

经管站工作人员个人述职报告 医院工作人员的个人述职报告(模板8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。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。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

经管站工作人员个人述职报告篇一

大家好！

1、理论知识与实践相结合的重要性。作为一名刚毕业不久的学生来说，我深刻意识到理论知识与实践相结合的重要性。然而，于我而言，在这方面我还有很多的不足之处，如理论知识掌握得不牢固，实践能力欠缺，经验不足等。但是请领导、科室领导及同事们相信，我会努力弥补自己的不足之处，争取在短期内有所提高，有所进步，我相信：“有志者，事竟成”，希望你们也相信我。

2、工作质量成绩、效益和贡献。通过这几个月的工作总结，我学会了在开展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，达到预期的效果，保质保量的完成工作，努力争取提高工作效率。在不断地工作和学习中，我充实了自己。经过这个月不懈的努力，积累了不少的工作经验，有了不少的进步，为医院及部门工作做出了自己力所能及的贡献。

3、专业知识、工作能力和具体工作。能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，视病人为上帝，始终病人的服务态度放在第一位。能及时准确的完成病历、病程记录的书写。较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，虚心的向上级医生请教，自觉的做到感

性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

4、工作态度和勤奋敬业方面。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，工作以来没有请假现象，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。

作为一名刚毕业不久的我来说，工作经验还十分欠缺，理论知识与实践相结合的能力还有待加强，在以后的学习和工作中，我会不断丰富自己的理论知识，努力学习，刻苦奋斗，从而提升自我。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的求医路上，我定会秉承“救死扶伤”和“为人民服务”的理念，不断学习，立足实践，争取做一名合格优秀的医生。

经管站工作人员个人述职报告篇二

今年我在长沙分公司实习工作，作为一名行管人员，我能够负责任的心态完成领导部署的各项任务。由于工作经验缺乏，我平时注意自我加压，利用好时间多看建筑行业知识书籍，多向业务精的同事请教。

一是会计业务知识水平亟待提高。

二是工作情绪波动大，有些懒散。

今年是我在xx公司的第一个年头，在基层工作的这一年，我感受颇深：“只有学才知道”我刚来的时候我们的姜工让我计算工程量，对于我来说是第一次，我感觉有点紧张也有点惊喜。通过我不断的请教终于完成了我第一份答卷，此后在四号楼主体施工过程中我分别计算了混凝土工程量，模板工程量，轻质隔墙，内墙抹灰以及外墙贴砖的’工程量等。通过

计算这些工程量大大提高我对图纸的阅读能力，也提高我的计算能力。

“不经历风雨，怎么见彩虹”。锻造自我是每个人必经的路，通过反思问题，我深刻意识到一个人最难战胜的其实就是自己，我们的行动有时就在闪念之间，向左向右就在于心态，选择积极上进还是选择散漫停滞都在于自己。选择前者，必将朝气蓬勃、意气风发；选择后者，势必死气沉沉、意志薄弱。工作中缺乏热情，就会丧失斗志，人就没有动力前进，甚至与机遇擦肩而过，因为机遇只会留给有准备的人。

总结过去是为了更好地面对未来。对今后的工作，我给自己提出如下打算：

一是想从事预算，因为我对预算很感兴趣，也相信公司给我一次机会，如果给我机会我一定会尽心尽责的完成每一项任务。

二是自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

岁月无声，步履永恒。我迈过一道道坎走向明天，只要认认真真踏踏实实的工作，我想我的明天定将更美好。

经管站工作人员个人述职报告篇三

20____年是难忘的一年。9月，我被调任____社区工作，在这里，我要向在工作中给予我支持和帮助的各位领导、同事们和各位居民，表示最衷心感谢。三个月以来，我求真务实，尽心尽力，完成了上级下达的各项工作任务。

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质。

虽然我还不是一名共产党员。但是我一直以一名共产党员的标准严格要求自己，将学习理论知识作为自己任务中的重中之重，自觉做到勤学多想，增强党性观念，提高思想政治素质，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，保持良好的道德风尚。

二、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展以正确的态度对待灾后居民摸底造册、发放救灾物资等各项工作任务，兢兢业业，恪尽职守，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。

1、灾后居民摸底造册，运转(常卡)……(核实补充)。我和同事们走家串户宣传灾后传染病防治，挤时间在辖区内开展上门登记，挨家挨户登记住户信息，掌握了辖区住户资料，整理了育龄妇女信息，孕妇资料。

今天在这里，借此机会，请允许我对我们居委会....等人在我这一年中的工作给予的支持和帮助表示衷心的感谢。在今后的工作中，我将努力改正自己的缺点，发扬本身已有的优点，改进工作方式和方法，争取做得更好。使自己在工作中得以提高，生活得更加充实和有意义。最后祝愿各位新的一年里身体健康!家庭幸福!万事如意!

经管站工作人员个人述职报告篇四

大家好!

一、加强思想政治学习，提高政治觉悟。

我能够认真学习马克思列宁主义，毛泽东思想和邓小平理论，坚持党的基本路线，认真学习贯彻执行党和国家的方针政策，切实落实劳动和社会保障工作的各项法律、法规和政策。通过学习，提高了政治觉悟和理论水平，加强了思想修养和自

身素质。

二、履行职责情况及效果

(一)维护指标：节约成本，有的放矢，确保完成各项维护指标

一年来，我带领全中心人员齐心协力，顽强拚搏，功夫不负有心人，我们的各项维护指标完成很好，特别是网络接通率，大家都知道，这是实实在在的指标。我们从年初就开始全力关注，通过多种行之有效的方法，使得该项指标一直排名全区第一。

(二)工程建设：加班加点，保质保量，建设安全优质高效工程

今年的机务工程，是历年来最重的一年，主要有：***线ewsd工程的验收、东环nec传输*. *g工程的验收、***线ewsd的安装和调测□s**的升级和二次扩容、中兴各接入网点的扩容、全县l-dcn的延伸工程、管线和非管线资源的清查工作、*个点地ups安装、*个点蓄电池组的割接工作、全县mdf的集中监控□adsl的五扩和六扩、中山局机房改造等等，机务中心充分发挥“有苦不叫苦，有难不畏难”的风格，完成了各项工程并保持安全生产无事故。特别是**局机房改造，花费了机务中心大量的精力，在各专业的全力配合下，成功的进行了多次在线割接，其成绩赢得了、市公司的领导和兄弟局的一致好评！

(三)组织管理：精心组织，寻求亮点，着力提高队伍整体素质

首先抓好机务中心整体建设，发挥党员战斗堡垒作用。作为一名基层干部，我首先要求自己以身作则，率先垂范，在同志中树立起良好的形象和较高的威望，在工作中，能够做到

互相尊重、互相支持、互相信任、互相监督，明确职责，齐心协力，群策群力。针对我中心存在的工作“只求过得去的多，而求过得硬的少”，“工作被动、死搬教条的多，积极、主动的少”“带个人成见工作的多，一心为公、无私奉献的少”等不良现象，我从加强队伍建设入手，在全班组大力开展“三加强”（加强管理，加强培训，加强队伍建设）和“三实一讲”（想实事、谋实事、干实事、讲奉献）活动，着力树立“求真、务实、严谨、执著”的工作作风，全班组形成了“比、学、赶、帮、超”活跃局面！

（四）经营发展：

今年上半年，我国遭受了“非典”这场重大灾难的袭击，由于对该病致病原还未彻底了解，加之该病具有极强的传染性，直接威胁着人类的生命安全。我局也同时面临着固话的发展任务，本着对班组其他成员身体健康和生命安全高度负责的态度，我主动到发展最差的支局挂钩帮扶，深入老百姓家中，主动与被隔离的“外地返乡人员”及家属谈心，在挨家挨户宣传局里优惠安装电话的同时宣传“非典”的预防知识，以真诚打动了百姓，他们都主动帮助介绍村组的情况，为有的放矢的发展电话用户节约了大量的时间，最终与支局人员一起完成任务！

今年下半年，我局多项工程建设压在机务中心同志的肩上，外加上繁重的小灵通发展任务，好多同志都出现了消极情绪，并且，维护效果也呈现滑坡趋势。我看在眼里，急在心理，上要向领导要政策，下要挤出更多的时间挨个谈心，解决他们的思想问题，自己还要提前做好发展的表率作用。最终，在大家的共同努力下，全班组提前一个月完成局里下达的发展任务！

三、履行职责的不完善之处

（一）工维方面：方式、方法、策略单纯。有效资源、自身潜

力没有充分得到发挥。

(二)管理方面：有时出现“只求过的去，不求过的硬”，管理时紧时松现象。

(三)自身方面：忙于具体事情太多，考虑、实施长远问题欠缺。

四、几点感受

(一)作为基层的干部要朴实、行的正、立的直，一心一意为企业谋生存求发展，关心爱护职工，维护集体利益，大家就拥护你。反之，大家就反对你，一个不团结，没有凝聚力、向心力的企业或者班组自然就无法长久的生存与发展下去！

(二)机务中心是有一定基础和实力的，虽然有过一些失误，走过一些弯路，但机务中心的全体同志用自己的实际行动证明了它是一支坚韧、顽强、百折不挠的坚强队伍！

建议领导能给予机务中心更多的机会，让机务中心有更多的时间做好后台的支撑工作！

1.银行个人贷款业务工作人员述职报告

2.财务工作人员述职报告

3.街道工作人员述职报告范文

4.窗口工作人员述职报告范文

5.社保工作人员述职报告范文

6.社区工作人员述职报告

7.个人机房实习总结

8.基层工作人员述职报告范文

经管站工作人员个人述职报告篇五

个人述职

时光飞逝日月如梭，转眼2005年已悄然过去，在这举国上下普天同庆的新年开端，我也满怀喜悦的心情对过去一年的工作作个简单的总结和汇报，以求不断丰富自己、完善自己、充实自己，将自己置身于**银行改革和发展的最前沿。

自**银行**支行成立至今，我一直都在储蓄出纳岗位工作，始终本着对工作认真的态度和高度的责任心，刻苦钻研，认真提高政治思想觉悟，坚决执行国家有关的金融政策和法规，积极学习各项业务知识，熟悉正确及时地办理各项业务。

储蓄出纳岗位是银行尤为重要的一个岗位，也是银行第一线、最基础的工作。因此，我深刻地体会到此岗位的重要性和责任性，就是要坚决按照岗位职责严格要求自己，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，坚持“存款自愿、取款自由、存款有息、为储户保密”的原则，严格按照“**银行规范化服务标准”办事。当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作程序办事。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄出纳岗位的一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。因此，我经常利用下班后和业余时间，在支行里刻苦学习，勤练技能，终于功夫不负有心人，在支行的每次技能测试中都能名列前茅。

经管站工作人员个人述职报告篇六

时间匆匆而过，转眼间又到了写述职报告的时候了，那么电销工作人员在写报告的过程中需要注意什么？以下是小编收集整理电销工作人员个人述职报告，欢迎大家前来阅读。

在两个多月的实习过程中，我对整个纺织行业的运作模式和日常操作程序都有了必须得了解。在此过程中，我不仅仅在我的专业知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了十分重要的一节，这将是我一一生中珍贵的财富。

毕业实习，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。四年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。经过毕业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎样去与人沟通交流，怎样做一个合格的销售人员。

1、经过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应当具备的。仅有培养自身的独立本事，可是分的依靠，自我主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正提高自我处理问题的本事，才能在工作上得到提高。另外，在工作上，有问题，有不懂应当大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学

该懂的东西。经过学习，才能独立工作，积累经验，最终得到的才是最适合自我的东西。

实习期间，遭遇冷遇挫折是常有的事，如果意气用事将自我的委屈和坏心境带到工作中，往往会让事情变的更糟。应对困难和挫折我没有退缩，而是勇敢的去应对，对客户我始终抱着进取包容的态度去对待，努力为自我减压，营造良好融洽的工作氛围。

2、如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。在与人相处方面，我一向坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实习生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的教师，前辈，工作过程中，怎样发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。学会如何让自我说出的语言让客户听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实习生所必须要学习的课程。人难免会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心境。如何调整好自身的心态，用最好的心态去应对客人，应对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通本事上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

以上是我的毕业实习报告。我明白，实习只是一个接触社会的过程。经过这次实习，是我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

刚刚过去的上半年是我初次正式踏上工作岗位的半年，我所从事的是电话销售，不能直接的观察到客户的行为和表情，只能通过简单的言语去了解顾客是否有购买的意向，但是因为我工作的经验不是很足，经常不知道应该从哪一个方向来判断应该怎么推销负责的产品。

记得第一次打电话的莽撞，大大咧咧的说出推销的话语，很快就被挂了电话，一瞬间就有一种我接下来还是会失败的感觉，如我所料，一次次的拒绝让我不知道该不该再一次按下号码，希冀着有一次奇迹的发生。我觉得很长一段时间过去了，没有做出一丝成绩，在这样的打击下，我感觉自己连话都不会说了，感觉自己已经到了能够承受的极限。有一瞬间有放弃这份工作的想法。

是同事的鼓励和开导重新让我鼓起了勇气，他们将自己刚刚工作时的经历分享出来，告诉我，现在的业绩不是一开始就是一帆风顺的，也是经过一次次的拒绝锻炼出强大的心脏，才有今天的成就。听了这样的话，我就在想我和他们之间差了什么呢，迈过这道坎，说不定我又能迎来不一样的局面，所以我坚持了下来。

经过半年的工作，我也渐渐适应了这样的工作节奏，也能以平常心来面对电话里传来的拒绝声，也渐渐总结出自己在工作的过程中应该以什么样的语言来推销产品，不能放弃，抓紧机会，才能有成功的希望。

一路走来，回顾自己在工作上的一幕幕，我发现自己将生活中的一些习惯带到了工作上来，让我在工作的过程中平添了很多的困难，尤其是马虎大意不记事，让我吃了很多的苦头。比如说已经做好了笔记应该在打电话的过程中说的一些话，但是翻过头我就给忘了放在那里了，还有接发传真漏掉一些细节，等到后面来补足，就又急急忙忙的赶工等等。这样的情况在上半年的工作发生过好几次，同时也提醒我要注意，但是我依旧如此，完全没有改正，但是下半年的工作我会吸取教训，不能凭借冲动和热血来完成工作中的任务，导致发生很呆在我现在看来不应该发生的事情。

上半年里因为对自己的目标不明确，导致在工作上没有做出什么成绩出来，但是在下半年我会给自己制定好工作计划，完成目标，改善自己的缺点。

如何通过电话与对方良好的沟通，并达成销售意向，可并不是一件简单的事情了。

第一就是电话销售沟通技巧之声音

在增强声音的感染力方面还有一个很重要的因素就是讲话的语速。如果语速太快，对方可能还没有听明白你在说什么，你说的话却已经结束了，这势必会影响你说话的效果。所以打电话时的讲话语速要正常，就像面对面地交流时一样。你讲话的音量也很重要，声音既不能太小也不能太大，尽量要保持音量正常。

第二就是电话销售沟通技巧之语言

一、开场白的技巧

- 1、要引起客户的注意、兴趣；
- 2、敢于介绍自己的公司，表明自己的身份；
- 4、简单明了，不要引起顾客的反感。

二、介绍公司或产品的技巧

- 1、面对“碰壁”的心态要好；
- 2、接受、赞美、认同客户的意见；
- 3、要学会回避问题；
- 4、转客户的反对问题为我们的卖点。

三、激发客户购买欲望的技巧

- 1、应用客观的人的影响力和压力；

- 2、尽量满足客户对产品的需求；
- 3、在乎客户的每一句话，在乎他在乎的人、事、物；
- 4、用媒体及社会舆论对公司的影响力；

第三就是电话销售成交之技巧

技巧一：直接成交

直接成交是一种直截了当的成交方式。直接成交法的优点是直截了当。在这种情况下，电话销售人员获得的肯定与否定的概率相同，都是50%，其成功率并不算高。实际上，如果销售人员使用恰当的措辞会有助于成交。

技巧二：刺激成交

在实际的促成过程中，营销人员可以把客户最感兴趣，或能促进其决定购买的优点暂时保留一二项，不要一下子全都拿出来，等到时机成熟时才向客户挑明。这样做有益于刺激促进客户的决定购买意志。这一成交的方法就叫做刺激成交。

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么？客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营

销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

1. 充分准备，事半功倍

在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果！”。

2. 简单明了，语意清楚

通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3. 语速恰当，语言流畅

语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4. 以听为主，以说为辅

良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

5. 以客为尊，巧对抱怨

在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢？首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决；如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

来我们公司也有一段时间了，在__年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供__年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受

拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决

定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足

之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就 ok 了！

一零年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

一年的工作结束了，作为电话销售，这一年来的业绩也是让我感慨，虽然完成了领导布置的业绩任务，但是我知道这付出的辛苦真的很多，同时我也在工作中学习，进步了很多，现在就我个人的一个销售工作做下总结。

一、服务态度

作为电话销售，服务态度是非常重要的一个部分。虽然我们是销售的电话人员，而不是售后的一个客服，但是同样也是要有一个好的销售服务态度，让客户觉得我们销售在电话里的语气，态度都是非常友好的，而不是语气不好，或者觉得他一定要买我们的东西，或者只要电话接通了，就一直不停的去说，完全都不考虑客户的态度或者他的想法，这样的话，也是做不好电话销售的。在和客户去沟通的过程中，也是要去让客户多说自己的想法，也去了解客户的想法，同时通过一些电话销售的技巧让客户是对我们的产品是感兴趣的，从通话中去感受客户的态度，然后再进行销售，那么成功的几率也是大很多。

二、工作情况

在一年的工作当中，通话中，总是会遇到很多不一样的客户，有些客户听到我们是销售的，就直接挂断了，有些讲着讲着，也会因各种原因而中止，这些都是需要我们有一个好的心态去工作的，不然一天电话下来，可能成交的都没有，那么也是很打击我们的自信心的，在这一年的工作中，我也是通过不断的被客户挂断，不接听，也锻炼了自己的抗压能力，让自己不受前一个客户的影响，一直拨打下去，用饱满的热情，去做好销售的工作，去把业绩完成。

工作中，困难我都觉得是暂时的，只要自己心态够好，能承受住压力，其实要做好电话销售的这个工作，也就变得不是那么的难了，当然也是需要我们去学很多，才能做得更好。

三、不足之处

在这一年当中，我也是发现自己的电话销售是很容易陷入同一个方式，很多时候不愿意去做改变，总是想着用一种方法解决问题，这也导致虽然我业绩完成了，但是却并没有超标，

也没有更上一步的原因，在今后的工作当中，我必须走出这个舒适区，去尝试其他方式技巧，让自己的销售能力得到提高，而不是一种用一种办法，那样也是很容易被淘汰的。

在明年的工作当中，我要继续的学习，继续的努力做好电话销售的工作，让自己变得更加自信，更加的能作出好的业绩。

经管站工作人员个人述职报告篇七

一年来，本人一是认真学习马列主义、毛泽东思想，坚持贯彻落实科学发展观及十九大会议精神。用心参加党支部组织的政治学习，提高了自身的政治素质。二是提高业务水平，努力掌握有关村委会建设和计生工作方面的知识和政策，加强自己的工作潜力。

本人作为村计生专干，主要是负责全村计划生育工作，开展优质服务，宣传计生优惠政策，提高计划生育工作质量和群众的满意度，是新形势下做好计划生育工作的保证。把育龄妇女的需求和满意程度作为衡量工作的重要标准，根据不同人群分类指导和服务。为独生子女特困家庭解决生产、生活、生育上的实际困难。

1、将各种办理的程序制定流程图版，悬挂在办公室门口宣传栏上。

2、对新婚夫妇发放婚育新风进万家生殖健康保健知识和叶酸片，严把优生关，杜绝新生儿缺陷。

3、是关心更年期妇女的身心健康，开展女性知识讲座活动，使她们平稳度过更年期。

4、是狠抓计生工作。我村利用人口学校和计生协会等重大节日开展活动，向育龄妇女发放宣传资料和人口与计划生育法律法规、优生优育、避孕节育和生殖保健知识。把计生优惠

政策跟大家应对面宣传，提高大家对计划生育政策的知晓率，使她们改变了生育观念。

5、是加大流动人口的管理力度。坚持人性化管理，服务上门，做到流动人口与户籍地人口同宣传、同管理、同服务，满足流动人口的需求，切实维护流动的计划生育的合法权益。

在处理计划生育过程中，从不名目吃请、挥霍浪费村里的经济，也不在村里报销招待费、出租车费。始终坚持以德服人，勤政为民的原则，能正确处理群众、个人的利益关系。

一是理论和业务的小学不够，个性是计算机作还不够熟练，二是工作还不够大胆。今后我将克服缺点加强学习，不断总结，提高岗位技能，放手工作，迎难而上，更加努力工作，更好地为群众服务，把工作干好，干出色。

经管站工作人员个人述职报告篇八

大家上午好！

我叫刘力民，援助贵州国家级西部计划志愿者，来自于xxxx盟xx旗，毕业于xxxx师范高等专科学校历史教育专业，现任小河山乡计划生育办公室工作人员。

作为当代大学生积极响应国家号召投身西部建设，服务西部是我的光荣。新时期、新形势下，我们大学生西部志愿者要树立新的“三立”观，即立身、立德、立业。立身。立身当以诚为本。作为基层干部，特别是一名共产党员，应当加强党性修养，强化自身忠诚品质，正确处理与基层干部的关系，正确处理与农民群众的关系。也要经得起顺境逆境，表扬批评，进退流转等各种考验。要坚持以“诚”为底，写好“行动”二字，积极投身基层工作实践。立德。“德才兼备，以德为先”是新时期对干部的素质要求，也是我们每一位大学生西部志愿者的`政治责任。要以诚待人，宽以待人，与人为

善。要多做换位思考，设身处地地为群众着想。对待群众的不理解，要像对待自己的缺点和不足，从而达到宽容、理解。良好的道德修养有助于塑造基层干部的形象，有助于增强基层干部的影响力。立业。立业当以学为重。立足于小河山乡计划生育工作，自觉主动学习各项计划生育法律法规，向基层干部学习，向群众学习，提高自身解决实际工作问题的能力。

现将本人半年来的政治思想、工作、学习情况给大家作以汇报，请同志们批评指正。

第一、转变思想观念

我们要实现从“同学”到“同志”的转变。学生时代主要工作是学习知识，吸收知识，然后再通过考试强化知识，检测所学知识。而深入基层，当一名基层干部意味着要运用知识，要利用所学知识帮助所负责工作的顺利和高质量的完成。

其次，我们要适应从‘城市’到‘农村’的转变。乡镇的各项基础设施条件相对于城市较差。工作伊始，这种落差会引发我们的失落感，影响我们的工作情绪。只有适应落差，消除失落感，才能够安心的投入到基层工作中。一方面，要积极调整心态。另一方面，我们面对现实，适应环境，转变自己生活方式，要以充实的生活内容来弥补落差。利用空闲时间读书、锻炼，增强自己的身体素质和 cultural 素质。有利于我们自身综合素质的提高，为以后的发展打下坚实的硬件条件。

第二、加强理论学习，不断提高充实自己。

第一、工作情况

按照党委和政府的安排，将我分配到计划生育办公室。我严格遵守办公室各项规章制度，遵纪守法，团结同事，严格律己，做到了不迟到、不早退、不旷工及不擅离工作岗位，对

群众热情服务。努力将理论知识结合实践经验，在学习过程中我还不断总结学习方法和工作经验，努力培养自己独立思考、独立解决问题、独立工作的能力，培养全心全意为人民服务的崇高思想和计划生育工作者必须具备的职业素养。

（一）办公室工作。

1、乡计划生育办公室日常接待、办利各项证件（准生证、流动人口婚育证明证、独生光荣子女证等）、贵州省人口信息pis系统操作、群众来访咨询答疑解惑等工作。

2、配合领导做好各项工作的准备（如深入调查0—4周岁婴儿死亡事件及其他调查事件）

3、日常维护办公室电脑；并在办公室认真做好接待群众，服务群众，通讯，打扫卫生、草拟办公室基本公文资料。几个月下来，通过平时的积累，我熟悉了办公室的日常事处理，进入了工作角色，深刻体会到了在基层工作的乐趣。

第一，语言沟通能力欠缺还有待提高；

第二、独立处理工作能力不足，需要进一步加强学习、锻炼；

第四、对贵州省人口与计划生育政策法规掌握的不够熟悉、流动人口平台系统掌握不够扎实。

半年来，我在小河山乡党委和政府领导的正确指导下，在计生办主任吴光辉同志耐心的教诲下，履行志愿工作职责。切实增强业务知识，提高服务水平。

回顾过去的工作，还有许多不到之处，敬请同志们批评指正。最后，感谢大家半年来对我工作的支持和帮助。