# 如何写个人述职述责述廉报告(9篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-01-17

*如何写个人述职述责述廉报告一大家好！我于xx年x月到社区工作，首先向一年来在工作中给予我支持和帮助的各位领导、同事们和各位居民，表示最衷心感谢。一年以来，我求真务实、严于律已，圆满完成了上级下达的各项任务，使社区的两个文明建设等各项工作取得...*

**如何写个人述职述责述廉报告一**

大家好！

我于xx年x月到社区工作，首先向一年来在工作中给予我支持和帮助的各位领导、同事们和各位居民，表示最衷心感谢。一年以来，我求真务实、严于律已，圆满完成了上级下达的各项任务，使社区的两个文明建设等各项工作取得了一定成果。

现将我履行职责的情况作具体汇报：

在来到xx工作之初，我就递上了加入伟大而光荣的中国共产党的申请书。一年来，我一直以一名共产党员的标准严格要求自己，将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，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，保持良好的道德风尚。我虚心向身边的老同志们尤其是我们张主任学习，向有经验的同事们学习，向他们学习如何为人、如何正确的处理各类矛盾，如何与辖区的居民融洽相处。为了更好的宣传党的路线、方针、政策、国家的有关法律法规，我参加了上级部门组织的xx区党校学习和培训；不断朝着新的目标前进。在工作中，我顾全大局，从不争名夺利，不计较个人得失，全心全意为居民服务，在思想上、政治上、业务上不断地完善自己，更新自己，把社区工作中的苦累转变成“苦中有乐”，并且“乐在其中”，使自己真正树立科学的发展观和牢固的群众观，为社区建设的进一步发展尽职尽责。

以正确的态度对待计划生育、城管、综治、劳动保障等各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。

xx社区居委会是xx年x月成立。作为新的居委会，需要尽快与业主和居民熟悉。根据社区内很多业主比较喜欢上网搜集信息，网上的联络方式比较便捷直接，互动性也相对较强的特点，按照居委张主任的要求，在新浪网上设立xx居委会博客，方便社区居民了解党和政府的方针政策和居委会的各项工作进展。该博客在《广州日报》、《信息时报》、《南方都市报》等媒体做了报道。我深深的认识到，不断提高辖区单位和居民的参与热情，让更多的人了解社区，支持社区建设，是增强社区建设生命力的有效措施。通过博客可以宣传党和政府的方针政策，了解居民和单位的想法、愿望和要求，听取他们的意见和建议，想居民所想，急居民所急，把自己融入到辖区单位和居民之中。带来社区党组织的关心和问候。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**如何写个人述职述责述廉报告二**

一、加强学习，着力提高自身素质

1、是加强政治理论学习。认真学习党的十九大精神，学习《廉政准则》，不断地用先进科学的理论武装头脑，始终保持着与时俱进的思想意识;

2、是加强业务知识学习。结合工作实际，认真学习法律法规、市场经济和财务管理知识，不断提高自己的业务管理水平和能力;

3、是注重学习方法，做到理论联系实际，学习指导工作。

二、廉洁自律，从严要求

在个人做到带头遵守廉洁自律的各项规定的情况下，认真执行重大事项、重要情况通报制度。对分管工作坚持集体研究，再向主要领导专题汇报，要求科室负责人严格遵守“四大纪律、八项要求”和廉洁从政的各项规定，执行重大事项和情况的报告制度。作为区水务局总工，我始终能够牢记肩头的责任，始终把领导干部廉洁自律、纠正不正之风当作大事来抓，从严要求自已，确实管住自己，管好自己的配偶和子女;对分管科室的同志严格教育，严格要求，严格管理;广泛听取群众意见和建议，自觉接受群众监督，能够按《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》严格要求自己。

三、自觉学法，积极参加相关法律宣传等工作

自觉坚持法制学习、宣传工作，并作为自身的重要的工作来抓，强化了执法人员和服务对象的法制意识，打牢了依法行政工作基础。

四、履职尽责，圆满完成工作任务

认真履行工作职责,按照工作要求，今年以来，我联系九龙水库管理局，20xx年以来主要做了以下工作：

1、联系九龙水库，协调处理九龙水库工程遗留问题，加快项目推进

2、灾后重建堤防项目进展顺利

截止目前，除、镇防洪灾后恢复重建工程外，其余6处堤防工程均已完成。值得一提的是已完工的上里镇防洪灾后恢复重建工程，充分利用堤顶道路、护坡、空地等，绿化、美化环境，打造水景观，形成了绿色田园游道和水利景观。

3、抓紧推进中小河流治理项目

完成中小河流治理工程建设工作;完成周公河防洪治理工程招标工作;北郊乡陇西河防洪治理工程财评正在进行中，力争月底前完成招标挂网工作。

4、增添措施，确保安全度汛

联系防办，全面落实了以行政首长负责制为核心的各项防汛责任制，督促各乡镇、办事处完善防洪抢险应急预案，加强群测群防体系建设。加大河道防洪、山洪灾害巡查力度，及时清除在影响河道行洪的障碍物，河道采砂执行汛期禁采规定。加强水库电站防汛调度和泄洪安全管理，建立健全上下游电站与涉水涉河在建工程以及乡镇的联系机制，对检查存在的安全隐患督促乡镇和相关单位及时整改到位。

五、存在的问题

1、是政治理论学习不够，政策理论水平不高。对党的方针政策和水利发展的政策法规学习不够，研究不足。认为只要把业务工作做好或是把行政事务管好就可以了，没有把提高思想理论政策水平放在一个重要的高度来认识。

2、是开拓创新的精神不强。为大局的工作做得较少，未有很好地为领导出谋划策，有很多的工作想做又不敢做，畏畏缩缩，缺乏果断和胆量。自己的思想比较僵化陈旧，经验主义思想比较严重，不善于总结和提高自己的思想意识和工作方法。

3、是自我要求不够严格，无论是思想意识还是工作上，有时思考问题、处理问题显得不够严谨，有存在“完成任务”，“交差”的观念，不讲究精求精，不是创造性的开展工作而是“应付”了事;有时说话做事也没考虑自己的身份和所处环境，图一时之快，该说的说，不该说的也随口而出，没有过多考虑会造成什么影响和后果。纪律方面，不仅不能严格督查纪律执行情况，自身还不能以身作则.

六、今后的努力方向

1、刻若学习，振奋精神，提高工作业务水平，要自觉把理论和业务学习作为自己的第一需要，联系实际，深入实践，学以致用，不断提高工作水平，提高为人民服务的技能，充分展示自己的能力。不断用新知识、新理念、新思想武装自己的头脑，增强自己的能力，提高驾驭工作的能力。

2、开拓创新，不断进取，要敢于冲破传统理念和习惯势力的束缚，不因循守旧，要创造性地开展工作，不断总结和完善已有的经验，找出新思路、新方案、落实新举措，开创新局面。要严格要求自己，克服松懈心理和懒散情绪，树立崭新的工作奋斗目标，保持旺盛的精力，积极肯干，吃苦耐劳，努力将水利工作做到更好。

3、进一步严肃工作纪律，改进工作作风，提高工作效能，使工作节奏明显加快、办事效率和服务质量明显提升，为圆满新形势下各项工作任务，推动水利工作科学发展，做好自己应作的工作，应尽的本分.

4、提高自身修养，树立和坚持正确的事业观、工作观、政绩观;要恪尽职守、秉公执纪，敢于坚持原则;要严于律已，严格执行党员干部廉洁自律有关规定，抗得住诱惑，经得住考验，坚决抵制社会不良风气的影响。

**如何写个人述职述责述廉报告三**

x年的工作已经结束，收获不少，下面我对这一年总结一下，为下一年的工作确立新的目标。

在这年，作为一员机修工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在领导和同事心目中都认为，这个同志能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。在公司组织的各项活动中能够积极主动的去参加，这年来，我能圆满的完成安排的各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在明年，我将更加努力工作，勤学苦练。

在维修工作方面，这年任务都非常重，为了把自己的维修水平提高，我坚持，我信念，是工作的越多，相信我的维修技术也在不段的提高。平时工作中也是争取每个维修机会在请教老同志的维修经验，平时也多和老同志聊天学习。这年工作结束了，下半年年的工作也是紧张的开始。这些多是需要认真做好的工作，在工作中学习，领会积累每次的工作经验。

在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。严格要求自己。处理好公事与私事之间的关系，于同事的人际关系，做到从来不和同事红脸。我将更加勤恳，为更好的努力工作，也一如既往的遵守公司制度，学习公司新出台新的制度，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水平更上一层楼。

安全是重点，不管是工作也好还是生活也好，人生安全机械安全，多需要我们去时时刻刻高度重视。这年在工作中也有出现个别安全事件，一些轻微的手脚磕磕碰碰，出现这一些列小的问题证明还是存在有些疏忽粗心大意，不够注意小节过程，安全意识还是不够全面的考虑到小节。

在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面细节安全隐患。

在明半年，要认真学习安全条例，安全生产，安全注意事项，注重安全，为了更好圆满完成索道维修工，做到无设备安全事故，无人生安全事故，排除一些列的安全隐患。就是在生活上也要不放松个人安全。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在下半年的工作加强学习，更好的完成x年的全年工作。

**如何写个人述职述责述廉报告四**

尊敬的领导：

您好！

20xx年，是新的一年，在过去的一年中，在医院领导的带领下，结合本科的实际情况，制定和落实科室发展规划。同时也加强自身能力的提升，在自己的岗位上带好头，做好榜样和标杆。我的述职汇报主要以下几点：

努力学习，加强修养，全面提高自身素质，自觉学习政治理论知识，是可用先进的理论武装自己的头脑，不断提高政治素质，增强人生观世界观，提高辨别是非的能力，增强政治敏锐性和预见性，增强干事创业能力，努力做到政治上清醒，理论上成熟，信念上坚定，实践上自觉。明确了当前和今后的学习和工作目标，并且找出自己在思想上的不足，制定了个人整改措施，为进一步做好工作奠定较为坚实的思想基础。

作为内科带头人，要时刻不忘学习，时刻牢记多读书。读书对业务水平的提高有着举足轻重的作用，在专业知识迅速发展，信息日新月异的今天，不仅要多读专业书，还要读综合类书籍。不仅可以开阔视野、陶冶情操、启迪思想、还可以引导我走向博大、走向深刻，形成自己对某个知识学问的独特见解，摆脱“井底蛙”的无知和浅陋。收获医学的高度、广度、深度和浓度。

随着医疗体制改革的不断深入，理疗服务市场的竞争将会愈演愈烈，乡镇卫生院作为农村卫生工作的中枢，发展的好坏直接决定着农村卫生工作的整体水平，同时也深深的影响着广大农民的健康利益。我作为一名医疗工作者，一个学科带头人，在此工作中有义务做出自己的一点点贡献。农村和边缘地区缺少医生的现象仍然存在，设备落后、技术缺乏，虽然上级也在不断加强人员技术培训，但专业技术人员仍然短缺，人员结构失调，人才断档严重，卫生院有的先进设备，无专业人员操作或技术不精，导致先进的设备利用率或诊断准确率不高，造成不合理的病人流失。看到这些问题，我便组织科室专业技术骨干，放弃节假休息时间，到各个卫生院进行学习交流。通过这样的帮扶活动，改变了基层卫生院心内科医生治疗服务理念，提升医疗安全意识，规范诊疗操作，给他们带去了最新的专业发展信息，提高了乡医的专业技术水平。在提升乡卫生院效益的同时，也使危重病人能在第一时间转入我院，使患者得到及时的救治，也提高了我们的经济效益，达到共利双赢的局面。

随着医疗改革的进一步深化和私立医院的林立，我院面临的压力和挑战与日俱增，如何在重重地包围中突出社会效益也能提升经济效益，是摆在我院面前一道有待解决的问题。一个医院就如同一个企业，应有自己的文化：医院文化，就是全院职工在工作和生活的长期过程中创造出来的物质成果和精神成果，形成的富有医院自身特征的一种群体文化。积极发挥医院文化，对于提高医院的综合力和竞争力，具有重要意义。

1、以丰富多彩的文体活动文化，凝聚职工之心。文体活动是医院文化的重要组成部分，健康有益的文体活动，能陶冶情操，增强凝聚力，有利于身心健康，同时这些活动的开展，把职工的心牢牢的凝聚在一起。

2、以医疗技术“比武”文化，争创一流佳绩。医疗技术是医院服务文化建设的核心内容，是医院的动态文化，医疗技术是能否解决病人问题，取得两个效益的关键，是医院的核心竞争力。

3、以“以病人为中心”文化，赢得社会赞誉。救死扶伤是医务工作者的世界观、人生观和价值观的直接体现，展示了医务人员的信仰、理想和境界，“以病人为中心”是救死扶伤精神的核心，是服务于病人这一特殊人群的高尚职业所决定的高尚情操。

4、以“要勇于争第一”文化，树立良好形象。随着医学模式的转变，社会对医院的关注进一步提高，医院形象将作为智力成果的缩影和表现形式，成为一笔巨大的无形资产，对有形资产起到增值和催化作用。在做好医疗业务品牌的同时，在县里的其它的文体活动也“要勇于争第一”，全面提升医院形象，树立职工自豪感。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**如何写个人述职述责述廉报告五**

时光荏苒，充满挑战和激情的20xx年已经过去，在过去的一年中，工作上我兢兢业业、尽职尽则，同时由衷的感谢公司领导的支持和指导，同事的协助和配合，使自己的工作能顺利完成，客户服务的各项工作也都能井然有序的开展。当然在工作中，也有一些问题与不足，现就一年来个人工作情况报告如下：

认真做好投诉案件风险排查工作。建立健全风险案件定期排查，努力做到服务到位。抓好服务承诺工作，服务告知制度。对于首问责任人职责范围内的事项，坚持能办的立办立结，不能立即办理的在服务时效范围及时上报处理，强化管理，严格杜绝投诉的发生。遇到客户投诉时要争取主动，紧紧把握投诉工作主动权，遇到有投诉倾向的客户，及时向中心领导反馈，尽早协调解决，将客户的不满意化解在萌芽阶段。经过全体员工的共同努力，20xx年全年共受理各渠道投诉219件，保质保量完成了全市投诉处理工作。

积极参与公司和部门组织的各种活动，认真谋划、精心组织，顺利完成“3.15”主题活动、“6.16”客户节活动、全市各机构星级人员申报、服务文化团操推广等工作。承担公司职场建设指导、各类物料制作、柜面查勘人员服装征订、客服信息上报、每月客服考核、星级工资、加班工资上报等等工作。

关注窗口运营秩序和环境卫生，对网点中存在的问题及时做好整改。20xx年结合星级薪酬补贴，每日视频监控抽查，每月服务质量管理通报，对网点环境、着装情况、服务规范、gps数据等考核内容进行多方位管控，今年上半年服务人员的服务意识淡薄，导致服务品质检查一直处于全省落后水平，经过下半年全体员工的共同努力，在工作中对每位客户都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地接待客户，在办理业务上严格按照“迎、问、接、办、递、送”的六字标准，让客户高兴而来，满意而归。在服务过程中，注意细节，时刻保持桌面的整洁有序，始终牢记“先外后内”的业务操作规程，自已的某些工作宁可晚上加班，也要先处理前台业务，用日复一日、点点滴滴的周到服务让客户真正体会到服务的真诚，一改之前的工作态度。虽然没有取得骄人的成绩，在总公司四季度现场服务品质暗访检查中综合得分98.84，全省排名第二。

20xx年协助领导积极组织落实省公司开展的一系列客服活动，3.15期间全市范围内开展“我的保险我做主”3·15主题活动，由总经理室带队对黄岩、路桥两家机构进行了服务品质暗访检查，了解全市客户服务品质的短板；路桥公司联合路桥蓬街镇工商所开展“新消费我做主”主题宣传活动。6.16期间全市系统组织开展“牵手国寿健康同行财险相伴安享365\"客户节主题系列活动。本级开展健步走客户节活动，邀请70多位客户参加健步走活动。

积极响应“服务创客”号召，20xx年全市一线人员共达成创客保费266.13万元，达成率102.36%，超额完成了分公司下达的260万保费任务。

爱岗敬业，就是对自己的工作岗位保持热情，用一种热爱的态度对待本职工作，忠于职守、尽职尽责的工作精神、工作作风。感谢领导对我信任，让我挑起了公司客服工作的大梁。在受命之初，我也切实感受到了责任的重大以及工作开展的难度。在竞争日益激烈的社会中，一定要有“干一行，爱一行”的精神，才能干出成绩。在事务繁多冗杂的时候，我坚持每天办公室与家两点一线，经常因为处理事务而忘记吃饭休息，有时甚至就直接在办公桌上小憩。事事精细成就百事，时时精细成就一生。由于客服工作开展的好坏直接关系到公司的运营和形象，工作的重要性决定了客服管理工作需要很强的细心和耐心，细节决定成败，所以，在有良好的工作态度的同时，我同样追求事事精细，不损害公司利益。

回顾一年来的学习工作，虽然取得了一定的成绩，但与上级的要求、工作的需要相比，还有一定的差距：

一是20xx年客户服务时效指标不理想，在管控上未做到精细管理；

二是领导能力仍需加强。虽然我基本完成了客服管理人员的职责，但是在领导能力方面仍欠火候，需要继续努力。尤其在工作重点把握及团队建设方面仍有很大的提高空间；

三是科学管理尚需完善。目前，我只是作到了一名基本合格的管理者，距离科学化管理目标仍存在许多需完善的地方，客服工作没有创新，客服活动没有亮点。客服主管是一个综合职位，其工作不仅仅是墨守成规、按部就班，更需要管理的创新及沟通的畅通，这些方面我仍需不断努力。

在今后的工作中我将取长补短，对症下药，本着提前一步思考、跨前一步工作的理念，不断提高工作水平和效率，继续推进服务能力和客户满意度的提升，为公司发展提供强有力的服务支撑：

一是建立咨询单管理制度，结合省公司近期出台的《客户诉求处理考核方案》，制定有效的管理措施；

二是利用全市网点晨会制度，巡检制度，开展日常检查，形成常态化现场管理和现场监督模式；

三是严格执行《客户服务考核制度》，对服务品质检查实行严格的考核制度，利用视频监控、现场检查等多种方式，健全服务品质监督制度。四是建立和完善奖惩激励机制，提高窗口服务人员工作积极性。

新的征程需要我们团结努力，新的目标赋予新的使命。我相信通过公司领导的正确领导和支持，同事的积极配合，公司的工作将取得更大进步，我也将以全新的姿态、思路和举措，全力推进客服的各项工作再上新台阶，再创新高度。

**如何写个人述职述责述廉报告六**

流逝时间仿佛一支笔刚画完前唐的落雁平沙，又升起晚清的素描渔歌，一杆桅刚落下秋烟的青烟残月，又升起晚霜的白荻劲风，岁月在轮回，人生在飘逝。清浅的时光里，岁月老去。请允许我在关于时间流逝的句子里，找寻时间的步伐，追逐履职以来留下的痕迹。

下面把我任职以来工作情况向大家汇报如下：

作为一名教师，我热爱祖国，热爱中国共产党，有正确的荣辱观，有一颗报效祖国教育事业的奉献之心。站在平凡的工作岗位上，我时刻牢记自己的神圣职责，热爱本职工作，以高度的责任感和积极进取精神，主动、认真、负责地完成学校的各项任务，倾心做到“上情下达”，“下情上晓”，对学校工作起桥梁沟通作用。工作中，我以求真务实的态度，顾全大局，融合群体.全面贯彻党的教育方针政策，始终按照县教育局的精神，努力当好教务处主任吴文辉老师的参谋和助手，当好老师们的勤务兵，当好学生们的良师益友，一片丹心为学生。我为人诚实正直，任劳任怨，与同事关系融洽。

自20xx年9月任学校教务处主任以来，我常想：在学校教育工作中我处于什么样的位置，应该做些什么，不应该做些什么，应当发挥怎样的作用。做到：在其位、务其职、思其政。作为教务处主任，我始终以公正的态度和原则去解决问题，不讲交情，不讲关系，在行动上，自己起模范带头作用。在困难面前，带头承担，别人不愿做的事自己来做。在荣誉面前，不争不抢，一言一行，始终以学校大局出发，不过多计较自己的个人得失。任职教务处主任以来，在学校领导的指导下，制订好学校教研计划，并组织实施，使学校工作更有计划性、针对性、实效性，并注意总结教育教学方面的经验，使学校教育教学工作运作正常。

在一年多的工作中，我从未无故迟到、早退、旷工现象，并且和学校的其他领导班子一样，执勤日早早的到校迎候师生们，做到了老师当中有我的身影，学生当中有我的目光，放学护送每位学生到大路口的年复一年重复工作。教学是服务，管理更是服务，教务处的工作是琐碎而繁杂的。因此，在平时工作中，我坚持两条原则：一是加强学习，不断加固精神防线，弘扬正气；二是乐于接受群众监督，自觉做到“三不”：不计较工作时间长，不计较工作任务重，不计较做的事情多。

为了加强学习，提高自身素质，一年多来，只要是一有学习的机会，我都不会积极参与。不管是学校里的还是市里的公开课，我都尽量去参加，去学习经验，并参加兄弟友好学校间的“同课异构”活动。工作中不断向有经验的老教师学习、讨教，学习新课程理念，同时赴上海延安中学学习，率先投入到新课改的教学准备当中。教务处的主要职责是为教学服务，保证教学工作的正常开展，并为教学质量的逐步提高实施相应的管理。我协同吴

文辉主任组织了更多的教师参与到教育、教学、教研等活动中来，努力提高教师的课堂教学水平。做到学期有工作计划、总结，每周有工作安排、大事有记载、活动有记录。每学期开学前，与各教研组长积极商讨、谋划教研活动主题与方式，在教研活动中，主动探究、积极实践。严格按照课程计划，开足上好各门课程，有计划组织开展选修课。

清清白白做人，干干净净做事。严格执行国家八项禁令，不接受学生家长宴请和馈赠。我始终认为，一个人无论职位高低，能力大小，都要对工作尽一份责任，献一份力量。我不断告诫自己，要以身作则，赢得教师们的信任与支持。工作中，我要求自己做到：对待同志态度谦和，和教师建立起平等的合作关系，不勾心斗角，注重团结，容人容言，荣辱不惊，提高心理承受能力。

反思这一年的教务工作，我感觉各方面显得比较稚拙，经验还不足。随着教育形式的不断发展，还有不少的困惑和不足亟待解决：

一是“深”字的体现上还不够。表现在组织教师业务学习工作深入创新力度不够；对各位教师的困难和需求了解甚少，超前服务、及时服务、细致服务的工作做得不到位。深入课堂，指导业务的力度不够。

二是“实”字的体现上不够。表现在抓实课堂教学、深入班级不够。缺乏一种抓细抓实、抓具体和“一竿子插到底”的实干精神。

三是“韧”字的体现上不够。我本人由于性格的原因，处理问题有时考虑得还不够周到，对教学过程的管理还不够有力，教学管理水平和技巧有待于进一步提高。

在教学上起到引领者、带头人；在管理上做好监督者、推动者；在工作中做好上下级的沟通者、联络者；在为人上，努力做学生们喜欢的朋友，老师们信任的公仆，领导们得力的助手，家长们信赖的老师!

**如何写个人述职述责述廉报告七**

尊敬的领导：

您好！

20xx年，是新的一年，在过去的一年中，在医院领导的带领下，结合本科的实际情况，制定和落实科室发展规划。同时也加强自身能力的提升，在自己的岗位上带好头，做好榜样和标杆。我的述职汇报主要以下几点：

努力学习，加强修养，全面提高自身素质，自觉学习政治理论知识，是可用先进的理论武装自己的头脑，不断提高政治素质，增强人生观世界观，提高辨别是非的能力，增强政治敏锐性和预见性，增强干事创业能力，努力做到政治上清醒，理论上成熟，信念上坚定，实践上自觉。明确了当前和今后的学习和工作目标，并且找出自己在思想上的不足，制定了个人整改措施，为进一步做好工作奠定较为坚实的思想基础。

作为内科带头人，要时刻不忘学习，时刻牢记多读书。读书对业务水平的提高有着举足轻重的作用，在专业知识迅速发展，信息日新月异的今天，不仅要多读专业书，还要读综合类书籍。不仅可以开阔视野、陶冶情操、启迪思想、还可以引导我走向博大、走向深刻，形成自己对某个知识学问的独特见解，摆脱“井底蛙”的无知和浅陋。收获医学的高度、广度、深度和浓度。

随着医疗体制改革的不断深入，理疗服务市场的竞争将会愈演愈烈，乡镇卫生院作为农村卫生工作的中枢，发展的好坏直接决定着农村卫生工作的整体水平，同时也深深的影响着广大农民的健康利益。我作为一名医疗工作者，一个学科带头人，在此工作中有义务做出自己的一点点贡献。农村和边缘地区缺少医生的现象仍然存在，设备落后、技术缺乏，虽然上级也在不断加强人员技术培训，但专业技术人员仍然短缺，人员结构失调，人才断档严重，卫生院有的先进设备，无专业人员操作或技术不精，导致先进的设备利用率或诊断准确率不高，造成不合理的病人流失。看到这些问题，我便组织科室专业技术骨干，放弃节假休息时间，到各个卫生院进行学习交流。通过这样的帮扶活动，改变了基层卫生院心内科医生治疗服务理念，提升医疗安全意识，规范诊疗操作，给他们带去了最新的专业发展信息，提高了乡医的专业技术水平。在提升乡卫生院效益的同时，也使危重病人能在第一时间转入我院，使患者得到及时的救治，也提高了我们的经济效益，达到共利双赢的局面。

随着医疗改革的进一步深化和私立医院的林立，我院面临的压力和挑战与日俱增，如何在重重地包围中突出社会效益也能提升经济效益，是摆在我院面前一道有待解决的问题。一个医院就如同一个企业，应有自己的文化：医院文化，就是全院职工在工作和生活的长期过程中创造出来的物质成果和精神成果，形成的富有医院自身特征的一种群体文化。积极发挥医院文化，对于提高医院的综合力和竞争力，具有重要意义。

1、以丰富多彩的文体活动文化，凝聚职工之心。文体活动是医院文化的重要组成部分，健康有益的文体活动，能陶冶情操，增强凝聚力，有利于身心健康，同时这些活动的开展，把职工的心牢牢的凝聚在一起。

2、以医疗技术“比武”文化，争创一流佳绩。医疗技术是医院服务文化建设的核心内容，是医院的动态文化，医疗技术是能否解决病人问题，取得两个效益的关键，是医院的核心竞争力。

3、以“以病人为中心”文化，赢得社会赞誉。救死扶伤是医务工作者的世界观、人生观和价值观的直接体现，展示了医务人员的信仰、理想和境界，“以病人为中心”是救死扶伤精神的核心，是服务于病人这一特殊人群的高尚职业所决定的高尚情操。

4、以“要勇于争第一”文化，树立良好形象。随着医学模式的转变，社会对医院的关注进一步提高，医院形象将作为智力成果的缩影和表现形式，成为一笔巨大的无形资产，对有形资产起到增值和催化作用。在做好医疗业务品牌的同时，在县里的其它的文体活动也“要勇于争第一”，全面提升医院形象，树立职工自豪感。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**如何写个人述职述责述廉报告八**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：大家好！

我是来自即发阳光城的秘书xx。非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加20xx年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分

享我在鹏翔成长的滋味。20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。20xx年对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

一、20xx年的个人总结20xx年3月29——5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日——6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书！从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

（一）感动的一年当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔！踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头！当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的！当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业！当时所有的人都鼓励我要坚持住，一定会有办法的！最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天！除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来！让我快乐的工作和生活着！

（二）震撼的一年别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，jq，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼！从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起！6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着！

（三）成长的一年秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛！当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的！正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思

与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯！通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结！对秘书的工作不断地完善！今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因种种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着！假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中！

二：计划中的20xx年不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为20xx年努力过，付出过！翻过20xx年的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者！所以做好20xx年的计划是很重要的！

1、实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为20xx年0万！

2、全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人！

3、全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通！读一本关于沟通技巧的书！而且把学习专心地贯穿到实际的生活中和工作中！

4、为公司培训两个新人

5、出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼！加深对房地产的熟悉和学习！

6、工作之外的学习，把英语和

法律的学习做为天天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习！

三、对公司的建议加入公司以来，和大家一起见证着公司的成长，也感受到了公司的变革和创新！为了积极响应公司服务创品牌年的号召，我个人认为应该从三方面综合来做，公司内部的人才机制完善和创新，对外包括对客户的服务和对开发商的服务的转变

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训！另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其做好有离职想法的员工的思想工作！不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现问题所在！建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间！

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规！现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英！五年中咱门公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前言的信息，而不是客户比我们关注的更多！建议公司组织关于合同签定的培训，签定合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动！现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决！

四、小结：九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗！我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变！九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂！在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好！伴着20xx年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家20xx年作顺利，万事如意！

**如何写个人述职述责述廉报告九**

在股份公司我主管技术和质量工作，20xx年是股份公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是质量稳中有升的一年，20xx年我主要做了如下工作：

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程当中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，20xx年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面；工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制；将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，与车厂的信息绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

20xx年的质量指标（外场在线故障率、厂内试车故障率、废品损失率、三包故障率）中，前三项20xx年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

20xx年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如xxx发动机和xx系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性；强调执行计划的严肃性；年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程当中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

20xx年完成xx样机1台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程当中，xx变速器改进五档型进入批量生产。

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见

性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对204车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对207和212车间曲轴线进行合并调整，对211和213车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

完成1。95亿元xx二期双加工和零部件生产的新产

品规划工作，配合x研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和xx发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

20xx年完成技术攻关 项，质量攻关工作 项，

对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等 项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态；与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。

牵头与韩国两家公司进行了合资的谈判工作。

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主

管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的\'培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工

作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好xx前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达1300~1500台；老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

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！