

# 2023年个人述德述职述廉报告(汇总5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。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

## 个人述德述职述廉报告篇一

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20xx年6月加盟到公司以来,一直分管客服中心的经理工作,主要做了如下几个方面的工作。

由于我们支公司成立时间不久,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,组织大的培训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。

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。

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,是客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。

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。

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。

述职人:

20xx年xx月xx日

## 个人述德述职述廉报告篇二

我叫xxx□现任xxx公司总经理。曾被xx评为优秀项目经理。在日常工作中,能以党员标准严格要求,遵纪守法、爱岗敬业、勇于创新。参加工作10多年来,我始终奋斗在施工第一线,先后参加和主持了多项工程,分别为xx工程□xx工程□xx工程。其中xx工程被评为市优质工程及省标化工地。经过多年的努力,使自己在企业管理和工程项目管理方面取得了一些成绩和管理经验,其中主要业绩如下:

多年以来,自己在施工管理中,始终把科学管理,优化方案放在工程管理的首位,经常不断地在研究和探讨适合工程管理,且可操作性强的施工方案,来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中,我都是不断根据工程的特点、难点,进行多次论证,并运用科学的态度,加大组织方案的科学含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

“质量第一”是企业永恒的主题,更是自己追求的目标。我在多年施工中,能自始至终把质量放在首位,坚持了用质量来赢得企业信誉,来满足业主需求,来扩大企业建筑市场,为美化市容多创精品。多年以来我坚持的措施有:

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严格质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权利，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量安全事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作层面上来，使参建人员都知道，干出什么样的产品为优良品质，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其他项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责，项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法，为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程，为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

作为一名项目上的指挥员，自己在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松，特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期，在工期管理上我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、架起那个施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯做法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，自己坚持和不断充实以上三项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

□

针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着贬值。多年来，我在抓项目成本管理上，做法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追的是高标准。特别是在材料的使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会算账的管理局面。

通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年里，我将继续拼搏，为企业发展尽最大努力。

## 个人述德述职述廉报告篇三

20xx年是忙碌的一年，也是各方面收获最大的一年，其中感触颇多，现就以下三个方面做一汇报。

### 一、从“绩、德、能、勤、廉”五个方面做一总结

1、全力落实张总的投标决策，数次赢得关键性投标，中标额突破x亿元，超额完成x万元的既定目标。

20xx年对公司的投标工作来讲是最为繁忙的一年，公司从上到下都做到了全力以赴，尽职尽责。

首先公司张总高度重视每一项投标工作，事前都做好了充分的安排部署，议定每项投标方案，对我们能够顺利赢得每项投标起到了关键性的作用。

其次由我带领的宋xx[]赵xx两位同志，工作起来是十足的投入，加班经常到凌晨，且毫无怨言，任劳任怨，在公司员工中也起到了很好的示范带头作用。另外工作配合起来也十分默契，忙中不乱，工作做得井井有条，每次投标可以说都是一个精品。我对投标具体工作自我评价是“给力”。

再次是办公室张主任及张xx的全力支持，共同分析研究对策，做到知己知彼。同时也得益于领导对我们工作的充分肯定，使我们能够甩开包袱大胆干，所以屡见成绩。

回顾一年来中标的工程，主要是“xx莲花山道路工程、中医医院门诊病房综合楼工程□xx学校二期工程□xx小学教学楼建设工程□xx小学综合教学楼工程”。中标金额达到x亿元，超过公司20xx年预定x万元的任務目标，超出计划的x%□

2、坚定自身道德素养，引导或影响身边员工树立正确思想意识，努力纠正部分员工的消极意识。

公司领导给予我充分信任，没有考核便让我进入公司领导层，这使我倍感压力，产生了强烈的责任感。我知道一个企业的发展离不开员工的努力，如果职工的思想涣散，消极应对本职工作，便会成为一盘散沙。我始终认为“责任比能力更重要”，有责任感就是要有正确的思想意识，正确思想意识的形成除了直接的教育，更需要领导的以身作则，我的个人能力非常有限，但在道德素养方面我却相信自己，我展示给职工的是满满的正能量，对身边职工的影响都是正面的，我的言行传递给员工的是坚定维护公司形象，真诚待人团结同事，努力学习尽职尽责，化解矛盾严于律己宽于待人。

时间久了，工作中总会发现个别职工思想上偶尔存在一些小问题：爱发牢骚的、专瞅别人毛病的、有点儿能力但爱计较不爱出力的、自我小膨胀的等等。发现这些我总会单独正面开导他们，有些员工听后认识到自己问题加以改正，但有些也影响甚微。不管怎样我始终要尽到一个基层领导的责任，努力教导员工向好的方面发展。

3、通过扎实努力的工作提高了自身业务能力，同时也注重员工业务能力的培养。

“工作学习化，学习工作化”是公司倡导的学习理念，适合



于任何人，建筑市场竞争日益残酷的今天，不学习不进步根本无法立足。公司为我们搭建了工作学习的平台，我也抓住了每一次投标学习的机会。不论是在软件的运用方面，报价的策略方面，还是技术标的技巧方面，我都会认真地分析研究查找不足，努力提高自己的业务能力，并带动投标团队共同提高，从而提高公司投标的核心竞争力。同时我还抓住每次外出评标的机会向有关专家请教，学习优秀企业的投标文件，弥补自己的不足，提高自身的能力。

培训员工业务能力，我贯彻了“师傅引领、自学为主、工作就是学习、管理就是培训”的理念，潜移默化的引导身边的同事通过工作提高自身业务能力，随时随地的答疑解惑，纠正遇到的任何不规范不正确的认识、方法和术语，提高员工的技术认知能力，正确处理一线问题的能力，从而提高员工的综合业务能力。

4、无论多重多繁琐的投标任务，我所带领的团队成员都能够恪尽职守，勤奋敬业，从不推脱，加班加点的忘我工作，确保按时完成每一项投标任务，打赢一个又一个的“攻坚战”。

公司领导的决策发力，得益于下面一个又一个的得力团队。作为公司的投标团队，我们做到了全力以赴、尽职尽责。

我首先感动的是大家的勤奋敬业。她（他）们深知身上的责任重大，不能有半点的松懈，否则会使领导的决策落空。每接到一个新的投标任务（有时同时两个），大家便立马来劲了，不用安排就自觉进入状态。加班不在话下，特别是开标前几夜总是默默的加班到深夜，工作到凌晨以后也是有的，而且开标前夜不论工作到多晚，开标当天必须早早赶到公司检查准备递交投标文件，没有怨言没有攀比，为公司的员工树立了很好的榜样。

其次佩服的是大家的默契。从开始的熟悉招标文件，到组织材料、报价、请示、审核，再到打印，复印，装订，密封，

一气呵成有条不紊。各负其责又密切配合，让大家见证了一个勤奋敬业团结精干的工作团队。

最后我还要感谢大家对我工作支持。投标文件的编制过程中总会遇到许多问题，这时她（他）们总会向我征询意见后再去落实调整，通过询问讨论解答，便使得投标文件能够相对精准的响应招标文件，同时也使我做到了心中有数。还有就是我审查提出修改意见和要求，她（他）们也会不打折扣的执行，步调高度一致，这样的支持配合使得我们的投标文件质量较高。

5、工地现场在做好检查督促的同时，我更多的是做好服务，全力配合项目部履行好公司的合同义务，绝不会出现吃拿卡要的现象。对待员工也是尽到师长的责任。

项目部是代表公司履行合同义务的，工程的好坏直接影响到公司的信誉，能否圆满完成主管部门的各项检查，按时圆满完成施工任务，最终顺利交工，是我们工作的最终目标。项目部行为在偏离了公司既定方针目标时，立即进行监督纠正；在正常情况下要积极的配合项目部开展工作，服务好又成了工作重点，根本不会出现故意刁难项目部的情形。偶尔和项目部共同吃个饭，也纯属工作加班，项目经理感到时间晚了过意不去而刻意挽留的，除此之外再无其他。

对待员工我首先是以老大哥的身份和他们交流，对他们关心、教育和帮助，使我们之间不会存在距离感，更不会出现难为他们的情形。同时在考评检查时又会公平公正的对待每位员工，对他们提出严格要求，即使偶尔有个别员工误解，时间久了也自然明白并接受。

## 二、工作中存在的问题

1□20xx年的投标工作虽然取得了一定的成绩，但真正完全放到市场中去运作，没有胜算的把握，出现新模式的挑战我还

没做好准备。

2、公司员工的综合能力还远远不够，亟待需要提高。公司在同业中真正胜出，还必须有一支过硬的一线施工管理队伍，这还需要一段很长的路要走。

3、对员工培训虽然取得一点儿成绩，但没有达到满意的效果，学习的氛围还没有真正建立起来，仍是被动的学习，个别员工对学习仍存在抵触情绪。

### 三、对公司今后工作的建议

1、目前公司的管理制度、学习制度、考核制度等，均相对健全和完善，走在同行业的前列，公司的运作有了清晰的路线。今后需要继续深化落实，如何使这些理念根植于员工的心中，变被动为主动，使员工能力得到更快地提升，是公司当前一段时间需要考虑的问题。

2、针对公司个别职工小小的自我膨胀，也有必要适当开展一些思想工作，端正他们的态度，毕竟年轻职工需要一个成长成熟的过程。

述职人：孟xx

## 个人述德述职述廉报告篇四

尊敬的各位领导：

非常感谢各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的个人述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间里，在领导和同事的帮助下，我对各项工作都有了一定了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上”为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在积极的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下面，我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自己不能解决的，我向领导同事请教后，积极给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自己的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；
- 3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

3、提高自己的履岗能力，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自己岗位的所有工作，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能在银行这个大舞台上展示自己，为分行的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的个人述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

## 个人述德述职述廉报告篇五

时间如流水，不经意间我们就在忙碌的工作中告别了xxxx年。回顾xxxx年，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

\*\*年3月自己有幸加入了\*\*\*这个大家庭，负责\*\*\*\*的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

作为一个普普通通的merchandise,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在\*\*年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍(matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单。如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗

人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie、笪总、bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变；有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订(matalan指定香港的辅料商)，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过

邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请批评指正。谢谢大家！