

最新个人述职报告封皮(精选9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

个人述职报告封皮篇一

2012年对于我个人来说是接受挑战的一年、充满希望和不断探索的一年，同时也是开拓创新、学习实践和收获经验的一年，感谢xx学院给予我这样一个表现自我的机会和展示自我能力的平台。

思想是行动的先导，理论是实践的指南。使我充分认识大学生思想政治教育工作的重要意义，切实将育人工作放在首位，严于律己，甘于奉献；积极开展学生思想政治工作，坚持以人为本，深入细致了解学生学习和生活情况，能够努力拓展多种教育形式，提高思想政治教育的针对性、时效性和吸引力，全面实施，培养学生德、智、体、美全面发展。

1、 我认为自己首先应具有较高的政治素质。坚持正确的政治方向，政治目标和政治立场，不断增强政治把握力和政治鉴别能力。

2、 能帮助大学生树立正确的世界观、人生观，价值观。帮助学生养成良好的道德品质，主动学习和掌握大学生思想政治教育的理论和方法，不断提高工作能力和水平。

3、 其次要时刻注意自己的言行，真正做到为人师表。

工作中时刻以学生为主体，以学生发展为工作目标，设计和开展教育教学工作。担任旅酒系国酒xx班的班主任，我能认

真做好大学生日常思想政治教育工作及服务育人工作，用心管理好学生和学生班级建设工作，做好教学工作计划，努力让每一位学生在这个班级体中快乐的度过每一天。

也要要求规范自己的师德行为，时时处处身正为范，热爱学生。特别是关注和帮助那些在思想、行为或其它方面有特殊困难的学生，时刻关心他们的成长需要，一个温馨的笑容、一声热情的`问候、一句诚恳的提醒都表达了我时刻关心每一个正在成长道路上享受阳光的孩子的心愿。

在班级里，要根据学生思想实际需要，适时恰当灵活的教导学生使用相关文明用语，用表扬、鼓励的方式来促进学生学习的兴趣，提高学生学习的积极性；当然，还要尊重学生、信任学生、鼓励学生、启发学生、爱护学生、导引学生使用文明用语。不得丢开思想鼓励而去批评、训斥学生，以免伤害学生自尊和损害教学。

1、自觉严格遵循教育教学规律，全面贯彻党的教育方针，不做违规违纪的行为。努力践行“xxxx”认真完成教育教学工作，不迟到，不无故缺勤。督促学生遵守各项规章制度，完善学生个人自律系。

2、时刻以一名优秀班主任的标准来严格要求自己。热情化作勤奋工作的激情，并落实到学习教育精神的实践中来，立足教育本职，拓展教育思路，创新教育成果，营造和谐、融洽的师生关系、引导、创设团结互助的师生关系，促进班级温馨、和谐的发展。

3、认真听讲努力学习，提高自己的教学能力做好2013年个人工作计划。根据学校工作需要，积极组织、合理协调和整合各部门工作需要，服务和帮助各部门的工作顺利、有效地开展。

个人述职报告封皮篇二

大家好！

年是汽车重要的战略转折期，国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给公司的日常经营和发展造成很大的困难。

在全体员工的共同努力下，汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分用户群体实行差异化

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在年大会上的指示，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

对策一：加强销售队伍的目标

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、市尝零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以铁龙的品牌和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和市高校集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。

结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。

由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自年成立以来的售后维修高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车台次，工时净万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。

根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，

已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的20年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合，确保分公司20年经营工作的顺利完成。

个人述职报告封皮篇三

20xx年度，在华电福建集团公司的领导和带领下，我能够尽职尽责、兢兢业业地做好本职工作，与同事们团结协作，努力搞好政府协调和外部关系，找准项目定位和突破点，千方百计开发市场、创造条件，带领项目工作小组团结奋进、开拓进取，较好地完成了年度工作目标，取得了一定的进展和成绩。

一、 立德为本，踏实工作(德)

我始终坚持做到对工作认真负责，全力以赴做好本职工作，努力完成上级和领导的任务，尽力满足要求。工作责任心强，能够坚持基本的职业操守，与同事们主动配合，共同完成工作任务，努力实现项目工作目标。

今年以来，我能够认真学习领会党的十八大精神，坚持在思想上、行动上始终与党中央保持一致。十八届三中全会召开期间，主动关注、积极了解中央关于全面深化改革的重大决策，特别是关于国有大型电力企业发展改革方向和相关政策。同时，结合自身工作实际，找准项目发展定位和思路，在华电福建公司发展战略的指导下，修正项目发展工作目标，理清工作思路和计划，克服各种困难，争取早日获得突破性进展。

划和战略构想，开动脑筋，全力拼搏，在挫折中总结经验，寻找机会，总能找到前进的道路。

二、 综合能力，锻炼提高(能)

学习创新能力：

要做好新项目开发工作，要求项目团队必须具备不畏艰难的

心态、开拓进取的精神、宏观大局的思路和扎实娴熟的知识。为此，我一直坚持要求自己学习新政策、新知识、新技术、新方法，从不放松自身的政治理论、政策法规和业务知识的学习。同时，还积极带动大家一起学习，共同提高，共同进步。耐心细致地指导其他同志加强学习培训，促使大家能够掌握项目工作所需的规划分析、交流沟通、解决问题等能力。

调整实施能力：

调研收资，了解项目所处的政策环境、市场环境等；研究分析项目发展计划，理清思路，找准定位，制订可行的措施与方案；在实施项目推进中，遇到新问题、新情况，组织分析讨论，冷静判断形势与对策，及时修正措施与做法，提出改进的意见和建议，供领导决策参考；同时，密切关注政策导向与法律法规的变化，了解同行业、同类项目的进展情况与问题，做到有的放矢，心中有数。

组织协调能力：

不分家，遇到大问题共同协商解决，形成了有凝聚力和战斗力的坚强团队。

我还经常与电网公司、政府部门、兄弟单位等联络沟通，了解宏观经济形势和政策变化，主动通报项目进展和实际困难，加深工作友谊，加强相互了解和信任，为项目发展营造了良好的外部环境。

解决问题能力：

遇到难点和卡壳的问题时，我能够站在宏观大局发展的高度，理性地分析和思考，找出问题的关键点和主要矛盾，有针对性地提出建设性的意见和建议。同时，调动一切资源，多方寻求支持，最后总能找到最优的解决办法。（可举一个案例）

三、兢兢业业，敬业勤勉(勤)

新项目开发工作的艰巨性、复杂性、长期性与不确定性，注定了项目组人员必须有坚忍不拔的毅力和百折不挠的精神，还要承受长期努力后可能失败的痛苦(无奈)。

我到项目组以来，总是带领大家不辞劳苦，反复奔波，为了共同的目标拼搏奉献，付出了艰苦的努力和汗水。一年来，我频繁奔走在发改委、电监办、经贸委、管委会等政府部门和电网公司等单位，反复汇报、协调、沟通、解释，以求得各方的理解和支持，为项目能早日进展殚精竭虑，吃苦受累。

对大家说，只要我们齐心协力、勤勉刻苦，“办法总比困难多”，一定能够突破困局，有所收获。

四、 辛苦努力，成绩可喜(绩)

通过一年来的辛苦努力，项目组20xx年工作取得较好成绩，项目工作得到有效推进。

项目取得哪些实质性进展或突破？

得到地方政府、华电集团等的. 表扬与认可？

自己在哪些方面得到进步和提高?如大局观念、外部关系、知识结构等

五、 严于律己，警钟长鸣(廉)

在廉洁自律方面我一贯严格要求自己，绷紧弦，坚决做到不碰红线、不触底线，从未有任何违纪言行，一年来我本人和项目组也从未被投诉、被举报。

我能坚持做到为人正直，作风正派。在工作中能做到原则性

和灵活性相结合，大是大非不糊涂，原则问题坚持到底。为实现工作目标，在细节和过程上有时可以灵活处理，但绝不能违反相关纪律和规定。

同时也要求和督促身边同事也要从小事、身边事做起，防微杜渐，强化拒腐防变意识。

接受群众监督，筑牢项目发展全过程的政治防线。

展望20xx年，项目推进等前期工作任务更加艰巨，这将给我和项目组的知识结构、应变能力、创新思维等带来新的考验和挑战。我要进一步坚持学习，针对自身的欠缺和不足，明确改进的目标和方向，重点理解和领会十八届三中全会精神，牢牢把握国有企业全面深化改革的大局和方向，对法律法规、政策导向、发展前景等要有更清晰的认识。同时要逐渐调整工作思路，抓住关键问题，找到项目突破的办法，努力使得各项目前期工作扎实稳步推进。

尊敬的区委干部考察组：

现将我履行岗位职责情况作以下简要汇报，不当之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

在学习写作方面，善于学习、勤于思考，始终坚持集中学习和个人学习相结合、坚持每天挤时间阅读党报党刊文件与摘抄精辟语句段落相结合、政治理论学习与业务学习相结合、理论研究与解决问题相结合，重点学习了十八大报告、十八届四中全会精神、《道与法——领导者的智慧》、《中共中央办公厅关于进一步加强和改进党委督促检查工作的意见》、《中共xx省委办公厅关于贯彻落实〈中共中央办公厅关于进一步加强和改进党委督促检查工作的意见〉的实施意见》、《党政机关公文处理工作条例》、《党政机关公文格式》等政治业务知识。

按照先学一步、多学一些、学深一层、先行一步、高人一筹的要求，深入学习、深刻领会xxx[]刘云山、赵乐际等中央领导同志系列重要讲话精神，省委书记xxx在听取息烽县开展党的群众路线教育实践活动情况汇报时的讲话，省委书记xxx在省委常委(扩大)会议传达学习中央党的群众路线教育实践活动第一批总结暨第二批部署会议精神时的讲话以及区委党的群众路线教育实践活动办公室提供的有关文件会议资料。

通过不断学习，我不断洗礼头脑，净化心灵，增强了政治坚定性、敏锐性和鉴别力，不断拓宽了自己的思维，培养和练就了较强的政策理论水平、组织协调能力、解决具体问题的能力，以及较强的语言表达能力和文字综合能力，做到了工作中不讲外行话、不做外行事，有力地维护了区委办、督查室、教育实践活动督导组良好形象。

稿件、诗歌xxx余篇，被xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx(业务工作)[]x次在区委党校给新进工作人员上课。

在履行职能方面，工作态度认真负责，兢兢业业，任劳任怨，不辞辛劳，始终保持强烈的事业心和高度的责任感，牢固树立“三服务”和“推动工作有效落实”的工作理念，对照群众观念找不足，对照工作思想找不足，对照工作落实找不足，找到了精神状态、群众观念、作风形象、执行能力等方面存在的问题与差距。

在抓好办公室公文处理的基础上，注重执行，把党委重大决策部署、重大项目、领导批示件分为一个个看得见、摸得着、可操作的具体方案，做到一件事情一件事情督办、一个问题一个问题解决、一个环节一个环节落实，一个步骤一个步骤推进，实现问题在一线发现、信息在一线收集、声音在一线倾听、身影在一线扎根、工作在一线落实，高质量地完成了领导安排的各项工作任务。

一是敢于坚持原则、敢于“唱黑脸”纠正问题，狠抓了上级

党委、政府各种重要会议文件精神以及区委、区政府重大决策部署的落实，扎实办理了领导批示件、上级督办事项，对各种大型会议会风会纪、农村党风廉政、解放思想大讨论、“整脏治乱”等其他工作落实情况进行了跟踪督查。

重点对学习贯彻xxx总书记重要批示精神、中央八项规定□xxxxxxxxxx文明专项行动、“同步小康干群连心”、十八届四中全会宣讲活动□xxxxxxxxxxxx(业务工作)。

委市委出台十项规定以来现在自身没有了“四风”方面问题的实际情况，教育引导各参学单位采取“先逐一对照‘四风’找出相应的反义词，再逐一相应否定”的方式，深刻理解“四风”，查准查实“四风”问题，进行“自我革新”。如：查找“奢靡之风”方面的问题，可先找其反义词，即清正廉洁或勤俭节约，再进行否定，即不清正廉洁或不勤俭节约，再结合自身实际找“不清正廉洁、不厉行节约”看有哪些表现；查找“享乐主义”方面的问题，可先找其反义词，即艰苦奋斗，再进行否定，即不艰苦奋斗，再结合自身实际找“不艰苦奋斗”看有哪些表现等。

在廉政建设方面，认真学习《党员领导干部廉洁从政若干行为准则》，不断增强免疫力，时刻保持清醒头脑，常用党性原则和道德规范衡量自我、反思自我、约束自我、完善自我、充实自我，不以“不是我一个”来原谅自己，不以“一次不要紧”来开脱自己，不以“一点儿无所谓”来放纵自己，做到了白天知足常乐、晚上睡觉安宁、走路腰杆挺直、说话感觉踏实。对自己应做的工作能及时处理，不推诿、不拖延，对大的问题，不擅作主张，不越权。

没有利用手中的权力为自己或亲友谋利益，能管住自己配偶、子女。没有发表过与党的路线、方针、政策和主义相反的言论，也没有制造和传播过政治谣言，更没有与组织决策相违背的行为。坚持民主集中制，敢于严格要求，严格管理，关心、爱护干部。

同时，自如至终吃五谷杂粮的我，没有忘本，深知：无论行多远，永远象稻谷、小米、高粱等庄稼一样厚重，为人低调，高调干事，懂得奉献，知道感恩，真实不做作，谦卑不骄傲，踏实不浮躁，这是我们农村人的根、血脉、魂魄。

精神，整体推进各项工作的改革创新，为服务转型发展、服务基层部门、服务党员群众、服务领导干部做出自己应有的成绩。

个人述职报告封皮篇四

各位领导、各位代表： 大家好！

一、提高政治觉悟，增强党性观念

工作作风和道德作风是党员的立身之本、成事之基，我认真学习各种政策，与时俱进，深入学习科学发展观，不计较个人得失，紧密团结同事，加强政治学习，增强党性观念，提高思想政治素质。同时在业务上、学习上不断完善自己、充实自己，树立正确的人生观、价值观和群众观，做一个清正廉洁的共产党员。

二、熟悉业务政策、提高业务水平

努力掌握业务政策，以求不断提高业务素质和业务水平，不断提高服务群众的能力，能够准确、透彻地为居民群众解释相关政策，让他们少跑路、跑对路。同时，努力学习了解其它业务政策，以求在人手缺少时能够协助同事工作。

三、做到爱岗敬业，保证服务质量

坚持以身作则，以党员的标准严格要求自己，为群众起好模范带头作用，不迟到不早退、做到有事请假，不计较个人得

失，遇到工作上的难题，坚持多问多做，以求在问和做的过程中不断积累工作经验，提高服务质量。

四、主要成绩：

1、__路社区现在册党员人数174人，其中退休党员91名、在职党员83名，设3个支部。担任党务工作者的这两年来，严格按照新时期党员标准，严格规范发展党员工作程序，先后发展9名党员，发展5名积极分子，协助辖区利来制衣厂、朱氏骨科、渝庆旧城改造等单位完成党员发展工作。节假日我们组织党委成员慰问困难党员，重病党员，组织党员到浮图关开展健康快乐行、组织开展创先争优表彰会、“喜迎十八大”知识竞赛、参观历史革命遗址、组织党委成员及各支部党员学习十八大报告精神等丰富多彩的活动，联系千禧年律师事务所为社区老党员提供法律咨询，让党员们在活动中收获知识、坚定信念。此外，以基层组织建设年为契机，我们采用了住地+属地和党员登记证定期返回社区党委的方式管理流动党员，同时还成立了__路社区大党委，整合辖区有效资源，促进共同发展。

五、廉洁自律：

我不断加强政治理论学习，用“三个代表”等思想作为自己的工作指南，洁身自好、廉洁自律，避免“门难进、脸难看”的情况出现，做到不贪、不拿、不要、不吃，不断提高自己的防腐拒变能力，坦坦荡荡做事，清清白白做人。

团结身边同伴，与同伴相互协作，创建和谐快乐工作氛围，在快乐中工作和学习。发扬团队协作精神，力争圆满完成上级交待的各项任务。同时，我会在新一年的'工作中，继续努力，力争让工作更上一层楼。

个人述职报告封皮篇五

大家好！

自20年保险在这片土地上扎根，我们已经携手走过了五年的时间，今天，我首先要向在座的各位致以由衷的谢意。感谢大家一年来辛勤的付出。谢谢大家！

五年来，在分公司党委、总经理室的正确领导下，在公司各位同仁的积极配合和协助下，我们克服各种困难，开拓创新、努力拼搏。经过全体员工的不懈努力，公司经营管理工作取得了明显成效，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。

下面，我将一年来的工作情况向全体同仁报告如下，请大家评议。

一、主要经营数据及业务开展情况

在20年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保20年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，公司全体员工集思广益，开拓业务新领域，采取积极有效措施，努力推进业务稳步发展。

20年，分公司的各项政策调整较大，公司经理室对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保分公司结构调整目标的实现，我们以公司整体利益为重，及时调整业务发展方向，采取切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

公司将有效控制风险作为20年业务发展的基本原则。车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。

公司积极拓展业务发展领域，在20年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

在确保业务发展的同时，我们将合规经营作为公司业务发展的生命线。坚决执行上级各项规章制度，公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

二、加强政治理论学习 努力提高自身的政治素质。

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，掌握法规政策，了解市场动态。我坚持以十九大会议精神为思想指导，思想上与分公司党委保持高度一致，努力提高执行分公司党委各项政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

20年，根据分公司关于学习实践科学发展观活动的总体安排，公司将落实实践科学发展观作为贯穿全年工作的主线。科学发展观中全面协调可持续发展的阐述对于保险业具有重要的指导意义。培养员工高尚的职业道德，加强保险公司的社会责任意识也是我在全年工作中始终贯穿的一项重要工作。

个人方面：本人坚持做到严于律己，规范行为。坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，带头搞好公司领导班子廉政建设。

三、民主决策，发挥集体智慧，充分发挥党员班子队伍的模范带头作用

凡涉及公司制度建设、运营管理、业务政策制定等重大事项，均通过会议研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同

志们提出的疑问，做考察调研，反复研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，广泛听取意见，力求决策正确。同时，加强与上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

四、做好各项基础工作，确保集中管理工作的顺利推进。

20年，公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，在业务、理赔、财务、人力、印章管理等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，健全各项规章制度，加强了制度建设和内控管理。

集中管理有利于提升服务质量，加强风险管控，实现效率优先，整合资源配置。对于提升客户服务水平，提升公司风险管控能力、高公司核心竞争力具有重要的推动作用。

五、建立健全公司各项内控制度，强化考核，确保执行力。

公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平 and 风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

六、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的

企业精神文明建设。

20年，公司圆满开展了政风行风评议、新保险法颁布实施等主题活动。在追求企业效益的同时，充分发挥了公司的社会责任，在市树立了保险的良好口碑。

七、下一步工作思路

一年来，在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决，理论知识与实践水平有待于进一步提高。在今后的工作中，我将继续深入学习各种优秀的管理办法，采取有力措施，力争把发展和管理工作抓得更好。

总公司二次创业的号角已经吹响，在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。

我们要将二次创业所确定的指导思想、战略方针、奋斗目标和战略任务等真正落到实处的关键，主动适应形势任务变化要求，认真学习“二次创业”的相关文件精神，明确自身发展的方向，全面提升自身的业务水平，解决发展过程中出现的各种难题，以“企业文化”为指导，高标准、严要求，认真搞好思想定位，不断强化发展观、服务意识，破除旧的思想障碍，坚持通过各种行之有效的方式不断加强学习，用实践来检验和发展自身的创新力。

波澜壮阔的二次创业，为企业发展搭建了广阔的平台，也为自身提供了大有作为的舞台。我和大家一样，要不断提升学习力，增强执行力，发展创新力，坚持不懈地提高自己的综合实力。

个人述职报告封皮篇六

一、生产能力显著提高，经营指标呈攀升态势

经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成经营指标创造了历史最好水平。承接并圆满完成了公司改造项目、总厂复合肥装置建设、化工二厂丙烯腈、裂解后分离和高压聚乙烯等重点项目的设备制造任务；外部市场方面，主要完成了大连齐化设备、青海格尔木炼油厂三旋的制造任务。

二、营造稳定环境，夯实产业格局

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向职工讲清形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部职工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以容器制造、换热设备制造、分离设备制造、工艺配件加工、塔器配件加工、阀门修造、桥吊检测、转子实验及金属构件加工制造，9个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的产品专业化、规模产业化、结构最佳化、效益最大化目标稳步迈进。南区的激光加工中心、阀门制造厂和容器制造厂，一举扭转了亏损局面，实现盈利。

三、加快“三高”项目实施步伐，努力提升核心竞争能力

作为集团公司确立的做大、做强项目，高效换热器、高效塔内件和三级旋风分离器，已经成为了公司提升核心竞争能力的支柱型业务，得到了总厂机动处、设计院和各科研院所的权利支持。三个实验室的设计工作进展顺利，研发中心正在对设计方案做进一步的补充、完善。我预计，该项目在今年将全部竣工。

个人述职报告封皮篇七

大家好!

一、派驻机构基本情况

支行营业部有11名员工，其主任1名，派驻业务经理2名(其中一人为副主任兼任)，对私柜员3名，对公柜员2名，对公出纳兼管库押运员2名，大堂经理1名。

主要办理本外币储蓄存款、公司存款以及结算、清算、贷款帐务处理和其他中间业务等。截止20__年，营业部各项存款余额为万元，其中储蓄存款为万元，公司存款余额万元。

二、履职及内控合规执行情况

(一)履职情况

一年来，本人认真履行派驻业务经理各项工作职责，独立行使经营性分支机构前台柜面业务的授权、内部控制、合规检查等职责，严格监督控制前台柜员按规定操作流程进行业务操作。

对派驻机构人员违反规章制度和操作流程、业务处理不规范、差错和过失等问题，能够现场指出和制止，并按规定进行记录和报告。在保证履行职责的前提下，协助支行负责人完成内、外审检查工作。

(二)工作措施及成效

本人由于是从其他业务部门被安排到支行营业部担任业务经理职务，在角色的转变上经历了一段时间，通过计财部、任职部门领导和另一业务经理的指导和帮助下，经过本人不断的学习总结加上长期以来形成的良好业务素质和对前台业务

操作的理解，我要求部门员工柜员多学习、多回头看、对差错多找原因、记牢“双十禁”，严格执行规章制度，依法合规经营。

一年来，员工业务素质有很大提高，内部管理，风险控制得到有效加强，业务差错明显减少，改变了过去业务差错率一直较高的状况。

三、存在问题及原因分析

实施派驻业务经理制以来，尽管在内部控制方面得到很大加强，但仍然存在问题，主要为审单不严，如开户申请书漏客户签名、授权业务漏有权人签字授权、现金支票大额取现漏身份证复印件、身份证漏核查、现金库存超限额等等。

存在以上问题的原因：

2、对现金库存管理松懈。双休日、节假日超库存现金没有及时上缴，没有考虑现金库存过大带来的风险以及对整个网点绩效考核造成的影响等等，总体来说，主要是因为日常工作不够用心，风险防范意识不强等原因。

四、今后的工作方向

总结一年来的工作经验教训，从中总结自身在业务审核中存在的不足。进一步加强自身的业务学习，不断的充实和完善自己，努力提升自己理论知识和解决实际问题的能力，在加强柜面业务监督的同时，更要加强事中的监督以及凭证的审核，争取把工作做到更细、更好，发现问题及时整改，把好第一道防线关，使内控工作更上新台阶。

谢谢大家！

个人述职报告封皮篇八

我于20_年x月x号加入科瑞特照明有限公司，在公司各位领导正确的领导下和各位同事的密切配合下迅速的融入公司的文化气氛中，较好的完成自己的本职工作，我在忙碌中不断地适应，不知不觉快一个月了收获实多，感触良多，在此对一个月来自己在公司内工作做一份总结。

第一 工作表现

不断了解及掌握公司的品管政策及各种品质管控手法，严格执行公司里的品质政策，以身作则，不断提升品质观念意识，遵从品管部各个控制作业和产品标准文件严格，严格按文件操作规范操作，主要负责在线跟踪检验和成品包装检验，收件确认，研发部门样品测试。在平时工作中发现问题时能及时像项目负责人及相关部门负责人，使得问题能及时解决。

加入公司以来，因部门人力不够，又处在起步的状态，需在工作中保障产品质量，任务非常艰巨，在此期间及时完成在线跟踪，发现问题及数据统计，任务重,困难也多，在部门同事的帮助下，都能顺利完成任务，印象最深的就是成品老化，由于老化问题比较多，时间也就跟着延长，需要不断地去跟踪了解，刚开始对数据以及解决方案记录不够详细。

第二 主要收获及体会

加入科瑞特公司，在繁忙的工作中不断学习，可谓收获良多，对公司的相关产品加深了了解。因为不断地在线跟踪，对产品的工艺和特性越来越熟悉。加入公司之前，对led灯具认识很少。而现在加深了对公司led灯具的认识标准，也熟悉了相关的检验方法，并能实际的完成一些检验工作。

工作中经常会遇到困难，最深的体会是不能害怕困难，更不能因为困难而不去完成工作任务。最正确的态度是面对困难，

把困难列出来和部门同事共同探讨。

第三 不足之处及需要改进的地方

一个月以来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距离领导及同事的要求还有一些差距。比如公司的led灯老化过程中常常会有死等，其中的具体原因和处理方式，可我对公司的规范及测试标准还不够了解，缺乏经验。这将在后续的工作中不断的积累经验，并掌握测试方法和规范，同时工作中也发现包装检验，测试还不够完善，没有一套标准的方案可供参考，而都需要凭工作经验去检验，测试。这样就容易出现漏洞，希望后续工作中能够完善。

决心在以后的工作中，发扬成就，克服不足。以对工作 事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。

工作总结述职报告 篇4

个人述职报告封皮篇九

20__年，在夏总的正确领导下，在部门全体同仁的大力努力下，宾馆坚持以服务求生存，以质量求发展，努力从服务质量、服务水平、管理效能、员工素质、成本控制、安全经营等方面，努力提升服务的内涵建设和质量水平，以人为本、科学管理，不仅提升了宾馆的管理内涵水平，更提高了宾馆效益，促进了管理和效益的双丰收，较好的完成了集团的各项内部接待任务，对提升集团整体对外形象起到了积极的作用。现将本人本年度在思想、工作等方面工作开展的具体情况总结如下，请大家给予评议。

一、基本情况

20__年在夏总的正确领导下，在兄弟部门的支持下，我认真履行岗位职责，与和润宾馆全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。截止12月21日统计：全年总营业额月元，与去年同比增长%；其中：餐厅收入元，与去年同比增长%；客房收入元，与去年同比增长%；接待会议场，其中重要会议所场，与去年同比增长%。

二、主要工作

1、努力提升思想觉悟。

20__年对于我而言是不平凡的一年，本人从5月10日起与胡付总轮岗，2个月轮换一次，本人在5月、6月、9月、10月负责俱乐部日常管理及集团重要客人的接待工作。在轮岗期间，我努力提升自我的思想认识和觉悟，一是通过学习努力促进自我思想认识和业务能力实践的提升，通过加强学习，向老同事们学习经验，使自我的思想内涵得到了提高，二是树立正确的思想价值观，思想是行动的先导，也是干好工作的风向标，因此，本年度，我认真贯彻落实以服务求生存、以服务求发展的管理思路，全身心扑在工作上，干好工作，促进工作的有效开展。

2、努力提高管理的精、细、化水平。

对于接待工作而言，精、细、化服务不仅可以提高服务的质量、更能直接反应出服务的水准，它是规范化服务的内涵延伸，主要的表现形式是工作责任意识强、工作热情高、服务灵活、服务体贴人性化等方面，20__年，在实践工作中，我本着“尽管不是无所不能。但是要竭尽所能”的服务理念，用实际行动影响和带领部室员工用心做事、用情服务、将精、细、化服务推向深入。另一方面在实践工作中，我们将工作任务细化，将目标分解，落实到位，责任到人，极大的促进了服务工作的深入开展，得到了重要客人的多次好评。此外，在日常工作中，我养成了坚持写日志的习惯，将工作的点点

滴滴记录下，用来反思工作，对待工作中的每个小问题，及时整改，努力落实。

3、努力提高员工的职业素养。

20__年，在工作中，我们十分注重员工的职业意识、职业道德和职业素养的培养，通过座谈会、谈心交流，使得广大员工明白为客人提供热情、文明、细致、周到的服务既是职业道德要求，也是我们应尽的义务；明白“一切以宾客为中心”的服务理念；明白我们要以热情和诚信感动每一个入住客人，才能赢得客人充分的理解和尊重。

4、以人为本、科学管理。

本年度，我们以《公司奖惩管理办法》、《公司薪酬管理办法》《集团考勤管理制度》等一系列规章制度为依据，加强了对员工的管理力度，在管理的过程中，坚持以人为、科学管理，努力促进我们管理工作的科学化、规范化和人性化，对于员工在工作的失误，采用交流提醒、戒勉谈话等形式，及时指出，促其改正，同时同时对于表现优秀的员工，我们给予更多奖金，不仅调动了员工工作的积极性，更提高了工作效率的提升。

6、加强培训，提升业务。

20__年，我们强化了员工的培训力度，通过小规模集中培训、专项培训、安全培训及个别指导培训等方式，促进员工素养和技能水平的大幅度提升，员工的服务理念也进一步深化，形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。

20__年，在公司的正确领导下，在同事们的大力帮助下，我虽然取得了一些成绩，但仍然存在很多不足，离公司的要求还有很大差距，在即将来临的20__年里，我将鼓足干劲，不断完善自我，力争使自我的工作能力和水平得到更快的提升，

使自我的内涵素质得到全面的提升，努力为集团公司的发展做出更大的贡献。