

# 2023年又精辟的年终个人述职报告 个人年度述职报告(优秀13篇)

辞职报告是对离职决定的一种书面表达，它能够让公司知道离职原因，并提供一些合理的建议和意见。以下是一些经过精心改编和整理的竞聘报告范文，希望能为大家提供一些在写作上的指导和参考。

## 又精辟的年终个人述职报告篇一

总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20xx年进行以下的工作部署：

- 1、全面了解掌握我酒店的市场态势。
- 2、进行客户的友好拜访。
- 3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；
- 4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，总经办将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏。

## 又精辟的年终个人述职报告篇二

各位领导，各位同事：

大家好！

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——xxxx成为了xxxxxx普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢xxxx给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xxxx的一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的'房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三

个阶段来总结我这段时间的工作。

此致

敬礼！

□xxx

20xx年xx月xx日

## 又精辟的年终个人述职报告篇三

在上级领导的正确领导下，在每月四次的班组安全活中能积极发言，提出在运行管理中存在的缺陷，以便能及时处理事故隐患。能认真做好班长交给的每月中旬的平衡月报和每月一期的运行分析，在运行分析中能结合实际做好每月一期的运行分析。为了把运行分析工作落到实处，使大家在运行分析中能够及时总结经验教训，表达自己对安全工作的想法，每次的运行分析都根据学习内容，进行认真学习，把好的建议和意见提出来，共同研究，以便运用到我们的实际工作中去。总之在大家的共同努力下，我们操作班的工作都能够在安全的前提下高质量的完成。有时虽然在班组活动中对班长有过急烈的争论，但目的只有一个都是为了安全。以后本人要在为了安全的前提下，改变自己的工作方法，尽量做到能让大家接受的方法来表达自己的对安全工作的合理化建议。本人在新昌供电局域网中多次发表过有关的变电运行方面的论文，特别是题目为《实现无人值班变电所的条件》等，得到过有关领导的认可。

本人的两票合格率为98%，在日常工作中本人严格执行“两票三制”和工作标准化，截至20xx年11月31号、本人共执行操作票86张，共执行第一种工作票6份，第二种工作票4份。本人争取在新的20xx年度二票合格率达到100%。

本人能严格遵守规程及各种规章制度并严格贯彻执行，能搞好各项检查和维护工作，认真巡视设备，全年本人共发现并上报缺陷 6处，及时的消缺保证了设备的健康运行。在当前变电所设备的不断更新，再说每个变电所的自动设备及开关操作方法各有所不同，所内设备出现故障时，运行人员必须立即到现场处理，检查设备，恢复送电。运行人员必须掌握所管辖范围内所有设备的运行、操作、事故处理等，这就对运行人员业务素质提出更高的要求。本人能认真学习，总结经验，虚心向别人学习，目前基本能适应各变电所的日常操作维护和事故处理。

在过去一年中，我们全体操作班人员以所为家、团结奋进，使我们操作班的各项工作都取得了很大的成绩，但是与一流班站的标准和上级领导的要求还有一定的距离，与兄弟班站相比也存在不足之处。在以后的日子里，我们全体操作班人员以崭新的面貌，高昂的斗志，努力将各项工作做的更好。

## 又精辟的年终个人述职报告篇四

、各位同事：

大家好！

和同事的信任，借此机会，谈几点感性认识和一些想法，与大家共勉，不当之处，请各位

领导

、同事批评指正：

在担任外一科副主任的五年工作期间，本人认真履行副主任职责，积极配合科主任工作，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，积极带领全科职工齐心协力、努力工作，圆满完成了各项工作任务，现

从三方面述职如下：

思想

上，政治觉悟进一步提高，一年来，我始终坚决拥护

中国

共产

党

的

领导

，热爱祖国、热爱社会、拥护改革开放，认真贯彻执行

党

的路线、方针、政策，坚决抵制一切腐朽

思想

的侵蚀，明辨是非，坚持真理，用正确的人生观、世界观和价值观指导自己的学习、工作和生活实践。

工作中，为了不断提高自身素质和业务技术水平，积极参加医院组织的业务学习活动，努力提高自身的业务水平。不断加强业务理论学习，积极到省内、外三甲级医院进修学习。订阅大量业务杂志及书刊，学习有关普外科、泌尿外科专业知识。通过学习丰富了自己的理论知识，提高了业务水平。

始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握普外科、

泌尿外科的常见病、多发病及疑难病症的诊治技术，能熟练诊断处理外科失血性休克、感染性休克、及其他外科并发症及合并症，熟练诊治普外科各种急症、重症病人，能够完成甲状腺、乳腺及胃肠等恶性肿瘤的根治手术治疗。自20xx年在我院开展小切口胆囊切除术，填补我院空白。近年来随着微创外科的迅速发展，熟练掌握了腹腔镜的操作技能，能够独立完成腹腔镜下胆囊切除及阑尾切除术，腹腔镜下肝囊肿去顶开窗减压术。熟练操作膀胱镜，用于诊治泌尿外科疾病，能够独立完成经尿道前列腺电切术、经尿道膀胱肿瘤电切术。

注重人才的培养，自任职以来，积极指导下级医师的工作，将自己多年的临床工作经验毫无保留的传授给下级医师，从而提高了下级医师的工作能力，带动了科室的发展，真正起到了传、帮、带的作用，真正充分发挥了科室业务技术骨干作用，出色的完成好了本职工作。积极配合科主任工作，工作中能够积极协调科室各位医护人员之间的关系，齐心协力、求真务实、大胆创新，不断吸取先进的管理经验，坚持走临床与理论相结合的路子。通过不断学习，提高科室和自身的医疗技术水平，内强素质，外塑形象，使本科室的.临床工作上了一个新台阶，促进了各项工作的开展。

，真是难以胜任工作。甘于奉献、诚实敬业是外科工作的必备人格素质。五年来，本人踏踏实实地做好上级

领导

交给的各项任务，不靠一时的热情和冲动，坚持每天从零开始，以积极热情地态度投入工作，只要工作需要，从不计较个人得失，多次荣获县三等功及嘉奖，获市级“优秀青年岗位能手”的称号，并被评为xx医学会

第一届

泌尿外科学分会委员□xx抗癌学会

## 第一届

胃肠肿瘤专业委员会。的支持和认可分不开的，与在座的每位同事的关心帮助分不开，与科室全体人员的团结协作分不开。但自己深知离各位

领导

的要求和同事们的期望还有很大的差距，我还要在我的工作岗位上继续努力。、同事提出意见，使我进一步完善自己，本人也将以此述职为契机，虚心接受

领导

和同事们的批评和帮助，努力学习，勤奋工作，以优异的工作业绩为医院的发展建设增添一份微薄之力。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

## 又精辟的年终个人述职报告篇五

经历风雨，又走过了一个春秋，不知不觉间，来到这个单位已经有两个年头了。今年与去年相比，相同的是从事经营工作，所不同的是今年先后在两个单位与部门任职。回顾一年来走过的艰难困苦，虽说，平淡无奇，没有什么骄人的业绩，没有什么闪光的亮点，没有达到理想的状态期望值。然而，依然取得了一定的成绩。维护了老客户，发展了新市场，人均水平与去年同期增长百分之十五以上。基础管理得到加强，

没有坏死帐及合同纠纷。特别值得一提的是善于在学习中思索，在思索中工作，以学习、思索更好地促进工作。在学习、思考、尽职三个层面，较好地履行了自己的职责。

在学习上，我始终把学习作为自己政治上清醒的载体，工作能力提高上的路径，工作水平提高上的工具。努力做一个政治上的清醒人，思路上的明白人，工作上的实在人。坚持学习内容的综合性。把学理论与学科学相结合，与自身的工作实际相结合，与能力提升相结合的三个结合；坚持学习方法的灵活性。学习方法上坚持“腾、挤、钻、抓”。坚持每天学习时间在两、三小时以上。把别人打游戏、扑克的时间放在学习上；坚持学习形式的多样性。把握时代的脉搏，更新发展的理念，以学习提高理论素养，以学习促进工作能力与水平的不断提高，以学习更好地推动工作的开展。

在思考上，我认为一个合格称职的领导，必须勤于思考、善于思考，带着问题思考，把直观思维上升为理性思考。只有善于思考才能创造性地开展工作；只有善于思考，才能破解发展的难题；只有善于思考，才能适应变化了的新形势和任务。不会思考只会被动地、机械地贯彻执行上级的意图因而缺乏工作的朝气与活力。也许思考不能影响或改变整体工作，但可以直接影响和带动工作的展开，至少是自己所分管的单位或部门。因而，在思考上着眼于“三个立足”、把握“三个关系”。三个立足即：

立足于眼前；

立足于长远；

立足于全局思考问题。

“三个关系”。即：

宏观思维与微观思考的关系



## 常态思维与逆向思维的关系

超前思维与现实思考的关系；以理性思考推动工作不断向前发展。牢记古人“不谋一域者不足于谋全局”的教诲，把分管的工作条块工作置于单位大局中思考问题，从整体利益的视角思考分管的工作，把握工作的规律与特点、提高分析问题、解决问题的水平。根据行业的特点，工作的性质，以正确的方法论、以科学发展观指导工作的实践，破解发展的难题。

在工作上。不论在机关还是在基层，都能把主观与客观相结合，把自身的能力与工作实际相结合，把个人与组织集体相结合，发挥自己的工作智慧与才干。做到对上负责与对下负责的一致性。尽心尽力、尽职尽责地做好自己的分管工作，保持工作的连续性。工作求真务实，作风上不邀功推过，不推诿拖拉，不开脱责任。面对市场变化带来的不利因素等诸多困难仍然取得了一定的成绩。

一年来，也存在不少问题。突出地表现在：一是应对外部严峻的形势缺乏有效的方法，驾驭宏观、全局的能力还有待进一步提高；二是方法上还有待进一步改进。三是还有许多工作不尽如人意，有待进一步加强。

新的一年，面对新的环境、新的任务，我将努力学习，不断更新工作理念，增强驾驭全局的能力，全力做好分管的各项工作，以新的面貌、新的业绩回报组织的关怀。

## 又精辟的年终个人述职报告篇六

尊敬的领导：

20xx年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆

管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

积极调整信贷投向政策，寻求适合x银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的'金融支持。

入行以来，我凭着对x银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资

产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

一是随着x银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无愧、无憾。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期x银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导 and 同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 又精辟的年终个人述职报告篇七

尊敬的领导：

作为一名车间管理人员，虽然能力有限，但肩负员工生命安全的重任从未放松，坚持每周一开早会，跟员工沟通上周出现的安全、质量、现场环境的好坏等问题，及时整改，同样的事情不允许再出现。公司下达的各项任务都能顺利完成并取得领导的信任和较好的成绩。现将任车间主任以来的工作情况述职如下，请领导评议。

加强员工的安全生产、指导、培训；应保质保量，按时完成公司的生产任务；对员工进行各项制度、宣传、培训；积极配合其他部门的工作，并接受公司领导的监督、检查、考核；合理安排车间班组长的工作，并对班组长进行培训和考核；负责反馈员工的意见，解决车间的内部问题；对物料的领发、使用、放置合理安排；应保证车间的环境整洁卫生、设备的正常运行，排除各种安全隐患。

作为一名生产管理人员，安全工作要抓的'细，安全是生产的重要点，安全就是稳定，安全就是效益，安全无小事。自从轻钢出现一次伤亡事故，对我的打击很大，近三年来始终把安全工作放在第一位。每个星期一开早会总结上周存在的安全隐患及时解决，决不在发生第二次，以对事不对人的态度，通过沟通，早发现早解决，车间安全生产得到有效控制。

保证和提高产品质量，我深知作为一名生产管理人员，自己的工作对待工作的态度直接影响车间的工作质量，所以在质量方面一直不敢松懈。对于生产过程中出现的问题，从不轻易放过，主动与质检沟通解决问题，同时加强员工对质量

重要性的认识，要求大家认真做好自检、互检工作，确保不让同样的问题出现。

部分员工对公司的各项制度不能有效执行，具体为，上班时抽烟、上班时间迟到、早退、不穿工作服。质量意识不高、安全意识不重视的现象时有发生。针对存在的问题，主要是执行力度及落实质量须进一步控制。如何让员工能很自觉地执行公司相关规章制度，加强工艺要求内容。

要在操作规则推行与落实上下苦功，真正将安全文明生产细则、条款落实到工作中去，落实到细节中去；要在车间环境、堆放上下大力气，常抓不懈，持之以恒以彻底改变车间面貌；要主动与相关部门沟通，及时掌握原材料、图纸的情况，确保工作顺畅运转。

我相信只要一心扑在工作上，诚恳做人，扎实做事，尽职尽责把公司下达的每项工作内容正确落实到每个员工心中去，以强烈的事业心与责任感去努力克服困难，迎接挑战，相信自己的各项工作就会有喜色。努力做好生产工作，也一定能公司的腾飞做出自己的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xx

xxxx年x月x日

## 又精辟的年终个人述职报告篇八

尊敬的领导、各位同行：

大家好！

今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。

但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我\_个月的述职报告：

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有xx个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。

而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

## 又精辟的年终个人述职报告篇九

尊敬的领导：

您好！

时光如流星划过，瞬间即逝。进入公司工作已经四个月了，记得我是在夏日炎炎的七月末进入本公司的，那时对本工作的工作流程不熟，业务不精，环境也很生疏，但经过这几个月的锻炼、，并在领导和同事们的悉心指导和帮忙下，使我取得了很大进展。

这份工作虽然技术性不高，但需要勤劳细心，每一天的工作都有很多新问题发生，需不断学习，并在第一时间去解决问题，这就需要向有经验的同事虚心学习，总结经验来不断提升自己的业务水平和专业技能。还要借助有关书籍不断给自己“充电”，以增加库管员管理方面的知识，并在日常生活中认真贯彻落实以备后用。现将我入职以来的工作做如下总结：

## 1、明确目标，理清思路，干好本职。

作为一个仓库管理员的工作能够用收、管、发三个字来概括。这三个字看似简单，但是要真正做到位，做齐全。做完善。就需每个仓管员在工作当中必须要持续清晰的头脑，认真，仔细的核实每张单据上的资料，以及根据单据准确核对，做到单据与实物一一对应。为此杨主管为了提高我们仓管的工作技能水平，每一天对我们进行仓库技能培训。为了我们能更快，更好的做好本区域的工作，每次都是亲自带领以身作则，现场指导，随时让我们对所有实物进行整理清点，所有物资按要求分区放置，归类摆放，尤其注重发货过程中的相关问题，为了让我们能快速准确无误的找到实物，以此来提高我的工作效率。使所有物资都做到有帐可查，有据可依。随时要求我们进行安全库存盘查，为了做到时刻对货物心中有数，我们要随时回答任何一种钢材型号的件数，以及支数，并指定在哪里存放。随时做好库存的盘点工作，准确无误的把数据记在脑海里以方便工作。

## 2、遵循原则，坚持先装后卸，先进先出原则。

这两原则始终贯彻在我们每一天的工作流程中，也是我们每



个人务必遵循的原则。当然为了工作需要有时也能够灵活应运，对与货场的货物我们都是把先进来的货物最先发完，在对新货物按新旧程度分先后发货。

### 3、恪尽职守，坚持高标准，提高服务质量。

装卸货时，我们务必核对各钢厂的单据，并核实单据上每项资料与所发实物一一对应，公司公章与经办人签字等手续齐全方可进行下一步的工作。再装卸货前，务必对货物所放地点、型号、数量明确。以便派吊车时有明确目标，装卸货时才会井然有序，也要明确告知客户要装卸货物的具体状况，以便客户心中有数。装卸货完毕，检查单据上的'装卸手续是否齐全，若各项盖章签字手续齐全方可交与客户安全离开。做到让客户高兴而来，满意而归。

#### 1、要对每一天的工作进行归纳总结。

这一点很重要，记得刚来的时候我很迷茫，对每一天的工作感觉很混乱，于是主管推荐我每天写日记，把每一天的`工作流程和不足做个总结，这方法真的帮了我很多忙，是我在以后的工作中受益匪浅。

在繁忙的工作中，不仅仅要有忘我精神，还要回过头随时做好归纳总结。对已做过的工作进行回顾，精心核对每一个细节，对工作经验进行总结分析，归纳出怎样才能有效利用时间，提高效率，使工作程序化、系统化，条理化，流水化。从而使百尺竿头，更进一步，到达新层次，进入新境界，开创新篇章。以便在以后的工作中有利于加快自己前行的脚步。

#### 2、学会多听，多问、多学、多想、多沟通，学会换位思考。

我们每个人都处在一个社会的大家庭里，要想时刻过的开心快乐，就务必建立好一个良好和谐的人际关系。这也是我们做好每项工作的一个关键环节。遇事不公能够换位思考一下，以便到达相互理解融洽相处，最终到达心灵与效益的共赢。

3、加强安全意识，并随时持续库房卫生清洁，给自己创造一个良好的工作环境。

库管工作，首先要做好库房货物的存储和安全工作，要详细的记录货物的进出以及库存状况，注意货物销售的大致走向。确保库存货物的安全性存放。随时做好人身与财产安全的检查工作，确保在安全的环境中工作，在工作中注意安全，安全不保何谈效益。

4、工作中还有很多缺陷，性格优柔寡断，缺乏果断性，不够细心，缺乏警惕性。

由于粗心犯了很多失误，比如开门不拿钥匙，锁门不关窗。自己拿不中的事情没能及时向请教，失误层出。专业知识欠缺，综合潜力不强。今后我将竭力学习并改正，努力打造完美的自己。

1、今后我将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。平时团结同事，维护公司利益。每一天都持续一种朝气蓬勃的精神面貌应对工作。

2、继续学习完善自我。学习专业知识，不仅仅要向有经验同事请教，还要透过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才发展，以适应社会的现代化需求。

此致

敬礼！

# 又精辟的年终个人述职报告篇十

□

您好!

20xx

年即将过去，盘点自己在社区主任岗位的这一年，有工作的经验、有学习的收获、实践的感慨，也有反思的遗憾。籍此机会，我也将从自己学习、

思想

和履职情况等方面向代表们汇报：

，活学活用，力求实效，社区也顺利完成作为试点社区的科学发展观学习，个人的理论水平、统筹工作能力都得到提高；今年下半年，我有幸得以参加xx区的行动学习法学习和促进师培训的机会，成为社区

党

建和社区建设课题组的学员，也是区里唯一一名社区学员，我非常珍惜区

领导

给我的`这次机会，在学习中行动，在行动中学习，反思不足，

总结

经验，并把自己的学习

## 心得

用于团队建设、社区工作中，让个人的成长融入到集体的荣誉和进步中；为使自己的工作水平不断提高，我还利用业余时间不断自学社会工作方面的知识，顺利地通过了全国社会工作中级资格考试，成为目前xx办事处唯一取得中级社会工作者资格的社区主任。 的好评。

服务是社区工作的生命力，而民生问题则是

## 评价

社区工作的“试金石”。因此，对群众反映的热点难点问题，我不回避不推诿，带头协调，充分发挥社区职能作用。如针对下户中了解到居民对小学学区划分不合理，导致接送小孩不方便的难题后，我利用自己是人大代表的身份，将此情况写成议案反映到xx区人大，在得到人大重视后，区教育局又找到我做情况调查时，我带领同志们多方奔走，收集居民

## 签名

意见呈报，又在学校和教育局之间多次反映社区居民的呼声，最终促成了我社区小学学区就近划归到xx路小学学区的

## 方案

。对居民反映的水电费不合理、水沟异味扰民、马路市场堵路等老大难问题，也不断积极奔走呼吁，争取早日得到彻底解决。

络上开通了“xx博客”，记载民情，发布社区信息。为了使志愿者服务活动在社区能持续开展，推出每月一次的“社区服务日”志愿者活动巡回入区入户，满足不同层次的居民需求。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx

年xx月xx日

## 又精辟的年终个人述职报告篇十一

各位领导，同志们：

大家好！

大家好！我叫xx□现任xx村党支部书记兼主任。一年来□xx村党支部在镇党委、政府的正确领导下，以支部为核心，深入开展支部晋位，党员争先、四有一责活动，村两委会班子成员紧紧依靠广大党员和村民，认真学习，努力工作，同镇党委政府保持高度一致，较好地完成了各项工作。现将本人一年来的工作、学习和廉洁自律等情况做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

要做事，先做人，大事讲原则，小事讲风格，要切实完成各项工作任务，严格执行各项制度，班子建设尤其重要，从事基层工作以来，我深深认识到班子团结是做好农村工作前提，只有村两委班子的心拧成一股绳，才能化解各种困难，才能干成事，只有班子成员心齐气顺，工作才有干劲。在遇到不同意见和看法时，首先就是和村两委会成员谈心、交心、关心，使两委会班子团结一致。

作为一肩挑，我深感责任大，任务重。在工作中一肩挑不搞一言堂，坚持定期召开支部大会□xxxx生活会、重大事项提交支部大会和村民代表会议讨论，形成共识，对没有形成共识

的事情坚决不拍板，对决定好的事，必须抓紧落实，实行限期完成。近年来，新建通组硬质公路5公里，利用在外能人捐款和群众筹资近55万元，新建桥梁4座，修建危桥4座，新建小电站4座，解决了村民生产生活中的困难。

今年以来，本人注重学习党在农村的路线、方针、政策及科学文化知识，以基层组织建设年为契机，深入开展支部晋位，党员争先和村级四有一责活动，充分发挥党员带头致富示范户的典型作用，通过示范引路，真正使党员干部受教育，群众得实惠，把理论学习与具体实践相结合，以活动推动工作。在活动中，我村始终把四有一责工作作为工作的重点，通过土地整活、闲置资产处置、沟塘发包及往来回收不断增加集体收入。村部建设利用本村的地理位置，动员居住分散户，集中到公路边组合建房，既节约了土地，又整合了资源。村部建筑面积400多平方米，预计明年4月份交付使用。

今年3月底，我村在工业集中区，争取扶贫项目，新建标准化厂房1200平方米，总投资94.85万元，于7月底全面竣工，10月份招引企业一家，投资5000万元，到目前为止，征地资金已全部到位，同时帮助协调企业办理征地手续，确保招商引资工作顺利开展，从而不断增加村级集体收入。

尽管我村的工作取得了一定成绩，但那只能说明过去，许多工作和党委政府的要求、与兄弟村的成绩、离村民的期望还存在一定的差距，工作中还存在一些不足，今后要加以改进，主要表现在：一是学习不够深入，学习缺乏经常性，眼高手低，不能学以致用；二是工作压力大，工作中偶尔带情绪；三是对班子成员安排的工作多，对村民关心少，因而，要合理分配工作，要经常深入走访，了解村民所想、所盼，切实做到为民服务；四是双带能力有限，抢项目、争资金的思路不够活，今后要不断开拓进取、创新思路，开辟带领村民致富的新路子，为建设美好乡村做贡献！

## 又精辟的年终个人述职报告篇十二

尊敬的各位领导：

您好！

岁末临近，新春将至，不知不觉□20x年转眼间就要过去了，回顾这么多年的工作历程，心情是紧张而愉快，工作是繁琐而充实。我一直在输变电运行一线上班，从最初一名普通变电值班员晋升正值班员，在不断的工作累计中，我对工作的各个方面有了更深的了解和认知，对发生的各类事故有一定的分析能力，做好了一名正班应尽的职责。

一、思想工作方面自工作以来，在单位领导的精心培养和教导下，通过自身的不断努力，无能是在思想上，学习还是工作上，都取得了长足和巨大的收获。思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，自觉遵守各项法律法规和一切规章制度。

二、工作上我相信一分耕耘，一份收获，所以我一直努力，不断的'努力学习，不断的努力工作□20xx年我参加xx大学电气技术脱产学习，用三年的时间，以优异的成绩取得了大专毕业证书。同年x月，还在xx职业技能培训中心参加了变电值班员高级工培训，同样以优异的成绩拿到了高级工证书。

在工作中，能吃苦耐劳，认真负责。变电运行的正常和千千万万人们的正常工作紧密联系在一起。不管遇到什么问题，都要做到虚心诚恳的请教随时笔记随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人。而我自己身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者。我始终明确一点，只有以身作则，身先士卒，班员才能信得过，听得进，以自己的实际行动去影响班组成员，带动他们。

今年公司组织两次安规考试，一次调规考试，每次都取得较

好的成绩，11月10日我们班还参加由公司组织三个部门的标准化演练，得到其他部门的认可和公司领导的肯定。在具体操作中严格按《安全规程》做事，杜绝违章作业和误操作事故的发生，能与副班严格执行“两票三制”能正确地根据调度命令完成好每一个操作任务，做到定期巡视，定期检查，发现设备的隐患要及时上报并记入《值班记录簿》和《设备缺陷记录簿》中，尽快消除，以免事故的扩大。

为提高我们处理事故的能力，我们在正常的学习技术之外，变电运行中心领导还为我们准备了一些反事故预演，以提高各位运行人员在遇到事故时不慌乱，能准确判断，及时汇报，尽快处理在短时间内恢复了供电，把用户的损失减少到最低。

虽然我在运行岗位做了一些工作，也取得一些小小成绩，但我深感自身技术水平还不足、在今后要多多学习业务，积累实际经验，拓宽思路，深化细化本职工作，使变电运行和班组管理逐步提高水平，努力为企业的发展作出更大的贡献。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 又精辟的年终个人述职报告篇十三

尊敬的领导：

一年来□xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关□20xx年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合



我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。20xx年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量。处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想

继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日