# 个人述职报告大全(十三篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-04-18

*个人述职报告一您好!20xx年，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己20xx年工作情况向领导和同志们做如下述职汇...*

**个人述职报告一**

您好!

20xx年，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己20xx年工作情况向领导和同志们做如下述职汇报，如有不当，请批评指正：

我认真学习公司的工作精神和工作纪律，加强思想情操、职业道德、社会公德和个人品德建设，保持政治上的清醒和坚定，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，服从领导，团结同志，始终坚持敬业之德、求真之德、实干之德、创新之德的工作作风，立足本职岗位，认真努力工作。

我是公司副总经理，分管一个部门、两个工程队的日常管理工作，需要掌握国家相关法律法规、政策方针和业务工作技能，才能做好工作，提高工作效率，保证工作质量。为此，我平时十分注重业务学习，经常学习国家法律法规和业务工作知识，钻研相关业务问题。在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向领导和同事们请教，以此提高自己的业务能力，适应工作发展的需要。通过认真学习，刻苦钻研，我切实提高了自身业务素质，掌握做好本职工作必备的业务技能，具有从事本职工作的岗位能力，能够全面做好工作，促进公司各项工作发展。

我的工作涉及面比较广，具体事务比较琐碎繁杂，但这些工作都与公司的整体工作紧密相关。我忠实履行自己的工作职责，全面执行公司的工作精神和决策部署，刻苦勤奋，尽心尽职工作，践行“我的岗位我负责、我在岗位您放心”，全面做好工作，促进公司各项工作发展。我具有勤业务实精神，做到脚踏实地、勤奋努力工作，不敷衍塞责，不做表面文章，增强岗位责任心，勇于承担责任，认真做好每一件工作;我讲究工作成果，按时正确、保质保量完成工作任务，做到日清月结，努力实现工作的高效;我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，做到人在岗位一分钟，辛勤工作60秒，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度，促进工作提速增效。

我求真务实、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。在分管xx部门工作上。在分管两个工程队上，我着重抓好三方面工作：一是加强工程管理，确保按时竣工。我要求工程队认真制定施工组织方案，加强员工管理，防止员工窝工，提高施工效率;加强设备管理，提高设备完好率，尽量实行机械化作业;密切关注天气，充分利用有利天气施工，减少天气对施工的影响;通过这些工作，做到保质保量、按时完成工程施工。二是加强质量管理，确保工程优良。我要求工程队牢固树立“质量是工程的生命、也是企业的生命”的意识，在注重完成工作任务，精力放在抓施工、抓进度上的同时，更加重视工程质量，真正把质量当作一件头等大事来抓，摆上议事日程，做到质量第一，维护公司形象。三是加强安全管理，确保施工安全。我要求工程队坚持领导24小时生产值班制度，及时处理生产工作中发生的问题，执行“安全第一，预防为主”的方针和坚持“管施工必须管安全”的原则。坚持施工现场负责人及专职安全员负责班前安全讲话，检查当班作业的安全情况，确保安全。在施工过程中，要全面落实安全制度，认真排查安全隐患，确认无安全隐患再投入生产，要老老实实、自觉遵守安全生产制度，做到遵章操作、规范生产，确保不发生安全事故，维护公司财产和员工生命的安全。

我是公司副总经理，手中有一定权力，严格要求自己，做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为公司服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守公司廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受员工群众拥护的干部。

1、学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。

2、大局意识不够。我对自己份内的工作能够尽心尽力，但对不属于自己份内的其他工作关心不够，工作上有一定本位思想，大局意识不够强。同时与员工群的联系、沟通还不够紧密，有时了解情况不够全面，征求意见听取建议少。

3、创新意识不强。我能够认真负责按照公司意见做好工作，完成任务，但是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，影响了工作的进一步发展。

1、勤奋学习，提高思想认识。我要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，提高工作本领，争做学习型干部，切实做好各项工作。

2、勤政勤业，认真努力工作。我要勤政勤业、刻苦努力工作，探索工作新思路和新方法，正确领会和掌握公司的工作精神，按照公司要求全面做好工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。

3、遵纪守法，确保廉洁自律。我要贯彻执行公司廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受群众监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得公司领导和员工的满意。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**个人述职报告二**

时光荏苒，xxxx年就过去了，回首过去的一年虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和经历。在这一年里我从非车险部调任理赔服务部，我在公司领导的关心和同事的帮助下，较好了完成了本职工作，下面我将一年来的工作情况汇报如下：

（一）配合进行建章立制

综合管理室主要工作就是配合部门完善规章制度，xxxx年经个人完善理赔方面规章制度大小十余篇。其中有涉及人员考核体系的，有涉及服务质量提升方面的，有在特殊时段提示提醒客户各类防灾减损知识的。通讯文稿二十余件，并且协助其他部门室对于制度落实核查，每月完成理赔序列人员考核；

（二）优化数据分析

综合管理室工作职责中数据分析也是重点工作之一，理赔服务部分析主要以综合管理室制定为主，未来发现一些往年理赔工作的问题，存在的困难。针对理赔条线人员素质不一，制定了效能通报分析板块，在每月全省理赔序列人员理赔分析会议中进行宣导，并且按照每月进行增进与修改，逐步形成完善整体理赔分析，给予领导参考使用；

（三）填补空白，诉讼专业

xxxx年个人还兼任全省理赔法务条线工作，为规范化理赔案件律师委托代理工作，拟定了新的委托代理合同，完成恒邦保险江西分公司理赔案件律师库建设，弥补了前期的空白。并且利用律师库的优势，对于前期追偿案件进行整理，全部进行立案处理，在xxxx年已经追偿的案件金额有55.98万元。同时多次进行法务条线培训，顺诉讼案件处理、上报、审核流程，加强诉讼专业知识，xxxx年人伤转诉讼率为6.86%相比xxxx年的10%下降3.14pt、诉讼调撤率为45%，相比xxxx年的35%上升10pt；

（四）围绕目标，做好非车核赔工作

xxxx年个人还兼任全省非车险核赔工作，截止xxxx年12月31日非车赔案9244件，结案金额5740.47万元，件数占全险种总赔案件数的11.31%；金额占全险种赔款金额的xx.86%，非车险整体滚动结案率为99.52%。在案件量成几何增加，分公司理赔服务部非车核赔仅为一人的情况下，基本完成了工作目标任务。

一是管理工作经验不足，对待工作不够主动进取，只满足于完成领导交给的任务，全局意识不够强。有时做事情干工作只从自身出发，在工作中遇到难题，不善于思考，动脑筋。

二是综学习深度不够，学习劲头不够足。自我习惯用什么学什么，今日学点这明天学点那，结果什么都懂点，什么也不精，学到的知识不系统不透彻。对学习的重要性和自觉性落实不到行动上。对学一行精一行的恒心和毅力不够。

三是心态容易浮躁，缺乏工作经验，应对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎。缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足；处理问题有时研究得还不够周到。

在今后的工作中，要继续拓宽自己的综合能力，加强自己对理论知识的应用，用新的理念来武装自己的头脑，增长自己的实干，提高驾驭工作的能力。在工作中、生活中，逐步控制自己的脾气，做到冷静、冷静、再冷静。从身边的小事做起，锻炼自己做到处事不惊、不慌、不乱、不冲动，不怨天尤人。将在未来的工作中定当自觉、自律的完成领导下发的各项工作任务，做一个“勇担当、善作为”理赔人。

**个人述职报告三**

尊敬的领导：

您好!

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、xx市场全年任务完成情况。20x年，我负责连、xx地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xx%，比去年同期增加了xx万元长率为xx%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20xx年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织xx产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。xxx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20xx年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好xx区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然xx市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得2也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20x年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20x年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。20x年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20x年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20x年公司生活用纸销量增长xx%，为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人述职报告四**

尊敬的院领导：

你好!

我来到xx工作已有xx年了，在科室的密切配合和支持下，在护士长及科主任的正确领导下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好医疗护理工作，认真地完成了工作任务，积极主动认真地学习护士专业知识。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，我感觉通过每月对护理知识的理论和实践地巩固，受益良多。在专业知识和工作能力方面，我本着“把工作做地更好”这样一个目标，积极完成以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，认真书写护理记录，遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

在这些年的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要必。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢?“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”护士应该是会用她们的爱心，耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。我会尽自己地努力工作，希望见到更多的家庭欢声笑语。

当然在工作中仍有不足之处，如工作中不细心，技术有待提高，面部微笑不够，在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得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，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

此致

敬礼!

**个人述职报告五**

回顾20xx年的工作简单而又平凡。分管的部门、主抓的工作，以大集团管理运作来要求，应该说存在很多问题。坦诚地讲，主观上希望把工作做好，尽职尽责，但客观效果并不尽人意。

上年底和xx年初，经过很长时间的酝酿，对工资体系中存在的问题进行了分析，对薪酬体系进行了修正，组织对员工薪酬进行了普调，x月份完成了该项工作。尽管这次薪酬调整也对部分技术、管理骨干进行了特别加薪，但仍属于普调性质和针对不合理部分的微调，其促进作用很有限。由于薪酬结构上的不合理和激励机制不到位等诸多问题，人才外流情况回升，人才缺口大。由于方方面面的问题，人才难进、人才难留问题没有突破。尽管在招聘渠道、院校合作方面做了很多工作，但问题并没有得到解决，还有很多工作要做。

年初，总裁在春节上班后的第一次高层会议上提出，要迅速掀起一个生产高潮。为此，由企管部和办公室牵头，在全集团范围内组织开展了“xx”活动，在一定程度上推动了群众性增产节约活动。活动开展至x月底，经考核确有部分项目成效显著，但该项活动声势不大，面不广，力度不够，基层领导重视不够，作用有限。

办公室的工作多集中于行政事务，对文化建设、宣传教育、文明办公等工作的推进缺乏整体计划。尽管在这方面做了很多工作，但其号召力、鼓动性、推动作用平平。服务等工作有很多还不到位。

按计划后勤服务公司应该在xx年x月正式运作。由于多方面的原因没有如期实现，其间后勤服务及安全保卫工作我没有推托，但关注的程度不够。尽管没有出现大的问题，但环境卫生、门卫人员的管理，总裁都多次指出要加强、要改进。

在负责xx公司工作期间，没有达到总裁提出的不亏争取持平的目标要求。x年的时间亏损逐年减少，组织完成了ⅱ型、ⅴ型两个型号的模具设计制作，改进了部分产品质量，开发了xx型新品，完成了公司的搬迁，应该说做了不少工作，产品市场也逐步走向良性循环。但客观上不允许我外出深入了解市场，推动销售，因此，对市场运作的指导缺乏，如果我有更多的时间和精力投入xx公司的工作，或者给我更长一些时间，结果肯定会比现在所面临的形势好得多。

x月x日总裁在高层会议提出了跟进宏观调控、实施集团改革的思路以后，我基本上把工作的＇重心移到了组织机构调整上，花了很多精力，做了多个预案。自我到公司以来，这是第三次直接参与组织设计，特别是20xx年的大调整和这一次。在这项工作中我的基本态度是尊重历史、客观现实，不求有功，但求无过，希望每次调整对集团的发展有所推动，不要因为工作的失误而影响集团发展。我十分感谢总裁在这方面对我的信任和支持。

根据集团高层领导分工及工作情况，客观上要求我充当总裁耳目，当好不管部部长。因此，除明确分工我主管的工作以外，有很多属集团应该协调和处理的日常事务，我自认为都能主动承担，能给予积极协调与沟通。对子公司各部门反映情况的处理和回复是及时的，负责任的。向总裁反映情况和提供建议也是客观公正和积极诚恳的，对总裁交办的工作是认真的，对各位领导和各部门的工作是理解支持的。

在日常工作中，我比较注意自己的表率作用，不搞特殊化。对下属注意培养他们独立思考和独挡一面的工作能力。布置工作思路方法明确，从不含糊，从不主动代替下属，都把他们推到前台锻炼。同时，我从来不会当甩手掌柜，凡是我管辖的工作，我都能够亲自处理和完成。

**个人述职报告六**

尊敬的领导：

回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。x年多来，在上级组织和大家的共同支持帮助下，本人为有线电视网络的管理和发展作出了一点微薄的努力。现将工作述职如下：

改革是我们时代的主旋律，有线电视作为融高科技于一体的xx事业，其发展可谓是日新月异，昨天的成就很难成为今天的辉煌。我们紧紧捕捉当今有线电视的发展趋势和最新动态，立足改革，抓住机遇，加快发展。改革是网络的出路所在，要充分发挥现有网络资源的优势，盘活资产，不断提升网络的现有价值，努力把有线网络事业做强做大。同时，要深化人事制度改革，特别是要改革用工形式，破除陈旧观念，采用双向选择、竞聘上岗、聘用上岗等多种用工形式，坚决改变人浮于事，效率低下的现象。

要全面理顺划转各有线电视站的各种关系，在确保稳定的前提下，加大各项改革力度，规范基础管理，建立适应市场经济规律，符合精简、高效要求的新的管理体制和运行机制。同时，要完善和制定一系列规章制度，使管理更加规范、更加一致。做到用制度去管理人，用制度去约束人。

有线电视网络作为窗口服务行业，其服务质量优劣，直接关系到广电的形象。只有提供良好的服务，才能够不断增加用户对我们的信任，进而才会具有市场竞争力。针对目前实际存在的优质服务、快速反应、文明礼貌等方面的问题，本人还要下大力气解决，抓好这方面的工作。用户的满意，就是我们最根本的追求目标和努力方向。为此，我们将持续开展“树立新形象，满意广电网、保畅通、创优质”活动，积极探索在新形势下优质服务的新途径、新方法、新手段。通过自己的努力，树立自身良好的形象，增加用户对我们工作的了解和信任。真正做到服务优质化，反应快速化、行为文明化、用语礼貌化。

首先是要加强维护工作，加大有线电视设施保护宣传力度，强化巡查机制，确保党和政府的声音及时传送到千家万户。其次要通过网络线路整改，提升网络档次。同时要善始善终配合台里做好xx兆网络的改造工作，早日实现社会效益和经济效益的双赢局面。真正做到“守一方网络，保一方畅通，创一方效益”。

我想，投入才有回报，忠诚才有信任，主动才有创新，坚毅才有作为。在今后的工作中，我将努力增强工作的主动性、科学性和预见性，并以“三个一点”找准工作切入点，“三个一点”，就是当上级领导的要求与我部门实际工作相符时，我会尽努力去找结合点；当部门之间发生业务工作或利益冲突时，我会从制度与工作职责上去找平衡点；当上下左右之间意见不一致时，我会从大家所处的工作角度和表达的意图上去领悟相同点。总之，我始终信守这样一条真理：“律已足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。”并将以实际行动来赢得大家的理解和信任。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人述职报告七**

一年来，我着力学习提升、思想转变、履职尽责，顺利完成了从一名学生到一名公务员的转变，努力系好了“人生第一颗扣子”，现将一年来思想工作情况汇报如下：

一、勤于学习、自觉锤炼，不断提升自身能力素质

（一）增强理论学习，牢记职责使命。时刻把学习作为精神追求和政治自觉，入职以来，认真学习了《习近平治谈国理政》第二、三卷和党的十九大、十九届二中、三中、四中、五中全会精神，通过日常文件、学习强国、公众号等进行政治理论学习，不断补齐了思想理论短板，强化了责任意识弱项。

（二）加强业务学习，打磨履职能力。由于直接从学校进入行政机关，缺乏工作经验，初时颇感吃力，我从入门开始了对机关工作方法的学习。一年来，阅读和观看了《新党政机关公文与办公室写作》、《职场工作方法技巧》等书籍和视频，系统了解了办文办会办事方法技巧，逐步转变了思维方式，掌握了工作方法。

（三）坚持学以致用，提高实践能力。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在认真学习办文办会办事方法的同时，主动承接撰写整改方案、工作总结、调研报告和发言材料等任务，起草撰写各类文字材料累计x余篇，积极参与筹办日常会议、主动参与办公室日常工作，切实将学习成果转化为推进工作的强大动力。

二、深入一线、脚踏实地，积极投身村内各项事务

在xx村驻村期间，我努力开展了以下工作：

（一）强化教育引导，争当惠农政策“宣传员”。不断强化对强农惠农政策的认识，并在脱贫攻坚入户调查、支部主题党日、贫困户“知情会”上讲解宣传各项政策，回应村民最迫切、最关心、最现实的问题。

（二）勇于担当作为，争当矛盾纠纷“调解员”。一是主动参与矛盾调解。积极参与村内“逢四说事”、“访议解”等活动，争取把矛盾化解在最基层，努力提高群众工作能力。二是预防发生矛盾纠纷。严格执行“四议两公开”、“三重一大”等制度，督促村“两委”议事决策合规合法、公平公正，并及时进行村务、财务公开，提升了群众对村干部工作的满意度。

（三）仔细摸清底数，当好脱贫攻坚的“信息员”。驻村以后，先后进行了进行x次扶贫信息“三一致”核对，与驻村工作队和村“两委”遍访了xx户贫困户，认真核实每一户贫困户信息，结合在教育、医疗等机构获取的数据，核对了贫困户政策享受情况，并建立了教育、医疗、就业等xx项扶贫台账，为给贫困户提供精准帮扶提供了依据，方便了各级单位的检查验收。

三、讲求方法、端正态度，迅速适应新的工作要求

根据需要，今年4月后我到镇参与了档案整理和办公室日常工作。到镇后，我积极调整心态，迅速适应各项工作。由于做的大都是一些小事、琐事、杂事、辅助性的事，所以我着重从工作态度上汇报两点：

（一）着眼细节，不断克服“眼高手低”。到镇后，我始终坚持“把每件简单的事做好就不简单”的工作理念，严肃认真的对待每一项工作。在档案整理中，进行了分类、扫描、准备验收材料等工作，力求规范、易查，方便了镇上各部门查找档案。对于领导交办的材料撰写、沟通联络、办会办事等工作，把握细节，坚持不推不拖，不等不靠，立刻就办，加班加点，努力提高办事效率，确保事事有回音、件件有着落。

（二）注重总结，不断追求“精益求精”。“君子博学而日参省乎己，则智明而行无过矣”。我坚持把定期总结、查找不足、及时改正当成改进工作的有效途径，建立工作失误备忘录，对同样的错误决不犯第二次。对于文字材料，我写完后进行再三打磨，力求精品；在沟通联络中，认真组织协调，力求不偏不倚；在办会办事中，再三思考，力求高效到位，通过不断总结检查，努力培养了一丝不苟，兢兢业业的做事风格。

四、认识不足、树立信心，扬帆起航再出发

一年的工作，帮助我成长不少，在此，特别要感谢这一年当中领导的关怀与培养，同事的支持与帮助，也感谢领导能给予一次发言的机会。同时，我也认识到自己还有诸多不足。一是应对复杂工作的方式方法还不够灵活；二是自身能力与领导要求还有差距。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后的工作中，我将把学习作为一个永恒的课题，埋头苦干、攻坚克难，进一步提高自身综合素质，切实服从组织的各项安排，认真完成领导交办的各项任务，努力成为一个有素质、能担当、靠得住的下属和同事。

**个人述职报告八**

尊敬的领导：

20xx年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们工作述职如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《xx银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**个人述职报告九**

尊敬的领导：

您好！

上半年的工作已经结束了，我一直都觉得自己需要合理去做好相关的工作，我知道自己接下来需要朝着什么方向发展，对于自身各方面也应该要合理的去安排好，这半年的时间匆匆，现在我也汇报一下这半年的工作情况，并且做一番述职：

首先，作为一名销售工作者我对业务是比较熟悉的，做这份工业也有一年多的时间了，从一开始的无知到现在目前每个月业绩都是前三，我对自己越来越事有信心了，这份工作让我觉得非常的有意义的，虽然在一些事情上面还是存在问题，但是我从来都不会辜负了领导的期望，不断的提高自身能力，我相信自己是可以做出更好的成绩来的，这半年的时间当中，我也认真的考虑了很多，我觉得这是对我能力的一种认可，销售工作一定要认真对待，应该要加强自身业务能力的提高，相信在这方面我是可以积累更多的学习经验。

日常在工作当中，我还是比较认真的，这半年的时间咋的实现对自身能力的提高是非常关键的，我和周围的同事也是认真思考各方面的经验，这对我来讲一直以来都是很有意义的，每次遇到的一些问题的时候我都会虚心的请教同事，回想起自身的工作我觉得需要合理的去规划好，这一点是非常关键的，是我接下来应该要认真的思考，这半年的时间，我也从来都不敢忽视，我也始终都在端正好自己的心态，这对我来讲也是非常的有必要的。

在下半年的工作当中，我也一定不会辜负了学校的期望，这对我学习成绩也是非常重要的，下半年的时间我也渴望能够做的更加有信心一点，虽然每个月我的业绩都是前三名，但是我还是感觉有压力，我觉得在学习方面自身需要做的更好一点，这半年来的时间当中，我也从来都不会忽视对自己能力的提高，在业绩上面抱着一个积极的心态，并且能够认真的规划好自己的工作，做一名优秀的销售工作人员就应该要对自己有足够多的信心，这一点是毋庸置疑的。

当然我也知道自己是存在问题的，但是我一定会认真的去积累，也一定会做出更好的成绩来，加强自身的学习，纠正自己的错误，总结过去半年的来经验，然后做出更好的成绩来，在未来更加的努力，调整好心态，为公司创造更多的价值，请领导考验。

此致

敬礼！

述职人：xx

20xx年x月x日

**个人述职报告篇十**

回顾一年来的教学管理工作，感觉有很多话要说，理顺一下思路，大体上可以归纳为五部分：一、毕业班工作；二、初一招生工作；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。

xx年初一新生的招生工作圆满完成，招收新生xx人，是x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：

x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x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。

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。

powerpoint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。

综上所述，学校各项工作都取得了显著的成绩。

这是全体教师同心协力的结果，是上级领导正确指引的结果，是校长认真谋划，身先士卒的结果。

我在其中尽了自已一份力。

本学期即将结束，工作中还存在很多不如为教师营造学校温馨气氛不够，听课后系统的评课做得很少，以后工作中努力弥补，谢谢全体教工，领导的支持。

谢谢！谢谢大家！

**个人述职报告篇十一**

尊敬的领导：

20xx年已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，达到了预期效果，锻炼了自己，提高了财务管理水平。当然，在取得一定成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮助表示衷心的感谢!下面就我近一年的工作情况向各位领导和同仁作简要汇报：

由于工作需要，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了一定进展，收到了一定成效，做了大量事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，积极配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：积极上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作积极性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，达到在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

自身学习抓的不紧，组织理论学习不经常，学得不深不透，忙于事务，创新不足;疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺;财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策能力有待增强;工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再励，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。

把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

此致

敬礼!

述职人：xxxx

20xx年xx月xx日

**个人述职报告篇十二**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

光阴似箭，时光荏苒。20xx年已经成为历史，内心不禁感慨万千，转眼间又跨过了一个年度，回首过去的一年，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，更算得上经历了一段不平凡的考验和磨砺。在此，我非常感谢二队党委、领导给我这个锻炼的平台，让我在工作中不断学习、不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。处长和同事对我的支持与关爱，让我感受到集体的力量，让我在工作上取得了不少的成绩，在此我向领导以及全体同事表示最衷心的感谢，正是有你们的指导与协助才使我在工作中得心应手，也是因为有你们的帮助，才让我在工作中更上了一个台阶。现在，我把一年来的工作、学习情况汇报如下：

(一)加强政治理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质。理论学习是领导干部的立身之本，成事之基。我一直将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，努力增强党性观念，提高思想政治素质，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，与队党委、队行政领导集体保持高度一致，为圆满完成各项任务奠定坚实的思想基础。

(二)打铁先须自身硬。自任物业管理处副处长以来，我就埋下头来，一心一意学技术，立志要干一行、爱一行、精一行。我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识，掌握技巧。平时我总是将理论学习与实际工作相结合，认真研读了《弱电管理》、《物业管理条例实施细则》、《消防管理制度与常识》、《三标一体化管理标准》等教材，遇到不懂的地方，就随时记在本子上，实际工作中虚心向身边师傅及老师请教。由于学习方法得当，学习形式多样，我很快熟练掌握了物业管理工作中的各种规范、要求及电器电路的结构、性能和工作原理。一年来，在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了物业管理工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)我所负责的年度工程维修主要有：13——16#楼施工许可证的办理、变压器及预埋电路的联系与施工、有线电视线路的施工与协调;基地大院燃气的安装施工协调工作;基地大院各类大小水电维修等。

(四)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。13年，我不但在12年的基础上，做好处长的参谋助手，更是在处长忙于工程施工、新区划拨土地手续的办理等工作的情况下，作为副处长，我能够协调处理包括13——16号家属楼基建工程的协调以及物业管理处正常工作的管理与实施，并均能很好的完成工作。

(一)今年上半年，物业管理处依据\"三标一体\"制度制定了完善的规程及考勤制度。在今年年初，我参照\"三标一体\"物业管理相关规定及标准要求，制定出了物业管理处各工种管理要求及操作规程，并具体抓落实，取得了较好的效果。

(二)对环境及卫生间的清洁工作，每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好队管主管道及公用电路的维修和维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实\"预防为主、防消结合\"的方针，基地大院及办公楼消防安全工作在安全生产科的领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

在安全防护及物业管理等工作岗位上，这两年来，完成了一些工作，取得了不错的成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与职工的交流，要与职工做好沟通，解决职工作上的情绪问题。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。每月我们都要对电路进行检查维护，尤其是在\"夏季四防\"和\"冬季四防\"期间，我们紧紧抓住队安全工作方案要求开展工作，把工作落到实处。

(二)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作管理上了一个新台阶，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一年，又从无限轻松中走出这一年。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。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，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。

在本职工作岗位上，能维护大局，注重团结，以诚待人。平时工作中任劳任怨，扎实细致，严格履行职责义务，敢于碰硬。在任职期间，牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，从思想上、政治上时刻与党中央及各级党组织保持高度一致。在廉政建设中始终对自己高标准、严要求，率先垂范，以身作则，时刻做到自重、自醒、自警、自励，自觉加强党性修养。通过加强自身的建设，进一步坚定了全心全意为二队职工、家属服务的宗旨观念，把廉政建设变成自觉行动，贯穿于日常工作始终，坚决做到自觉抑制不正之风和腐败现象的侵蚀，养成奉公守法，以清廉为荣的作风，做到拒腐蚀永不沾。

总的来看，自己在工作、学习当中还存在不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面：

一是对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

二是物业管理处有个别职工，抵触情绪较高，工作上我行我素，自以为是，对物业管理处的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽、冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为物业管理处创造良好的工作环境和形象。

针对年度工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与职工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与职工进行沟通，向广大职工宣传物业处管理的相关规定，提高职工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大职工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，物业管理处的明天会更美好!

谢谢大家!

**个人述职报告篇十三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我叫\_，是\_的一名销售主管，在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的20xx年，回顾这一年的工作历程，首先要感谢带领我们不断前进，兢兢业业的经理，感谢团队上进，精诚合作的同事，更要感谢光临我们店的新老客户，正是因为他们的帮助鼓励，认可信任才能使我们更好的工作，同时我们也有必要谈谈销售工作中的不足之处：

1.学习不积极，导致专业知识水平欠缺，每次听着促销员介绍手机都觉得自己无话可说，同时也有被促销员专业述语打动，有购买的欲望，顾客也是一样的。

2.工作职责做不到位，手机是贵重物品，我们要及时擦试，检查轻拿轻放，为什么顾客不要柜台上的机器，就是看上去不像新的，所以要及时整理摆放。

3.对顾客缺乏耐心，尤其是售后问题，有一次，一位老大爷来调试\_器，当时我正在做别的工作票，就对他说：上二楼，他说腿疼上不去，我只管忙我自己的，没有理他，他就去找别人调试，调好了，他临走时，专门对我说了一句，我这个人不好，他说完之后意识到了自己的不对，好在顾客对我们店的评价不错，要不我们又流失掉客源了，所以解决售后问题更要有耐心。

4.主管职责不到位，没有发挥团队精神，对待同事关心不够，没有及时沟通，要求别人做到的，自己却不想做，对待新同事，往往是他们给我们拿机器，而我们帮助他们那机器或者帮助他们成交的很少，希望得到他们的谅解。

销售是一项非常具有挑战性的工作，奋斗了一年，成功也好，失败也好，好好总结经验，吸取教训，在以后的工作中，引以为鉴就是进步新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为销售人员的，我们必须严格要求自己：

1.空怀心态，从最简单的事情做起，认认真真地对待自己的工作以及领导，支持的任何一项工作，无任何借口。

2.学习，阅读一些积极向上的书籍，丰富自己的思想，提高素质，同时的学习研究机型，减少库存的同时，增加我们的利润。

3.回访老客户，好几次听着客户说因为打电话回访，就又来买手机了，心里很高兴，

4.尽自己努力，去帮助任何人，无论是客户还是同事，让客户体感觉到我们的热情，让同事感受到我们这个大家庭的温暖。

20xx年是有意义，有价值，有收获的，我们\_在新的一年中，将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地，同仁们，我们的\_奋斗吧!

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！