# 202\_述职报告政治思想方面和感想(8篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-01-09

*20\_述职报告政治思想方面和感想一我到xx小学已经一年，首先感谢各位领导对我的关心和信任，感谢各位同志在工作方面对我的大力支持。xx小学是个有优秀教师团队、领导团队组成的有着优秀成绩的团队，在接任工作后，都深知自己责任重大，一度也对自己能否...*

**20\_述职报告政治思想方面和感想一**

我到xx小学已经一年，首先感谢各位领导对我的关心和信任，感谢各位同志在工作方面对我的大力支持。xx小学是个有优秀教师团队、领导团队组成的有着优秀成绩的团队，在接任工作后，都深知自己责任重大，一度也对自己能否担起xx小学这副担子诚惶诚恐，但一年以来，在教科局的正确领导下、在督导组各位领导的指导帮助下，在校班子和全体教职员工的共同努力下，学校各项工作扎实有效，德育工作开展得有色有色，教育质量稳步提高。

我也从一名新人，逐步开始熟悉并胜任现在的工作，现将个人工作总结如下：

一、抓自身学习，提升理念，不断提高管理能力，迅速融入角色

作为一名主持工作的副校长，我深感责任重大。为了尽快的适应并胜任学校领头人的角色，我向教科局、督导组领导请教，也虚心向班子成员学习。同时工作中坚持用“五心”标准要求自己，既对自己有“信心”，对工作要“用心”，对管理要“精心”，对同事要“知心”，对班子要“放心”。

争取做到“用情”办学、“用心”办学、“用脑”办学。通过学习准确地把握发展形势，积极顺应发展要求，不断提高自己的政治理论、文化科学素养和依法办学的水平，不断认识和解决学校改革发展中出现的新情况、新问题，不断提高激发教职工活力的能力、协调各方面关系的能力、处理各种矛盾和问题的能力、善于应对和驾驭复杂局面的能力，从而保证了学校的健康持续发展。

同时，坚决落实教科局党委及上级党委指示，在学校支部、全体教师中认真开展党的群众路线教育实践活动，凡事带头，带头走基层、访群众、学理论、找问题，通过学习，群众意识大大增加，也促进管理工作进一步改进和管理能力提高。

二、建好建强一个班子，带好带出一支无私奉献的队伍

大家常说一个好校长就是一所好学校，我自认为我个人的能力和水平还很低，离一名合优秀的校长还有很大的差距，但是作为一名校长首先要在班子和教职工中带好头、发挥好表率作用，要求教师做到的首先自己要做到，作为校长，我把全部时间和精力都投入到学校工作上来，时间上做到早到晚回，工作上不论大小事情做到有安排、有督促、有落实。

第一、在处理关系上，积极营造教师与领导、教师与教师、教师与学生相互信任、相互尊重、相互理解，相互关心的和谐氛围。在处理具体矛盾时出于公心，主持公正。

第二、管理好一所学校靠校长一个的能力是远远不够的，只有依靠集体的力量和智慧才能形成合力，发挥最大的作用。我在工作尽量做到发现人才，利用人才，调动大家的积极性。

第三、通过组织开展乒乓球比赛、运动会、教师健身操、学生夏令营等活跃教职工的业余生活...... 这些看似简单而平凡的工作举措，一方面，解决了教师“教”与学生“学”的后顾之忧，增强了团队协作的凝聚力和战斗力，形成了师生员工辛勤工作、心情愉快的良好工作局面;另一方面，进一步融洽了干群关系，让我迅速融入xx小学，大大提高了学校工作的效率，促进了学校工作的和谐发展。我校也被评为“简阳市模范教职工之家”。

三、高度重视学生德育，践行学校以德树人的教育理念

五育并举，德育为先。\*\*\*报告中明确提出教育要以德树人，我也在管理工作中认真践行党的这一重要教育方针。

过去的一年，我明确提出德育、教务部门要保证课外活动时间，充分利用课外活动时间进行学生体育、美术、音乐开展社团活动，要求做到教师保证、教材保证、时间保证、知识量(运动量)保证。

过去的一年，借构建“心怀慈孝感恩一生”的校园文化建设示范校的契机，我要求每位老师在学生中渗透“感恩 孝道”教育，德育部门共同形成了开展以诵读经典、课间武术操等形式的国学教育。并加大对德育活动的投入力度，购置了鼓号队器材、服装等。

通过过去一年的努力，在教师、学生、家长心中形成了xx小学“感恩 慈孝”的形象标识。我校德育工作也得到教科局、学区领导的好评，被评为“简阳市德育先进单位”。

四、严要求细管理，全面提升教育教学质量

教学质量是教育的生命线，而教学工作是学校工作的中心，围绕教学工作，我们立足本校实际，在教学上舍得投资、在教师教学水平的提高上坚持以研促教，在常规管理上做细做实，在各科作业的安排上做到分类布置，在学生的培养上做到因材施教。

(一)严恪己律，做到率先垂范

在上下班管理上，作为一名校长，我以身作则，率先垂范，每天提前到校，不迟到，不早退，坚决执行相关请销假制度，坚持周五放学后回家。我坚持担任统考学科教学，并主动率先上公开课，这些都向同事传达出一个向我看齐的理念。

(二)坚持以研促教，努力提高课堂教学效率

一年来，我校由于特别注重组织教师学习新课改理念和新课程的教学方法，为教师搭建了学习的平台，使教师逐步更新教育观念，改进教学方法，不断提高教育教学质量。具体措施为：

一是积极开展专题讲座，观看优秀课例、经验交流等形式多样的教研活动，有效提高了教师的业务水平。

二是坚持开展听课、说课、评课活动。让全校的教师每人轮流讲一节公开课，大家互相取长补短，通过这种手拉手活动，为教师提供了相互学习和交流的平台，大家的教学能力得到很好的锻炼和提高，效果非常明显。

三是鼓励青年教师大胆创新、合作交流、共同学习、共同提高。

四是以研促教活动的扎实有序开展，使课改逐渐深入课堂，学校已经确立了以课题为导向，在学校全面推进“先学后教，以学定教，当堂训练”的教改模式试点，并作为学校20xx-20\_年的资阳市课改课题申报。相信该项工作的落实将带动中青年教师深入研究课堂，从而带动教育质量的进一步攀升。

四、高度重视学生安全教育，努力创建平安和谐校园

一年来，我们把学校安全工作作为重中之中来抓，在安全方面，我们首先建立健全了校园安全领导组织机构，以分管安全的副校长为主，重抓安全，制定了校园安全防范制度和应急预案，并跟学校各位老师签订了安全责任书，针对可能存在的安全隐患，出台了一系列安全措施，严格执行安全事故上报制度。

每周利用升旗时间进行安全教育，班内每月要求开一次安全教育主题班会，每天每堂课要求进行安全教育。组织应急演练4次。加强了交通安全、食品安全、消防安全、防溺水、防触电、防雷击、防暴雨、防中毒、防暴恐的宣传教育。

五、廉洁自律，规范后勤管理，加强服务功能

过去的一年，我坚持学习财金纪律，奉行廉洁自律，也进一步健全了后勤的管理，通过规范报销程序，票据管理，出差及差旅管理等多项工作促进学校后勤管理工作进一步提升。

六、严格落实教育惠民资金。足额发放学生政府奖学金及幼儿困难补助，抓好落实了免费教科书、免作业本费的惠民资金落实，并确保规范。

七、存在的主要问题

一能力还不够强，还须向同事、领导深入学习

二是对教师关心还不够，对部分同事的生活中的困难照顾不够。

三是部分工作检查督促不够，特别是对青年教师的督促不够。

八、下一步重点工作

一是打造专业化教师队伍

二是深入推进新课程改革

三是基本配齐并用好功能室

一年来，通过全校上下齐心协力，共同奋斗，我校的各项工作取得了明显的成效，受到了各级领导的肯定，但我清醒地认识到，我们的工作才刚刚起步，与其他学校相比还有很大差距和不足，特别是个人的教学理论水平和管理能力还很欠缺，我们的工作还有许多不完善的地方，这都有待于我们在今后的工作中加强学习，不断改进，不断充实，不断完善。

没有最好，只有更好，这是我一直追求的最高境界，我相信，在教科局党委的正确领导下、在督导组各位领导的指导帮助下，在校班子和全体教职员工的共同努力下，我一定能顺利带领xx小学完成“办精致校园 、创精品学校”的目标。

以上汇报有很多不妥之处，敬请大家批评指正，谢谢大家!

校长述职报告 | 教导主任述职报告 | 政教处主任述职报告

校长述职报告 | 教导主任述职报告 | 政教处主任述职报告

**20\_述职报告政治思想方面和感想二**

各位同仁大家好!

我自今年20xx年3月份到公司上班，现在已有xxxx月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志。

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作;同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求;对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。10月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能积极配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到最大保护。

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

最后，还想说三点：一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手张晓莉，她对我的工作能积极给予配合和支持，任劳任怨，特别是在有身体不便的情况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员， 没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。特别是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，积极为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。三是希望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

**20\_述职报告政治思想方面和感想三**

(一)成绩：

1、狠抓了常规管理，师生按章操作，教学秩序“严谨、务实、文明、和谐”风气正在形成。

2、学校领导团结、务实，制定了学校发展规划纲要，并结合学校实际，细化了学校管理制度，让制度成为管理学校的杠杆，领导班子带头遵守。

3、教育教学质量成绩显著。制定了质量奖惩细则，把教职工的工作实绩与教学质量挂钩，极大地提高了教师工作积极性。几年来教育教学质量年年大幅度提升：县组织的质量检测从后进位次已计入前列，中考人数大幅度增加，升学率不断地提高，特别是美术特长生考入重点高中人数19人居全县第一。

4、师生思想教育卓显成效。通过例会、班会、国旗下讲话、专题报告、思想作风整训等形式加强师生思想品德教育，成绩显著。

5、加强了安全教育，形成齐抓共管的安全教育网络，安全事故零发生。

6、加强素质教育，注重了学生全面发展。推动了我校素质教育的开展，成立了体、音、美兴趣小组，开放了少年宫活动室项目(劳技、书法、绘画、科技、棋宫等)丰富了学生第二课堂活动。

7、由于教职工的努力，多次被市、县、镇评为“先进教育集体”，“质量立校先进单位”，“学校文化建设先进单位”，“素质教育先进集体”等称号。被商洛市委政府评为“文明校园”，被市教育局评为“标准化寄宿制示范学校”。

(二)不足：

虽然户塬中学的总体工作赢得了社会各界的支持和好评，但我们也确实存在这样那样有待改善和提高的地方，如现代化教学手段等方面;在进一步规范管理、完善制度、依法治校和提高管理效益方面;在创特色、创名校、出名师和培养尖子生、特长生等方面;在教研教改成果以及针对当前学生的思想行为现状采取行之有效的教育办法等方面，与兄弟学校相比还有一定差距，离我们的办学目标还有一定距离。

不过，我们相信在各级党委政府的领导下，在上级主管部门和社会各界的关心支持下，有越来越重视教育的社会大环境，有学校全体教职员工的共同努力，我们完全可以在以后的工作中再接再厉，把学校的教育教学工作做到更好，办学效益也将有更大的提高。几年来，在座的各位同仁们，为了教师神圣的职业，为了户塬教育事业你们做出了很大付出!

我将继续协同学校班子成员与全体教师共同努力，办人民满意的教育，不辜负领导的希望、广大群众的期望，使户塬中学的教育教学成绩再创佳绩!

述职人：

20xx年xx月xx日

>20\_领导述职报告(三)[\_TAG\_h2]20\_述职报告政治思想方面和感想四

尊敬的各位领导、各位老师：

大家好！

很荣幸能够站在这里进行述职，回顾过去的时光，回顾这一年，在主任及护士长的领导下，在各位老师的帮助及同事的关心下，自己各方面都有了很大的进步。在这里我感谢糖尿病科这个集体，在学习工作中为我提供了展示自己的平台，使我有了更坚定的信心把护理这项工作做好！现将我工作情况做如下报告

我严格遵守职业道德，遵守医院及科室的各项规章制度，严格无菌观念及慎独精神，积极参加医院及科室的各项活动，团结协助，同科室各位老师一起努力完成各项工作任务，做到慎言守密，保持良好的人际关系；在学习上，我深知自己不仅要有扎实的理论知识，还要有较强的临床操作技能，所以我要不断学习，自我充电，注重把理论和临床充分结合，以过硬的本领，熟练的操作能力赢得患者的信任和合作。不管是基础护理，还是各项专科操作技能。从陌生到熟悉，从熟悉到掌握，我成长的每一步都蕴含了各位老师及同事们辛勤的汗水，在我悉心努力之下各项护理工作均能独立完成，

护士技能操作培训，不仅提高了我们的动手能力，还强化了我们的各项操作技能，切实保证了护理工作的安全性；我本着“一切以病人为中心，以质量为核心，以安全为前提的服务理念，端正工作态度，勤奋工作，积极进取，想病人之所想，急病人之所急，需病人之所需，通过自己的努力，获得了家属及病员的一致好评，这是对我工作最大的肯定。

我知道，自己要做的工作还有很多，要学习的东西也有很多。我从来没有认为自己的目标已经实现，

我们永远在路上，永远要前进。我以自己的工作为傲，我也会秉承一个护士该有的道德品质及素质，努力做好自己的本质工作。

以上便是我简短的个人述职报告，如果有什么宝贵意见希望大家能够提出。

**20\_述职报告政治思想方面和感想五**

各位领导：

大家好，自20xx年6月2日星期二开始成立采购中心，我将作为采购中心的一名采购专员作如下述职报告：

岗位职责：

1.协助本部门完成公司经营指标和各类任务的达成

2. 对商品的引进与淘汰，定价与变价及促销

3. 供应商的谈判与管理

4. 合同的管理

5. 衔接供应商货款

部门目标和任务

一、工作目标

1.供应体系的完善，供应商的落地

2.供货及时性：到货及时率达90%以上。

3.采购成本控制：不高于同类便利店进货价格。

4.采购促销方案的开展（9月中秋节 10月国庆 12圣诞等）

二、主要工作任务

1供应商建设：建设出一只懂配合有支持力度的供货群体，特别是供应商体系的建立，如谈判低温产品，及非食品产品供应商的铺货率，合同的签订。

2、采购内部管理：进一步完善采购管理程序，加强工作流程的执行力度，明确岗位职责，促进采购各环节间的互相监督作用，确保整个采购过程得以正常有效运行。

1）订单管理：采购订单由各采购经办人审核，经采购部经理批准后发放各供应商，并由各采购专员做好到货跟踪记录工作，月底由采购专员走流程结账，统一整理采购订单并装订归档。

2）帐务管理：对供应商账期严格把控，充分考虑到库存及动销的各个环节，按流程分批给供应商结账。

3)加强采购团队的素质的提高，通过部门会议及培训，提高团队整体的专业水平。

4）商品结构的调整，根据前期销售，及货源稳定性，淘汰和引进部分产品，优化采购渠道。

**20\_述职报告政治思想方面和感想六**

尊敬的各位领导大家好：:

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇!同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx，今年xx岁，20xx年10月我加入xx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20xx年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。 在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源?有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品;强大的品牌号召力;比较完善的层级销售网络;

专业级的经销商;销售队伍良好地执行力;

客户对公司及品牌的忠诚度;销售经理广泛的人脉关系;

工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

一. 认真落实厂家下达的任务目标。同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二. 对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行，进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

三. 个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。” 要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行;其身不正，虽令则不行。”

20\_年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20\_年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20\_年公司各项工作的顺利完成。

四.学会利用资源。

销售经理述职报告 | 销售述职报告

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**20\_述职报告政治思想方面和感想七**

尊敬的各位领导：

你们好!

曾经一句“xxxxxxxxxx”让我在电波里了解 xxx 口腔医 院，如今我即将成为 xxx 口腔医院的一分子，我感到非常荣幸。 紧张充实的六个月已经过去了，我在这里工作着、学习着，在实 践中不断磨练自己的工作能力， 使我的业务水平得到很大的提高。 这与领导的帮助和大家的支持是密不可分的， 在这里我深表感谢! xxx 口腔医院是由：xxx 口腔总院、xxx 口腔高新分院、 xxx 口腔正畸中心、xxx 口腔种植中心、xxx 口腔修复体设计 制作中心、xxx 口腔牙周保健治疗中心、xxx 口腔管理中心等多 家口腔连锁机构构成。 在别人看来作为总院医务科病历管理岗位， 就是每天对病历进行分档和整理工作。其实，病历是医院和患者 之间的法律保护工具，也是医患纠纷的法律凭证。

下面是我六个月的述职报告：

在这六个月里，琐碎的事情很多，我的工作也是像大家想的 那样每天在重复着机械的工作， 早上八点前病历送达到各个诊室， 晚上五点前要把各个诊室的病历如数收回。但我没有简单去机械 的重复，对待每一份病历我都在努力的做好完整清洁、送达准确;同时也在贯彻院内的思想，工作不只是要把表面的东西做好，还 要深入到里面去，看到真正内涵的东西，这样我们才能够提高， 才能够把工作真正做好。 在组长的指导下认真学习相关制度规定， 通过实践，找出自己的不足，分析原因后加以改正。只有深入到 工作中了，我才发现其中的乐趣，让工作最有效的完成。

为了加强病历管理，保证病历资料客观、真实、完整，我院 从建院伊始就对病历有着严格的要求。病历是指医务人员在医疗 活动过程中形成的文字、符号、图表、影像、切片等资料的总和。 为确保病历的准确完整，我每天都将医生写好的电子病历单页及 时分类归档。认真做好病历档案管理、存档等工作，及时完成总 院需要的一些材料，并及时将图表、影像、切片等资料存档、整 理，确保医生在治疗过程中有文字性的东西有档可查。在做好本 职工作的同时，我充分发挥自己年轻、接受新事物能力强等优点， 当人员岗位出现空缺时，我都放下手头工作，及时替补，协助医 院做好患者分流工作。

建立病历是为了正确处理医疗事故，保护患者和医疗机构及 其医务人员的合法权益，维护医疗秩序，保障医疗安全，促进医 学科学的发展。所以为了做好病历管理工作，我查阅了有关医疗 机构病历管理规定，通过认真学习和结合我院病历管理制度。使我认识到病历管理的重要性和责任感。可以说在半年里，我本人 不论在思想上还是在知识上都有了很大收获。 在这半年中，我团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存 在的问题;工作期间，我认真遵守医院的各项规章制度，无违章 违纪现象，不做有损医院利益的事情。

半年以来，我虽然在工作上有了新的进步，但我深知这与院领 导的正确指导和同事们的大力支持是密不可分的，因此，我在今 后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之 处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的 应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、 进取、完善自己。以上是我在 xxx 口腔医院半年来对自己工作总 结。 最后，我要再次感谢院领导和各位同事在工作和生活中给予 我的信任支持和关心帮助，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我 真诚的表示感谢!在以后工作中的不足之处，恳请领导和同事们 给与指正，您的批评与指正是我前进的动力，在此我祝愿我们的 医院成为口腔医疗系统中的一面旗帜。

医生述职报告 | 医师述职报告 | 乡村医生述职报告

医生述职报告 | 医师述职报告 | 乡村医生述职报告

**20\_述职报告政治思想方面和感想八**

尊敬的领导、各位同仁：

大家下午好!

20\_年就要过去了，今天有幸在此为大家做20xx年主管述职报告，今天我的报告分为两个部分：过去一年的主要工作和20xx的工作计划。

第一部分，20xx年主要工作：

本人于20xx年4月份在xx连锁人事部任文员一职，于20xx年七月调任xx任一线主管一职。本人自出任人事部文员后得到了张总、安总的鼎力扶持，得到了xx各部经理的理解和支持，使得初来乍到的我才能在这么重要的工作岗位中走下去。除了感谢总经理xx先生、副总xx女士、财务部xx女士的信任和指导之外，还要感谢各部的经理及在工作期间给予我帮助的全体同仁。

第一， 人事部是一根纽带，从横向来看他联系着xx各个部门，从纵向来看也将xx的领导与基层员工联系在一起。因此人事部必须对xx各部门的大小事务了如指掌，在过去的工作当中本人本着学习的态度加强自己对xx的了解和磨合，在职期间得到所有同仁的教导。谢谢大家!

第二， 人事部门主要是起人力资源调配的作用，在xx负责人的领导下，合理配置人员以最大限度地为xx获得利益而工作。具体工作项目主要有：xx员工结构总体规划及其实施、招录员工、培训员工、奖励或惩处员工、xx内部员工的流动、员工的工资管理、员工的考核、员工的职称管理等方面。

第三， 随着洗浴行业的竞争日趋激烈，洗浴行业也越来越重视宾客关系，尤其是常客及有消费能力的顾客群体，因此人事部也在xx领导的支持和关心下着手进行顾客意见回访的管理并在此基础上收集更多的顾客信息，在浴园的经营过程中争取主动。

第四， 在就职期间，除了加强对一线各部门的岗位监督，也针对薄弱环节对各岗位进行相应调节，并对各部门员工进行岗位职责与服务流程、礼节礼貌等方面进行了一系列的培训。

第五， 出任xx主管以来，在工作当中得到了孔主管与张主管的大力支持，还有人事部同仁的配合支持，使得我能够逐渐的适应现在的工作，逐渐的融入一线营业的队伍当中。

第二部分，20xx年的工作目标;

在即将到来的20xx年，我和我的同事将继续努力，具体从以下几个方面进行：

第一， 我们将致力于维护浴园宾客关系，积极建立vip客户的关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客户档案，使得vip客户的管理真正能使用到实际营业当中。

第二， 树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过培训与管理，使得每个员工都能在工作当中实现“想客户所想,及顾客所需”。 最终达到提高顾客回头率、顾客来源、顾客忠诚、顾客创利的目的，是一个将顾客关系转化成营业利益的反复循坏过程。

第三， 一线运营主管在浴园必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是主管的岗位性格描述，也是运营主管的自我要求，作为今天报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！