# 202\_年述职报告范文(6篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-01-22

*20\_年述职报告范文一\_年7月根据领导班子分工，本人分管教务、实验实训、招生就业、信息、培训及医教室等工作。盘点自己一年的工作、学习、生活，同时结合卫生局、全校教职工对我提出的意见和建议，遵循实事求是的原则，查找问题，深刻剖析，现将本年度个...*

**20\_年述职报告范文一**

\_年7月根据领导班子分工，本人分管教务、实验实训、招生就业、信息、培训及医教室等工作。盘点自己一年的工作、学习、生活，同时结合卫生局、全校教职工对我提出的意见和建议，遵循实事求是的原则，查找问题，深刻剖析，现将本年度个人职责履行的情况向领导和同事们作一汇报：

一、一年来各方面的情况

政治理论学习和思想道德建设：坚持党的路线、方针和政策，坚持政治理论学习，学习了中央、自治区、及\_州党委的有关文件。学习了自治区党委七届九次全委(扩大)会议精神及州党委九届八次全委(扩大)会议精神。学习了自治区党委书记张春贤在\_调研时的讲话精神。还学习了有关维护民族团结、维护社会稳定的文件。学习了有关党风廉政方面的文件及反分裂斗争教育的内容。

工作中重视培养政治敏锐性，注重理论联系实际开展教师的思想工作，按校党委的要求参加学校和支部的各项活动，支持支部的发展建设。定期与相关科室、教研组、教师党员、普通群众联系谈心，了解他们的学习、工作和生活，同时使他们理解支持学校的各项工作部署，营造良好的工作氛围。通过加强党风党纪教育，本人能开展批评与自我批评，保证了各项工作的顺利开展。在生活作风方面，作风正派，坦诚待人，关心同事，关心和帮助青年教师的进步成长。

履行领导职责：能够牢记全心全意为人民服务的宗旨，始终坚持党的民主集中制的原则，讲大局、讲团结，善于听取不同意见，坚持少数服从多数的原则。坚持参加每周一的办公会议，能够发表自己的意见和建议;经常下科室、教研组和职工们交流谈心，解决他们提出的问题;对于违反工作制度和原则的事，能够及时给予批评和指正，做到公平、公正、公开;每月召开一次分管科室协调会，协调各部门之间的关系，使各部门的工作能够顺利开展。

党风党纪方面：作为党员领导干部，不断加强党性修养，能认真履行岗位职责，严格要求自己，遵守党纪国法和学校的各项规章制度，遵守《廉政准则》，始终坚持勤俭节约，廉洁从政;不以权谋私、损公肥私、贪污受贿;对科室存在的问题及时纠正，督促分管科室的中层干部廉洁自律，自觉接受组织和群众的监督;在日常生活中，自觉抵制和反对各种不正之风，坚决反对民族分裂主义和非法宗教活动;重视加强廉政法规和政治理论学习，廉洁自律，参加了副县级干部任前廉政考试，成绩优异。

业务工作方面：坚持以认为本，认真履行岗位职责，尽快适应新的管理岗位，了解和熟悉分管科室的各项业务，每月召开一次协调会，发现问题及时解决，抓好分管科室各项工作。

1、教务工作：教务科全体同志和教研组全体教师，认真管理教学，服务教学，严格执行各项规章制度，配合制度建设年活动修改了22项教学管理制度，较好地完成了教学任务。组织参与\_年自治区职业院校教师及学生的护理技能大赛，并取得优异成绩。下半年重点参与完成了国家改革发展示范校的申报工作，顺利通过评审;通过综合目标考核加强了自治区示范校、精品专业和精品课程建设及申报工作的检查力度，提高了工作效率。下半年选派了50多名教师到国内外进修培训，极大地提高了业务水平，更新了职业教育理念。

2、实验实训工作：实验中心做好各实验室大型仪器设备的使用及完好情况统计，提高完好率和使用率;新建了医学影像实验室、微生物鉴定实验室;实验中心基础组“青年文明号”复验顺利通过，并得到州团委检查组领导的一致好评。

3、招生就业工作：今年在生源不足的情况下，招办全体同志齐心协力、尽职尽责，努力完成招生任务，共计招收1383人。积极开展校企合作办学，与新疆济康医药连锁有限责任公司达成了“订单式”人才培养协议，招收济康药剂班60人;与德国牙科协会签订办学协议，招收德标口腔修复工艺班60人，这是学校建校以来第一次与国外机构的合作办学;目前又与百草堂药业达成订单意向。7月份安排20\_级实习学生25个班，共计1334人，10月份带队在全疆进行巡回实习检查。

4、培训工作：培训科克服人员少的困难，充分利用学校优质教育资源，本着为\_州各县市广大社区、农村等基层医疗单位服务的理念，10月份在阜康市开办了全科医师、社区护士培训班，培训学员130多人，得到了学生“送学上门，服务基层”的称誉。下半年举办了医护英语、养老护理、保健按摩等8个技能培训考核班。

5、医学教育研究工作：按照学校的工作部署，医教室完成了国家级示范校申报材料的汇总及上报工作;组织全国中等职业学校医药卫生类专业“创新杯”教师说课大赛新疆赛区的初选工作及参赛选手的组织工作;引进了福建援疆资助设备;成立“新疆维吾尔自治区面向村卫生室中等医学学历教育项目”办公室，启动了该项目工作;为德标口腔修复工艺班的顺利开办做了大量协调沟通工作。

6、信息工作：顺利完成\_级学生的计算机培训工作，组织进行《新疆中等职业学校学生计算机等级考试》。配合教务科以及各相关教研组制作多媒体课件，拍摄精品专业和精品课程的视频，并完成采集、压缩工作。搭建了学校“示范性院校建设”、“精品专业建设”、“精品课程建设”网络平台。完成了学校一号、二号机房120台计算机的更新工作。为学校各教室增添了计算机，方便了多媒体教学。

作为高级讲师我在做好行政管理工作的同时没有荒废自己的专业，承担业余大专班、中专班《药用植物学》108学时，教学效果良好。申报了自治区地方特色教材的编写项目，顺利通过初审，目前正在立项评审中。

二、个人存在的问题和不足

(一)政治理论学习深度不够。

(二)工作中创新意识还不强，常陷于事务性工作。

三、今后努力的方向

(一)加强学习提高素质，树立良好的党员形象。要提高学习的自觉性坚持看新闻，读报纸，不断提高理论水平。勤学习、勤动脑、勤动手，要学以致用，理论联系实际，解决在实际工作中碰到的新情况、新问题。努力学习业务知识，严格遵守《廉政准则》，拓展知识面，努力适应新的岗位，新的形势，与时俱进，开拓创新。

(二)提高标准严以律己，大胆开展所分管的工作。在工作和生活中要严格要求自己，充分发挥自己的主观能动性和创造性，为学校的发展贡献自己的微薄之力。克服工作中的急躁情绪，考虑问题三思而后行。进一步增强工作积极性，少说空话，多办实事，以创新的意识、创新的精神、创新的思路做好分管科室的工作。20\_年重点在教育教学改革、药剂专业的订单教学、护理专业的执业资格考试通过率、教学资源库建设、职业技能培训等工作中有新突破。

上任伊始，我感到一种前所未有的压力。这压力一方面来自组织对我的信任，另一方面来自我自身经验的不足。但是，我还是充满信心，有压力才有动力，有紧张感才有紧迫感。所以我想既然在这个位子上，就必须对上级负责、对校党委负责。经过这半年的锻炼，自己的思想更加成熟了，工作也逐渐步入正轨，今后我会更加努力，在新的工作岗位上做出新的成绩。

以上是我的述职述廉报告，有不妥之处，请大家指正。

谢谢大家!

**20\_年述职报告范文二**

尊敬的各位领导、各位同仁：

转眼间，又到了年末，20xx就这样在忙忙碌碌中不知不觉的过去，但这一年，仿佛过的格外快。回想一年前的今天，刚刚经历了20xx年农险在重重压力下实现突破发展，我显得信心满满，所以当面对今年xx亿的全年任务时，比起压力，更多的是挑战新高度的欲望和信心。如今，20xx已尘埃落定，全年任务超额完成，终于松了一口气。面对这样的结果，有不负众望的轻松和喜悦，也有这一年忙碌的感悟与思考。比起最初的踌躇满志，现在我更多的是对这一年来农险经历曲折发展的感悟和对未来发展的冷静思考。

今年以来，在分公司的正确领导下、在机关各部门的支持配合和农险条线全体同仁的通力合作下，紧紧围绕公司农险业务发展战略部署，坚持“发展为中心、效益为目标、合规为底线、抢抓机遇、加快发展”的工作思路，上下一心，攻坚克难，奋力拼搏，实现保费收入xx亿元，同比增长xx%，提前完成总公司下达的农险挑战型目标，系统排名第四，并实现历史性突破。这一年，我们顶住了力度空前的监管风暴，顶住了全面升级的竞争压力，超额完成任务并首次取得xx农险市场第一份额;份额与增速双料冠军，充分展示出了我公司的核心竞争力和无所畏惧，迎难而上的中华精神。20xx，必将是xx分公司农业保险里程碑式的一年。在此，我将一年来的工作汇报如下，请各位评议：

(一)全力配合检查，总体获得好评

今年年初，接到监管部门通知，财政部与保监会将组成联合检查小组开展全国性的农业保险专项检查，xx省成为重点检查省份之一。我公司作为xx农险市场主要经营主体之一，自然榜上有名。得到这个消息时，我顿时感到有压力，虽然经历过大大小小很多次检查，并且由于我公司始终坚持合规经营的工作原则，在历次检查中均获得较好评价，但是，这次大规模、高规格的检查也是我第一次面对，忽然觉得心里没底。总、分公司领导也都十分重视这次检查，及时安排部署各项准备工作，并表示总、分公司各相关部门将全力配合农险部做好本次检查工作。我作为农险部负责人，责无旁贷，立刻投入到了各项准备工作中。一方面安排本部门着手准备检查需要提供的各项材料，同时与分公司相关部门协调迎检事宜;另一方面，第一时间与需要检查的驻马店中支公司取得联系，告知检查工作安排，并赶赴xxx公司现场安排指导，要求xxx中支做好一切迎检工作，全力配合检查。从x月x号检查组正式进场，到x月x号现场反馈，近x个月的现场检查过程中，xx总和我几乎是全程陪同检查组。为了检查过程中实地回访不出差错，在炎热的x月陪同检查组走进乡村入户调查和回访，第一时间响应检查组提出的各项要求，帮助检查组与基层机构、财政所、地方政府等之间的沟通和协调工作。同时，为配合联合检查组查调结合的工作思路，我安排本部门专人组成了农业保险课题研究小组，用了一个月的时间加班加点，帮助检查组完成了《关于农业保险经营模式、财税支持政策经营中的问题与对策》、《基层服务体系建设》、《xx省农险市场状况》等x个课题调研报告。最终，检查结果证明所有的辛苦是值得的，我们的配合取得了检查组的满意，我们的农险经营情况总体上获得了肯定。这是农险战线全体同仁们辛苦付出共同努力的结果，是全公司的胜利，也极大的`鼓舞了我们后续把农业保险做大做强的信心和决心。

(二)紧盯业务发展，确保任务达成

业务发展始终是公司的中心工作，作为公司的第二大险种，农险业务不仅对公司的业务规模与经营效益贡献显著，更重要的是，作为公司优势、特色险种，农业保险的经营成果有助于提升公司品牌形象，增强公司核心竞争力。为确保农险业务的有效达成，我重点从以下几个方面开展工作：

1、认清发展形势，及时调整业务结构。种植业保险一直是我省农业保险的主力险种，但是从近几年的发展情况来看，由于土地集约化程度不高、土地基础信息不健全、保障程度偏低，缺少科学技术手段支持等原因造成的承保难、理赔难的问题没有得到很好的解决，数据真实性受到了政府及监管部门的质疑，种植业保险遭遇瓶颈，发展乏力，这从上半年冬小麦保险大幅下滑的数据中可见一斑。而此轮力度空前的联合专项检查，对种植业保险的发展更是雪上加霜，与此同时，我省作为生猪养殖大省，养殖业保险发展却相对滞后，发展空间巨大。正是由于看清了这种发展形势，我及时调整了发展思路，一方面收紧种植业保险承保政策，保证数据真实性，另一方面把发展方向悄悄转移到养殖业保险上来。

2、积极运作，营造良好外部发展环境。为了给农业保险的发展营造良好的外部环境，这一年来，我多次拜访财政厅、畜牧局、保监局等职能部门，就推进育肥猪保险工作进行了反复的沟通与协调。今年x月，农业部与保监会在成都联合召开了保险支持畜牧业发展经验交流会，我陪同xx市畜牧局领导出席会议，会上，我公司与xx市畜牧部门合作形成的养殖业保险“xx模式”被作为典型向全国推广，xx市畜牧局领导作为典型代表发言。我们在养殖业保险方面所做的努力以及取得的成绩得到了省财政、省畜牧和监管部门的高度认可，在制定养殖业保险支持政策时充分听取了我公司的意见和建议。功夫不负有心人，在我们充分的调研和多次的商讨中，x月x日三厅局联合下发的关于育肥猪保险工作方案终于下发，为我公司今后的养殖业保险发展起到了保障作用，为xx分公司总体任务的达成奠定了坚实的基础。

3、深入基层，坚定信心，抢占发展先机。面对养殖业保险发展机遇，部分机构还显得犹豫不定，或者无从下手。为了在全省范围全面推进育肥猪保险工作，抢占养殖业保险发展先机，我陪同xx畜牧局长先后到xx等地，参加当地畜牧部门、养殖企业组织召开的畜牧业保险座谈会，并亲自介绍养殖业保险政策、业务流程以及我公司在经营养殖业保险方面的经验和成果，赢得了地方畜牧部门和养殖企业的充分认可，消除了基层机构的顾虑，坚定了养殖业保险的信心。今年以来，尤其是下半年，养殖业保险全面开花，截止目前，全省已实现保费收入xx亿元，同比增长xx%，业务占比达到xx%,其中育肥猪保险保费收入xx亿元，同比增长xx%。在种植业保险急速下滑的状况下，确保了农险业务发展目标的达成。

(三)强化基础管理，严守合规底线。

经历了上半年一轮农险大检查，让我确定了农业保险合规问题已经是刻不容缓。虽然此次检查中，我公司虽然总体上是获得肯定的，但同时，检查组也给我们指出了诸多问题，让我意识到并不是我们公司做的好，是别人做的太差而已。所以我们并不是高枕无忧的。随着农业保险相关法律法规和各项制度的逐步完善，合规要求必然会有大幅提高。农业保险落实依法合规的工作仍然任重而道远，我们一刻也不能松懈。针对这种形势，我加强了以下几个方面的工作：一是带领全省开展自查自纠工作，全面梳理农业保险工作中遇到的问题，发现漏洞，及时整改，并在以后的工作中引以为戒，做到心中有数。二是严把业务关口，严格审查承保手续，确保承保数据真实性。三是关注赔付率、理赔时效、异常数据等经营指标，加强过程控制，规避经营风险。四是加强分公司农险部人员力量，细化分工，精细化管理，提升管理能力。五是继续推进农村基层服务网络建设，提升服务能力。

(四)创新新技术应用，提升品牌形象。

农业保险理赔效率低、成本高一直是困扰农险工作的一个难题。面对这些人力无法解决的客观困难，我们只能求助于科学技术。科学技术的运用，不仅可以提高工作效率，提升服务能力，更是一个公司综合实力的体现，有助于提升公司品牌形象。今年以来我公司在农险新技术运用方面做出了一些尝试：一是参与总公司基于卫星遥感技术的“底图工程”项目，此项技术有望在种植业保险承保、理赔工作中发挥重要作用。二是将无人飞机投入运用，先后在xx等地安排无人机飞行任务，缩短了承保验标的实效性，彰显了我公司的技术实力，起到了良好的宣传效果。三是养殖业“农险图”查勘手机技术全面应用，将全面提升养殖业保险的服务能力，为养殖业保险的快速发展提供强力支持。

(一)发展方式依然粗放。农业保险虽然实现了较快增长速度，但发展基础未得到根本改善。在面对各类监管和外部检查的过程中，公司的经营管理活动距离相关法律法规和“三到户、五公开”的要求仍有不小差距。

(二)基层调研工作不够深入。在实际工作中，自己深入基层的时间还是过少，这造成了对基层工作了解不够全面，管理工作的针对性不强，同时不能及时掌握基层工作遇到的困难，抓不住问题的实质，拿不出有针对性很强的举措和方法，从而影响了工作效率。

(三)制度建设还需加强，内控管理还需强化。

个别经营单位存在重规模，重速度、轻内控的观念，存在内部监督表面化、不同步或监督缺失的问题，导致了经营风险和隐患未得到及时发现和化解。今年以来虽出台完善了一些建章立制的工作，但是从监管检查、审计检查、从长期业务健康发展的角度上，还需进一步强化内控管理。

(四)业务理论知识学习尤其是专业知识学习有待进一步加强。平时注重工作多一些，而忽略了日常的学习，包括对农业专业知识、农业生产以及相关的政策法规等。

20xx年，在认真总结近年来农险业务发展历程中的经验和教训中，要把握当前农险业务发展形势，克服不利因素，发挥自身特点和优势，紧紧抓住养殖业保险发展机遇，在确保依法合规经营的前提下，巩固并适度扩大经营阵地和经营品种，力争与行业发展速度保持同步。同时，在发展中不断解决经营行为不规范、服务能力不到位以及队伍建设不匹配等突出问题。主要工作计划如下：

(一)要保持合理的发展速度，领先市场地位。

20xx年，我们将在坚持依法合规的前提下，把握积极因素，消除不利影响，确保农险业务保持均衡、合理的发展速度，力保全年x个亿的总任务。从业务发展策略上，继续优化险种结构：一是要巩固种植业保险发展成果，力争保持业务的相对稳定，业务占比xx%;二是充分利用养殖业保险先发优势，继续推进、提高养殖业保险在整体农险业务中的比重，占比增至xx%;三是探索具有地方特色和新产品，在新险种发展上有所突破，加快形成公司特色业务，引领全省农险市场。从任务目标的制定和分解上，充分结合各地发展实际和历史发展状况，合理制定并下达各项经营目标。从资源配置上优先保证并扶持发展基础较好的地区。对基础不牢的地区，降低任务压力，绝不以牺牲合规换发展。

(二)要进一步深化集中管理，合规落到实处。

20xx年，我们将以《农业保险条例》以及各项监管政策为准绳，重新梳理基础管理体系，做好业务和财务流程的优化和完善，提升业务流程的标准化与规范化程度。通过强化集中管理，重点治理在农险业务经营过程中长期存在的问题，通过管理方式的转变促进发展方式转变，确保20xx年农业保险经营管理水平再上台阶。

(三)要推进各项基础建设，夯实发展根基。

农业保险要往更高的层面发展，是对公司的管理和服务能力提出了更高的要求，我们将在明年对农险基础管理进行全面升级：一是落实农业保险事业部改革，健全农险条线组织架构，明确中支公司农险部工作职责，加强垂直管理;二是完善管理制度体系，提升规范化、精细化管理能力。三是优化农险考核体系，制定农险部经理及农险协保人员管理考核办法，明确职责，提高工作效率，为全面有效达成农险20xx年各项指标提供有力支持。

各位领导，各位同仁，在今年的工作中，农险工作经受了压力和考验，也收获了成绩和经验，成绩的取得与公司的正确领导是分不开的，而自己的管理工作还有很多不足之处。20xx年，我会吸取以往的经验和教训，求真务实，开拓创新，以积极的态度和饱满的热情来推动农险工作向更高、更快、更强的水平发展。

最后，恳请各位领导和同仁对我的工作给予批评指正。

谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**20\_年述职报告范文三**

尊敬的领导、各位同事：

本人自--年7月9日有幸入职--温泉高尔夫俱乐部，任销售总监一职直至10月6日，主要负责俱乐部市场销售部的产品研发、市场开拓、组织客源、部门管理等工作。于10月7日起根据俱乐部的发展与管理需求，接受俱乐部运作部管理的全面工作，主要负责运作部整体服务提升，加强队伍建设巩固队伍稳定，完善不健全的部门机制。在履行本职工作时得到公司领导大力支持和各部门的配合，现我向各位领导及同事做如下述职：

一、建全完善的管理体系

1)为了促进销售员的积极性和竞争力，并且规范整个部门人员行为和保密制度，根据工作中的实际操作管理需求，行之有效的制定并完善了销售部各项管理制度，如：《预定流程及制度》、《销售员绩效考核管理制度》及《销售岗位制度》等。在主持销售工作期间，部门人员团结一致，互相学习，提升销售技能，逐渐提高了季度整体的营业收入，打球客人提升30%。直接营业收入提升30%。

2)运作部以规范的服务为主导，以为客人提供高品质的优良服务为基准，重点规范各岗位工作流程、服务标准及工作职责。如：新制定了《卫生清洁标准》、《球童场地规范服务标准及惩罚条例》等，强化个人责任感，全面落实部门管理工作，提升工作标准，坚持工作跟着制度走，采取制度约束人的原则。在整个运行中加强督导力度有了明显的提高。

二、抓组织建设，激励内部活力

在完善部门制度的基础上以及执行过程中，发现人员责任感不强，工作精神状态不饱满，为了工作得到有效的规范管理，一方面认真落实个人分工责任制，做到事事有人管，人人有责的工作态度;另一方面同时执行办实事、讲实效的工作原则。增强管理层的协调合作，上下级互相沟通统一树立主人翁的思想，个人履行职责义务时，都有发表意见的权利。要求善于发现问题，并提升解决问题的能力，明确目的使每个人找到目标。

三、抓优质服务，树俱乐部形象

我们的目的是让客人得到最满意的服务，特别是部门一线岗位球童部，球童是俱乐部对外宣传的窗口之一，他们的服务和行为直接关系着俱乐部形象与声誉。为提升整体服务质量，不占用上班时间，反复加强培训学习，帮助提升服务技能、提升个人综合素质，加强工作巡场检查督导力度，让服务人员养成认真对待工作态度，努力做好本职工作，表现出个人的服务水平。

四、务实工作，谦虚做人

俗话说的好：“做事先做人”，本人一向以勤奋做事，谦虚做人的原则待人处事。在工作中以身作则带好头，严格要求自己，无论大小事情都必须过问或者亲历亲为。工作遇到重大问题向上级及时请示汇报，多倾听下属意见，采用公正、公平、公开的原则，坚持对事不对人的做法。

运作部目前只完成了近期的目标，离规范工作标准和品质目标还有很大的差距，具体表现在：

1、管理人员工作内容没有量化、没有计划性、管理标准不高，

2、整体队伍素质还比较薄弱，尤其是创新能力不够，

3、督导、协调事务职能没有充分发挥，

4、整体服务质量还需提升，理论与实践相结合不能游刃有余的运用，

今年是俱乐部发展的重要一年，作为公司的骨干成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕俱乐部发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司主要领导的工作。在新的一年里力求创新，保证有信心带出一个合格出色的队伍。

**20\_年述职报告范文四**

光阴似箭，一转眼20xx年已成为过去，20xx年迈步向我们走来，自从加入\*\*\*后，在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，完成了以下工作：

我于20xx年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入\*\*\*后到20xx年7月1日，一直在\*\*\*部门，后\*\*\*部门与\*\*\*部门合并为深圳分公司后，\*\*\*部门人员也随合并统一归\*\*\*部门经理\*\*\*领导。

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;95500协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

一.工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。 由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

二.沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

三.专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强

以下就是我的在保险内勤岗位上的述职报告，有什么不足之处请领导指正。在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，

总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献

述职人：

20xx年xx月xx日

**20\_年述职报告范文五**

一年来，在县委县政府和乡党委的领导下，在班子成员的帮助和同志们的支持下，认真学习，领会贯彻科学发展观和党的十x大精神，围绕中心工作，解放思想，与时俱进，恪尽职守，真抓实干，较好地完成了自己的业务工作及蹲点工作。在此，按照县委的统一部署，就个人一年来的工作、生活情况作一简单汇报，敬请各位领导和同志们监督，评判和指正。

一、加强学习、不断提高综合素质

1、学习理论，提升综合素质。通过学习，对邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观有了更深刻、更全面的理解和把握，加深了对党的路线、方针、政策的理解，增强了在思想上、政治上与党中央保持高度一致的自觉性。对科学发展观的内涵和如何实践落实有了进一步的认识，对县委、县政府的决策部署有了更透彻的了解，为进一步提高自己的领导能力和工作水平打下了坚实基础。

2、感悟变革，提高思想境界。近几年是我县变化、发展最快的时期，作为一名亲历者和见证人，我感到非常荣幸，既为自己所做的点滴成绩而欣慰，更为取得所有进步而自豪。于变革中净化灵魂，感悟人生，让我摆脱小我、融入大我。故此，少了一份怀才不遇的怨叹，多了一份埋头苦干的激情，义无反顾地投身到的发展大潮之中。

二、恪尽本职，切实做好群众的贴心人

1、业务工作：一年来，我协助乡长主管财政、财务和开放型经济工作。为做好本职工作，我一直兢兢业业、不畏艰难、尽职尽责。财政、财务方面在乡党委、政府、人大正确领导下，通过改善经济发展环境，加大招商引资力度，努力培植财源，创新财税征收机制，实现了财政税收稳步增长，xx年完成财税任务1549.6万元。

同时财政支出严格贯彻了紧缩开支的方针，大力压缩了非生产性支出，不仅确保了人员经费的及时足额到位，有效保证了各项工作的正常运转，更为城镇建设、救灾，乡村公路配套及便民服务配套工程等提供了数百万元的资金支持，大大凝聚了民心，提升了城镇品味，改善了政府形象。开放型经济工作方面，在县委、县政府的强力推动下，一年来外出招商数次，招商足迹踏遍多省，获取招商信息几十条，结识企业老总几十人，完成入园企业两家，较好地完成了县下达的各项招商任务，极大地促进了乡域经济的发展。

2、挂点工作：这些年我一直挂点林场，这是全乡最偏远、最复杂、最分散的一个村委会，其中还有3个自然村在水库里边，生产生活极度不便。我走村串户，倾听群众心声，想群众之所想，急群众之所急，协助他们集资200多万元进行道路硬化，这样不仅方便了群众，提高了山林及矿产资源的附加值，更加提升了水库的品位，为下步旅游开发奠定了坚实基础。正是因为引导有方，措施得力，故而稳定了一方，发展了一片，且赢得了群众的一致好评和认可。

三、廉洁从政，严格约束自己的言行

作为一名分管财政、财务的领导，可说是聚难点与热点于一身，做得好则利国利民，做得差则损人害己。故此，我谨言慎行，每时每刻把自己的一言一行置于党组织和群众的监督之下，保持清醒头脑，做到自尊、自主、自爱、自律。加强各级领导干部的廉政，是关系到我们党和国家生死存亡的大事，也是实现我党伟大事业的需要。

作为一名党员领导干部，我深知廉洁自律的重要性，为此我始终按照党员标准严格要求自己，始终牢记党的宗旨，牢固树立全心全意为人民服务的思想，一年来，没有因个人和家庭重大事项借机敛财;没有利用职务便利多报销滥花费;没有利用手中权力占用公物归个人使用或进行营利活动。所谓“公生明、廉生威”，只有踏踏实实做人，清清白白为官，才能不辜负组织的信任和人民的厚爱。

四、体会和不足

一是加强学习，加强思想政治工作是完成工作任务的前提，无论何时何地，一定要加强团结，充分调动大家的积极性，围绕中心开展工作。二是提升境界，舍弃小我，成就大我，全身心投入到为人民服务当中。三是始终把发展作为第一要务，深入实践科学发展观，以实际行动，具体实践彰显立党为公、执政为民。四是不断学习新知识、新理论，用知识武装头脑，提高办事效率和执行力。

不足之处：一是学习不够全面，对新经济时代的经济和金融知识一知半解;二是思路不够开阔，满足于党委、政府主要领导的安排，很少独立思考;三是工作中统筹能力较为缺乏，面对点多面广的工作，能够完成但缺乏通盘考虑观念;四是工作中有急躁情绪，个人细节上做得不好。在以后的工作中，我将扬长避短，积极改进不足，以更坚定的信念，更扎实的作风投入工作。

以上述职，如有不妥之处，望各位领导和同志们诚心指正，严格监督，热情帮助。

**20\_年述职报告范文六**

\_年\_月怀着满腔热血来到\_商场客服部门任职,在新的环境新的岗位工作一年了。在\_年x月承蒙领导厚爱升职为客服部主管。今天我的述职报告主要对x年工作的总结和自己对x年客服部工作的展望。

一、岗位认知

我深知来到一个新的环境，走上新的岗位，一切都要从头做起，要熟知自己的岗位职责，了解自己所在公司的企业文化。在主管的关心、同事的帮助以及公司的培训中，我了解到了自己作为一名最基层的员工，在维护好顾客利益的同时，也要树立公司的正面形象。

二、工作情况

在各位同事的关心爱护、主管的支持帮助下，我较快的融入到了这个新的环境，进入了自己的新角色——总台与播音客服人员。4个多月后任部门安排从总服务台调往贵宾厅任职。贵宾厅与播音室的主要工作：

1、vip会员卡的办理、登记、发放、录入系统存档。

2、接待客户投诉(前台投诉和电话投诉)。

3、会员积分兑换。

4、办理免单。

5、配合企划部完成每一期的赠礼活动。

6、播音室日常工作

三、岗位职责

1，注重部门礼仪礼貌，提供公司良好的外部形象

2，维持良好的服务秩序，提供优质的顾客服务

3：做好顾客投诉与接待工作

4，配合公司完成每一次的活动任务

四、问题与不足

1，早晚班交接还是会发现不到位

2，楼层电话簿品牌登记不完善

3，客服人员对于商场知识偏薄弱，例如接待简单客诉时候都要依赖楼层主管

4，总服务台和贵宾厅知识本内部员工都了解的不够透彻

5，员工依赖性强，小问题都要依赖主管出面处理。例如电脑故障6，个别员工自律能力差

五、个人建议

1，严格管理员工在岗纪律，整顿部门工作纪律。

2，加强各部门的沟通协作，以保证柜台进，撤柜能够及时更改品牌电话簿3，对员工进行小型部门内独立业务培训，如接待投诉流程，退换货流程等等(包括播音室)

六、对未来的展望

1，自身要抓紧时间学习作为主管的各项工作事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理事务，成为全方面人员。

2，加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的客服人员，也使自己成为高素质人员。

3，加强与各部门的沟通协作。部门与部门的协作是很重要的，不仅仅是我希望部门员工也要加强这方面的意识。

4，微笑服务。只要是服务行业微笑都是最重要的，尤其是我们客服部门。希望未来我可以以身作则，带动周边同事，主动做好微笑服务，把微笑服务深入人心。以上是我任职以来的述职报告，不妥之处，请各位领导批评指正。

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！