

2023年通信行业个人述职报告 销售行业 个人年终述职报告(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

通信行业个人述职报告篇一

时间流逝得如此之快，实在难以想象，毕竟我们又将接触新的知识，新的技能，积累新的经验，此时此刻需要制定一个详细的计划。那么你真正懂得怎么制定计划吗？下面是小编收集整理2023销售行业个人年终述职报告精选，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

为期一年的手机业务员工作已圆满结束了，在这一年中，我学到了很多在书本上从未涉足的东西。同时，这也是我在面临大学毕业即将投身社会之前的一次热身。通过这次热身式的工作，我看到了很多来自生活与工作的无形压力。比如刚开始工作时的微薄收入，根本就是以自养的方式生存，并没有任何多余的可存资金。而在工作中又会碰到各种各样的问题，各式各样的麻烦，这一切的一切，都需要我这个刚出茅庐的新手来默默承担解决。无疑，这是我有生以来面临的比较严峻的考验，也是一个人生的转折点。

在这一年的工作中，我学到了许多东西，也遇到了很多困难，同时还看到了自己本身存在着许多问题。整个工作的过程中，让我受益匪浅。我所在的岗位是手机业务员，主要推销步步高各种款式型号的手机。而对于这些款式的手机，尤其是整个行业的状况，我并不太清楚。因此，在刚开始阶段，我需要向店里的一些同事学习请教销售技巧。对于销售手机这个行业，不用说，需要的当然是较好的口才和具有亲合力的交际能力，用以说服消费者购买产品。而这本身对于像我这样

腼腆的大学生来说，无疑是个很大的挑战。在起先短短的几个星期的适应阶段，我在这方面碰了很多灰，吃了不少失败的苦果。但俗话说的好，“吃一堑长一智”，“失败乃成功之母”。在一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训增长见识，经过一段时间的学习和改进，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐的，对于销售也变得得心应手，娴熟于心。

然而，在这手机销售的过程中，最让人头疼的就是需要记大量的各种款式手机的价格和特殊功能，以及了解产品相关的知识，用以在推销过程中更好地向顾客介绍产品。由于手机款式多种多样，顾客的选择并不只限于现有的展示手机行列，更多的手机款式依然受到顾客的青睐。因此很多产品的价格需要我们去了解，虽然我们本身就有一本价目表，但如此繁琐的查询工作很麻烦，对工作本身也有很大影响。当销售高峰期的时候，顾客增多，询价也越多，如果再一一查询，无疑是工作中的弊病。因此记忆产品价格和功能尤为重要。

在工作中推销手机会遇到各种各样的顾客，而对于不同的人，对产品的不同要求，需要我们有很强的应变能力，以尽量满足顾客的需求。俗话说“顾客就是上帝”，在这次工作中深有体会。而像我们这样一贯骄奢自傲的大学生，必须在工作中学会妥协，学会忍让，让一切尽可能的向成功交易的方向发展。然而，在销售完成后，又得面临售后服务的麻烦，很多消费者在购买手机后都会遇到产品质量上的问题。因此，有些顾客会直接向销售商找“麻烦”，这对我们的正常工作也起到了很大的影响。

整个工作期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。从中，我也深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在社会上贡献出自己的一份力量。

20__年即将度过，我们充满信心地迎来20__年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，在新一年里努力再创佳绩。即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下明年的工作做一个铺垫。不断总结经验，有所发现，有所发明，有所创造，有所前进。可见总结是指导和推动各项工作的一个步骤。有总结才会有提高，才会有进步。现将工作总结如下：

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，__市场完成销售额x万元，完成年计划x万元的x%□比去年同期增长x%□回款率为x%□低档酒占总销售额的x%□比去年同期降低x个百分点。中档酒占总销售额的x%□比去年同期增加x个百分点。高档酒占总销售额的x%□比去年同期增加x个百分点。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

回首20__，展望20__!祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝自己在新的一年里业绩飙升!

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到年底止，总计销售金额为28万美金。从年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户和意大利客户yy的跟踪和服务。在年销售金额总计为32万美金，面对年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点，年对于年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

光阴如梭，日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆，我是今年x月份来到__电子有限公司的，在公司工作的这段时间里得到了公司领导和同事的支持和帮助，很快的适应了销售内勤的工作，回顾这段时间，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也意识到自己还存在很多的不足、__年即将过去，__年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、我决心再接再厉，更上一层楼，努力打开一个工作新局面。在__年，扬长避短，更好地完成工作。现将__年的工作总结及__年的计划汇报如下：

总结

一：学习了产品知识及企业文化等相关知识。刚来公司时，在公司的安排下学习了产品知识及企业文化等相关知识，使我对公司的产品及相关方面的知识得到了了解和认识。

三：项目的跟踪及管理。在区域经理跟踪项目的过程中及时跟区域经理联系，项目报价，给客户提供技术支持，售后问题解答，返修品的处理等。 问题：

__年二级市场的销售额完成；150万，同比去年销售额度有所下浮。

在我对二级市场维护和管理中，发现二级市场的客户维护存在很多的问题。

一：二级市场老客户的流失严重。在接手南方和西北地区客户以后，我对这些区域的客户资料进行了整理，发现二级市

场的客户杂，订货量相比项目客户订货量少，所以造成公司对二级市场的客户重视力度不够。客户流失非常严重。

二：西北客户欠款情况严重，业务经理流动性大，经理工作交接不彻底。西北客户在我负责工作期间一直是一个老大难问题。1：西北客户客户量比较多，客户资质参差不齐，这就造成西北客户市场局面的复杂性，再加上在我接手期间，负责西北的区域经理流动性比较大，区域经理对工作交接不彻底，对老客户的拜访率低，只是一味开发新客户，这样就造成西北客户对公司的认可度不是很高。区域经理对客户的影响小。2，西北客户普遍都是货到付款客户，经常出现货送到，客户无法及时付款的情况。而由于区域经理流动性大，所以好多欠款不能及时回款。这样好多客户欠款时间一长，就无法对账。

计划：

针对以上工作中比较突出的问题，__年起我决定从以下几点做起：

一：对于公司的老客户要根据客户的订货量及订货周期及时进行跟踪和回访。

二：针对不同的客户对公司的熟悉程度分别进行产品推广。对于在公司年订货量比较大的，已经在客户那边已经形成品牌形象的客户，只要进行基本的维护即可，重点应该放在那些在公司以前订过产品且年订货量比较大的，后来订货量变少或者不订货的，应进行重点的跟踪和维护。

三：对于西北货到付款的客户送货前及时跟客户沟通，问清楚客户付款情况，以便及时根据客户情况进行处理。

四：对西北客户欠款情况及时进行整理，及时对西北客户进行催款，使公司免受损失。

五：进一步加强产品知识的学习，并不停的拓宽自己的知识面。使自己的能力不断得到提升。

篇四：行业销售内勤年终工作总结

作为__公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。

一、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为__公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向：

一年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

时间过得真快。20__年加入x珠宝已经一年了。在这一年的工作中，我不断挑战自我，兢兢业业地工作，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了自己的工作能力，大大提高了自己的业务水平。我知道我工作的进步离不开大家的帮助，得到了店领导的高度认可。我于年月日被任命为监事。回顾一年来经历的风雨历程，我做了如下工作总结：

一、道德素质培养和职业道德

通过对报纸、书籍、杂志的不断学习，热爱自己的工作，有很强的责任感和事业心，有正确的工作态度，认真负责，加强专业知识的学习，不断给自己充电，这是卖首饰的信心来源。

二、工作质量成就、效益和贡献

保质保量完成工作，工作效率高。同时在工作中学到了很多，锻炼了自己。通过不懈的努力，我的工作成绩有了很大的提高。

三、工作经验

销售是一门艺术，作为一个珠宝销售人员，要注意语言技巧，让客户买到满意的珠宝。

1. 认真接待客户，三米打招呼，一米询问，微笑服务是关键，人为营造轻松愉快的购物环境。

2. 充分展示珠宝。因为大多数客户对珠宝知识缺乏了解，所以展示珠宝非常重要。顾客对珠宝了解越多，购买后的满意度就越强。俗话说：“满意！”是客户的广告。

3. 为了促进交易，由于珠宝的价值相对较高，客户在最终交易之前压力很大，所以要求销售人员分散注意力，以减轻客户的压力。

4. 熟悉首饰的佩戴、保养、使用、产地和质量。

5. 售后服务，当顾客购买后店员的工作还没有完成时，要详细介绍佩戴和保养的知识，最后说一些祝福的话，让顾客感到愉快。增进与客户的感情，期待二次消费的发生。

四. 工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，虽然有不小的进步，但仍有许多改进和不足。比如我们对珠宝了解不够，要加强学习，提高销售技巧，学习这些知识。借鉴别人的成功经验很重要。有时候销售不好，思想就会消极，这是不能接受的。消极的想法是销

售的敌人。

销售失败的总结是不够的，每一次销售失败都有其原因，比如客户推荐的珠宝是否符合客户的需求，对客户的态度是否生硬，导致客户不满。你向顾客充分展示过你的珠宝吗？等等，这些都需要考虑。作为一个内阁领导，就像一个带领部队作战的班长，对一线成员的影响和感染是非常重要的。作为内阁领导，一定要以身作则，带头前进。一个计数器就是一个集体，完全的统一才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，这一年我工作了，玩得很开心！

__年已经过去了，在这一年中，我对化工行业及行业客户有了更深的了解。走访客户的过程，使我明晰了上下游单位的生产需求、职务架构、采购方式；独立负责发货运输协调的工作提高了我的应变能力，也让我对公司业务有了更深层次的了解。

为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，结合自身情况，我的总结如下：

一、销售业绩

今年，市场部在单经理带领下，实现了销售收入39,193,795.1元。实现毛利3,682,866.81元，完成销售利润目标。公司业务较去年有了较大发展，在稳定核心客户同时开发了部分新用户，并取得了较好成绩。

二、业绩分析

1、今年，公司的制度进一步完善，销售政策明确。能及时召开销售会议，让我们全体都对销售目标和政策了然于胸。我清楚地知道工作方向和重心，从而积极投入业务工作中去。

2、我们今年加强了对重点客户的维系，尽全力满足客户的要求。积极主动联系业务单位，形成良好的沟通，促进的销售工作的开展。

3、今年公司制定了新的目标责任书，既给我们以责任和标的，也给了我们经济激励和动力。

三、 工作内容与收获

我今年在完成销售常规任务的情况下，主要负责了协调发货、运输保障、票据催收、客户信息收集的工作。本年度我完成了37个批次，9148吨硝酸铵的运输。从联系货运部到提交手续，装货发车我基本做到全程在场监管。并及时收集货运司机运输情况，客户到货情况。

全年未发生拖欠或失误，用户的赞誉使我倍感欣慰。在一年的工作中，我掌握了许多物流供需信息，并用它为公司服务，保证我公司使用的物流报价始终处于同市场最低水平。节省了运营成本，也让我学到很多知识。在我主要负责的兴化—新疆江阳业务中，三方合作愉快，能及时取回进项票据，开出销项票据。通过自己的努力及与其他部门的配合，我做到了货物，债务，费用清晰明了，完成了公司对我的要求，也提高了自身的业务素质。

通信行业个人述职报告篇二

1、私人教练的服务意识没有改变和提高，经常会发现会员在健身区域内穿拖鞋，皮鞋，高跟鞋，不着健身服装或光膀子的违反俱乐部会员管理规定的事情，但很少或者说基本没有发现当值教练劝阻和引导。

2、基础工作和服务没有达到俱乐部的要求，也无法令人满意，这表现在工作流程执行不到位，布置的工作完成不到位。对会员的健身专业指导和服务没有责任感。

3、各家俱乐部的教练素质和职业素养参差不齐，这表现在教练对本职工作的感念不清晰，对俱乐部所起到的作用没有认识，新的教练加入到团队，也被老的形式迅速的同化了，从而导致教练工作态度不端正，违反俱乐部规定，影响俱乐部的品质。

4、教练的非正常流失情况比较普遍，原因有的是教练对俱乐部的管理不适应，还有就是健身部本部门管理的原因，也有部门主管根据个人喜好的原因。

5、有的店健身部门有销售无管理，这表现在工作重心只停留在督促教练课时销售，但很少检查教练的基础工作落实情况，对工作流程不做指导检查，工作表格填写不详细和不连续，对健身部的管理规定没有认真执行，对会员的保有工作没有跟进和监督，对销售分析没有细致的分析和指导。

6、教练的专业技能普遍性没有提高和改进，销售没有针对性，销售的铺垫大都以和会员情感做基础而并不是靠实力打动客户。教练月平均销售会员量每人不足3人，这表明私教销售构成的会员基数比较其他城市的平均值6到8人有很大差距。

7、健身私教销售存在误区，大多数的教练没有以达到和培养会员的训练目标的要求做计划销售安排，而是单纯的以销售为目的接触和指导会员，一旦没有形成销售便不再为之服务，从而影响了整个俱乐部会员量的保有。

8、销售大多依赖政策，根据统计今年三月到现在8000元以上的课时销售80%都有赠卡的情况发生，赠卡从季卡到两年卡不等，这间接的造成了一线销售部门障碍，而发生的弊端也在慢慢显露出来。

9、教练课时记录管理混乱，教练在预约和上课记录与课时卡不相符，课时卡的会员签字真实性令人担忧。这表现在离职教练在准备离职前突击签课时，教练部经理不认真审核，现

有教练为了得到高提成和清课奖做课时卡的虚报。

10、部门为了追求个人利益，在销售过程当中违背了俱乐部的管理规定，擅自修改销售政策，导致会员对销售不统一结果的疑虑，对俱乐部的销售没有信任感。

11、与其他部门衔接与合作不到位，部门员工的相互不信任，相互抵触，相互争单，从而使会员的保有工作和客户的衍生呈现消极态势。

12、教练部在与一线销售部门配合没有成效，教练部收集新入会会员预约体测时，没有准确的资料，或者没有新入会会员的名单，而新入会的会员确由会籍顾问私下介绍给其他教练。导致预约体测管理混乱，长期没有体测会员的教练因为不满现状而离职。教练也没有起到健身核心作用，这表现在会籍在做参观导览时遇到专业问题教练没有及时帮助解决，会籍在遇到会员升级时常常会因为教练的基本服务不到位，信息交流不到位造成会员的流失。

13、教练在个人需求与会员的需求相对俱乐部的要求上摆不正位置，这便发生了负面的传闻，从而影响了俱乐部的声誉。

以上所发生的问题主要责任还在于我对工作的不努力，不思进取，与各店的店总主动缺少沟通和配合造成的。

通信行业个人述职报告篇三

20__年对于我和基建处来说是充满挑战的一年，充满希望和不断探索的一年，同时也是开拓创新，学习实践和收获经验的一年。20__年是集团公司实现持续平稳健康发展的关键一年，是实现__工程跨越式发展的一年，是我热电公司面临基建任务最繁重的一年。我热电公司基建处在公司各级领导的支持下，在各职能部门积极配合下，克服了种种不利因素，不等不靠，较圆满的完成了公司交给的各项任务。现将我个

人全年工作总结如下：

坚持学习,努力提高自身综合素质

在日常的工作生活中，坚持按照集团公司领导和分公司领导的工作布署，精心组织，认真落实，有计划、高质量地开展学习实践活动，全处干部职工在政治上、思想上与集团公司领导保持高度一致，充分理解做好本职工作的重要作用，自觉提高自身修养，规范自身行为，廉洁自律，无私奉献，思想意识更加坚定，思想境界得到进一步的提高。

强化制度管理，不断提高后勤管理水平

基建处的工作，既要服务各车间的生产运行工作又要严格各项管理制度，既要做好后勤保障，又要提倡节约，是集管理和服务于一体的部门。在公司快速发展，规模不断扩大，员工逐年增加，人员素质越来越高的情况下，基建处的管理和服务工作要求更加严格，工作标准越来越高。因此，在日常工作中，必须强化制度约束，一切按规章制度办事，各科室人员严格执行国家、省、市和公司相关业务制度和严格遵守行业规定。

加强队伍建设，不断提高现场管理人员的专业水平。

基建处始终把“团结、务实、高效、廉洁”的工作作风贯穿于整个管理工作过程中，积极组织和参加学习，经常召开碰头会，互相交流沟通，探讨最佳的工作方法。工作中以身作则，起模范带头作用，要求别人做到的自己首先做好，廉洁自律、奉公守法，在全体职工中树立了良好的形象和榜样。在抓班子建设同时，为提高人员的业务素质，对现场施工管理人员专业技术知识欠缺，责任心不强，不能很好的纠正现场所出现的施工质量等问题等方面问题，做出针对性的调整，并购买相关的书籍，组织现场管理人员认真学习。

加强对外联系，开拓工作新局面。

基建处严格基本建设管理程序，依法、依规办事，公开、透明，责任明确，管理到位，严格施工现场质量监督管理；实行工程监理制度，严格工程质量，确保各项工作按时保质保量完成，对工程中发现的问题及时整改，绝不手软；工程施工过程中所有设计变更单、技术联系单、工程签证单等，涉及到工程造价增减的部分，必须严格进行审批后，才可进行施工，方可作为工程竣工决算的依据；主动邀请并诚恳接受公司经济监察处监督，从招标信息发布、资格审查、招标文件编制、招投标全程邀请公司经济监察处现场监督检查，从而使基建工作始终在公开透明的环境下进行，从源头上遏制了违规事件的发生，保证了基建各项工作健康有序开展，既保护了同志，也避免了诸多外界的猜疑。

本年度完成的主要工作

- 1、魏桥二、三电：零星维修工程配合生产稳步进行。
- 2、魏桥一电220kv开关站主体完工，具备安装条件，厂区桩基施工完毕，签订完各工程施工合同，并做好开工前期准备工作。
- 3、邹平一、二电：零星维修工程配合生产稳步进行。
- 4、邹平三电二期：配合安装完成5#、6#机组的投运工作，12月份达到竣工验收条件。
- 5、邹平四电：零星维修工程配合生产稳步进行。
- 6、邹平五电：配合安装完成1-4#机组投运工作，争取完成5-8#机组主厂房封闭工作。
- 7、邹平六电：完成1#-4#机组框架结构工程，1#、2#机组完

成主厂房封闭工程，完成1#冷却塔，输煤系统完成90%。

8、长山电厂：12月份主厂房完成米层及地下基础设施工程，1#冷却塔施工至米，210米烟囱封顶。

9、滨州公建电厂：配合完成一期工程的1#、2#机组的投运工作，完成主厂房封闭，各辅助系统工程的竣工。二期工程桩基础工程施工完毕，主厂房基础完成，各辅助系统签订完成工程施工合同及前期准备工作。

10、惠民胡集电厂：完成围墙、指挥部、变电室、地磅房等工程，桩基础施工完成50%，春节前桩基础工程基本完工。签订完成各工程施工合同并做好各工程开工前的准备工作。

11、20__年签订完成魏桥一电、惠民胡集电厂、滨州供热中心三期工程的设计合同。

工作中存在的问题和不足

1、对于新开工的电厂前期调研不足、准备不充分、初步设计审查不严，造成设计进行到一定的程度再修改设计，即耽误工期又造成一定的经济损失。

2、部分施工管理人员责任心不强，技术水平低，适应不了自己的岗位，执行力度不够，随意性太强。一些具体工作只流于形式，吃苦耐劳传统正逐渐消弱，还远没达到把工作当成自己的事去干的境界。

3、施工管理不到位，老职工较少，新学员较多，技术水平和管理经验欠缺，形成不了传、帮、带的良性局面，造成在工程质量管理上有漏洞、管理不到位的情况，达不到公司给予我们新的更高的要求，施工管理工作存在一定的被动性。

4、现场安全文明施工管理需进一步提高，部分施工单位安全

施工意识淡薄，投入力量不足，部分材料、设备还存在乱摆乱放的现象。

5、对监理的监管力度不够，部分监理工程师业务能力和责任心不强，发挥不了应有的作用，对工程验收流于形式。

在20__年，我们将进一步总结经验，改正不足，以更加饱满的热情和积极地工作态度投入到工作中去，力争使基建工作再上一个新的台阶。

通信行业个人述职报告篇四

一学年来，作为一名人民教师，本人始终坚持贯彻党的教育方针，忠诚于党的教育事业，坚持四项基本原则，在政治上与xxx保持一致，爱岗敬业，默默奉献，以培养人才为己任。恪守职业道德，情操高尚，言行一致，表里如一。坚持为人师表，维护教师的良好形象。能自觉遵守学校的各项规章制度，服从学校的各项工作安排，工作中能以身作则，积极主动，顾全大局，不计个人得失。

始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

以学生创新学习为主线组织课堂教学活动，鼓励学生主动参与、主动探索、主动思考、主动操作、主动评价，运用启发学习、尝试学习、发现学习、合作学习等方法，在教学中求创新，在活动中促发展，课堂教学重视学生的训练，精心设

计练习作业，练习作业有层次有坡度，对学生的作业严格要求，培养良好的作业习惯。根据学生的实际情况进行集体辅导和个人辅导，热情辅导中下生，有组织地进行课外活动，活动讲究实效；重视对学生的知识考查，做好学生的补漏工作。根据教材的特点进行德育渗透，对学生进行有效的品德教育。把课堂上获取知识的主动权交给学生，让学生成为信息的主动摄取者和加工者，充分发掘学生自己的潜能。使学生从被动接受的“要我学”转化为主动的“我要学”，变“学会”为“会学”。“我要学”、“学会”与“我要学并学会”都是使学生掌握基础知识的基本技能。

要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，部分学生缺乏自觉性，经常不能按时完成作业，甚至有的学生欠交作业，针对这种问题，我就进行对学生进行思想教育。树立学习的信心，有的学生学习成绩不理想，并不是他们没有潜能，而是不相信自己有潜能，在经历了一两次失败和挫折后，对自己失去了信心。因此形成“自己脑子笨”这种意识，久而久之，形成习惯，一遇到问题，先想自己不行，对自己没信心，结果自己什么都学不成，什么都不想学，作业不会做，造成成绩低下。

做到认真完成学校布置的各项工作，重视班风、学风的培养，深入了解每个学生的思想动态。严格管理，积极与家长配合，研究教育学生的有效方法。及时发现问题及时处理。针对学生常规工作常抓不懈，实施制度量化制度的管理。培养学生养成学习、清洁卫生等良好的习惯。努力创造一个团结向上，富有朝气的班集体。发现个别学生的问题时，能够主动与家长联系，并力争家长的理解、支持和配合，向家长宣传科学的教子方法，使家庭教育与学校教育同步，共同培育好青少年一代。

通信行业个人述职报告篇五

加强政治理论学习，着力提高思想政治素质，以“三个代

表”重要思想武装头脑，忠诚于人民的教育事业，模范履行义务，能全身心地投入教育事业，具有良好的职业道德，为人师表，并能为教育事业做出自己应有的贡献。作为一名教师，我认为最重要的是要全身心地投入去教育和影响学生，做一名合格的“传道”者。在学生成长的过程中，老师对学生具有终身影响力，因为老师伴随着学生身心的成长，亲历学生成长的每一个环节，在学生的成长过程中打上深深的烙印。因此，我具有强烈地要发展学生、发展自己、发展学校的紧迫感、责任感和使命感。对学生既有严格的管理，又有耐心细致的思想工作，尊重学生的人格，尊重学生的权利，在教育过程中得到了学生、家长、同行的高度认同，也与学生结下了深厚的情谊。同时也在教育过程中收获了喜悦与快乐。

担任班主任期间，能够坚持正面教育，大胆从心理素质方面探索德育教育的触发点，关心学生，爱护学生，言传身教。在此期间，几乎每天都下班辅导，与学生谈心。无论在课堂上，还是在课外，总能一直奉行一个准则，就是在鼓励优秀生的同时更多地偏爱后进生，给他们以各种捕捉成功与欢乐的机会。因此，在转化差生、扭转班级学风上我做出了突出的成绩，德育工作受到学校领导的肯定。在班级管理中，能以身作则，师生关系融洽，工作耐心细致，能充分发挥班干部领头羊作用，让学生自己管理自己。能重视德育基础规范教育，教育学生为人要诚实守信，做事要有责任感，对待学生坦诚而不鲁莽、关心而不骄纵、信任而不包庇，因而在学生当中树立了良好的师长形象，使学生_敬而亲之_。长期的班主任工作，让我在德育管理方面形成了一些独特的方法，管理水平也不断提高，由于注意德育渗透和学生心理疏导，家长密切配合，因此班级班风好，学风也好，学校布置的各项工作在年级中总能走在前面，出色完成。

教育工作随着经济工作不断深入发展在不断地提高工作要求，自己需要不断学习充电；另一方面注重理论联系实际、注重调查研究，做到在实践中提高自己的真才实学。教学上，我全

情投入，孜孜以求，精益求精，从不上无准备的课。注重学生良好习惯的培养，注重学生基础知识的积累，努力帮助学生把知识转化为能力。我所任教的班级，成绩有较大幅度的提高，获学生、家长、同事和领导的认可。

回顾这一阶段的工作，学校给我提供了各种锻炼的平台，领导和同事给了我很多支持、帮助，让我在各方面都取得了较大的进步。我会更勤奋地学习，以更加饱满的工作热情，更灵活、有效地开展工作，投入到教书育人的宏伟事业中。

述职人：

20xx年xx月xx日