

# 个人工作简单述职报告(优秀9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 个人工作简单述职报告篇一

首先感谢大家这一年来对我工作的关心和指导，我知道，在这一年当中，由于自己没有经验，以及对业务工作的不熟悉，给领导和同事们带来了一些不必要的麻烦，再次我深感愧疚，但是我相信，我的不断成长以及对业务工作的不断熟悉，是给你们们的回报，现在我将本年度的述职报告如下：

### 一、加强学习，提高思想认识

一年来，我始终把指挥部精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司党委开展的“三学一转变”（学政策、学理论、学业务，转变工作作风）主题活动，采取党委中心组集中学、业余时间自己学的方式，主要对十大报告和\_\_届\_\_全会精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。通过学习我有以下几点体会和认识：

1、发展是硬道理。要坚持把发展作为第一要务，不发展困难就克服不了，矛盾就解决不了，油建只有实现了真正意义上的做优做强安装、发展壮大管道、巩固提升建筑筑路，才能使油建真正走出困境，步入良性发展轨道。

2、工作要有热情，要有创新。对工作有热情才有好的精神状态，才有克服困难的勇气，才能激发灵感，提供创新的动力。

3、团结就是力量。作为企业，必须要有一个团结务实的领导班子，急生存所急、想发展所想，顾大局，识大体，一心一

意谋发展，才能形成合力，带出一支战无不胜的队伍。

4、要热爱我们的事业，关心我们的职工。要满腔热忱的关心我们的职工群众，尤其是关心他们的生活，只有关心好职工群众，才能唤起职工同志们关心企业、热爱企业的热情。

## 二、主要工作完成情况

1、认识明确，把握重点。质量是施工企业的生命线。20\_\_年年初，由于以往年度一些质量问题的暴露和巴喀原稳厂的一起质量事故给我们的质量工作敲响了警钟。为此，及时提出了开展“告别低、老、坏，”追求零缺陷质量管理年活动的建议，得到了公司领导班子成员的一致认可，并制定下发了一系列考核奖惩办法。5月份，针对施工过程中出现焊接一次合格率不足80%的质量问题，当即组织鄯善区域员工召开了质量事故现场分析会，分析原因，吸取教训，提高全员质量意识。6月份又与其他领导一起组织召开了鄯善、哈密区块质量分析总结大会，查找不足，总结经验，制定改进措施，狠抓落实。在公司主管部门及基层领导的共同努力下，公司全体员工质量意识明显提高，至年底，公司焊接一次合格率达到92、8%，较去年有了较大的提高，尤其是20\_\_年的工程质量得到甲方的普遍认可。同时，丘陵污水项目和钻采院办公楼项目被提名参加指挥部20\_\_年优质工程评选。

2、以人为本，安全第一。我们所从事的行业是高危行业，我本着职工的安全、健康是第一要务的思想进行安全生产的管理工作。首先是加大生产、安全、监督部门的管理工作力度，严格动火、动土措施的落实，加大现场检查的力度。其次是注重关心职工的生活问题，在物业管理站的努力下，职工伙食得到改善，驱寒热汤送到了工地，确保职工精力充沛的进行工作，为安全生产提供体力精力保障。

3、文明施工树形象。文明施工形象体现着一个企业的基础管理水平，基础工作水平代表着一个企业的管理水平。因此，

新年伊始我就把这一工作作为20\_\_年一项重点工作来抓，从项目前期的策划、临设的建设、基础工作的设立及运行中的标示都努力要求按高起点、高标准、高水平运行，通过全体职工的努力，工作有了一定起色，尤其是建筑一、二、三公司的施工现场得到了指挥部与甲方的高度称赞。

4、加强领导，精细管理。结合指挥部开展的增收节支工作，按照公司领导班子的部署，我会同公司总会计师及相关部门负责人深入基层单位，和机关部门及基层单位领导共同分析生产经营过程中的漏洞和薄弱环节，落实增收节支指标，确保增收节支工作落到实处。并从自身做起，落实增收节支工作，停用哈密电话一部，节约1200元，建议实行车辆第三责任险，节约保险费17万元；顶着压力，规范理顺油田分公司土建项目的管理，增加管理费40余万元。同时针对施工组织设计多为形势少实用的情况，多次与基层领导及技术人员探讨并组织实施，经过大家的努力，这一情况有了一定的改善。这一工作还有待于我们大家在以后的工作中进一步的细化，以保证我们的每一项工作计划都能有的放矢，不打无准备之仗，无计划之仗，做到言必行、行必果，保证施工工期，树立我们的良好信誉形象。

5、转变观念，创新求实。作为分管鄯善、哈密生产经营工作的副经理之一，自己以积极的工作态度和高度责任心深入施工现场，认真了解分析施工现场的每一个环节，结合公司项目法施工管理，初步实施了由生产型向经营型转变的施工管理模式。在油公司重点工程项目丘陵2500方污水及吐鲁番卸油台改建工程的组织中，分公司在蓝图还未下来时就组织项目施工人员积极与甲方联系，进行技术交底，提前介入，提早计划，在项目施工过程中，按照施工组织设计方案，狠抓落实，经过与施工单位的共同努力确保了这两项工程的按期投运。效益化是企业的最终目标。20\_\_年，油公司压缩成本，其中对成本改造这一块下发了调整费用的文件，费用下浮幅度平均高达30%，对我公司经营工作造成较大冲击。针对这一情况，立即向公司主要领导汇报，并提出了解决方案，经营

部门会同各基层施工单位对文件进行详细的了解分析，并对预算情况进行了深入了解掌握，顶着结算压力提出异议上报指挥部，经过指挥部领导和上级有关部门的交涉为公司挽回损失170余万元。

### 三、严于律己，率先垂范，清正廉洁

作为一名共产党员，我时刻牢记“两个务必”，发扬艰苦奋斗和谦虚谨慎的优良传统，树立正确的权利观、地位观，认认真真做事，清清白白做人。

一是加强学习，树立公正廉洁的干部形象。“公生明、廉生威”。作为一名领导干部，自己能够坚持科学的发展观，树立正确的干群观和政绩观，自觉学习“两个条例”，并按照中纪委提出的“四大纪律”“八项要求”“三个不得”的要求，严格要求自己，对照领导干部形象标准，进行自我检查，做到公平、公开、公正，始终保持勤政廉洁的作风。

二是严守纪律，洁身自好。在工作中时刻遵循党风廉正建设的各项规章制度。做到了不为他人谋取私利，不以权压人；不接受有业务往来施工单位和个人赠送的高档礼品和有价证券；不利用工作之便为自己的亲属、朋友办违背原则和违反公司制度的事。在对外接待及业务工作往来中，遵循节简的原则，为公司能省一分钱算一分钱。时刻把公司和职工的利益放在首位。始终把自己置身于法度之内。坚持不越雷池一步。

### 四、展望未来

20\_\_年，是公司加快发展的重要一年。作为公司领导班子成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司主要领导和班子成员的工作，与公司两级领导班子一道，正视困难，迎接挑战，抓住机遇，使油建真正实现扭亏脱困，步入良性发展的轨道。

### 个人工作简单述职报告篇二

半年来，我积极参加教研组的每一次主题活动，活动过程中认真做好笔记或听课记录。转变思想，积极探索，改革教学，把新课程标准的新思想、新理念和新设想结合起来。下面是我在本学期教研工作方面的收获：

#### 一、实在每一次的教研活动

都在与实践与理论的交流中实实在在地展开，让我在与同伴的研讨中发现问题、理解问题、寻找解决问题的策略。在聆听别人课堂教学的同时收获着自己的课堂，收获着应对棘手问题的经验和方法，收获着太多太多的真知灼见。

#### 二、细致当开展课堂教研活动，每次课堂教学后，我们都进行评课研讨

在研讨中，每位教师都能够从细微处发现课堂教学的成败，在教研中，老师们提出了练习题设计的难易程度、练习题量的多少，创设情境应符合学生的认知特点和年龄特点，课件的使用要为学生的学习服务，教师所提的问题要注意技巧性……教学中的每一句话，每一个字都在大家的言论中被提炼出来，使我们畅所欲言的时都能吸收他人的提问关键处，使我们听课、评课的水平再上一个高度。

#### 三、自我提升教研

1、 课堂教学，关注学生，形成自己的教学风格每位教师都是课堂教学的实践者，为保证新课程标准的落实，我们把课堂教学作为有利于学生主动探索的学习环境，把学生在获得知识和技能的同时，在情感、态度价值观等方面都能够充分

发展作为教学改革的基本指导思想，把语文教学看成是师生之间学生之间交往互动，共同发展的过程。在平时教学中重视关注学生，与学生的交流，从容对待课堂中出现的每一个问题，同时要发挥自己的长处，形成自己独特的教学风格。

2、课堂之外，多学习，多反思，多总结在教学中逐渐地形成了自己的风格，日渐成熟时不忘积极进行理论探索，实现实践与理论的相辅相成。一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。我们将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把教学工作搞得更好。

教师个人工作简单述职报告篇2

## 个人工作简单述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领\_\_销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到\_\_箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，

进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送\_\_企业报、宣传画报等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。

## 二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。

客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

## 三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理中，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和

行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了细节决定成败一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

#### 四、一年来的工作体会和今后努力方向

通过一年来的工作实践，我深深地体会到坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

- 1、了解客户的需求，准确把握客户的需要；
- 2、流利的应对客户所提到的各种问题；



3、良好的、有效的与客户沟通；

4、产品的掌握必须到位；

5、坚持及毅力的体现。

还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你销售的产品。只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样，才能更好的为客户服务，让公司满意。20\_\_年下半年我会更加的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会越来越辉煌。

此致

敬礼！

销售工作个人简单述职报告3

## 个人工作简单述职报告篇四

20\_\_年，在医院党总支的正确领导下，我始终以共产党员的

标准严格要求，认真学习贯彻公司党委、医院党总支的有关文件及领导的重要讲话精神，严格履行自己的工作职责，认真做好各项工作，充分发挥党员的先锋模范作用，带领全科同志圆满完成了\_\_年的各项工作任务。现将本人廉洁自律等方面的情况汇报如下：

## 一、不断加强学习，努力提高自身素质

我始终认为在新的历史时期，领导干部加强自身的政治理论、业务知识、党纪政纪条规的学习，显得尤为重要和迫切。

在学习上，我主要从四个方面入手：

一是深入学习政治理论。一年来，重点学习了邓小平理论、三个代表重要思想、十九大会议精神以及公司各时期的文件及领导重要讲话精神，进一步坚定理想信念，增强认真贯彻落实党的基本理论、基本路线的自觉性。在学习力求做到三个为主、三个结合即：以自学为主，做到自学与辅导学习相结合；以精读为主，做到精读与通读相结合；以学以致用为主，做到理论与实践相结合。

二是认真学习党纪政纪条规。一年来，我在学习政治理论的同时，自觉学习党风廉政建设材料，通读、精读了《中国共产党领导干部廉洁从政若干工作准则(试行)》实施办法、《公司党风廉政建设责任制实施办法》等有关党纪政纪条规材料，多次观看了反腐倡廉电视录像。俗话说：不镜于水、而镜于人、则吉凶可鉴也。我就是通过不断的学习，努力强化廉政自律意识，提高防腐抗变能力。

三是学习先进模范人物。一年来，我以孔繁森等先进人物为标杆，学习他们立党为公、无私奉献、执政为民的精神，努力在工作中树立正确的人生观、价值观，进一步坚定政治信仰，提高工作的责任感、使命感。

四是学习新知识、新技能。一年来，我本着与时俱进的原则，按照终身教育的理念，学习专业知识，不断拓宽知识面，提高先进文化素养。

## 二、不断强化自律意识，努力勤政、廉政。

古人说，世风之狡诈多端，到底忠厚人颠扑不破；末俗繁华相尚，终觉冷淡处趣味弥长。一年来，我坚持以自律为本，以廉洁从政为起点，正确处理自律与他律的关系，在实际工作中，从严要求自己，努力告诫自己：莫伸手、人莫贪。华西村吴仁宝所说的：家有黄金数吨，一天也只能吃三顿，豪华房子独占鳌头，一人也只占一个床位是我学习的座右铭。不断强化自律意识，努力勤政、廉政，积极起到好的表率作用。

在廉政上，努力做到自重、自省、自警、自励。

自重，就是珍重自己的言行、人格和名誉，绝不干那些自轻自贱、与领导干部要求不相符的事情，时时刻刻珍惜党员干部的名誉。

自省，就是经常反省自己的思想行为是否符合党和人民的利益。一个人的错误有它的形成过程，有萌发阶段，别人是很难发现的，往往是到了一定程度别人才能发现，但那时已为时已晚。所以，作为一名领导干部要做到防微杜渐，确保不出问题，重要的还是靠自省。要经常提醒自己在教育家属、礼尚往来、待友接物方面是否过得硬。

自警，就是用党的纪律和国家的法律法规约束自己，警告自己不要有任何越轨的行为。要知法懂法，还要时时对照违纪违法案件中的反面典型，从中吸取教训，警告自己时刻以党的利益为重，不以公谋私。那些被查处的违纪违法干部，正是从不自警走向犯罪深渊的。这些人存有侥幸心理，总认为只要大错不犯，小错不断也没关系，其结果是小洞不补，大洞受苦，一发不可收拾。

自励，就是始终保持奋发有为的精神状态。我认为一个人在工作、学习、生活的道路上，无论是一帆风顺，还是坎坷不平，都要有一个良好的精神状态。始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁；工作上高标准，生活上低要求。并正确认识和处理三个关系，即：奉献精神与利益原则的关系、党的事业与个人价值的关系、全局利益与局部利益的关系，为此，我时时自励，始终以新的精神状态投入到医务工作中，认真处理遗留问题。力所能及地为患者服务。

一年来，本人虽然取得了一定的成绩，但依然存在一些问题，一是理论学习与实际结合还不够；二是对各项规章制度的落实检查督促不够，以致个别同志执行有关规章制度还有偏差。

今后本人将继续深入学习贯彻党的十九大会议精神，严格按照公司党委和医院党总支的有关要求，认真履行岗位职责和党风廉政建设责任制，圆满完成医院交办的各项工作任务，为公司、医院的发展做出积极的努力和贡献。

医生个人工作简单述职报告2

## 个人工作简单述职报告篇五

我叫\_ue\_ila□20\_\_年12月入伍，一级士官，现任\_\_特勤中队，特勤一班班长。近半年来，在中队领导和战友们的关心帮助下、使我的各方面工作有了很大提高，下面我将这半年的工作情况向各位领导、战友们做以述职：

一，在灭火救援方面

在灭火救援中我能做到，闻警必动，有警必出，在火场和救援中我能时刻冲在前线，不怕火光的威胁！不怕死亡的恐惧！并能熟练的使用各种特勤器材装备，很好的完成灭火与救援

任务!作为一名消防兵，灭火是我的职责!救人是我的光荣。

## 二，在执勤战备上

在执勤方面，我能做到认真检查本班车辆与特勤器材装备，全面了解机械性能，并不断向老司机老班长学习机械维修常识，积累知识与经验，钻研本职业业务技术，做到了小故障能及时排除，自己无法排除的故障能及时上报值班领导，勇于把所学的知识运用到实践当中去。

## 三，在训练方面

在训练上，作为一名班长一名老兵，我能严格要求自己，刻苦训练，不断加强自身的体能与业务水平，并能把所掌握的灭火知识车辆性能与维护 and 器材装备使用的技巧与维护要领，一遍一遍的细心讲解，手把手教受其他的战友们，使他们能更好更熟练的掌握技术装备灭火经验和车辆性能。

## 四、日常生活方面

在日常生活中，我严格要求自己 and 班内人员，尊重领导团结战友，能够积极帮助班内人员克服困难、鼓励班内人员加强体能与业务素质，并能够遵守一日生活制度，服从命令，听从指挥，做到令行禁止。确保认真高质量的完成本职工作，并能积极协助中队领导和各位班长做好其他各项工作。

## 五，在营房维护和车辆器材维修方面

我能积极的协助领导和战友们，公安内部网络检查维修，车辆器材保养维修，营房物品保养维修，电器设备维修，以及其他各类物品等，做好维修与保养，爱护公共物品，养成勤俭节约的好习惯，我明白学习的目的在于精通，而精通的价值全在于应用，努力使自己学到的小知识小常识，做到学有所用，努力做到以队为家的优良作风。

虽然我在日常工作中很努力，但因自身各方面的素质低落工作中仍有许多不足之处，在以后的工作中，我会坚决改正自己的不足之处，虚心进取，努力学习努力工作，虽然自己有复原离开部队的打算，但这不会影响我的任何工作，在余下几个月里我会更加努力更加用心工作，争取为中队争光添彩，争取事事带好头，为战友们引领积极向上的方向，做好本职与本职一外的一切工作，在自己的兵史上留下无悔的脚印。

以上是我对这半年里的工作的述职，有许多不足之处！由于本大队管辖区域面积大单位多，我对大队的重点单位和消防水源的情况不太熟悉，下一步我会在熟悉本辖区重点单位和消防水源方面多下功夫，做到一名老兵应尽的职责，站好最后一班岗！请各位领导和战友们多多批评和提出宝贵的指正。

警察个人工作简单述职报告2

## 个人工作简单述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。我是怀着十分复杂的心情写这封辞职报告的。进入宏泰公司工作不知不觉已经快三年了。很感谢公司对我的培养和照顾，也很感谢领导对我的关心、指导和信任，使我获得了更多的发展空间和成长机会。

由于我自身经验的不足，近期的工作让我觉得力不从心。通过这段时间的工作，我发觉自己对这工作缺少一份热情，缺少一股干劲。慢慢地我开始思考自己是否能否胜任往后的工

作。为此，我进行了长时间的思考。

公司目前正处于用人之际的时候，对于我此刻的离职我表示诚挚的歉意，请您谅解我做出的决定。非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够理解我的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

## 个人工作简单述职报告篇七

尊敬的各位领导：

近年来，在县总工会的领导下，我认真履行组织员职责，脚踏实地，不辞劳苦，任劳任怨，深入基层抓好工会组建和发展会员工作，较好地贯彻落实了全总“组织起来，切实维权”的方针，为全镇经济的发展和稳定发挥了应有的作用，作为一名组织员，我也接受了新的考验，尽到了一名工会工作者的责任。

### 一、履行职责，充分发挥组织员的作用

工作中我利用自己几年来积累的工作经验，发挥组织协调能力，人际亲和力和创新精神作到有心、有数、有法、有效，认真履行职责，充分发挥了工会组织员的作用。

1、以人为本，做好工会组建的宣传员。针对有的企业负责人对建会有抵触情绪，职工入会积极性不高，我从抓工会组建的宣传、发动入手。多次与县总领导和镇工会主席在一起交

谈。更为清楚、明白了在企业建会的重要意义，积极向企业负责人传达县委、县工会关于非公有制企业建会的文件精神，并按照县工会要求进行了部署安排，时时注意宣传政策，经常深入企业了解老板、职工的建会想法，征求他们的意见，经常与职工谈心交心，掌握思想动态，做好思想政治工作。我充分利用乡镇工会组织员的身份，积极与辖内的私企负责人接触，为他们宣传《工会法》，通过与他们交流，及时掌握了他们对建会的想法，因势利导积极开展工作，促进了工会基层组织建设工作的顺利开展，取得了新建工会13家的好成绩。

2、结合实际，做好工会组建的指导员，结合实际情况，认真指导，严格程序，确保组建工会工作落到实处。指导各企业严格按程序召开会员职工大会成立工会，选准选好工会主席，为了提高新建企业工会工作的整体水平，注重抓好基础性工作。我统一为他们制定了规章制度，如《城五街工会联合会工作职责》、《工作任务》等，制定出符合工会工作的规章制度，做到了“挂三牌、建三档，四有、四上墙”。指导各企业工会开展工作，发挥作用。在指导组建工会和开展活动的过程中，自己和企业负责人、职工也交下了朋友，有的负责人还想聘用我做企业行政管理人员，被我婉言谢绝。

### 3、抓组建，攻难点，增强基层工会活力有新作为

自我被聘为工会组织员后，给自己确定的工作目标是：一手抓组建，一手抓工会作用的发挥，以质的提高来带动量的增加。组织员的工作不单是把工会建立起来吸纳会员就万事大吉了，更重要的是指导基层工会不断完善、提高，要使工会组织发挥起作用才是关键。首先指导基层工会建立职工代表大会，厂务公开民主管理制度，这项工作在非公有制企业是个非常敏感的问题，老板听了不舒服。在和一个负责人谈工会工作时，他直言不讳地说：“我为什么不愿建立工会，其中就有这个原因，成立工会麻烦事太多，什么事情都要召开职代会，那我什么也别干了”。



我从企业管理的角度给他讲职代会的作用，如何把老板的意图变成职工的行动，我给他讲了最简单的例子，对企业规章制度和违纪职工处理办法经过职工代表大会讨论通过，职工都明白了有关规定和要求，讨论通过后就是自我认定了，认真执行既合情又合理，还能免除一些劳动仲裁的麻烦。这个老板说：“你这个专家一点拨就透，你早给点拨一下我早就通了”。通过这件小事我感到组织员的工作大有作为，我们应做的工作很多。一个企业要想做大做强，就得建立民主管理的长效机制，充分发挥职工的聪明才智，往往一些私企老板他们不明白民主管理是干什么的，这就需要我们去宣传，不要光讲大理论，要从私企的现实出发做到以理服人。让企业主认识到民主管理对职工和企业是个双赢的关系。

## 二、以集体合同为重点，从源头上维护职工合法权益

根据上级工会的要求，镇工会成立了平等协商领导小组，推选我任工资平等协商指导员，在县工会和镇工会的多次具体帮助下，通过平等协商，在高砂陶瓷有限公司、丸京干果有限公司、宏达面粉机械厂等企业签订了集体合同和工资专项协议，劳动安全卫生专项合同、女职工权益保护专项协议等。通过协议的签订，职工的合法权益得到了保障。

例如宏达面粉机械厂原来工资发放的时间定于每月10日前，但往往不能及时发放，有时能晚10余天，职工有意见，签订了工资专项协议后，保证了每月10日前把工资足额发放到职工手中。还有一些职工提出的计件工资定额偏低的问题也得以解决，提高了定额价位，使职工的工资比去年增长了10%。为落实劳动安全卫生专项合同，企业按时为职工发放了安全帽、工作服、手套、胶鞋、防尘口罩、香皂、洗衣粉等劳保用品，还积极采纳了职工的合理化建议，投入1000多元将喷漆工用的防尘口罩由原来海绵作的更换为高质量活性炭的。

在抓集体合同的同时，我又结合厂工会注意检查劳动合同档案，在丸京公司发现2名职工还没有签订劳动合同，一询问才

知道是由于这两名职工对签订劳动合同的意见认识不清，片面认为劳动合同是对他们的一种束缚。我给他们讲了签订劳动合同的意义，并就劳动合同的主要条款进行了说明，使他们明白了劳动合同的意义，都非常愉快的和企业签订了劳动合同，从而使企业劳动合同签订率达到了100%。

## 个人工作简单述职报告篇八

尊敬的领导：

你好！

本人自19\_\_年以来在\_\_卫生室任乡村医生工作至今，在卫生系统各级领导的关心和支持下，于本辖区预防保健、社区医疗等公共卫生服务方面取得了一定的成绩，能积极完成各级领导安排的相关任务，使三级卫生保健网的“网底”扎实可靠。不断接受继续教育，努力学习以提高为居民健康服务的本领。

20\_\_年是新农合、新医改趋于完善的重要阶段，本人积极参与其中。现将近一年多来履行职责情况分述如下：

- 1、方便辖区居民，诊疗常见病、多发病近\_\_人次。
- 2、协助建立居民健康档案，义务免费为居民测血压、做保健指导\_\_人次。
- 3、宣传普及适龄儿童预防接种知识\_\_余人次。
- 4、建立传染病登记记录，发现疫情立即报告。密切关注公共卫生事件，以防患于未然。
- 5、积极协助社居委宣传新农合\_\_余人次，为今年的新农合参保率达百分百起到了一定的作用。

6、遵守规章制度，规范执业。凡在我室就诊病患，均做到看病有登记，用药有处方，收款有发票。按规定接诊、转诊，遵循基本用药目录。自执业迄今，无一例医疗事故发生。

7、做社区居民的朋友，视患者如亲人。患者来我室，本人为他们提供热情周到的服务，让他们如临家中，并做好部分患者的心理疏导工作。从未长生果医患纠纷，并得到了本社区居民的广泛好评，为和谐社会的构建贡献了自己的一点力量。

8、勤学习常充电，不断更新知识提高诊疗水平。本人除积极参加卫生系统举办的继续教育培训外，还坚持利用空闲时段学习专业知识，每天不少于\_小时。为克服因年龄因素导致的记忆力减退问题，近一年多来，撰写了近\_\_万字的读书笔记和助记卡片。为今年的执业资格晋级作准备，将所学知识用于临床，尽可能提高自己的诊疗水平。

综上所述，本人在本职工作中取得了一点微小的成绩，但不足之处还有很多，距成为一个高水平、高素质的基层卫生技术人员的要求，以及和很多同道相比，尚需加倍努力。今后，我将不断完善提高自己的业务水平和政治素养，在新形势下，为从根本上解决“看病难”、“看病贵”，尽自己的一份绵薄之力。

此致

敬礼！

## 个人工作简单述职报告篇九

各位领导，同志们：

大家好！

20\_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总

体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的\_\_等全国\_个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

## 一、20\_年销售工作取得的成绩

20\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的\_\_等全国\_个片区的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的\_\_%。

## 二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

### (一) 抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

## (二)做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

## 销售述职报告怎么写的 销售述职报告范文分享

## (三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

## (四)树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

20\_年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国4个片区，给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

## (五)制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法

充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

#### (六) 提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国4个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司产品的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

#### (七) 走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国4个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国4个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

### 三、加强学习，提高自身素质

我认为作为一名负责全国4个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

#### (一) 努力学习，提高政治思想觉悟

20\_年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正

确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

## (二)认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

## 四、加强廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

## 五、存在的不足问题

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20\_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

述职人：\_\_\_\_

20\_年\_月\_日