

# 个人述职报告范文锦集五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/baogao/31143.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 个人述职报告范文锦集五篇

在我们平凡的日常里，大家逐渐认识到报告的重要性，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。我敢肯定，大部分人都对写报告很是头疼的，下面是小编为大家收集的个人述职报告5篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

### 个人述职报告篇1

各位领导：

大家好！

我是xxx通讯社副社长xxx，在20xx~20xx年度里有幸担任xxx通讯社副社长一职，我主要负责的是统筹通讯社各分社的秘书部和广州大学分社的各项运作。一学年以来，我在社长，各位副社长的关心、支持和共同合作下，努力做好各项工作，取得了一定成绩同时也有很多很多的不足。

秘书部是链接各部门之间的桥梁，配合各部门做好活动的组织、监督和后勤协调、统筹等工作并及时收交各部门的资料，起到上传下达的重要作用的重要部门，具体的工作比较繁杂，主要是负责各项开支的报销工作；社员领取志愿者服务证，记者证；证书的盖章；活动门票的领取；各项会议记录；制作和完善通讯录；有时候的一些人员调配工作；一些活动或者通知的传达工作……本人主要负责统筹联系好各个分社的秘书部长，有任务及时传达到各个秘书长处，并分配好任务以便能按时完成任务。

而作为xxx分社的负责人，分社下设5个部门，每个部门都有自己的负责人，我也会定时召开部长会议，布置任务或者是之前做得好的地方或者不足的地方；接到任务我会第一时间找到各部主要负责人以便任务及时分配，及时完成；跟各个部长联系沟通好，有什么问题能及时解决，也保证各项活动及时开展……

在这些工作中我学到了许多平常在课堂里学不到的知识，例如提高了自己的管理能力和办事效率，学会如何处理好人的人际关系，学会如何分配学习和工作的时间；我还获得了许多难得的培训，，实践机会；在过去近一年里，是在通讯社的工作让我有了更多接触社会的机会，也懂得了做志愿者的快乐与美丽；最重要的是认识了一群有理想有志向的朋友……真不是几句话能说得完，总之加入了广州志愿者通讯社让我的大一生活更加充实，也让我获得了“20xx志愿服务先进个人”称号。

不过我不能忘记过去一年里遇到的挫折，困难和失误。

1，报销问题。由于沟通不到位，任务分配不明确等问题，我们秘书部遇到了一个重大失误——通讯社几个月的报销报表都迟迟没有整理出来，发票也没有收齐，导致社员们的车费，复印费等工作报销费用迟迟得不到报销，最后把所有发票都挤在一起做，工作量大增并且由于数目比较大所以容易出现错误；由于这个报销问题我和社长还吵了一架，老师也为这个问题批评我们好多次，这些错误我想以后再也不要犯了。

2, 通讯社社员的注册与领证问题。社员们注册遇到了好多好多问题, 例如网站打不开, 如何注册, 注册后收不到邮件, 注册不了, 如何查看志愿者号等等, 秘书部到现在还没完全解决这些问题。关于盖章和领志愿者证, 由于注册问题尚未完全解决, 导致领证方面又出问题, 未注册就领不到证, 而且各校比较分散, 发证到各个学校, 收证统一到秘书部, 拿去盖章又发证到各个学校, 很麻烦, 秘书部到现在还没完全把证收齐……这个问题唯有下学期再解决了。

3, 工作和学习问题。由于志愿者工作需要用到大家课余时间, 有时候甚至会与上课时间冲突, 而且有些工作并不是在学校就可以完成的, 要到很多地方需要占用大家很多时间, 所以有时候会遇到一些尴尬, 很多任务社员们都不愿意去做, 特别是到了期末的时候。

……

以上问题我会慢慢改进的。

不管怎么说, 通讯社在大家的努力下还是取得了挺大的进步和不错的成绩, 还获得了“20xx广州志愿服务十大先进集体”称号。我相信通讯社的未来一定会获得更大的成功!

在此, 我感谢通讯社给予了我这样一个锻炼的机会, 它将是人生中一段难得难忘的经历, 使我变得理性、坚强、勤奋、更具有爱心和责任感, 我坚信我今后的人生之路将走的更加坚实。

以上述廉, 不当之处, 敬请各位领导、同志们批评指正。

## 个人述职报告篇2

尊敬的领导:

您好!

20xx年即将过去, 在这一年里, 我在院领导的关怀教育下、在科主任的指导关心下、在同事们的帮助支持下, 我很快适应并进入了医生这个新的角色, 很好的完成了这一年的任务。在这个过程中, 我在政治、工作、学习等方面均取得了很大提高。

### 一、政治思想方面

来到医院的一年多来, 医院组织了许多集体政治思想教育活动, 我坚持每次大会到位并做学习笔记, 在科里, 以毛主任为代表的党员们个个以身作则, 不仅在工作中给我指导, 还在生活中给我帮助, 以党员模范带头作用激励我向党组织靠拢, 在放射科党支部的鼓励下, 我向党组织递交了入党的申请书。

### 二、工作勤务方面

一年前, 我只是一个有理论知识的医学生, 来到放射科, 科室同事们非常关心我的成长, 给予我很大帮助, 使我很快适应了放射科的工作, 走上了工作岗位。毛主任坚持每天早交班带领我读片并要求我对疑难杂症及典型病例做好统计工作, 让我积累了经验; 辛主任亲手指导我做透视、各种造影检查并带我做了两例介入治疗手术, 让我掌握了基本影像检查以及影像诊断和治疗技术, 基本达到影像诊断医师的要求。医院作为空降兵十五军的保障单位成立了空降医疗队, 我作为医院的生力军, 参加了去年2个月的空降兵伞降技术训练和今年4个月的空降兵后装“两成一力”演练, 安全圆满的完成了任务, 为医院争了光。

### 三、专业学习方面

我在毛主任、辛主任的指导下, 对放射诊断进行了理论联系实际, 结合实践巩固和加深理论的学习, 辛主任还督促我学习《中华放射学杂志》, 积累影像资料, 并要求我学习钻研影像诊断技术。今年我对基础医学知识和临床医学知识进行了复习与梳理, 报名并参加了国家执业医师资格考试。

以上几点是我这一年来的主要收获, 当然还有许多不足, 特别是在医疗上, 我的放射诊断水平还有待提高, 出现过漏诊与误诊的情况, 我通过认真分析, 吸取教训, 在以后的工作中做到“眼勤、嘴勤、手勤--多看、多问、多记”, 尽

量避免医疗差错，尽职尽责，做好一名放射诊断医生。

## 个人述职报告篇3

### 一、20xx年度个人工作总结及个人工作得失

20xx年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到xx公司，融为这个集体的一分子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为xx公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职15个月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

#### 去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

#### 今年7月，自觉自发的的工作，就是对能力最好的检验

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

#### 8月，“剩者”为王的坚持

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房地产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是在做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!这样的话语给我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况

下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去，你可能收获的会比你想象的更多。所谓"剩"者为王，必定需要坚持下去。

## 八月--适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

## 九月、十月月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识 用心接待客户 类似客户的技巧运用 分析总结客户特点 找出相似点 针对性的说辞 提高销售技巧 相互学习和探讨 不断加强团队进步;

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

## 二、20xx年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

- 一、对"北岸逸景"项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等
- 二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧
- 三、自我管理能力的提高
- 四、销售工作贵在坚持的恒心

## 审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个

人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

### 三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

20xx年即将远去，面对20xx年，房地产市场将会比20xx年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养，素质培训等等。

## 个人述职报告篇4

各位领导、同志们：

我的工作主要是负责原盐生产和项目建设所需原材料及设备配件的采购供应、生活用品用具的采购供应和原盐放销工作三部分。今年以来，个人和供应处的其他同志一道，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。现将半年来的主要工作情况述职如下：

### 一、加大工作力度，顺利完成各项工作任务

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分场、复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1-5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。主要工作有以下几点：

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为120xx元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与合作的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的

目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方米应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3.24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0.5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0.2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨），无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

## 二、加强自身修养，保持良好的工作作风

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。

## 个人述职报告篇5

各位领导，同事们：

大家好!一年又在我们忙碌的脚步中匆匆而过，现我就20xx年的工作做一总结。

在这一年里，我在科主任和护士长的领导下，自觉遵守医院的各项规章制度，积极参加医院组织的业务培训及相关知识的学习，在护理部和科室组织的每次考试中，都能有较好的成绩，在专业知识和工作能力方面，我本着“把工作做得更好”这一目标，积极完成本职工作，协助护士长做好病房管理工作，认真做好医疗文书的书写工作，认真书写护理记录，牢记三基三严。

精湛熟练的技术是我们工作的核心，可是病患减轻痛苦，这就促使我们在热情服务同时注意加强自己的业务水平，提高各种护理操作技能。在治疗和护理过程中，我认真执行三查七对制度，严密观察病人的病情变化，随时了解病人情况，确保患者安全有效的治疗。健康教育四个字在内分泌科是很重要的，它是糖尿病患者治疗的五架马车之一，五架马车之首，所以，在治疗处置之余，我会向病人详细讲解糖尿病的饮食，运动，药物治疗的相关知识。并听从护士长的安排参加门诊的健康教育工作。电话回访也是我科的工作之一，它可以为出院后的患者提供恢复期的指导及健康指导，促进医院改进服务，提高水平，为医院树立良好的社会形象，巩固医院与患者之间的和谐关系，拓展服务领域，有效防止和减少医患纠纷，所以，我都会很好的完成这项工作。

随着我科优质护理的顺利开展，我们从内心真正认识到优质服务的重要意义，变被动服务为主动服务，深入到病房中，了解病人的心理，了解病人的需求，在第一时间为患者及时处理，解决到位。每天除了按常规做好基础护理，

专科护理外，还每天为重病人检查基础护理情况，并为他们修剪指甲，洗头，洗脚，擦浴，皮肤护理等，在病人多，护士少的情况下，依然加强了晨晚间护理，提高了服务质量，使病人的满意度也大大的提高了。

在今后的工作中，我要更加努力完善自我，为医院的发展贡献自己的力量。

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