

# 有关个人述职报告集合十篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/baogao/33659.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

有关个人述职报告集合十篇

在现实生活中，报告与我们愈发关系密切，要注意报告在写作时具有一定的格式。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编整理的个人述职报告10篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

## 个人述职报告篇1

20xx年8月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx分行xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准

时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 个人述职报告篇2

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来作得主要工作作简要总结，不妥之处请批评指正：

### 一、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效得保障体系

几年来，教育训练始终处与业务发展得前沿，支持这业务发展和队伍管理，组训队伍得培训。至今不能忘记得是xx年8月，我省第1期以自己得力量教学，为期14天有116人参加得组训班。由与准备充分、训练严格、内容。

### 二、努力学习政治、业务理论，不断增加管理水平和岗位技能

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织得各种政治学习活动，培养自己得政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由与保险市场竞争得日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量得业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性得文章六篇，分别再总省公司不同刊物上使用，起到了一定得导向作用。

### 三、狠抓业务发展取得了明显成效

我想作为业务部门得主要负责人，抓业务发展是我得中心工作，任何时候都不能有丝毫得放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力增加得关键。两年来坚持不失信与人得诚信原则，每一项活动结束后，即时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中得承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别得，我们连续开单零几日就是看看省公司得人讲话算不算话。”再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够连续开单零天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错得信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力。

2、科学计划。两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

3、作好推动。业务计划能否落实，关键再推动。两年来先后组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果。20xx年5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售得浪潮。

### 四、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展得生力军

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来再队伍管理问题上煞费了心思。20xx年得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况。当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象。这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用。

2、全面明白情况。到任得第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照"基本法"办事，使营销团队得管理走上制度化。20xx年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得"基本法"，到20xx年底全拾基本法"达到了相对得统一，为实施新得"基本法"打下了坚实得基础同时就业务员得相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，再业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行"两个规范"，增加了活动量，加之后来新险种得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

## 个人述职报告篇3

我谨代表合约部做出本次的年度总结，合约部于20xx年4月成立。首先，在这里简单介绍一下合约部的主要职责：负责办理工程投标涉及的相关工作。负责办理公司合同签约、履行监督、法律事务工作。负责拟定和完善公司建设工程投标管理制度和工作流程。负责公司合同管理工作。负责合同履行监督管理工作。负责法律法规和政策等规范性文件的收集和整理工作。根据公司其它部门要求，协助和配合各部门的工作。完成公司领导交办的其它工作等一系列内容。

回顾几个月来的工作，有很多的感慨。感受到在公司领导的帮助、同事们支持下自己取得进步的喜悦，感受到工作中与同事共同努力取得成效的自信，感受到在工作中面对众多事物不能面面俱到而留下的遗憾，感受到因能力有限面对合约工作如何做的更好而留下的思索。

截至20xx年12月15日，我部组织各项工程类投标工作共计3项，包括投标文件编制、工程量及清单核对、标底的研判、开标、合同制定等工作。完成各项工程类合同5份，包括合同编制、合同谈判、合同审批及合同签订等工作。完成工程结算审核2份。完成工程量计算交底2份。

20xx年所取得的成绩，是在总经理及主管副经理的亲自领导下，在合约部与经营部的共同努力下，克服重重困难所取得的，通过这一年的努力，不仅是取得了成果，更重要的是锻炼了队伍，积累了一些经验教训，初步形成了一些行之有效的工作方法，成绩属于过去，辉煌在于明天，明天的成功取决于我们今天扎实的努力。为了再接再厉，取得更大成绩，我对投标工作中的经验教训，总结如下：

### 1、一定要认真阅读招标文件，吃透招标文件的精神实质

编标前首先应该认真阅读招标文件，正确理解招标文件中的每一句话乃之每一个字的正确含义，只有正确理解招标文件每一条款的含义，编制的报价才符合招标文件的各项要求。例如韩村河附属楼投标报名阶段，仅仅就因为错了一个字，我就在集团和陪标公司之间跑了好几次，即浪费物力也浪费精力。认真阅读并理解招标文件技术规范中有关计量与支付的各项条款，如果不清楚计量与支付的条款，可能造成某一单价中不该含某一工序的单价，你反而含了，该含的却你未含，由此造成单价严重不平衡，甚至有的单价中漏报某工序的单价。这样即使中标了，也会给企业造成不必要的损失。

### 2、一定要认真研究图纸，复核工程量清单

对设计图纸应认真研究，弄清设计文件的精神实质，最主要是在复核工程量清单中的数量时，对照图纸弄清楚清单中每一项目的数量究竟是由那些工序的数量组成的。目的就是要弄清楚某个数量是那些分部数量组成的，因为各部分的单价不同。只有弄清楚了这些，在后面的定额选用上才不会出问题，这样做出的单价才可能是符合实际的。复

核清单工程量的同时不能忽视对工程量清单说明的仔细研究。清单说明中往往说明清单报价应该注意的问题。

3、一定要认真阅读定额说明，正确合理的选用定额，补充切合实际的补充定额

现在，每次投标中标书编制的时间都比较紧张，报价编制大多采用报价软件编制。随着当今新材料、新工艺的不断出现，许多定额已经不能满足编标的需求，需要报价编制人员根据本企业的实际施工技术和管理水平编制补充新的企业定额来弥补旧定额的不足。但是定额的补充一定要切合实际，不能乱加补充。

4、确定正确、合理的人工、材料、机械单价，合理让利

人工、材料、机械的单价准确程度直接影响工程总价的准确性，纵然你定额选用再合理，单价不准，一切都是徒劳。主材单价在调查时一定要选信誉好，质量合格的厂家调查，而且要多调查几家，以做对比。调价过程中要尽量选那些甲方有可能指定分包的工程或者非主材类进行调整，这样就可以减少施工过程中认价与甲方不给任互相扯皮的情况发生。

下面再就我公司合同管理工作现状及改进对策进行一下汇报：

通过近几个月的调查和摸底，公司和各项目部在合同管理中存在的问题比较突出，不容忽视。贯彻执行经理的指示方面执行不力，大多流于形式，项目部的重视还仅仅是停留在口头上、表层上。其中比较突出的问题是：

1、未能真正切实执行项目部—经营部—合约部—主管经理—总经理五级审查、审查流于形式，一定程度上五级审查尚停留在形式上。相当一部分合同游离于审查制度之外，未能进入审查程序，不经审查程序而签订履行的合同仍然大量存在。

2、普遍存在对外从事经济活动不签、缓签、补签合同现象。不签合同就无法从价格、质量等方面约束对方，起不到把关作用，相反留下了大量的漏洞和纠纷隐患。同时，规避合同审查，从而为大量的人情合同、关系合同的存在提供了机会。不签合同，企业活动从源头上就埋下了合同纠纷隐患。

4、各级合同业务管理人员合同意识淡漠，签订的合同严重粗疏，漏洞百出，合同管理分散，多头管理，一旦出现问题，责任不清，相互推诿。

5、关于对方资格审查调查不够严格、齐全，人情合同、关系合同在各项目部不同程度存在，未能很好做到货比三家、择优选用，有关对方的资质根本不予审查。合同对方履约能力和资格是合同履行的关键，对此审查不严，为将来合同履行留下极大风险。

对于以上问题的改进对策，从目前合同管理的现状来看，关键是各级部门对合同的重要性认识不够，对经理的指示执行不到位或执行不力，有章不循，有令不行，有禁不止，因此应从机制上进一步加大力度，加以改进。

在20xx年，结合以上合同管理中的现状和问题，合约部将从以下几方面有针对性地采取有效措施，健全合同管理机制。

1、完善公司的合同配套管理体系，配合工程科、材料科、经营部、办公室各业务部门制定对应的合同管理办法，终结公司合同管理无制度可依的空白。使合同的签订、审查、管理、监督检查、签订程序、归档等方面做到有章可循。

2、必须增强合同管理意识，特别是各项目部项目经理要负起合同管理第一责任人的职责，必须明确确立合同管理第一责任人制度，这是加强合同管理的关键。同时，项目部应指派一名专人负责工程技术资料、签证资料、来往函件等资料的搜集和整理工作。

3、项目部负责人应时时牢记合同管理贯穿项目始终的原则，即便是做具体工作的工程管理人员也应把技术问题与合同条款联系起来考虑，以技术方案在合同上的影响经济效益作为评价可行性的评价指标，甚至是唯一指标。比如一个项目的基础工程打桩遇到不良地质情况，应该在准备技术方案的同时，分析是否已经超出了合同规定的情况，是否需要动用超出预定方案的资源，是否属于业主应偿付的情况。

4、合同文本应尽可能选用由国家颁发的通用性合同文本，不能随意起草，合同文本必须准确表达双方谈判确定的

意思，做到条款不漏项，标的物表达清楚，标的额计算准确，质量有标准，检验有方法，违约责任及违约金、赔偿金计算方法准确，尤其是与分包签订的合同，必须由我方起草，一定不能出现我方偿付违约金的条款，文字表达要严谨，不使用模棱两可、含糊不清的词语。所有补充协议必须在条款中明确补充协议的权利和义务不能转让。

5、加强报告和行文意识，总包和甲方、监理、分包之间的沟通都应以书面形式进行，或以书面形式为最终依据。这既是合同的要求，也是经济法律的要求，更是工程管理的需要。对在工程中合同各方的任何协商、意见、请示、指示都应落实在纸上，使工程活动有依有据。

6、加强合同档案管理工作，合同档案的管理不能停留在基本层面上，要做到建立合同目录、编码和档案，列入最重要文件资料，从而有利于合同的存放和查找，并且为查询、检索合同条款，分解、综合合同条款等高层次服务提供方便。加强合同借阅管理，不能只借不还。

鉴于以上一年来的投标实践经验和教训及结合公司合同管理的实际情况，我部门在20xx年的工作设想和规划如下：

- 1、确定若干投标人员，组成投标小组，各负其责，保持稳定，“集中力量办大事”。小组各成员在完成平日工作任务的同时，还要重点注意投标文件的分析、把握。“养兵千日，用兵一时”只有平时打好基础，才能临阵不乱，厚积薄发。组织安排很重要，组织良好，事半功倍；组织混乱，事倍功半；只有精心，才能提高效率。
- 2、每次投标统筹开展前期工作，根据招标方整体进度要求，制定详细的投标计划，合理的投标策略及工作时序，明确投标项目概况、投标范围、技术要求、市场状况、背景分析，在有限的投标时间，做出最好的投标文件。同时，和办公室多沟通，尽量能在充裕的时间内将投标所需材料准备齐。
- 3、投标文件最终形成要精益求精，在版面布置上多下功夫。只要文件没有付诸装订密封，就要不厌其烦、反复检查。通篇检查与重点检查相结合。
- 4、做好合同管理工作，及时和项目部沟通，做好合同谈判工作，做到起草合同文本严谨、细致，逻辑清晰，界面清楚，责、权、利分明，为项目部与发包方的责任目标提供全面准确的依据，工作中将参考相关主管部门标准合同文本及标杆施工企业合同文本，形成公司自己的标准合同文本文件。
- 5、做好合同交底及合同跟踪工作，合同签订后将进行合同交底，全面陈述合同背景、合同工作范围、合同目标、合同执行要点、特殊情况处理，合同风险防范等，形成书面交底记录。我将进行合同跟踪，坚持合同台账制度，为公司项目质量、进度、成本控制工作提供支持。

总之，人的潜力是无穷的。只有调动人的主观能动性，激发潜能，全心投入，才能取得原本不可想象的成功。众人拾柴火焰高。只有取长补短，扬长避短，默契配合，紧密合作，心往一处想，劲往一处使，才能发挥集体力量，实现共同目的。越是关键时刻，越能考验一个人的精神状态，越能体现一个队伍的团队精神。只有“聚精会神搞建设，一心一意谋发展”，心无旁骛，专心致志，才能取得最后的胜利。公司总经理不辞辛苦、以身作则，就是我们学习的好榜样。

最后，再次感谢各位领导、各位同事对我部的支持和帮助。祝公司繁荣昌盛！

## 个人述职报告篇4

尊敬的各位领导、老师们：

大家好！

岁月不居，弹指一挥间，本学年，就要结束了，我担任学生科科长一职负责管理学校学生的学习、纪律、卫生以及学生的思想品德教育工作等，并努力把本组工作做实、做细，学生科工作稳定、有序的开展，主要得益于各位领导的大力支持和各组、以及班主任老师的积极配合，使学生科的工作顺利进行。在此，我将一年来的工作情况向大家汇报如下：

### 一、个人思想和学习方面

1、时刻保持清醒的头脑，具有坚定的立场和高度的觉悟，在思想和行为上与学校保持高度一致，不断加强自身修

养、教育教学水平及管理协调能力，以校为家，任何时刻坚持把工作放在首位，从不搞个人主义思想，坚持踏踏实实干事。

2、在工作中加强自身学习，不断提高管理水平，坚持学校的方针政策，时刻将先进性的教育、管理内容牢记心间，不断反省，严于律己。

3、严守学校规章制度，工作上时时刻刻严格要求自己。身先士卒、吃苦在前，任劳任怨，勇挑重担，坚持不懈、攻坚克难。听从学校领导安排。

4、坚持“低调做人、低调做事”的原则，在老师、学生面前不摆架子，虚心学习，诚恳地接受领导批评教育及老师们对我个人的意见建议。自己的事情自己做，在学校工作上绝不谈条件。

## 二、加强班主任队伍建设

班级是学校进行教育、教学工作的基本单位，班主任是班集体的组织者、教育者和指导者，是学校领导实施教育、教学工作计划的得力助手班主任工作的好坏直接影响学校工作的好坏。为此，对班主任

做了以下几项工作：

1、加强工作制度建设，确保学生管理制度化、规范化。明确班主任老师职责，加强对学生的组织、教育和指导。

2、定时召开班主任会议。不断对班主任工作加以指导，及时解决班级存在的问题。组织全体班主任进行培训及业务学习。团结、奉献、敬业、务实、全心全意服务于学生，服务于学校。

3、要求班主任不定期到班级、实训车间查课，查看学生学习情况，常与科任老师沟通，及时掌握学生的学习情况。

4、要求班主任要定期与班级学生谈心，及时有效的了解到学生们的生活及思想的动态，更好的开展接下来的工作，保证学生健康快速的发展。

## 三、学生工作的日常管理

1、把学生思想管理教育放在首位，要求班主任做到“慈不带兵，待兵如子。”

2、经常找学生了解思想动态、班主任对班级管理的方法及班主任工作态度。了解关心学生学习、生活等。对部分经常违纪的学生进行谈心谈话，讲些违纪的危害及做人做事的道理。

3、严抓学生日常行为规范，利用每天的早间操时间，对学生进行思想教育，遵守校规校纪。

4、为了保证学生的出勤率，避免迟到，让学生更好的学习到更多的知识，真正达到上课的目的，要求班主任不定期去查课，我也不定时的到各个班级门口看同学们的上课情况，及时制止违纪现象。

5、规范学生干部的选拔、任用和管理，加强工作方法方面的指导，提高其工作积极性，培养学生骨干，加强学生会的自我教育和管理。

6、针对不同性格特点的学生，倡导各班主任应与班级干部一同组织学生开展内容丰富多样的课外活动，加强与学生之间的感情交流，增强班级凝聚力，为学生日后的互帮互助打下基础，使得学习生活氛围更加和谐。

## 四、学生宿舍的管理

1、常抓宿舍卫生和宿舍文化建设，让学生养成良好的生活习惯。

我按照学校领导的指示和要求，以学生宿舍卫生、文明建设工作为重点，从学生日常卫生和寝室行为着手，大力宣传健康文明的生活方式，多途径、全方面加强教育，让学生自觉养成良好的生活习惯。学生科严格依据《学生量化考核》和《宿舍管理条例》对学生宿舍卫生实行检查公布、通报、评定优秀宿舍及较差宿舍，促使学生养成了良好

的卫生习惯，为学生创造了一个整洁、舒适、和谐、温馨的生活环境。

2、 严抓学生宿舍安全管理，以安全和稳定为宿舍管理工作的第一要务。

安全与稳定工作是学生宿舍一项最重要并且常抓不懈的工作，每天晚上9点带领学生会人员检查宿舍人数及熄灯就寝情况，组织班主任老师定期对学生宿舍安全用电、及管制刀具进行检查，对学习、生活无关的物品一律收缴或没收，为学生营造良好的休息环境。创建了整齐划一、明亮洁净的生活环境和形成了健康文明、和谐向上的宿舍文化氛围，杜绝了安全事故的发生。

3、 组织学生进行防火及突发事件安全撤离演练。

## 五、查找不足及努力方面

“金无足赤，人无完人”。在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但仍存在着一些问题和不足之处，有待在今后的工作中加以改正。如缺乏创新精神，主动学习的意识不强，工作胆识不够大等。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，继续加强理论学习，努力提高业务水平，强化开拓创新意识，为学校蒸蒸日上的发展贡献自己的一份力量。

## 六、20xx年计划

1、 加强学习，不断提高工作能力，在新的一年里我将继续学习管理工作的经验和好的做法，以求真务实的作风推进各项工作，加强理论

学习，提高自身素质，以良好的精神风貌投身工作中去。

2、 探索新途径，下大力气，努力寻找更好的管理模式，为同学们创造一个良好的学习、生活氛围。

3、 不断完善班主任各项制度，从细微处下手，加强学生的日常管理。

4、 从教育学、心理学入手，积极探索有效的管理模式，为迎接16级新生做好工作。

5、 进一步做好学生的安全工作，居安思危，增强忧患意识，认识到学生安全工作的长期性、艰巨性，努力打造一个和谐、欢快的校园环境。

6、 多方位学习、沟通各组、各科任老师，齐抓共管，打造和谐校园、精品学生。

以上是我这一学年来的工作简报，恳请各位领导、同事提出宝贵意见，使我进一步完善自己，也将以此述职为契机，虚心接受领导和同事们的批评和帮助，努力学习，勤奋工作。

谢谢大家！

## 个人述职报告篇5

我叫，来自化工总部。在生产岗位上，先后从事过钳工维修、设备管理、车间管理等工作。在项目建设中，参加过双氧水项目建设，组织领导过4M50压缩机、6M50压缩机、ARMH-700罗茨风机、2600造气炉等大型设备的安装工作。年5月外派学习纯碱装置的安装，同年11月调至化工纯碱项目部。来到公司刚好一年，现将一年来的工作情况向领导、同事们汇报如下：

### 一、学习情况

本人共参加公司组织的固定课堂44课时，业余时间认真阅读领会公司下发的《管理学程》及其他学习资料。参与公司讨论3次，在讨论会上积极发言，勇于亮出自己的观点，敢于直言公司存在的弊端。

项目建设是一个提升个人能力、锤炼队伍的重要平台，也是一个阅人无数的重要场合。凡来与我们进行技术交流的人员，应该是企业界的精英。他们的业务技能、文化境界代表着本企业的最高水平。与这些人打交道，我们不仅学

到了技能，同时也开阔了视野。现实生活中的学习就是悟道，你和谁在一起往往十分重要，甚至能改变你的成长轨迹，决定你的人生成败。和勤奋的人在一起，你不会懒惰；和积极的人在一起，你不会消沉；与智者同行，你会不同凡响；与高人为伍，你会登上巅峰。在项目建设中，我深能体会这些话的内涵。

## 二、工作概述

纯碱项目工作目前还处在施工前的准备阶段，在此期间人员参与较少，工作量不大但很繁琐。在此岗位上我主要负责设备、工艺的技术交流及参与项目人员的技术培训工作，保障纯碱项目的设计工作稳步向前推进。纯碱项目的设计因涉及别人的专利问题，我们必须绕开专利的保护要求，在此技术基础上进行新的改进，部分工序的设计必须由我公司与设计院共同才能完成。因此，纯碱项目的设计是一项非同常规的设计。相关技术细节在此不再赘述。

## 三、业绩情况

纯碱项目总体设计由大连化工研究设计院承包，合同与年8月签订，目前已完成初步设计及初设评审工作，基本完成总设计任务的60%。重碱工序由我公司与山东润昌设计院共同完成，合同与年9月签订，初步设计也已经完成，基本完成设计任务的50%。主要设备的技术交流也基本完成，为下一步施工图设计做好准备工作。在当前资金紧张的局面下，按照公司部署，纯碱项目的施工走在合成氨项目之后，同时要求纯碱项目的设计不能中止。为缓解这一矛盾，我们必须加强与设备制造厂家的技术交流，收集与设计相关的技术参数。根据自己掌握的设备技术参数，尽量做到主设备的招标走在施工图设计之后，打破原有的项目进度程序，尽量缩短项目资金的使用周期，以缓解公司资金紧张的压力，同时又保障设计进度的正常推进。

在员工培训过程中，尽量把自己学到的知识传授给每一位学员。全年累计授课约46课时，培训员工约1100人次。

## 四、出勤情况

本人一年来出勤正常，无矿工、无事假。全年奉献休息日11天，累计加班约180小时。

## 五、安全环保情况

因纯碱项目还没进入施工阶段，安全环保事故暂时不会发生。但我们要把安全、环保“三同时”理念贯穿与项目进度的全过程。同时，在干部值班期间，认真完成岗检任务，本年度共查处上报睡岗违纪3人次，脱岗无记录多人次。我认为当前公司安全环保形势不容乐观，一是设备老化又面临装置搬迁，设备管理工作势必有所松懈。二是夜班睡岗现象较多，人员状态萎靡不振。三是离岗登记不规范，人员不易控制。

## 六、违纪情况

本人本年度迟到2次，身为一名干部对自己要求不严，理应受到相应的处罚。同时本人也希望督检制度继续执行下去，抓严抓细。通过规范化管理，把公司的管理水平提高到一个新的台阶。

## 七、思想认识情况

来到公司刚好一年，回顾过去，成绩实在微不足道，展望未来，却又感到任重而道远。纯碱行业对我们来说又是一个新的领域，总觉得自己的技术与能力还无法完全胜任未来企业的竞争要求。作为一名项目管理者，在同行业中要想把自己建设的装置开出较高水平，必须做好两点。一是建造出科技含量较高的联碱装置、二是打造出精锐的开车团队。但梦想与现实之间是一段充满艰辛的路，走完这条路，靠的是科学、勇气、汗水与担当。路虽漫长，但我们已经起航。我们坚信，有着公司的大力支持、有着员工的共同努力，我们的成功指日可待！

## 个人述职报告篇6

各位领导、各位同志：

XX年，是我厂承前启后，继往开来的一年，作为××污水处理厂的厂长兼党支部书记，本人深知肩上的责任重大。一年来，在市建设局党委的正确领导下，在厂党政领导班子的团结协助下，本人带领广大职工，紧紧围绕年度责任目标，团结拼搏，开拓进取，创造性地开展工作，圆满地完成了上级下达的各项任务。根据《××市建设局党风廉政建设责任制工作考核办法》的文件精神，本人认真回顾了一年来的工作，进行了深刻的思考和充分的准备，现将

自己今年履行职责的情况向大家作汇报，不当之处请同志们批评指正。

## 一、加强政治理论学习，努力提高驾驭本职工作的能力

多年担任领导工作使我深深懂得，一个干部不爱学习，思想就缺少灵气，讲话就缺少底气，行动就缺乏朝气，工作就缺乏锐气。今年以来，我积极参加局党委及××党支部组织的各项政治学习，先后学习了xx“七一”讲话、党的x届四中全会《中共中央关于加强党的执政能力建设》文件以及“两法”、“两例”等知识。同时，我还结合工作需要，学习一些现代经济、科技、管理、法律等方面的知识。要求自己做到干什么、会什么，需要什么、学习什么，从而使自己成为有知识、懂业务、会管理，胜任本职工作的领导干部。通过学习，进一步提高了我的政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强了贯彻落实党的方针、政策的自觉性和坚定性以及在工作中解决实际问题的能力。

## 二、抓好班子建设与制度的健全落实，为有效开展工作创造条件

抓好制度的健全与落实，目前已订立各项管理制度十大部分79项。作为党风廉政建设的第一责任人，本人主持制定了《××市××污水处理厂党风廉政建设责任制实施办法》，对各科室的党风廉政建设和生产经营目标进行了量化分解，并纳入年终考核兑现。同时，还与各科室负责人签订了《××市××污水处理厂党风廉政建设责任书》，保证了党建工作的有序进行。

通过多年来的工作实践证明，领导班子建设的好坏和质量的高低，直接影响和制约着党建工作和业务工作的水平，而一个领导班子状况如何，同是否认真执行民主集中制有直接关系。民主集中制执行的好，班子就团结，就形成整体合力，就有战斗力。一年来，我紧紧抓住班子建设这个“龙头”，达到了激活全盘的功效。为确保中层干部的任用始终充满活力，根据上级有关规定，结合本厂的实际，进一步建立和完善了竞争激励机制，按照能者上、平者让、庸者下的原则，加强了对骨干队伍的考核和评议，对工作成绩突出的同志大胆地提拔任用，对不胜任本职工作的进行岗位交流，对在工作中出现问题的公开批评教育。一年来，我厂先后有2人走上中层领导岗位，2人被推荐为厂级副职领导(这二位同志已通过了市建设局的公示)，从而有效地增强了骨干队伍的活力。

在工作中，本人始终坚持民主集中制，凡是人事安排、重大财务开支等敏感工作，我都提交支委会、厂务会讨论。在决策时，从不定调子，划框子，而是鼓励大家充分发表意见，畅所欲言，从不把个人意见强加于人。在充分发挥民主的基础上，对重大问题决定做到有主见不主观、能果断不武断，在干部调整分工、选拔任用等方面做到了人尽其才，未出闪失。由于准备充分，考虑周密，近年来，全厂的决策质量一直较高，得到了职工的一致拥护。在工作中，本人以身作则，带头讲学习、讲政治、讲正气。建厂以来，厂领导班子紧密团结，形成了强大的整体合力，促使全厂各项事业蓬勃发展。

## 三、勤政廉政，塑造良好的企业领导形象

“己不正难以正人”，用领导廉洁自律的规定约束自己，旗帜鲜明地反对腐败行为，是我对自己工作的一贯要求。因此，在工作和生活中，我不断加强自身修养，严格遵守经济纪律，不以权谋私。严格执行《党政领导干部任用条例》，选贤任能，唯才是用。带头执行厂部各项制度，防止思想腐败，从不讲特殊，不以领导身份自居。认真观看“警示录”案例教育，做到自重、自盛自警、自励，在任何情况下都保持清醒的头脑，保持自己的廉洁。待人诚恳，关心职工，经常深入一线调研，了解员工在工作生活中存在的问题，并协助其解决，使其安心地工作。

## 四、抓好生产管理，确保年度目标责任制的完成

XX年是我市创建国家环保模范城市的决胜年。根据市创模办的部署，我厂作为××市重要的环保教育基地之一是本次创模验收工作的重中之重，因此，我厂创模工作的形势严峻。为打好“创模”攻坚战，本人对“创模”工作高度重视，多次主持召开“创模”迎检专题会议，部署了创模攻坚阶段的工作任务和计划安排，给各科室下达了创模工作任务分解书，全力以赴抓紧抓好“创模”迎检各项工作。在大家的通力合作下，我厂顺利通过了国家创模检查组的验收，圆满地完成了上级下达的任务。从XX年4月份到目前为止，本厂的日均污水处理量均保持在20万吨以上，并稳定地正常运行，经××市环境保护局进行排污监理，两年来的抽样监测结果表明，出水达标率为100%。

## 五、加大人员投入，确保××污水处理厂提前试运行

积极响应省政府关于大力推进污水处理产业化的号召，于XX年8月参加××污水处理厂bot投标并中标，负责厂区的融资建设及运营。按照市委、市政府要求，在广大工程人员的努力下，××污水处理厂提前十个月建成通水，已于XX年1月开展为期一年的试运行工作，目前××污水处理厂正对新招收的员工进行技能培训。××污水处理厂作为

××污水处理厂融资建设的bot项目，严格按照《国家招投标法》和有关规定，对工程的设计、设备采购、施工、监理均采用公开招标，择优选定设计、施工、监理及设备，确保了工程质量及今后的运行管理。

## 六、存在的不足

- 1、学习的针对性、系统性、时效性有待进一步加强。今后还要继续加强理论学习和业务学习，不断提高自身素质，以适应新形势、新要求。
- 2、发现培养先进、宣传推广典型的力度有待进一步提高。
- 3、对党员骨干的管理力度还要进一步加强，对后备力量的培养要继续做好。

一年来，本人虽然恪尽职守，忘我工作，但工作中一定还存在不足之处。在厂长兼支部书记的岗位上，要履行好职责，必须加倍的努力。在今后的工作生活中，本人一定认真改进，力争把工作做得更好。恳请领导和同志们指出我的诸多不足，并对大家给本人的支持和帮助表示衷心的感谢。

## 个人述职报告篇7

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XXXX年的个人工作做个总结。

在这一年里，我在院领导，和护士长的正确领导下，紧跟卫生改革发展的步伐，尽力完成护士长交办的各项工作任务，自觉遵守医院的各项工作制度，严格履行岗位职责，勤勤恳恳做事，踏踏实实做人，保质保量的完成工作任务，全年无差错事故发生，严格要求自己，刻苦钻研业务，积极参加医院、科室组织的各项学习活动。

住院部作为医院对外的窗口之一，反映了单位的形象，我作为本院其中一员，应该用我的热情和努力，以敏锐的观察力，弃旧图新，锐意进取，以顽强的意志和坚韧不拔的毅力，奋力拼搏，不断完善自己，充实自己，学习，借鉴，取长补短，在以后的工作中，我会更加努力的完善自我，为医院的发展、壮大尽绵薄之力。

当然，在日常工作中，我也有很多不足和业务上的欠缺，比如：工作不够细心。护理工作本身就是一门精细的艺术，完美的工作就要求：全心投入，真诚相待，从心做起。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。有人说：“护士要有一颗同情的心，还需要一双愿意工作的手。”以后的工作中我会继续努力提高自己的专业技术素养，严格执行三查七对；学会换位思考，多体谅别人的难处，端正工作态度，时刻做到讲究文明礼貌，事事遵循职业道德，始终热爱自己的工作岗位，增强事业心，给大家留下好的印象。希望通过我的努力可以获得病患好评的同时，也能得到各位领导，护士长的认可。

我所从事的工作很普通，都是些点点滴滴，琐碎的事，没有什么丰功伟绩，但我从不觉得护理工作是一项简单的工作，这是我人生中要长期从事的一份重要事业，是一份光荣的事业，我会尽我所能，不辜负头顶上的这顶雪白神圣的护士帽。

## 个人述职报告篇8

尊敬的领导、同志们：

我是\_\_中行的一名普通员工。\_\_\_\_年x月从\_\_学校毕业后，被分配到中行\_\_市分行\_\_分理处从事会计工作。\_\_\_\_年x月通过竞聘上岗，被组织上委任到市分行\_\_支行\_\_分理处任主任。工作之余，我参加成人高考，于\_\_\_\_年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在\_\_\_\_年获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行组织的业务技能测试中先后获得“计算器三级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“中文文章录入一级能手”等称号。在中行工作的这几年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格中行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中行的激情和热情，为我热爱的中行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 个人述职报告篇9

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

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忙鼓励，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，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，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，用心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、用心开拓市场，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资料，现将一年来的个人工作述职如下：

### 1、苏北市场全年任务完成状况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。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，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，同经销商编织五洲产品的销售网络，透过我们的努力，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，最后让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

### 3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有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。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，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。

用心宣传公司各项政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了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、做好苏北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状况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售状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齐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、用心参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施状况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北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，应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状况。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、反馈方面做得也不够全面，有的区域能带给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务潜力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，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。

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

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；制定市场宣传策助免费帮找，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，负责客户状况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，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，用心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、主动承担职责。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

## 个人述职报告篇10

时光荏苒，回溯过往的一年，感触颇深。又是繁忙而收获的一年，财务部在公司领导的正确指引下，认真贯彻落实了公司的各项政策方针，在各职能部分的大力协助下，牢牢围绕公司整体部署和工作重点，正确处理各种财务核算业务，认真进行财务监视，充分完成了公司领导交办的各项任务。现将这一年的工作汇报如下：

一、德：具备良好的政治素质和道德品质。

作为一名合格的党员，我无论从思想上、行动上，时刻都与党保持一致。严以律己，正直真诚，积极乐观，待人热忱，友爱同事，团结集体。

二、能：具备良好的岗位技能和职业素养。

财务部的工作如百年树木年轮，一圈环绕一圈，循环并扩大，厚实而累积。一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是做为企业正常运转的命脉，我深刻明白身为财务部一员——自己岗位的价值。我热爱本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公，恪尽职守，办理会计业务时遵循实事求是、客观公正原则；严格执行会计制度和会计法规，积极的完成了上级交给的各项财务任务。

三、勤：系统的文化知识和良好的专业能力。

加强自身学习，明确岗位职责，不断提高自身综合素质。坚持参加公司组织的学习，积极向同行前辈和同事学习，加强自己的业务水平和治理能力。已具备中级会计师和助理会计师职称，现备考注册税务师。

四、得：

1、切实加强财务核算。严格执行企业会计制度，遵从公司领导指示规范财务治

理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部分，更好地参与企业治理的要求，经过高效的制度组织，分清工作的轻重缓急，妥善处理好各项工作。

2、我懂得了“取人之长、补己之短”，在处理某些问题时，我开始从多个角度

去考虑，学会了换位思考，更多的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。

企业的最终目标是体现在效益上。我司作为现代企业，财务中心必然成为企业治理的核心部分，发挥财务板块的重要作用，为企业领导提供及时的、真实的财务信息，为其良好决策作好保障。新的一年，新的机遇，新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情。

今后，我将工作基点放在服务、规范、创新上，清醒地认识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，只有推进创新才能有所作为；确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念；立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。

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