

最新公司述职报告(通用8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

公司述职报告篇一

(一) 从实际情况出发，认知和解决pa区的各项工作问题。

每年三月份到八月份是pa区岗位人员流动最大的时期，往往会存在新员工上手慢，不能独立解决问题；而老员工工作强度大工作时间长，导致工作积极性不高的问题。对此，我和其他三位领班在加强对新员工岗位职责，岗位要求，岗位服务流程培训的同时，加强对他们的监督和引导，以老员工带新员工，表现突出的新员工和新员工之间互相交流学习的方式，让新员工尽快适应环境，独立处理工作中的问题。而另一方面，对于老员工因上班时间长，休班时间少而闹情绪的现状，我们尽量在适当的情况下，和其他部门的领导沟通协调，争取从其他部门调同事过来以补pa区的人员空缺，让本部门的员工休班难的问题得以缓解。从而以人性化的管理方式来调动员工的工作积极性和工作热情。

(二) 加强对员工的培训。

按照以往的经验，在员工培训方面我们多重点培训员工的服务意识和技能以及岗位职责和要求。而在今年，我们积极响应酒店倡导的“建设环保型绿色酒店的方针政策”，在原有的培训计划上制定出“一个循环，三个节约”的绿色环保实施办法，并在新员工的培训课程上进行强化。号召员工努力做到将客用消耗品的成本降到最低，并在节约用水，用电等方面要求员工形成“我为绿色酒店尽一份力”的意识。将

节能降耗的措施“由小及大，由点到面”的贯彻传播开来。切实从酒店实际情况出发，争取将节能降耗措施做到最好。

（三）在做好本职工作的同时，积极参加酒店组织的各项活动。

在今年全运会志愿者服务中，我作为酒店志愿者中的一员，和其他同事一起奔赴全运村进行为期两个多月的开荒和服务工作。虽然开荒的工作很累，但是因为之前参加了佳悦酒店的开荒工作，所以二次开荒对我来讲可以说是轻车熟路。我在努力带好自己班组的同时，和酒店领导积极配合，协助做好每一项工作，最终顺利完成了全运会的全部工作。同时，我被授予全运会志愿服务“微笑天使”的称号。

在此期间，我利用工作之便，和其他酒店的同行进行沟通交流，取其精华，弃其糟粕，为回酒店后的继续工作做着积极的准备和改进。

一年来，尽管我在做好自己的本职工作上付出了很大的努力，但仍存在诸多不足。

- 1、对服务和管理的理论知识储备不够。
- 2、工作开拓创新不够。
- 3、在工作中对细节问题考虑不够。
- 4、只注重工作质量，对工作态度和工作作风要求少。
- 5、争取上级支持多，和同事协作，共同处理问题少。

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。

2、工作上创新。转变工作思路，集中精力，解决好工作中存在的各个问题。

3、争取过硬措施，确保工作保质保量完成。

4、加强对员工的督促和培训。

5、主动和同事沟通，多、纳大家意见，共同协作处理问题。

衷心感谢各位领导一年来对pa区工作的支持，监督，指导以及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足。以百倍的信心，饱满的工作热情与班组成员一道：勤奋工作，开拓创新，为酒店的发展和壮大做出应有的贡献。

公司述职报告篇二

我是于6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。

现将20xx年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，

不辜负领导的期望，自身素质的。强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老

客户，吸纳新客源

固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的`好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，

我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算：

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。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要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，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。要进一步强化敬业精神，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。

公司述职报告篇三

光辉岁月，一眨眼一年又过去了，在担任教师期间，我一直严格要求自己，为人师表，给学生做好榜样。现将一年来的主要工作汇报如下。

能够认真学习实践科学发展观，努力提高政治理论素养和思想水平。在思想上始终保持良好的思想品德，忠诚党的教育事业，以三个代表重要思想为指南开展教育教学工作，认真执行党的教育方针、路线，有强烈的事业心和责任感，以身

作则、为人师表，努力提高教师应该具备的政治素质和道德品质。

本年度担任了装饰艺术设计工程中心主任，在完成上级有关部门和学校党委、行政交办的各项工作任务时，能够与本工程中心教师一起，团结一致，开拓进取，勇于创新。充分调动本中心师生的积极性，发挥他们的聪明才智，取得了出色的成绩。本中心本年度主要完成了一下工作内容：

1、圆满的组织了室内装饰协会的助理室内设计师的认证考试工作，有64名同学通过培训考试拿到了助理室内设计师证书。

2、深入企业落实11级毕业生的顶岗实习及与就业工作。

3、聘请企业的专业学者到我校讲学，这些讲座提高了学生的素质开阔了学生的眼界。

4、组织参加各类设计大赛（江苏省第八届室内装饰设计大赛、第八届中国国际室内设计双年展）。

5、积极参加系部考察组，赴上海（张浦动漫谷、上海电影制片厂、上海世博会）等地、并学习其它企业单位的经验和做法，开阔了视野，提高了认识，为做好今后的教学工作打下了一定的基础。

6、组织艺术设计专业的社会培训工作目前申报的培训项目达到8个（现正在网上招生宣传）。

7、参与设计实践项目。

8、首届健雄杯大学生创新大赛展厅的策划设计。

9、健雄学院托福考试中心装修设计。

10、商贸系中加人才培训培训中心装饰设计。

11、健雄学院校园沙盘模型制作项目启动。

1、党建评估。

按照系工作要求，系部分配给我一个非常艰巨而光荣的任务参与系部的党建评估工作。

(1) 根据学校评估工作的安排，积极参加系部党建评估工作领导小组的工作安排，统一思想，提高认识，在评估整理材料的过程中让我认识到我校党建评估工作的重要性和紧迫性，深入理解评估的以评促建，以评促改的方针，认证完成工作任务确保评估工作的顺利进行。

(2) 认真学习评估指标体系，准确理解指标内涵。按照学校的进度规划和任务分解表，进行了自查自评，找出了存在的问题，提出了整改方案，完成了系部的评估材料的整理，在每一阶段，都按时、按质、按量地完成了系党总支交给的任务。

2、实验室建设。

(1) 图文工作室、画室、影视动画工作室、计算机辅助实训室、展台搭建实训室等。在原有实训室的基础上又新增加了设备（电脑、桌椅、空调、投影仪等、展示构建）。使实训室功能得到了完善。

(2) 新建实验室。

一年来，随着学校经费的投入，学院积极进行实验室建设，保证了影视动画专业课实践教学的需要[]20xx年9月建立了和瑞影视动画校企合作培训基地、王芳工作室、北京欧尚装饰设计工作室。

3、教学工作。

一年来，讲授了室内专题设计a□b□c□d□电脑效果表现、教学实训、生产实习、毕业实习软件等六门课程，共计490多学时。指导毕业实习和指导毕业设计10人。

积极参与装饰艺术设计专业的建设工作，针对企业的社会需求进行了深入的调研，了解企业的人才需求情况，并结合我系的实际情况，通过教研室活动和教师们进行充分的酝酿讨论，制定了装饰专业20xx级的人才培养方案、编制了实施性教学计划，并编写了课程标准。另还做了以下工作：

（1）深入院级课题装饰艺术设计专业生产性课程体系的建立的研究工作（预计明年结题）。

（2）积极参与学院教改课程的申报工作。

（3）参与学院教务处统一组织的项目化课程改革的培训课程学习。

□4□20xx年9月拿到同济大学管理干部暨骨干教师高级研修班的结业证书。

5、其他工作

（2）参与健雄学院校史馆的策划工作（1、完成健雄学院校史馆的内部参展动线2、校史馆及吴健雄纪念馆的功能平面布局3、校史馆纪念品设计）。

（3）全国四、六级大学英语监考。

（4）太仓市工业展览馆建筑装璜、布展设计项目评标工作。

1、参与《平面设计》项目化教改校本教材的编写工作（现已

使用)。

2、获得第八届中国室内设计双年展优秀奖

1、政治理论学习不够，创新意识有待增强。

2、工作不太主动，学校、学院安排才去做。

3、教研、科研成果甚少。

最后，感谢这一年来，领导的关爱，同事的帮助。在新的一年里，我会继续努力，为学校作出贡献。

公司述职报告篇四

，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

__年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现__年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

2、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理

水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

3、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20__年的经营目标

个险标保任务20__万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐

在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

公司述职报告篇五

写述职报告时应认真总结出限定时期的工作特点，抓精华，找典型，以这段时期工作中突出而富有典型意义的事件来反映一般，抓住主要矛盾，写出这一段工作的特色。以下是小编整理的公司职员述职报告，希望可以提供给大家进行参考和借鉴。

一、工作态度：

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

二、业务能力：

多干多学：我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

三、为了提高我们的服务水平，我个人认为更应该提供人性化服务

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾这这一一年来的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是

公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

尊敬的许总：

您好，时光飞逝，__不经意间就已走过，悄悄地迈进了崭新的__。首先祝您在新的一年里身体健康、万事如意。__年，我们经历了很多，我再次感受到我们这个团队的精诚团结，现在我把过去一年来的工作情况简单地向您汇报如下：

__年，我们公司的总收入较去年同比增收了70万元。写字楼的出租率为87%，地上满租。地下原左岸右港(地下二层)和天圆地方(地下一层)待租。我们一直在联系出租，但总是但始终没能达成意向。住宅楼出租率为100%。明年写字楼出租方面压力很大，为此我们需要加大力度，决不能空置。物业费写字楼是100%，住宅楼是75.3%。

这一年，我们公司的人员配置仍然紧张。同去年一样，只好通过内部挖潜培养，得以公司的正常运营。最典型的是我从保洁里抽调出蔡__同志，蔡__是我司的一名保洁员，克服年纪偏大学习慢的困难，经过公司的培训，她认认真真、仔仔细细地钻研业务知识，现对办公室前台和__收费的工作游刃有余。

人员紧张一直是我们公司的短板，因此我们的每名员工需要付出十二分的努力。去年的今天我司员工45名(含集团公司的张元玲)，而今年同期为37名(含张元玲)。虽然人少，但没有因为人少而耽误，延误工作。一年来也有来我司应聘的，我坚持宁缺毋滥的原则。

__年，__路街道办联合执法查消防安全、违建等等一直没有间断过，为此我们付出很大精力去应付。食堂因我们原出租的客户无照经营被街道食药所在10月中旬查封，写字楼夹层的出租房被街道__封门，8、10号楼的地下出租房腾退，不准经营。8号楼的楼顶出租房腾空，准备开春拆除(__扬言)。期间，公司做了很多努力，但我们在政府职能部门面前很无力。这一年来，北京市加大力度拆除违建、彩钢板简易房、地下空间的清理整顿，势不可违呀！

这一年，公司的安全生产抓的很严很细，对保安队经常督导，不厌其烦。我们经常不定期地巡视、检查，有问题及时提出整改。向员工宣传安全的重要性，号召人人做一名义务消防员，物业管理安全常抓不懈，换来的是一年中的平平安安。

__年许总提议从__x招一些实习生，我特意回__联系了教育系统相关领导，前几天职高学校的校长副校长来我司考察，对我们的公司提出了褒奖，并对我们来日的合作充满信心。

__夏天，公司组织到密云古北水镇游玩了一天，员工们虽然感到一天的疲惫，但精神得到很大的放松。

__年我们要充实我们的人力配置，服务说到底还是落实到人，没人何谈服务？__年面临的是出租的压力，到期不续租的，特别是11层，如果非国有企业入驻，我们分租，风险相对小一些。__年的出租率必须达到100%。住宅楼的地下室，做库房还是搞其他的，需要调查市场，尽快做出较准确的定位。大厦、住宅楼的硬件公共设施，需要维修更换的不能拖拖拉拉。

__年市里对消防安全是检查列为重点，尤其对物业公司。因此我们对自身的设施设备还要维护保养，需更换的部件必须更换。__年注定是不平凡的一年，我们有很多工作要做，在保洁、保安、工程服务落实到人，做细做好，奖罚分明。对业主客户耐心、细心、倾心地服务。

__年，我司自有产权办公用电，新签客户都要调整为1.35元/度。节约能源，创造效益，是我们公司的运营追求。对业户精细化的服务是我们的宗旨。

__我们撸起袖子加油干！

一、思想上积极进取

首先，立场坚定，方向明确。其次，上半年，我努力加强三个方面的学习力度，一是政策理论学习，通过单位组织学习和自我学习两方面相互结合，我认真学习了党的十x大精神，不断领悟十x大精髓，贯彻落实争先创优、保持党员纯洁性、科学发展观等精神。二是认真学习行业内部的各项方针政策，努力促进自己在实践工作中的提高。三是努力掌握了解国内经济发展形势、发展的新特点并努力学会用科学发展的思路去理解和看待国内发展形势的变化，积极拓展自己的知识面，提高自己的素养修养。

二、不断提高自我的组织领导能力

近半年来，通过强化理论知识学习，我不断提高自我的组织领导能力，尤其是运用马克思主义理论和科学发展观的重要思想，指导和提升自我的组织领导能力，提高自我与同事之间的协调沟通能力，丰富自我的创新思维，更好的协助部长完成本部门的各项工作。

三、工作作风端正

半年来，在工作岗位上，我能够严格遵守本单位的各项规章制度，在平时的工作中，做到不迟到、不早退，认真向单位的老同志、先进个人、各类模范学习和请教，并努力学习他们身上的优秀品质，养成勤俭节约、不骄不躁的好习惯，同时，在工作和日常交往的过程中，能够团结同事，尊敬领导，使自己的团队协作意识进一步增强，努力树立大局观和全局

观，树立我矿提出的“先做人，后做事”的人身价值观。

四、较好地完成了各项本职工作

1、带领我部两名会计做好每月的物资出入库记账与对账工作，经常联系用友小朱解决记账对账过程中遇到的困难。

2、生产区队报送的急用计划经我部报到地煤物质分公司后，经常与物质分公司相关业务部门联系沟通，催促他们尽快供货，以免影响生产。

3、负责我部合同签订工作，对于与我部或相关部门发生业务的外来单位，每签订一笔合同，都严格把关，亲自过目，对于当场发现的问题立即现场处理。

4、配合支部书记完成矿工会布置的各项工作。

5、完成本部门的其它各项日常工作。

五、提高风险防腐意识，廉洁自律

今年根据单位的统一要求，我认真学习党员干部廉洁自律若干规定等廉政规定，严格遵守各项廉政行为规范，坚决杜绝“吃、拿、卡、要、报”等行业不正之风；坚决抵御腐朽思想文化的侵蚀，筑起拒腐防变的牢固防线，告诫自己无论在任何情况下，都不能忘记党的教育，不能忘记自己是人民的公仆，干好自身的每一项工作。

六、努力强化自我的理论业务知识学习

不断提高自我的理论业务知识，才能与时俱进，不断适应社会发展的新需求，近年半年来，在工作中，我认真学习党的理论知识，尤其是党的十x大理论知识，学习十x大提出的各项新思理念、新思想，努力掌握党和国家的方针政策，不断

提高自我的大局意识，此外，每周四我定期参加党的领导干部理论知识学习，以及单位和集体的学习活动，除去定期参加集体学习活动外，我还自觉利用业余时间自学理论和业务知识，通过学习进一步增强了自己的理论素质，政治素养，为自己更好的适应岗位工作需求，更好的服务和开展各项工作奠定了坚实的基础。

半年来，虽然在工作中取得了一定的成绩，但也存在不足，比如，对科学发展观的认识还不够透彻，对业务知识的学习还不够深，在以后的工作中不断加以改进。

岁末临近，新春将至，不知不觉，20__年转眼间就要过去了，回顾这么多年的工作历程，心情是紧张而愉快，工作是繁琐而充实。我一直在输变电运行一线上班，从最初一名普通变电值班员晋升正值班员，在不断的工作累计中，我对工作的各个方面有了更深的了解和认知，对发生的各类事故有一定的分析能力，做好了一名正班应尽的职责。

一、思想工作方面自工作以来，在单位领导的精心培养和教导下，通过自身的不断努力，无论是在思想上，学习还是工作上，都取得了长足和巨大的收获。思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，自觉遵守各项法律法规和一切规章制度。

二、工作上我相信一分耕耘，一份收获，所以我一直努力，不断的努力学习，不断的努力工作。20__年我参加四川西华大学电气技术脱产学习，用三年的时间，以优异的成绩取得了大专毕业证书。同年11月，还在四川电力职业技能培训中心参加了变电值班员高级工培训，同样以优异的成绩拿到了高级工证书。

在工作中，能吃苦耐劳，认真负责。变电运行的正常和千千万万人们的正常工作紧密联系在一起。不管遇到什么问题，都要做到虚心诚恳的请教随时笔记随时总结随时反省，绝对

不允许出现自欺欺人。而我自己身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者。我始终明确一点，只有以身作则，身先士卒，班员才能信得过，听得进，以自己的实际行动去影响班组成员，带动他们。

今年公司组织两次安规考试，一次调规考试，每次都取得较好的成绩，11月10日我们班还参加由公司组织三个部门的标准化演练，得到其他部门的认可和公司领导的肯定。在具体操作中严格按《安全规程》做事，杜绝违章作业和误操作事故的发生，能与副班严格执行“两票三制”能正确地根据调度命令完成好每一个操作任务，做到定期巡视，定期检查，发现设备的隐患要及时上报并记入《值班记录簿》和《设备缺陷记录簿》中，尽快消除，以免事故的扩大。

为提高我们处理事故的能力，我们在正常的学习技术之外，变电运行中心领导还为我们准备了一些反事故预演，以提高各位运行人员在遇到事故时不慌乱，能准确判断，及时汇报，尽快处理在短时间内恢复了供电，把用户的损失减少到最低。

虽然我在运行岗位做了一些工作，也取得一些小小成绩，但我深感自身技术水平还不足、在今后要多多学习业务，积累实际经验，拓宽思路，深化细化本职工作，使变电运行和班组管理逐步提高水平，努力为企业的发展作出更大的贡献。

任职以来，我在销售部领导的正确引导和精心指导下，不断加强自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象。在工作中做到把握公司发展战略，坚持原则，以中小企业和金融企业的满意度为准则，热情服务，认真讲解，耐心服务。明确销售人员的工作职责，做好金电联合公司与中小企业之间联系的桥梁。下面就是我入职期间的工作总结：

一、全方位学习，提高自身业务素质

在实习期间，我努力做到：在思想上跟上公司的发展步骤；在

行动上规范自己作为销售人员的行为;在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系,首先保障工作的时效性,在此基础上,尽量利用课余时间,始终坚持全方位的学习云技术对企业信用信息服务的优势,注重学习效果。积极参加公司业务学习,力求学深、学透、弄懂、弄通,并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外,我还十分重视与单位其他优秀销售人员的思想交流,经常向一些工作经验丰富同事学习,在学习的过程中,及时解决自己的思想问题和实际工作中所遇到的问题。

二、思想上注重理论联系实际

金电联公司销售工作任务重,业务强,具有较强的业务性,是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作,因此将销售理论知识学习融入实际工作。在向的工作上,我结合实际情况,促进工作的开展,特别是在具体工作执行中必须把原则性和灵活性有机的结合起立,实事求是的办事。向众多中小企业宣传信息云服务,推动各个中小企业逐步实现以先进的信息技术手段代替人力采集方式,有效解决中小企业传统信息不准确、滞后、采集成本较高等问题,实现了中小企业信用生成、动态监管和信用评价,有效实现创新的信息技术与金融服务的完美结合,高效解决中小企业融资难的问题。

三、工作上执增收之笔著效益华章

力戮同心,攻坚克难,不断创新增加销售业绩,努力完成了公司规定的销售任务,有力支持了金电联行公司的发展。截至目前为止,总共完成的销售业绩元(请客户根据实际情况填写)。这组看似简单的数据,却饱含着我倾心公司销售工作所付出的心血和汗水。心系公司发展,在艰辛的工作中著华章。回顾入职的历程,出差北京怀柔、天津、合肥等三个地区进行业务谈判,我用专业的知识,辛勤的耕耘不断探索,走出了一条具有特色的销售新路子。

通过这次业务谈判，我更加深入的了解到公司的融资业务深受广大中小企业的喜欢，能够大大加快这些企业的资金周转速度，降低企业的停工风险，增加运营能力。

但是在入职过程中，我仍然存在一些问题：从目前自身的状况看，我自认为还不是一个合格优秀的销售工作人员。在平时的的工作中，仍然没有突破自身的缺点，心理素质还不够高，还有待大力挖掘自身的潜力；还需要进一步了解金电联合公司各个产品对中小企业准确获得信息起到积极的作用，以及每个公司适合哪种融资业务，只有深入了解这些情况，才能够更大限度的帮助企业解决发展过程中获得信息的一系列问题。

通过总结入职工作情况，在以后的工作中我需要重点做好以下几个方面的工作：首先根据这段时间公司的融资销售情况和市场变化，有计划的划分重点工作区域；二是：对于老顾客和固定客户，都应该经常保持联系，稳固现有客户群；三是，除了拥有这些老客户的同时还需要不断去获取更多融资的信息；四是要不断加强业务知识学习，不断开拓自身的视野，采取多样化的形式，然后将自身的业务知识和交流技能更好的结合在一起，从而能够更好的做好以后的业务工作。并且结合工作实际，引入科学的销售理念，加强了业务知识学习，不断提高销售水平。在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为公司的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

公司述职报告篇六

各位领导 各位同仁：

大家好！

我叫__，是__分公司的一位保险业务员。

一年来，在公司领导正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全师突破保费

收入 万元大关。今年，我公司提前两个月完成了分公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过不断的努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为本公司的持续发展，做出应有的贡献。在业务上要全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据分公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管

理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销部的经理。营销一部销售员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全团首先开办了针对货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入 元，其中车险保费 元，非车险业务 元，满期赔付率为 %。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识。以上是我的述职报告，不足之处望指正。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

公司述职报告篇七

在过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作述职如下：

本人于20__年5月份加盟_____，从公司成立到现在，一直担任客服中心的经理工作，在20__年一个完整的年度里，主要做了如下几个方面的工作。

一、基础性的工作

由于_____公司成立较晚，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的基础工作。

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织达的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

二、各项指标情况

1、共立案：件

2、已决案件：件，已决进额：万元。

3、未决案件：件，未决金额：万元。

4、赔付率：%。

5、结案率：%。

6、人伤调查率：（5000元以上的98%）。

7、告破骗赔案件：件，挽回赔偿金额：万元。

8、拒赔案件：件，拒赔金额：万元。

9、核价剔除金额：万元。

10、人伤剔除金额：45.81万元（其中车险22.61万）。

上述合计为公司减少赔付：万元。

三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是缺课服中心工作的核

心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

五、今后的打算

1、加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作，一是加强对人的管理，制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感；二是业务的管理，管好业务流程，管好理赔质量，使整个业务在规范有序中进行。

3、强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，如：一次性定损、简易赔付、通保通赔□vip通道、附加值服务、网上定损□gps定位等，形成一个具有_____品牌的特色服务。

4、加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。

5、加强内部管理与考核。一是管和人的行为，二是管好业务流程，按着奖惩方案和制度的规定对理赔人员进行严格的考核，制定一套完整的科学的合理的考核方案，做到该奖的奖该罚的罚，奖罚兑现，通过奖惩去规范员工的行为。

总之，过去一年将过去，我们面临着新的机遇和挑战，还有很多工作要做，面临的困难业很多，工作压力将更大，要求会更高，因此，我们必须坚持在总经理室的领导下，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，让总经理室放心。

公司述职报告篇八

尊敬的行领导：

您好！首先很抱歉向您递交辞职申请，并感谢您在百忙之中阅读我的辞职信。加入__银行已有一年半时间，感谢行领导和同事的悉心教导和照顾，尤其感谢_行长，给了我很多学习和提高的机会，使我从离开学校第一次踏进社会后，逐渐走向成熟和职业化。对于_行长长期以来的栽培与信任，在此刻，我衷心地表示感谢，也深感抱歉。

__银行是我职业生涯中十分珍贵且有意义的开端，正是这份工作使我成为一名具备一定实际工作能力和处理日常事务能力的银行从业人员，感谢__银行为我提供了宝贵的学习和成长舞台。

由于个人方面原因，我感觉目前的工作现状与自己的职业规划有较大出入，我对于自己过去一段时间的工作状态十分失望，感觉有愧于行领导的栽培和期望。为了不因我个人因素影响行里的工作安排和发展，经过认真考虑我选择辞去目前的工作。我知道这会给行里带来一定程度上的不便，为此我深表歉意。

我确信在__银行的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分，将来无论什么时候，我都会为曾经是__银行的一员而倍感荣幸。

再次对我的离职给行里带来的不便深表抱歉，同时，我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的辞职申请予以考虑并批准。

最后，祝领导和各位同事身体健康、工作顺利！

辞职人：

__年__月__日

公司职员辞职述职报告 篇3