

# 2023年个人述职报告(大全8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 个人述职报告篇一

时间过的很快，06年的销售工作即将结尾。从整体销量来看，我所负责的二批老胡从十二至九月销售额为238万，与去年同期相比增长65。李家庄二批销售额为293万，与去年同期相比增长76。从此数据看，今年二批销售做得好不错。其主要增长点在中瓶营养快线还有小乳娃娃、八宝粥、大ad以及新产品爽歪歪、咖啡可乐。在几次订货会中也取得很好的成绩。特别是公司在七月份开展了大规模的订货会中，李家庄二批完成一百多万销售额，取得了前所未有的业绩。这也是公司正确的指导方针。在每次活动中，二批商的积极性都很高，活动一开始二批主动开车到二批零售开展铺货，有的二批产品须调换，或资金仓库有问题的，二批商都愿意为其承担。在他们心中，只要把销量做上，产品打开，一切事情都会从公司整体利益出发。因为公司整体销售好，所以带动了二批能有这么好的业绩。从这一点看出，其市场还存在很多不足的地方。第一、二批商本身的资金跟不上，在很多情况下都有总经销承担。第二、每次促销活动后的售后工作没有到位，如产品不齐全，二批商的奖励和配送也不能及时到位。影响了二批上下次活动的积极性。第三、区域内的小终端没有完全辐射进去。进货的只有大零售商及销量好的店。第四、由于价格原因导致二批商对我们产品失去信心，在销售过程中的不主力推荐我公司产品。第五、在某些大零售商中有月份老的产品，我们没有及时处理，导致在零售商产生过期现象。第六、在区域内特殊点没有花力气做进去，如一些小排档，水煮店等等。他们在某时段的销量也是不小的。

结合以上06年不足之处，在下半年工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩大到另一个高峰。渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下。渠道是有二批、三批、零售超市构成的，所以，我们要做好渠道，首先把他们每层关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势。二批作为我们公司中要一个销售环节，在销售过程中起到一个承上启下的作用。那么，我们如何来考核二批呢？第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上；第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了中断越多，销量上升的越多越快。第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫竞品的货。第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是有车皮发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。资金就如汽车有一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他，不要让这些资源为竞品公司效力，二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场、每月打保证金形成销售额的给与百分之二的利息、年终还有反点；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，比如，一季度销售好的保证金打得齐的，我们还给与另外的奖励。

终端都是每个厂家都想抢占的，因为拥有了终端就拥有了销量。首先我们要了解本区域的情况，在区域内共有多少家零售店，批发有多少，大超市有多少，中型超市有多少，我们在做的店有多少，没有做进去的有多少。了解这些这对我们销售是很有帮助的。如我们搞一次促销活动就知道能不能执

行下去，销售量多少。其次、我们要分析出每条街道的销售情况，如这条街哪几家店销售饮料好，哪几家店销售奶制品好。了解这些，这有利于我们在跑单过程中可以顺利地 and 老板的交谈，可以知道老板要什么货。我们每进一家店都要把他当形象店来做，把我公司产品尽量集中摆放到显眼位置。让消费者一进入店内，感觉到一种娃哈哈家庭气氛，使消费者产生很强的购买欲望。在交谈过程中如有客户不接受我公司产品，我们可以赠送一些小礼品或有产品促销时来与老板沟通，多说一些与公司合作力度大的一些话题，比如进我公司产品没有后顾之忧，卖不动包退包换。

由于价格原因，很多零售小店都不愿意在二批商拿货，因为小店老板在外面拿同样一件货比在二批商那里要便宜。这样也大大影响了二批商的积极性。所以产品价格我们一定要控制好，否则会由于各级销售商赚不到钱而选择卖别的产品。如要把价格整顿好，首先我们要把终端价格定好。拿快线举例说，终端提货价格48元每件，零售价4元每瓶，小店每卖一件快线能赚到12元。这样小店老板能赚到钱，他们会拚命的帮我们推销，因为他们开店就是为了赚钱。目前市场上有那么多杂牌 饮料，其主要原因就是老板利润差价大。其次是三批商的价格定在47元每件，每件能赚到一元，在饮料行业里利润也算不少的。二批45元每件，这样二批发小店能赚三元，发批发能赚两元，二批商能赚到钱，就会支持我们工作。价格定好了，来维护是一个难度，首先经销商一定要做到发货原则。到三批零售的价格一定要执行。二批商在经销商那里开票价为48元每件，我们只告诉他三批零售的供货价，到月底分红一元，其他两元作为他自己的另外费用，来带动二线产品。比如某二批近五千件中快线，费用就有一万元，下个月必须进水两千件，然后这一万元模糊到两种产品中去，这样二批摸不清产品的底价是多少，他们也不会去乱卖。最后两种产品的量上去了，价格也稳住了。

我公司每年都有新产品上市，老产品也就越来越多，我们必须稳住老产品的量，及时把新产品成功推向市场，这样才能

保证总销售量的增长。老产品，首先消费者都认识了这款产品，所以，第一，我们要把见货率做起来，做到这一点就是我们要让小店老板有钱可以赚。如没有利润，就是再好卖的产品店老板也不会无偿给我们打工。第二，花点时间在消费区做一些拉动消费的活动，比如在某一店门口摆一促销台做促销，让消费者感觉到我公司产品无处不在。新产品上市首先我们要分清他是城市消费还是城乡消费，也就是产品定位。如是城市产品，我们先选择市中心繁华地段，有目标消费群出没的地方，先铺货。第二，价格一定要定的合理，让各级销售商都有利可图，特别是零售商，有利润空间，店老板才会主动为我们推销产品，成为我公司零时的促销员。价格一旦定好，不能在短时间内调动价格，否则消费者、店老板不能接受，导致消费者不接受我公司产品。第三、如何把货卖到终端老板。

1、以老产品和新产品组合成一个新的促销方案，把货铺到终端。

虽然在即将过去的一年中，我们的业绩取得一定的成果，但市场中也存在不少的问题。

经销商会把货直接送到二批负责区域内，而且有时供货价低于二批调价，导致二批心态发生变化，二批与二批之间为了抢客户，各自把我司产品价格降了又降，这样自相残杀，让鱼翁得利。正所谓家不和外人欺。所以我们要让经销商，二批商不能有这种损害公司利益的事发生。2. 终端市场中，有一些过期产品；我们应该做到等产品快到危险期的时候，就要提出来想办法促销出去。否则等过期了不仅损失利益，还将打击店老板的积级性！

07年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：

1，把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。

2、开发区域内所有特殊店，如酒吧、茶座等。

3、大客户、三批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。

一、想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，大瓶饮料是一个很高的增长点。因为这一季度假日较多较长，要做好这一产品销售首先我们的价位不能高于竞品，因为买这位产品的都是斤斤计较的家庭主妇。

二、在居民区内大超市摆放大堆头，把公司大瓶系列全放上，让消费者一进门就看到我公司饮料堆积如山，从气势上压倒竞品公司。

三、针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。

店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司大瓶饮料压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。去年我所负责的二批大瓶饮料销售量在2500箱左右，今年计划大瓶可乐销售20xx件，快线20xx件，果汁1000件。

## 个人述职报告篇二

我于xx年来到xx乡担任乡长工作，这一年来，在县委、县政府的领导下，我做为xx乡的一乡之长，带领乡领导班子成员求真务实，真抓实干，卓有成效的开展了各项有利于\*\*\*乡的工作，并取得了一定的成绩，得到了\*\*\*乡广大人民群众的拥戴。\*\*\*乡先后被评为\*\*\*优秀单位，（后面加上加上获得的荣誉），而我本人也多次受到上级领导的嘉奖，并在今年获得“全县十大人民公仆”的称号，我取得这些成绩，和乡领

导班子成员的支持以及上级领导的正确指导是分不开的。今年，我乡开展了多项工作，在发展\*\*\*经济、环保、招商引资工作上进行重点发展，并取得了不错的成绩，现将我到\*\*乡xx年的工作情况进行汇报，请予评议。

\*\*\*乡在xx年在经济上实现gdp\*\*\*\*元，增长\*\*\*%;财政收入\*\*\*万元，固定资产投资\*\*\*元，增长\*\*\*%，农民人均纯收入\*\*\*元，增长\*\*\*%[]xx年，\*\*乡在经济工作上取得如些好的成绩，这和乡领导班子的努力工作是分不开的，我们在工作上主要抓好了以下几个方面的工作：

### (一)突出抓好乡企业项目建设

今年，我乡以草柳编、面粉、板皮、铁皮加工产业为主体，膨胀现有企业。发展桑柳、龙柳500亩。帮助乡\*\*\*面粉厂完成6万吨面粉加工扩建项目;支持华宝木业创建“森狼”区域品牌;投资1200万元，筹办鑫源和山大两家新型建筑材料厂;加快清泉寺矿泉水、老虎崖纯净水厂的扩产增效;加大技改投入，支持马陵纸业公司建设污水治理项目，完成3200吨包装纸业生产线;支持格瑞工艺膨胀生产规模，实现出口创汇100万美元;通过帮助乡镇企业进行项目建设，有利的推进了乡财政的增长。

### (二)加强\*\*\*乡城镇建设工作

xx年，我和乡领导班子成员，召开乡政会议进行研究，决定做好乡驻地“三横五纵”建设详细规划和\*\*\*平方公里的控制性规划，完成了我乡泉南商业街西部路桥衔接，加快粮管所区域内的沿街商业楼开发和北部拐角楼开发。推进泉东沿街楼建设，投资\*\*\*万元，新建商品楼\*\*\*间套，建筑面积\*\*\*平方米。新安装路灯30盏，栽植绿化带1000米，配套彩板砖等设施xx平方米。加强环卫制度建设。推动一街一品，搞活农机、摩托、家电、家具、服装、日用品等流通商贸业。

### (三) 积极促进旅游业发展

我乡积极促进旅游业的发展，在工作中主要进行了以下工作：

1、打通硬化外部通往马陵山的主要道路，建成环马陵山公路及五条进出马陵山重点景区公路。

开挖整修南毛至越山公路段围山群河，修复景区山路，修建亭阁，发展特色养殖。

3、搞好马陵山水库区人防工程建设，加快九道湾拓展中心和清泉山庄项目综合开发，积极促成山东九道湾旅游责任公司与英国索尔投资公司8000万元项目签约。

通过积极促进\*\*\*乡旅游产业的发展，今年，\*\*乡共接待国内外游客共计\*\*\*\*万人，收入达到\*\*\*万元，通过发展旅游产业，促进乡里部分群众开展和旅游业相关的工作，如开办农家乐，给游客照相等，解决了乡里部分无业人员的工作问题，增加了农民的收入。

(四) 乡政府采取五项措施抓好招商引资工作通过强化乡政府组织领导。我乡在xx年\*\*月份成立了乡招商引资百日集中活动工作领导小组，由我与乡党委书记\*\*\*同志任组长，乡党委副书记\*\*\*同志任副组长，\*\*\*、\*\*\*等六名同志为组员，领导小组下设办公室，办公地点设在乡招商办，\*\*\*同志兼任办公室主任，整个活动由领导小组统一组织实施。\*\*\*乡对今年的招商引资活动高度重视，我们通过迅速动员部署，采取有力措施，狠抓工作落实。我们积极探寻招商引资线索，特别是利用10月份“两节”期间，积极与商业成功人士沟通联络，加强感情交流，及时获得有价值的投资信息，积极寻找招商引资线索。在\*月底，我乡组团赴上海、苏州等地开展招商引资活动。经过乡招商小组的努力工作与有投资意向的上海浦东知名企业家、工商届人士交流，介绍我乡投资环境，推介招商引资项目，开展多领域合作。今年我乡共吸引外界投

资\*\*\*万元，建成\*\*\*项目，截止目前为止，已建成项目\*\*个，正在建设中的项目\*\*个。

今年，乡政府班子成员决定加强我乡的环境综合整治工作，并把这项工作与正在开展的全国文化先进县创建、文明示范村街创建和星级文明户评选等创建活动相提并论，通过有机结合，从而推动了\*\*\*乡环境综合整治和农村精神文明建设的齐头并进、协调发展。

我乡首先把乡村环境综合整治同乡村文化阵地建设、文明示范村街创建结合，研究制定了《\*\*\*乡关于开展乡村文化阵地建设和文明示范村街创建活动》的实施意见，成立了有政府乡长任组长、分管领导任副组长、文化宣传、土地房建等部门负责人为成员的创建活动领导小组，配备专职工作人员20名，制定了切实可行的创建计划。并在财力紧张的情况下，拨出专项资金用于乡村文化阵地建设和文明示范村街创建工程，并将这项工作列入乡党委政府年度工作责任目标考核重要一项，做到周检查、月调度、季通报、半年初评、年终总评。同时采取以点带面、点面结合的方式，先后在乡里的黄沟崖、楼下、朱沟崖、房溜、孙塘、尚庄等6个文明创建基础较好的村搞了试点，力争到年底前，全乡80%以上的村文化阵地和精神文明一条街建设达标升级，60%以上的村通过上级主管部门检查验收。目前，我乡已对杂树丛生的乡文化大院进行了全面治理，院内篮球场、排球场等活动场地正在破土兴建，周围墙壁统一涂白刷新，文化创建标语牌悬挂整齐，排放有序。院外，以开挖排水沟渠、清运垃圾、安装路灯、铺设地下输水管道、修建防渗排污石渠和绿化、美化等为主的驻地环境综合整治工作也在紧锣密鼓的进行。黄沟崖、楼下等村在加强村级文化大院建设的同时，正在开展以文明一条街规划治理、路面硬化、筑建花墙、墙壁刷新、广告标语牌规范和垃圾桶固定安放、乡村主干道保洁等为重点的环境卫生综合整治工作。

其次是把环境综合整治同星级文明户评选结合，

我乡结合新农村建设工作实际，统一制定印发了星级文明户评选标准，要求户户门前无“三堆”（柴禾堆、粪堆、沙石堆）。庭院清洁卫生，无垃圾、粪便和污水。居室明亮，衣着整洁，家庭团结，邻里和睦，无违法、违规行为等。凡达不到上述具体要求的，年终一律取消星级文明户评选资格。乡里还坚持把整治违法排污作为保护环境的重要举措，采取三项措施，开展集中整治行动，跟踪督查，常抓不懈，把工作做扎实。

一是强化宣传教育。乡政府出动宣传车在乡驻地和各村街进行广泛宣传发动，宣传引导广大群众充分认识到违法排污的危害性，增强环境保护意识，积极参与集中整治违法排污专项行动。

二是明确责任目标。乡里组织环保、经贸、环卫、工商等部门工作人员对全乡违法排污企业进行逐村逐户调查摸底，针对各村、企业的不同情况，由党委、政府分别与各工作区、村、企业签订整治违法排污企业责任书，每月下达考核任务，严格标准打分，做到奖罚分明。

三是开展集中整治。由我亲自挂帅，带领由派出所、工商、供电、城管、执法中队、环保、安监等部门20多人组成的集中整治联合执法队伍，用十天的时间对全乡的废旧塑料、制药厂、锅炉等违法排污企业(户)进行集中专项整治，动用铲车、叉车、拖车、执法车等20余辆，对违法排污企业逐村逐户清理。到目前，全乡已清理整治废旧塑料加工户10家，非法制药厂2家，小炼油3家，实施断电42户，拆除厂房33间，扣押机械10台(套)；所有废旧塑料加工设备和小火纸生产加工设备已全部拆除并运出现场。同时，对部分违法排污企业拆除不彻底或设备暂时不能运出的，收取限期拆除转运保证金，要求在规定时间内进行拆除转运，否则押金变成罚金，并强行予以拆除。

乡里为了进一步解放发展农村综合生产力，更好地解决“三

农”问题，围绕“加快发展、争创强乡，构建和谐花园”主题，我乡全面实施了六项助农工程：

1、土壤改良工程，加大基本农田保护力度，严禁破坏土地，防止水土流失。认真搞好土壤分析，严格按配方施肥，有计划地搞好中低产田改良。

2、投资建设“绿化花园”工程，乡党委政府提出“科技兴林”的农业结构调整战略，号召广大群众大力植树造林，绿化花园。今年重点实施“三河两线绿化工程”和护田林网改造工程。

3、“科技兴牧”工程，动员政府和民间两股力量，加大财政和科技投入，重点搞好禽畜良种法的引进和推广，构建动植物疫情检测和预防控制体系，增强禽畜产品深加工能力。

4、“农资打假”工程，把农资打假作为扶助“三农”的重头戏来抓，认真宣传有关法律法规，严格检查农资市场，严肃查处假农资坑农害农案件，大力宣传辩假的方法与窍门，走群防群治路线。

5、“金蓝领”工程，针对农村剩余劳动力较多，

盲目外流，经济和社会效益不高的状况，乡党委政府，有计划地引导、组织劳务输出，切实搞好岗前培训，使他们每人都掌握1——2门专业技术。

6、“百万农户致富”工程，积极响应市委、市政府号召，组织帮扶人员，按“五定(定农户、定项目、定时间、定效益、定奖惩)”责任制，做到“四帮(帮资金、帮技术、帮信息、帮销售)”。

我做为\*\*\*乡的乡长，严格遵守和执行各种规章制度，遵守国家法律法规，团结乡政府班子成员，依靠中层领导抓好队伍

建设，抓好乡政机关的党风廉政建设工作，把党风廉政建设和反腐工作列入目标管理的重要内容来抓，我本人以身作则，在学习、工作、作风、生活等方面，首先带好头，做到洁身自好，为官清廉，严格、公正，不做有损于党、国家和集体利益的事，身体力行的带好队伍。但是在工作中我也存在一些不足之处，一是由于参加各种会议比较多，深入基层调查研究时间少，了解\*\*基层干部的思想动态还做的不够。二是\*\*乡一些地区的严打整治工作力度还不够，治安环境需要加强，三是对政治业务学习重视不够，还有待于加强。

今后，我会在上级领导带领下，人民群众的监督下，与乡领导班子成员努力工作，为\*\*乡的美好明天做出更大的贡献！

## 个人述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我叫xxx我是七六年参加农行工作的，先后做过出纳，储蓄，和储蓄所长工作，现在，我将这几年来工作、学习情况向大家总结汇报一下：

我现在所在的岗位是储蓄服务窗口，我的一言一行都代表着我们农行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们储蓄柜员是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。几年来我始终如一的要求自己。

由于我是老职工，在业务上我敢不上年轻人那样快和熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向年轻人请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定

的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够认真，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们清水分理处位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多沈阳矿务局的职工社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

我们分理处经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加分理处的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个老同志态度真不错……。就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

在今后的工作中我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

## 个人述职报告篇四

尊敬的领导：

在多年的驾驶工作中，我严格遵守道路安全相关法规和有关章程，并在工作中不断学习新的车辆维护、维修技术和驾驶技能，在驾驶实践中逐渐树立起“严守规章、安全第一”的观念在当年汽车性能、驾驶条件相对较差的情况下，不惧烈日酷暑，勤勤恳恳、兢兢业业，认真完成单位交派的各项工作，多年来从未出现过一起安全责任事故，为单位做出了贡献。回顾多年的工作，我主要作了以下几个方面：

自参加工作以来，我努力学习党的基本理论和重要思想，努力做到在思想上、认识上同党中央保持高度一致、始终保持与时俱进的精神状态，坚持服从领导分工，不挑肥拣瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都自觉认真的去履行。

多年来，我紧紧围绕安全行车、服务至上，重点做了以下工作：

（一）是认真做好给领导的车辆服务工作。为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为机关服务紧密结合起来，在领导出外的情况下，如果办公室领导派我执行其他出车任务时，我也能够积极配合，均做到了安全行车。

（二）是认真做好车辆的保养和维护工作。多年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在平时始终保持干净整洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题自己动手，大毛

病立即向领导汇报后修理解决，做到了“有病不出车，出车保安全”。

（三）是积极做到外出期间为领导的服务工作。今年以来，我们办公室对领导出外秘书随行做了一定的限制。这样一来，领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

（四）是积极做好单位值班工作。根据办公室的安排，所有的车辆都要进行夜间值班。我在自己的值班期间，不随意外出，不滥交朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的情况。

（五）爱岗敬业，乐于奉献。加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名驾驶员除保证了公务用车外，还要积极参加各项义务劳动。在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。整改时限：从我开始，从现在开始，永葆工作热情，努力实践诺言，望领导和党员群众监督实现。

在工作中，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，多年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了

行车的安全□xx年取得了初级工资格□xx年取得了中级工资格□xx年取得了汽车驾驶员高级工资格。

平时、做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故□xx多年来，安全行车超过100多万公里，从未出现过一起安全责任事故，我一直强化道路安全法律法规的学习，提高自身的安全责任意识，并在实际工作中不断总结经验，培养自己应对突发事件的心理素质。

我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德，用自己的表现赢得了领导和同志们的认可。

总之，多年来，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在上级的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

## 个人述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！时间过的飞快，转眼我来xx工作将近一年了！在这将近一年的工作中，本人在在线工作感到非常的充实！在领导的教导和老员工的帮助下我的设备操作技能不断进步！我感受到公司领导和广大员工给我的巨大帮助，也让我们感受到了公司的严格、现代科学的生产管理和努力奋斗的创业精神，一年的拼命努力得到领导小组的认可给予了我展示的平台为了更好的锻炼自己，提高自己的技能水平和管理水平，为开展好自己的本职工作，现在从以下方面对一年来的工作做如下述职：

一、认真吸取和消化好的建议，善于总结工作的不足和教训，塌实进取，严格遵守厂规厂纪，不迟到，不早退，主动加班加点，认真学习安全生产操作规程，并在工作中严格执行，平时积极参与车间、班组的安全排查和文明卫生创建活动，提出了很多好的建议。

二、注重自身技术水平的提高，在平时的生产中认真学习技术知识，不断扩大自己的知识面，完善自身的技能水平和问题解决能力，同时更注重事后总结，让自己提高的更快，做到独挡一面，准确、迅速的判断出故障原因，及时提出处理方案，为生产赢得宝贵的时间，为班上的稳产、高产打下了很好的基础。

三、紧紧围绕车间领导下属的一切指标和任务开展工作，自己能够很快的投入角色，克服生产中的一些影响xx表面质量的种种问题加强设备生产时的巡查和检查力度，做到防患于未然，大大减少了划伤；擦伤；电击伤等避免了批量和整盘报废！

四、积极参与公司、车间组织的小改小革，降本降耗、增产

增效的活动，新线6#的抹油装置加海棉让铜管与海面摩擦避免了抹油时到处喷洒，减少了油的浪费维护了地面的清洁！加热炉油烟的处理的水冷却的改造；加热炉盖密封改造避免铜管氧化和氮气的浪费！为公司和车间创造了一定的经济效益。

五、狠抓班组管理，抓好班组成员的安全工作，增强他们的安全意识，提高他们的安全操作技能，对有工作情绪的员及时和他们进行交流和沟通，从思想和心里上来开导，从工作中来协助他们加强提高员工个人的综合素质，注重小组凝聚力。

一年的工作进行了简单小结后，发现自己在有些方面还要继续努力，如设备安全生产的技术，和管理水平进一步的提高，力求在平时的工作中能解决更多的疑难问题，为车间班组的生保保驾护航，也为自己明年的工作确立了一个方向！

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

## 个人述职报告篇六

尊敬的各位领导：

大家好。

时光流逝岁月如梭，不知不觉一年又过去。春华秋实万物磊峙，又是一收获的季节。按照公司的要求，我作为财务部的一名员工向各位领导汇报一下这段时间我的思想学习和工作情况。

离开校园来到码头已三年余，回之三年自己变化巨大，从不懂世事的学生到成为一名敢于奉献的工作者，从寄生于社会到实现人生价值，思想学习进步，工作能力提升，都源于领导的厚爱，公司的栽培；从对码头一无所知到对地区国内外港行业深有了解，乃至产生感情，身为青港人而感自豪，能为家乡做出拥有的努力而感自豪。作为一个艰难求索的年轻人，幸运来到码头，来到青岛港，来到我们这个团体，领导无私的关爱信任和支持，为我们打造发展的平台，使我成长进步，坚定信念，勇往直前。社会的发展在于每个人的贡献与索取，只有贡献大于索取，社会才有进步，正如我们青港的精神，我们要勇敢的做一名劳动者，有贡献的劳动者。

今年以来，在常主席、总裁的坚强领导下，我们“学习就是力量”，盛事不断，面对灾难，群情振奋，顽强拼搏，事业不断推进，效益不断提高，职工持续受益。正是这样好的形势，让我们的岗位得到保证，所以我们应加倍努力，把思想、精神境界提上去，把业务、工作能力搞上去，为公司的发展，自己的美好生活做出拥有的努力，以感谢领导的信任和支持。我汇报如下：

总结过去就是为了更好的干好工作，回顾一年来自己在思想认识上能够得到提升，都于领导的关心厚爱分不开的，也正是在公司和谐的氛围中，才有自己成长的环境和施展才华的舞台。同时，也深知自己距领导的要求和期望，与同事之间，还有一定的差距和不足。

1. 思想境界不高。思想认识、境界觉悟上有差距，思想认识跟不上发展要求，缺乏“干一流、争第一”的工作劲头。对当前港口发展的形势缺乏足够的思想准备和充分的认识，存在着按部就班的想法和做法，思想深处没有真正领悟和发扬青岛港“三个一代人”精神，对青岛港企业文化的学习还不深入，未能理解其深刻内涵。

2. 工作进取心不强，工作标准不高，要求不严，缺乏信心勇

气。工作忙时存在应付思想，对有些工作存在畏难发愁情绪，而不是积极主动想办法克服困难，对自己没有高标准、严要求，总满足于工作面上不出事，没有争先创优意识。

1. 学习劲头不足。学习不够深入广泛，理论和实践水平不高，知识更新跟不上，业务能力、个人素质进步较慢，离领导的要求、离实际工作相差较大。

2. 业务知识不够精，有待于进一步提高。财务是公司的命脉，涉及公司的资金、经营运作，服务决策的方方面面，没有对公司的运营有一个全面的认识和把握，没有做到理论和实践双拥。

3. 缺乏创新研究精神。习惯于按照经验办事，遇到问题办法不多，解决问题能力不强，对领导交办工作没有创新思维，按照老思路、凭经验，虽然完成了，但是没有新的特色、新的亮点，没有去用心用脑想办法、去研究、去解决好。

1. 工作有浮躁现象，工作热情和干劲不足，工作不扎实、不成熟，让领导不放心。

2. 工作中对领导的指示领会不到位，落实尚不坚决，自己的工作能力没有完全应用到所担负的工作中。

3. 业务不精，工作繁忙时，手忙脚乱，业务有待提高，解决突发问题的能力不强，需要不断学习，不断提高自己的各方面综合素质，做到对待任何工作都游刃有余。

4. 遵章守纪存在不足，对规章制度落实不严、不细，有侥幸心理。

5. 有得过且过，满足现状思想，放松对自己的要求，逃避公司集体的活动。

在今后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，不断努力，认真履行岗位职责，克服缺点，鼓足勇气，坚定信念，用心用脑，争取更大的进步，使自己成为一个优秀的工作者。

1. 珍惜岗位，企业不会养闲人，每个人的岗位都来之不易，岗位就是饭碗，要加倍珍惜。合资公司发展迅速，我们要珍惜自己的岗位，岗位有轻松孰重，只要立志进步，就要以责任为重，勇敢进步，快速进步。

2. 学习思想精神，思想的学习在于趋同，思想的交流在于碰撞。融合青岛港的文化精神，产生灵魂的共鸣，多思考感悟，让自己的思想和企业的思想寻找一个桥梁，而不是去被动的接受。要感恩戴德，饮水思源。

1. 深入学习《本色》，深刻领会其实质和内涵，其真谛就是赢得人心。基础好，领导好，为职工，为社会是青岛港不断发展的基础。领悟企业文化，引导工作，引导人生。工作之余关注企业文化，发展动向，及国内外信息，开阔视野，与世同步。

2. 会计主要是核算和监督，财务是让经济活动达到最优。西方管理学实现经济活动最优在青岛港简而言之就是为职工为社会。集装箱运输是高标准化的行业，繁忙的操作是其运作的基础，在此基础上的理论研究更是其进步发展的动力。码头成本管理、资本运作值得研究，在接下来的工作中，要进一步强化财务理论和实践，多思考。

1. 责任心是把工作做好的基础，用心用脑把工作做的更好。不管什么事情都要有始有终，都要有个结果，工作亦是如此，既然做就要尽全力完成。把财务收入做好，把领导交得任务做好，把同事交得事情做好。

2. 严格按照规章制度办事，依据会计准则处理财务核算，加

强英语excel的学习，支持工作的提升。

3. 深入一线学习，充实会计理论，培养管理才能，虚心请教，多思考，多总结，工作中坚决落实领导的指示，担负起工作。

4. 大胆工作，积极沟通联系，理为先，情为重，把单船收入对外交往做好，把其他各方面各部门交往做好。

5. 保持工作环境干净整洁，严格要求自己，力所能及做好后勤，多多参加各项活动。

以上是我汇报，敬请各位领导批评指正。谢谢。

## 个人述职报告篇七

忙碌中，不觉来包头公司已近两月。回顾此期间工作，在营销部张经理的带领及各位同仁的大力帮助下，开展了一些协助性的工作。现将有关情况、自我之不足及今后工作方向简要说明如下：

1、跟进、协助张经理与客户的谈判，带领客户现场考察土地。

2、前往昆区、九原区与东河区的部分楼盘进行调查摸底。取得了第一手包头市目前房地产销售信息资料，并将所做总结方案移交于吴经理，由其负责市场调查报告的编写。

3、协助、落实办公区域上墙资料与项目介绍手册的设计、制作、安装等，该内容已经全面完成。

4、按照经理的指示负责制定土地转让流程、地块确认流程、地块价格确定流程以及下一步开发公司运作所需要的各项流程。该流程经过总部企划部的专业指导已经进行优化，目前严格执行中。

5、在吴经理的要求下负责项目活动纪念册、内部走廊上墙资料等宣传推广内容的策划与设计。目前，活动册的制作将近完成，内部走廊上墙资料的收集正在待济南办公室给予提供。

6、团购住房需求信息收集表、住房需求信息收集表的内容设计，以便于科学收集报头市民的住房需求，该表已经初步完成，待经理审核。

6、完成领导所给予的其它临时性工作，比如：制定单项工作总结表、对xx年下阶段的部门工作做总体布局、收集包头市房地产政策等。

1、关于性格，我无法对其定论优劣，山东企业一般倡导儒家“礼”的文化，山东人相处尽管内心有斗角，表面却都是好的，这一点在山东的官僚里面表现的淋漓尽致。但作为一个现代化的企业，要有突破性的发展必须消除此种心态，八仙过海，各显神通，且处处以整体利益最大化为原则。相比之下，我工作过的两家大型南方企业，并没有复杂的内杠，能够充分体现个性与能力，自我开始接触创新思维要求比较灵活的推广工作，更明显感觉到了个性与创新思维的提高，作为温州第二大服装企业推广部(即企划部)的负责人由于每天面临复杂的对外推广及客户交际，锻炼了我由原来的做事小心翼翼到后来的有较大魄力。目前给同事留下有歧视他人感觉的原因可能源于此，但相信大家随着时间的推移会理解我的，因为我不想成为做事缺乏魄力的人。

2、社交方面，可能由于之前与南方发达地区人相处时间比较久，形成了只注重工作而不注重交际的处世方式。自进入冠鲁后，深感有些不习惯，喜欢与人有水平的交谈，尤其不愿在领导面前表现自己，自认为给客人留下较好的职业素养胜过对其夸夸其谈的演说。但北方人豪爽的性子决定了许多，下一步注意改进。

3、可能由于成长经历的原因，对一些话语比较敏感。在与人

相处上，一直以比自己优秀者为榜样，从中享受知识增长的乐趣，这既源于性格本性，也有前期领导的影响。它在帮我提高自我能力的同时，也淡化了一些友谊，今后需要逐步调整。

4、在工作细节上缺乏细致，往往细节成就输赢，这一点在今后工作方向加以修正。

5、欠缺房地产行业实践经历，通过近来阅读一些房地产书籍及有关资料，对行业通路有了方向性的理解，但细节还有待实践。

## 1、手续办理

在张经理的规划下，由本人与收储中心共同合作操作对土地各项手续的办理，由于之前没有此方面从事经历，因此，在做的过程中要处处留意并记录各项细节，做好下一步工作计划，与收储中心高经理通力合作，并及时就工作进展状况向张经理汇报。制作一些如可行性报告等重要文件时要站在营销和市场的角度及总负责人的高度统筹策划，决策度伸张有弛。

## 2、形象推广

尽管之前在法派集团时就开始接触并负责品牌推广工作，但由于房地产行业投入资金巨大，操作细节与服装品牌推广有一定不同，相信在大方向上应该是一致的。因此，必须持谨慎乐观的态度，谨慎决定细节，乐观把握尺度。近期推广思路：

a.选择几家广告策划企业作为战略合作伙伴，该策划单位不分地域限制(做实地考察)，以较强的策划、平面表现实力及成本最优为原则。

b.广告制作尽量完全本地化，选择并备案几家实力强的广告制作合作公司，作为战略伙伴并及时优化。

c.年前完成对各类广告公司按照业务内容不同进行分类，每类业务的公司储备至少三家，以保持竞争和防范风险。

d.下一步广告策划公司考察内容：总人数、主要策划人员简历极其成功策划案例、公司主要策划方案、工作流程内容、创意水平、平面设计水平、信息情报收集和分析能力、房地产行业策划经验、合作态度、工作流程内容、收费情况、企业规划等。

e.下阶段工作计划及xx年工作计划方案确定后，根据工作计划方案制定推广方案。软性先行，硬性跟进。最好销售前五个月做一次以新都市区、与政府合作或企业形象等为主题的软性推广，可以考虑报纸、电视、电台等，方案待定。

### 3、日常工作

a.协助张经理对土地销售的跟进。

b.整合下一步开发公司运做的各项流程，并请总部企化部改进，以更加符合企业实际。

c.协助吴经理完成对包头市房地产市场调查方案的整合。

d.完成未完成的各类宣传资料的设计和制作。

e.加强并调整学习方向，让how大于what(因为通路略有所知)。

f.其他临时性工作

作为营销部一员，做好本职工作是我对自己最基本的要求，

我也深知领导对本人工作的期望，能在戴总、阎总及张经理的指导下做出些许成绩或对企业有所贡献，是我努力的方向和初衷。

## 个人述职报告篇八

各位领导、同事们：

我主要负责医院医保中心办的工作。这一年来，在院领导和同事们的配合支持下，我紧紧围绕医保办的工作特点和工作规律，认真履行自己的职责，集中大家的智慧和力量，不敢有丝毫的懈怠，扎扎实实地开展了各项工作，较好地完成了工作任务，全年出勤率100。在今年的社保大检查中，我院第一次考核分在90分以上，并且全年社保局共奖励我院5万余元，这些成绩的取得都离不开院长的支持，下面，将我今年的学习、工作情况向大家作一简要陈述。

### 一、全年主要工作重点及目标

- 1、协调好医院同劳动及社会保障部门的关系。
- 2、对各科室进行定期或不定期的督促检查，发现问题及时解决。
- 3、进行各科室的人证核对工作，坚决杜绝冒名顶替和挂床事件的发生。
- 4、起草本科室的各项规章制度，完善各项考核指标。
- 5、及时催要医疗费用，保障医院的正常的运转。
- 6、严格控制各科平均费用，做到月月有奖励。
- 7、完成院领导安排的其它工作任务。

## 二、工作措施和效果

- 1、落实督查职能，促进了医院政令畅通。紧紧围绕医院的重大决策和重要工作部署，开展督查工作。
- 2、加强本科室各项规章制度的完善工作，按照医保考核的内容制定了大量的考核细责，并做到月月有通报。发现问题及时解决。
- 3、重点突出对各科室病历的检查，按月会同院医务科、物价员对出院病人的病历进行检查，对存在的问题进行总结，对连续出现同样问题仍然不改的科室进行全院通报。并将违规问题急时向院领导进行反映。
- 4、按季度对临床科室进行奖罚，定期和不定期对科室进行检查，坚决杜绝一切违规行为。
- 5、及时和上级审查部门沟通，尽量做到早发现早预防，通过努力全年社保部门共奖励我院5万余元。

三、工作中存在的不足和下一年的打算。今年以来，我在工作中时刻提醒自己，“不该说的话坚决不说，不该办的事坚决不办”，坚决执行医院制订的各项大政方针，和院领导同心协力为共同发展医院做出自己的贡献。

### 一、自我评价优点及不足。

- 1、优点：爱学习、肯钻研、能吃苦，能奉献、责任心和敬业精神强，对工作认真负责。
- 2、不足：管理经验相对不足、医学方面的专业还很欠缺、对问题的发现和处理还需要加强、政策理论水平需要进一步提高。在平时的工作中要多行成文字行的东西。以利于更好的开展工作。

## 二、努力方向。

- 1、要围绕自己的工作中心，突出重点（医保政策的把握和医院的双赢方面），当好领导的参谋和助手。
- 2、加强学习，注重实践，不断提高自身素质。
- 3、扎实工作，求真务实，绝不辜负领导和同志们的期望。

以上是我任现职以来的述职报告，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

医保中心办

20xx年11月