

个人述职汇报视频(大全9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

个人述职汇报视频篇一

各位领导：

七汲镇位于无极县东部，以农业为主，正港线、大赵线穿境而过。9月以来，我们严格按照上级要求，控煤、抑尘、禁烧、减排，采取有力手段，狠抓空气质量，现将具体情况汇报如下：

一是境内全面禁烧。以老磁河河堤、正港线、大赵线为区域划分，成立3支机械化清运队伍，配合144名农村保洁人员，对生活垃圾、秸秆、玉米皮等易燃物，集中收集、统一清运，每日不留积存，杜绝点火焚烧。二是强化散煤治理。对5个已取缔的散煤销售点进行回头看，杜绝反弹。认真做好散煤清理，逐户排查，共计收缴户下散煤184吨。配备人力、财力，保障13个运煤检查点有效运行，严防散煤流入。三是大力推进气代煤工程。全镇购买壁挂炉8177台，占比77%，外围管道已全部接通，20个行政村全部具备通气条件，工程扫尾正在加快进行，保障村民洁净过冬。四是严格落实抑尘减排。购买4台喷雾降尘设备，安置于车流集中区域，国省干线定期洒水，有效抑制了行车扬尘。强化企业减排督导，9家锅炉排放企业已全部完成天然气改造，按照上级要求及预警机制执行限产停产。

由于正港线、大赵线2条国省干线贯穿我镇，每日车流较大，

且多为大型运输车辆，扬尘较为严重。而我镇环保监测点位于镇政府院内，南距正港线不足30米，西面紧邻大赵线（大赵线完成施工后部分大车已开始通行），虽然我们利用4台雾炮和环保车辆定期洒水极力降尘，但国省干线大型车辆的密集通行及夜间不断运输仍影响着辖区空气质量。

以上汇报，不妥之处，敬请批评指正！

个人述职汇报视频篇二

尊敬的领导：

时间总是在悄无声息中流逝，不知不觉间，来到单位已有_年多时间了，感谢单位长久以来对我的信任和栽培！在领导的关心和培养下在供销部工作，主要从事单位外加工石墨化、石墨块、备品备件、钢材、办公用品等采购工作，在供应的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢单位给了我成长的空间，也感谢领导给我的关心和帮助。

现本人将20__年来的学习工作情况简述如下：

一、工作内容

1. 石墨化外加工方面，从调查市场价格、跟厂家商讨价格、到合同签订、原料的来货、来料检验、货物的核对、以及往来账目的记录。
2. 采购方面，严格按照单位询价，核价采购，严格控制采购成本保质保量完成采购任务，努力学习，不断提高业务技能，不断拓宽采购渠道，征询采购信息，为市场提供产品信息和支持，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的降低成本，做到货比三家。还要了解供应的各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要

能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢领导，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我不得不千方百计去降低成本，在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低单位的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对单位所有工作人员说声：“谢谢！”感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了成本。

3. 内务的整理方面，接听电话。接待来访人员，负责部门的合同、供应及客户重要信息的整理报关工作，做好办公室档案收集、整理工作，负责部门公文、信件、邮件、的分送，负责传真件的收发工作，负责发票的入库，登记工作，负责合同的评审工作，按照单位印章管理规定，保管使用合同章，并对其负责。

二、在工作中主要存在的问题

经过一年多的工作学习，我也发现了自己在很多方面还存在着不足，离一个称职的采购员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟。

三、工作计划

在参加工作的这一年多中，有时候深刻的体会到，只要多付出一些，工作就会优化一些，我将认真学习各项采购技巧，做好20__年工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为单位的发展做出更大更多的贡献。

此致

敬礼！

述职人： ____

20__年__月__日

个人述职汇报视频篇三

经过近段时间学习党的群众路线教育实践活动和老党员同志的帮助，本人在思想上积极要求进步，在工作中向党员同志看齐，对党的认识更加深刻。现将本人近期思想情况汇报如下：

一个人要在社会上实现他的人生价值，必须不断地付出努力，工作兢兢业业，为社会创造财富。做出的努力不能是盲目的，必须有正确的方向指引。争取加入中国共产党，在党的领导下，全心全意为人民服务，是我明确的人生方向。

作为一个身负责任的入党积极分子，我应该有破旧迎新不拘旧矩的魄力；作为一名入党积极分子，我应该有与时俱进开创进取的精神；作为一名技术性人才，我更应该有“天生我材必有用”的自信。在以后的工学习作中，我会继续保持高度的学习热情，继续持之以恒地学习党的群众路线教育实践活动，继续积极努力地工作！

汇报人□xxx

xxxx年xx月xx日

个人述职汇报视频篇四

1、民政项目园：社会福利中心主体工程全面竣工，目前正着手室内外装修工程。一标段：福利院一层、二层、三层阳台地板瓷砖铺贴，首层房间吊顶龙骨安装；光荣院外墙油漆打底完成60%。分缝以过外墙抹灰完成，内墙抹灰完成60%，斜屋面防水完成70%。二标段：儿童a座三层走廊大理石铺贴

施工完成；残疾人康复中心电线线槽管线预埋施工完成；消防电线管线预埋施工完成。

2、乡镇敬老院改造提升□20xx年重点对镇敬老院进行新建，对5个乡镇敬老院进行扩建，主要建设院民住房及附属设施，总投资3750万元，共计建筑面积22120平方米，新增床位696张。

1、镇政府已组织专门负责此项工作的人员上户做了相关工作，并已向农户下达书面通知，责令其及时整改。目前，还未整改到位，没有完成的主要原因是农户未配合工作，没有明确的整改意向。

2、目前不影响项目园内的施工。正在按确定后的红线图由镇政府组织村、镇干部开展后期征地的相关工作事宜，并确保民政项目园内正常施工。

1、社会福利中心工程进展较为缓慢，因主体工程开工建设时出现了部分土地纠纷，影响了工程进度，使得主体工程没有达到原计划工程进度要求。下一步将做好工期倒排表，加大项目管理力度，督促项目施工单位抓紧时间，抢抓进度，让项目早日竣工，尽早投入使用。

2、乡镇敬老院改造提升计划没有及时跟上，主要是各乡镇考虑乡财政没有足够启动资金，怕项目动工后的资金落实问题。

1、福利中心一标段：计划福利院吊顶扣板安装完成90%，光荣院室内地板瓷砖铺贴完成90%；消防水管完成80%；卫生间排水管完成65%，内墙抹灰完成95%，内外墙油漆完成70%。二标段：计划完成对儿童a座室外排水管安装施工。救灾救助中心三层、二层室内地板瓷砖铺贴80%；残疾人康复中心屋面瓦铺贴完成70%。

2、督促乡镇敬老院改造提升进一步完善项目立项手续。

个人述职汇报视频篇五

2、与甲方沟通，落实在运行装置原水、循环水、脱盐水、水系统35kv变电站等未完工事宜及运行存在的问题。

3、协调某河空分、河南某地区、新乡中原的进度安排，以便空分界区顺利施工。

4、协调河南某地区和某河空分落实20xx.7.27写字楼705会议内容，跟踪监督河南某地区空分进度计划的编制进度和内容，空分、机修、综合仓库、化学品库、中央化验室、中央控制室、中控界区变电所清单报价编制内容及计划。

5、协调山西省安、河南某地区进行综合仓库、化学品库、机修、中央化验室、中央控制室等土建、安装施工。

6、落实循环水设备到位情况、材料采购情况等事宜，正在进行。

7、河南某地区质量管理流程编制完成。

1、协调某河空分各单位工程进度计划和设备进场计划的编制。

2、协调某河空分和河南某地区施工进度计划，协调统一完成空分装置界区整体的施工进度计划。

3、协调空分组各单位工程现场施工情况，例如模版、钢筋绑扎验收等工作内容。

4、完善修改空分整体各单位进度计划，然后以此为蓝本编制并协调空分组其他单位工程进度计划。

5、进一步细化落实空分各专业设备、材料供货厂家及施工厂家，和各专业交叉施工，施工界限等。

6、及时和领导汇报工作内容和进度，完成领导安排的任务。

个人述职汇报视频篇六

尊敬的领导：

我是一个对待工作认真负责，积极向上，乐于助人的人，在工作中愿意与同事相互配合完成工作。

进过岗前培训，我于x月xx日被分配到楼层，对于一个刚刚毕业的大学生而言，第一份工作是十分激动的。初次接触零售百货行业，对我来说一切都是既新鲜又陌生的，一段时间我对楼层的品牌有了一个初步的认识，期间我努力向老助理学习他们的管理经验、方法，以尽快胜任岗位需要。

来贵都的第一个月，最让我难忘的`是自己独立带班。由于助理短缺，刚刚实习一周还不熟悉工作的我，被迫独自带班，当时压力很大担心自己做不好造成管理混乱，但没办法只好硬着头皮上。记得第一次开早会我很紧张，会开的不好，之后经过一个月的锻炼我逐渐适应。现在我明白我的职责主要是：系统的维护卖场经营秩序及日常管理和考核工作，对员工实行规范化管理，商品管理及处理客诉和突发事件。

化管理。为此，我将从以下五方面去做：

1. 坚决落实并执行公司的各项规章制度，对违反者严肃处理。
2. 在遵守制度的前提下，对员工的管理要灵活。
3. 加强对店容店貌的管理，做到干净整洁无杂物，给顾客留

下良好的感觉。

4. 加强现场巡视力度，保证良好的经营秩序，及货品安全，督促规范员工行为，及时处理突发事件。

5. 努力学习产品知识灵活应对商品退换及客诉，提高工作效率。

1. 一些日常管理方面出现的问题处理的不够完美，对员工的管理还存在不足，现场货品管理仍是弱项，需继续学习。

2. 对品牌风格，特色，面料的了解，员工思想专业知识培训方面有待进一步提高。

3. 对待客诉方面，无法做到有理有据的去应对顾客的无理要求，处理退换货时容易冲动，今后因努力改正。

4. 两个月来，总体管理水平较低。

1. 根据楼层的实际情况总结出一套行之有效的管理方法。

2. 在量化考核标准一致的前提下，对不同的员工按其性格实行不同的管理，采用不同的沟通方式提高工作效率。

3. 总结出一套应对客诉的行之有效的方法，提高解决客诉的能力。

来贵都的两个月是冲满激情的两个月，感谢公司为我提供的实践平台，让我从中学到许多实用的东西，在接下来的工作中我会更加努力，为公司的进一步发展做出应有的贡献。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

个人述职汇报视频篇七

自从xx年从事乡村医生工作以来，在卫生局及镇医院领导下，认真开展各项医疗工作，全面贯彻上级领导布置的各项工作和任务，全面履行乡村医生的职责，乡村医生个人述职。

认真负责的做好医疗工作。“救死扶伤，治病救人”是医生的职责所在，也是社会文明的组成部分。医疗工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用。为此，我抱着为患者负责的精神，积极做好各项工作，热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，受到了村民的好评。

本人还积极参加各项业务培训，不断吸取新的医疗知识，自己的业务水平也慢慢的有所提高，现在掌握了农村常见病、多发病的诊断和治疗方法。在日常生活中严格执行各项工作制度，诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责的处理每一位病人，从最大程度上避免误诊误治，述职报告《乡村医生个人述职》。还通过订阅大量业务杂志和书刊，网上查阅等手段，从而开阔了视野，扩大了知识面，不断加强学习，不断涉取新的营养，促进自己业务水平的提高。

每次到卫生院开会，我都认真听取积极完成上级领导布置的任务，积极的`向广大村民宣传党和国家的惠民政策。在儿童计划免疫工作中，走家串户送儿童防疫针的通知单，做了不少实实在在的工作，对于儿童家长的询问总是耐心的给予解释，直至满意为止。尤其是自xx年开展农村合作医疗以来，更是在我和村民之间架起了沟通心灵的桥梁，我不厌其烦的向村民解释，宣传农村新型合作医疗的政策，并且认真执行上级政策。

自从踏入乡村医生的工作中，这6年来，在各级领导的帮助和同道们的支持下，工作取得了一点点成绩，但与其他同道相比相差甚远，在今后的工作中，我要继续努力，克服不足，掌握更多更好的医疗知识，争取创造更好的工作成绩，为广

大村民朋友排忧解难。

工作6年来，我逐渐认识到乡村医生是一个光荣而且神圣的工作，我将一如既往的兢兢业业地工作，为乡村医生增光添彩，为党和政府赢得民心，做一名合格的优秀的乡村医生。

个人述职汇报视频篇八

各位领导、同事、亲爱的同学们：

大家好！

很高兴有这样一个机会面对大家进行我的半年工作述职，一学期的辅导员工作即将过去，初次担任辅导员，我感到责任重大，辅导员学期个人述职报告。自从担任文理学院辅导员以来，根据学校以及学院的各项安排去做好辅导员的工作，首先从本班学生的学习，思想特点入手，加强思想教育，并积极组织参加各项院校活动，发挥班级特长，以勤补拙，使班级各项工作收到一定成效，但也存在一些不足。我将从迎新、军训、学风建设以及贫困生等五个方面总结如下：

9月初接到学校下发的新生名单后，逐一核对信息，按照成绩高低、地区差异以及男女生比例进行了分班、分宿舍，力求使各班级比例平均，以保证班级学风建设的起点相当，也使每个宿舍的学生都能在今后的生活中体会到来自不同地区人群的生活差异。

9月5—6号为迎新的日子，在各位老师的帮助和院学生会学生支部的配合下较为圆满的完成了今年的迎新工作。因为学校在录取通知书上明确写明贫困学生可以通过绿色通道先入校再读书，因此为想要申请“绿色通道”家长及同学解答疑惑，办理“绿色通道”入学手续成为迎新过程的主要工作之一。

在两天的报到时间里，我们共接待办理“绿色通道”的同学及家长30余人，耐心热情地为他们讲解学校奖助贷勤补免等各项助学措施，并在初步了解学生情况后，学院为22名新生通过“绿色通道”办理了入学手续。

军训是新生入校后的第一课，大学良好的风气和作风的形成与军训期间的工作密不可分，所以军训期间重点做了以下几个方面的工作：一方面严格军训要求，抓纪律，抓作风，在训练中不怕吃苦受累，不怕流血流汗，在训练科目中事事争先，培养学生在大学里积极上进，奋勇争先的进取心和团队意识；另一方面配合教官做好思想政治工作，丰富军训文化生活。通过全体教官和同学们的共同努力，我所带的两个连在军训中表现良好。通过新生运动会，同时充分利用军训期间广泛的与学生交流，切实做好“抓两头”的工作，通过谈话，审查档案等各种方式，尽可能的掌握经济困难的学生基本情况和发掘考察表现突出的优秀学生，为下一步助困体系的建立和学生干部的选拔积累第一手资料，述职报告《辅导员学期个人述职报告》。

一个年级能不能做好班级建设，多渠道的加强学生间的交流，形成各个班级各具特色的班级文化，是今后班级工作的基础，也是一个班能否在大学里成为一个团结上进的集体的关键。针对这种情况，新生班级工作着力于加强班级内部、班级之间的实质性融合。首先组织开展了“异乡仲秋别情趣，太阳花里传真情”仲秋祝福活动，即在一食堂二楼包饺子；10月1日，组织同学观看60年国庆阅兵以及烟火晚会；组织班级开展小型联欢以及趣味游戏活动，从而为班级同学之间交流开辟了渠道，为班级同学之间的交往创造了条件。

与此同时，为加强班级之间的交流形成自己的班级文化，先后组织寝室文化节、辩论赛、迎新晚会等喜闻乐见的活动，并且要求每个班级一个月至少组织一次团活，加快促进班级凝聚力的形成。经过近半年的时间，班级内部以及各班之间基本上实现了实质性融合，初步形成了积极活跃向上的班级

氛围，为进一步做好班级工作奠定了良好的基础。

抓好学生的思想政治教育工作，是辅导员工作的重中之重。开学伊始给大一学生讲解学校的规章制度并渗透到学生的日常管理中，讲解了新生适应、人际交往、学习问题、情感问题以及大学生常见的心理健康问题。在班集体中形成了团结、奋进的氛围，努力帮助他们树立正确的人生观，价值观，正确认识自己的学习、思想水平及能力，制定适合自己的人生目标，树立学习的自信心。

学习是学生的天职，学习成绩的好坏是评价一个班级的重要标准，同时也是评选优良学风班的重要尺度。在学生管理工作中，紧抓学风建设这一环节，为广大同学创造良好的学习环境和学习氛围。

1、军训结束后，立刻召开专门班会为新生讲解大学与中学在学习内容以及方法上的不同，要求学生一定要充分利用课余时间做好复习与预习工作。

2、为了避免学生沉迷网络，时常走访男生宿舍，查考勤。对于少数喜欢玩游戏的同学，采用个别谈话的方式，帮助他们认清自我、认清形势，以免掉队。

3、举办学习经验交流会，组织专业教师及高年级学生代表与新生交流，解答新生在经历过短期时间学习后，迫切需要解决的学习上存在的疑问，为他们的专业学习指明方向，鼓励他们树立自己的奋斗目标，制定好职业生涯规划。

4、严格考勤制度和晚自习制度，院学生会学习部每天检查晚自习的人数和纪律情况，辅导员不定期抽查。对于无故旷课、不上自习的同学，决不姑息。凡是无故缺课的同学一律向全班同学做检查，并通报批评，从而起到很好的效果。

做好特困生、贫困生的认定、登记和解困工作，认真做好学

生贷款和困难补助的发放；建立贫困生档案，经常和贫困生交流、沟通，使他们卸下思想包袱，做到物质和思想的“双解困”。本学年，我院共有140余人获得秋季物价补贴，2名新生获得临时困难补助，22人获得国家助学贷款，236人获得国家奖助学金。除学校的资助外，积极帮贫困生联系校外勤工俭学岗位及家教工作，帮助他们正确认识助学贷款以及国家奖助学金，鼓励学生通过自强自立完成学业。在我院学生中树立“团结友爱”的意识，培养自强不息精神，克服自卑心理。

个人述职汇报视频篇九

若干年来，我总不知觉。可是今年，时光，她，特别的快，也特别的不知所谓。

写些文字，对我来说是不需纠结的易事。这些年来，也时常为支行内刊撑过门面。年终总结，更是不用拼凑，看完十一篇月结便可以淡定起笔。然而今年，，，十一篇遂只有前五个月章，也就意味着今年我的理财经理生涯只区区五个月。那么后七个月何如？二个月停岗，支行19楼面壁思过；五个月转换到一个我陌生的网点，当然等待我的幸甚还不算一个陌生的工作。未及一年过半，却是全新的开始。

每年的一月都有一个‘开门红’的营销任务，以期将新一年的胜利之门打开。可是以我为首的整个延中个金战线却黯然无光。这个一月甚至被我喻为是我从事个金理财经理以来最坏的一个一月份。后来在和姚行长在那次使我作别个金队伍的谈话中，他问我说，个金队伍需要引入竞争机制，这个周期不宜过长，也不宜过短。作为过来人。我要说，老的理财经理在发展各项业务到一定阶段时，会遇上不能逾越的瓶颈的。一旦部门注入新鲜血液，一定会有鲶鱼效应。新加入的理财经理常具意气风发之度，初生牛犊之气，猛虎下山之勇，所以甫一上手往往一冲会冲得很高，同一岗位换了种思维处

事方式后总会带有新气象。久日，或许又是瓶颈了。——我可不是因为要退出队伍而说些风凉话。我的退出，如果是一次彻底的拯救，那倒也罢了。

一月颓势之排山倒海，以致到了二月头上还没有缓过神来。那时我的营销状态还不是最好。也许是刚过节，刚旅行，心太散了。不过，渐渐开始张罗起今年第一只营销推进的基金，融通四季添利。尽管这第一笔在延中的融通添利的基金认购颇为不顺，客户不久便要反悔这笔认购，最后几经些许环节，也为初来乍到调节相关事宜的小周添了点麻烦。但随后几笔的认购则丝毫不含糊，我推的认真，客户买的坚定。虽然终究离支行分发的该基金的销售任务还差了一点，与其他网点同事火爆的销售场景更无法相提并论，但总算是找回了以往营销的自我状态，让延中的个金业绩在挣扎中慢慢起色。所以，我始终敢于期许阴霾总有消散之刻。

三月份过去了，犹冷，天气阴晴不定。

开一季小组会的时候，按时写完月结竟然变成了我身上的一抹亮色，这是领导客气了。似乎除了营销之外的工作我都很出色。必须承认，__延中个金营销的头并没有开好。

些许讽刺，说营销羸弱了一些，可我觉得自身的服务水平是在不断强化当中的，这可能单从数据化的报表上是细究不出来的。比如，我一向以为作为理财经理最大的工作是发现客户，继而了解他们的需求，然后配置符合其自身风险能力和收益要求的产品给他们，再追踪，把服务加深，以期可以挖掘出客户更深的理财需求。这个过程，是需要用专业学识、金融市场的资历乃至人情交往的情商去构成。不是说，客户来了，他告诉你要买什么，然后我准确地利索地帮ta做好，如果是一个低柜，那么我可以得8分。但是，始终别忘了，我是理财经理，理财经理是用来发掘甚至创造客户需求，继而把合适的产品卖给他。如今，我相信很多驻网点的理财经理都遇上将理财经理当低柜使的惶惑，在目前尤其是银行理财

产品销售的程序无法改善，整个支行理财经理驻点机制无法改革的情形下，我们怎样脱身出来去做一个非低柜的理财人员。面对纷繁复杂的理财产品申购，如果无法需求再造让其转投保险基金的话，通过便捷的网银去完成成了一种思路。和直愣愣的柜台填单处理，网银的优势无与伦比，这里不一一详赘。这里也有一个问题，就是怎么让那么多人接受我行网银，使用网银。这里也是我所要说的服务水平。这个引导过程需要时日，关键点在于自身必须对我行的网银了若指掌，充分认可我行的网银，并且有网银实战的经验。说起实战的经验，我个人放弃了使用可以免费得到的usbkey证书，因为ukey证书由我父亲开通，我自己则用文件证书，母亲则使用‘自助注册’。这样的话，我就能了解到目前我行仅有的这三种网银注册方式的功能以及使用。任何网银疑难杂症，在我面前都可以迎刃而解。在我的极力普及及推广之下，假以时日，我敢说延中申购理财产品的客户中，95%已在网银的体系中运行这些产品了。很明显，我完全有理由说我能腾出手来在理财经理的场面上有所作为。只是业绩，还不如其体现得那么快。