# 必备个人述职报告(优秀12篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-05-21

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!必备个人述职报告篇一尊敬的董事长尊敬的领导和各位同仁：大家好!在此我首先感谢领导...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**必备个人述职报告篇一**

尊敬的董事长尊敬的领导和各位同仁：

大家好!

在此我首先感谢领导以及同仁对我工作的关心指导和大力支持帮助。

来到\_\_公司工作已有一年多了，回首这一年来的工作，真是记忆犹新。对--年在建工程的质量、安全、进度严格控制及资料归档工程移交，现归纳以下内容:。

1.对在建工程严格图纸会审，为公司节约不必要的浪费。

2.严格控制质量：质量是施工企业的生命线，每天上班立即到现场巡视检查，如果发现施工过程中有未按设计规范和图纸施工部位，立即令施工方整改，狠抓落实，同时严格控制好进场材料必须做好二次检验及资料报验。在日常工作中，始终把安全生产作为内部管理上台阶的重要内容，将安全管理重点前移至班组和现场，狠抓施工单位班组工人安全教育，现场管理和过程中控制有效遏制了各类事故的发生。在控制安全，质量前提下，同时也控制进度，要求施工单位每周例会必须汇报周计划，月计划。严格按总进度计划实施，以保证每一项工作计划都能有的放矢，不打无准备的仗，无计划之仗，做到言必行，行必正，正必果。保证施工工期，树立良好的信誉形象。在建工程完工后及时要求施工单位把工程资料、竣工图、决算书审报并报档案馆备案。

3.对工作要认真，对自己更要严格要求，严守纪律，洁身自好，做到不为他人谋取私利，不以权压人，把公司和职工利益放在首位，始终把自己置身于法度之内，坚持不越雷池一步。

20\_\_年是公司加快发展的重要一年，作为公司职员自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，改正不足之处，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，权利服从领导交给我的任务，正视困难，迎接挑战，为公司献出一份薄力。

谢谢大家!

**必备个人述职报告篇二**

尊敬的领导：

您好！

今年是我走上副校长工作岗位的第二个年头。根据学校行政领导的分工，在本年度中我的工作职责主要是主抓学校科研工作管理和课题的申报、立项、实施；侧重抓学校数学教育工作；负责教师继续教育培训学习和教师论文的管理，负责学校的职称评审与评优推荐。回首这一年的工作，虽然紧张忙碌，但在x校长的正确领导下，在其它行政领导和全体教职工的热情支持和帮助下，各项分管工作得以顺利进行。现对自己一年来的所做工作加以梳理和反思，以求在反思中找出差距，诚心接受领导指点、全体同仁帮助。

一年来，我自觉遵守社会公德和教师行为规范，平时能关心时政，认真学习党的有关文件法规，牢固树立为学生服务，为教师服务，为学校服务的思想。积极参加学校每周一次的政治学习，注重自身廉洁，恪守教师职业道德规范，和同志们和睦相处，虚心倾听教职工意见和建议。自己工作范围之事，尽忠职守；自己能力范围之事，竭尽所能，实事求是，表里如一。

作为分管教学的副校长，我紧跟教育发展形势，学习新的教育思想，新观念，了解教育新动态。组织全体教师学习20xx版课程标准，学习新教材；在教育教学管理中，以教科研为先导，积极进行课堂教学改革，研究新教法，探索新的育人模式，以培养学生的创新精神和实践能力为重点开展各项工作。

1.教育教学和教研管理。

指导开展教育教学工作，严格各教学环节的管理，为教师创造一个和谐宽松的工作环境。同时扎实做好校本研修工作，狠抓集体备课，采取领导推门听课的制度，促进教师的教学水平的提高。

为深入教学一线，掌握学校教师的教学动态，一年来我一直担任xx班的数学教学工作。我和老师们一起，备课、上课、听课、评课，认真钻研教材教法，不断开拓教学思路，把一些先进的教育教学理念、科学的教学方法及现代化的教学手段灵活运用于课堂教学。在职责范围内监控各年级教学质量，加强质量分析，以保证教学任务的完成和质量的提高。

为培养教学新人，提高教师教学技能，我还积极协同教导处鼓励教师参加各级优质课比赛。春季学期派出语文、数学、英语三位老师参加县小学课堂评比；秋季学期派出语文、数学两个团体参加教学技能比赛；还推荐xxx老师参加xx市小学音乐五项技能比赛。

2.负责课题申报、立项、实施和教师论文的推荐；

为提高教师的教育教研能力，完成上级的课题研究任务，我鼓励教师参与课题研究，今年春季学期，在教研室的带领下，我校语文组申请的《xx》和数学组申请的《xx》课题均获得区级课题立项，我本人也身体力行，积极参与到数学课题研究活动当中，对课题的开展进行督导，确保课题研究稳步推进。

在组织教师总结教学成果，撰写教学论文这方面，我也做了很多工作。在20xx年xx教育教学研究成果评比活动中，我鼓励教师踊跃投稿，经过筛选和评议，共有xx篇教学研究成果参与评比；还有xx篇教学论文、教育故事等参加了xx市教育教学研究成果上半年评比；20xx年底又将收集整理一批优秀论文参加xx市教育教学研究成果下半年评比。此外我还把教师优秀文章推荐到校刊《xx》发表。

3.教师培训学习、继续教育工作。

在教师继续教育活动工作方面。根据教育局人事股的要求，我做了本年度教师继续教育计划，一年来分别选派和组织教师参加了20xx年的科带头人短期集中培训、网络研修与校本研修整合培训、紧缺薄弱学科集中培训、校长提高班培训及基地研修、班主任专门成长研修、薄改教学多媒体电子白板应用培训、各学科新教材培训等等各级各类培训，全年培训达到xx人次。通过培训提高了教师的教育教学理论水平。

4.职称评审与评优推荐。

今年我们学校有两位老师申报小学高级职称。在申报过程中，我尽职尽责为申报老师服务，不厌其烦地指导和帮助他们正确填写职称评定系统个人版电子材料，并认真审核上送，使这两位老师的申报材料顺利通过评审。

为鼓励先进，激发教师的个人荣誉感，今年教师节前夕，我根据xx县教育局下发的通知，起草方案，开展推荐教师参加20xx年xx县优秀教师、先进教育工作者评选的活动，我校推荐优秀教师x人，先进教育工作者x人，优秀班主任x人，推荐工作分个人申报、校级推荐、确定推荐人选三个阶段进行，全程公开，确保了推荐工作的公平、公正。

作为副校长，我对自己分管的工作认真负责，身体力行。但由于理论水平不够深厚，管理经验不足，且对自己本身的工作能力不够自信，因此在工作中出现畏首畏尾，工作不够大胆，处理问题不够果敢、坚决的现象。在今后的工作中，我将克服自身的不足，尽量处理好自己分管工作中的问题，不把矛盾上交。同时，我将竭力让自己分管的工作紧扣学校管理目标，体现学校管理风格，工作上积极配合，人格上充分尊重，思想上主动沟通，作好校长的助手。

以上报告，请审查。

此致

敬礼！

述职人：xxx。

20xx年x月x日。

**必备个人述职报告篇三**

yk9。

尊敬的领导。

2025年3月21日，我接到通知来到xx水利开发股份有限公司第三项目部报到，后分到了吉祥路项目。对我个人而言，这是一个重要的日子，因为我正式的参加了工作。时光飞逝，岁月流转，转眼间六个多月已经过去了，回顾这段时间，在师傅、公司领导及同事的大力支持和帮助下逐渐从一名大学生转变成施工技术人员，能渐渐适应现在的工作节奏和强度，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的进步，在这里表示感谢。在这段时间里我深刻体会到一名施工技术人员的职责所在，同时也在工作中认识到自己的不足。现在我将这段时间的工作做以下总结。

自从加入第三项目部，我主要担任施工员岗位。吉祥路项目是我职业生涯的第一条路。作为一名非工程类专业的学生，第一次来到工地对什么都一无所知，不知道自己应该去干什么，在项目领导的安排下，我们新员工分配好任务，签了师徒协议，开始了真正的工作。吉祥路我参与了道路两侧明渠的施工、部分管道的铺设以及大雄宝殿前整个广场的建设。在这里我学会了看市政工程的图纸、水准仪全站仪的测量放样、工程上的一些专业知识等，收获的同时我也发现了自己身上的不足。在专业知识方面还需要更加努力的学习，和劳务班组之间的交流还存在一些问题，吉祥路结束后来到了蚌医北路。有了吉祥路的施工经验和磨练后，在这里，我能够独立的进行施工，蚌医路我主要在石屋路到大桥下这段灰土的施工，历经半个月的奋斗后，五月中旬来到了龙湖嘉园项目。说实在的，来到这个项目感觉挺兴奋的，这是一个大项目，而且全部是高层建筑，一离开学校就接触这样大的项目，我们项目的领导有能力，对我们要求也非常严格，这正是锻炼我的一个好机会。公司领导对我们也比较重视，经常和我们交流，给我们提供很多的资料学习。龙湖家园项目从临设施工、室外工程的管道施工、参与菜市场、五号楼施工，再到目前全面负责八号楼施工。刚进入这一行，一路上，的确感到时间很紧迫，工作也有点压力，但我相信只有更加努力的去学习才能改变这一切。这段时间以来给我最大的收获就是培养了我吃苦耐劳的精神，这样让我适应了工地上的工作。从吉祥路、蚌医路，再到龙湖嘉园项目，工作之前我认真去看施工方案，熟悉并掌握设计图纸，施工规范、质量标准和施工工艺，向劳务班组进行施工技术交底，并监督过程中的实际操作。在施工过程中严格按图纸、方案、技术要求和施工组织设计施工，全面贯彻安全第一、预防为主的方针，按规定搞好安全防范措施，把安全工作落到实处，做到讲效益必须将安全，抓生产首先抓安全。过程中掌握质量动态情况，严格执行质量三检制。对现场存在的质量及其隐患问题及时采取有效防范措施，并上报技术主管。根据项目部月进度计划，安排自己所负责班组施工周任务。做好分管工作内人工、材料、机械设备的合理安排，充分调动班组人员积极性，落实工程技术质量、安全保证措施，牢牢树立预防为主、事前控制的指导思想，对施工中重点工程、隐蔽工程要全方位进行检查、指导、确保质量。严格按照公司的结算制度和设计图纸对班组进行结算，整个过程中每天坚持施工日志的记录。

项目的领导对我们的生活、学习、工作都非常关注，使我感觉到就像家一样，很温馨。工作中我也在慢慢的积累知识经验，干工程的没有什么具体的上下班时间，不能怕吃苦，只要工地在生产，你就必须让他处在受控状态；工作应该积极向上，不要有抱怨，要珍惜来之不易的机会。在今后的工作过程中，我将本着敬业、诚信、创新、拼搏的精神，坚持公司的利益高于一切，争取干一项工程，就能树一座丰碑，努力发扬公司的精神。

yk9。

**必备个人述职报告篇四**

忙碌的20\_\_年即将过去。回首客务部一年来的工作，感慨颇深。这一年来客服部在企业各级领导的关心和支持下、在客服部全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了一定的成绩。

自20\_\_年我部门提出“首问负责制”的工作方针后，20\_\_年是全面落实该方针的一年。在日常工作中无论遇到任何问题，我们都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证企业各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，今年前台的电话接听量达26000余次，接待报修10300余次，其中接待业主日常报修7000余次，公共报修3300余次;日平均电话接听量高达70余次，日平均接待来访30余次，回访平均每日20余次。

在“首问负责制”方针落实的同时，我们在7月份对前台进行培训。主要针对《前台服务规范》、《前台服务规范用语》、《仪态》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、〈前台办理业务规范用语〉等进行培训。培训后还进行了笔试和日检查的形式进行，而且每周在前台提出一个服务，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

随着新《物业管理》的颁布和实施，以及其它相关、法规的日益健全，人们对物业企业的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对园区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现园区内违章的操作和，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止，并且同企业的法律顾问多沟通，制定了相应的整改，如私搭乱建小阁楼、安外置阳台罩的，一经发现我们马上下整改书，责令其立即整改。

以往客服部对收费工作不够重视，没设专职收费人员，由楼宇管理员兼职收费，而且只在周六、日才收，造成楼宇管理员把巡视放在第一位，收费放在第二位，这样楼宇管理员没有压力，收多收少都一样，甚至收与不收一个样，严重影响了收费率。所以，从本年度第二季度开始我们开始改革，取消楼宇管理员，设立专职收费员，将工资与收费率直接挂钩，建立激励机制，将不适应改革的楼宇管理员辞退。招聘专职收费员，通过改革证明是有效的。一期收费率从55%提高到58%;二期从60%提升到70%。

物业管理行业是一个法制不健全的行业，而且涉及范围广，专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业尚不成熟，实践中缺乏。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。客服部是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以我们一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

(一)搞好礼仪培训、规范。

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面，\_经理专门给全部门员工做专业性的培训，完全是酒店式服务规范来要求员工。如前台接电话人员，必须在铃响三声之内接起电话，第一句话先报家门“您好”，\_\_\_为您服务”。前台服务人员必须站立服务，无论是企业领导不是业主从前台经过时要说“你好”，这样，即提升了客务部的形象，在一定程度也提升了整个物业企业的形象，更突出了物业企业的服务性质。

(二)搞好专业知识培训、提高专业技能。

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。我们定期给员工做这方面的培训。主要是结合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理》等污染法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，我们还邀请工程部师傅给给我们讲解有关工程维修方面的知识，如业主报修，我们应能分清报修位置、基本处理方法、师傅应带什么工具去、各部分工程质量保修期限是多少，是有清楚了这些问题，才能给业主宣传、讲。让业主清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费我们企业就什么都负责的，我们会拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业企业空间承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

物业管理最需要体现人性化的管理，开展形式多样、丰富有趣的社区文化活动，是物业企业与业主交流沟通的桥梁。物业企业在往年也组织了大量的社区文化活动，如一些晚会、游园活动，短途的及各类棋类比赛等。得到了全体业主的认可，但是结合现在物业的实际运营情况，元/平方米标准的物业费连日常的管理开支都保证不了，更何况组织这些活动要花费相当大的一笔费用，在这种情况下，我们要克服困难、广开思路、多想办法，合理利用园区的资源有偿收费开展活动。

我们结合实际情况，联系了一些电器城、器材中心、迎利来店、婴儿早教中心等单位在园区内搞活动，这些企业提负责供完整的一台节目，园区业主共同参与，寓乐其中，经销商们不仅发放了礼品，而且物业企业还收取了一定的费用来弥补物业费的不足，通过一次次的活动，体现了\_\_小区人性化的物业管理，同时也增进了物业企业与业主之间的沟通与交流，并为企业增加一笔收入，据统计自20\_\_年3月以来以园区内开展活动形式收取现金及实物共计约13850元。

本年度客服部一直配合工程部对二期未安装水表的住户进行调查，据资料统计大约有近50家住户没安水表，从入住以来一直未交过水费。我们必须抓紧时间将表安装上，并尽力追回费用。而且在安装的过程中我们又发现了新的问题，许多卡式水表需换新的电池，面临这种情况我部抽调出专门人员负责这九栋楼宇的筛查和收取水费的工作。在与工程部的共同配合下目前为止我们已安装了36户水表，并且追缴了费用。

在今年7月份全市自来水进行统一价格调整，园区内20\_\_多住户，我们必须在6月底前挨家挨户将水费结清，便于7月份水费上调的顺利过度。针对这一情况。时间紧任务重。我们及时调整班次，将人员划分范围，客服部全体人员停休，加班加点全员入户收水费。通过大家的共同努力，在不到一个月的时间内我们尽了最大努力完成了这一任务。使7月份的水价平稳的由元/吨上调到元/吨。于此同时我们对于那些从未收过水费的住户也基本上走完一遍，共查出漏户约50户，共计追缴费用约元。就此问题我部提出要求水费以后按月收取，取代以前一个季度才收一次的规定，减少工作失误，细查到位每一户。

**必备个人述职报告篇五**

尊敬的领导、同志们：

大家好!

我叫xxx，现年xx岁，本科学历，现在销售公司运输部汽车x队工作，岗位为核算员，今天我竞聘的岗位是运输部汽车x队核算员及运输部公路运输管理科票据核算员。本人自从xx年参加运输工作以来，在十多年的核算工作经历中积累了丰富的工作经验，也取得了一定的工作成绩。今天，我重新挑战这个岗位，我完全有信心、有能力做好这份工作。

这次根据公司的安排和本着提高锻炼自己的宗旨，我站在这里竞聘这个岗位。希望能得到各位领导及大家的信任和支持，如能竞聘成功我将努力做好以下几点。

积极创新工作方法，开拓工作思路，较好的完成了领导交付的各项工作任务，不断的提高自身综合素质。

核算工作是一项细致严谨的工作，要有高度的责任心，核算数字要做到准确无误，容不得半点差错。在工作中，我将始终保持爱岗敬业的工作作风，坚持精益求精、将每一笔核算业务都要做到严、细、实，达到票据核算的真实性和准确性。同时我将努力学习新知识，运用新方法，借鉴新经验，不断搜索，勇于创新，有创造性的开展工作，力争在本职岗位上取得更大的成绩。

由于票据核算工作具备特殊性，以及我自身还有不足之处，我深知个人的看法具有片面性，只有树立良好的团队精神和借鉴先进同志的优秀之处，并且坚定的执行公司的政策制度，才能更好的成功的完成各项工作任务。

无论在工作中还是在生活中，都要脚踏实地，和身边的同志团结共事，虚心学习、认真请教、密切配合、取长补短、共同提高，才能为公司经营业务的健康发展做出贡献。

各位领导、同志们，岗位竞聘是我成长历程中的一次重大挑战，也是一次十分难得的机遇，如果我有幸竞聘成功，我将以更大的工作热情、更好的工作作风，认真对待每一项工作任务，积极履行核算员的岗位职责，切实承担好自己所肩负的使命，把全部精力投入到工作中，不辜负领导的信任和期待。

谢谢大家!

述职人：xxx。

20xx年x月x日。

**必备个人述职报告篇六**

尊敬的各位、各位同仁：

根据饭店的统一安排，我在这里向大家进行。在座的各位应该绝大部分都认识我，但可能也有极少数的不知道我是谁，还是先让我作一个自我介绍吧：我叫x，现任客房部经理。我是去年x月进入xx饭店工作的，进入xx饭店以后，先是被安排到人事部、客房部、餐饮部、前厅部各实习了一个月，后于去年x月被任命为人事部经理，至今年x月初，由于工作需要调任客房部经理。下面我将进入饭店工作以来的工作向大家作一简要汇报，请大家对我的工作进行评议，我真诚的希望得到各位和同仁的批评和指正。

我本是学工科的，毕业之后在工业企业呆了九年之久，在工业企业里自己得到了很好的锻炼。从一名技术员不断成长为一个企业的负责人。能够成为管理近x名员工的企业负责人，虽然曾经也有一定的成就感，心理上也有一些慰藉，但是我深知，自己所呆的地方远远无法满足自身发展的要求，为了追求更高的目标，我一直在寻求机会。时至x年x月份，x区委组织部举办中小企业经营管理者公开选拔考试，我毅然的报名参加了，并意外的获得了成功。在确定去向时，根据自身的爱好，我选择了xx饭店，就这样我义无反顾地跨进了自己向往已久的服务行业，并志在用父母给我的热心肠来实践服务的真谛。

初涉饭店行业，我对饭店专业知识一无所知，为了尽快掌握饭店管理和业务相关知识，熟悉xx饭店的有关情况，我除了上班时间在工作中积极请教外，业余时间我借来或买来相关资料和书籍，认真进行学习领会。可幸的是，进店后不久，饭店即安排我到几大业务部门实习，让我亲身感受饭店的业务和管理，对饭店各点的情况也可以进行较全面的了解，我充分把握这个绝好的学习机会，及时调整自己的心态，转换角色，摒弃管理者的身份，深入实际，认真实践，以高标准严格要求自己。几个月实习后，我感觉没有白费，我学业了不少的东西。在后来的工作中也充分证明，实习对我从事饭店管理工作确实受益菲浅。

在我担任人事部经理期间，带领部门一班人，严格执行饭店各项人事劳动管理制度，协助总经理搞好人事劳动管理工作。在选人用人上，坚持标准，不循私情，积极为总经理谏言献策，选聘合格的人员进入饭店工作，选拔优秀的员工担任管理职位;在政策运用上，充分发挥自己所学的法律知识，认真研究落实有关人事劳动政策，为广大员工积极谋福利，合理处理好企业与员工利益的关系，尽量做到企业和员工两得利;在部门管理上，高标准、严要求，部门内的各位成员积极要求上进，各项工作基本都能干得有声有色。在担任人事部管理工作期间，同时管理着员工餐厅的工作，在管理中，为了能给员工提供可口的饭菜，我经常听取员工的意见，关注每一个细节，做好每一件事，用好每一分钱，在全体员工的共同努力下，员工餐厅的工作曾经得到饭店领导和员工的好评。

其实，以我的专业知识、业务能力和管理经验，我深知自己不是一个好的经理，我只有以高度的事业心和对饭店事业献身的精神来弥补知识、能力和经验的不足。我时时注意自身的角色和形象，秉承更严、更高、更好的指导思想，以实实在在干事，干实实在在事的工作作风，严格要求自己，认真扎实的干好每一项工作。同时，我深知学习的重要性，我抓住一切机会，向书本学，向xx老师学，向同事们学，走出去向外学，用科学的理论、锦江教师们成功的管理经验、同事们现成的业务以及其他酒店先进的管理经验来充实和完善自己。

我经常在想，自己的进步离不开饭店的良好发展，所以我真心希望xx饭店能有与日俱增快与日俱增好的发展，好让自己也有更大的发展空间。对饭店的发展，我想提出以下几点建议：一是需要完善中长期发展，对饭店三年、五年、十年乃至更长时期内的经营思路作出战略规划，艰让员工有进取的方向，有追求的目标，一步一个脚印的向目标迈进;二是事例现有资源，充分利用饭店较大的有形资产和良好的无形资产，涉入资本市场，搞好资本运营，来弥补饭店行业微薄的利润;三是重视人力资源管理，对原有人事管理从形式到裨进行相应调整，真正做到以人为本，新生人，关心人，树立为人服务的观念;把人力当成资本，当成能带来更多价值的价值，而不只是把人力当成成本，算人头账;把人力资源开发放到首位，开发和使用并重，加大员工培训经费的投入，使员工在工作的同时得到更好的发展。稳定员工队伍，特别是核心员工队伍应变成为饭店发展的重要保障;四是加强信息化建设，充分利用现代信息技术，对外宣传自己的产品和服务，对内增强信息的沟通，实现资源共享。

最后我想说，如果说我所在的部门工作有一定的成绩，如果说我个人的工作有点成效的话，这要归功于全体员工的共同努力，我要感谢我的上级们对我的培养和帮助，感谢各位同仁对我的工作的理解和支持。

谢谢大家。

**必备个人述职报告篇七**

尊敬的领导：

认真回想入职几个月以来，我到底做了什么，而又有了什么收获呢，我要怎么样对待今天，才能在回忆往事的时候，不会后悔；也不会因为没什么成绩而感到羞愧，基于以上问题，我先对自己试用期做了一些总结，对现在要做的事情进行了一些梳理，并根据实际详细的修改了以后的计划以及方向。

作为一名客服人员，一是熟悉产品；二是做好产品的售后维护；三是研究好客户心理；可是我做了什么呢，对于熟悉产品，目前为止，虽然有很多细节方面不是很清楚，但是以现在的了解对于客户的咨询足够了，当然，有些新的知识需要不断地去学习；对于客户售后维护的，服务方面也做到了80%；而最后一项我确实做得不好，在销售过程中，没有把握住客户的真正需求，另外，我发现我太善良，不够果断，有些事情我知道，可是我没有去做，客户想要的是什么，所存在的不确定信息，我也没有及时的去说服，导致有些机会就此错过了，做为一名客服人员，对此，不得不去反思，不得不去学习。

下个月转做客服售后，领导说，业绩倒数第一去做售后，说实话，我非常不甘心，但是知之者不如好之者，好之者不如乐之者，无论岗位怎么变换，我都不会让自己不开心，无论是怎么样的变化，对于我来说都是一种锻炼，或者售后是一种很好的转变，之前我做售前时想做的却又没时间去做的事情，做售后，我可以充分的.按自己的想法去做，我讨厌一成不变的流程，更不喜欢默守成规的处事方法，而客服售后我打算先这么去做：

流程太复杂，时间太慢，我认为卡点在于产品退回的损坏以及仓管在处理时，因为产品问题维修或是入库等方面从而引起拖延，为此我想的是简化这一流程，当货退回来后，第一检查产品，若有问题，直接拿去维修，及时给出解决方案，而仓库点入库再提交所谓的退换货单太麻烦了，因此我想的是入库由售后去点，货和退换货单直接退回仓管，后面就可以很快的交由财务处理，以免有时仓管发货较忙，来不及点入库，从而引起的延误。

这次规定的是80%，说实话，有点多，但是要做，怎么去做，初步的想法是在打电话前查询客户是不是在线，如果在线，则通过xx去回访，如果客户不在线，才去电话回访，这样一来，有两个好处，一是如有问题，有聊天记录可查，且可根据旺旺来避免说不清的事情。

二是，节省电话费，而且，还有一个重要的问题，就是给客户打电话的时候，一般是9点到11：30，下午14：00到17：00为佳，而在这之间，售后导单审单主要是在下午完成，因此时间上可以说只有早上可以打电话，在这种情况下可能电话回访就不会做得很好了。但是还是先努力下，总结之后再提出改变方案。

如果有发生转单，则由售后直接查询发给客户，虽说售后不参与售前的工作，但是如果说转到售前，再转给客户，这样多了一个步骤，觉得没有必要，希望后期能采纳。

按规定，每天下午3点之后的发票改天开出，为了杜绝所谓的特殊，只要在4点前将发票申请发到财务就可以了，而定在15：00，个人觉得有点早，但是具体怎么做呢，按时间3点前有发票的单，最迟3：30录完，剩余30分钟开出库单以及发票申请，时间上我觉得有争取的时间，但是现在还没有想出比之前提出的更好的方案。

敬礼！

述职人：xxx。

20xx年x月x日。

**必备个人述职报告篇八**

今年以来，在省公司的正确领导下，我公司围绕年初\_\_\_\_总在全省保险工作会议上提出的“江西国寿在全国不求但求，在江西既做又做”的指示精神，紧扣“富我员工，强我国寿”的主题，以提高公司创费创利能力为核心，积极做大中介、做强个险、做实短险、做细网点，取得了令人瞩目的成绩。下面我就本人近一年来所分管的工作向省公司党委、总经理室作如下述职：

今年，在市公司总经理室的正确领导下，在全市个险战线全体同仁的共同努力下，我司个险业务克服了“3.7”特大交通事故和“11.26”地震带来的重重困难，取得了不俗的业绩，截止到11月30日，累计完成新单期交7156万元，其中十年期交2212万元，折算后完成省公司下达年度目标的100.8%，成为全省两个完成全年期交任务的单位之一;风险型期交6866万元，排名全省第一;续期保费19169万元，续收率为91%。回顾近一年来的历程，我们主要做了以下工作：

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合九江特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的《金鸡报晓迎新员》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年“开门红”的有生力量。

由于有了人力上的保证，我们在今年一季度提出了“个险队伍做期交不做趸交、以期交目标补趸交任务”的口号，推出了《领袖故里探风水，婺源乡村觅灵光;昆明大理观春色，蝴蝶泉边赏金花》的“20\_\_\_\_年庆新春个险业务竞赛企划案”，借助保险存折、春联、福字、《同一首歌――走进中国人寿大型歌会》vcd光碟及第四套人民币珍藏版等辅助工具来提升业务员的拜访量和客户的购买欲，以迅雷不及掩耳之势实现新单期交保费3155万元，完成省公司下达计划的2200万元的143.4%，顺利实现了以期交补趸交的目标。

二季度，我们又配合市公司新大楼乔迁之喜，推出了《策马扬鞭自奋蹄，再创期交新佳绩》和《统一着装大行动》系列企划，上下联动，全员呼应，以服务促销售，单季实现风险型新单期交1823万元，有39位销售精英的像片上了明星榜，为全市营销伙伴发放了3000余件雅戈尔衬衣;针对三季度天气炎热，业务员拜访量普遍下降的现状，推出了《南下桂林畅游天下美景，北上京城饱览都市风光》“八、九联动”个险业务企划案，成功地实现了业务发展的淡季不淡;1011月份，为向全年目标发起冲刺，又推出了《井冈胜地观赏奇峰飞瀑雄姿，革命摇篮探求打造队伍真经》井冈山高峰会业务推动企划案，使得我市提前40天完成省公司下达全年的新单期交任务。

为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给九江各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传递信息，全体参赛单位和个人发扬“有奖必拿，有一必争，有冠必夺”的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛\_\_和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前列。

述职人：

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

**必备个人述职报告篇九**

一、爱岗敬业，努力学习，提高自己的政治思想素质。

为适应新时期教学工作的要求，我认真学习关于教育教学工作的文件和指示，认真学习重要著作，不断提高自己的思想道德修养。不断的学习和实际的教育教学工作使我更深刻地认识到：作为人民教师，关乎国家兴亡。教书育人，培养学生，干好本职工作，就是爱国的表现，就是在尽一个合格公民的职责。

我坚持“脚踏实地、积极进取”的工作作风，恪守“学高为师、德高为范”的教育理念，扎扎实实地备课、上课、复习、巩固，营造轻松、活泼、上进的学习氛围，用学生乐于接受的方法来教书育人，全面提高学生的学习能力。

备课时，我根据教材内容和学生的实际，设计课的类型，拟定适用的教学方法，并对教学过程的程序、时间安排等都作了详细的记录。认真写好教案，每一课都做到“有备而来”，每堂课都做好充分的准备，课后及时对该课作出总结，写好教学后记。

授课时，努力使讲解清晰化、条理化、准确化、情感化、生动化，做到线索清晰，层次分明。充分考虑每一个层次学生的学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

此外，我十分重视学困生的转化工作。我从学习思想、学习态度入手，激发学困生的求知欲和上进心，首先解决他们的畏难情绪或厌学情绪。而后，再从学习方法与学习勤苦的角度来引导他们一点一点地求得进步，并一再地强化他们成功的喜悦，真正使学生乐学，爱学。

在班主任工作中，我注重用文明的行为影响学生，用高尚的思想引导学生。我坚持德育为首的原则，耐心而细致地为学生摆事实讲道理，做到以情动人，以理服人。对学生出现的各种问题，我尽可能做到及时预见，妥善解决。榜样的力量是无穷的，渐渐地，班级就形成了和谐向上的风气和良好的竞争氛围。

在教研组内，我工作也是宽以待人，热情关心每一位同事，乐于把自己探索出的语文教学的新方法、新体会与全组老师共享，共同提高，促进了教育教学工作的不断提高。

成功的教育源于执教者先进的教学理念、深厚的人文底蕴、过硬的教学基本功。所以在工作之余，我不断通过各种方式为自身充电。平时博览群书，做了大量教学笔记与课后感悟，积极参加各级培训和研讨活动，参加各级公开课、观摩课活动。

总之，在教育教学工作中，我真正地做到了“学高为师，德高为范”，不断地提高了学生的综合素质，切实履行了一名小学高级教师应尽的职责。

**必备个人述职报告篇十**

各位领导、各位同事：

首先，我要感谢公司领导对我的信任、支持和帮助，我会继续努力，把部门业务工作做的更好，不辜负领导的期望!

20xx年x月我被任命为总经理工作部副经理，主管部门业务工作，并协助领导做好公司业务工作的管理。半年多以来，我对自己提出了更高的要求，在努力适应新的岗位要求的前提下，不断学习、努力提高，改变过去被动工作的状态，主动思考、主动工作、主动沟通。在领导的支持和同事们的配合下，我围绕部门工作特点和工作规律，认真履行自己的职责，集中大家的智慧，凝聚大家的力量，不敢有丝毫的懈怠，扎扎实实地开展了各项工作，较好地完成了工作任务。

下面，将我任职以来的学习、工作情况进行述职，不妥之处敬请批评指正。同时，更希望领导和同事们对我的工作多提宝贵意见，以便我在今后的工作中不断改进和提高。

(一)公司级会议的组织、准备和落实。

1、按期组织召开公司总经理办公会及经营管理会，督促落实公司级会议确定的待落实工作，协助领导推进重点业务工作的开展。

2、带领部门人员协助工会组织召开了20xx年工作会。

及新春联欢会。全程参与了会场联络、会议资料准备、物品采购、节目审定、会议事务的沟通协调等各个环节，个人工作能力得到了锻炼和提升，工作更加严谨、细致。

(二)公司级资料的起草和准备。

完成公司级材料和公司领导发言稿的起草和准备，包括公司级会议资料的准备、上级单位调研材料、公司半年、全年工作总结和计划、上级领导慰问汇报材料、领导班子例会汇报材料等。半年以来，为了更好的完成上述工作，我不断的学习，查阅资料，努力的充实自己，提高自身的能力素质，使自己在文字表达上有更大的突破。

1、总经理工作部作为公司业务支持和协调、督办部门，对于公司业务工作的开展至关重要，因此我始终坚决执行公司各项制度，不断学习了解业务支持和配合流程，为保证公司业务工作正常、有序开展起到应有的作用。

2、坚持公司“以市场为龙头”理念，参与修订了《经营目标管理办法》，协助领导调整了经营目标的测算和统计原则，将目标更加合理的下放到市场部和项目经理个人。

3、完成了20xx年经营目标的统计测算。

4、根据公司要求重新梳理了工程档案，按年度、工号核对档案名称，梳理每个工程档案的内容，建立移交资料目录、档案目录，使档案管理更加规范。

5、完成公司各项股东变更、经营范围及注册资金变更、营业执照年审等工作，并完善工商变更手续的内部管理。

6、配合财务部完成了20xx年度财务审计工作。

7、协助领导完成公司各项法律事务工作。

2、重点完成电力工程施工总承包三级资质的申办工作;。

4、20xx年x月开始办理营业执照年审;。

5、总经理工作部是公司业务流程制度执行的监督管理部门和沟通各部门配合的协调部门，下一步我要重点考虑如何使总经理工作部督办、协调职能更加深入，真正起到统筹、监督、协调公司业务的作用。

首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单，缺乏与相关部门之间的沟通，在一些问题的处理上显得还不够成熟。

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的要求还有一定差距。

这些不足，我在今后的工作中一定加以改进和克服，请各位领导、同事对我多提宝贵意见，我一定虚心接受，努力改进。在下一步的工作中，我要虚心向其它同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力提高业务理论水平，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。

在此我衷心感谢各位领导一直以来对我的帮助、信任和支持，在今后的工作中，我会继续尽心尽力，积极主动地抓好本职工作，认真履行自己的工作职责，与同事们一起，努力工作，恪尽职守，将压力转变为工作动力，以必胜的信心迎接工作挑战，完成公司交给我的各项工作!同时，我会进一步增强责任意识，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。

谢谢大家!

**必备个人述职报告篇十一**

在我们现在的社会，报道的频率在上升，大部分报道都是在事情做完或者发生之后才写的。应该怎么写报告？以下是边肖编写的食品企业销售人员个人述职报告。欢迎阅读收藏。

一年来，在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，很好地履行了领班的职责，圆满完成了工作任务，得到了领导的肯定和同事的表扬。综上所述，我们收获了很多。

作为出纳领班，首先一个出纳能赢得同事的支持，照顾好下面的人。虽然我做了三年出纳，也取得了一定的成绩，但是这些成绩还是不够。随着超市的发展，对我们的出纳工作提出了新的要求。通过学习，我总能先掌握计算机操作技术，指导下面的同志。

工头虽然不是大领导，但也管着一堆人。是领导的信任让我承担起这个重要的任务。所以在工作中，我对他们总是有严格的要求。无论谁违纪，我都绝不姑息迁就。正是因为我能严格依法办事，大胆经营，对下面的员工在生活中百般呵护，所以他们都很尊重我。

收银员的工作并不累，而是细心，所以收银员必须时刻保持良好的心态和旺盛的精力。所以在给几个工作人员安排工作的时候，我总是尽量让收银员在不影响自己工作的情况下好好休息，照顾好自己的特殊情况。

给领导分担，作为领班，能解决出纳层面的问题，我绝不会去麻烦领导，对于商场的重大事件，也绝不会不失时机地向领导请示汇报。

通过年终总结，我有几点感想:。

一是发扬团队精神。因为公司管理不是个人行为，一个人的能力肯定是有限的。如果每个人都拧成一根绳子，就能事半功倍。但这必须建立在每个员工都具有较高的专业素质、工作责任感和良好的道德品质的基础上，否则团队精神就会成为空谈。那么如何积极发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你工作努力，业绩得到领导认可，必然会影响到身边的同事。大家都会以你为榜样，你的进步无形中带动大家一起进步。相反，别人取得的成绩也会成为你不断进步的动力，从而形成连锁反应的良性循环。二是学会与部门和领导沟通。一个公司的组织分布就像一张网，每个部门看似独立，但实际上它们之间有着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要互相打交道。与各部门保持联系，听取他们的意见和建议，及时纠正问题。这样一来，一是有效发挥了监督职能，二是可以及时将信息反馈给领导，工作由被动变为主动。第三是要有永远攀登高峰的进取精神。这就对我们的财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进不退。如果你想在职业生涯中取得进步，你必须武装自己的头脑，以适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生有几个机会。在未来的日子里，我们应该把思想转化为行动，用我们的勤奋和智慧描绘出未来的蓝图。

**必备个人述职报告篇十二**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

20xx年转瞬即逝，回顾这x年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将一年来的述职报告如下：

一、作为一名对公客户经理，不仅仅要加强学习好xx年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础之上，做好我行政策传达与企业选取分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮忙下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升;另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于20xx总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能够更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力等方面，经过x年的锻炼有了必须的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、用心地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表此刻：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作;对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

新的一年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

此致

敬礼

述职人：xx。

20xx年x月x日。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找