

2023年售后述职个人述职报告(精选6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

售后述职个人述职报告篇一

大家好!在此辞旧迎新之际,我们回顾过去,展望未来,忙碌辉煌的一年已经过去,新的一年已经到来,在这新的一年中我将在大家一如既往的支持下和大家一起完成我院20xx年的医疗工作、社区工作、宣教工作、人才培养工作和内科的门诊工作。希望大家在新的一年里工作中能给我以更大的帮助和支持,把我院20xx年各项工作完成的更好。现将我院今年以上几方面工作计划和思路叙述如下:

总思路:根据卫生局20xx8年综合目标考核内容医疗工作、人才培养重点突出十个理念、五个加强、两个提高。

1、十个理念:就是我院20xx年提出的十个文化理念的延伸。

2、五个加强:是加强医疗技术水平提高和医疗质量的管理;加强医疗考核制度的落实和管理工作的细化、量化;加强服务品牌的建设;加强人才培养的力度;加强团队建设的步伐。

3、两个提高:通过以上两个方面的加强达到两个提高的目标就是社会效益的提高和经济效益的提高,这也是十个理念的第十个文化理念。

(一)基础医疗质量:

通过修订《医疗质量检查考核标准》，对医疗文书书写制度、请示报告制度、查对制度、会诊制度、病例讨论制度、首诊首科负责制度等医疗核心规章制度。采取平时督促抽查和集中检查相结合的方法，对基础医疗质量和环节医疗质量进行严格把关，多措并举，使我院的医疗质量明显提高。

(二) 医疗文书质量：

1、严格按照《山西省病历书写规范》的要求，对住院病历、病程记录及其相关资料的书写提出进一步的规范化要求，认真组织学习，每月进行一至二次质量督导检查，落实奖惩兑现，奖优罚劣，使临床医师的病历书写意识和书写质量大有提高。

2、各科室及时地上缴病历，现病历严格按《山西省病历书写规范》要求及时地书写现病历和病程记录。

3、建立门诊手册，开展门诊输液建立观察病历。加强处方质量检查，每月随机抽查5天处方，合格率要求在90%以上。

4、门诊及住院科室的各项基础登记也能够按要求进行，基本符合质量标准要求。

(三) 医技科医疗质量：

1、加强医技人员技术培训及服务质量的改进，注重检测结果的符合率及准确率的监测并纳入考核范围。

2、不断增设新项目以满足临床需要，其中检验科今年新开展甲肝抗体、乙肝抗体及梅毒螺旋体检测项目，适应临床科室安全的需要。放射科规范阅片制度和堵漏差错和纠错制度，今年至少熟练开展两项新项目，如上消化道造影、钡餐透视要熟练开展，腰椎片的质量要提高合格率。

3、注重同临床一线科室的沟通和交流。

(四) 门诊部医疗质量：

提高门诊医生的责任意识、风险意识和竞争意识,严格遵守首诊首科室负责制,认真地进行门诊登记和门诊手册、门诊处方书写,通过对处方、基础医疗文书书写进行质量检查,完善门诊医疗文书的各种记录,门诊处方书写合格率达95%,门诊人次力争增长15%.

医务科针对医院发生的医疗纠纷制定了《医疗事故防范和处理预案》,继续加强对医务人员的职业道德、业务技术能力培训;特别是《医疗事故处理条例》的学习;举办急诊系列知识培训,加强医务人员的业务技能的培训;举办《医疗事故防范和处理》的专场讲座,结合身边的或本院发生的典型案例进行剖析,教育广大医务人员如何有效地防范医疗纠纷,保护患者和医疗机构及其医务人员合法权益。组织全院医务人员学习《执业医师法》、《医疗机构管理条例》、《护士管理办法》、《医疗事故处理条例》等卫生专业法律法规,在全院上下掀起学法懂法守法的热潮。通过我们的努力,有效扼制医疗纠纷发生的势头。

实行继续教育和人才引进相结合的方式,填补我院技术人才的不足现状,不断培养实用型人才,为加强我院技术力量奠定基础。同时制定鼓励、激励学习的措施。

(一) 继续教育工作:

- 1、将继续教育纳入我院的工作计划,注重院内、外人员培训及宣教。
- 2、鼓励参加各类成人高考及学历转化教育。
- 4、举办学术培训班。
- 5、开展多种形式的健康教育,各临床科每年4次以上上墙宣传,

到社区开展6次以上防治宣传活动。

(二) 三基训练和教学工作：

医务科和护理部联合开展学术讲座,使医务人员的急救理论知识和技能有明显的提高。护理部进行护理操作大练兵,使广大护理工作者掌握娴熟的操作技能。医务科加强医疗技术操作规程的考核力度,不断提高医疗技术力量,各种考核都和绩效管理挂钩。

(三) 教学工作

1、接收进修生,实习生、对口下乡工作人员。

2、对新上岗职工开展岗前教育工作

配合医院组织成立体检队伍,组织配备b超机、心电图机等体检专用设备,新推出健康体检套餐,简化体检程序,为下乡体检提供优质、优惠、高效的服务,方便广大人民群众健康体检的需求,医生轮流下乡到基层卫生室开展预防工作。

宣教工作主要通过两方面的工作去完成,农村健康教育和社区健康教育相结合,配合农村体检工作、社区建档、相关人群的慢病初筛以及门诊健康教育、义诊等形式开展健康教育工作,同时积极宣传我院的各项特色工作,让更多的农民群众、社区群众了解我们,接受我们的服务,认可我们的工作。

售后述职个人述职报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年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,接纳我和五洲产品的合作者,因为他们的帮助、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,积极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、积极开拓市场,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内容,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情况。

20xx年,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□20xx年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,通过我们的努力,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,终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

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,寻找合适目标客户,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。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了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情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情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起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、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，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，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能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20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年

1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx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；制定市场宣传策略，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，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，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，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。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年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。

售后述职个人述职报告篇三

尊敬的程董，全体员工同志们：

伴随着宏泰国际大酒店20xx年年终评优表彰大会激昂的音乐，我们怀着愉悦的心情，迎来了新世纪又一个新年。在这里我首先代表董事会祝辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢和新年的祝贺！祝你们新春快乐，阖家欢乐，万事如意！过去的一年是对宏泰国际大酒店发展具有重要及深远意义的一年。经过xx年一年的运营，酒店初步对太康县整体三产业市场及主要消费人群有了全面系统的了解及划分，在酒店董事会的带领下，在全体员工自动自发、尽职尽责做好本职岗位工作的基础上，使酒店内部各项管理工作，接待能力水平初步得到了社会广大宾客认可，确定了在太康县酒店餐饮行业当中龙头标杆的位置。但是在经营创收方面由于受诸方面因素影响(先期市场定位不准确，新开业饭店竞争等)，销售收入和净利润指标均未能完成董事会下达的主要财务指标，经营情况不容乐观。

同志们□20xx年是机遇与挑战并存的一年，压力与动力同在。我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待有于进一步汇聚□20xx年基本确定酒店以餐饮、客房、温泉会馆三大营业点为重点，辅以各类会议室、宴会厅，多功能厅等配套设施，围绕着实行绩效考核制度，加强营销宣传，强化靓点服务，提高菜品出品质量，重视各类婚庆宴包桌，强化节能降耗，控制能源成本从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针□20xx年酒店所做的主要工作有以下几个方面：

1、建立规范工作系统：为使酒店的日常运作逐步纳入到工作

有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

3、强化持续推行绩效考核管理□20xx年是宏泰战略发展的一年，为此酒店董事会根据20xx年全年经营状况，适时的、科学的提出了20xx年全年1850万元的经营收入总目标。针对董事会制定的全年目标经营总指标，要求酒店各部门切实制定出科学、合理、可执行性工作计划。每月每季度召开上月/季度工作总结会，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，做到事前计划，事中有控制，事后有总结。也以此作为对各部考核的依据。对各部门及班组年度总目标及月度分解目标跟踪落实。

4、推进星评工作：我与酒店各部门负责人认真研究，制定方案，并组织检查整改，确保一次性顺利通过星级酒店评定性审核工作，力争酒店于20xx年上半年被省评星委员会批准成为太康县首家四星级酒店。

5、人才队伍建设：由于太康县外出年轻劳务输出多，宾馆一线员工流动性较高，形象素质好的服务员及管理人员引进招聘难，严重制约了酒店的服务质量提升和品牌形象建设，“以人为本，善待员工”一贯是宏泰国际大酒店遵循的优良传统□20xx年我们将组织开展员工技能比赛，及各类公共关系课培训。全面提高员工整体综合素质与服务水平。培训有潜质的员工为后备管理梯队，并大胆使用，给全体员工提供一个学习，成长进步的平台。

6、强化执行能力：在这个经济高速腾飞的年代，已经不是大鱼吃小鱼的时代，而是快鱼吃慢鱼的时代，企业的执行力成

为每个企业的核心竞争力，当一个企业在没有战略时，战略决定成败，一个企业有了战略时，执行力决定成败。20xx年宏泰国际大酒店确定全年营业额总任务为1850万元。在这个战略目标指引下，强化中层以上管理人员的执行力，我们要明白“员工不会做你需要和布置的事，只会做你检查和奖励的事，执行力是检查出来的”，以劳动纪律、日常质检，工作任务反馈制度为切入点，把酒店的管理质量及执行力提升上去。

7、品牌形象提升：品牌形象建设一直是酒店的核心工作，尽管xx年由于诸多方面问题使酒店的声誉受到影响，但在行业内和领导的心目中对酒店的印象还是较好的。新的一年，我们将从“一软一硬”两头抓：一是软件建设方面，增设餐饮点菜师、大堂副理，调整餐饮菜品特色，灌输“意识管理”理念并想办法引进形象素质好的服务员充实到餐厅和客房，以做好贵宾接待和日常客户服务，把县政务接待和大企业集团内部接待重点做好的同时，侧重团队宴会；二是在硬件方面进行必要的设备设施维护改造，保持四星级标准和满足接待需要，稳定酒店政务接待和宴会接待第一品牌。

8、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，利用喜庆节假日组织丰富多彩的特色促销活动，提高酒店知名度。

9、自身修为方面：将致力改变自身稳健思想为自信、开拓、创新，多与同事沟通交流，敢于承担责任。重点在餐饮和客房、温泉会馆多种创新经营方面入手，寻求利润新的增长点。

公元xx年的日历即将被翻过最后一页。回忆过去的一年，我们不能忘记，我们在时间紧、任务重的情况下紧紧团结在一起，开拓创新，扎实工作，创造了团结拼搏的宏泰精神；回忆过去的一年，我们还不能忘记，大家那最值得怀念的共同挥洒汗水的一幕幕经历，最值得珍藏的感人至深的亲情和友情。你们为宏泰国际大酒店创酒店行业强势品牌作出了巨大贡献，在宏泰国际大酒店的发展史上写下浓重的一笔！这说明宏泰的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的。

诚信缔造伟业!宏泰人应该有清醒的认识和更为远大的目标。当前,我县的消费观念和消费导向正发生着深刻的变化,经济的飞速发展已进入一个良性的互动之中,随着新兴各类竞争酒店的开业,将会进一步瓜分现有的市场蛋糕,酒店的客源会受到影响,导致经营负面被动性和降低竞争力,酒店的利润难以保障,宏泰国际大酒店正面临着前所未有的机遇和挑战!20xx年,我们要继续以客户需求为导向,利用酒店所处的优势环境,挖掘资源,整合资源,为客户提供更快捷方便的服务,坚持“顾客满意是我的追求”为理念。宏泰将努力创建全县乃至全市级酒店行业龙头,在企业文化发展和经营收入上再上一个新的台阶,演绎出浓墨重彩的一章!

机遇与挑战同在,光荣与梦想共存!宏泰经过深化管理体制,实施多元化、综合化的发展战略,弘扬优秀的企业文化,维护保养好硬件、致力提升软件,做好节能降耗。认真做好政务和集团接待,推动酒店品牌化建设。我坚信定会迎来更加绚烂的明天!

售后述职个人述职报告篇四

走过了20xx□心中甚感欣慰。自认为没有辜负领导的厚爱,没有辜负职工的期待,对得起企业,也对得起自己。如果对一年进行简短概括,那就是“实实在在干了一年,用心干了一年”。我相信20xx年必定永远留驻在我的记忆中,正如过去美好的日子,时时让我怀念。

下面根据市局要求,就一年工作情况分几个部分进行述职:

20xx年班子分工中,我主要分管物流业务、发行业务、速递业务及管理邮件分拣封发、投递等生产性工作。看起来似乎不多,但真正问起来却千头万绪,能管好也是不易。首先物流、速递都属开拓性业务,没有现成的经验可借鉴、可参考,一切都得从零开始。再说分支业务比较多,比如物流含义广

泛，包罗万象，目前主要有分销、区域物流两大块，而分销品种基本上每一个品种都是一项业务。再次，出现了一些形势上的变化，报刊发行就面临《九江日报》、《浔阳晚报》自办的新情况。虽然存在这样那样的客观实际，但在省市局的正确领导下，在全局干部职工的共同努力下，这些业务的发展取得了十分满意的业绩。

物流业务。完成业务收入100万元，较去年8.9万元，增长11倍多。实际收入也较去年翻了6番多。在总收入构成中比重达7.7%，仅次于邮储。在省局组织的农资分销“四大战役”中，一直都居小组第一位，受到省市局的表彰。一年来，共接待学习县局达55个。本人也被省邮政物流公司和国家局物流总公司借用草拟邮政分销有关制度办法近两个月。

在物流业务中，抓了三个关键环节：一是抓环境，二是抓意识，三是抓能力。抓环境，主要是因为邮政还不具备农资领域的经营资质，只有协调好地方政府以及工商、农业等相关部门的关系，发展中才不会出现一些干扰，通过多次汇报、说明，取得相关部门领导理解，为分销创造了一个相对稳定的发展环境。抓意识，主要针对职工对此项业务开办的认识不足，对发展中出现的困难心理准备不足而进行，最后达成上下齐抓共管、奋勇争先的发展共识。抓能力，主要抓农技指导能力、抓业务营销能力、抓各类促销活动的组织能力，抓终端代办点的管理能力，使大家对业务既愿抓，又抓得上。为了强化能力，安排人员编写了《指南》，多次开办讲座，组织考试，取得非常好的效果。

报刊业务。在20xx年一次性大收订中，完成流转额160.3万元，完成计划157万元的102.08%，成为全市唯一完成流转额计划的单位，如果将《九江日报》、《浔阳晚报》以去年的数值算进，则流转额净增20万元，而且从绝对值来看，虽然彭泽属人口中小县，订报人口较少，但流转额也仅次于修水、都昌，与瑞昌持平。报刊发行期发份数，在《九江日报》、《浔阳晚报》自办的情况下，仍达17909份，较去年增164份。党报

党刊，完成计划的108%。省市局下达的十五种包(畅)销报刊全面完成，而且多种报刊较计划翻了几番，这也是全市仅有的。

报刊根据20xx年的实际情况，采取了一些针对性措施。一是发行的重点进行转移。鉴于《九江日报》、《浔阳晚报》的自办发行，将发行的重点转向包(畅)销报刊，抓住了这些在全省甚至全国有影响的包(畅)销报刊，邮政的主渠道地位就不会丧失。二是针对《浔阳晚报》，开展同类报刊《信息日报》、《江南都市报》有奖征订竞赛活动，在竞争中牢牢掌握主动权。三是细分市场，开展针对门店、老年人、学生等过去被忽视客户的深挖潜。

速递业务。完成业务收入51万元，完成计划的103%。增办了特快身份证业务及火车票订送业务。其中火车票订送业务发展情况较好，在全市位列三甲。

邮政生产作业。实现全年无安全生产事故，为经营服务提供了良好后台支撑。对作业流程进行优化，进一步缩短时限，实现全县报刊邮件，城镇当天送达，农村次日上午送达。对投递员工作职能作进一步转变，要求投递员不仅要做好终端投递工作，更要做好终端营销工作，并下达适合的营销任务，实现营投一体，充分发挥投递员走门串户的人缘、地缘优势。

围绕主要领导开展工作，不乱说话，不做违反组织原则的事情。做为一个副职，我只是想，我为领导分了多少忧，为领导担了多少担，我是不是起到了应该起到的作用，我是不是管好了自己份内的事，从不想越权，也不想争利。但在事关原则上，我也能坚持立场。所以，我自个认为，作为主要领导的副手，我是称职的。在与班子其它成员处理关系时，坚持多沟通、多理解，避免不必要的误会，真诚待人，取长补短，互信、互谅，快乐共事，共同推动企业工作的向前发展。

作为一个青年干部，顺利成长，是我首先考虑的问题。在廉

洁自律方面，非常坚决。无论是业务合作，还是与下属相处，都能做到清清白白。

一是认真学习邮政业务，做了大量的业务学习笔记。二是以县委宣传部开展的“做学习型干部”活动为契机，加强了政治理论学习。三是加强了文化方面的学习，报了南邮的进修班，还准备读一个物流管理的硕士课程，平时坚持每天背记十个单词，争取两年六级英语过关。

企业是员工实现自身价值的环境寄托，企业也就是员工之家。xx接管以后，做为我一名基层管理者来说首先就是感到得到了充分的重视和能力的发挥。特别是xx文化中以人为本，凡事首先考虑员工们的各种需求。短短几个月时间内就参加了xx集团的技术比武、xx文化节等各项活动，大大调动了员工们的工作积极性和团队的凝聚力，使xx这个“家”充满团结、祥和、积极向上的文化氛围，在社会公众中又有良好的形象，那么我们都会以她为荣，并以饱满的热情投入工作，不惜一切去珍爱她，为她创造更多的效益，也衷心希望企业有更快、更大的发展。让员工们认识到企业是自己的企业，这就是好的企业文化产生出来的积极作用。

在xx接管以后，我首先是配合经理做好一系列交接工作，做好下面员工们的情绪稳定工作。积极主动完成领导下达的各种工作指令和安排。我在日常工作中为了做好本职工作和团结好下属员工，调动广大员工们的工作积极性我从以下几个方面来开展日常工作：

我觉得管理者要通过别人来进行工作，因为一个人的时间、知识和精力都是有限的。即使管理者自己可以更好、更快地完成工作，但问题在于自己不可能亲自去做每一件事情。如果想使工作更富有成效，就必须向下属授权。但是向下属授权的话也要有承担责任的心理准备，要给他们充分的自由，这样才能使员工对如何达到目标做出自己的选择和判断，这

样可以增进我与员工之间的相互依赖关系，激励员工的工作热情，也为后备人才储备打下了良好的基础。

员工价值观的差异要越小越好，认同度要越高越好让xx的员工生动理解xx的企业文化，让社会传诵xx的企业文化，增强xx企业文化的穿透力。人本管理的激励有三个层次：报酬激励、成就感激励、机会激励。我除了学会运用好报酬激励外，更要善用非报酬激励——成就感激励和机会激励。所以我经常性会找礼宾员进行谈心沟通，在一定的时间内会召开礼宾班组的谈心会，让大家互相之间进行沟通和交流，在平时的培训过程中，加大xx文化的输入。人本管理强调“自我”、“超我”并重，不能只靠花钱收买员工的积极性，企业提供给员工的有很多：学习提高，良好的工作环境、组织气氛，福利等等。但是企业的发展离不开制度的发展，文化的建设要靠制度作保障，制度要科学、细致、严谨，依靠制度实现竞争淘汰等一系列动态管理。所以我在管理时不光要注意到人本管理，更加要注意到制度就是高压线，对于一些员工违反制度的事情一定要严厉的指出来。

对于领导下达的工作任务，首先是应不折不扣的完成任务，哪怕有困难也要努力去完成，在的确有困难的情况下要多与上级进行沟通、交流，寻找帮助。对于实在是不能完成的工作要及时向上面进行反馈。所以这里就要谈到一个工作态度的问题，在工作中的态度将决定着自己的业绩；学到的或掌握的专业知识是决定工作能力大小的一个重要的因素；我可能有许多事情不是很懂，能力方面也比较有限，但是我想我的工作态度还是良好的，我总是努力想把工作做好。特别是当上级领导决定委任我为培训经理时我就感到了比较大的压力，压力才会产生动力。所以我会虚心地向各位同事进行学习，和加强自学，不断创新，超越自我。

我现在处于培训经理这个岗位上，所以和礼宾部主任岗位职责是不一样的，要求也是不一样的，在培训经理这个岗位上

不是直接面对客人的，是要协调各部门的培训员，努力做好酒店培训工作，特别是像现在酒店的培训体制还不完善，更需要我付出十倍汗水。同样我也准备从以下几个方面来开展培训工作：

（一）、完善酒店的各项培训资料和档案的建立工作。

因我们酒店培训经理的多次更换，所以酒店的培训资料和档案方面较乱，也没有具体和详细的资料，对培训工作的开展和以后持续的发展带来了一定的难度，所以当务之急是建立起酒店的培训档案和完善培训资料。

（二）、分析员工的培训需求，鼓励员工培训。

员工培训的最终目的是改善其工作绩效，所以评估培训需求和绩效分析结合起来。为了确定其下属的培训需要，必须找出影响其绩效的具体原因，并决定是否通过培训或其他干涉措施来解决问题。像酒店现在开展的全员绩效考核就是可以反映出酒店员工们所需要培训的方面，同时也硬性地去要员工们去学习。再一个就是要做好新员工回访工作，在新员工的回访工作要多与新员工沟通，了解他们的心声，以及所需要的各种培训。培训员工们所需要的培训课，这样才会有培训效果。

（三）、激发直线培训经理的培训热情。

首先要对各部门培训员培训和辅导情况纳入年度绩效考核之内（此事在平时已经在考核），在酒店设立了优秀培训员奖，以鼓励在培训下属方面做出表率培训员（此事可行性请领导批示）。下属对上司在培训方面有考核权。鼓励培训员首先带头申请集团内部讲师资格，既促使他们自我学习，又有利于对下属的培养。

（四）、采取多种培训方式。

除了常用的授课法以外，主题讨论会、读书会、头脑风暴法、网上交流、视听教育法、角色演练法、面谈咨询法、工作现场训练法等等，都可以在部门培训中有针对性地采用。培训的形式不一定规范，重要的是能把大家的学习热情调动起来。对员工而言，能够碰到一个真正对下属言传身教并给予表现机会的上司，是人生最大的幸福。所以这里要各部门经理对培训工作引起高度的重视，这样才会让下面的员工引起高度的重视，同时，培训工作也是为他们自己以后的发展进行知识储备。同时培训方面也需要领班们的大力配合，因为他们在下属的培训和发展的方面起着至关重要的作用。比其他人更了解其下属的长处和短处、更清楚下属的培训需求，也常常拥有帮助其下属改进工作绩效所必需的技能。领班们既是培训需求的提出者和审核者，也是培训效果的保障者和评价者。员工在培训之后，对实际工作绩效的影响怎样，如何充分发挥培训的效果，领班要与员工进行沟通，这样也有利于我们情感管理的开展。

我现在刚接手培训工作，我想我也只能暂时先从以上几个方面来慢慢开展酒店的培训工作，同时也有点小小的建议。这是从新员工培训工作中所感受到的一点。

培训要与招聘结合好，招聘要解决的问题，就是要把最佳的个体，放在最佳的岗位上，来实现最佳的匹配。有些人的素质和天性是不容易被培训的。比如动机、责任心、一个人的能量大小等，都是与生俱来的，是很难培训出来的，而又是企业管理上最核心的素质。有一个说法就是，与其教一只火鸡爬树，不如去找一只松鼠。一个企业要花大量的成本去培训人的天性的东西是不合算的。所以，我们应该将培训的精力放在可塑的方面，培训那些岗位所需要的而个人所欠缺的。在新员工培训过程中就能很清楚看出来有些人是非常用工和努力的，但是也有少数人是不当一回事的，所以培训工作要和招聘工作结合好。

年底将至，新年将始。这就要求我们永不停步，不断努力做

好自己的本职工作，我现在离培训经理的任职要求还有较大的距离，所以我会不断提高自己，加强自己内外的修为。在工作中一点一滴的成长起来。希望领导在平时工作中能严格要求我，有错误马上指出，来促进我的进步。希望在新的一年里能够将工作做的更好，更上一层楼，为酒店的培训工作尽到自己一份绵力。

售后述职个人述职报告篇五

工作中，本人能够牢固树立“全院一盘棋”的思想，坚持“大事讲原则、小事讲风格”，坚持民主集中制的原则，在班子中讲团结、讲大局，认真执行党组议事规则。在廉政方面严格要求自己，能够严格执行党员领导干部廉洁从政的规定和本院的各项规章制度，认真落实党风廉政建设责任制，做到自尊、自重、自警、自省。同时加强对配偶、子女和干警的廉政教育，以身作则，为全院干警做好廉洁自律的表率。并通过加强党风廉政建设和效能管理，在全院上下推行实施了廉政保证金制度和廉政谈话制度，规范了全院绩效考核制度，深入开展了以“零违纪”为主要内容的作风建设年活动，并取得了实实在在的成效，对干警在工作中出现的一些苗头性不良现象及时给予制止和纠正，干警的廉洁自律意识有了明显提高，工作作风、审判作风、纪律作风有了明显转变。

认真履行职责，全面抓好审判业务工作，提高审判质量

我自从去年再次当选鄂前旗法院院长职务以来，至今工作已满一年，一年来，本人能够积极主动的带领党组一般人认真开展好法院的各项工作，与党组班子成员精诚团结，务实协作。认真履行自身职责，团结和带领全院干警，紧紧围绕旗委中心工作，服务大局，着眼于法院审判实际，进一步全面加强审判业务工作，坚持“大处着眼、小处着手”，着力在提高审判质量、提高司法服务水平和落实司法为民具体举措上下功夫。

一是在坚持“大立案”的前提下，进一步强化了案件审判的流程管理，严格了案件审限跟踪制度，杜绝了超审限案件，提高审判效率。同时对审结归档的案件，实行案件质量督察和评查制度，提高案件审判质量。

二是在具体的审判工作中，倡导“说话和气、办事认真、公平正义、人民满意”的服务理念，进一步强化诉讼指导和诉讼调解工作，与党组班子一起，认真贯彻落实旗委政法委提出并要求的“构建大调解”工作格局精神，充分发挥法院在指导人民调解工作中的主导地位，努力构建司法“大调解”工作格局，北京奥运会期间，选派干警深入各镇及农村牧区开展司法调解工作，共调处纠纷24起，现场解决14起。此项工作得到了地方党委、政府和群众的好评，取得了较好的社会效果；同时在提高诉讼调解率、努力化解社会矛盾和“判后答疑”、“案结事了”上下功夫，今年截止11月底，我院共调解结案286件，调解率占结案总数的 55.56%，较上年度又有新提高。

三是进一步加大执行工作力度，努力化解“执行难”，开展执行积案专项清理活动，我本人亲自参与并采取有力措施，穷尽执行，执结了一批案件，目前全院旧存执行积案基本已被全部清理。新收执行案件中执结了145件，预计到年底也基本能够得到圆满解决，确保当事人的合法权益能够得以实现。

(三)必须高度重视人才的选拔和培养，防止选人用人中的不正之风。我体会到，作为一名领导干部，既要爱护人才，更要合理使用和大力培养人才，这是对党的事业负责的表现。在选人用人中，我本人和院党组能够认真贯彻《党政领导干部选拔任用条例》和旗委组织部门的有关规定，选拔审判员和中层干部都经过院党组的民主议事程序，保证干部选拔任用的民主化，让优秀人才脱颖而出，基本做到了法院内部人尽其用。

(四)必须具备敬业奉献精神，才能在法院领导岗位上有所作

为，才能不断开拓工作新局面。我觉得，领导既是职务，是荣誉，更是责任，在任何情况下，都没有理由放弃责任，甘居落后。在鄂前旗法院担任院长，我始终感到有四种考验，一是重大责任的考验。既要圆满完成法律赋予的神圣使命，又要搞好内部管理；二是巨大压力的考验。既要带领全院完成繁重的审判任务，又要处理错综复杂的各种矛盾，维护稳定促进发展；三是廉政建设的考验。既要洁身自律，又要抓好全院的廉政工作，还要抵御社会上各种诱惑；四是优胜劣汰的考验。既要完成各项任务，又要争先创优，还要不断研究新问题，继续前进。面对艰巨任务和考验，我不要求自己是全才，但要始终保持强烈的事业心和高度责任感，时刻把全院的事业挂在心上，因此，能够发扬立足岗位、无私奉献的精神，谋全局，把方向，扑下身子，一心一意抓工作。由于在工作中发自内心地付出了心血和汗水，我更加珍惜我们鄂前旗法院近几年来来之不易的良好工作局面，更加感谢全院干警对我工作的理解、帮助和支持。

总结一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但成绩的取得主要是旗委、上级法院正确领导、指导的结果，是全体干警辛苦努力的结晶，我只是尽了一名领导干部应尽的职责，做了我应该做的工作。由于工作能力、领导水平所限，工作中也存在不少问题和不足，离人民群众的希望、领导的要求还有一定的差距，还存在不少问题，突出表现在：深入审判一线调查研究，了解工作还不够，掌握情况还不全面，不深入；对已经布置的工作还需要加强检查督促，有的工作还需要进一步抓好落实，努力抓到位；与干警谈心交流的面还不广，对干警的思想状况了解不够，对干警反映的有些问题办理速度还不快，解决还不太及时。就全院工作而言，队伍的整体素质还不能完全适应形势发展的需要，少数法官的司法观念、业务能力与法院工作发展的要求不相适应；少数法官工作作风不实、职业操守不强，办案质量和效率还不高。全院经费紧张，“两庭”建设尚未完全达标，对于这些问题，我和党组其他同志将高度重视，认真研究，采取有力措施，努力加以克服和解决。在今后工作中，我将进一步加强学习，克服不足，

以与时俱进、开拓创新的精神，求真务实，努力工作，力争为全院发展作出更大的贡献，以此回报党和人民的信任。

售后述职个人述职报告篇六

本站后面为你推荐更多个人述职报告！

我在鄂托克前旗农行敖镇分理处综合柜员，在各级领导的带领下和同事们的共同努力下，认真学习业务知识和业务技能，主动履行工作职责，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将工作情况总结如下：

一、思想方面

我个人觉得，思想认识的进步程度是衡量一个人成熟度的主要表现。也许别人会用工作业绩来做指标，因为那是看得见的劳动成果体现。但是对个人而言，我更看重的是思想认识和政治意识的提高。在工作过程中我逐渐强化了责任感和使命感。在大的方面，表现在思想和行动上心系农行、与农行同呼吸，共发展，深刻认识到农行的发展是我取得成功的基础，我与农行荣辱与共，主动推动农行的发展，自觉维护农行的社会形象，坚定为农行发展奉献力量的理念。在小的方面，克服了心理状态不稳定的缺陷，过去我经常在这点上吃亏，那些急躁、冲动、压抑常常使我的言语和行动出现偏激；很多狭隘的想法经常使我处于抑郁与焦虑之中。不过那已经成为过去了。我最大的进步就是能很好地调节自己的心态。这一点表现为在危机关头、心理压抑时能很好地控制自我。在困难与挫折面前，学会了往好的方面想，学会了换位思考，看问题也学会用全局的眼光。这使我逐渐接受了这样一种思想：敢于吃亏，同时要善于吃亏；在工作和生活中尽量给人于方便，多些给予，少些索取。凡事往好的方面想，以积极的心态面对工作和生活中的困难及挫折。

二、工作方面

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，我为自己的而自豪！，我立足本职岗位，踏实工作。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，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

三、学习方面

作为一线柜员，必须掌握过硬的业务本领，因此，我时刻不放松业务学习。这两年来，我一方面向同事们请教业务知识；一方面积极参加农行组织的各种学习和考试。如：我们农行组织了“三基本”的培训和考试，我积极参加、努力学习，在前面的几次考试中都取得了可喜的成绩。另外，我现在还在继续学习《公共基础》，提高自己业务素养。

只有把个人理想与农行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。