

最新个人述职报告工作总结简短5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/180017.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

个人述职报告工作总结简短篇一

一、工作总结

1、搞好电信市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

2、制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新;坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念;建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性;切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念;实施品牌经营战略，不断提高企业形象;根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

3、强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

4、通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

二、以后的工作计划

1、经营工作方面

要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

2、提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

3、自身素质方面

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行;同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

个人述职报告工作总结简短篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，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，接纳我和激光设备的客户，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

上半年，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售总监做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，努力完成下达的销售目标。现将个人工作述职如下：

1、市场任务完成情况。

我负责__等局部地区的销售工作，该地区去年销售签约7台，实际发货6台，与去年同期签约持平。开发的新客户销售也基本稳定，对新客户走访量也有所突破。

2、重新捋顺销售客户。

在原有的销售客户的基础上，精耕细作。以各无锡市场为中心，从一个一个市场入手，和每个客户细致沟通，耐心做工作，并配合售后、在相关领导的支持下，逐一解决售后服务等各项问题，让客户重拾产品的信心。

3、设备汇款情况。

做好__等局部地区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情况，有以下客户因为其他原因，导致目前设备款回款比较困难：朝旭、道康、光驰、常盛，其他客户回款正常。

一、虽然__等局部地区市场销量与去年持平，但仍存在一些问题

1、销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，失去一部分销量。

2、客户售后与设备维护不到位。导致多数客户对我司设备不满、信心下降，特别是鑫燕物质设备，一年多都处于调整阶段，该司本准备有计划上第二台的，另该司的客户群分布也比较广泛，大多都是有一定年限的老客户，并直接影响了该地区销售量的下滑，就已经知道受其影响的达到了6家以上!感谢公司领导的及时支持，目前该情况有所改善，但仍需一段时间，来完善消除此次影响。

二、结合去年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据现有工作情况，打算从以下几个方面来开展销售工作

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;配合实施销售展会活动。

2、健全营销网络。

完善老客户回访量、争取从老客户再新增台数，配合售后协调与客户工作、增加新客户拜访量。

3、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，积极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、主动承担责任。

20__年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争完成公司下达计划销售量，为实现突破目标销售量的目标而奋斗。

个人述职报告工作总结简短篇三

尊敬的领导、同事们：

进入公司财务部，迄今为止任职一年时间，主要负责出纳工作。现就任职以来的具体情况述职如下：

在公司各级领导和同事的正确带领下，本人深入到出纳工作的重要性。

一、必须具有高度的责任心。出纳工作繁杂、琐碎，整天与数字打交道，容不得半点马虎，细心是最基本的要求，高度的责任感和事业心，一丝不苟的作风是做好这项工作的前提。只有认真履行职责，才能在工作中发现问题。

二、出纳工作职责是负责现金收付、银行结算、货币资金的核算和现金及各种有价证券的保管等重要任务。出纳工作责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。因此，工作的效率很一般，对工作形成了难度，如何办理货币资金和各种票据的收入，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核许多原始凭证，以及如何进行帐务处理等问题，通过实践，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。

经过这几个月紧张的工作实践和总结，出纳工作是会计工作不可缺少的一部分，它是经济工作的第一线，因此，它要求出纳员要有全面精通的政策水平，熟练高超的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

- 1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。
- 2、出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。
- 3、做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。
- 4、出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。
- 5、出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。

以上是我7个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个过程。在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作。

个人述职报告工作总结简短篇四

尊敬的领导：

伴随着新年的到来，一年的工作也即将结束。在过去的两个学期里，我主要负责学校的安全工作，学生纪律管理及学籍管理，同时分管六年级、英语、体音美学科的日常管理。虽然工作纷繁复

杂，但我能尽自己的努力，勤勤恳恳，踏踏实实做好每一项工作。现就德能勤绩廉五个方面，将一年的工作向各位领导和老师做以汇报。

一、师德修养

本人有爱岗敬业的思想，能自觉遵守社会公德和教师的行为规范。能牢固树立为学生服务、为教师服务、为学校服务的思想，真诚、热情、公正的对待每一个人、每一件事。作为学校的一名中层领导，能做到和领导班子成员相互团结、相互尊重、相互配合，对于其他部门的工作能够鼎力相助，大力支持。工作认真负责，办事公平公正，敢于承担责任，不计报酬，不计名利。

二、竭尽所能，细心、耐心、真心地对待工作

1、细心。安全工作学校各项工作的保障，凡是涉及到学校安全工作，我都会细心地计划和安排。安全隐患定期排查，发现隐患及时整改。安全演练，精心策划，力求实效。安全宣传教育长期进行，全校师生牢固树立安全防范意识。安全材料，按时整理归档，随时迎接上级领导的检查。学籍管理中，新生入学、学生转入转出以及学生信息的统计与上报，包含着大量的数据，并且关系到每一名学生的切身利益，更要加倍细心来做好此项工作。

2、耐心。在学生纪律管理的工作中，我更多的是耐心的教育。在发现学生违反纪律之后，我会根据学生的心理特点及个人性格特点，和他们交谈，最后这些学生不但违反纪律的情况明显减少，而且都成为了我的好朋友和好帮手。

3、真心。学校日常管理工作中我会真心地对待每一位同事。真诚的沟通和相互的尊重是工作顺利开展的保证。在具体的学校工作中，我总能和同事们进行沟通和协商，充分听取大家的意见，在取得共识之后，大家齐心协力，最后总能使每项工作都顺利地完成。

三、出勤情况

在过去的一年中，我很少请假，几乎没有迟到早退现象，周末和节假日到学校加班是常有的事。我认为能够保证学校工作的顺利进行，牺牲一下个人时间并不算什么，这也算是体现奉献精神的一种方式。

四、工作成绩

过去一年中，在领导的重视和支持下，在相关教师的努力下，我所负责的各项检查均得到上级领导的好评，组织学生参加上级各项比赛取得了优异的成绩。

五、廉洁高效

小学外地学生众多，每年有大量的学生转入转出。当家长到学校办理转学手续时，我总能热情接待他们，耐心的为他们讲解办理转学的程序。在不违反学籍管理规定的前提下，及时地为家长办好转学手续，把一种高效的服务提供给社会。

虽然取得了一些成绩，但我的工作还存在有许多需改进的地方：由于工作繁杂，使我常疲于各种事务性工作而对教学教研工作不够深入和细致。学生参加体育项目比赛成绩不理想。

我想这些是我在今后的工作中应当改进的问题，也是自己努力的方向，相信在大家的帮助下能不断地加以克服，本人也将一如既往地尽自己的力量为学校的不断发展做出贡献。

此致

敬礼!

个人述职报告工作总结简短篇五

本年度本人继续担任学校教导主任，主管初中部教育教学教研工作，并担任八年级历史、道德法制教学。一年来，本人恪尽职守，勤勤恳恳，踏踏实实做好每一项工作，始终保持坚定正确的政治信念和高度的思想觉悟，坚持四项基本原则，自觉遵守党纪、国法以及学校的各项规章制度。热爱教育事业，热爱学生，全面贯彻教育方针，坚持教书育人，为人师表。自觉参加各种政治和业务学习，不断加强思想道德修养，提高业务能力和水平。保持终身学习、与时俱进的意识和习惯。教育教学工作在上级教育主管部门以及校长的领导下，联系教育工作实际，坚持教育创新，通过全体教师的努力工作，我校教育教学工作取得一些成效，也存在一些不足，现将本人负责的教学管理工作述职如下，恳请领导、各位教师提出意见。

一、扎实开展教学常规工作

本年来，随着新课程改革的深入实践，作为教学管理人员我们的教育观念必须要有根本的改变，也要求全体教师改变观念，都以极大的热情投入到教学工作中，搞好课堂教学，规范完成常规资料，具体工作如下：

(一)结合学校实际，按课程标准安排布署本年度课程，进一步加强教学管理，根据实际情况修订教学常规管理制度，成立教学常规管理工作领导小组，以及制定切实可行的教学工作计划，以区教育局下发的对中小学《教育教学管理考核评价方案》为依据，强化教学目标管理。

(二)结合新的课程标准，安排布置好课程。在原有基础上，根据课改的要求，开展好综合实践活动课、道德法制课、健康教育课、安全课等，丰富学生的第二课堂，并对任课教师规范要求，每次活动都有详细记载，期初有计划，期末有总结。

(三)学期开始时对所有教师都要求认真写好工作计划或方案，期末要求写好总结和经验点滴。平时工作中对教师的备课、作业等常规工作进行月查和不定时的检查，并对年轻教师进行课堂跟踪，促进搞好课堂教学工作。

(四)要求教师按时参加业务学习和教研活动，认真做好记录，撰写学习心得、进行经验交流，让全体教师都学习课改新理念，限制的挖掘教师的工作潜力，发挥教师特长，用于教学之中。

(五)认真组织期中、期末两次素质检测，对学生进行客观平价，通过全体教师的努力，我校的成绩较之以往有所提高。

(六)重视毕业班工作，我校属九年制学校，有初中、小学两个毕业班，我们都分别召开了毕业班工作交流会。尤其是初三毕业班，每期都要召开两次专题会，集中全体初三毕业班教师共同研究毕业班工作，通过努力，今年我校中考升学率突破历史新高，有18人以600分及以上的高分被广安中学、广二中等国家、省级重点中学录取。促进了我校教育的发展，提高了教师的积极性。

(七)重视课改后的教研“四个一”工作，重视落实、活动和资料的规范，在上级的考核检查中得到了高度评价。

(八)加强学生管理，规范学生言行。专门制定了学校的学生管理制度和奖惩制度，学校的学习风气有了大大改观。

(九)重视活动的开展，丰富学生的业余生活、第二课堂生活。本年度以来我们开展了学生篮球赛、广播体操比赛、冬季长跑比赛、书法大赛、绘画比赛等，活跃了校园氛围，提高了教学质量。

二、搞好体育工作、实验工作、电教工作

加强了体卫工作管理，提高了学生的身体素质和运动水平，加强学校体育工作领导和管理，充分发挥了体育教师的作用。强化体育教学的检查督促，抓好了学校“两操”和体育课的管理。广播操做到了三个“确保”，即确保有序进退场，确保质量，确保每天开展。加强了体育课的管理，确保了体育课的安全和质量。加强了学校环卫工作。利用广播、标语、宣传栏等工具，提高师生的卫生意识;抓好学校饭堂和卫生室管理，活动室场的清洁消毒，做好学生体检和预防接种工作，完善学生健康档案建设，有效地提高了学生的身体素质，杜绝了流行病、传染病的发生。

(一)我校的体育设施及体育器材虽然不健全，但在领导的关心和体育教师的努力下，我校的体育工作也有了很大的提高，体育教师认真制定工作计划和达标计划，完善各班的体育健康统计表，并在教学过程中开展了春季田径运动、学生篮球比赛、课堂中拔河比赛等，达到了体育健康、娱乐、锻炼的目的。

(二)我校的实验工作由专人管理，制定了实验工作计划，建立了实验记录的一一系列表册，充分利用理、化、生的实验教学，锻炼学生的动手操作能力，教师也参加了实验优质课评比，成绩良好。

(三)远教工作在以往是薄弱环节，今年通过专门整治，有专门远教人员来管理，充分利用我校的远教接收设备和网络教室，利用多媒体教室上课，充分利用远教设备对学生进行教学和教师业务培训，进一步规范远教资料管理，使我校远教工作迈上一个新的台阶，但远教工作还存在的一定的不足，在今后的工作中将更加努力，搞好学校的远教工作。

三、努力成为勤勉的管理者

作为教导主任，对自己有能正确定位，努力做好校长的助手、教师的参谋，教学工作及时向教学校长汇报，面对着学校教学管理一肩挑的重担，我就牢固树立了三种意识：

(一)合作意识。中层干部的责任说通俗点就是“上情下达，下情上晓”，起桥梁沟通作用。面对课改后学校工作的挑战，正确认识自我，以求真务实的科学态度，顾全大局、融合群体的豁达胸怀，多学他人长处，择善而从，才能将学校的个体组织起来，在管理中形成合力。根据上级要求，及时梳理出教学管理中的近期目标和长远目标，在学校的教育教学活动的开展中，充实利用学校各科教师的特长，知人善任，使学生在快乐中成长，教师在愉悦中工作。

(二)服务意识。教育是服务，管理更是服务。教导处的工作是琐碎而繁杂的，在这种情况下，我牢固地树立服务意识。一年来，由于学校的人事安排几次改变，学校的课程表也调整多次，伴随的都是加班加点。在工作中我能处处以大局出发，常常带着思考深入到师生中去，倾听他们的呼

声，捕捉他们的意愿，从而使得各项决策和工作措施符合实际和大家的要求。对于每一次考试，在学科教师的配合下，我校能做到严肃监考、严格阅卷，关注每一个操作细节，力争使检测结果客观公正，保证了学生的学科成绩得到均衡发展。

(三)研究意识。管理是科学，教学管理不等同于行政事务。要内抓管理，外树形象，管理要一手抓规范，一手抓研究。要想与时俱进，管理创新，必须养成学习和思考的习惯。在管理中，我是围绕新课改后的课堂教学、教学质量的提高、常规工作的规范完成等方面进行研究。

四、存在的问题和努力的方向

1.由于本人教学任务重，精力有限，对学校教学常规管理工作还有待进一步的加强、完善。对管理的认识与敬业精神有待进一步的提高。

2.在管理中许多工作做得不太细，完成质量不高，今后要提升自己的办事效率，使教学工作完成得更好。

3.对现在教学管理的平台(计算机网络系统)、手段的掌握水平不高，要加强学习，提高自己应用现代教学设备的能力，提高工作效率。

4.进一步加强远程教育管理工作的督促检查，要在以后的工作中强化岗位意识、加强业务指导，促进学校远教工作的发展。

5.对学生的管理策略尚须改进，加强学生的管理工作，构建一个和谐美好的校园。

各位领导，各位教师，作为教导主任，在学校负有一定的责任，感到有一定的压力，但好在我与学校的每一位教师合作得都非常愉快，正是大家的努力，奠定了学校发展的基础，我为学校的每一个人骄傲。我也期待着明年，我们合作得更愉快。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发