

述德述廉述职报告(模板5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。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

述德述廉述职报告篇一

尊敬的领导：

2021年在院领导的关心支持下，在同志的帮助配合下，紧紧围绕党组年初确定的工作目标，恪尽职守，扎实工作，较全面地履行了岗位职责，较好地完成了各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、作风等情况述职如下：

由于岗位的特殊性，分管办公室文字综合工作，主观对政治理论和业务素质要求相对比较严格，客观上要求自己要不断加强学习，夯实理论基础、熟练掌握领会上级院的决策部署和政策文件精神，工作中能与同志们团结一致，打成一片，做到了吃透“上情”，摸清“下情”。因此，一年来，我能够自觉养成勤于学习的习惯，除坚持参加院里的正常工作外，抽时间、挤时间，每天坚持看书读报，浏览xx网页、关注新闻动态，利用业余时间加班加点学习理论知识和法律知识，不断丰富自己、提高自己，在思想上、行动上与党组保持高度一致，同时，积极撰写宣传信息调研，先后在市x网、x周报、电视台上发表信息调研。

今年以来，工作积极主动，勤勤肯肯，兢兢业业，不论是院领导交办的任务，还是办公室分配的工作，或是自己预见需要做的事情，我都能够做到一丝不苟，统筹兼顾，有条不紊，认真负责地去把每一件事情干好。

一是我秉承不计个人得失，爱岗敬业，工作中踏实肯干，生活中乐观待人待事，早一点上班，晚一点离开，用延长工作时间，为自己充电，提高工作能力；用延长工作时间，把工作做深、做细、做精、使自己满意，让领导放心。

二是认真搞好统计报表和机要收发工作，每月按时上报统计报表，对报表中存在的问题，能够虚心请教，认真纠正，定期搞好统计报表分析，用事实说明道理，用数字说明问题，受到了市院的表彰。同时，在机要收发上，认真学习操作规程，熟练掌握操作技能，严格落实保密规定，及时准确收发机要文件，为领导及时掌握上级精神，提供可靠的政治保障。

三是积极开展人民监督员工作。一年来先后组织二次召开人民监督员会议，组织人民监督员学习有关法律知识、使人民监督员学法、用法、懂法。积极与人民监督员沟通，对本院“三类案件”、“五种情形”适时进行监督，由于采用的方法、措施得当，文书制作标准规范，得到了人民监督员对xx工作的肯定。同时，我院召开的“三类案件”、“五种情形”的做法被市院做为样本在全市推广。

四是积极开展宣传调研活动，为改变我院宣传调研的落后局面，按照领导的意图，对宣传信息调研任务进行分解，落实到干警，随时调度，适时进行通报，及时兑现奖惩，有力地促进了宣传信息调研工作的开展。

五是加强内部团结，注重协调配合；一年来按照办公室的工作分工，我和x主任□x主任以及其他同志，相互配合，密切协作，做到分工不分家，遇事一齐抓，站在前干在前，圆满完成院党组交给的各项工作任务。

六是积极开展批评与自我批评，不断修正自己，提高自己，尽最大努力完成好党组交给的工作任务。

办公室的主要职能是参与政务、管理事务、搞好服务，归根

到底是为领导、为科室、为干警提供优质服务。因此，今年以来，我把提高服务质量作为工作的立足点，尽心尽责干好本职工作，努力为领导、为科室、为干警提供尽可能好的服务。认真做好上传下达工作，办公室无小事，尤其是在领导身边工作，要做到事无巨细、不遗不漏，逐一落实。一方面，认真分析、领会、把握领导工作的重点，围绕领导的工作思路，通过办公室的“枢纽”作用，做好上“情”下“达”工作，体现领导的工作意图。另一方面，通过督查落实，及时掌握工作落实情况，做好下“情”上“传”工作，使领导及时了解各项工作的进展情况。

在努力工作，改造客观世界的同时，自己能够不断加强主观世界的改造，注重党性锻炼，树立正确的世界观、人生观、价值观，构筑牢固的思想道德防线。在学习、工作和生活中，能够从我做起、从小事做起，从现在做起，防微杜渐，对公家的一事一物，一草一木，做到不贪不沾；能够正确对待荣誉、地位，摆正自己位置，以大局为重，大事讲原则，小事讲风格，规范自己的言行，做到自省、自重、自警、自励；能够遵守公共财务使用有关规定，不损公肥私。

知不足而奋进是我的追求，行不止塑品德是我的目标。我虽然做了些工作，但离党组的要求和同志们的期望还有很大的差距。一是开拓性、创造性工作不够，有求稳怕变的思想；二是主动性仍显不够，职能作用没有充分发挥；三是理论学习和专业知识的学习需要进一步加强；四是参谋助手作用发挥不够。为此我要以此次述职为契机，虚心接受领导和同志们的批评和帮助，努力学习，勤奋工作，以良好的精神风貌，扎实的工作作风干好今后的各项工作。

述职人□xxx

20xx年x月x日

述德述廉述职报告篇二

20__年已经过去了，在上个月底我们公司也开了一年的销售会议，公司领导在会议上也做了一年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自我一年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下一年的工作。此刻我对我这一年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动进取，力求按时按量完成任务。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面

前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

销售员述德述廉述职报告篇2

述德述廉述职报告篇三

半年来，我积极参加教研组的每一次主题活动，活动过程中认真做好笔记或听课记录。转变思想，积极探索，改革教学，把新课程标准的新思想、新理念和设想结合起来。下面是我在本学期教研工作方面的收获：

一、实在每一次的教研活动

都在实践与理论的交流中实实在在地展开，让我在与同伴的研讨中发现问题、理解问题、寻找解决问题的策略。在聆听别人课堂教学的同时收获着自己的课堂，收获着应对棘手问题的经验和方法，收获着太多太多的真知灼见。

二、细致当开展课堂教研活动，每次课堂教学后，我们都进行评课研讨

在研讨中，每位教师都能够从细微处发现课堂教学的成败，在教研中，老师们提出了练习题设计的难易程度、练习题量的多少，创设情境应符合学生的认知特点和年龄特点，课件

的使用要为学生的学习服务，教师所提的问题要注意技巧性……教学中的每一句话，每一个字都在大家的言论中被提炼出来，使我们畅所欲言的时都能吸收他人的提问关键处，使我们听课、评课的水平再上一个高度。

三、自我提升教研

1、 课堂教学，关注学生，形成自己的教学风格每位教师都是课堂教学的实践者，为保证新课程标准的落实，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的学习环境，把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分发展作为教学改革的基本指导思想，把语文教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程。在平时教学中重视关注学生，与学生的交流，从容对待课堂中出现的每一个问题，同时要发挥自己的长处，形成自己独特的教学风格。

2、 课堂之外，多学习，多反思，多总结在教学中逐渐地形成了自己的风格，日渐成熟时不忘积极进行理论探索，实现实践与理论的相辅相成。一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把教学工作搞得更好。

教师述德述廉述职报告篇2

述德述廉述职报告篇四

初来__时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。现就今年上半年的工作做如下总结：

一、万事开头难

每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时候，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要

这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性

助理工作其实需要做很多繁琐的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强

当领导和同事需要在规定的时间内让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识

就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道

做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你

的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、尽量把事情做得详细一些

这样对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

销售员述德述廉述职报告篇3

述德述廉述职报告篇五

本人自20xx年9月被评为“温州市首届学科骨干教师”，至今已有4年。4年来，我坚守教育教学的岗位，履行教书育人的天职，在各方面积极进取，不断提高自我。现在向各位领导和教师作如下述职：

本人坚持四项基本原则，拥护中国共产党的领导，忠诚人民的教育事业，淡泊名利，廉洁从教；敬业爱岗，乐于奉献；服从组织，团结协作；为人师表，热爱学生。工作中始终做到想学校之所想，想学生之所想，自觉维护学校的利益与形象，教育教学中坚持以人为本的理念。

任现职以来，我一直担任学校体育与健康的课堂教学工作，课后带校男子篮球队训练，经过悉心指导，2007、2009年夺得瑞安市高中生篮球赛冠军，此外2009年我带的网球队参加温州市第十四届运动会青少年网球比赛，获得2块银牌和5块铜牌的好成绩，我输送的董万胜学生，在2006年获得全国冠军，并代表中国参加了2008年北京奥运会。由于成绩显著，我被评为2005—2008年温州市群众体育先进个

人；2007、2009年被评为优秀教练员。

作为一名体育教师，我一直坚守在课堂教学第一线，专研教材，转变教学观念，改革教学方法和手段，在新课程改革下，取得了优异的成绩。1996年被评为校级教坛新秀；1997年被评为莘城镇先进教师；2000、2003、2006年被评为校级优秀教师；2004年获得温州市书面评课二等奖；2005年获得瑞安市案例比赛二等奖；2005年获得瑞安市写教案比赛一等奖；2005年获得瑞安市优质课比赛一等奖；2006年获得温州市优质课比赛一等奖；2006年被评为温州市体育学科骨干教师。

在完成一般教育教学任务的同时，我还积极参加体育科研活动，积极撰写理论文章，其中《新课程理念下的场地器材开发与利用》、《中学体育教师对体育学习方法指导现状的分析》、等4篇教育教学论文分别发表在《丽水学院报》、《教研理论》、《浙江职业技术教育》、《中国教育与发展》杂志上。《职业中专学生参加课外体育活动的现状及对策研究》、《体育与健康课程实施中的教师指导方法研究》、《瑞安市体育教师地位的现状及其对策研究》等多篇教育教学论文获得温州市、瑞安市论文评比一等奖、二等奖和三等奖。另外，我还担任瑞安市职教体育学科中心组组长的工作，为学校的体育工作的改革与发展做了大量而具体的工作。

如果这次我能够幸运通过温州市学科骨干教师的考核，我依然满怀热情，执着而真诚地在教书育人这块园地里辛勤地耕耘，为学校的发展继续贡献自己的力量。主要设想有：

(一)加强理论学习，用先进的教育教学理念来充实自己，提高自己，努力使自己在教学中能够高屋建瓴、游刃有余。

(二)加强教育教学研究，敏感地捕捉教育教学实践中出现的事件、案例、体会、教训，并通过不断总结，进行抽象、概括，形成一些理论性的东西。

(三)继续探索体育课堂教学的改革与发展，使之与时俱进，能适应经济社会发展的需求。

各位领导、各位老师，四年来的工作，我是认真、努力、务实的；而四年来取得的成绩，离不开学校领导的关心与支持，离不开全体老师的协作与帮助，在此我向各位表示衷心的感谢！并恳请各位对我的缺点与不足多提宝贵的意见。

述职结束，谢谢大家！