，定期与不定期对本部、宾馆、以及火电公司的施工现场进行安全检查。特别是对于会议中心地下室的.情况很不放心，频繁检查。

（四）、开展“依法治企年”活动方面

首先制定了公司“依法治企”活动计划，进行了自查，排查出法律风险点，对管理制度和业务流程进行了梳理，完成了管理制度的“废、改、立”工作，和业务流程的修订工作，使得公司的内控制度更加科学合理、适用，业务流程更加规范、顺畅。很多工作由本人亲自动手，尤其是在业务流程的编制中，花费了很多精力。

（五）、管理与服务方面

1、在对四个子分公司充分调研的基础上，主持完成了“三年发展规划”的编制工作。

2、与同事们一道走访资深人士，查阅资料，进行调研，策划新宾馆定位、功能板块设计、可行性分析。亲自编撰了新宾馆可行性研究报告（公司第一稿）

3、帮助火电公司外出投标。

（六）、团结配合与思想政治工作方面

自己能够努力维护班子的团结，倾听职工的意见，同公司班子成员以及公司中层干部和职工及时沟通，取长补短，在工作中既分工负责，又密切配合，凡事讲原则，办事守制度；能够关心职工生活，了解职工思想动态，积极主动找职工谈心沟通，听取他们的意见和建议，不断改进工作上的失误和不足；努力帮助职工解决困难，对职工的喜、病、丧事宜及时组织慰问、探视，努力营造和谐向上的氛围和良好环境，让职工切实感受到组织的关心关爱，努力建立健康、透明、纯洁的企业人际关系和人际环境，以提高职工热爱企业的自豪感、荣誉感，实现企业和员工的共同进步，为公司的发展营造良好的人际环境；在工作中自己能够对自己进行准确定位，客观公正地对待一切人和事，学习其他领导工作、学习、为人等方面的长处，既促进了各方面的工作，也使自己在各方面得到了提高。

一年来，通过公司班子成员的团结协作和全体职工的共同努力，公司全年各项工作顺利进行，圆满完成了集团公司和董事会下达的各项任务。

公司所有的四个子分公司，业务分散，而且各个摊子规模都很小，市场竞争力不强，抵御风险的能力很弱，加之市场的因素和内部基建的影响，目前，公司各项经营业务，都面对诸多困难，今后，自己还要与班子成员一道带领公司员工振奋精神，强化管理，加强员工教育培训，转变经营理念，创新经营模式，提升企业市场竞争力；深挖潜力，做好增收节支；加强企业文化建设，确保员工队伍的稳定与和谐。共同谋求公司的稳定发展。

自己作为公司党风廉政建设第一责任人，能够认真落实党风廉政建设责任制，对公司各级领导实行“一岗双责”，以《公司关于划分领导班子成员党风廉政建设责任区的通知》，对于公司领导班子成员、各部门负责人、各子分公司领导班子的责任区做了明确划分，提出责任目标，即责任区内做到“四不发生”，并明确了职责和工作程序。一年来，公司各级领导能够履行“一岗双责”、开展“五个一”活动，对各自责任区内的党风廉政建设进行认真研究、部署和落实，做到了制度完善、警钟长鸣，防微杜渐。公司领导班子坚决贯彻执行公司党委的决策和工作部署，围绕公司中心工作，严格执行“三重一大”集体决策制度。今年，在“依法治企”活动中，结合本单位实际情况，对公司“三重一大”集体决策制度进行了修订，议事有规则，决策有记录。公司整体全年没有发生违法违纪现象，未发生违法乱纪事件和损害职工利益的事件。

自己能认真执行党风廉政责任制的各项要求，并严格要求自己，始终牢记党的纪律、以及国有企业领导人员廉洁从业若干规定有关要求，带头践行“干事干净”的廉政理念，能严格要求自己、家人和分管部门的人员，时刻提醒自己，不论是在做任何事情、在任何情况下，都要做到谦虚谨慎，戒骄戒躁，勤俭节约，艰苦奋斗，自觉抵御各种腐朽思想的侵蚀，能保持清醒的头脑。自己奉行“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”，积极转变工作作风，虚心听取群众的批评意见，自觉接受党和群众的监督，始终保持共产党员的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。在生活中，注重提高自身修养，做到生活正派、情趣健康。在日常工作中，对自己分管的工作能够严格遵守法律、法规，能够严格按照有关规章制度办事，无论事大事小，每个工作环节都实行阳光操作、透明处理，做到廉洁自律、奉公守法。全年无不廉洁情况。全面完成了公司年度党风廉政建设责任目标。

一年来，虽然做了一些的工作，但与领导和职工的期望还有差距，还存在一些不足，一是主动学习抓的不紧，二是工作中创新意识不强。本人决心在今后的工作中不断改进、总结和提高，努力把工作做得更好。

述职人xxx

xxxx年xx月xx日

**年终述职报告结尾篇十一**

尊敬的领导，各位同事们：<

大家好!

20xx年xx月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx分理处，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，xx分理处已经xx个年头了，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工的标准严格要求自己，立足本职工作，刻苦钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位默默奉献着，为我们的银行事业发一份光，贡献一份热。忙忙碌碌的20xx年即将过去，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在支行分理处各级领导的带领下和同事们的帮助下，我圆满顺利地完成了本年的各项工作任务，现就一年来的工作情况向各位领导和同事们汇报如下：

一、加强业务知识学习。特别是学习《员工违规处理办法》和《员工守则》等。增加自身业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质服务，提高窗口服务质量，我知道我所在的.岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象，因此，我时刻提醒我自己在工作中一定要认真细心，严格按规章制度进行操作，同时尽最大努力去帮助客户耐心解答客户在输业务过程中存在的各种疑问，急客户之所急，想客户之所想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传新业务品种，积极营销中间业务，全面完成分理处下达的各项业务指标，xx保险xx万元，xx保险xx万元，办理网银开户85户，xx卡开户xx户，为本行创造了中间业务收入。

四、增加安全意识，及时杜绝安全隐患，做到全年安全无事故，业务要发展，安全是基础，工作中能够坚持及时上下班，进出门能做到即开即锁随手关门，坚持做到一日三碰库，杜绝自办业务，及时避免业务操作风险。回顾20xx，展望20xx，在新的一年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**年终述职报告结尾篇十二**

本人很荣幸地于20xx年9月1日起开始担任xxx国际大酒店的大堂副理一职。首先很感谢公司对我过去一段时间里工作的认可，我在过去的工作中不断地得到了学习和成长。我将怀着更加饱满的热情和信心接受以后工作中的挑战，保证高质量地完成公司交予的使命。我将努力做到如下：

1. 维护公司的利益并提高公司效益。

酒店的财产安全是酒店正常运营的基本保障，酒店的收益更是酒店蓬勃向上的\'动力，我将做到认真监督把关好前台收银及财务的出入情况，协调各部门保护好酒店财产，适当地向顾客推荐酒店的各项服务，督导酒店高级账务的催收工作。

2. 虚心接受客人的投诉，认真听取客人的意见和建议。

虚心能使人进步，同样也能是一个酒店更好地成长，更好地服务于顾客，使我们的星牌更加熠熠生辉。对于顾客的投诉，我争取协调各部门及时弥补不足，并给予顾客一个满意的答案，避免二次投诉，保证顾客在酒店中能找到家一样的温馨舒适。对于顾客的意见和建议，我会认真分析与思考，从顾客的反馈信息中提取有利于酒店发展的内容，并适当地应用于酒店的日常运营中。

3. 对紧急情况快速反应。

对于酒店内出现的紧急情况，做到处乱不惊，处乱不乱，快速协调相关人员响应处理，尽最大可能保证酒店内的人员安全及酒店的财产安全。

4. 高效管理好大堂工作人员的工作情况。

大堂副理是总经理的代表，大堂副理较长时间地工作在大堂中，所以有责任监督大堂人员的工作情况，调动员工的积极性，高效地管理员工。同时管理好大堂的环境美化，保持大堂的清新华丽，让顾客进门便有种宾至如归的感觉。

5. 保持与总经理及时沟通，将信息及时反馈。

大堂副理长时间在一线，离顾客最近，顾客的很多投诉及意见建议都最先到达大堂副理，大堂副理应当及时分析整理来自顾客的信息，并及时反馈总经理，这样才能有助于总经理的决断和前进。大堂副理离大堂工作的员工也很近，及时了解员工的需求和工作动态，将信息反馈于总经理，尽最大限度关爱员工，鼓励员工，从而给员工营造良好的快乐的工作环境，激发员工的积极性。

以上是我对于大堂副理一职的认识和了解，我定当尽我最大的努力，为酒店今后的蓬勃发展贡献我的力量。

**年终述职报告结尾篇十三**

尊敬的各位领导：

大家好！

本人于年月9日正式上班从事仓库管理工作以来发现我司仓库的物料摆放和pmc管理存在诸多缺漏。

1、各种壳体物料摆放混乱，没有统一的摆放方式，造成物料领用不便。

2、以加工半成品件与在库半成品件混于一处，给物品摆放和良品数据统计造成不便。

3、不锈钢，1j117，45#钢和2cr13的\'存放方式造成物料的收取和发放不便，无法完全做到先进先出和在库物料数量的统计。

4、在库半成品，原物料和标准件缺少详尽的物品进出存账目。

5、车间物料领用混乱，缺少物料领用单，部分人员领用物品无法提供该物品的规格，尺寸等信息。

6、缺少物料采购清单和生产计划单，原物料大量积压。

7、成品大量积压，退货和退单情况严重。

8、部分物料摆放混乱无法识别分开，造成库存积压，变相的造成生产，管理成本增加。

9、由于没有详尽的物料统计数据造成部分物料短缺，使生产周期延长。

改进方式：

1、依据物料明细从新规范货架摆放明细和其它物料摆放。

2、建立完整的物料在库明细原始账目和电脑账目。

3、规范车间物料领用，外发加工物料的领用和其再入库方式和账目。

4、与质检合作确定在库物料的品质，将短期无法应用于生产的物料和报废物料划入呆料库存和报废品库存月底统一处理。

5、建立完整的pmc管理体系，完善从物料采购到仓库再到车间各环节的数据衔接，在保证最低库存量的同时减少库存积压。

6、建立最低库存量。

7、在生产过程中消化已在库成品。依据生产计划单和成品在库数据，直接调用或改制在库成品，半成品。

**年终述职报告结尾篇十四**

回顾这一年来的工作，作为从事快速消费品文秘方面的工作我，身在我这个岗位不得不对自己严格要求，所以我一直要求自己努力做好本职工作。工作这一年来，我坚持自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为公司事业服务，把自己多年来在所学到的经验用在实践工作中，严于律己，克尽职守；在各位领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了自己的工作。下面，现将一年来的工作情况总结如下：

作为文员这一个岗位，它要求永无止境地更新知识和提高素质。为达到这一要求，我十分注重学习提高：

一是向书本学。工作之余，我总要抽出时间向书本学习，工作中总有一些问题我们自己解决不了，不得不去查阅书本。原来我对财务知识很多都不是很了解。虽然以前也做过关于财务方面的工作，但没有一家有我们国企单位对财务要求严谨，不懂之处我只有问同事或同学朋友，请教他们如何做。我原来对幻灯片没有用过，但是现在幻灯片作为一个演示软件，作为文员的我必须要掌握。为此我购买书在家里学习。

二是向领导学。在办公室工作，与领导接触的机会比较多。一年来，我亲身感受了领导的雷厉风行、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。领导说到就要做到，有制度就要实行，要不做制度的作用就是一张白纸。三是向同事学。我时我办公软件有不会的\'，我总要请教我们市场部主管，他人很好，总是耐心教我，还有我们销售部的主管，总是教我一些营销知识，让我工作更得心应手，当然还有好多同事都是样，我想无论哪个人都有值得我学习的一面。

我刚开始接触快速消费品这一工作以来，有些不能适应这种工作模式。也经常出一些小错。幸好领导对我许多工作上的帮助及时的指出我工作上的错误让我及时改正。还有我的同事对我工作的支持，没有他们的支持我也不能很好的完成自己的工作。我能有今天，不能忘记领导和同事的关爱，以此我的回报方式就是更加的努力地工作。目标任务完成98.2%。我很有成就感，那种自豪感是任何语言也无法表达的。也希望在明年我们也能打了一个漂亮的胜仗。

作为文员，我不比我们领导有压力，我只有承担认真工作，把好费用关的义务。在平时的工作中，对领导交代工作，努力保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。在3―9月这段旺季，为了不误工作效率，我经常自己加班工作审核费用，及时处理费用。但是到现在想想，原来的努力是值得的。我相信付出总有回报。

总而言之，这一年以来的工作，我可以问心无愧地说，自己尽了心，努了力。我还一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同事一如既往地待我。

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！