

# 最新个人年终述职报告(精选9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 个人年终述职报告篇一

尊敬的领导:

本人于20xx年毕业于进入临床[]20xx年晋升为主治医师,回眸过去的工作、学习、生活既辛苦、忙碌,又让人感到充实和自豪。现将任职以来的工作情况总结如下:

晋升为主治医师是独立开展工作的开始,为迅速提高自己的诊疗技术,前两年本人一直在急诊科工作,急诊工作的锻炼使我迅速提高对急危重症的认识和抢救水平,能熟练处理好急性左心衰、急性冠脉综合症、支气管哮喘发作、高血压急症、癫痫大发作、上消化道大出血、大咯血等内科急症;同时能熟练地进行心肺脑复苏的抢救。

在工作中,本人深切的认识到一个合格的内科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平,不断加强业务理论学习,阅读大量医学杂志及书刊,坚持写读书心得和综述,踊跃参加医学专业网络论坛,经常参加各种学术会议,从而开阔了视野,扩大了知识面。及时应用新的理论知识指导业务工作,能熟练掌握内科各系统的常见病、多发病及的诊治技术,同时也能处理各系统的常见病及各种急危重症及疑难病症如心脏骤停、药物中毒、昏迷等等,工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程,在最大程度上避免了误诊差错事故的发生。我的信念是尽自己最大努力做好本职

工作，解除病人痛疾。

临床工作离不开科研，同时我也希望自己有所创新，并开展了以脑卒中为主题的系列研究，针对脑卒中发病后肢体瘫痪后遗症多，且发病年龄高，治愈率低，申报了《强制性运动疗法治疗脑卒中偏瘫的临床应用》课题，提出使用强制性运动疗法加强肢体康复，在康复治疗中发现强制性运动治疗对上肢运动功能恢复疗效较好，但对下肢功能恢复与一般康复治疗区别不大，故又提出《脑卒中下肢偏瘫病人踏车运动疗法临床分析》的相关研究，采用踏车运动治疗患侧下肢，并且取得较好疗效，经过一年多的努力攻关，最终完成课题，在临床推广中使我深深体会到医学研究的艰辛，虽然我的课题已取得阶段性结果，但治疗脑卒中是一项长期工作，希望在今后的工作中有更多建树。

自任职以来非常注重人才的培养，积极开展对下级医师的指导工作，培训下级医师进行各种常用内科操作，规范三级查访制度，提高下级医师对常见病、多发病的诊治水平，多次组织院内讲座，规范各种常规操作技能，真正发挥了业务骨干作用。

希望自己能通过这次晋升评审，使自己的业务工作更上一层楼，做一个优秀的内科医生。

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

## 个人年终述职报告篇二

尊敬的领导：

20xx年至今任供气车间副主任，从事工艺管理工作，不断摸索工艺运行条件，对入炉煤比例的掺烧，从入炉煤风蒸汽这三大条件的配比上开展工作，在确保炉况xx小时稳定的基础上，积极摸索炉况运行条件，为进一步降低消耗和生产成本奠定了基础，在担任车间跨班长，值班长期间，坚持从细节入手，观察条件的细微变化进行及时的调整，对白煤消耗实行每x小时一结算和控制，消耗降低明显，在担任车间主任期间紧紧围绕节能降耗，炉况安全稳定经济运行这条主线扎实的开展工作。现将一年来的工作情况汇总如下：

牢固实力安全第一的主导思想，坚持事前策划，履行身身工作职责，周密部署，严格对方案进行评审、统计，注意细节，确保工艺设备的安全稳定运行，在实际生产运行中对工艺进行不断改进，杜绝工艺安全事故的发生。

20xx年在一系列试烧粒度煤，成功为集团的造气炉用煤摸索出了一条新的途径，同时也降低了消耗和合成氨生产成本，但是的煤耗基本控制在xx公斤左右，由于试烧粒度煤的成功，消耗有明显降低，基本控制早xx公斤左右，后来在全集团推广掺烧粒度煤，至今一直在掺烧运行。

随着成本控制理念的逐步深入，为了更好地降低合成氨生产成本，造气的入炉煤原料成本尤为重要，所以在原料煤商要有一个新的突破，我们在集团和厂领导的带领下，逐渐摸索型煤掺烧的工艺运行条件，工艺调整的思路主要是根据入炉煤质进行，结合风压、电流的变化，对入炉蒸汽和风机风挡进行及时调整，在煤球掺烧时间过程中逐渐形成了“小负荷、大蒸汽”的工艺调整思想。在确保炉况稳定的基础上掺烧量逐步增加，煤球掺烧技术有了很大程度的提高，有原来的xx

到现在的xx□炉况的稳定程度得到了控制，掺烧的工艺条件日益成熟，使合成氨生产成本得到了进一步的降低。

在炉况管理上，始终坚持“炉况长周期安全稳定运行”及“技能降耗”这一主题开展工作。针对入炉煤的特点，积极摸索工艺运行条件，并制定符合实际的工艺指标。加大炉温考核监督力度，从分挖掘内部潜力，调动员工的积极性，确保了炉况长周期安全稳定运行，使白煤小号得到了有效的控制，多次刷新历史水平。

对某些危险源的辨识，特别是盐夹套造气炉的危险源辨识不到位，存在一定的缺陷。还需在这方面很下功夫。在实践的过程中，不断积累和完善应急事故预案的编写及演练，由于自身文化水平的限制对一些新技术、新工艺不能及时有效的全面掌握和有效利用，对节能降耗工作不够到位，还需要进一步的努力。

在今后的工艺管理中，在确保安全的前提下，力求有所创新：在造气用煤方面不断学习新技术摸索新工艺，为集团合成氨的有效降低服务，完善各类应急预案的编写、演练。

回顾这一年的工作，虽然取得了一些成绩，但是面对当前的经济形势，我深深的感觉到甘为的重要性，我为能成为一名造气岗位的高级技工而自豪，造气是合成氨生产的龙头岗位，是企业成本控制的最要岗位，造气岗位运行的好坏，直接影响着企业的运行质量，我作为一名造气岗位的高级技师将不断努力，摸索造气新工艺和新技术，总结运行经验，做好节能降耗工作，为企业的经济运行做出新的贡献。

此致

敬礼！

XXX

# 个人年终述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

20xx年x月x日至今，我进xx啤酒有限公司已有两年多了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。

我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

（一）学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识和较强的数字运用能力。

（二）做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

（三）开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

## 个人年终述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

时间如流水，转眼间20xx年就已经快结束了，在上个月底我们公司也开了20xx年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，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己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20xx年的工作。

现在我对20xx年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，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，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、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，从而达到销售的目的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

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最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

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，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，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，然后再承诺一定能帮他解决问题，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，但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。

人要不断的学习才能进步。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

能力；再有时间还可以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。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在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。只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判断，遇到问题才能随机应变。

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

## 个人年终述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

回首一年的光阴，回想一年的教学管理工作，内心有很多话想说，在老师和学生的配合下，我圆满的完成了这一年的工作。

整理一下思路，大体上归纳为五部分：

一、毕业班工作；

二、初xx招生工作；

三、教师队伍建设；

四、信息技术工作；

五、教学常规管理工作，



从这五方面入手向各位领导、同事汇报如下：

去年的毕业班是xx级，xx个教学班xx名学生，全体领导和教师倾注了很大精力□xx级全体师生经过一年的奋力拼搏，取得了中考一批录取xx人的好成绩，占全县一批总人数的xx%□一批升重点率xx%□成绩另人满意，总结毕业班的管理工作有几点很值得一提。

- 1、班主任班级管理到位、及时、得当□xx级初xx的一年内，每位班主任早到晚归到底有多次，谁也说不清。做了多少工作，从她们谈起xx级就湿润的眼眶中看得一清二楚。
- 2、老师、学生、家长、领导四方配合得好，学生会、家长会、教师会、班主任会到底开了多少次无法统计，但招之即来，到会认真听，散会马上落实，雷厉风行，团结一致，使xx级学生学风正，考风正。
- 3、后期管理抓得紧、吸取xx级的教训，老师们对学生考前和考中的管理格外重视，每位老师都步行跟考、到现在还记忆犹新。
- 4、奖励措施发挥了较好的作用，对教师的奖励有利于团结协作，对学生的奖励提高了学生争先恐后的竞争意识。
- 5、中考信息摸得不错，尤其是上学期，仅去xx摸信息就xx次，各种中考资料代表了中考的出题方向，对教学的指导作用不可低估。
- 6、注重了学生应考能力的训练，年后的月考，老师们狠抓考风，注重考后分析，对科学施教、平静应考起到了很好的作用。

xx年xx新生的招生工作圆满完成，招收新生xx人，是xx中学

历届招生人数最多，质量最好的一届，也是经济效益较好的一年，取得这样的成绩，主要做了以下五件事：

1、大张旗鼓的宣传发动：宣传的'目的在于让学生和家长了解学校情况、招生政策、招生考试时间，学校利用各种渠道发送招生信息，校校到、无死角，起到了很好的作用。

2、招生简章精雕细刻：这次的简章经过很多人的构思、修改、编制、出了一些新政策、两个简章并行，社会反应良好。

3、热情周到的报名服务：招生报名前的准备充分□xx天的报名接待工作，每一个负责接待的老师都感到异常疲劳和兴奋，报名工作不但安排好了考试次序，还很好地展示xx人的热情和周到，让学生、家长有了一个良好的印象。

4、全民动员组织考试：招生考试，两校教工全体参加，带着亲朋好友的孩子参考的教工很多、大家劲往一处使，心往一处想，为xx的声誉写下了浓墨重彩的一笔。

5、撕心裂肺录取收费□xx级新生优秀生比例有所提高，得益于招生政策，也得益于xx级的成绩，也与参与收费录取的老师正相关。他们的接待工作是一流的，他们为学生和家长的好成绩而高兴。为家长东奔西走借钱送子上学而流泪。圆满完成了学校交给的任务。

xx中学社会声誉是由一流的师资队伍支撑的，教师的敬业奉献，为人师表，团结向上，竞争协作已成为xx中学的学校文化，一大批优秀教师已脱颖而出，师资队伍建设步子大，效果高，学校领导班子主要从6个方面提高教师教学水平。

1、培养团队精神□xx中学教师年青，热情高，易接受新鲜事物，缺少经验但学习劲头足，锻造团队精神已成为领导班子、年级组长、班主任老师的共识，为师资水平的很快提高创造

了条件。

2、走出去请进来增加学习机会，学校组织了多次外出学习、参观、听课活动，是投资最多的一年，学习了先进的理念，感受了教学改革的气息，吸取了先进方法，开阔了眼界。把外校教师请来听课也为学校注入了一片生机。

3、大比武、推门课的开展提供了互相学习、互相督促的机会。教师间互听、互评已成良好风气，年青教师听课不少于xx节，老教师不少于xx节。被听课次数也在xx次以上。

4、不失时机推举名师，本学期xx老师参加县、市观摩课、评优课活动，在xx市名列前茅□xx老师已顺利通过本次选拔参加省级评优课，学校给xx老师很大的支持。名师工程已初见成效。

5、开展课题研究，提高文化品位，学校申请立项xx个课题，承担上级分配课题xx个，研究风气日渐浓厚。“美丽5分钟”课题顺利通过市级专家初检，并获好评。现又申报了三项省级课题。

6、发掘每位老师的个性特长。不同的教师有不同的个性，不同的长处。有擅演讲的，有具备表演才能的，有善于动脑筋的，有特别会抓重点的，有特别周到、仔细的，不同的特点不同的培养方法，培养他们的优势，发挥他们的潜能。不同个性的教师都在学校找到了立足点。

信息技术推广成为社会热点。学校名气大小与信息技术使用有很大关系，每个名校都在下大力提高硬件配置和软件普及、开发水平。信息技术普及推广成了名校建设中的标志性事件。我校信息技术开发普及推广工作走在了全县的前头，成了窗口学校□xx%以上的教师制了课件，上了课件展示课，有的不止一节。在多媒体教室授课xx多节，课件不再神秘□ppt已经

普及。微机管理教师业务水平，专业知识有了突飞猛进的提高。正向专业型、开发型靠近，相信不久学校会涌现出一批制课件的天才。学生微机操作课本学期xx余节，微机教师操作授课水平有了很大提高。学生每人本学期平均操作xx小时，学生的操作能力得到有效的培养。

学校常规管理工作量大，头绪多，弹性大。教导处三位老师工作投入、积极配合、开动脑筋，圆满完成了学校常规管理任务。两次期中、期末考试的组织、分析、成绩校对，几次检查教案、检查作业批改、评教评学，早晚自习的管理、考勤、初一新生建档，学校各种计划的布置、收集、存档，总结的收集、考核量化的数据采集分析，一件工作接一件，时间性强。各项工作井然有序，三位教师业务水平有了很大提高，为学校 各项规章制度的落实做出了自己的贡献。

综合来讲，学校的各项工作都取得了非常好的成绩。当然，这样的成绩离不开全体老师的努力，也离不开全体学生的配合。我也在其中尽了自己一份绵薄之力。本学期的工作即将结束了，在工作中我还存在很多不足，在今后的的工作中我会尽量弥补。谢谢全体教职工的支持。谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 个人年终述职报告篇六

各位领导，各位同事：

大家好！

时间就这样很快的过去了，还记得我大学刚毕业时来到公司后，怯怯的应对公司的同事，而转眼间我和同事都彼此熟悉了□20xx年的时间也就这样的过去了。在过去的x年公司工作中，我作为一名公司新人，很快的熟悉了公司给我的工作，得到了公司领导和同事的一致赞扬。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮忙下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作主要有以下几项：

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，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，到达预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

透过报纸、杂志、书籍用心学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，用心主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是六月份来到公司工作，担任公司行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，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公司的的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜力，在具体的工作中构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。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，用心圆满的完成了以下本职工作：

1、做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

2、协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原先没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件带来了很大方便。

3、做好了各类信件的收发工作，年底协助好办公室主任顺利地完成了20xx年报刊杂志的收订工作。为了不耽误公司、大家的工作，不怕辛苦每一天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

4、认真、按时、高效率地做好公司领导及办公室主任交办的其它工作。

5、协助好办公室主任做好公司的财务工作。财务工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习公司各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了公司年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。公司的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年里再接再厉把工作做的更好。

6、做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行公司公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还用心配合其他同事做好工作。

在公司的x年工资中，我得到了公司领导和同事的大力帮忙，这是我十分感谢他们的地方，在他们的帮忙下，我快速的适

应了公司的工作，我为此感到十分的感激。

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作潜力提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮忙公司实现发展，相信公司的明天会更好！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 个人年终述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

20\_年对我而言，是非常有意义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的各位同仁，在支行领导的关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面开展工作：

一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳妥推进

(一)建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了主动的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的百分之五十上升至百分之八十到百分之九十以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

## 二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立热爱本职工作、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，主动查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了优良效果。

## 三、恪尽职守，切实加强自身建设



我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，主动帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20\_年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20\_年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20\_年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年里有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

此致

敬礼！

述职人□\_x

20\_年x月x日

## 个人年终述职报告篇八

xxxx年，我厂时刻紧盯全年目标任力不放松，按照制定的各项任务，结合自身实际，广大干部职工积极配合，进一步明确目标，找准方向，强化管理，全年深入开展安全生产月活动、质量宣传月活动，顺利完成了全年的各项目标任务，为进一步发展奠定了坚实的基础。现将xxxx年工作开展的的具体情况总结如下：

xxxx年工作开展的<sup>主要</sup>做法：

目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

我厂处处本着“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的目的，全年狠抓人员稳定管理。

二是搞好各种培训，提升员工素质，以提升培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性。

三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提升员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴熟，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在xxxx年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提升过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提升。

一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。

二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。

三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正

常有序。

四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提升现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。

二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。

三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参与，集思广益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制废品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现效益。

XXXX年我们的工作虽然取得了一定的成绩，但在实际的工作中也存有差距，如：人员管理的不足，基层技术人员的流失，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提升。为此，在今后的的工作中，我厂将努力总结以前的工作不足，认清差距，克服困难，加强自身的素质修养，整合外部资源，齐抓共管，加大动力，形成合力，共同推动我厂工作在新的一年里

里取得新的突破。具体做法如下：

### 1、加大工作执行力度：

一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。

二是加大对各部门之间的考核，促进各部门工作之间能进一步的相互协助、相互提升。

三是对问题实行四小时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能给予解决的，要在四个小时之内给予解决，对于实在有困难在四个小时之内不能解决的，必须有书面材料予以说明，以推动各部门在工作中的主动性和自觉性。

2、从细节管理着手，确保各环节无遗漏，基层管理工作扎实，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从操作现场的每一个操作台面上抓起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实基层管理要点，增强基础管理意识。

3、从员工素质和思想着手，打造一支能打善拼，敢于胜利的干部员工队伍，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

4、积极开展岗位练兵活动，在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提升的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动，开展；“质宣月”、“安全生产月”等活动。

5、从成本控制着手，确保效益目标正常运行，成本是各项管理的基础，成本控制的好坏直接影响员工的工资收入，也是影响员工积极性的重要因素，员工虽然参与但主要在于管理，向管理要效益，是成本控制的有效手段，效益的好坏是衡量一个企业的最终结果的最明析最直接的方法。

6、从强化考核着手，使各项工作始终走在正确发展的轨道，考核是管理者实现目的的必要手段。要对目标认真调整和修订完善制度，做到制度合理、公平、全面、切实反映和真实解决问题为目标，实现保驾护航，要求政策制度的严肃性，无弹性，用考核约束和推进各项工作任务实现与完成。

面对新的一年，我厂将力争做到以目标管理为中心，进一步夯实质理管理基础，实现各项管理的落实到位，并以严格的保证措施，推动全面管理再上台阶，从而以崭新的面貌，精细的管理，较好的经济效益向新的目标发出新的冲刺，取得更大的胜利！

## 个人年终述职报告篇九

总结是镜子，计划是方向□20xx年在繁忙中悄然向我们挥手作别。为进一步理清思路，明确目标，制定措施，特作以下总结和计划。在20xx年经历了招商，大型促销活动，收费以及合同签订等。在这过程中有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。回顾历程收获和感触颇多，总结起来是只有摆正位置，全心全意为商户服务才能获得商户的认同。现就20xx年工作做以下计划：

一、落实公司各项责任目标。计划于20xx年3月底之前协同三楼全体同事完成所有空位的招商。并能储备一些有经营实力和经验的优质意向户，为后期置换做好储备。具体做法是积极走访宝鸡所有家具建材市场，摸清各经销商底细。处理好与商户的关系，并能使其转介绍。再次就是参加三月份广东

家具展，协同厂家共同寻找经销商，并储备适合宝鸡市场的家具品牌，以便于给经销商推荐。

二、公平公正处事，处理好各方面关系。坚持一视同仁，对事不对人的处事原则。尽自己最大努力帮助商户解决困难，得到商户认可。并能在市场管理中真正发挥自己的职能作用，从而保证能有一个良好的经营氛围。在导购员日常管理中要求导购不串岗，不扎堆聊天，能积极热情的接待客户。并组织导购员进行简单的培训，提升导购员的业务知识和学习能力，以提升商场的软实力。

三、督促三楼商户按时缴纳费用，不能拖欠。认真对待“欠费就是高压线”这条准则。及时与同事协商，然后与商户沟通，避免费用的积少成多。

四、做为运营总监助理要及时了解市场发展的最新动态并及时向上反馈，以便为公司制定经营及促销方案提供真实可靠的数据和资讯。并能积极的给公司发掘和引荐人才。

五、积极的去学习并渴求进步。利用业余时间努力学习各项专业知识，充实自我，提升个人综合素质，使自己能跟上公司快速发展的脚步。不断学习日常管理事务，加强责任感，时刻铭记要做一名合格的管理员。

以上是我对今年工作的计划，敬请领导提出宝贵意见，我会让自己始终保持良好的工作状态，从各方面严格要求自己，以今后的工作中再接再厉更上一层楼。

述职人：

20xx年xx月xx日