

# 最新行政部年终述职报告(精选8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 行政部年终述职报告篇一

20xx年x月x日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了xx公司这个大家庭，并在公司的项目xx做置业顾问。十分感激公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮忙下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作主角。十分感激他们给我的帮忙和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口销售部的一员，自我的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习□20xx年x月x日项目开盘了，我预约了x个号，共x套，但最终仅成交了x套。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。

2、在引导客户方面有所欠缺；

4、缺少统一说辞，应对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

1、明年公司的任务是xx个亿，我给自我的任务是x千万，一步一个脚印踏实前进。

2、加强销售技巧；努力创造出适宜自我的销售方法和技巧。

3、调整心态，建立自信心；

4、加强业务本事及沟通本事的学学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。可是相信只要我们全体员工一致努力，做好自我的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们必须能够做好20xx年的工作。

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与欢乐有约。

## 行政部年终述职报告篇二

尊敬的xx领导：

新年伊始，万象更新。忙忙碌碌一年又过去了，在这一年里，虽然没有赫赫显目业绩和惊天动地事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡生活，平平淡淡工作勾画出生活轨迹，收获丰收喜悦。现就一年来工作情况向大家汇报，不到之处，请各位领导和同事们批评指正。

## 一、立足平凡踏实工作

在水门支行，我从事着一份最平凡工作——柜员。也许有人会说，普通柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我作为一名农商行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负重任。柜台服务是展示银行系统良好服务“文明窗口”，所以我每天都以饱满热情，用心服务，真诚服务，以自己积极工作态度赢得顾客信任。

是，柜员是直接面对客户群体，柜台是展示农商行形象窗口，柜员日常工作也许是繁忙而单调，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴周到服务让客户真正体会到农商行人真诚，感受到在农商行办业务温馨，这样工作就是不平凡，我为自己岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好职业操守，遵守国家法律、法规；三是培养和谐人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒认识自我、胜不骄、败不馁。

## 二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体团结协作，一个人力量总是有限。银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中工作完成，也要不断吸收新知识以迎接未来挑战。时代是在不断发展，银行工作竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格前台

柜员应该具备更高业务水平,只有不断地增强自身综合素质,不断地扩大自己知识面才能将工作干得更好。

### 三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈今天,在具有热情服务态度,娴熟业务能力同时,必须要不断提高自己,才能更好向客户提供高效、快捷服务。支行举办各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力保障。我始终积极参加各类培训,坚持认真听课,结合平时学习规章制度和法律、法规,努力提高着自己业务理论水平。

### 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、回顾检查自身存在问题,我认为:

一是学习不够.当前,以信息技术为基础新经济蓬勃发展,新情况新问题层出不穷,新知识新科学不断问世.面对严峻挑战,缺乏学习紧迫感和自觉性.理论基础,专业知识,文化水平,工作方法等不能适应新要求。

二是在工作较累时候,有过松弛思想,这是自己政治素质不高,也是世界观,人生观,价值观解决不好表现。针对以上问题,今后努力方向是:

一是加强理论学习,进一步提高自身素质.对前台金融业务熟悉,不能取代对提高个人素养更高层次追求,必须通过对邓小平理论,市场经济理论,国家法律,法规以及金融业务知识,相关政策学习,增强分析问题,解决问题能力。

二是增强大局观念, 转变工作作风, 努力克服自己消极情绪, 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。

今天, 我们正把如火青春献给农商行, 农商行也正是在这青春交替中, 一步一步向前发展。在她清晰年轮上, 也将深深烙下我们青春印记。作为一名成长中青年, 只有把个人理想与事业发展有机结合起来, 才能充分发挥自己工作积极性、主动性和创造性, 在开创农商行美好明天过程中实现自身人生价值。

特此报告

XXX

日期:20xx年x月xx日

## 行政部年终述职报告篇三

大家好!

一踏上这个演讲台, 我就忍不住有些激动。因为就在一年前, 我就是在这个演讲台上, 在分行新的用工机制的召唤下, 畅谈参加竞聘的理由, 放飞献身××的理想, 由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今, 岁月轮回, 我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份, 还是以失败者的身份站在这里, 但无论成功还是失败, 我都想对自己作为一名银行营销人员一年来做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字, 那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“诚”, 就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石, 是与客户相互沟通的桥梁, 在与客户打交道时只有真诚相待, 言行一致, 急客户所急, 想客户所想, 才能赢得客户的一份信赖, 换取客户的一份诚心。

××年××月，在一次朋友的婚宴上，我与××××相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们××开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在××银行开户，对××知之甚少。第一次上门失败了，多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对××不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从××月到××月，每隔××多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍××业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔××××万元的原料款，欠款方是××××，由于款子一拖再拖了××个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。

在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下××××，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额××万元，月均结算量达××万元。

## 行政部年终述职报告篇四

尊敬的领导：

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够正常开展，现就20\_\_年的工作情况述职如下：

## 一、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面

做导购让我学到了许多无法在校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我的自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的员工，成功永远与我无缘。在20\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去查找各种手机及软件方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的介绍每款机型。

作为一名销售除了学习专业的产品知识外，还要学习一系列与产品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。

## 二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说"no"时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

## 三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，优秀的导

购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

#### 四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

#### 五、培养人脉，增加顾客回头率

在工作过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足。因此我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

此致

敬礼！



述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

销售人员年度述职报告篇2

## 行政部年终述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

从医年来，本人坚持以十七大精神以及“三个代表”重要思想为指导，贯彻落实科学发展观，全面贯彻执行领导安排和布置的各项工作和任务，履行了一名医师的工作职责要求。牢固树立为人民服务的思想，急患者之所急，想患者之所想。作为一名医务人员，恪守行医准则，牢记为人民服务的信念，在临床工作中热忱服务患者。忠于社会主义医疗事业，以一名合格党员的要求来严格要求自我。

遵守医院规章制度，遵守卫生局下发的各项行医规范，坚决抵制医疗行业中的不正之风，不利用职务之便谋取私利。不做损害患者利益的事情，不做损害医院的行为。对待患者一视同仁，为患者多研究，节俭医疗费用，不开大处方、不开剩余检查单，合理控制医疗费用，合理用药，让患者得到最好的服务，为患者谋福利。

本人一贯能够认真并负责地做好医疗工作，在工作中，本人深切的认识到一个合格的医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，经过阅读很多业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，经常参加卫生局举办的学术会议，极大地开阔了视野，扩大了知识面。

年来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一齐差错事故。尽最大本事完成作为一个医生的各项工作和任务。热情接待每一位前来就诊的患者，严格要求自我，不骄傲自满，团结同事，尊重领导，对年轻同事真诚地对待，相互学习，共同提高，遵守医院各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

年来，在各级领导的帮忙和同事们的支持下，工作虽然取得了必须成绩，但与要求相比还有差距，自我尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则。我决定，在今后工作中，要继续努力学习，继续努力工作，努力克服理论上的不足和实际本事的不足，以期能够创造更加优异的工作成绩。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 行政部年终述职报告篇六

\_\_年度，财务部在公司领导的正确指导和各部门的大力支持下，财务工作取得了一定的进展。现将\_\_年度财务工作总结如下：

### 一、会计核算工作

众所周知，会计核算财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务的不断扩张，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务工作的新课题。为努力实现这一目标，财务部主要开展

了以下工作：

1、建立会计核算标准规范，实现会计核算的标准化、规范化、精细化管理。财务部根据路桥工程项目核算的需要、根据纳税申报的需要、根据资金预算的需要，设立会计科目，制定了详细的二级和三级明细，并且对各个科目的核算范围进行了明确规定。

具体有以下几点：(1)、规范记账、算账、报账等日常会计处理工作，做到手续完备、数字准确、账目清晰，按月编制会计报表、会计分析报告。

(2)、定期与项目部会计核对现金、银行存款以及原辅材料、低值易耗品、备品配件的入库、领用、报废。

(3)、准确及时登记各种账簿，并做到账账相符。及时准确提供各方所需数据，严格按照财务管理制度工作流程进行工作。

2、引入用友网络版财务软件，全面实施会计电算化。经过前期加班加点数据初始化，终于将财务数据系统建立起来。财务部各个岗位基本掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。大大地提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

3、重新对原有的会计核算流程进行了梳理和制定，现在的财务部内部会计核算流程更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的时间，对什么时候报账、出什么表、提供哪些单据，凭证如何传输都做出了明确清晰的规定。保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。采用新的工作流程后，工作效率提高了，各岗位的矛盾和扯皮现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。

4、加强各业务单位及往来单位帐目的清理核对工作，定时与各单位打电话或亲自上门清理核对帐目，使得我公司与上下

游往来账目清晰准确。同时加强应收工程款的追讨，如省路桥公司、环安公司和新疆、宿州的款项。

财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的服务，基本上满足了各部门对财务的要求。公司资金流量一直很大，尤其是在年底春节前，在回收工程款和结算支付材料、工程款、工资等工作中，现金流量巨大，财务部本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

## 二、内控管理

- 1、建立了出纳通核算系统，各项目部会计在经济业务发生当日及时登账，真正做到日清日结，便于公司统一控制，为公司统一筹划资金和控制费用提供了最快捷有效的第一手资料。
- 2、建立了材料核算系统，各项目部在当天材料出入库时，及时将出库材料和入库材料登入系统，便于总部动态掌握各项目部的材料使用情况及库存数，做到周转快，库存少，尽量少占用资金。
- 3、财务部全体人员通过学习公司财务流程及支付管理办法，大大地增长了业务知识，有效地改善了前期支付劳务、租赁、工程款手续有时不齐全也付款的情况，以便条代票，以单代账，财务只是被动付款等等不规范行为。同时实现了收支同步、债权债务关系及时反映并能分项目及时正确核算成本费用，同步做出报表上报公司领导。
- 4、开展有多部门参与的资产清查工作，与资产管理部门密切配合，将财务账面资产与现有资产核对开展实地清查。使公司资产利用率得到提高，有效地盘活了资产，并合理地做出折旧方案，合理地计算经营成本。

在内控方面，财务部相继提出了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的合理建议。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

### 三、税务筹划与融资

1、财务部除了负责处理公司内部财务关系外，为达成公司的目标任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。\_\_年度我们相继和多家担保公司合作，建立了良好的合作伙伴关系。与徽行、中行、招行、杭州银行等实力雄厚的单位也都建立了优良的银企关系。

2、与税务部门建立了良好的税企关系，并圆满完成了对税务、银行、统计局、街道、建委等相关部门所需资料的申报。

3、在日常资金管理上，财务部重点加强了以下工作：与各家银行开通了网上银行业务，帮助公司实时了解公司的银行存款状况；建立了资金日报体系，每日向公司领导上报头天的公司资金状况，为公司领导进行资金调度提供了依据；每月定期编制各家银行的银行余额调节表，保证了公司资金的准确性和安全性；不定期地对库存现金进行盘点；在付款流程上增加了对出纳填制的付款单据的复核程序；通过这一系列的工作，使得公司资金的收取和使用上的准确性及安全性大大提高，使财务部在资金管理的规范化方面上了一个新的台阶。

### 四、财务部存在的问题及解决方法

1、有关制度和规定执行力度不够，比如我们在资金支付和费用报销方面要真正发挥财务的监督职能，对于不符合规定的坚决不予支付。

2、固定资产账务系统未建立起来，要充分利用现有固定资产模块建立明细账，便于公司对固定资产的日常核算管理。

3、财务人员来自各行各业，需加强财务人员内训，通过学习、培训、交流来逐步提高自我，促进内部沟通，更好地做到上传下达。

## \_\_年度工作计划

\_\_年在一如既往地做好日常财务核算工作的同时，要更进一步加强财务的监督和管理职能，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。1、资金调度和信贷工作：今年随着公司业务量的加大，资金需求日益增加，我们将在公司高层的领导下，合理安排使用资金，搞好信贷工作的开展，期间要收集、整理大量的资料，编制各类贷款报告，与银行、担保公司人员充分沟通，把贷款工作落到实处。

2、与税务的对接：结合新会计准则的实施，新税法的动态，密切关注营改增及相关政策是否与本企业有关，并认真学习税法，及时与相关税务人员沟通，确保在税改变动的情况下及时衔接。

3、以核算为基础，加大内控管理。真正发挥财务人员的事前控制、事中监督、事后总结分析的管理职能。加大内部自查、对账工作，时时确保每笔业务准确无误。

作为公司一员，如何提高自我适应企业、服务企业是我们财务人员思考和改进的必修课。身为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应企业的发展。

## 年度财务人员述职报告3

# 行政部年终述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，认真学习马列主义、毛泽东思想等重要思想，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持改革、发展和进步，不断提高自己的政治理论水平。

积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志，具有良好的职业道德和敬业精神，工作任劳任怨、呕心沥血、最重要就是对工作敬业。

在工作中，本人深切的认识到一个合格的全科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过社区卫生工作学习有关卫生知识，丰富了自己的理论知识。并多次在社区认真学习新的社区知识和医疗技术以及方法，从而开阔了视野，扩大了知识面。

始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握社区的常见病、多发病及疑难病症的诊治技术和公共卫生技能。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治。

自任现职以来，无医疗纠纷发生。并且热情接待每一位前来就诊的患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者。同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以服务医务工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。坚持精益求精，一丝不苟、救死扶伤的原则，做到无私奉献、无怨无悔。

在社区工作期间，积极围绕社区卫生工作方针，以提高管理

水平和业务能力为前提，以增强理论知识和提高业务技能为基础，坚持走全科医疗和公共卫生工作相结合的道路，努力工作，圆满完成了各项工作任务。

自从选择了医生这个职业，从某种意义上来说，就是选择了奉献。医务工作者从事的是救死扶伤的职业，曾被誉白衣天使和生命的守护神，可只有医务工作者才知道实际工作中的艰辛。

回首过去的工作，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实；尽管付出了很多，但面对患者的赞许、夸奖和认可，我觉得所有的付出都值得。自任职以来，开展全科医疗和社区卫生工作。

在卫生人员的培训中提高了社区卫生工作能力，真正发挥了业务骨干作用。

在社区工作期间，严格按照上级工作要求，认真制定了切实可行的工作指标和计划，为进一步完成社区卫生工作制定了良好的目标。积极配合主管领导，完成各项目标任务，配合各级领导，当好参谋，并制定切实可行的实施办法，积累了大量的实施材料，在省市抽查、评估、验收时，顺利通过。

学习、宣传、落实卫生局社区卫生有关文件，整理收集有关材料，书写版面，组织人员利用宣传车到各集市、乡镇宣传，散发宣传材料，带领同志们办起宣教室，并帮助指导各乡镇办宣教室或宣传栏，为社区卫生相关文件的落实打下一定基础。积极主动服务为不便于就诊的患者提供主动服务。

自20xx年本人进入xx社区卫生服务站工作以来，团结各位同志，齐心协力、求真务实、大胆创新，不断吸取先进的管理经验，坚持走全科医疗与社区卫生相结合的路子，通过改善提高医疗水平，使社区工作上了一个新台阶，促进了各项工作的开展。



在管理方面，建立健全各项规章制度，加强行风建设，注重思想教育，任人唯贤，积极发挥业务骨干带头人的作用，通过岗位责任制，职称评聘分开等措施的实施，极大的提高了广大职工的工作积极性，强化了主人翁意识。

x年多来，社区工作有了新的突破。社会保健工作也得到了进一步完善，极大地提高了两个系统化管理率，使社区的各项工作有了新的飞跃。

综上所述，本人从政治表现、任职年限、业务技术、科研能力等方面已经具备了担任主治医师资格，评聘后，本人将认真履行职责，努力做好各项工作，为社区卫生工作贡献毕生力量。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 行政部年终述职报告篇八

一年来，能够积极参加医院组织的各项学习活动，比较系统地学习，做到思想上、政治上时刻同党中央保持高度一致。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。特别是通过参加医院组织的各项评比活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医闻工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对历史负责、对医院负责、对

患者负责的精神，积极做好各项工作。一是坚持业务学习不放松。坚持学习妇产科学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高，全年共计记业务工作笔记万字，撰写工作报告份，撰写业务工作论文篇。二是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者人，实施手术例，治愈病人人(次)。

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，知情出力、建言献策是义不荣辞的责任。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，28年来一直从事妇幼保健工作，年月被聘为主管医师。现将本人任职以来的工作情况总结如下：在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，认真学习重要思想，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持改革、发展和进步，不断提高自己的政治理论水平。积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志，具有良好的职业道德和敬业精神，工作任劳任怨、呕心沥血、多次被评为县、市、省级先进工作者。

在分管业务工作期间，积极围绕妇幼卫生工作方针，以提高管理水平和业务能力为前提，以增强理论知识和提高业务技能为基础，坚持走临床和社会工作相结合的道路，积极带领全院职工齐心协力、努力工作，圆满完成了各项工作任务。

在工作中，本人深切的认识到一个合格的妇产科医生应具备

的素质和条件。

努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过订阅大量业务杂志及书刊，学习有关妇幼卫生知识，写下了大量的读书笔记，丰富了自己的理论知识。经常参加国家及省内外举办的学术会议，聆听着名专家学者的学术讲座，并多次去省市及兄弟单位学习新的医疗知识和医疗技术以及管理方法，从而开阔了视野，扩大了知识面。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握妇产科的常见病、多发病及疑难病症的诊治技术，能熟练诊断处理产科失血性休克、感染性休克、羊水栓塞及其他产科并发症及合并症，熟练诊治妇科各种急症、重症，独立进行妇产科常用手术及各种计划生育手术。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治。自任现职以来，本人诊治的妇产科疾病诊断治疗准确率在98%以上、独立完成数百例剖宫产及其他妇产科手术，病人都能按时出院，从无差错事故的发生。

注重临床科研工作，参加了《药物促排卵联合人工授精治疗不孕症临床研究》县级科研项目，荣获一等奖。撰写论文四篇，并先后在省级刊物发表，受到了专家的赞赏和肯定。

注重人才的培养，自任职以来，积极指导下级医师的工作。在妇幼卫生人员的培训中，担负组织和教学任务，由本人具体指导培训的各级妇幼人员达2千余人次，提高了各级妇幼人员的工作能力，真正发挥了业务骨干作用。

本人在分管保健工作期间，严格按照上级妇幼工作要求，认真制定了切实可行的工作指标和计划，进一步完善了县、乡、村三级保健网，建立了妇女、儿童“四簿四卡”，并定期检查落实，掌握全县妇女、儿童的健康状况。每年为女工健康查体3千余人次，0-7岁儿童健康查体1千余人次，实现了妇女、儿童系统化管理，有力保障了妇女、儿童的身体健康。

配合主管领导，完成各项目标任务，如初级卫生保健、创建“爱婴医院”等工作。认真组织学习，培训业务骨干，深入各乡镇，配合各级领导，当好参谋，并制定切实可行的实施办法，积累了大量的实施材料，在省市抽查、评估、验收时，顺利通过。

学习、宣传、落实《母婴保健法》，整理收集有关材料，书写版面，组织人员利用宣传车到各集市、乡镇宣传，散发宣传材料，带领同志们办起宣教室，并帮助指导各乡镇办宣教室或宣传栏，为《母婴保健法》的落实打下一定基础。积极开展婚前查体工作，发放《致新婚夫妇的一封信》，进行新婚保健知识及优生优育知识的宣教，每年举办学习班1-2期，提高了孕产妇自我保健能力，降低了孕产妇及新生儿的发病率和死亡率，为提高我县的人口素质奠定了基础。

自年本人主持全院工作以来，积极协调好领导班子之间的关系，齐心协力、求真务实、大胆创新，不断吸取先进的管理经验，坚持走临床与保健相结合的路子，通过改善院容院貌，增添医疗设施，提高医疗水平，使临床工作上了一个新台阶，促进了各项工作的开展。在管理方面，建立健全各项规章制度，加强行风建设，注重思想教育，任人唯贤，积极发挥业务骨干带头人的作用，通过岗位责任制，职称评聘分开等措施的实施，极大的提高了广大职工的工作积极性，强化了主人翁意识。一年多来，临床工作有了新的突破，业务收入达到建院以来的最高水平。社会保健工作也得到了进一步完善，极大地提高了两个系统化管理率，降低了孕产妇及新生儿死亡率，使保健院的各项工作有了新的飞跃。

综上所述，本人从政治表现、任职年限、业务技术、科研能力等方面已经具备了晋升副主任医师资格，评聘后，本人将认真履行职责，努力做好各项工作，为妇幼卫生事业贡献毕生力量。