# 关于述职报告存在的问题怎么写(八篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-01-20

*关于述职报告存在的问题怎么写一一年来，在市局党组的正确领导下，开拓创新，扎实工作，团结一心，无私奉献。“玉龙地税”的各项工作都取得了一定的成绩。根据市局党组的要求,针对自己在纪检监察方面存在的问题，现从以下几个方面进行自我，请大家批评帮助。...*

**关于述职报告存在的问题怎么写一**

一年来，在市局党组的正确领导下，开拓创新，扎实工作，团结一心，无私奉献。“玉龙地税”的各项工作都取得了一定的成绩。根据市局党组的要求,针对自己在纪检监察方面存在的问题，现从以下几个方面进行自我，请大家批评帮助。

(一)以身作则率先垂范

中国古代思想家教育家孔子强调以身作则，为人师表，他曾经说：“其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。”作为组长，要监督别人，检查别人，我深知自己的一言一行，一举一动，在干部职工中的影响，因此，无论是在学习上、工作上、生活上，八小时以内还是八小时以外，我都力求以自己的人格和言行感染我身边的每一位同事，要求别人做到的，自己首先做到，要求别人不做的，自己坚决不做。胸怀坦荡，不小肚鸡肠，善于听取不同意见和建议，虚心接受干部职工的监督，团结就是力量，稳定压倒一切。

做到不利于团结的话不说，损坏干部职工利益的事不做，增强凝聚力，充分调动干部职工的工作积极性，解决干部职工在工作中遇到的困难，坚决反对不说实话，不办实事，当面一套，背后一套的两面派行为。小事不放松,大事讲原则。严格遵守《云南省八条禁令》和各项管理制度，努力维护全局的整体利益和良好的声誉，树立领导干部为广大职工服务的思想意识。我最信奉的一句话就是要想让别人尊重自己，你首先要尊重别人我是这样说的，也一直是这样努力去做的。

(二)、扎实工作尽心竭力

人们常说：领导是关键，关键在领导。要真正管好一个单位，说起来容易，但做起来就比较难。因此，我感到肩上的担子很重，工作压力很大。我想既然组织上把这一份工作交给了我，说明组织上对我的信任。成功总是垂青勤奋向上的人。只要你付出了，只要你竭尽全力了，就一定会得到回报的。做人要做一个受别人尊敬的人，当领导就要当一个合格的领导。这是我为人处事的一个准则。众所周知，一个好的单位不仅需要一个好的领导班子，还需要一支业务精良作风过硬的干部队伍和高科技现代化的管理等等条件。我们玉龙地税条件相对落后，要想改变这种状况，需要我们大家扎扎实实的努力工作，竭尽全力的艰苦奋斗，更需要上级局一如既往的大力支持和关心。

在加强勤政廉政建设工作中,我们始终坚持了三个观点:一是坚持党风建设与税收中心工作的高度统一性,从本质上认识党风廉政建设对税收中心工作的促进作用,从而增强党风廉政建设的自觉性;二是坚持党风廉政建设与履行职责的互融共进性,把党风廉政建设作为履行职责的基本保证和重要基础,要求每一位干部职工在履行职责的过程中自觉严于律己,维护党风、行风的纯洁;三是坚持党风廉政建设与工作实绩的关联性,加强党风廉政建设的根本目的是为了规范“两权”运行。基于上述三点认识,在整体部署上,我们始终把党风廉政建设当作地税工作的一个环节、一道程序,一同部署,一样督办检查。在具体操作上,力求做到带头守纪、以身作则,办事公道、不循私情,作风正派、勤政廉政,较好地发挥了示范作用,促进了全系统党风廉政建设工作的不断加强。年底,县局机关被评为全县“党风廉政建设先进单位”、“精神文明先进单位”。局党支部被评为“先进支部”

(三)、加强学习重视教育

从“玉龙地税”诞生的那天起，局党组就高度重视学习和教育。由于客观的“历史”的原因，我们玉龙县地方税务局各方面的基础都很薄弱，只有强化学习，提高整体素质，才能迎头赶上，才能开创地税工作的新局面。不仅自己要刻苦学习，更要带动每一位干部职工努力学习，营造全员学习的良好学习氛围，不仅要认真学习税收业务知识，掌握计算机基础知识，懂得法律法规知识，还要把握县情，了解国际国内的大事，从而用正确的世界观、人生观、价值观武装我们的头脑。

学习是前进的基础，是自我发展的资本积累，走向成功的必备条件，是开创各项工作新局面的动力。坚持“互动学习”的理念，学习与工作密不可分，工作成为学习最重要、最现实的载体。在工作中学，在学习中干，学习、思考、创新，文明、法治、廉洁，全面提～部队伍的整体素质，不断提升全局的凝聚力、创造力和竞争力。同时把思想教育工作放在首位，预防为主，关口前移，对干部职工进行任前谈话、岗前谈话，交心谈心，关心爱护职工，感悟生活，感悟人生，使我们大家快乐的工作、愉快的生活。使我们有限的生命得到美好的升华。全局没有出现任何违纪违规的人和事。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，任劳任怨，不辞劳苦，但我无怨无悔，无愧党对我多年的培养，没有辜负各位领导对我的希望。同时，我清醒地看到存在的问题和不足，主要有：

1、理论业务学习不够，没有做到经常化、制度化，要求的多，实际做的少。

2、调查研究抓得不紧，重视还不够;

3、应付日常事务的多，深入基层第一线不够;

4、和干部职工交心谈心还不够，关心帮助不够;

5、还存在着老好人思想，表现在对一些不良的事和人，有时不愿指正，睁一只眼闭一只眼。

6、作为一名党员干部，虽然能够严格要求自己，但对少数干部职工纪律松懈、工作不认真等现象要求还不够严格。

廉洁自律做得好不好，纪检监察工作干得怎么样，群众心里有杆称。工作中存在的问题和缺点，还望各位领导不客气的提出来，我将真诚地接受批评和监督。

回顾一年来的履职经历,我感到既充实,又欣慰。我和同志们一起并肩战斗,不仅增进了了解,沟通了感情,建立了友谊,也获得了许多有益的启示,工作能力也得到了一定的提高。一是相信班子成员间的团结合作,相信绝大多数干部的正义感和责任感。凭着这种信念,我克服了工作上的困难,可以说,信念和毅力是我干好本职工作的源动力,而在工作中又进一步坚定了信念、磨练了意志。二是靠工作统一思想。我深切感到,工作是统一思想的助推器,是协调关系的润滑油,是形成合力的凝结剂。三是靠个性谋求共识。我努力学习运用马克思主义哲学的基本原理,科学处理共性与个性的关系,在充分尊重个性的基础上,让一些与共性无碍的个性健康发展,同时采取注重正确引导、提倡相互兼容等方式,使个性与共性协调发展,最终将消极因素逐步转化为积极因素,形成推动地税事业健康发展的合力。

人类已经进入新的世纪。新世纪需要新知识。一个人不论你的知识有多渊博，如果不注重学习，你将会被历史所淘汰。因此，只有不断的更新知识，只有坚持学习、学习、再学习，活到老学到老，才能不断提高自身素质，才能不断增强适应社会，提高工作效率的能力。作为一名党员干部，要处处起到模范带头作用，作好表率，坦坦荡荡做人，明明白白做事，廉洁自律，真抓实干，开拓创新，一心为公，努力工作，用自己的行动去影响和带动周围的人，为地税事业做出自己的贡献。

一是要提高认识水平,特别是对工作中可能出现的问题和困难,要注重从总体上把握,增强工作的预见性,同时要注意防止头脑发热,处理事情简单化,时刻保持强烈的忧患意识。二是要防止急于求成。对工作的部署和要求,要充分尊重现实,体现层次性,区别对待,循序渐进,避免一刀切、一律化。三是要避免苛求于人。对工作总体上高标准、严要求是无可厚非的,但在一些具体问题上不能事事都要求完美,因人、因事、因时要体现区别,以避免无意中伤害同志们的积极性,要注重把大家的积极性发挥好、保护好,营造出一种生气勃勃的良好局面。

以上报告,请各位领导和同志们评议。并借此机会,向一年来关心、支持和帮助我们玉龙地税的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。

述职人：

20xx年xx月xx日

**关于述职报告存在的问题怎么写二**

两年来本人主要从事卫生防疫和卫生执法协管、基本公卫工作。圆满的完成了个项工作任务。现就本人两年来工作情况进行述职。

一、本人思想上能积极要求进步，解放思想，实事求是，与时俱进，认真贯彻、学习党和国家路线、方针、政策。，坚持原则，遵纪守法。尊敬领导，团结同事。同时不断加强理论学提高自身业务知识，力求更好的为群众服务。

二、在上级的正确领导和同事们的支持帮助下，圆满的完成常规计划免疫、传染病防治管理、艾滋病防治、结核病管理、疟疾项目实施工作，对全镇乡医的卫生防病知识培训指导工作以及上级领导交给的各项工作任务。脚踏实地的履行了一个防疫医生的工作职责。对全镇的计划免疫儿童积极完成了计划免疫信息化管理工作，得到上级业务部门的认可。

为适龄儿童应建立预防接种证423人，建立预防接种证423人，免费接种乙肝疫苗、卡介苗、脊灰疫苗、百白破疫苗、麻疹类疫苗(麻风、麻腮风)、甲肝疫苗、流脑疫苗、乙脑疫苗、白破二联等国家免疫规划疫苗，共接种9232针次。接种率100℅，在接种过程中，未出现过异常反应，对辖区内计划免疫疫苗预防疾病进行主动监全年度无免疫针对性疾病发生。根据上级部门统一部署，完成了针对脊髓灰质炎强化、麻疹疫苗查漏补种、接种证查验工作;对全镇个体经营户、公共场所、学校、水厂、医疗机构等进行卫生执法巡查，并建立了信息档案。

三、基本公共卫生服务项目工作开展落实情况

(一)居民健康档案管理

全镇共建立居民健康档案10889份，其中高血压管理档案591份;2型糖尿病管理档案173份;儿童保健管理档案423份;孕产妇管理档案份;重性精神疾病管理档案8份;老年人管理档案911份。健康档案(纸质版)建档率达到80.43%。

(二)健康教育

我镇共举办各类健康知识讲座24场,共736人参加，在街道市场及学校、人口聚集地进行健康教育宣传咨询活动24次，共935人参加，开展健康教育宣传12次，共发放宣传资料15000余份。

(三)慢性病管理

我辖区共管理高血压患者591例、2型糖尿病患者173例，并按照规范对高血压、糖尿病患者进行了随访，高血压随访591人:高血压随访率为100%、糖尿病随访173人，随访率为100%、控制率为95.62%。

(四)重性精神病管理

重性精神疾病患者管理，我们的主要任务是加强日常摸排，并对辖区内确诊的8例重性精神疾病患者进行随访管理。

虽然取得了一定的成果，有些工作不到位，考虑本不周.今后本人要刻苦钻研业务知识，发挥自己的主观能动性，牢固树立为广大镇民服务思想，做好基层卫生防病工作，全心全意为人民服。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**关于述职报告存在的问题怎么写三**

200x年，在市委、市政府和县委的正确领导下，县政府班子紧紧围绕建设“宜宾经济强县、四川文化名县、全国生态示范县”的定位，认真贯彻xx大和xx届三中、四中全会精神，以“提速增效、加快发展”为主题，正确处理改革、发展与稳定的关系，始终保持良好精神风貌，努力克服各种困难，在经济工作、事业发展、社会稳定、人民生活、班子建设等方面均取得了较大进展。现述职如下：

一、坚持发展第一要务，推动经济社会发展

县政府一班人开拓进取，扎实工作，在全县广大干部群众的共同努力下，经受住了国家宏观调控、军工企业改制等严峻考验，实现了全县经济社会全面协调健康发展。全年完成gdp20.3亿元，增长13%，其中，第一产业6.5亿元，增长10.7%;第二产业7.7亿元，增长15.0%;第三产业6.1亿元，增长12.7%。地方财政一般预算收入4527万元，增长(同口径)13.8%。人口自然增长率为3.13‰。

(一)农业品牌初步形成按照“产业化发展农业，城镇化建设农村，标准化组织生产，特色化致富农民”的要求，不断提高农业效益。全县实现农林牧渔业总产值10.13亿元，增长12.1%。积极引导标准化生产，推动三大特色农业逐步形成品牌，全年完成蔬菜播种面积15.03万亩，形成精细、大宗、特色蔬菜三大片区，全国第二批无公害蔬菜基地示范县通过验收;种草5.8万亩，发展种鹅36.2万只,被认定为四川省无公害畜产品生产基地;优质水果6.5万亩，产量2.76万吨,甜橙、西瓜获中国无公害农产品证书。采取有力措施，大力扶持龙头企业，富民白鹅、文龙药业、徽记食品等企业发展速度不断加快，经济效益明显提高。大力引导农村专合组织发展，协会已达27个，会员1577人。采取多种形式投入农业基础设施建设，整治病害水库11座，维修整治塘库堰427处，新改建各类排灌渠118公里，治理水土流失面积12平方公里，新改建农村机耕道102公里，维修改造机电提灌站40余处。

(二)工业效益不断提高继续按照“背靠大市发展配角、联合军工共谋发展、依托农业产业互动、扶优扶强壮大支柱”的工作思路，加快工业化进程。全县实现工业总产值16.4亿元，增长25.6%，对经济增长的贡献率33.2%;工考企业总产值3.4亿元，增长122.8%，在全市名列前茅。宜宾天蓝化工、四川文龙药业等企业规模扩大、效益提高，其中天蓝公司实现产值2.5亿元、利税逾千万元;四川文龙药业通过gmp认证。加大招商引资工作力度，引进项目40个，到位资金2.2亿元，其中恒旭铝塑厂项目落户我县并投产，天力化工项目取得一定进展。认真贯彻落实《关于进一步加快民营经济发展的决定》，民营企业及业主的合法权益得到有效保护。全县民营经济总量达9.5亿元，占县域经济的46.5%。

(三)投资结构调整优化积极应对国家宏观调控政策，努力改善投资结构，全县固定资产投资继续保持较快增长势头。完成投资7.16亿元，增长34.6%，其中，实施重点建设项目41个，总投资5.47亿元;争取到中央财政专项及国债项目6个，投资2320万元。全面完成农业综合开发、优质无公害蔬菜基地建设、人饮二期工程、护城溪一期工程、宜南沿江路整治二期工程、留-和路、李-仙路等项目;顺利推进北城700米道路、出城通道配套设施等项目建设;启动了护城溪二期、滨江防护堤二期等项目建设。

(四)财政金融运行平稳面对我县县乡财政收支矛盾突出的严峻现实，投入了较多的精力抓财政工作，使财政收入稳步增长。全年完成财政总收入1.04亿元，总支出2.17亿元，实现了当年收支平衡。推行新一轮乡镇财政体制改革，实行乡镇机关事业单位人员工资银行直发，切实加强县级财政对乡镇财政的支持帮助。推行预算编制改革，实行非税收入银行直收，逐步完善了综合财政预算管理体系。出台国有资产管理办法，加强了国有资产规范管理。银政、银企合作加强，有效防范和化解金融风险，全县存款余额16.12亿元，贷款余额10.14亿元;城乡居民储蓄存款余额13.69亿元，比年初增长12.6%。平稳推进信用社以县为单位的统一法人模式改革，完成清产核资、审计确认工作。

(五)社会事业全面发展。把教育放在优先发展的地位。继续巩固“两基”教育成果，全县中小学基本消除危房。狠抓素质教育提高，高考本科上线1021人，上线率46.07%，其中南一中本科上线957人，居全市第一;初中升高中比例67%，中考居全市第一。充分发挥骨干学校示范带动作用，南一中成功举办百年校庆，南职中通过“国重”复评遴选。认真落实党政一把手抓第一生产力责任。多元投入科技资金2500万元，科技对经济增长贡献率达55%。与川农大合作进一步加强，启动四川白鹅资源品种保护和文龙药业开发项目。深入开展精神文明建设活动，不断丰富人民群众的精神文化生活。举办了第七届梨花节、第五届农\_\_动会、首届社区运动会等活动。积极参加市二运会，获得团体总分第三名、奖牌总数第三名的优异成绩。扎实推进未成年人思想道德建设，加强网吧整治。积极开展“国卫”创建工作并通过省灭蝇达标验收，启动了省级文明县城创建工作。实施乡镇卫生院上划管理，启动新型农村合作医疗试点工作，开展食品药品安全“放心工程”。政府其他各项工作取得较好成绩。人武部正规化建设再上台阶，征兵工作圆满完成。完成全员聘用制为重点的事业单位改革，开展农村人才开发工程“十项活动”。党政一把手环保目标责任进一步落实，被列入第九批全国生态示范区建设试点县。老年人、妇女、儿童、残疾\_\_利得到基本保障，启动全国经济普查工作。气象、档案、邮政、电力、通讯等事业不断进步，供销、地方志、民族宗教、救灾救济等工作有序推进，审计、民政、统计等工作进一步加强。

(六)政务环境逐步改善认真宣传贯彻《行政许可法》，完成行政许可项目清理，清理36个单位511项，其中，取消不符合行政许可要求的101项。政务公开进一步强化，行政透明度明显增强。全面推进行政执法责任制，行政执法质量明显提高。

二、树立执政为民理念，努力提高人民生活水平

坚持把关系群众切身利益的问题作为工作的切入点，把群众得到更多实惠作为工作的着力点，把造福群众作为创新工作思路的结合点，突出抓好人民群众最现实、最关心、最直接的利益的实现。

(一)狠抓政策落实，促进农民增收认真贯彻落实中央1号文件精神，确保助农增收措施全面落实到位，农民人均纯收入2878元，增加388元。严格执行退耕还林政策，累计兑现原粮180万公斤，发放管护生活费240万元，核减农业税85.68万元;落实粮食直补政策，补助244.09万元;降低农业税及附加3.6个百分点，减负506万元。完成4个省级扶贫新村建设，改建148户贫困户危房。劳务开发培训2.58万人，转移和输出农村剩余劳动力6.82万人，实现劳务收入2.71亿元。

(二)狠抓城市建设，改善人居环境。积极应对国家宏观调控政策，及时把城市建设的重点摆在加大城市环境整治、改善人居环境上来。发挥规划龙头作用，县域城镇体系规划已通过省上初审，北城控规已完成。稳步推进外西街、交通街、东大街等街道改造，实施了以主要街道为重点的绿化、亮化、美化、净化工程，相继落成一批新型住宅小区。加强城镇市容和环境卫生管理，城市形象不断提升。提高土地经营水平，实现土地收益2513万元，为城市建设、企业改制提供了资金保障。

(三)狠抓社会保障，关心群众利益高度重视社会保障工作，落实就业再就业各项优惠政策，规范城市居民最低生活保障制度，劳动和社会保障水平进一步提高。新增就业再就业人员4363人，吸纳安置再就业救助对象1075名，城镇登记失业率控制在4.2%以内;清欠农民工工资28.5万元。按时足额发放下岗职工基本生活费162.43万元，离退休人员基本养老金1509万元;养老保险参保人数达7918人，失业保险参保人数达2.2万人。强化城镇低保动态管理和农村五保户供养，低保总数达到1.06万人，农村五保户1883名。实施了计生奖励扶助制度，符合政策生育率为94.54%。

(四)狠抓改革稳定，解决群众难题把稳定作为第一责任，切实解决群众关心的热点、难点问题。在企业改制过程中，始终把企业职工利益的维护放在首位，反复研究改制方案，稳妥推进企业改革，县车队等改革遗留问题得到妥善解决，航运公司等改革正积极推进，配合南山、长庆军工企业政策性破产改制顺利开展。以创建“平安南溪”为主题，积极推行警务运行机制改革，建立健全公安刑侦工作机制，不断完善社会治安整体联动防范体系，社会治安形势良好。强化安全生产责任制，不断加强安全监管，各项指标均控制在市上下达目标限额以内，全年无重特大事故发生。健全了信访工作机制，信访形势平稳，群众关心的一些热点、难点问题相继得到解决。

三、加强执政能力建设，提升班子工作形象

我们认真贯彻xx届四中全会精神，以提高“执政能力建设”为重点，加强学习，改进作风，率先垂范，不断提高班子整体工作能力。

(一)认真学习，不断提高思想政治水平。采取集中学习和自学相结合的办法，班子成员自觉参加中心组及其他形式集中学习，主动深入学习“三个代表”重要思想、xx大和xx届三、四中全会精神、市场经济理论、法律及其他学科知识。全年参加各类集中学习80余人次，参加继续教育20余次。通过学习与实践，形成调研报告，进而转化为工作思路，全年班子成员撰写调研文章27篇。

(二)发扬民主，形成班子强大合力。用民主集中提高决策质量，凡属重大问题都按照民主集中制原则，提交政府常务会、县长办公会讨论研究。全年召开政府全体会2次、常务会13次、县长办公会次。工作中，班子成员能交心谈心、沟通情况、增进理解、增加感情;相互尊重、相互信任、相互支持，注重维护班子整体和成员的威信。

(三)转变作风，带头履行党风廉政建设责任制坚持从思想上提高认识，从讲政治的高度认识党风廉政建设责任制工作的极端重要性，不断增强党风廉政建设的自觉性和紧迫性。一是认真履行党风廉政建设责任制。多次召开专题会议，研究、部署、落实廉政建设工作。层层落实党风廉政建设责任制，对分管部门、行业中出现的不正之风及时制止。二是加强县政府机关作风建设。进一步精减各类会议、文件，经常深入到基层调研，增强为民服务意识。做到属于个人负担的费用，由自己承担。三是认真执行中纪委、省纪委“四项规定”。未发生干预和插手各项招投标、经营性土地使用权出让、房地产开发与经营、国有资产产权交易等市场经济活动的行为。四是认真执行中、省、市专项治理工作要求。切实加强自身修养，反对送钱送物行为，凡是送现金、有价证券和贵重物品的，都能拒收;一时拒绝不了的，能作出符合规定的处理。坚持严格教育，管好配偶、子女、亲属和身边工作人员;坚持不接受可能影响公正执行公务的宴请，不参与带有赌博敛财性质的娱乐活动。

一年来，县政府各项工作取得了一定的成绩，是市委、市政府及相关部门和县委正确领导的结果，是全县各级各部门和广大干部群众团结奋进、苦干实干的结果。在肯定成绩的同时，我们也清醒地看到，工作中还存在一些困难和问题，如工业支撑作用不明显、县乡财政收支矛盾突出、经济发展环境急待改善、班子创新能力需进一步增强等。我们决心在今后的工作中不断解放思想、开拓进取、发挥优势、克服不足，努力开创政府工作的新局面，为加快全县经济和社会发展做出新的贡献。

**关于述职报告存在的问题怎么写四**

我， 1997年福清师专数学系毕业，20xx福建师大数学与应用数学专升本函授毕业。20xx年9月通过中学二级，20xx年9月通过中学一级，符合申报中学一级教师的条件，以下是我的述职报告。

我，1997年分配到\*中学任教，在这块40多亩的热土上，我已经奋斗了11个春秋!11年，弹指一挥间，生命中最美好的时光，生命里最美丽的韶华，都献给了祖国的教育事业，献给了!

在教学上，我以“实干巧干，精益求精”作为自己的信条。一个班主任两个教学班六届毕业班，一路走来，尤其是通过新课改的浪潮的砺炼，自己在数学教学中形成了“随意自然”的教学风格，20xx年承担了县级公开课，20xx年承担了市级观摩课，教学效果受到市、县同仁的肯定。初一养习惯，初二促能力，初三出成果，所任教的20xx届中考数学科三率均居全县第一，九年10班更是以上一级达标校37人，创二道之辉煌。

在班级管理上，我以“渗透+自我管理”作为自己的信条。建设性开展“五个一工程”、“值周班长、值日班长”等一系列理念措施，善于利用学生，调动学生的积极性进行自我管理，任职期内担任五个年头的班主任，所带班级班风良好。一个市级“百佳班主任”，两个县级“优秀班主任”，两个校“优秀班主任”肯定了我的班级管理能力，也为自己羸得好口碑。

在学校工作上，我以“多做事，少说话”作为自己的信条。20xx年起担任办公室主任，至今六个年头，从期初的计划、期末的总结，到大大小小的会议记录、工作报告的撰写;从年度考核、继续教育验印，教师资格证书、学历更改办理，到初级、中级、高级职称评聘，从县素质教育评估、市文明学校到省初中示范校，六年间5个省级9个市级20多个县级荣誉的取得，申报、自评、评估等每份材料的撰写，无数个不眠之夜记录着我的付出。办公室获镇“先进集体”，个人获县“学校管理先进个人”、县“优秀教育信息员”等荣誉的取得，肯定了我的付出。

从教以来，我除了认真搞好教育教学工作，还积极进行教学科研，利用课余时间撰写了许多教育教学论文，论文《现代数学观点下的函数问题》发表在cn刊物《福建中学数学》20xx年第2期上，论文《多题同律，触类旁通》获市二等奖，收入市级汇编。主持2个市级课题研究，其中骨干教师培训课题于20xx年2月结题，成果《三结合，优化数学课堂教学》收入市级汇编，我也于20xx年3月顺利取得了市级骨干教师培训合格证书。在教学技能方面，我积极参加每次的技能比武，课件比赛获过校二等奖、县三等奖，市优秀奖，说课比赛获过校三等奖，市二等奖。

回首11年来，有风有雨有阳光，有汗有泪有欢笑，在二道不断进步和成长中，我也在进步和成长着，我庆幸置身于一个极利于人成长的工作环境，并得到很多领导和同事的帮助与关爱，当然，还有很多工作，我认为我自己可以做得更好，但我没有把它做到尽善尽美，常叹自己能力不够，时间不足，而且经常有一种紧迫感，觉得很多东西要做，还有一种恐惧感，觉得很多工作自己不会做，没有最好，只有更好，但求更多进步与收获。

述职人：

20xx年xx月xx日

**关于述职报告存在的问题怎么写五**

我是去年8月走上xx校长岗位的，分管办公室、开放办、继教处以及妇女、计生等工作，为了更好地接受大家的帮助和监督，我把走上副校长岗位不到一年的德、能、勤、绩等方面的情况述职如下：

一、加强学习，思想常新

毛泽东曾经说过：房子是经常要打扫的，不打扫就会积满灰尘;脸是经常要洗的，不洗也就会灰尘满面。他用一句非常生活化的语言提醒我们，思想也像房子、脸一样，要经常“打扫、清洗”才能保持纯洁、纯粹的本质。“打扫、清洗”思想，最有效、最科学的方法莫过于学习。因此，我平时注重自学“十六大”文件精神和“三个代表”重要思想。

注重利用与中心组、统战部、民建市委、民建武进总支部、政协中片二组组织的各种学习交流活动，加强理论学习，树立坚定的政治信念和科学的发展观念，增强政治的敏锐性和鉴别力;注重参加法学本科学历教育、校长培训班等业务知识的学习，系统改善知识结构，不断提高运用科学知识解决实际问题的能力。总之，通过政治理论和业务知识的学习，自己的认知能力、鉴别能力、从政能力有了较大的提高。

二、勤政敬业，开拓创新

堂堂正正做人，清清白白为人，扎扎实实做事是我的人生准则。担任副校长以来，我坚持以求真务实的作风、开拓进取的精神，部门同仁的帮衬，较好地完成各项目标任务。主要体现以下几方面：

1、办公室工作：办公室是处于承上启下，协调左右，联系内外的中枢地位，是对外的窗口。作为学校的一个“窗口”，服务质量的好坏，体现着学校的整体形象。因此，能较好地协助校长室引进03年度新教师23名，配合校党总支、行政做好第二轮中层干部竞聘上岗工作;布置安排教师资格认定、职称晋升、转评工作。

聘请外教及办证工作;为充实和丰富校园网与现教中心合作，精心设计，合理布置，使校园网形式多样，内容丰富多彩，现已发布各类图文信息160条;另外，电子文档工作也进一步得到细化。今年我校将争创省二级档案室，为此聘请了35名兼职档案员，为鼓励这些兼职档案员在百忙之中挤出时间做好这“份外事”，专门制订了《兼职档案员评优条例》。

2、开放工作：今年学校的十大任务之一，开放招生人数定为800人，而04春招的本、专科生达550人，完成全年招生指标的70%，如果按每生1000元的利润计，仅本次招生为学校创利55万，为学校创造了较大的经济效益并赢得了社会效益。

目前，开放办已成为全国营销、物流资格考试的培训点和考点(整个常州市共3—4个点)，今年2月份组织的学生高级营销员的培训考试，参考人数201人，合格180人，缺考2人，及格率为90%，收到了较好的效果。

为了进一步研究探索“人才培养模式改革和开放教育试点”工作，今年4月份会同开放办的同志赴卜弋镇召开开放教育实施情况的调研座谈会，掌握开放教育在基层的第一手资料，总结实施开放教育后所取得的成效，培育典型，以点带面，加以推广。

3、继教工作：随着学校事业的蓬勃发展，继教工作也取得了一定的成绩。

一是一般情况下，全国英语等级考点不设在县级，而是设在地市级，但经过各方领导的关心、支持，今年我校申请到了全国英语等级考点和培训点，正因为我区有了考点，方便了考生，故考生人数从原来的430人猛增至1130人，增长了263%。

二是除了原有正常培训项目外，还积极拓展新的培训项目，开设了日语初级培训班，厂长、经理第十期培训班，全年培训共达2300人次。

三是“三农”问题是全国各界最为关注，热点问题，作为县级电大如何来为“三农”服务已提到了我校的议事日程，为此，我多次与劳动局协商、交流、沟通、争取，目前已成为区政府下拨资金为“三农”及下岗人员培训的单位之一。

4、其他方面工作：学校事业规模不断扩大，引进的青年教师不断增多，一方面为学校补充了新鲜血液，另一方面也给计生工作带来了难度。为此制订了《关于计划生育的有关规定》。同时妇委会组织开展《计生法》、《江苏计生条例》的知识竞赛，全校77名育龄女教工参加了竞赛，获得平均98.4分的好成绩。在学校经费有限的情况下，每年组织一次育龄女教工的体检，并对女教工的婚、孕、育、节育等情况进行电子信息化管理。

作为一名工会财务委员，能够维护工会经费独立原则，收好、管好、用好工会经费，保障工会经费和资金运作合法、合规，使工会财务更好地为全体教职工服务。

三、团结协作，凝心聚力

我深知，一个人的能力是有限的，只有团结一切可以团结的力量，齐心协力，和衷共济，才能赢得大发展。作为一名副职，我坚持以平常心做平常事，在工作中找准自己的“坐标点”，种好自己的“责任田”。在维护班子内部的团结上，坚持维护“一把手”的核心领导地位，当好参谋、助手，起好补台、配角作用，坚持民主集中制，服从集体领导，做好思想上同心，目标上同向，行动上同步。

平时主动与班子成员进行沟通，相互学习，坦诚相待，团结共事，做好同级的互补工作，特别在涉及别人职权和利益时，谨慎处理。对待分管部门，加强其相互间的沟通和了解，形成和谐的工作环境。作为分管校长来讲能做到思想上尊重大家，工作上依靠大家，感情上贴近大家，清醒地认识到威信不仅仅来源于权威，更主要的是来自于人格的魅力。

四、存在问题及努力方向

不到一年的副校长岗位，尽管自己作出了一点成绩，但严格对照，还存在着不少问题：如对教学、教育的理论学习还有待进一步深入;对开放教育所设置的课程如何更好地服务于乡镇有待于进一步的深化;工作的方式、方法还要不断的改进，不断注重工作的艺术性。在今后的工作中，自己将不断地刻苦学习，努力工作，深入基层调研，努力改进工作方式、方法，切实提高工作质量，为电大事业的发展作出更大的贡献!

**关于述职报告存在的问题怎么写六**

我支部在这一年中工作取得一定进展，但仍存在诸多不足。首先，政治思想工作有待提高。不仅对于学生党员，对于积极向党组织靠拢的学生，支部尚待组织积极的方式、切实的内容进行思想政治教育，争做政治思想工作核心，为系学生管理工作发挥应有作用;其次，没有充分发挥毕业生党员作用，而他们恰恰能起到模范带头的榜样作用;再次，党员发展过程中相关组织、培养人职责有待进一步明确，确保学生党员发展的质量。因此，党支部工作有待进一步改进。

我认为，下一阶段的我支部工作要做到以下几点：

1.坚定不移的贯彻党的路线方针，坚持以邓小平理论、“三个代表”及党的十七大精神为指导，严格执行党的方针决议，在思想上、行动上与党组织保持高度一致，才能确保学生党支部的先锋队作用。

2.加强党员政治思想学习。

党员的模范作用来自于党员自身政治思想的不断提高。加强党员政治思想学习，不仅要关心国家大事时事政治，提高自身素质水平党性修养，还应将党员的优秀性带入平时学习生活之中，让学生党员作用到我系各项工作之中。

3.进一步规范组织发展工作。

党支部应鼓励思想上进、努力学习的学生向党组织靠拢。但同时应进一步规范发展工作，不仅在程序上做到严谨、公正，还应重视对党外积极分子的平时教育，将培养与发展相联系。

相信我支部通过本次的自我总结，充分发挥主观能动性，对支部所存在的缺点及不足认真加以改正，争取让我支部工作更上一层楼，争创学院“优秀基层党组织”称号。

以上内容由出国留学网提供，如果您觉得本站的信息还不能完美解决您的问题，可以联系我们，联系地址：[email protected]/\* \*/，我们将在第一时间内为您解答。

阅读了本文的人还阅读了 ：述职报告范文   述职报告1500字  党员述职报告

**关于述职报告存在的问题怎么写七**

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下：首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售业态的分布（大型超市，百货店，会员店，购物广场等）；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理能力得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。

第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对20xx年工作作以简单规划。

首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最后，在价格控制和品类细分的基础之下，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划5。6月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争达到让周边居民不买都来转一转的效果。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！我的述职完毕，谢谢大家。

**关于述职报告存在的问题怎么写八**

尊敬的公司领导及各位同仁:

你们好!

近一个时期以来，营销中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

一、“5个一”的成绩客观存在

1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发；b类为二批和临床纯销户；c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近家；渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5.实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，

但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2.无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条建议仅供参考

1.重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

4.货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人（专车）发送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以促使出货渠道流畅。

5.改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励（提成）：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，单我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来。

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！