

# 2023年校长年度述职报告个人总结(模板8篇)

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 校长年度述职报告个人总结篇一

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，不如立即行动起来写一份总结吧。下面小编给大家带来关于个人年度总结述职报告5篇，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

### 个人年度总结述职报告篇1

#### 一、主要工程完工

1、完善医疗管理机构，建立顺畅的管理体系。持续调查科室质量管理计划，严格按计划实施质量控制，消除医疗安全隐患，将月度检查结果上报全院，并在下月的质量检查中进行整改。增强依法执业意识，完善核心医疗规章制度。严格执行医疗卫生法律、法规、医疗制度和医疗操作规程，注重医疗质量管理，确保医疗安全；规范医疗技术操作规程，完善各项医疗规章制度，修订员工岗位职责。

2、倡导全面质量管理理念，注重环节质量控制。全面落实医疗规章制度和技术操作规程，实施医疗质量动态过程管理，制定切实可行的医疗质量管理工作计划，开展医疗质量策划、控制、检查和改进活动，加强基础质量管理，注重环节质量控制，严格落实首诊责任制、三级医师查房制度、医嘱制度、

检查制度，完善医疗质量和医疗安全的核心制度，如复查制度、病例讨论制度、会诊制度、危重病人抢救制度等，病案书写基本规范、处方管理办法、技术准入制度、值班制度，有效预防医疗纠纷，保障医疗安全。

3、加强医疗安全教育和医疗质量管理培训，有效预防医疗纠纷。员工培训是医院管理的重要组成部分，是提高员工法律意识、质量意识、风险意识、服务意识和安全意识的基础工作，是员工掌握医疗质量管理、医疗纠纷和医疗事故预防知识和技能的重要途径，为加强年轻医生队伍建设，科室质量管理人员重点对住院总医师和进修人员进行一系列培训，开展素质教育，加强对医生的专业培训和考核，狠抓“三基三严”各级各类医务人员的培训和在职培训，注重建设，挖掘潜力，提高效益，探索建立岗位评价机制和激励机制，不断提高医务人员的业务素质，端正质量管理意识，切实提高医疗质量，确保医疗安全。

4、改进服务流程，提高工作效率。加强按时手术检查，严格执行节假日手术制度，择期手术前等待时间不超过3天，努力缩短平均住院时间，提供优质便捷的医疗服务，提高工作效率。合理用药，规范检查，减轻患者负担。认真贯彻落实卫生部《抗生素使用指导原则》和自治区卫生厅的有关规定，全面落实我院抗生素分级管理实施细则，合理治疗疾病和用药。实行医疗机构辅助检查互认制度，有效保证门诊和住院检查的一致性，增强检查项目的针对性。

二、加强自身修养，全面提高自身素质

三、爱岗敬业、尽职尽责，塑造医疗部门新形象

个人年度总结述职报告篇2

201年11月07日，我有幸进入了重庆永轩商贸有限公司这个大家庭，到现在已有一个多月了，时间虽然不是特别长，作为

公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。

为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

我的专业是医学，刚实习完就进了重庆主城民营药房上班，近三年时间。因在药房上班接触的业务代表就很多，对销售工作产生了很大的兴趣，一直认为人生就是要有所挑战，销售工作就是一个很好的挑战。当时想别人能吃苦做好，我也一定能行，给自己一个明确的定位去做销售吧。

离开多年的药房，我选择了新的销售(行销)，学习销售的技巧，买了很多书，到销售的第一线后才知道它真的是挑战，心态是第一关，心态不好很容易被淘汰出做销售这一职业。做了这么久谈不上成功，但销售工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。

到我们永轩公司后，同事间相处很融洽，对具体业务流程熟悉后要胜任工作需要领导多多指导，眼看20\_\_年即将成为过去，回顾这一个多月时间，现将我这段时间来的工作和思想总结汇报如下：

第一，工作总结汇报：

1. 我到公司后所属部门是婴童部，负责南坪、巴南、九龙坡三个区婴童渠道业代工作。
2. 所负责销售的品项主要有贝因美系列，汉臣氏牛初乳，以及新上的婴舒宝纸尿裤/片产品。
3. 第一步花了两周左右时间对自己区域终端店熟悉，产品熟悉，一些竞品熟悉。

4. 梳理出十多个有效终端，并分出重点终端五个，分别是孩子王，阳光贝贝，南大妇幼乐，杨家坪妇幼乐，杨家坪贝贝熊。
5. 现目前本负责区域专职导购终端有杨家坪贝贝熊1人，杨家坪妇幼乐1人，南大妇幼乐1人，阳光贝贝1人。
6. 现目前汉臣氏牛初乳产品有货终端共16家，其中铺货7家，分别是李家沱亲亲依贝、牧雨屋(东海新洲)、可贝可亲、好娃娃、西城绿景喜来宝、石桥铺贝琪、南坪喜来宝。
7. 新品婴舒宝纸尿裤/片产品现目前单店铺货也有7家，分别是石坪桥雅宝贝、牧雨屋(东海新洲)、好娃娃、西城绿景喜来宝、女人驿站、和弘南山道、小红帽。
8. 我到公司后，婴童部在陈燕主管的带领下，对贝因美系列品种，汉臣氏牛初乳产品，搞过几档活动，本区域还是有一定效果。
9. 活动销售好的店有孩子王的贝因美辅食试吃，杨家坪妇幼乐的贝因美奶粉4送1及8折活动，杨家坪贝贝熊的贝因美奶粉8折活动，牧雨屋(东海新洲)汉臣氏进货12赠送4，鱼洞妈咪宝贝进货12赠送4，杨家坪爱婴堂8赠送2。
10. 本区域对贝登奶粉产品所有铺货终端门店已退回公司仓库，现目前已经没有该产品铺货。
11. 公司在我负责区域有一家圣元产品，即南坪孩子王在销售，现目前不理想。

## 个人年度总结述职报告篇3

### 一、教学工作

上半年我和广大优秀而辛勤的同事们一起，顺利送走了我校第二届毕业生，迎来了我校继2009年首届中考辉煌后的又一次胜利。至今回想起来，那些艰辛仍然历历在目：六册语文书上密密麻麻的批注、一摞摞亲自从题目的挑选到剪贴到复印到批改到讲解再到批改的试卷、一张张花名册上用红蓝笔标注的花花绿绿的成绩分析、一个个记事本上已然被划掉的重默者的名单……对于一个首次从事毕业班教学的青年教师来说，我每一步的前进更要比别人付出多得多的汗水。然而，在这些因浸透了泪水、汗水和欢笑而显得格外充实的日子里，在这些和优秀的实验人一起作战的日子里，我很幸福。这种幸福缘于校领导的贴心关怀，缘于老教师们的悉心指导，缘于同龄者的并肩携手，也缘于学生们给我的欣慰和感动。

欣慰的是中考名列前茅的班级均分和优秀率，感动的是学生对我的感激、敬佩和信任。上一届九(7)班的杭文杰同学毕业后给我寄来卡片，卡片上的一行行文字让我为之动容：

胡老师，是您在我失意时，一次次地鼓励、关心我。让我这个曾经放弃过学习语文的人重新燃起了对语文的希望。我走了，请您放心，您的呵护已经让我学会了如何坚强，将来没有你，我也会走出一条属于自己的道路。

我想，当一个人能对另一个人的一生产生这样的影响的时候，他的付出再多也是值得的。另外，还有曾经总是被我留到天黑默写而今偶尔从新加坡回国也要抽空来看我的夏晟凯、曾经总是因为作业为民请命跟我“讨价还价”如今跟我成了笔友的李书鸿，他们都改变了我之前对“师生情”只是空洞的说教和造作的印象，而今，我才切身领悟了这三个字温情而厚重的内涵，这对我来说应该是比取得优异成绩而获得的更大的收获。

二、班

主任

## 工作

当校领导用信任的眼光、鼓励的话语对我委以重任的时候，我就暗暗告诉自己：竭尽全力吧！一个学期以来，我对七(5)班里的每一位学生都倾注了真诚而无私的关爱，在紧抓他们成绩的同时，时刻关注孩子们的快乐和健康，校领导布置的每一项工作我都尽全力把它做好，学校的每一项活动我都组织学生们积极地参加。大合唱比赛一等奖、运动会团体总分第三名，精神文明班级体的荣誉称号、冬季三项比赛团体总分第三名、广播操比赛第二名，一张张奖状贴满了雪白的墙壁，一串串笑声充斥了温暖的教室，在一次次的付出和感动中，这个新组建的大家庭渐渐融洽温暖起来，团结、竞争、文明、诚信的班风逐渐感染了七(5)班这个大家庭里的每一位成员。

心理上的波动直接影响到学习和成长，所以我时刻关注学生们心理上的变化，也为此做了很多努力。有一位学生在周记中流露出低落、偏执、挫败的情绪。我把班级同学的学籍卡中登记的获奖情况的拿出来给他看，让他了解大家在小学都一样优秀；我又将有学生把他定为学习追逐目标的考试小结和周记拿给他看；我甚至跟他说：校长特别跟我提起你，说你在面试的时候表现得非常的优秀，说你数学、写作特别突出，告诉他，大家都对他充满了期待和信任。我看到外表刚强内心脆弱的他声泪俱下的样子，我明白这次谈话很成功。果然，日后，他个人活泼起来，学习也更加刻苦。

要得到爱首先得付出爱。我的付出换来了孩子们的信任和肯定，在学校对班主任工作的测评中，学生们对我的满意率几乎每项都为100%。

竞赛优秀指导老师的荣誉称号，第三届全国中小学生迎奥运作文大赛初中组指导教师一等奖，这些小小的成绩都将鼓励我在向一名更加成熟更加优秀的人民教师转型的过程中走得更加稳健。

当然，以往的工作中还有很多不足，教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不易。但我坚信，只要我们每一个人都爱岗敬业、团结一心，在校领导的带领下像兔子一样竭尽全力地奔跑，我们实验初中定能迎来更加辉煌灿烂的明天！谢谢！

## 个人年度总结述职报告篇4

各位同仁：

大家好！

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报：

### 一、财务核算和财务管理工作

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付

与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在8月至12月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。全年累计实现资金收付达2亿3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据12824张，处理会计凭证2179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

## 二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在1-7月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据



工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了8月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资2.6亿元，偿还到期贷款4500万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于3月—5月向银行申请房地产开发贷款3000万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

### 三、全力协助招商工作

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至12月31日，门店销售：297个、住房销售262个，成交率72.44%，成交额11560万元，实收房款9301万元，尚有未收房款20\_\_万元，资金回收率为82.62%；预定门店67套，收取定金139万元。出租自有门店82套，收取定金59万元，出租率53.25%。在这5个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至11月16日的按揭贷款中，表现了两部门不

怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款2391万元，创该行月发放按揭贷款的最高记录。确实取得了骄人的业绩。

，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

感谢各位对我本人及财务部的支持，谢谢大家。

## 个人年度总结述职报告篇5

各位领导、老师：

### 一、修身养德，做个大写的人

的人；做一个努力学习，不断提升自己整体素质的人；做一个开拓进取，勇于创新的人……在我看来，一个优秀的教师，首先应该是一个“大写”的人。所以，我努力“修身养德”，处处以集体利益为先，时时以孩子成长为重。每次外出听课、培训，我总要换好课，有的班级拉下了，我总是想尽办法补起来。虽然在别人眼里看来：“科学课不就是副科嘛，有什么关系？”，但我觉得教师这碗饭靠的就是良心，我要对得起自己的良心；总是辛勤地来经营自己的这份事业，虽然，离领导对我的期望值还远了些。但真心地希望自己的认真负责，勤奋务实能减免几分厕身教育届的汗颜。无论是万小的“正”字校训、还是实小的“端、勤、毅”，都时时刻刻地鞭策着我，让我丝毫不敢懈怠！

### 二、不断学习，做个聪明的人

策略的研究”的一员，获得了更多学习的机会……学习着，收获着。更重要的是，把收获的最新理念运用到课堂教学上，努力让每个孩子都喜欢上科学这门学科；很兴奋，在我的课堂上，孩子们能自主充分地参与探究，体验着“真刀实枪”搞

科学的过程;在课堂外,孩子们能积极主动地交流最新科技动态,认真地参与测量气温、养蚕等活动……学生的肯定、喜爱,是我作为一名科学老师的最大幸福!

人必须要有奋斗的目标。我常想:苏州市学科带头人会是我教育

历程的最后终点吗?累的时候,也想歇歇,可总有新的任务在前头。075港区小学的市级公开课,07,12第九届课堂教学展示的亮相……每一次,都是一个新的起点。压力固然也有,但不必去问结果,一路风尘一路风景,并不是每个人都有机会体验的。

### 三、服务他人,做个快乐的人

常记得这么一句话,“一花独放不是春,万紫千红春满园”,作为一名学科带头人,我该充分地发挥好自已的示范辐射作用。和很多青年教师结成了对子,有自己学校的,有其他学校的,总是毫无保留地把自己的经验跟他们分享;每个学期都争取上示范课,组织徒弟们开展研讨活动;尽可能地为他们创造好的环境,真心地希望他们能够通过自己的努力有所收获。也常做一个搬运工,把从专家那边学来的理论搬给他们……能为别人做点什么,有时候,也是很幸福的。

### 四、树立目标

活动,使更多的老师得以成长……我知道,我的治理生涯中还将碰到。

## 校长年度述职报告个人总结篇二

师表、教书育人,脚踏实地,尽职尽责。因此,也算颇为圆

满地完成了学校分配的各项任务，成绩突出，得到了学校领导的充分肯定。为了能在新的一年里能再接再厉，使教育教学质量更上一层楼，现将的工作回顾如下：

### (一)在德育方面

本人热爱中国共产党，忠诚党的教育事业，在思想上我积极要求进步，爱岗敬业，为人师表，遵守学校的各项规章制度，积极参加学校的各类政治学习，并且认真记录，及时反馈，努力提高自己的思想觉悟，不断地完善自我。我不善言谈却踏实肯干，了解我的老师对我的评价大都是两个字：实在。我相信再笨拙的行动都能使一切华美的语言黯然失色，只有求真务实才能真正所收获。我的真诚换来的是老师们的信任与照顾，在学校里与大家和睦相处，团结协作，做到大事讲原则，小事讲风格，服从安排，以大局为重，以学校利益为重，不计较个人得失，较好地处理了个人利益与集体利益的关系，多说有利于学校发展的话，多做有利于学校发展的事，尽心尽职做好自己的本职工作。在工作中我积极、主动、勤恳、责任心强，服从学校领导的工作调配，乐于接受学校布置的各项工作；任劳任怨，对待学校分配的工作，在思想上不敢有半点懈怠，总是积极认真地去完成，向优秀的同事看齐，用更高的标准要求自己。

### (二)在出勤方面

这一学年里，我继续担任九年级语文教学工作，每天都坚持提前半小时进教室辅导学生，从不间断，坚持做到不迟到，不早退；无论自己有多大的事，都是小事，总是把工作放在第一位，坚持大事少请假，小事不请假。

### (三)在教学能力方面

在教学中，我总是刻苦钻研，大胆创新，时刻走在课改的最前沿，努力用最先进的思想，采用最新颖的方法去引导学生；

我从不打“无备之仗”，无论是新课还是复习课，每天晚上，无论多忙多累，我都习惯于将当天的教学内容回顾一遍，并把第二天要学的东西浏览一遍，坚持做到心中有数。走进课堂，我都是以饱满的热情去面对我的学生，来完成教学任务；在教育教学中，我乐于接受学校分配的各项任务，并积极认真地去完成；我重视班风、学风的培养，经常深入了解每个学生的思想动态，积极与家长配合，研究教育引导学生的有效方法，及时发现问题，恰当处理问题；对学生常规工作常抓不懈，在班内实施量化制度的管理，创造了一个团结向上，富有朝气的班集体，所以我认为自己完全能够胜任教育教学工作。

#### (四)取得的成绩

一份春华，一份秋实，在教育教学的道路上我付出的是汗水和泪水，收获的是一份份充实和沉甸甸的情感。一年来，我出色地完成了学校分配的各项教育教学任务，教育教学成绩总是名列前茅，所代科目和班级多次得到表彰和奖励。

在今后的工作中，我会更加努力，用心去教诲学生，用情去培养学生。把自己一生矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给我的学生们。

### 校长年度述职报告个人总结篇三

尊敬的李伟董事长、各位同事：

你们好！

时光荏苒，忙碌中20\_\_\_\_年的脚步已经悄然走远。我们在过去的一年当中忙碌着、辛苦着、奔波着同时也收获着，新的一年我们在制定宏伟蓝图的同时也不要忘记回顾上一年的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。下面由我把20\_\_\_\_年度的工作向尊敬的董事长和各位同事做简要的述职。

## 一、工作业绩方面

1、参与科研基地的前期定位及可研报告。从年初开始我积极参与科研基地的外部调研，走访专家、参观各高校相关实验室、考察相关实验设备、组织小组讨论会议等。不断与主管领导结合，遵循公司农业项目的发展要求，提出了自己的观点，经过多次小组讨论和公司领导论证确定了科研基地的前期定位和可研报告。

2、完成部门内业资料、参与科研基地设计出图工作。部门运营之前，很多定性工作需要完善，譬如各项管理制度、初步运营方案、组织架构、岗位职责等，作为管理者都要经过深思熟虑，做到心中有数，在以后运营过程中才会泰然处之。

3、参与完成收贮工作。在今年的收贮工作中，得到领导重视，有幸被任命为收贮小组成员。做好青贮工作一要有责任心，良好的组织能力，二要能吃苦耐劳，保证现场作业安全。为了让收贮工作顺利完成，我到一线负责多个收贮点的运行，保证所负责的收贮机组能安全、经济、顺利的进行。我认真总结分析收贮过程中出现的问题，及时向领导提出了一些提高收贮效率、减少人力资源浪费、调动群众力量、充分利用现有资源等一些建议，通过验证达到了一定的成效，为保证完成今年的收贮目标出了一份力。

4、参与厂区建设施工。收贮工作结束后我调任至工程部参与场区建设施工，相继完成了现场种羊舍区域的空余场地平整、建筑垃圾清理、部分路段道牙施工，场区绿化等工作。我的工作让场区面貌有所改变，场区平整、垃圾清理使场区显得正规整洁，绿化植被使场区环境和场区形象得到改善，工作成果同样得到了直属领导的肯定。

## 二、工作能力方面

过去的一年工作当中树立了清晰的工作目标。做好自己的工

作就要做到有计划，有跟踪，有落实。根据部门年度进度目标，较好的完成了个人工作节点。在工作岗位上尽职尽责，严格规范自己的言行。在工作当中，与上下级领导联系非常广泛，言行举止都要注重约束自己，对上级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从。但是服从并不代表盲从，对于有利于项目的开展的合理的意见也要及时的反馈给领导，做事大胆，不避讳上下层的关系，真正做到对工作负责，对公司负责，要把自己真正的当成公司的主人。不断加强学习，提高管理水平。积极学习遵守公司相关管理规定；时常搜集农业科技相关资料，认真阅读，了解行业情况，学习先进的管理方法和工作经验，提高管理水平，拓展知识面。

### 三、工作态度方面

在工作上，围绕公司“诚信、规范、创新、务实”的企业精神，严以律己，严格要求，较好的完成各项工作任务。平时遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，时刻牢记作为公司员工的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。结合最近刚完成的收贮工作，使我更清晰的认识到全局观念是管理的根本、员工的向心力是企业发展的保障。针对收贮期间出现的疏忽、及组织不当等问题，我意识到：摆正自己的位置，才能更好适应工作岗位；要主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态；只有树立全局观念，加强沟通协调，才能把分内工作做好。

### 四、自己的不足及努力方向

我清楚自身还有许多不足之处，如组织管理能力不足，相关专业理论水平有现。今后我将不断完善自我，努力做到以下几点：一是自觉加强学习，向专业理论知识学习，向身边的同事学习，取长补短，逐步提高自己的管理水平操作能力；二是工作要树立全局观念，要围绕团体为中心，突出重点；三是

要扎实工作，求真务实，树立良好的形象，绝不辜负领导和同志们的期望。

随着公司新的管理制度的实行，不断有新的项目，工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广，为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和工作技能。虽然在生活中，在工作上，不可能每件事都一帆风顺、称心如意，要学会以一种“容”的心态对待别人、对待自己、对待事情。这个世界没有“完美”，但有“完善”，达不到不代表不能做，我必须以一种尽心尽责、爱岗敬业去工作；不可能样样顺利，但可以事事尽心。

以上是我的述职报告，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

个人年度总结最新述职报告3

## 校长年度述职报告个人总结篇四

新年新气象，我仍然会不断的努力，做好工作计划，制定工作任务，为自己的事业发出一份光，一份热！下面小编带来的个人工作总结述职报告年度总结大全，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

根据公司的相关要求，结合分管工作，现将本人工作、学习和廉洁自律情况做如下述职汇报：

### 一、个人思想建设情况

一年来，始终把加强学习摆在重要位置，进一步提高了对学习重要性和紧迫性的认识。特别是对生产经营管理工作和分



管的工作定位思考，不断提高自身的政治思想觉悟和实践能力，结合实际，增强了围绕中心开展工作的主动性和自觉性。把集团公司、分公司的精神和\_\_公司的工作实际联系起来，努力提高运用马克思主义的理论、观点、方法去研究、分析和解决实际问题的能力，在实践工作中有了提高。

虚心向班子成员及干部员工学习，向身边工作的同志和群众学习，克服经验型、保守型的思想意识，坚持从群众中来到群众中去的学习和工作方法，转变观念，提升了实践能力。在工作和业余时间，坚持学习与本职工作相关的业务知识，同时也注意加强学习经营管理方面的知识，补充自身不足，以不断提高自身的政治和业务综合素质能力，适应企业发展对干部的要求需要。

## 二、履行岗位职责和贯彻民主集中制情况

一年来，自己能够紧紧围绕发电公司减亏、扭亏的中心任务，立足岗位，恪尽职守，在总经理和班子的领导下，积极主动配合生产、经营、基建等工作，为企业的生产经营、改革、发展、稳定积极发挥先锋模范作用，推进了\_\_公司改革、发展、稳定的局面。

通过电视新闻报纸和网络媒体和班子其他成员与管理干部深入各单位宣讲形势任务，讲清困难与发展，增强干部员工市场意识、竞争意识、经营意识和生存发展意识。通过加强内外宣传报道，提高企业改革发展的紧迫感、危机感、责任感。从分管工作上积极贯彻领导班子关于改革发展稳定的工作要求。高度重视员工队伍稳定，特别是离退休退养职工的稳定工作，加强了沟通联系机制。坚持积极疏导、慎重稳妥、耐心细致的工作，努力做好信访群访和来访人的思想工作。

坚持执行民主集中制，自觉维护好班子的团结统一。始终把维护班子团结作为搞好工作的前提条件，对自己分管的工作，及时向主要领导汇报、沟通，对其他领导分管的工作，主动

配合协作。和班子成员工作沟通，心往一处想，劲往一处使，互相补台工作。针对改革和企业重大问题，支持维护和落实领导班子民主决策事项。在分管工作中保证了各项决策和工作部署的贯彻实施。工作中注重讲原则、讲大局、讲团结，相互支持理解，为努力营造上下协调、干群和谐的工作环境发挥应尽的作用。

### 三、问题不足及改进措施

在发电公司组建后的新情况面前，特别是在以经营效益为中心的转变上，意识还要增强、需要在实际工作上加大观念转变的力度。在组织引导广大职工转变观念、统一思想、形势任务的宣传发动上发挥作用不够；在应对急剧变化的内外部环境条件，积极参与生产经营管理工作上发挥作用不够；在深入细致的把握工作大局、推动有效工作上还不够。需要在今后工作上注意改进加强。

在经营管理方面需要努力学习，提高对现代企业管理和企业经营管理更深的了解，需要进一步加强这方面学习的自觉性和主动性。向实践学习、向这方面的专家和同志学习，提高自身的工作能力。在工作中有急躁情绪。表现在对工作的思考上、对工作的把握上、有时显得急进，需要加以注意克服。

此致

敬礼！

我是今年4月份正式到宣传科担任文化干事的，作为文化干事，我的主要工作职责：一是根据上级首长、机关的指示精神和我旅文化活动的总体规划，指导旅里和连队的俱乐部建设；二是了解和掌握我旅各单位文化活动开展情况，发现问题，解决问题；三是负责组织协调旅里各项大型活动的开展；四是负责组织和参加上级举行的文体活动和上报我旅文化活动开展情况。任职近一年以来，在部领导、科领导及周围同志

们的关心与帮助下，较好地完成了我的本职工作。现将我履行文化干事职责过程中的学习、工作和生活情况向在座的各级领导和同志们做一简要汇报：

## 一、认认真真学习，用丰富知识来武装自己的头脑。

学习已经成为时代发展的主流，它已不在是一时的事，而是一生的事；学习也不是可有可无的，而是我们生存生活的必须。这就要求我们，无论什么时候，无论从事什么样的工作都必须加强学习，用知识来武装自己的头脑，只有这样我们才能利用所学知识，来解决工作和生活中所遇到的问题。进入机关工作一年来，我深刻体会到要想成为一名合格的政治机关干部，必须过好学习关。首先加强了政治理论的学习。政治机关的干部首先要讲政治，根据职责的要求，我认真学习了马列主义、毛泽东思想、在学校的时候，我对政治理论的学习抓的不够紧，只想到做为学生把学习搞好就行了，没有把它上升到一定的高度来认识，致使理论学习一直成为我学习中的薄弱环节。到政治机关工作以后，我认识到理论学习的重要性，如何坚定我们的政治立场，增强自己的政治敏锐性和政治鉴别力，从而提高自身拒腐防变的能力，都是通过政治理论的学习，用知识武装头脑才能达到的。通过一年的学习，我认为自己较以前相比在思想觉悟上成熟了许多，在理解问题、分析问题也上成熟了许多。其次抓紧了机关业务的学习。到机关工作以来，我积极参加部里组织的业务学习，印象最深的、对我影响的是，周主任组织我们学习的一篇“领导干部要做到静、净、敬”，通过对这篇文章的学习，我认识到在任何情况下，要保持平静的心态，守住心性、耐住寂寞，心不静无以言学，只有在不断学习、不断积累、不断实践中，才能不断提高。并在以部里组织学习为挈机，加班加点学习业务知识，不耻下问，虚心向身边的领导和同事请教，边干边学，在平时工作中随时总结工作中的成功经验和失败教训，在办文、办会、办事能力方面也有了很大提高。再次加强了专业知识的学习。作为文化干事，我认为自己除了履行政治机关干部的共同时，还应履行我的工作职

即对全旅文化活动的开展给予具体指导。在一些人的眼中，部队的'文化工作无非就是唱唱歌，跳跳舞，其实不然，要当好一名合格的文化干事，必须懂得一定的专业知识，也就是要在吹拉弹唱、打球照相上下功夫，只有自己有了过硬的专业本领，才可以对基层连队的文化活动加以指导，因此一年来，我根据我旅文化开展的实际情况，在学校专业知识学习的基础上，注重对球类裁判、基层文体活动如何开展等知识的学习，努力提高自己的专业水平。

## 二、勤勤恳恳工作，完成上级交给的各项任务

### （一）参与组织了旅里的各项大型文体活动。

根据今年我旅文化活动计划安排，年初参加了春节文艺晚会和兵种部庆祝建党80周年的文艺调演，组织了足球、篮球比赛和歌咏比赛等大型活动。这些活动的开展，大大丰富了我旅官兵的业余文化生活，陶冶了官兵的情操，鼓舞了官兵的斗志。

### （二）深入基层指导连队的文体活动

一年来，我始终坚持为基层官兵服务的思想，对基层文化活动的开展进行指导。8月份旅里组织歌咏比赛前，我到营里一边教他们如何选歌、如何教歌、指挥，如何编排歌咏活动，又一边为基层培养文艺骨干。如何开展好基层文化活动，骨干的作用至关重要。同时认真对待基层上报的文体活动计划，把它当作了解基层开展活动情况的窗口，及时解决基层在开展文体活动中所遇到的问题，为基层提供有关文体活动的资料。

通过一年来的工作，我的体会是：

一是做为一名文化干事，必须要做到心要细、手要勤、动作要快。刚到科里来的时候，对组织大型活动没有任何经验，

有一次要去三部观看演出，科长让我拿摄像机去录象，做为资料保留起来，结果因为我的粗心，没有及时与赵干事协调好，到下午要出发前才发现摄像机锁在录象室拿不出来，科长狠狠地批评了我。通过这件事情之后，我时刻提醒自己，工作一定要细心，在每组织一项活动前，认真筹划，对于不懂的地方或把握不准的地方，虚心向有经验的同事请教，组织活动中才尽可能地避免出现漏洞。提起今年我旅的文化活动，要说最成功的一件事是什么，我觉得我比较满意应该算是篮球比赛，今年的篮球比赛有这样的一个特点，就是天气炎热，比赛时间长，裁判员队伍薄弱，针对这些情况，我们将比赛时间大部分安排在晚上，同时在两个场地进行，裁判员和工作人员都是我们一边比赛一边培训，别看这一场小小的比赛，这当中的工作还真是不少，派车、通知人员到位、准备比赛器材、布置场地、协调车辆等等，以及处理好比赛过程中的突发事情。为了不让自己再犯以前的错误，我就随身带着一个小本，想起什么事就随时记下来，每次比赛回来后，都是10点多钟了，临睡前我都要想想明天比赛应该准备什么，为了不忘我还是记下来，就这样篮球比赛在有条不紊中结束了。在这次比赛结束后我总结出，要想干好工作必须要细心、要勤快、要有责任心。二是注意搞好总结。每项工作结束后，我都会认真反思自己在这项活动中，什么地方做的对，什么地方做的不对，特别对工作中存在的问题，我会认真思考在以后的活动中将如何去避免，以便在以后更好的开展工作。

### 三、踏踏实实做人，积极协调好各种关系

在工作和生活当中，我始终本着“以诚相待”的原则，不管是对领导、对基层还是对同事，从来没有门难进、脸难看、事难办的现象。积极处理好各种业务关系，我们科组织各项活动特别多，所以我在组织每一次活动时，都能够谦虚谨慎、礼貌待人，任何一项活动成功开展都与其它科室的支持是分不开的。在生活上我能做到严格遵守条令条例及各项规章制度，尊重领导，团结同志，积极主动的干好科里的大小工作，

严格落实一日生活制度。

总之，回顾自己任职一年来履行职责的情况，还是称职的，较好地完成了领导交给的各项任务。

尽管我在这一年来取得了一些成绩，但与文化干事职责对照，还存在一些问题。一是我对学习抓的还不够，存在着感兴趣的才去学，不感兴趣就不学的现象。二是业务能力有待提高，与前几任文化干事相比，我在这方面还有待于加强。三是对基层如何开展文化活动缺乏主动性引导，深入基层次数比较少。四是文字表达能力有待于提高。

通过这次总结，看到了我存在的问题，使我更看到自己的责任。今后，我决心不辜负各级领导和同志们对我的期望，严格履行职责，不断巩固和发展已经取得的成绩为我旅文化工作的开展作出更大的贡献。

一个学期已过去，新的学期即将来临，在这半年里我深刻体会到了做老师的艰辛和快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每一个学生身上。一个学期的工作已经结束，收获不少，下面我对上学期的工作作如下述职，为新学期的工作确立新的目标。

## 一、教学工作：

1、平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果，针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，

及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

4、课余时间广泛涉猎各种知识，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，同时不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务。

## 二、班主任工作：

在工作中我一直把培优扶差作为教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们看扁，树立起他们的信心和激发他们学习的兴趣。最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师，让他们组成一帮一小组，这样一来大家学起来非常起劲，进步也很快。而对于调皮、好动的学生，我就耐心地跟他们做思想工作，耐心的、慢慢的转化他们，使他们能够做到上课能遵守纪律，并且非常积极回答问题。

另外，在班主任工作方面，我还非常重视学生的思想教育工作。利用各种机会对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。

通过这学期在课堂中的实践，以及课余时间的总结，我发现还有许多有待解决的问题：

1、把数学课上得像语文课一样既有人文精神、生动有趣、又有很浓的数学味道。

2、对于一些后进生，学习兴趣不高，作业不能自觉完成，还没有找到行之有效的方法。

3、对于后进生辅导工作由于时间问题或其它原因经常还不到位。

教育工作，是一份常做常新、永无止境的工作。在以后的工作中我将一如既往用心去教诲我的学生，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。希望在以后的工作中能发扬优点，克服不足，总结经验教训，使教学工作更上一层楼。

在过去的一学期里我深刻体会到了作为一名教师的艰辛和快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每一个学生身上。一年的工作已经结束，一直以来坚持以体现“学生为本”的办学理念为主要任务，收获不少。为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人就这一年的工作总结如下：

## 一、思想认识

本人能认真学习党的路线、方针和政策。热爱党的教育事业，热爱本职工作，全面贯彻教育方针，加强自我修养，真正做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。特别是在此期间，我努力地学习政治理论，积极参加学校组织的一系列政治活动，将学到的理论知识切实运用到工作实践中。一年来，我服从学校的工作安排，配合领导和各位同事做好校内的各项工作。对待工作任劳任怨，体现了一个人民教师良好的工作作风和道德风范。每当接到领导下达的任务，我总是不折不扣地完成，并能虚心听取他人的批评意见，对自己的不足加以改进。我相信在以后的工作学习中，我会在组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。

## 二、教学工作

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重。为了提高自



己的教学水平，在教学过程中坚持经常听课，从中学习其他老师的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的教师。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。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，广泛涉猎各种知识，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和思想觉悟，并顺利完成教育教学工作任务。

教书育人是塑造灵魂的综合艺术。在课程改革推进的今天，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将立足实际，认真分析和研究好教材大纲，研究好学生，不辜负学校领导、师生的期望，创造性地搞好信息技术课的教学，使我们的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为学院美好的明天奉献自己的力量。

一年来，在上级的正确领导下，自己严格按照相关要求，紧紧围绕奋斗目标，开拓创新，履职尽责，保增长、促发展、抓稳定，全面完成年初的各项目标任务。现将自己一年来履职情况汇报如下：

## 一、注重学习，提高能力

学习是进步的阶梯，是立身之本、工作之基，也是提高领导水平和能力的重要途径。多年的工作经历使自己越来越深刻地认识到，要全面推动工作更好更快地进展，要在工作中更准确地把握规律性，增强预见性，减少盲目性，克服片面性，关键要靠学习来保证。为此，一年多来，自己始终坚持把政治理论学习和业务知识学习作为重要任务来对待，认真钻研了各种法律法规以及各种科技文化知识。在加强自学的同时，要求班子成员白天“走、干、讲”、晚上“读、写、想”。通过深入扎实地学习，使自己的政策理论水平得到极大提升，强化了公仆意识和宗旨意识，提高了政治敏锐性和鉴别力，

有效地推动了各项工作的顺利进展。

## 二、攻坚克难，促进工作

自己一直认为，工作是实现个人价值的平台。不论从事什么工作，处在什么岗位，要干就要干好，干出特色、干出亮点、干出成效，只有这样，才能对得起组织、对得起人民。今年以来，在上级的正确领导下，在班子成员的相互配合下，面对新形势、新任务、新要求，自己在宏观上把握大局，掌握科学领导艺术，根据班子成员特长，及时调整分工，充分调动、发挥班子成员的积极性。

支持、鼓励干部大胆干事、勇于干事，为干部干事提供良好的发展平台。同时，结合各部门、站所的行业性质，有针对性地提出抓落实、促发展的措施和办法，指导督促分管部门围绕全年的各项目标任务，一心一意干事业，岗位创优见行动，坚持不懈抓落实，实现了各项工作任务的大跨越。

## 三、廉洁自律，树立形象

作为一名领导干部，无论是工作还是生活中，自己都一贯高标准，严要求，一直把“正人先正己”、“公生明、廉生威”等廉政警言作为自己的座右铭，时时处处做到头脑清，立身正、行为端、用权公，自省、自警、自励，慎权、慎独，用自己的一身正气促使整个干部队伍形成廉洁勤政的好风气。

一年来，自己严格遵守领导干部廉洁自律若干规定，在公务用车、手机通讯等方面从严要求，按章办事，注重节约，从不乱花公家一分钱；在公务接待方面，按规定标准办事，坚决反对铺张浪费，大手大脚；在下村指导工作、调研中，轻车从简，尽量回机关灶用餐，不给村级添负担。一年来，自己从未收受任何单位、个人的现金、有价证券，从未利用职务之便，为个人谋私利，同时，对身边的工作人员和家属严格要求，未发生过任何不廉洁行为。

总之，一年来，在上级的正确领导下，在班子成员及镇村干部的共同努力下，我所履职的各项工作克服了比预料大的困难，各项工作取得了一定成效，但存在些许缺点和问题，工作上有许多细节，亟待改进和加强，我诚心希望组织和同志们多给我批评指导，并在工作上一如既往的关心支持，帮助我努力把今后的工作做得更好，促进经济和各项事业又快又好发展。

## 校长年度述职报告个人总结篇五

尊敬的领导：

您好！

\_\_年的一年已经过去，新的挑战又在眼前。在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在一年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

销售年度述职报告个人总结篇3

## 校长年度述职报告个人总结篇六

尊敬的领导：

20\_\_\_\_年是不平凡的一年，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。一年来日子过得忙碌而又充实，回首来路，我无愧于20\_\_\_\_年。在领导的关心、各位同仁的帮助下，我圆满完成了本学年的各项任务，当然在过去的一年里有许多值得总结和反思的地方，现作一小结，以寄未来。

### 一、教学工作

本学年我带的是\_\_年级英语课，由于原来一直当班主任带的是语文课，所以在英语方面还是有些薄弱，为了在最短的时间里驾驭英语，在课堂上运用得心应手，我刻苦钻研教材，遇到不会的问题及时向其他英语教师请教。由于我所带的是低年级的孩子，他们没有英语基础，所以我要不停地为他们范读、领读，一个字母一个字母教他们书写、发音，在课堂上我常常读得唇焦口燥、嗓子沙哑，但是为了孩子们能多掌握一点知识我毫无怨言。此外，在教好本科目的同时，我还努力配合班主任做好班级的养成教育工作，使低年级的孩子尽快走向正规。

### 二、安全法制工作

#### 1、安全

安全维系着学校的一些正常工作，学校共有\_\_\_\_个教学

班，\_\_\_\_多名学生，每天上下楼梯，上学下学的安全成了学校的重中之重。“安全高于一切，责任重于泰山”在接受这项工作的那一天，我就暗暗告诫自己，一定要踏踏实实地工作，认认真真地负责，替校长分忧、对孩子负责、让家长放心。如果没有特殊情况，我每天一定是早早来到学校，看看楼梯口、校门口是否有学生早来，看看是否有老师忘了值班，如果有，我就替他顶一会儿，有时候老师们见到我站在岗上都关切的问一句：“怎么又该你值班了？”此时，我只是对他们报之一笑。放学了，我要看一下今天该谁带班，有没有人督促静校。这些看起来不起眼的小事儿，常常牵扯了我很大的精力，但我心甘情愿，无怨无悔，因为安全是我的工作，平安是我的心愿。安排值班、督促值班、检查值班，已经成了我的一种习惯，成为了我学校生活中的一部分。由于大家的共同努力，20\_\_\_\_全年无事故平平安安度过了365天，在此我感谢大家对安全工作的支持。在紧张的工作之余，在政教处全体同仁的帮助下，我又系统整理了一套安全资料档案，20\_\_\_\_年通过安全法规处检查。

## 2、法制

学校规模不断扩大，学生人数也越来越多，这就给管理带来了一定的压力和困难。大孩子拦路给小孩子要钱，有的学生引领校外学生打群架，一度让老师、家长头痛，在崔爱香校长的领导下，我积极和班主任一道调查、解决，把不良习气扼制在初期阶段。除此之外，我还经常配合班主任一起排摸班内管制刀具，预防恶性打架斗殴事件。孩子是家庭的希望，学生是祖国的未来，我协助班主任和任课教师做好学生的思想教育，让他们知法、懂法、守法，做一个德、智、体全面发展的优秀学生。

## 3、依法治校工作

在领导的关心和支持下、在各位同仁的大力协助下，我校有成功地举办了法制安全文化节。组织全体教师学习有关法律

法规，邀请法制校外辅导员给全校师生做法制讲座。随着依法治校工作的推进，学校校长、老师、学生的法制观念增强了、依法办事能力提高了，形成符合法治精神的育人环境也改善了，学生、教师、学校的合法权益也得到了维护，保证了国家教育方针和学校各项工作的顺利实施，由于依法治校工作的突出，我校被命名为省依法治校示范校，在大家的共同努力下，我校依法治校工作顺利而稳定。

### 三、文字资料工作

随着知名度的提高，学校的文字资料越来越多，根据需要学校又专门成立了写作小组。作为写作组的组长，我积极协助领导起草学校重要报告及汇报材料，帮助写作小组成员整理各种资料和稿件。一年来本人先后为两起校报撰写总领文章；为大型活动撰写领导发言稿；为读书节、法制安全节撰写解说词；和\_\_\_\_校长一同为“双爱好”工作写脚本；为安全文明校园、省依法治校示范校写汇报材料；为校园周边环境安全隐患向区、局领导起草报告，撰写方案；为周边建筑安全隐患起草方案；为\_\_\_\_同学量体裁衣撰写讲故事稿件，并辅导\_\_\_\_同学参加全国读书、讲故事大赛，\_\_\_\_同学夺得\_\_\_\_市一等奖。

### 四、关心下一代工作

孩子的教育是一项巨大的工程，要想使这项工程更好地去完成，那么就需要家庭教育与学校教育形成合力，因此各校的家校工作也是日新月异。我校更是突飞猛进，于20\_\_\_\_年\_\_月成立了家长学校，\_\_年级\_\_多名学生的家长入了校，走在了全区的前列。由于我校家校工作的扎实和突出，\_\_\_\_已将我校推荐为省家长学校示范校。20\_\_\_\_年协助\_\_\_\_主任把学校的家长学校工作进一步推向深入，使这项工作扎实稳健的开展下去。成绩已经成为过去，未来将会迎接更新的挑战。今后我仍需更加努力，勤奋工作，虚心向有经验的教师学习，克服工作中的不足，积极拼搏，锐意进取，使自己在各方面更加出色。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

个人年度总结述职报告5

## 校长年度述职报告个人总结篇七

本级组教师平时在本职岗位上勤勤恳恳、任劳任怨，不计较个人得失，始终如一，教师之间互相配合，诚心实意地交流思想，寻求共识，认真讨论年级组中、班级工作中出现的各种问题，在平等协商的气氛中提出问题、发现问题、解决问题。老教师以身作则，做好新教师的带头作用。青年教师朝气蓬勃，刻苦好学，勤奋工作。在年级工作中勇挑重担。除此以外，我还经常关心老师们的生活。总之，我们年级教师与教师之间形成了团结协助，相互尊重和信任的氛围。

## 校长年度述职报告个人总结篇八

各位领导、各位同事：你们好！

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面



临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也

经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售\_奠定基础。现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

20\_\_年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

销售年度述职报告个人总结篇4