

2023年内勤员工个人工作述职报告 内勤 员工个人述职报告(汇总8篇)

在撰写报告范文之前，我们需要深入研究和了解相关领域的前沿动态和已有成果。接下来的例子可以帮助大家更具体地了解如何撰写一份出色的竞聘报告。

内勤员工个人工作述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

在公司担任行政助理一职已经有一年的时间了，在这段时间里，我在公司领导的关怀下，始终以一个党员的标准来严格要求自己，加强自身业务水平锻炼，努力提高自己的综合素质，不断学习；同时积极参加团县委开展的一系列活动，弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的精神。

一、主动学习、认真工作

我学的是理科，所以在刚开始干行政工作时，我对有关的内容完全不了解。最初的一段时间，我通过配合领导的工作，上网查资料和对公司的文件进行整理，不断熟悉行政上的事务，全面了解公司的发展历程，为下一步工作做好铺垫。部门主任让我负责起公司新闻稿件的编写和网络宣传工作，开始我也比较头疼。一是自己的文笔不够精彩，二是没有发现新闻点的意识，常常要主任提醒我该写什么，怎么去写。于是我就多翻阅有关应用写作方面的书籍，多看新闻稿，熟悉新闻写作特点。留心公司里每一件小事，发掘新闻点。另外，适当学习一些摄影技巧，拍出精彩的照片为新闻锦上添花。在全面负责起公司的网络销售工作后，特别是在在网上开店和参与公司内刊“金果视窗”的策划与编写时，对产品图片的要

求比较多，而且怎样制作出吸引顾客的图片也有很大的学问。闲暇之余，我就下载一些自学教程，学习photoshop等一些专业软件，以新颖活泼的形式宣传公司产品，提升对外形象。

虽然担任的是行政助理，但是在一开始，公司苏总就希望我的工作不要仅仅局限于行政，而是以自己的视角，全面了解公司，能为公司的全面发展多提意见和建议。在平时工作和生活中，只要是和茶叶有关的内容我都会认真关注，一旦有了想法，就会及时记在纸上。记得过年在家的時候，本地一个牛奶企业策划的“企业基地游”吸引了我的注意，我觉得公司在这一方面很值得借鉴，想出了“茶园农家游”、“基地质量游”、“有机茶考察游”等一系列以旅游带动茶叶销售的点子，在工作总结里进行了详细阐述；利用网络了解茶叶行业动态，学习茶叶知识；每月上交工作总结，对各个方面已提出建议三十多条；主动要求外出参观与考察，上交考察总结；编写调查问卷，利用网络散发，回收后进行统计分析，为茶叶销售提供数据支持。

二、积极参加团委活动，不断对外宣传

在和工作不冲突的情况下，积极参与团县委的志愿者交流会和发起的各项活动。印象最深的是在团委发起的“__县青年志愿者牵手留守儿童”的爱心活动中，我和__小学一名儿童进行了“一助一”结对。原来我以为留守儿童长期缺乏和父母的交流，性格应该比较孤僻，但当我见到自己资助的小__是那样活泼可爱时，不禁感到十分高兴。我们在一起开心的谈论学习和生活中的趣事，交换了留有对方联系方式的爱心联络卡，之后还一起参与了趣味游戏。活动结束后，我们都感到依依不舍，我再三叮嘱小__如果有不开心的事，一定要记得告诉我并答应在她过生日和六一的时候去看她。

三、努力适应，积极生活

回想刚来到__的时候，一下子远离了家人和朋友，加上和其

他志愿者离得比较远，感到十分孤单，特别是下了班一个人待在空空的屋子里时，有时也免不了胡思乱想：如果没有参加西部计划，现在我肯定在学校里和朋友们开心的在一起。渐渐的，我意识到这样只会让自己更孤独，既然来了，就要学着适应，不能想着来了值不值得而是要让这一年变得值得。于是通过看书、听歌、自学感兴趣的东西来充实业余生活，公司的同事也经常拉上我去他们家做客，一起逛街。一旦有了事情做，人自然就充实有了活力。

虽然我们是来服务的，但我却感到自己是一个受益者，不仅得到了各方面的锻炼，提高了自身的综合能力和综合素质，还收获了视野、友情和感动。的感触就是：无论你做什么，只要用心用脑，你就一定会有所收获！

此致

敬礼！

内勤员工个人工作述职报告篇二

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌的一年又过去了，回顾一年来的所有工作令人欣慰，在领导的带领和同事的帮助下，我圆满顺利的完成了本年度的各项工作。现就一年来的工作情况向大家汇报，不到之处，请领导和同事们批评指正。

一、是加强政治理论学习和业务知识学习。一年来通过参加党课的培训，学习了党的xx大会议精神，参加了反腐倡廉的观展等活动，使自己的思想和道德水平得到了进一步的提高；在工作之余还狠抓业务知识学习，特别是学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等，增强了自身的业务素质，不断提高工作效率和质量。

二、做到优质文明服务，提高窗口服务质量。我所在的岗位是一线服务窗口，我的一言一行都代表着建行的形象。这就

要求我在工作中不能有丝毫的马虎和松懈，因此我时刻提醒自己在工作中一定要认真细心，严格按照规章制度进行实际操作，同时尽努力去帮助客户，耐心解答客户在办理业务过程中存在的各种疑问，急客户之急，想客户之想，使客户能够高兴而来，满意而归。

三、大力宣传业务品种，积极营销中间业务。至转正后我已不能再以新员工著称，对全行的业务都要熟悉掌握并开口营销，找准突破口，有针对性的营销。在失败中不气馁，总结经验继续努力。

四、增强安全意识，及时杜绝安全隐患。业务要发展，安全是基础，一手抓业务，一手抓安全。进出门要做到即开即锁，班前班后要及时检查安全。在办理业务时要坚持遵照规章制度办理，做到现金及重空账实相符，提高风险防控能力，杜绝安全隐患。

五、工作中存在的不足及今后打算。时代在变，环境在变，在银行工作每天都有新的情况及新的变动，面对严峻的挑战，还缺乏学习的主动性和自觉性。新的一年开始又对我们一线员工提出了更高的要求，因此要不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我努力的目标。

总之，一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但是也存在着诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中不断磨练自己，在领导和同事的帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足。新的一年中我将以饱满的精神状态迎接新的挑战，想其他优秀的同事们学习，取长补短，共同进步，为朝阳支行的明天尽心尽责。

20xx年xx月xx日

内勤员工个人工作述职报告篇三

尊敬的各位领导、同事们：

x年度个人述职述廉报告。这一年来，在管理处的正确领导下，在同事们的大力支持和帮助下，我根据既定的目标，脚踏实地用心做好该做的事，全面落实了本年度各项工作任务。在此，我就这一年来的工作情况和廉政建设情况，向各位领导和同事们做一汇报：

一、坚持理论与实践相结合，强化学习培训，全面提高自身和队伍整体素质。

1、加强政治理论学习

一年来，我认真学习xx大精神，自觉实践三个代表的重要思想，始终把学习、理解党的基本路线、方针作为政治理论学习的基础来抓，努力提高自己的政治觉悟和理论水平。08年多次开展了党员先进性教育活动，先后组织开展向左建党同志学习活动、宣传党的xx大精神和科学发展观理论教育活动，要求以学习贯彻xx大精神为契机，以科学发展观来抓好文明服务和安全保畅这两个中心工作，并结合实际工作，组织开展了学习xx大大讨论、学习xx大演讲比赛等活动，在所内掀起了学习xx大的热潮。

2、积极参加业务学习和培训活动

3、配合做好监控岗位说明书的编写

6-11月，我积极配合公司做好监控岗位说明书的编写，根据公司要求，组织编写小组人员定期讨论，以分散编写、集中汇总删选的方式编写目录，并特意组织编写人员到松阳四都山庄用三天时间完成定稿，按时完成了监控岗位操作说明书的编写任务。通过岗位说明书的编写，使监控岗位的职责更

加明确，流程更加清晰，工作进一步规范化。

二、认真履行岗位职责，抓住重点，以人为本，推动各项工作的有效落实。

2、加强基础管理工作：认真履行公司、管理处下达的工作要求，建立有效的管理机制、流程管理，抓好档案管理、社会治安综合治理和安全管理等工作，组织人员对管辖路段的机电设备、三期设备缺陷等进行隐患排查和整改，开展隧道演练、加强电缆防盗、金库安全防盗工作。

3、预案学习和应急演练：为检验各级各类涉及高速公路突发应急预案的有效性(村支部书记抓党建述职报告)和完备性,加强各级指挥机构间的协调性,提高各部门和高速公路经营管理单位预防和处置突发事件的能力,隧道所配合管理处制定了沿江高架桥突发事件应急演练方案,于6份在我所管辖路段温州方向k135+300处举行了应急演练。演练成功后认真进行了分析和总结,有效促进了安全保畅工作的深入开展。

4、切实开展班组建设：6月份,我所结合新大楼的投入使用,将收费班组和隧道班组进行整合,作为4个大班组开展班组创建,鼓励员工自己动手、人人参与,通过一个月的努力,四个各具特色的班组活动室装扮一新,管理所从软件、硬件、主题、内涵等多方面对各班组创建情况进行评比,用较少的投入收到了良好的效果。

5、加强文明创建：为了丰富外籍员工的业余文化生活,管理所在新大楼设立了活动室,配备了乒乓球、台球、羽毛球、象棋等娱乐设施,设立阅览室,订阅各种报刊书籍;组建了丽水市第一支萨克斯乐队;并先后组织警民趣味运动会、鱼寮二日游、争创班组建设、奉献爱心等活动,在四川发生强烈地震后,管理所在第一时间下发了《关于开展抗震救灾捐助活动的通知》共收到捐款3935元;另外,在党团支部的共同努力下,08年管理所还提前完成了省级巾帼文明岗创建目标。

三、加强廉政作风建设，深入推行党务公开。

党员干部所处的地位和肩负的责任，决定了在清正廉洁方面必须以身作则，率先垂范。只有自身保持廉洁自律的良好形象，才能带出好的党风政风，确保自身和所在单位不发生违纪违法问题。所以自工作以来，我始终注重廉洁自律，并不断从制度建设、监督管理和责任追究三个方面着手开展批评与自我批评，并结合党务公开工作在每月的党员会议上，进行财务公开，增加财务透明度，有利于全所人员对所内经费使用情况的清楚，做到事事有监督、笔笔帐目公开，防止浪费、挥霍、侵占、挪用等违法行为的发生。正确对待权力，认真履行好职责，做到考核公开化，评比决策民主化，让党员、管理人员、班长参与管理所的决策。有事都经过集体讨论、科学决策，充分发挥民主权利，有效避免了违纪违规行为发生。一年来，没有违反廉政规定和制度的行为。

xx年度，根据党总支工作安排，石帆(阳山)党支部被选为基层党支部党务公开试点单位，为了使党务公开工作更加多元化、多样化，党支部在立足做好资料台帐、制度上墙等工作的基础上，积极探索行之有效的党务公开工作的新方式、新途径，制定了党员口袋书，编发党务公开简报，建立党员带班组、党建带团建模式，扩大党建工作深度和广度。

四、不足之处和努力方向

- 1、讲话比较直，有什么讲什么，在今后的工作中要注意说话的方式方法。
- 2、作为集团与公司的优秀党支部，党员先进模范作用体现还不够突出。
- 3、工作上离上级领导的要求还有一定的差距，工作的预见性、创新性有待加强。

x年即将圆满结束，在这一年里，除了自身努力外，更多的是来自领导和同事们的支持，石帆(阳山)所能有今天的成绩，靠的就是上下一心，荣辱与共。今后，我将时刻警醒自己，好好做事，珍惜公司、管理处领导给我干事创业的平台和机会。我会再接再厉，恪尽职守，勤勉自律，用实际行动上交满意的答卷，为高速公路事业献一份力。

内勤员工个人工作述职报告篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

你们好！

在20__年分公司中层干部副职竞聘、20__年__月到__经营部任职时，我曾向考评小组及送我上任的领导谈及过我在这个岗位上的工作思路及工作方法；在工作思路：始终坚持“一个原则”、紧紧围绕“二个中心”、努力实现“三个转变”、逐步完善“四个做到”；在工作方法上：用人格魅力影响员工、用实际行动示范员工、用实事教育员工、用情感联络员工、用创新鼓舞员工。在这一年多的助理工作中，我努力地朝这一目标践行：

我在__片区任职期间主要负责__等方面工作。我在工作实践中努力学习、锻炼，做到时时虚心，处处留心，事事用心，从多方面、多角度提高自己的政治、思想、道德素养和适应助理工作所需的知识、业务、能力及作风等方面的素养。

在上级领导的关心爱护和片区全体职员的帮助支持下，我真履行自己的岗位职责，较好的完成了各项工作任务。在此，对我担任__片区助理以来的工作向考评小组作如下汇报。

一、学习情况

助理工作涉及面相对广些，需要多方面的知识和能力才能适

应和胜任工作，如果不注意加强学习和不断更新知识，就无法很好的完成工作任务。为适应工作的需要，我自觉挤时间向书本、文件学习、向领导和同事学习、向工作实际学习，在实践之中不断学习、总结、积累和提高。

(一)加强政治理论学习，提高政治思想素养

作为一名党员，我积极响应、参加党组织活动，并充分利用业余时间，学习政治理论、党和国家的方针政策，不断提高理论水平，加强政治修养。通过学习党的政治理论，使自己提高对党的认识，更加坚定了理想信念。

(二)加强学习业务知识，提高业务能力和工作水平

我利用工余时间，仔细阅读与日常工作有关的规章制度，努力提高自己的业务能力。今年，根据分公司的安排，我还参加了非油部组织的__非油工作的考察学习，通过学习，增长了见识，开拓了视野。此外，我还特别注意向领导和身边业务能力强的同志学习，细心学习他人长处，改进自己的不足，不断地使自己在工作中有所提高。

(三)加强知识积累

为使自己在写文章、办事情时更有底气，在想问题、拿主意时更有见地，在日常工作中，我还阅读了大量管理类和公文类的书籍，以博采众长，增加自己的知识积累。

二、履职情况

(一)非油品经营管理指标完成情况

__片区20__年1-9月非油品销售__元，20__年1-9月完成非油品销售额__元，完成月度计划指标的__%，销售进度全区排名第__；较去年同期增长__%，完成全年任务的__%，实现毛利__

元，毛利率__%、毛利率排名全区第_；较20__年同期__%增长__个百分点。在__片区工作期间总体指标完成较好，首先得益于省、市公司的正确领导和片区加油站全体员工的辛勤努力；其次得益于经营部“优质服务、规范管理”活动持续深入的开展，广大员工团结向上、敬业爱岗，积极努力的工作。

(二)加油站__工作执行情况

我在片区日常的督查过程中主要是以对员工进行学习教育为基础，强化员工的规范操作意识为突破口，加大督查力度。再好的规章制度，没有深入到员工思想中去，都是纸上谈兵。因此，我在开展的日常巡查过程中对检查出的问题绝大多数都进行现场指导，及时落实整改，避免流于形式。同时，为不断强化员工的安全意识和行为规范意识，我采用管站先管人，管人先管思想的工作方法。

20__年__月，经营部在20__“__”取得的优异成绩基础上，以“__”“__”为载体，开展“__”活动，就是为根本消除加油站的服务、管理意识疲软，提升服务、管理水平。截至__月，我每月月底，根据督查的情况编写月刊共8期，下站督、巡检40余次。

(三)政务信息上报工作落实情况

__月，省公司开通了__，我有幸成为__片区的政务信息员。我倍感荣幸，但也深知自己的写作水平有限，为了使此项工作不落后于其他经营部之后，我买来办公文秘一类的书籍仔细阅读，领悟写作要领；在平常工作时处处留心可写作的题材，截止9月中旬，我共撰写10条政务信息，其中已有7条被采用发表，在分公司经营部排行榜上位居榜首。

(四)协助片区经理严抓hse□数质量等工作

安全是加油站管理工作的核心工作，通过及时组织片区全体

员工深入学习hse管理规定和股份公司”安全生产禁令”及销售企业安全纪律，坚决遵守和执行各项hse管理制度。杜绝违章，不断完善加油站账册、资料的分类准备，坚持“痕迹”管理，坚持安全检查、预案演练、设备维护落实到位，工作不走书面过场，发现问题及时处理。深入贯彻“我要安全”主题活动，使加油站各岗位人员安全职责的学习得到加强，特别对加油站重点要害部位的管理和作业操作流程。

加强对加油站财务、资金监管，保障企业财产的完整。要求片区财务代表每天核对加油站的报表、资金进账单，实时监控加油站资金的运行情况，同时我们每月也不定时、不定加油站地抽查加油站库存、资金缴存和投币记录，严格财务内控管理流程，对发现的问题及时进行纠正或处理。在加强监管，减少管理漏洞，同时对那些别有居心的员工坚决给予打击，双重措施对全过程进行控制，限度地降低风险，保障加油站账务清楚，资金安全运行。

三、工作体会

在工作学习中，我在各方面都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

(一)要在思想上与上级保持高度一致

在工作、学习过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

(二)要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干，当前的首要任务还是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和内行。

(三)要扬长避短，不断完善自己

在这段的时间里，我虽然在工作与学习上都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着差距，与领导和同志们在思想和业务上交流不够；因此，在今后的工作中，我不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉工作中的急躁情绪，努力提升自己的交际能力、应变能力、协调能力、组织能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

总之，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合领导和公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断提升自己的专业水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

以上是我的述职报告，不足之处请各位领导予以批评指正。

此致

敬礼！

内勤员工个人工作述职报告篇五

xxx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这

个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将xxx年的工作总结如下。

- 1、日常业务衔接。客户服务。处理客户抱怨。客户咨询电话的接听及电话记录。
- 2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。
- 3、销售会议的安排。记录及跟踪结果。
- 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种。数量。价位。结算方式）。
- 5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。
- 6、建立销售分类台帐（反映出销售收入价格。运杂费。货款回收额度。应收货款额度）。
- 7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用。差旅费。运杂费。包干或定额包干费用的提取数额）。
- 8、各种报表的统计。汇总。报告的打印转发。
- 9、销售经理差旅费的初审与上报签批。
- 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料。数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。
- 11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用。登记。分发。
- 12、各月份客户回款额排查。跟踪。跟进。

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。xxx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的'问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。
- 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。
- 4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月。每周。每日。以每月。每周。每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成

销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

内勤员工个人工作述职报告篇六

尊敬的各位领导、同事大家好！

引用一句话作为我述职报告的开头，梦想成就事业，事业造就未来，8年的商场历练，使我从青涩的年轻人，到已为人父的成年人。对于30而立的我，早已成人，更渴望要成材。下面是我对于20xx年上半年的工作做以简要的述职。自20xx年至今，我已从广场工作5年，在卖区工作已有3年多的时间了。在今年3月份的人事调整中，公司对岗位进行调整，现任主管，主管品类。

卖区的20xx年销售计划为1749万元，实现销售854万元，完成率44.68%，去年同期销售788.46万元，同比下降0.88%。毛利计划477万元，实现毛利207.64万元，完成率93.11%。

回顾这半年来的工作，3月份前，对于我管理的卖区，主要是日常工作的管理，及开门红销售业绩的抢抓，使得当时销售实现较好。在上半年主要的重点工作的是卖场的调整工作，

此项工作难度大，时间紧，任务重，招商困难等许多问题真实存在，并且更要兼顾现六楼卖场的日常管理及销售不能松懈。具体工作如下：

第一、积极沟通供应商，谈定特价商品，争取独家特色商品

针对卖场内供应商同比下降的，进行沟通并积极追寻特价商品，通过配合公司的总体营销思路，通过节日性、季节性做一些大型厂商周活动，充分的调动厂商的积极性。并且利用微信平台进行特价商品的宣传，在早会上宣讲，并且要求积极转发，带动一部分销售。针对交行推出的超红星期五活动中，非食卖区销售14.17万元，去年同期销售11.03万元，同比提升28.46%。

第二、配合统采，积极市调，保证价格。

配合**集团超市中心进行市场价格的市调，保证卖场进价优势，同城进价统一，不高于其他店铺等。并在我店购进的经销类商品进价进行自检自查，并按防损下发表单，共检查单品数1310个，价格高于其他店的共计61笔，并及时对进价较高的单品进行了成本调整，挽回金额1612.28元。

第三、合同谈定，保证销售，确保同比不下降。

由于市场经济的总体影响，及残酷的竞争问题，供应商同样面临着销售压力大，单品销售差的诸多问题。对于本年度合同的签订有较大难度，为确保签订合同不低于去年同期，积极与供应商进行沟通合同条款，保证签订标准按照公司目标签订，不低于去年同期销售。并在经营工作中，尽能力的帮助供应商进行特价商品的陈列与宣传，提升销售帮助供应商完成合同保底。

第四、调整工作，积极主动，打造精品超市。

配合**部门进行调整中，各品牌的整体招商及删减，以及品牌落位等。按照要求对于卖场的定位进行品牌的淘汰与引进。

在上半年的工作中，自身还存在一些不足之处，

1、卖场陈列商品及陈列方式较差。在调整初始，对于销售及调整工作重心偏移，没能更好的兼顾*楼销售，使得排面陈列较空，地堆商品更换及特价商品的订货不及时，给顾客在购买商品时造成不便，影响部分销售。

2、员工在在销售商品时有主动意识较差。因员工在卖场关于销售没有良好的培训，加之卖场人员更换较频，造成员工主动销售意识较差，也造成销售的影响。

下半年应着重对上半年影响销售的各种问题进行整改，并找出适合的方式进行及时调整，确保下半年能够完成公司下达的销售任务，以下是后半年的工作计划：

1、商品与陈列

(1) 商品陈列上进行品类的调整，搬家后的卖区，在店长的给予的方向指

导及细心帮助下，品类经理领导的细心带领下，为做好类的亮点，引进了进口非食品类，在陈列时，为突出进口品类的亮点，在**区及**区均单独陈列，形成进口专区，并且在陈列道具上采取了方凳陈列，凸显品类的亮点及商品的档期，又能区别于其他品类，给顾客一个耳目一新的感觉。其中在引进的品类中囊括了洗护类、洗涤纸品类及进口百货类等所有商品。百货柜组在整体调整后，要打破原有的品牌陈列，按照商品的品类进行陈列及相关联类商品陈列，并且借鉴了大润发及其他大卖场的陈列经验，让顾客在卖场能够及时找到所需的商品。

(2) 对卖场价签丢失及价签对位，做到专人负责，每天核对，及时打印，确保一货一签，不许价签重叠，避免价格错误。

2、 档期与市调

(1) 针对集团下发的全年档期计划及主题，在主题明确的前提下沟通品牌活动。夏季膏霜类商品防晒节，文玩类商品六一儿童畅快玩，夏凉类商品的清新一夏等，节日性季节性的商品展示，带动了一大部分的商品销售。

(2) 按照商品部下发的市调表单，进行市调，及时的市场调研及走访，能够保证特价商品的市场竞争力，并确保正常商品的毛利率。

3、 新品与规划

(1) 在超市整体的调整中，非食品类引进了进口品类，目的是打造卖区的品牌精准定位。百货类商品与供应商进行沟通，引进符合**区域定位的商品，淘汰卖区6个供应商，并与现3个重点供应商沟通，引进符合卖场定位的商品，共计淘汰滞销单品及定位较低单品数680左右，引进类进口商品400个，品类进口商品197个，玩具、文具类品牌新品200个，不锈钢及塑料类商品百货类商品300多个。极大的补充及丰富了卖场商品。

4、 培训与学习

积极不断的进行自我充电，自我学习和自我总结。并借助公司给予的外出考察学习的机会，进行商品知识、陈列技巧、卖场美陈布展等全方面的掌握与学习。

在未来工作道路上，自身仍然感觉到有需多不足之处，但通过多年来的历练与磨练，经过2次以上开店的我，绝对有信心能够做好本职工作，立足根本，把工作做实，做牢，做好，

做到不骄、不躁，不虚。在**店长领导下，品类经理的帮助下，在后半年的经营工作中，实现公司下达的各项指标，上交一份完美的答卷。

谢谢大家！

内勤员工个人工作述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

回顾20__年在__精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一、思想上

积极参加政治学习，关心国家大事，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

三、存在的主要问题

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

述职人：____

20__年__月__日

内勤员工个人工作述职报告篇八

尊敬的各位领导：

我于20__年__月__日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这3个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的毕业生，2年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，平时我都放开手脚，有想法就去动手，不再眼于只想不做了。

第一个月，基本上每天接触的都是新知识。尽管与我自己所学有很大的差异，但是我没有放弃，而是从头再来。那段时间的确费较多时间去认真接受新知识，所以很快就适应并且融入到崭新的工作生活中去。第二个月，接触的不仅仅是理论知识，更多的是动手能力。这才是工作的重点所在。基本上每天都是调机，每天重复着同样的事情。感觉有点繁琐，挺不简单得。好在我逐渐习惯了。第三个月，把前两个月学习到得东西加强熟练，使自己更能胜任这份工作。经过三个月得学习基本上能胜任。

三个月来，我也清醒的认识到自己工作存在的不足，表现在：

- 1、与领导及同事们的协作交流缺乏主动性。
- 2、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。
- 3、个别工作做的不够细致，偶尔会出现协调不足。
- 4、自己的操作水平和经验还赶不上工作的要求，需待提高。

在今后的工作中我将自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的操作水平和沟通能力。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

述职人：____

20__年__月__日