

# 有关个人述职报告模板汇总六篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/baogao/30963.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

### 有关个人述职报告模板汇总六篇

在经济飞速发展的今天，报告的适用范围越来越广泛，报告根据用途的不同也有着不同的类型。一听到写报告马上头昏脑涨？以下是小编整理的个人述职报告6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

### 个人述职报告篇1

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提升自己，以至于在新的一年里把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年里的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到XXXX公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提升，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车；在10月份，因为参与培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅在广州、上海参与业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也达到了自己的预期目标，感谢公司提供了这个平台来实现自己的人生价值。但在新的一年中，还需要对自己严格要求，以下是我自己在新的一年中对自己需要改进的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在一定程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们XXXX的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提升强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言

，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们XXXX卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们XXXX店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们XXXX的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提升销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提升销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

## 个人述职报告篇2

自20xx年3月24日起我的个人工作岗位由放线员变为了质量检查员。在这两个月的工作与学习中我已经熟习与适应了质检的工作责任与方式方法。在工程中的种种复杂的事与关系的处理上也掌握了些应对与解决的方法与技巧。但是也有些不足之处需要进步。下面我就将我会这项工作进行一次个人的述职。

我做为质检员是在工程建设施工过程中随时检查施工质量的人员，要担质量责任。

### 一、我的具体岗位职责:

- 1、在项目经理的领导下，负责整个施工过程中的质量监督、检查、验收等工作
- 2、严格按照施工组织设计规定的质量要求，并按施工规范、质量标准搞好质量管理工作。
- 3严格工序交接制度，对重点工序实施重点监督管理。
- 4在施工过程中，依据现行建筑工程质量检验评定标准，对分部分项及单位工程进行质量验评，认真填写质量验评记录表，做好自检、互检、专检的“三检”工作，隐蔽工程验收按规定会同设计单位及建筑单位和监理单位做好验收签证工作。
- 5参与原材料、半成品、成品及各类制品的进场验收工作。
- 6监督施工班组进行质量自检，对发现的问题及时提出整改要求。
- 7在工程施工中，对分部分项工程存在的质量问题，可行使质量否决权，实行监督整改。

### 二、应该做到的：

恪守质检总则，服从上级领导指示并无条件执行。对材料进场，存放，使用进行检验、试验、验收。严格执行规范、质检守则，施工方案，技术交底，等相关的质量检查标准。对各工序施工前、中、后进行全程跟踪检查任何一个环节都不能放松。

做好各项工序检验报告，(隐蔽项要做隐检)。做好各项施工质量记录与日志，严肃质量整改及罚款制度、对队伍进行质量方面的教育与指导。质量的管理离不开成品保护成品无法保护何谈质量，做到成品保护的管理。

### 三、今后应该加强之处：

加强施工过程中的质量管理与控制将工程质量问题在第一时间解决在萌芽之中。更进一步学习质检内业工作，深入了解工程技术方面知识，总结及消化吸收施工经验。实现自我全面发展目标!

#### 四、个人工作心得体会：

##### 主体结构施工过程中：

在此期间我主要进行对模板、钢筋与砼施工过程中的质量检查与报验工作，在检查中我学习到了过去没有学的相关项目知识，学会了如何对专项施工进行质量检查，(如模板的尺寸及位置;平整度及竖向垂直度;模板支撑体系及对拉螺栓的有效性;模板缝的处理及交界处的处理;预留孔模板定位的准确性及固定措施，漏浆的防范措施。

钢筋的型号、间距;钢筋的搭接长度及搭接位置;钢筋的支撑及拉结措施的有效性;混凝土保护层厚度。细部节点等。砼的每层浇筑厚度;布料及振捣方法(时间及布点密度);观察外模有无漏浆及局部胀模现象;检查钢筋有无明显移位现象;污染钢筋的清洁;混凝土表面的平整度控制。

混凝土表面的收光;如有施工缝处的表面处理(凿毛);工作区的清理(杂物、垃圾清除);有关施工机具的清洗及保养;混凝土的养护措施;混凝土的温度控制观测。)弥补了个人在这些方面的不足，熟练了工程验收程序，也学到了如何对工程进行过程中的管理与过程中的质量检查。

##### 砌筑阶段：

在此其间我首先自己学会砌筑质量检查都检什么，有什么要求与标准，什么是主控什么是一般，熟练使用各种检测工具，为之后更好的检查打下有力的基础。例如：各类砌体的垂直，平整度，水平、坚直灰缝，位置变形等规范要求，施工工序，工艺是否合理，砂浆饱满度，各口误差，检验合格百分比，使用材料是否可用，如何检测与判断及都检测哪些项目，分析材料在使用中出现质量问题及提出解决方案等其它检查项)。

##### 抹灰阶段：

熟练各种抹灰质量要求。如：普通抹灰表面应光滑、洁净、接槎平整，分格缝应清晰。高级抹灰表面应光滑、洁净、颜色均匀，无抹纹，分格缝和灰线应清晰美观。护角、孔洞、槽、灰盒周围的抹灰表面应整齐、光滑;管道后面的抹灰应平整。有排水要求的部位应作到滴水线(槽)。

滴水线(槽)应整齐顺直，滴水线应内高外低，滴水槽的宽度和深度，具体做法要视施工图要求而做。内墙抹灰不光要做到对以上所说的各项的质量控制还要做到对材料、工艺、工序等进行要求外，还要对各细部做法进行严格检查与控制及处理。例如：梁底的水平，墙柱门口的阴阳角要方正和顺直，否则会影响涂料施工。

房间找方也非常重要，假如主体偏差不大的话还好，不然到住户来了做各种装饰施工时就麻烦了。门窗口位置三边缝大小统一，吃口大小一致。防止出现窗上口不水平，抹灰面压门框宽窄不一等质量问题。

##### 总结：

通过从书本上学习、从实践中学习、从他人那里学习，再加之自己的分析和思考，在质检工作中确实有了较大的收获和进步。成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行。我将继续努力，克服不足，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好。

## 个人述职报告篇3

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二三年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于年月份到××公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展××用户，网上通话用户比例超过，在××任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二三年的主要工作情况述职如下：

## 一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

## 二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

## 三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于××、××等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对××市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了××卡，降低××费，收到了较好的效果。在受领了××发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全××任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答问、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

## 四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节

假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

## 五、存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水

平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

## 个人述职报告篇4

我是xx卫生院内儿科医师。自20xx年参加工作以来，本人先后就职于本县多间卫生院，从事临床工作。20xx年冬调入现单位至今。10余年间本人立足基层，服务大众，献身卫生事业，如始至终，兢兢业业，热爱本职岗位，踏实工作。在各位领导及单位同事的关心支持下本人在政治思想觉悟上和专业技术工作上得到了一定的提高，并积累了一定的经验。现将本人近三年来的工作情况总结报告如下：

### 一、在政治思想方面

本人加强政治业务学习，不断提高自身素质。能够认真参加医院组织的各项政治学习及活动，不断提高思想认识。能积极拥护中国共产党的各项方针政策，落实上级文件精神，认真学习各项医疗法律、法规、制度。并结合卫生系统开展的“行风建设”活动和“三好一满意”活动精神，恪守医德严格要求自己，做到医德好，服务好，质量好，群众满意。平时生活作风严谨，踏实不浮夸。乐于找思想和工作中的不足，对自己的人生观和世界观进行了认真的改造，使自己在思想作风等方面都有了很大提高。

### 二、在业务工作方面

在日常诊疗工作中，能坚守工作岗位，以院为家，及时完成医院交给的各项任务。365天，天天应诊，节假日也不例外。接诊病人不欺贫爱富，平等待人，关心体贴，同情每位患者，不推诿病人，思维严谨、周全，大胆细心。严格按照国家相关法律、法规，部门规章，诊疗规范执行。认真记录各种医学相关病案资料。严格执行新农合报销制度。熟练掌握一般常见病，传染病诊治，并积累一定的经验。三年间业务水平不断提高，取得了患者的信任和支持，服务态度深受广大患者好评。

### 三、在学习提高方面

无论是工作中还是工作外本人都坚持努力学习新知识，新技能。争取每一次继续教育及学习深造的机会，不断提高自己的专业技术水平。

去年冬我有幸被本单位选送参加国家全科医师培训，并顺利结业。随后我又在全国统考的全科医师资格考试中获得了全科医师岗位资格。这是我县的第一批，是目前我县为数不多的全科医师之一。目前我仍然坚持通过网络、医学文献等资料努力学习着。

### 四、存在的不足

近两年是国家医疗改革的关键年，我深知自己的技术还不够全面，业务水平还要不断提高，还有许多新知识新技术需要我去学习探讨。尤其是基层医疗机构是国家医改试行阶段的“桥头堡”，新的医疗模式需要我们用新的知识来武装自己。

最后，我很感谢院领导及同事们对我的大力帮助和关心指导。诚恳地希望各位领导和同事能在以后的工作中不吝批评指导，提出宝贵的意见和建议，以便努力改正不足，不断总结经验，更好地做好本职工作，创造更加优异的工作成绩。在以后的工作中我要进一步加强学习，努力提高个人修养和业务水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作提高到一个新的层次。

## 个人述职报告篇5

尊敬的各位领导：

大家好！本人于20xx年毕业于进入临床，20xx年晋升为主治医师，回想过去的工作、学习、生活既辛苦、忙碌，又让人感到充实和自豪。现将任职以来的工作情况总结如下：

晋升为主治医师是独立开展工作的开始，为迅速提高自己的诊疗技术，前两年本人一直在急诊科工作，急诊工作的锻炼使我迅速提高对急危重症的认识和抢救水平，能熟练处理好急性左心衰、急性冠脉综合症、支气管哮喘发作、高血压急症、癫痫大发作、上消化道大出血、大咯血等内科急症；同时能熟练地进行心肺脑复苏的抢救。

在工作中，本人深切的认识到一个合格的内科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，阅读大量医学杂志及书刊，坚持写读书心得和综述，踊跃参加医学专业网络论坛，经常参加各种学术会议，从而开阔了视野，扩大了知识面。及时应用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握内科各系统的常见病、多发病的诊治技术，同时也能处理各系统的常见病及各种急危重症及疑难病症如心脏骤停、药物中毒、昏迷等等，工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，在程度上避免了误诊差错事故的发生。我的信念是尽自己努力做好本职工作，解除病人痛疾。

临床工作离不开科研，同时我也希望自己有所创新，并开展了以脑卒中为主题的系列研究，针对脑卒中发病后肢体瘫痪后遗症多，且发病年龄高，治愈率低，申报了《强制性运动疗法治疗脑卒中偏瘫的临床应用》课题，提出使用强制性运动疗法加强肢体康复，在康复治疗中发现强制性运动治疗对上肢运动功能恢复疗效较好，但对下肢功能恢复与一般康复治疗区别不大，故又提出《脑卒中下肢偏瘫病人踏车运动疗法临床分析》的相关研究，采用踏车运动治疗患侧下肢，并且取得较好疗效，经过一年多的努力攻关，最终完成课题，在临床推广中使我深深体会到医学研究的艰辛，虽然我的课题已取得阶段性结果，但治疗脑卒中是一项长期工作，希望在今后的工作中有更多建树。自任职以来非常注重人才的培养，积极开展对下级医师的指导工作，培训下级医师进行各种常用内科操作，规范三级查访制度，提高下级医师对常见病、多发病的诊治水平，多次组织院内讲座，规范各种常规操作技能，真正发挥了业务骨干作用。

希望自己能通过这次晋升评审，使自己的业务工作更上一层楼，做一个优秀的内科医生。

述职人：xxx

年月日

## 个人述职报告篇6

自参加工作以来，认真学习政治理论，不断加强业务知识学习，使自己工作能力、业务水平不断提高。现将业务工作报告如下：

### 一、注重理论与实践相结合，不断拓宽业务理论水平。

本人是1988年从石油技校钻井专业毕业后参加工作的，首先从钻井工作的各个流程着手，领会操作要领，注重理论与实践相结合，很快熟悉了钻井工程这个综合性工作的规律和特点，后由于工作的需要，调入企业管理科工作，由于本人认真学习企业管理理论，很快成为独当一面的骨干，先后负责企业经营管理、节能管理、成本核算、标准化管理等工作，按时按期完成了领导交派的工作任务。

1991年在吐哈油田会战时，还荣幸的获得了吐哈会战指挥部经营系统先进个人。

在工作中本人注重调查研究，完成了后勤各单位经营调查分析，在不同时期和区块研究制定起草了年度承包责任制实施办法，在生产经营中起到了较好的激励作用。

1992年回陕后，从企业管理科调入处工会工作，先后负责工会宣教、综合、劳动竞赛、生活保障等工作，注重工会理论学习，这期间撰写了历届处职代会工会工作报告、先进材料等，其中有近4\*字发表在《长庆工会通讯》《甘肃工人报》《陕西工人报》《长庆石油报》等，期间协助主席、副主席完成了不同时期的重点工作，本人也荣获1997年陕西省优秀工会工作者，钻一处工会也荣获长庆局三星级模范工会。

1997年至20xx年期间，完成了陕西教育学院的大专课程，获得大专学历。

20xx年12月钻井总公司整合后，本人先后完成了总公司工会筹备整合和重组建制工作，从细节着手，翻阅了大量的

行业工会工作标准和条例，使工会办公室工作从一开始就起步新、标准高，20xx—20xx年完成了总公司职代会等工会工作报告的起草，参与组织了第一届历次职工代表大会。理顺工会办公室各项工作程序。使办公室业务工作步入正规化、制度化，指导基层工会工作正常开展，起到了传帮带作用。

## 二、做好生活保障工作，夯实基础工作

总公司整合后的前三年，工会工作人员少，本人大量的时间用来工会各项工作的程序理顺，在不同时期对各项工作提出实施办法，都起到较好的工作效果，工会办公室工作也跟上了总公司大发展的步伐，工会工作也步入了全局前列。近两年来的主要工作：

### 1. 做好帮困扶贫送外疗休养工作。

按照领导的要求在充分调查摸底的基础上，建立了3\*特困职工档案和27\*困难职工动态档案和领导干部联系对口帮扶特困户，落实“第一责任人”，各单位开展了“交友帮扶”活动，对因家庭困难而上不起大中专的9\*学生进行了救助，对2\*工亡的特困职工子女入学也给予了帮扶。

元旦春节期间，对困难户、军属、节日期间在岗人员共计111\*进行了慰问。国庆期间慰问特困职工家庭3\*，特困学生5\*次。慰问xq项目部的全体职工和五个工程项目部及壳牌项目部的部分职工共计25\*。

按照局工会的要求，派送基层职工、先进模范人物，特别是从事有毒有害岗位人员按计划参加局疗休养。总公司工会先后选送18\*职工去临潼、乳山、无锡、桂林等地去疗休养，并选派\*项目部2\*钻井队及基层单位在生产工作中做出突出贡献的15\*生产骨干到昆明、海南等地疗休养，1\*局级劳模赴京观礼，\*省部级劳模出国考察，激发了职工的工作热情。

### 2. 做好送温暖工作。

组织开展了“进百家门、知千家情、暖万人心”的送温暖活动，把组织的关怀带到职工家庭，为困难职工献爱心。慰问特困职工家庭，慰问困难职工家庭18\*，慰问局级以上劳模8\*，慰问军属、伤残退伍困难军人、老八路8\*，慰问离退休职工400\*人。总公司领导还深入到因工伤亡的职工遗属家中，送去慰问品和救助金；对家在农村、生活无依无靠的职工遗属也按规定发放了生活补助金，温暖了职工及亲人，把领导的关怀送到职工的心坎上。总公司工会还倡导发扬“一方有难、八方支援”的优良传统，发动为困难职工献爱心捐款活动，共捐款近2\*元。

### 3. 加大劳动争议调解、群众来信来访工作处理力度。

本人认真学习《劳动法》、《工会法》和《工伤保险条例》以及地方人民政府的生活保障解释条例，增强自己对劳动争议、后事处理、调解工作能力，积极参与对职工工伤的认定和劳动争议的调解工作，多年来，本人参与处理了2\*起大小工伤、病故职工后事，件件都做到尽心尽力。同时，按照“预防为主、防调结合”的原则，化解了矛盾。两年来，本人接待职工来访、来电6\*人（次），来信1\*封，接待电话上访15\*次，做到了事事有落实，封封来信来电有回音，向领导及时汇报，维护了总公司的稳定大局。

多年来，自己在本职工作中也取得了一些小的成绩，这都是领导和同事们帮助的结果，借这个机会，向各位领导表示诚挚的感谢！当然自己也存在好多缺点，在以后的工作中要不断学习和改造，使自己不断适合总公司发展。

更多 述职报告范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发