# 招商个人述职报告简短范文优选25篇

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-01-29

*招商个人述职报告简短范文 第一篇尊敬的领导：您好！自踏入教育这个岗位以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以“师德”规范自我的教育教学工作，以“当一名好教师”作为自我工作的座右铭来要求自我，现将一学年的工作述职如下：>一、在...*

**招商个人述职报告简短范文 第一篇**

尊敬的领导：

您好！

自踏入教育这个岗位以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以“师德”规范自我的教育教学工作，以“当一名好教师”作为自我工作的座右铭来要求自我，现将一学年的工作述职如下：

>一、在思想上，爱国爱党，进取上进

我积极参加各种学习培训，认真参加政治学习，为了提高自我的思想觉悟，我还深知要教育好学生，教师必须先身先之率，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自我的人格、行为去感染学生，《教师人格魅力的构建》等文章，努力使学生、家长能理解我、喜欢我。今年又是新课程改革，为了适应新形式，我认真拜读了《在新课程改革中活化自我的主角》等文章，努力使自我不被新课改的浪潮所淹没。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时十分重视对学生的全面培养。因为我深信良好的品行是每个人身上最美的东西，针对社会这一大气候和学生这一小气候我把学生的德育、美育工作放到了最重要的地位。在工作中，我进取、主动、勤恳、职责性较强，乐于理解学校布置的各项工作；我还注重文化学习，参加了“小学教育”的本科进修。在不断的学习中，努力使自我的思想觉悟、理论水\*、业务本事都得到较快的提高。

>二、在教育教学上，敬业爱岗，严谨治教

把学生教好，让学生成功，是每位教师的心愿、的荣誉。作为一名数学教师，让学生掌握良好的`学习方法，获取更多的知识是最重要的任务。所以，我在课堂教学中，坚持做到认真钻研大纲，仔细分析教材的编写意图，认真备课，注意设计好每堂课的教学方法，研究现代教育技术在课堂教学中的应用，注重对学生各种本事的培养。在认真做好日常教学工作的同时，努力探索在小学数学课堂教学中落实素质教育的方法及手段，探索在教育中培养学生本事发展的途径。在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自我的教育教学水\*及教学管理水\*。我抓住学校安排外出听课的机会，虚心学习，不耻下问，及时消化，吸取别人的精华，在自我的教学中为断实践，不断总结，不断提高。\*时向书本学习、向身边有经验的教师学习，提高自我的课堂教学水\*，努力构成自我的课堂教学风格。在教育教学工作中，我在做到教学“五认真”的同时，\*常能以“团结、协作”的精神和教师们共同交流、互相学习、共同提高。

我兢兢业业，尽职尽责。多年来，时时以“爱心、耐心、细心”贯穿始终，去关心每一位学生，去搞好班级的每一次活动。这个学期，我班取得了较好的成绩，……我决心让他们在一种“宽松、探求、竞争”的氛围茁壮成长。本学年担任x班数学教师，根据学校德少工作计划，认真开展各项活动，加强行为习惯训练及良好心理品质的培养。关心学生的学习和生活，异常关注后进生，予以他们更多的关怀，鼓起他们学习的劲头，更好地融入在这个班级体中。注重行为规范教育，从实抓起，用正确的舆论导向，用榜样的力量，促使学生从被动到主动，从他律到自觉，养成良好的心理品质和行为习惯。经过晨会、班会、黑板报、墙报等渠道，使学生自觉地成为团体的主人，学习的主人。加强“安全教育”，使“安全”牢牢地刻在学生心中。使班级蒸蒸日上，尤其注重与家长的联系，运用电话、家访、请家长到学校等多种途径和方法，把学生在校的表现及变化，如期向家长汇报，让家长了解孩子在校是提高了还是退步了，及时掌握孩子各方面的优点和不足，以便有针对性地协助教师开展教育活动。由于我的主动，有些家长也很愿意将孩子在家的表现反馈过来，期望教师的帮忙。这样的双向活动，使家长也参与对学生的管理，对学生的健康成长起到了良好的督促作用。

一学期来，我从班级的凝聚到干部的培养，从黑板报的出刊到广播稿的挑选，从教室布置到班级竞赛，不知要化多少心血、牺牲多少个休息日，但我没有怨言过，总是一如既住地去完成一件件事情，做好一项项工作。总之，在这一学年中，我不仅仅在业务本事上，还是在教育教学上都有了必须的提高。但我\*时工作中出现需改善的地方也较多，如理论知识不够，论文精品意识不强；电脑知识长进不快。在今后的工作中，我将扬长补短，不断努力。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

招商个人述职报告 (菁选3篇)（扩展7）

——综合个人述职报告 (菁选3篇)

**招商个人述职报告简短范文 第二篇**

述职人xxx，女，出生于？年？月，20xx年7月毕业于？大学思想政治教育系，本科学历，获法学学士学位。20xx年x月至今，任职于xxx中学。20xx年xx月经xx人事局认定聘任为中学政治二级教师，从教五年，任教高三毕业班两年，20xx―20xx学年担任高三备课组长，是我校政治科骨干教师。担任班主任工作五年，其中高三班主任工作两年。

20xx年至20xx年，本人顺利地完成了高中政治的循环教学工作。在校领导、老教师的帮助和自己的努力下，我在工作中取得了一定的成绩：20xx-20xx学年度校公开课评比荣获二等奖；20xx年校课件制作评比活动荣获一等奖；20xx年校公开课评比活动荣获一等奖；20xx年年度考核优秀；连续五年获校优秀班主任称号。

本人已具备申报中学政治一级教师条件，现申报中学政治一级教师，述职如下：

一、思想政治方面

本人热爱并积极投身于党的教育事业，有强烈事业心和高度责任感；服从组织工作安排，凡事以学校大局为重，勤勤恳恳、任劳任怨；关爱学生，注重师德修养的提高，时时处处以人民教师职责要求自己，做到为人师表，言传身教；有着较高的思想道德觉悟和良好的职业道德。

二、教学方面

由于目标明确，教法得当，所以我所带班级政治学习气氛浓厚，学生爱学乐

学，成绩优良。20xx―20xx学年第一学期期末考试，我所教的高一（x）班、高一（x）班和高一（x）班的一分两率为年级前三名，其中高一（x）班平均分高出年级平均分15分；20xx―20xx年第一学期，我所带的政治选修班高三（x）班在期末考试中位列同类班级第一，所带的非选修班高二（x）班的政治综合成绩无论是最高分、平均分还是优秀率、及格率均为全级第一；20xx―20xx年第一学期期末考试中，我任教的高二（x）班的一分两率居同类班级之首，同学年第二学期，我所带的高二（x）班平均分、及格率为同类班级第一。

我校是区属面向高中，生源较差，在我的不懈努力，我所带的不同类型的班级在高考中都取得了突出成绩：高三（x）班是政治选修班中的普通班，生源起点比较低，高二升高三调研考试政治科平均成绩为42分，为了提高这个班的成绩，我坚持做到了“四精”：精选、精编、精练、精评，用练习的形式狠抓这个班的政治科学习，在我的努力下，这个班的高考政治选修平均成绩达到63分，12人及格，其中？同学政治选修成绩为115分，在我校排名第一，她的文科综合成绩为132分，为全校最高分；所带的非选修班中，文科综合成绩90分以上的有164人，105以上的有81人，120分以上的15人，其中高三（x）班的文综平均分为108分，高出校平均分17分，高出xxx平均分5分，超出全省平均分3分，这个班的林灏霖同学文综成绩为130分、xxx同学、xxx同学、xxx同学文综成绩为128分，分列年级第二、第三名；高三（11）班为艺术班，文化基础薄弱，我在这个班投入了大量的时间和精力，基本上做到“四必”，即有发必收，有收必改，有改必评，有评必补，使这个班的政治综合成绩有了很大提升，28人及格，12人105分以上，120以上1人，为这个班有16位同学能达到本科线奠定了坚实基础。

三、教研方面

作为一名新教师，我锐意教改，潜心教研，并以开拓创新精神身体力行，积极参加省、市、区的各种教研活动。 20xx年1月份我参加并完成了广东省普通高中新教师培训、3月份分别参加了xxx高考备考研讨会和广东教育学会举办的20xx年省高考备考研讨会。我积极承担各种公开课任务，20xx年我参加校级公开课，所上的《兼顾效率与公平》获二等奖，制作的同课课件被评为一等奖；20xx年我上的《我国的政党制度》在校级公开课中获一等奖；高考备考调研中所上公开课《神奇的货币》被评为优质课；同年在市一级学校复评中所上公开课《生活智慧与时代精神》获得听课领导和其他学校老师的一致赞誉，被评为优秀课；任现职以来，我均担任本学科的年级备课组长，与本组老师一起共同开发教研专题，探索教育改革的新路子。所在的备课组在 “政治课教学资料的收集与整理”、 “如何做好经济类材料题”、“材料题的审题技巧”、 “高考考点研究中应注意的问题”等方面进行了深入的研究与探讨，大大提高了教学质量，得到了学校领导和学生的一致好评。同时，我笔耕不辍，根据研究与探讨的结论撰写了《“案例教学”中的案例收集》、《高中政治材料分析类问答题解题思路和技巧》、《如何提高高中政治课的复习效率》等论文，在校内交流，里面的一些观点和方法得到了采纳和推广。

四、班主任工作方面

参加工作至今，我连续五年担任班主任的工作，由原先的不知所措到现在的驾轻就熟，在带班的过程中，我形成了自己独特的育人风格：做到一个“勤”字，勤五跟、勤找学生谈心、勤上门家访；做到一个“爱”字，爱所有的学生，用爱来感化学生、教育学生；做到一个“严”字，在对学生关心爱护的同时，不忘对他们的纪律、学习进行严格要求。我平时注意学生的心理健康教育，擅长进行心理辅导，20xx年参加培训并获得了广东省中小学生心理健康教育C证，所教学生都能身心健康的发展。

经过一系列探索和努力，我在班主任工作中取得了突出成绩：20xx年带的高一（x）班获军训队列比赛第一名，校运会团体总分第三名和“体育道德风尚奖”；20xx年所带的高二（x）班获校文艺会演二等奖；20xx年带的高二（x）班每个月都被学校评为文明班，多次被评为学校“标兵班”，各科成绩在年级同类班级中名列前茅；xx年获校运会团体总分第三名，20xx年还被评为“xxxx优秀团支部”。

在班级管理中，我善于培养班干部，培养尖子生，转化后进生。20xx年高三（x）班的xxx同学被评为“xxx优秀学生干部”，xxx同学被评为“xxx三好学生”；高三（x）班的？同学20xx、20xx连续两年被评为“xxx优秀学生干部”，xxx同学被评为20xx年“xxx三好学生”，xxx同学还被评为20xx年“xxxx优秀团支书”。 我本人也因德育工作出色，多次被评为校优秀班主任。

我通过赏识和激励教育，转化了一大批学困生。如20xx届高三（x）班的xxx同学，分到我班之前，纪律松散，目无尊长，甚至还有持刀打架斗殴的行为，是个让很多班主任头疼的问题学生。接班后，我认真观察了他一段时间，发现他并非对谁都态度恶劣，他与大部分同学的关系还是比较融洽的，于是我找了几个和他关系较好的同学进一步了解他的情况：由于家庭的原因，他与其父亲的沟通很少，且不认同他父亲为人处世的一些方式，与父亲的关系很不融洽于是他把在家中的抵制情绪带到学校中特别是老师、长辈身上。得知这一情况之后，我放下老师的身份，以朋友的关系真诚地与他交流、谈心、开导，同时，我主动联系了他的父亲，经常做他的思想工作。在我的协调之下，父子两人的沟通越来越顺畅，？同学的心结也慢慢打开，对人对事的态度也没有原先那么极端，并开始学会尊重家长、尊重老师、尊重他人，迟到旷课的情况越来越少，打架斗殴的现象更是销声匿迹。由于他表现良好，学校撤销了对他的处分，20xx年他顺利的从高中毕业之后，还光荣入伍了。

五、培养青年教师方面

在五年的教学工作中，我虚心向有经验的老教师请教，也给予年青教师在教学工作上的帮助。xx-xx年指导、帮助xxx老师的高三教学工作，为他提供一些宝贵的教学素材，引导他分析教材、探讨疑难问题。在我的帮助下，xxx老师进步非常快，很快就形成了自己的教学风格，并且能胜任高三政治的教学工作。20xx年我指导xxx老师所上的《财政的巨大作用》一课在学校公开课比赛中获二等奖。20xx年，湛江师范学院的实习生来我校实习，我主动给他们上示范课，指导他们如何备课、上课，如何分析使用教材、调动学生学习积极性。其中？同学所上的公开课《征税与纳税》获得了学校老师、带队领导、听课教师的一致好评。在班主任工作方面，我指导第一次带高三的xxx老师班主任工作，使得她能出色的完成班主任工作，20xx年由于表现突出，她被学校评为优秀班主任。

六、今后打算

上述内容是我工作以来具体情况的一个缩影，但这些只能代表过去。我要做的是在今后的教育、教学工作中，不断借鉴成功的经验，及时吸取失败的教训，

不断地提高自身的教学业务水平，争取再创佳绩。不管本次申报一级教师资格是否如愿，我都会一如既往地勤恳工作，为培养更多的优秀学生而努力，为成为一名优秀的人民教师而努力。

**招商个人述职报告简短范文 第三篇**

一年来，我在有色园党委和管委会领导下，根据管委会及招商局工作需要，自觉服务大局，勤勉履职尽责，工作取得了一定成绩。

一、是勤学求进，努力提高业务素质。我始终坚持把加强学习与提高、创新作为首要任务。一如既往地学习xxx理论和“三个代表”及科学发展观的重要思想，通过学习党的xxx精神，全面深入地领会“科学发展观”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的\'各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。与此同时。我也深刻认识到做好招商工作需要过硬的专业知识，所以，进入园区工作以来，我抓紧时间向领导学、向同事学，向书本学、向实践学，力求尽快熟悉业务、适应岗位。注重学习政策，认真研读了大委发??5号、大委发??2号等政策文件和市委、市政府重大部署精神，对招商政策有了较为深入的把握。注重掌握市情，通过各种途径全面了解我市自然环境、人文历史、资源禀赋和产业状况等，为结合实际开展工作打下了良好基础。注重边干边学，理论联系实际，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。亲身参与项目策划、可研编制、客商接待、协调督办等具体业务，逐步掌握招商工作的基本方法。

二、是真诚协作，自觉维护班子团结。作为招商局领导之一，我注重增强党性观念，不折不扣地贯彻管委会安排部署，同时秉持谦虚、诚恳态度，将其他局领导作为良师益友，既虚心请教，又相互支持，保持了团结协作的良好关系。协助主要领导、局长抓分管工作时，严格按照要求组织相关人员认真实施，做到勇于分担而不越权、及时请示但不推诿，确保了相关工作顺利推进。与局长密切沟通、合作共事，在联络协调、办会接待等工作中及时通气、互通有无，做到了分工不分家、补台不拆台。

三、是认真筹划，积极开展招商活动。按照分工精心筹备、积极协调，努力做好项目的组织、接待、推介和跟踪落实等工作。在上级统筹安排、多方接洽的基础上，参与了天奇集团建设营口市汽车循环经济产业园项目等相关工作，在上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了认真细致高质量的招商工作。

四、是外引内联，做好走访接待工作。落实“走出去、请进来”要求，以电话、邮件、走访等形式，与发达地区企业进行广泛接触。下半年在管委会领导和王局长的带领下赴山东考察铝材市场，走访了铝制品及相关配套产品的知名企业，深入接洽，热情邀请当地客商来大石桥考察，积极推介项目，取得了较好效果。

五、是严密编审，精心储备招商项目。落实市委、市政府关于加快产业升级、加强节能减排等重大部署，调整和优化招商项目库，整理原始资料上万字，对园区目前企业、项目信息做了详尽而细致的给类汇总，细化了各项招商政策，为今后招商工作做了充足的准备工作。

六、是服务决策，深入开展调查研究。注重研究新形势、新情况，积极为领导决策提供参考。在走访山东铝材市场和企业后撰写了专题调研报告，就增强对我地区招商引资建设东北亚最大铝材市场可行性论证方面等问题提出建议和说明。

七、是克己奉公，严格遵守廉政纪律。按照《党员领导干部廉洁从政若干准则》的要求，自觉加强自身廉政建设，坚持干干净净做事、清清白白做人。工作中恪守财经纪律，出差从不公款私用，接待力戒铺张浪费，与客商联系接洽做到“君子之交淡如水”。自觉执行各项廉政规定。近一年来，没有出现任何违反廉政纪律的行为。

任职一年来，有幸得到组织、领导的悉心指导和帮助，得到各位同事的鼎力支持配合，我较好地完成了职责范围内的各项工作，但也存在一些不足，主要是工业经济知识较为欠缺，工作稳健有余而创新稍显不足等。对此，将在今后工作中自觉加以改进，以更高标准要求自己，努力开拓进取，力争更大成绩，不辜负组织的信任和期望。

**招商个人述职报告简短范文 第四篇**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

>（一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

>（二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

**招商个人述职报告简短范文 第五篇**

今年是我大学毕业后参加工作的第一年，很幸运地，成为沈北新区综合服务中心服务一局中的一员，在一局，我的工作是为沈北新区综合服务中心进行招商信息的收集、分析、共享，具体负责招商协调科的工作，完成领导临时交办的任务，以及前期的会计出纳工作。

对于刚刚走出大学校门的我来讲，一切都是崭新的。我带着满腔的热情投入到中心的工作。自中心成立以来，我围绕招商信息收集这一核心工作，重点分析、研究各大知名企业在中国大陆东北地区的投资情况，较好地完成了各项工作任务。截止到12月，研究、分析国际知名企业500余家，招商信息收集、整理8万余字。

在履职的过程中，我坚持以重任在肩的心态严格要求自己，以不断进取的精神鼓舞自己，努力使服务水平有新提升，服务领域有新拓展，为中心进一步提高自身形象贡献自己的力量。

一、工作情况。

（一）认真、细心做好出纳工作。

自综合服务中心成立之日起至11月，我负责中心日常帐户的管理工作。中心成立之始，财务的运行急需与财政局及区内相关单位进行对接，为此，我与中心会计人员在摸索中学习，在各级领导及相关同事的协助下，及时为中心的财务工作奠定良好的基础。会计部门作为中心的财务运转的中枢核心，工作服务对象直接接触到中心各个部门，工作任务繁杂而艰巨。为此，我坚持遵守财经纪律和各项财务规章，牢固树立财务工作“一支笔”的原则，在主管会计的领导下，认真、细心做好财务工作，全面推进中心财务工作的顺利开展。

（二）加强部门管理，落实岗位责任，完善机关制度。

为了规范管理，服务一局在《沈北新区综合服务中心运行体制暂行管理办法》的基础上，在内部制定了《中心日常管理制度》、《绩效考核办法》、《日常考核办法》《车辆管理办法》及一系列日常管理制度。在落实执行各项制度的过程中，我们做到了以章为据、严格考勤、不循私情、一视同仁，尽管在管理中碰到了不少问题，产生了一些矛盾，但我们还是坚持原则，并以自身良好的行为示范，赢得了绝大多数部门与同志的理解与支持。通过这些制度的制定，中心的工作人员进一步明确了所在部门的工作职能、岗位工作职责以及工作纪律和要求，起到了统一思想、规范言行、提高工作效率的作用，确保了中心的良性运转。

与此同时，我们也加强了本局内部的工作配合与协同，紧紧围绕服务一局工作的特殊性，搞好各项工作配合，使服务一局的整体工作效能和服务水平有所提高，切实地为中心提供了高质量的服务。

（三） 完善招商引资基础性工作。

另外，自11月起，招商协调科开始系统地对全球重点知名企业投资情况进行研究、分析，并开始着手与其建立联系。为明年招商引资打好基础。

二、在履职过程中存在的突出问题。

在履职过程中，理论学习不多；对宏观走势的前瞻性不够，战略思维能力有待进一步提高；对具体问题的研究还不够深入、不够透彻。

三、在履职过程中的廉政情况。

在担任会计过程中，我坚持遵守财经纪律和各项财务规章，牢固树立财务工作“一支笔”的原则。做到了按照制度纪律办事，坚决不徇私情。尽管我做财务的工作的时间不长，但吾心怀坦荡，无愧于心。

20xx年是我人生当中很重要的一年。回想半年前的面试、这半年的工作时，我都会心存感激。感激领导给予我的关怀与发展机会，让我这个涉世未深的年轻同志有学习各个领域经验的机会；感激同事给予我的支持与鼓励，让我在困难面前仍倍感勇气绝未放弃。可以说，中心让我成长并成熟起来，我会继续丰富各个方面的知识，更熟练的掌握业务，和全体同仁一道使中心在整个新区甚至整个城市的影响力更大更强！

**招商个人述职报告简短范文 第六篇**

尊敬的领导：

您好！

作为一名小学教师，时常做工作总结，是对工作的负责，也是对自己的负责。本人现将下学期的工作做一个整理和总结，为自己未来的工作理清思路和方向。

>一、耐心对待每一位学生

在下学期，也就是上一年的工作中，本人秉着一个合格老师的标准耐心对待着每一位学生，做好了一名老师的本职工作，让所有的学生都感受到了本人作为一名老师的耐心。在过去的教书育人中，本人也不是没有耐心的，但这学期的耐心让我自己都感受到了自己的变化，只因在面对一位后进学生时，我用了最耐心的态度，那个后进学生有了巨大的变化，一个学期内，这名学生就从班里的倒数几名冲进了班级内的中上游，让我不停在办公室与其他老师感叹，耐心对待一个学生，让那个学生充分感受到被尊重是一件多么有用的事情。

>二、用爱心去感染孩子们

在本学期中，本人相比上一学期有更大变化的，则是本人对孩子们的爱心从过去的“控制”转变成了“感染”，本人开始相信，学生们爱上学习，一定是自己内心有了想要学好的愿望，而不是被我们任何一个老师或者家长所逼迫的。一个学生真正拥有想要学好的愿望，则是需要用爱心去感染他们的，孩子都是最最直接的天真生物，他们不会像成年人想得那么复杂那么多，他们只会在感受到爱时释放出爱，也只会在爱心的感染下拥有想要学好的愿望。在上一年里，我就遇到了一个因为感受到我对其的爱心，而开始与人交往，认真学习的学生，他的改变让我看到了爱心带来的希望。

>三、细心对待学校每一人

在下学期这一年里，本人有一个很大的发现便是要细心对待学校里的每一个人。不管是学校的学生，还是学校的老师，亦或者学校里其他的教职员工，你细心对待和粗暴对待，对方给你的反馈是截然不同的。这也印证了那句“人与人都是相互的”，如果你没法细心对待别人，那么也不要要求别人细心对待你。当然，人与人的关系又是复杂的，如果你付出的真心，没有得到应有的回报，你不能气恼或者放弃，也许是你遇到的对象有问题才导致了这样的结果，但细心对待学校里的每一个人，你总会收到一些好的反馈，总而言之是比粗暴对待每一个人要有好结果的。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**招商个人述职报告简短范文 第七篇**

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：

一、基本情况

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。

二、工作情况

1、在20xx年3月至20xx年6月期间兼任部门内勤，在此期间能认真负责的做好本部的内勤工作，包括：立案登记、案件及部门费用登记、出具业务结算表。

2、20xx年主办案件16起，协办17起，主要是一些小额案件和代查勘，主要案子如下：

\*\*\*酒店暴雨案：由于对建筑装饰如何修复不熟悉，加上保险公司的意思想拒赔，所以想等被保险人提供修复方案后再行定夺比较稳妥，这样

就导致很被动，而现在被保一直未能提供具体索赔资料，所以案件一直无进展。好在同被保和保险公司双方沟通较好，虽一直未结案，双方对我司暂无异议。

\*\*\*市场水湿案：由于被保开始期望值比较高，索赔金额14万多元，而最终赔付为3万多，虽被保签了确认书，我司已出具公估报告，但由于被保不愿意专程去东莞气象局拿气象证明，导致本案公估费一直未能到帐。

\*\*\*家私厂火灾案：当时和\*\*\*在解封后到第一现场进行查勘，由于本案涉及东西多且相对复杂，加上又是第一次做火灾现场的`查勘，很多地方做得不够仔细，导致中途出现了很多问题。后由于\*\*\*离职，本案由我重做核损方案，在9月份约定三方谈判后搞定结案。

\*\*\*被盗案：此案在\*\*的指导下，进行得比较顺利，但由于保险公司对一部分被盗物品是否属于保险标的存在分岐，导致对我司的初步核损方案一直未有答复，该案尚在跟进中。

3、为完成公司交给的公估费未到帐催收工作，积极与保险人联系，现已完成公估费到帐数共111,元;另有元的应收公估费已和保险公司沟通好，近期应能到帐。

4、认真参加公司的各种员工培训和活动，以促进自身业务水\*的提高;

5、除了完成本部门的工作，在其他部门有需要的同时，我也能够积极配合和响应：xx年6月广州暴雨，借调到广州一星期，协助广州分公司查勘。

**招商个人述职报告简短范文 第八篇**

一年来，我在局党组领导下，自觉服务大局，勤勉履职尽责，工作取得了一定成绩。

一、是真诚协作，自觉维护班子团结。

作为局党组成员之一，我注重增强党性观念，不折不扣地贯彻局党组安排部署，同时秉持谦虚、诚恳态度，将其他局领导作为良师益友，既虚心请教，又相互支持，保持了团结协作的良好关系。协助主要领导抓分管工作时，严格按照要求组织相关科室认真实施，做到勇于分担而不越权、及时请示但不推诿，确保了相关工作顺利推进。与另一位副局长密切沟通、合作共事，在联络协调、办会接待等工作中及时通气、互通有无，做到了分工不分家、补台不拆台。

二、是勤学求进，努力提高业务素质。

我深知学好业务的重要性，抓紧时间向领导学、向同事学，向书本学、向实践学，力求尽快熟悉业务、适应岗位。注重学习政策，认真研读了政策文件和市委、市政府重大部署精神，对招商政策有了较为深入的把握。注重掌握市情，通过各种途径全面了解我市自然环境、人文历史、资源禀赋和产业状况等，为结合实际开展工作打下了良好基础。注重边干边学，亲身参与项目策划、节会组织、客商接待、协调督办等具体业务，逐步掌握招商工作的基本方法。

三、是认真筹划，积极开展节会招商。

按照分工精心筹备、积极协调，努力做好大型节会的组织、接待、推介和跟踪落实等工作。在前期深入走访、多方接洽的基础上，于xx组织举办了“xx会”，参加了xx推介会，与xx多家企业及多个商会建立了联系；组织有关部门和企业x多人参加xx经洽会，充分展示了我市投资环境；陪同市领导参加xx推介会，与x多名当地客商深入接触并作了积极推介。

四、是外引内联，做好走访接待工作。

落实“走出去、请进来”要求，通过xx帮助，以电话、邮件、走访等形式，与发达地区企业进行广泛接触。上半年带领xx科同志赴珠三角，走访了xx等行业知名企业；暑期与xx负责人赴xx,与xx等公司进行了深入接洽。热情邀请各地客商来石考察，先后负责或参与接待了xx等客商x多批次，热情陪同考察，积极推介项目，其中xx等企业已在xx投资项目。

五、是严密编审，精心储备招商项目。

落实市委、市政府关于加快产业升级、加强节能减排等重大部署，组织项目科调整和优化招商项目库。经过两个多月的认真搜集、论证、筛选和设计，共汇集招商项目近x个，整理原始资料x万余字，在四易其稿后初步编制出专项招商项目册x册，储备“精品”项目X个。同时，还重新设计了招商宣传画册，与项目册相得益彰，以详实的内容、新颖的形式、精美的装帧，提高项目推介的针对性和有效性。

六、是服务决策，深入开展调查研究。

注重研究新形势、新情况，积极为领导决策提供参考。在走访XX地区企业后撰写了专题调研报告，就增强对X地区招商引资的针对性等问题提出建议，被《XX》刊发。“XX”活动中，除组织全局干部职工学习讨论外，还主持开展关于“XX”，通过座谈、走访和查阅资料等方式，得到X余万字的原始材料和大量表格数据，指导项目科进行综合分析，反复修改后形成调研报告，就我市XX提出了一些独到见解，在大学习活动优秀成果评比中被评为X等奖。

七、是克己奉公，严格遵守廉政纪律。

按照《党员领导干部廉洁从政若干准则》的要求，自觉加强自身廉政建设，坚持干干净净做事、清清白白做人。工作中恪守财经纪律，出差从不公款私用，接待力戒铺张浪费，与客商联系接洽做到“君子之交淡如水”。同时，严格要求分管科室干部洁身自好，自觉执行各项廉政规定。近一年来，无论是本人还是分管科室干部，都没有出现违反廉政纪律的行为。

任职一年来，有幸得到组织、领导的悉心指导和帮助，得到各位同事的鼎力支持配合，我较好地完成了职责范围内的各项工作，但也存在一些不足，主要是工业经济知识较为欠缺，工作稳健有余而创新稍显不足等。对此，将在今后工作中自觉加以改进，以更高标准要求自己，努力开拓进取，力争更大成绩，不辜负组织的信任和期望。

**招商个人述职报告简短范文 第九篇**

尊敬的各位领导：

大家好!我来自生物客服中心招商部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为生物公司的一员。20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已八个多月了，这几个月里， 在领导和同事，尤其是我师傅的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“仁”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到客服中心招商组之后，我主要负责新市场的开发与产品推广、旅游会销市场支持等工作。

20xx年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

作为一名刚开公司的新人，开始主要是以学习为主，可能受大学学习的影响，我的学习能力还是很强的。虽然前期受到部门经理、师傅的很多批评，都是我都能以积极的心态认真的改正。并且时刻提醒自己下次一定要注意。

开始的招商工作中，没有成型的工作手册，对于代理商提出的很多问题自己不能解答，我向领导请教后，才才给予解答。针对电话营销，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教，同时自费购买相关书籍进行学习。

在工作中，因为跟人打交道。各种各样的人中，难免遇到一些态度恶劣的经销商，我都是做到‘礼先到’，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法;

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足;

3、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习招商、电话营销的知识，扩宽知识面，全面的提升自己;

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己;

3、提高自己的履岗能力，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅八个多月，存在很多的不足之处，20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，时刻严格要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，为的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心!谢谢。

述职人：×××

xx年x月x日

**招商个人述职报告简短范文 第十篇**

我叫惠海建，男，汉族，xxx党员，本科学历，任乡镇乡党委副书记、政府乡长，负责政府全面工作。

一、履职尽责，全力推进全乡经济社会更好更快发展。

一年来，我和班子成员一道在四大家的正确领导下，在县直单位和机关同事、村两委的帮助支持下，带领全乡6万多干群，全面贯彻党的xxx和十七届四中、五中全会精神，以科学发展观为统领，以县委经济工作会议精神为切入点，坚定信心，迎难而上，共克时艰，强力组织招商引资、小城镇建设、农业特色产业、新农村建设等重点经济工作，促进了全乡经济较快增长，事业全面进步，民生持续改善，社会大局稳定的良好局面，基本实现了岗位和意识的双重转换。预计全乡地区生产总值完成亿元，同比增长，其中一、二、三产业分别完成亿元、亿元、亿元，同比增长、、18%，财政一般预算收入完成1280万元，同比增长，全社会固定资产投资完成亿元，同比增长26%;农民人均纯收入预计达到6550元，同比增长6%，人口出生率控制在‰以内，顺利完成了乡人口计划。

(一)加强学习提素质，站稳脚跟树形象

本着“先做人，再做事”的立身原则，时刻把思想政治和业务知识学习放在心头。一年来，我坚持认真学习，除参加组织学习培训外，在繁杂的工作中挤出时间进行自学。一是认真学习各项法律法规和规范性文件，在思想和行动上坚持做到依法行政、廉洁行政、文明行政、透明行政。二是认真学习党的路线、方针、政策。深刻领会xxx理论和“三个代表”重要思想，特别是认真深入地研究党的xxx及十七届四中、五中全会的精神实质，做到在思想和行动上时刻与xxx保持一致。三是认真学习实践经验。在工作中积极主动地向老领导请教，虚心向广大干部和群众学习，不断积累实践经验，增长阅历，丰富知识内涵。经过近一年的学习和实践活动，在学习中运用，在运用中学习，反而复之，深刻领悟到了理论与实践相结合的真正内涵，认知领域不断扩大，知识阅历更加丰富，解决问题的能力不断增强，党性修养、政策理论水平、工作水平不断提高，也为今后应对更加复杂的局面，解决更难的问题奠定了基础。

(二)务实为民履职责，团结协作创业绩

作为政府的主要负责人，我深刻认识到，乡长肩负着两个方面的重要职责：一是把上级党委、政府和乡党委的工作部署贯彻好、落实好;二是立足于最广大群众的意愿，把政府管理、指导、服务的职能作用发挥好。为此，根据实际需要，重点狠抓了以下几个方面的工作：

1、招商引资成效显著，工业经济实现新突破

今年以来，继续以对外开放、招商引资为主要手段，以“大项目引进年”和“人才回归工程”两大活动为契机，动员全乡上下共同努力，全方位招商，工业经济取得了显著成效。全乡新上项目6个，其中工业项目4个，合同引资亿元，实际到位资金亿元。两个工业项目落户县产业聚集区。同时在服务全县招商引资及园区建设工作中，我们想尽千方百计，积极做好征地工作，全年协调征地350多亩，确保所有项目和工程在我乡范围骨顺利人、推进。

2、小城镇建设力度加大，城镇品位再上新台阶

今年以来，在小城镇建设上坚持“高标准规划、高质量管理，高速度发展，高效能管理”的原则，加大小城镇建设力度。本着“市场筹集为主，政府补贴为辅”和“谁投资，谁受益”的思路，走政府引导、社会筹资、农民带资、招商引资的路子，建立了政府、集体、个人等多渠道、多元化的投资融资体制。以井楼集镇建设为重点，累计投入资金180多万元，整修硬化路面8000平方米，铺设彩砖7000平方米。二是以“六创一迎”为契机，抽调乡机关干部4名，组成专职队伍，沿国道、省道、县乡道路根治沿路建房，取缔马路市场，治理乱搭乱建，乱停乱靠现象，先后共拆除沿路建房5间，临时性建筑7处，沿国道两侧废品收购点2处，达到了环境优良、秩序井然。

3、新农村试点村建设加速推进，社会主义新农村建设创出新局面

按照新农村建设方针，坚持试点先行，示范带动，点面结合，稳步推进，着力建设特色各异的新农村试点村。今年我们结合“空心村”整治和老街改造，吸纳社会资金，创新工作模式，把井楼老街做为新农村建设的试点村，辐射带动全乡新农村建设。该村规划建设占地200亩，分两期工程，开发新建两条各20米宽的十字街道，新建文化广场及配套设施一处，绿地4500余平方米。目前，拆迁工作及基础设施建设正在同步进行中。

4、现代农业发展步伐加快，特色产业取得新成效

立足本乡实际，高度重视粮食生产，稳定面积，优化品种，主攻单产，增加总产，在狠抓粮食不放松的同时，反弹琵琶抓好特色产业。在畜牧业生产上以“三专”建设为重点，以“示范带动、协会促动、政策驱动、技术推动”为指导思想，着力打造优势产业，走规模发展之路。止目前，全乡生猪饲养量万头，良种兔饲养量达40万只，畜牧业成为近几年来农民增收的主要来源。在烟叶生产上制定优惠政策，加大对王惠、许冲、魏庄等9个植烟村扶持和管理力度，辐射带动全乡烟叶产业发展。20全乡发展烟叶1000亩，实现税收50多万元，亩均1800元，户均1元，充分实现烟农增收、地方财政增收的目标。在林业生产上，以创建林业生态建设为目标，以培养和保护森林资源为重点，坚持因地制宜、突出重点、培育特色、增加效益原则，大力开展植树造林活动，同时加强原有林木补栽及管护，并不断创新造林机制，大力发展私有林木，调动全社会造林积极性。去年冬季到现在以来，全乡林业用地达到2万多亩，林业覆盖率达到19%以上。

5、财政运行质量进一步提高。

牢固树立抓财政就是抓发展、抓改革、抓稳定的思想，紧紧把握培植财源、强化征管、支出改革等重点，为经济社会发展增强支撑力。一是大力培植财源。进一步加大财源建设力度，强力招商引资发展工业经济及发展高利税的烟叶生产、畜牧业、农副产品加工和第三产业，壮大骨干财源，发展新兴财源，培植后续财源。同时，树立向上争取和内部挖潜并举的指导思想，努力争取上级资金。二是强化税收征管。加强税收法律法规的宣传，提高全民自觉依法纳税意识。对常规税源做到征收有据、应征尽征、应收尽收，堵塞漏洞;同时，对契税、耕地占用税等小四税也进一步加大征管力度，严厉打击各种逃税行为，减少收入流失，确保足额入库。三是严格支出管理。优化支出结构，突出支持重点，财政支出重点保障社会事业、城镇建设、公共服务和改善民生等领域。牢固树立节俭意识，统筹安排，合理使用各项资金，努力降低非生产性开支，提高支出效益。

6、民生工程全面发展，社会各项事业迈出新步伐

(1)移民工作扎实推进

自移民工作开展以来，在上级移民指挥部门的统一领导下，乡党委、政府始终把移民安置作为一项重大的德政工程、民生工程、政治工程来抓，经过精心组织和科学施工，我乡于年4月底完成了移民的各项建设任务，达到入住条件，于5月底完成了移民入住前的各项附属设施的建设。如路灯、绿化、水道、电通、电话通等具体工作。同时，启动移民的每户算账工作、收交差价款、房屋认定等工作，并且于6月7日一天一次性搬迁完毕。南阳市的移民搬迁仪式在我乡举行，市委书记李文慧亲临出席仪式。对全市的移民搬迁工作起到了示范带头作用。

搬迁结束后，我们立即着手于移民生产用地的划拨工作，同时处理各种遗留，首先建立健全村组班子，开好村干部会，村组干部会，村组干部党员会，及时传达上级有关精神，并且稳定移民情绪。其次是抓紧对房屋存在的问题进行通户排查和维修;再者，对移民的一些政策误差进行了正面的宣传和教育。以上措施使移民生产得到发展，情绪得到稳定，能够尽快地融入当地社会的正常生产和生活当中。

(2)切实解决和改善民生问题。

认真落实“以人为本”的施政理念，不折不扣地贯彻落实好党和国家的各项强农、惠农、支农政策，着力改善民生。今年以来全乡共发放共有2350户，2728人享受低保，发放低保资金236万元，654户，654人享受五保，发放五保资金72万元，60岁以上老人新农保登记工作民经结束，全乡共有9200多名老人享受新农保;全乡共有优抚补助对象282人，发放优抚补助资金104万元。敬老院建设不断加强，集中供养五保对象260人，超额完成40%集中供养的目标。农村新型合作医疗不断完善，全乡群众参合率达到以上，城镇居民“医保”参保率达到98%，累计报销医疗费420万元，广大农民看病贵、看病难的问题基本上得到解决。

(3)高度重视信访工作。

认真落实“七位一体”、“四级联动”矛盾排查化解以及领导接访制度、领导责任制和责任追究制等制度，解决好群众的合理诉求，提高初信初访结案率，确保把各类不稳定因素化解在基层，消除在萌芽状态。加强对涉军、涉法等特殊群体的防范，认真落实敏感时段的稳控措施，为全乡经济平稳较快发展创造良好的社会环境。

(4)社会治安得到有效治理。

以“百日会战”为契机，严格落实集中严打整治、健全防控体系、强化责任追究等有效措施，认真排查农村的各类矛盾，及时化解各种不稳定因素。各村建成技防监控平台，加强夜间治安巡逻，群众的安全感明显增强，对社会治安状况的满意度明显提高。

(5)认真贯彻落实基本国策。

以创国优活动为载体，强化人口控制，突出人口管理、信息化建设、综合治理出生人口性别等重点工作，狠抓育龄妇女康检、“四术”遗留清理和社会抚养费征收，较好地完成了人口与计划生育各项目标任务。

(6)安全生产、土地管理、殡改、民族宗教等工作取得新成绩。

严格落实安全生产责任制，履行安全管理职责，加强对重点行业、重点部位的监控和治理，全年无重特大安全事故发生。加强对食品药品的监管，保障了全乡人民的饮食用药安全。殡改工作常抓不懈，坚决杜绝偷埋、私葬，带棺重葬现象的发生。贯彻落实民族宗教政策，加大对少数民族群众的帮扶力度。加强耕地保护，严格落实土地政策，坚持集约节约利用，确保耕地和基本农田面积稳中有升。加大环境综合整治力度，全面落实节能减排问责制和“一票否决制”，夏、秋两季秸秆焚烧现象得到有效遏制，促进了全乡社会、经济、环境协调发展。

二、坚持以加强作风建设为重点，努力做到勤政廉洁

在工作中积极做到四个始终：一是始终顾全大局、团结共事。增强党性观念，时刻牢记党的事业和人民的利益高于一切，以大局为重，以工作为重，以团结为重，决不搞你是我非，决不搞拉拉扯扯，在工作中坚持民主决策、科学决策，发挥班子整体作用，调动各方面积极因素。二是始终求真务实，真抓实干。在工作中发扬求真务实的精神，大兴求实之风，讲实话，想实招，办实事，求实效，对待任何工作都能以实干的作风来落实。三是始终执政为民、关注民生。始终坚持群众路线，摆正自己同人民群众的位置，一心一意为人民谋福祉;千方百计解决好群众关心的就业、就学、就医、吃水、通路等实际问题。四是始终秉公用权，廉洁从政。自觉遵守党风廉政建设八项规定，认真执行党风廉政建设责任制，重点在工程项目、来客招待、资金审批支付等方面从严律已，严格要求，不做违法违纪的事，不做有损党风党纪的事，加强自身建设的同时，进一步加大政府一班人廉洁自律工作力度，努力塑造良好的政府形象。

三、存在不足和今后打算

一年来，我按照党委要求，认真履行职责，做了一些工作，但离党委和上级组织的要求还有一些差距和不足。一是理论学习仍然不够;二是对深层次促进全乡经济发展的措施研究不够;三是忙于会议和其他事务性工作多一些，深入各村委了解实情不够，在今后的工作中，一是加强学习，严格自律。进一步学习党的理论政策、法律法规，增强指导工作实践的能力。坚持服从党委和上级组织安排，强化党性观念，增强公仆意识。二是解放思想，与时俱进。围绕全乡经济发展战略，树立外向型的发展观念，为全乡的招商引资，发展工业经济增智添力。三是履行职责，强化服务。坚持为民服务的思想不动摇，深入各村委进行调研，积极主动为党委当好参谋，切实为群众排忧解难。四是转变作风，真抓实干。认真贯彻落实党委决策，把握工作重心，做到勤政务实，努力做好自己的本职工作，为建设富强美好和谐的新乡镇做出更大贡献。

**招商个人述职报告简短范文 第十一篇**

20xx年7月，我担任服务一局机关事务管理科科长职务，负责综合大楼的管理和后勤保障工作，20xx年11月9日，我被调到服务一局招商协调科担任科长，负责招商协调工作。在这半年的工作中，我在中心主任的指导下，在服务一局局长的具体领导下，紧紧围绕本职工作，积极参与政务，管理事务，搞好服务与协调，团结拼搏，扎实工作，制定并强化内务管理和后勤服务，初步开展招商协调工作，为中心年度整体工作目标的实现发挥了应有的作用，现将工作总结如下：

>一、加强中心内部管理，完善机关制度。

机关事务管理科是中心综合科室，工作涉及面广，日常事务琐碎。为了规范管理，在中心内部制定了《日常管理规定》、《信印管理办法》、《员工就餐制度》、《中心工资制度方案》、《日常考勤制度》等一系列日常管理制度。通过这些制度的制定与实施，进一步规范了中心的工作人员的行为准则、强调了工作纪律和要求，起到了统一思想、规范言行、提高工作效率的作用，确保了中心的良性运转。

>二、参与策划制作项目包装册，完善招商引资基础性工作。

>三、认真搞好后勤服务，切实做到保障有力。

自中心成立以来，机关事务管理科全力保障机关各局、办工作的正常运转。一是做好办公用品的购置和发放，在尽量满足中心正常办公需要的基础上，大力提倡勤俭节约，并实行办公用品领用签字制度，有效节约了办公用品的支出。二是认真做好新车的手续完善、装饰、调度、使用及油票的发放和管理，充分保障了中心各部门的公务用车，确保了各项工作的顺利开展和临时性任务的圆满完成。三是设立通勤车辆，精心设计、调整通勤路线，解决了大家上下班乘车难的问题。四是紧抓物业和食堂管理，开设早餐和午餐，落实安全防火责任制、食品安全责任制，为中心创造了整洁的办公环境和放心的就餐环境。五是全力做好各项会议和重要活动的筹划、准备、布置和落实。如：10月，配合新城子经济技术开发区进行“沈北新区无锡招商说明会”的筹备工作，确保了各项会议和活动的顺利进行。

>四、积极参与开展活动，创建和谐机关氛围

良好的机关氛围有助于大家工作效率的提高，工作协调力的增强。为创建和谐的机关氛围，今年服务一局与大厅管理办公室联合举办了“十一、中秋双节系列活动”，包括棋牌大赛、立定跳远、顶气球、投掷乒乓球等娱乐活动，不仅丰富了员工生活，而且增进了了解与友谊。此外，我还积极参与了由区直机关工委组织的篮球比赛和沈北新区成立系列庆祝活动等。

>五、务实做好人事工作

自中心成立后，我们做了人员调档、档案封存、档案工资核算（科长）及劳动合同的签订等大量工作，有效的稳定了大家的情绪，在一定程度上解决了大家的后顾之忧。

>六、积极开展招商协调科工作

到招商协调科工作的这一个月时间，我积极想办法、动脑筋，努力开展招商协调工作。首先，对玉米深加工项目继续跟进，积极参与洽谈和服务，现在正在研究土地问题。第二，对沈北新区的招商政策进行研究、分析与诠释，为政策解释工作打好基础。第三，调研上海浦东新区、天津滨海新区、郑州郑东新区招商政策，并进行分析与归纳，为沈北新区招商政策的调整做准备，此项工作正在进行当中。第四，查阅了解世界五百强资料，搜集招商信息，为进行招商工作和召开高质量小型招商说明会做准备。

>七、完善中心福利，积极组织工会活动

在今年“十一、中秋双节”之际，我们为中心及入厅单位人员发放了节日福利，有效的增强了大家的归属感，增加了节日气氛。中心工会成立以后我有幸被推选为组织委员，积极配合组织了工会“丹东两日游”活动，在活动中大家表现出了“团结互助、不甘人后”的精神，不仅加深了团队成员之间的了解，而且增强了团队凝聚力。此外，我们工会为了丰富大家的业余生活，增强身体素质，建立有张有弛、健康和谐的工作氛围，刚刚购进了必要的体育设施，包括乒乓球台、台球桌等。

半年来，我始终严格要求自己，严格遵守组织纪律，坚守做人做事的行为准则，尽自己所能完成本职工作和领导交办的其他工作，做到“件件有落实，事事有回音”。在以后的工作中，我一定务实工作，团结协作，大胆创新，努力做好招商协调与服务工作，为新区的发展贡献自己的力量。

**招商个人述职报告简短范文 第十二篇**

一年来，我在有色园党委和管委会领导下，根据管委会及招商局工作需要，自觉服务大局，勤勉履职尽责，工作取得了一定成绩。

一、是勤学求进，努力提高业务素质。

我始终坚持把加强学习与提高、创新作为首要任务。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。与此同时。我也深刻认识到做好招商工作需要过硬的专业知识，所以，进入园区工作以来，我抓紧时间向领导学、向同事学，向书本学、向实践学，力求尽快熟悉业务、适应岗位。注重学习政策，认真研读了大委发??5号、大委发?20xx?2号等政策文件和市委、市政府重大部署精神，对招商政策有了较为深入的把握。注重掌握市情，通过各种途径全面了解我市自然环境、人文历史、资源禀赋和产业状况等，为结合实际开展工作打下了良好基础。注重边干边学，理论联系实际，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。亲身参与项目策划、可研编制、客商接待、协调督办等具体业务，逐步掌握招商工作的基本方法。

二、是真诚协作，自觉维护班子团结。

作为招商局领导之一，我注重增强党性观念，不折不扣地贯彻管委会安排部署，同时秉持谦虚、诚恳态度，将其他局领导作为良师益友，既虚心请教，又相互支持，保持了团结协作的良好关系。协助主要领导、局长抓分管工作时，严格按照要求组织相关人员认真实施，做到勇于分担而不越权、及时请示但不推诿，确保了相关工作顺利推进。与局长密切沟通、合作共事，在联络协调、办会接待等工作中及时通气、互通有无，做到了分工不分家、补台不拆台。

三、是认真筹划，积极开展招商活动。

按照分工精心筹备、积极协调，努力做好项目的组织、接待、推介和跟踪落实等工作。在上级统筹安排、多方接洽的基础上，参与了天奇集团建设营口市汽车循环经济产业园项目等相关工作，在上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了认真细致高质量的招商工作。

四、是外引内联，做好走访接待工作。

落实“走出去、请进来”要求，以电话、邮件、走访等形式，与发达地区企业进行广泛接触。下半年在管委会领导和王局长的带领下赴山东考察铝材市场，走访了铝制品及相关配套产品的知名企业，深入接洽，热情邀请当地客商来大石桥考察，积极推介项目，取得了较好效果。

五、是严密编审，精心储备招商项目。

落实市委、市政府关于加快产业升级、加强节能减排等重大部署，调整和优化招商项目库，整理原始资料上万字，对园区目前企业、项目信息做了详尽而细致的给类汇总，细化了各项招商政策，为今后招商工作做了充足的准备工作。

六、是服务决策，深入开展调查研究。

注重研究新形势、新情况，积极为领导决策提供参考。在走访山东铝材市场和企业后撰写了专题调研报告，就增强对我地区招商引资建设东北亚最大铝材市场可行性论证方面等问题提出建议和说明。

七、是克己奉公，严格遵守廉政纪律。

按照《党员领导干部廉洁从政若干准则》的`要求，自觉加强自身廉政建设，坚持干干净净做事、清清白白做人。工作中恪守财经纪律，出差从不公款私用，接待力戒铺张浪费，与客商联系接洽做到“君子之交淡如水”。自觉执行各项廉政规定。近一年来，没有出现任何违反廉政纪律的行为。

任职一年来，有幸得到组织、领导的悉心指导和帮助，得到各位同事的鼎力支持配合，我较好地完成了职责范围内的各项工作，但也存在一些不足，主要是工业经济知识较为欠缺，工作稳健有余而创新稍显不足等。对此，将在今后工作中自觉加以改进，以更高标准要求自己，努力开拓进取，力争更大成绩，不辜负组织的信任和期望。

**招商个人述职报告简短范文 第十三篇**

今年以来，在区委、区\*的正确领导下，我与区招商局的同志们一起，围绕发展开放型经济工作目标任务，紧扣“两个率先”工作主题和全区“南提北拓西进”战略部署，抓项目，重服务，全区招商引资工作取得了新的进展。根据区委、区\*述职要求，现将相关情况汇报如下：

>一、真抓实干，力促指标任务增长

今年1—5月份，我区上报完成内资亿元，为年计划的，外资4530万美元，为年计划的。已获省、市审批的内资为亿元，外资3780万美元，分别为年计划的和。

>二、迎难而上，推进招商工作提质

近年来，随着轨道交通产业的快速发展及我区经济建设步伐的加快，项目用地需求不断增加，但区划调整造成产业发展空间萎缩，项目土地供应出现断层，同时工业用地供地价格和成本倒挂现象严重,加上行业之间竞争日趋激烈，对我区招商工作可持续发展影响明显。针对这一现实困难，我区招商工作从规划着眼，从服务着手，从项目着力，创新思路，开拓进取，坚定不移地走出一条有区域特色的对外开放之路。

一是立足区情夯实招商基础。针对我区发展现状，为全方位盘活存量资产，向有限地发展空间和资源要效益，夯实招商基础，上我局立足区情特点和产业优势，结合客商需求，策划包装了一批针对性强、操作性好的项目(共17个，完成年计划的170%)，包括对接长株潭旅游休闲经济圈的“五色九郎”项目，提升我区商业品质和城市品位的“时代香山”、“响石商圈升级版”项目及配套清水塘地区转型提质的“都市型产业园”、“总部经济中心”等特色项目，为区域经济跨越式发展积蓄动力。

二是着眼长远促进项目质量。今年以来，我局积极主动对接客商，力求突破一批高质量项目，目前正跟踪洽谈重点项目6个，包括佛教文化产业园项目、标准厂房(二期)项目、重型机械物流园项目、节能环保集团总部基地和国际节能环保科技园项目、汉能光伏发电项目、九方制动游乐设施生产基地项目、联诚项目以及一批存量资产转型发展的商业项目等，如能落地投产将对延续我区产业强劲发展势头，补全产业发展空白起到重要作用。

三是用活\*台提升招商实效。我局按照“突出重点、突出实效”的原则，精心筹备、全方位对接，顺利完成签约项目6个，为年计划的50%。特别是充分借助节会活动这一联系客商的重要\*台，缩短了项目引进时间，提高了项目引进效率，在今年的“株洲(深圳)承接产业转移专题招商会”上我区共签约项目3个，签约金额达70亿元。其中投资40亿元的“中南运动物流基地”由两家\*500强公司——361度(\*)有限公司和江苏省苏中建设集团，引领30多家知名运动品牌共同投资建设，通过集群式布局，整合市场资源，形成“区域总代”的大本营;投资20亿元的“清水湖综合开发项目”和投资10亿元的“湘江现代物流城项目”针对清水塘片区在新形势下的发展要求，引进国内外的知名企业，在注入资金的同时带来全新的建设经营理念，为打造清水塘生态新城助力。

四是优化环境助推项目落地。环境是招商引资的重要推动力，为优化投资环境，确保项目“招得进、留得住、安得心”。我局将服务好签约项目作为重点工作来抓，全方位协调解决项目落地过程中遇到的困难。特别是针对轨道交通产业的十余个入园项目，积极搭建政企交流\*台，及时做好沟通工作，有效推动了项目的落地开工。目前，IGBT项目已完成主体封顶，部分设备完成采购，预计今年底可以试生产，20xx年投产达效后年产值可达21亿;7万\*米园区标准厂房建设已基本完成;九方装备新基地项目已投入运营;城轨落车及调试基地建设项目、湘江金属物流城等项目土地已完成交地或挂牌。同时在为企业、客商服务过程中敏锐的捕捉信息，努力推进以商招商。如：为力促项目做大做强，我局全力配合闽商团队进行了项目转型发展的策划定位、包装推介及重大战略合作伙伴的引进，以务实的作风及积极的服务态度获得投资商的高度认同。

>三、求真务实，保持廉洁从政本色

一是加强学习，增强自身防腐拒变能力。自觉把学习作为一个良好的习惯、一种政治责任来坚持，积极参加市区组织的各类学习活动，组织参与局党支部的集中学习。并认真学习了理论、“\*”重要思想以及“”精神;学习了党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，时刻用纪律约束自己的言行;学习了《\*\*党内监督条例》和《\*\*党纪处分条例》，深刻领会其精神实质，严格对照法律条文，审视自我，自觉执行;学习了\*、\*《关于实行党风廉政建设责任制的规定》，并逐条对照，自觉遵守，自我约束，自律自制。

二是严格要求，带头搞好廉洁自律。始终坚持廉洁从政，自觉接受群众监督，按照工作权限和工作程序履行职责，坚持公\*正直，不徇私情，珍视和正确行使党和人民赋予的权力，勤勤恳恳为人民服务，认真执行《招商局班子议事规则和民主决策制度》，单位较大事项及较大资金的使用，始终坚持民主集中制原则，公开办事，不搞家长制，不搞暗箱操作，营造了良好的氛围，增强了班子的民主与集中的统一，大大提高了决策质量。

三是防微杜渐，坚持不搞。要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己首先不做。在招待来客等方面，始终坚持能省即省的原则，不搞大吃大喝和相互请吃，本着一切从简原则，不搞\*，不搞铺张浪费，尽量把有限财力用于经济建设和社会事业的发展上。来，没有利用手中权力为亲属提供便利，没有组织或参加公费旅游，没有借参加经贸洽谈会、招商会和招商考察之机旅游，更没有利用手中权力谋取私利。

>四、明晰思路，推进片区发展升级

今，本人虽然在本职岗位做了一些工作，取得了一点成绩。但与区委、区\*的要求，就形势发展的\'需要而言，仍然存在一定的差距。我深深体会到，招商工作是一项需要不断探索、深化的工作，只有顿号、逗号和分号，没有句号。在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把各项工作做得更好，做得更出色。下，本人将继续带领全局围绕市局下达的工作目标，立足区委区\*中心工作要求，从大处着眼，从实处着手，加大项目开发力度，创新招商引资方式，紧扣主导优势产业招商，全力推进对外招商引资工作的开展。

(一)加大开发力度，做到项目规划高标准。为完善项目开发基本要素，提高项目引进成功率，下阶段我局将聘请专业队伍，针对国内外高品质招商要求，深挖全区潜在资源、立足优势新型产业，结合楼宇工业、商业CBD等现代工商业模式，打造特色亮点，策划包装一批“人无我有、人有我优”的“高精尖”项目。

(二)创新招商理念，实现项目对接多元化。下我局将瞄准世界500强、国内央企、行业龙头企业和上市公司，制定有针对性的招商方案，紧盯重点区域、重点项目，加强与重要合作伙伴的对接联系。同时全力跟踪各种投资信息，计划组织小分队深入珠三角、长三角地区和台湾、香港等沿海发达地区学习新经验、结识新客商、发布新项目、引进新产业。

(三)定位区情特色，推进项目升级全面化。一是立足轨道交通产业，打造招商引资新亮点。下阶段我局将继续服务好已签约的轨道交通配套项目，推进轨道交通产业部分的专业化和整体的规模化，实现产业链的完善和产业集群效益的增长。同时为完善轨道科技城的配套\*台，今年我局将在该区域重点开展商业招商，力推田心国际社区项目顺利落地，努力将轨道科技城打造成石峰区乃至株洲市城市扩张的重要综合商业节点。二是立足清水塘升级，创新招商引资新方向。结合清水塘地区独特的交通优势和清水湖生态新城转型升级定位，下阶段我区将主要从两个方面着手开展招商工作，一是积极发展现代物流产业，加快推进湘江金属物流城的转型发展、湘江运动休闲用品物流城项目战略合作伙伴的引进及中南重型机械物流园的选址落户。二是重点推进一批商业开发及转型升级项目：如总部经济中心、都市型产业园项目、环保轨道产业园项目等，并精心培育以楼宇经济为特征的产业，努力建设以“科技产业园、生态霞湾港、靓丽清水湖”为整体格局的清水湖生态新城。三是立足九郎山资源，推进招商引资新突破。即借鉴先进地区旅游休闲业开发的成功经验，围绕文化产业和旅游资源进行招商引资：一是围绕九郎山佛教文化资源，引进投资商打造佛教文化基地;二是运用市场经济手段，引进一批有实力的龙头企业参与秋瑾故居、枫林水寨、明峰生态园、白马欧洲小镇等旅游资源的开发，将九郎山片区打造成长株潭绿心地区的重要旅游节点及株洲近郊最具吸引力的休闲旅游区。

招商个人述职报告 (菁选3篇)（扩展4）

——内勤个人述职报告 (菁选3篇)

**招商个人述职报告简短范文 第十四篇**

光阴似箭，岁月如梭，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的一年。转眼间来到种子公司已经两年时间了。当时眼前的一切是那样的新鲜而又陌生，如今已变得再熟悉不过了。20xx年1月份来到克山农场种子公司工作。到现在已经有近两年的时间了，在这两年的时间里我对“种子公司”有更加深刻的了解。民以食为天，种子是关乎国家的关乎农民的大事，种子对于农民的重要性。

2年来在领导的关心和同事的帮助下，我刻苦学习、勤奋工作、认真履行岗位职责，较好地完成了上级安排布置的各项工作任务。通过不断锻炼，自身的业务水\*有了一定的提高，但也存在诸多不足，为了能在20xx年的工作中及时发现自身存在的问题，提高自己的业务水\*，现将自己的工作做如下总结：

>一、主要工作职责、工作描述

本人在公司担当综合业务一职，主要负责公司文件收发保管、统计报表报送及信息管理等工作。

>1、文件收发

文件收发看似普通的工作，可是要做好这项工作也不是那么容易。文件收发要做到接受即传递，收到文件后第一时间把公司和农场的文件传递给公司领导和各个部门，做到文件发放的及时性，不延误重要文件的传达。文件收发要有记录，不同文件按类别摆放。

>2、统计报表的报送

报表是个简单但需要认真的工作。当你把公司各个部门报送上来的数据汇总后，重要的一项就是报表时要认真核对填报数据的准确性，把所填报的数据仔细的校队一遍，确保数据的准确，避免因填写错误而产生的工作失误。

>二、边学边做，踏实做事，认真负责。

刚踏上新的工作岗位时，对领导分配的工作缺乏实践经验，但是，在领导及同事们的\'传、帮、带下，在自己边做边学后，逐渐理清了工作思路，明晰了工作流程。在半年的时间里，我积极主动地学习了办公室的各项业务知识，谦虚谨慎，严格要求自己，认真完成领导交办的各项工作，踏踏实实做好本职工作，认真负责地完成各项任务。

>三、工作中的不足和需要改进的地方

在两年的时间，我虽然在思想和工作上都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，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，逐渐改掉急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的业务能力、沟通能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。总之，在今后的工作中，我要继续努力，克服自己的缺点，弥补不足，加强政治理论知识和业务知识方面的学习，力争成为学习型、实干型兼备的人才，在自己的岗位上不断进取

>四、个人学习成长

两年间我积极参加各种业务知识培训，学习相关行业知识吗，不断提高自己。公司内在做好自己本职工作的同时我虚心向老同事请学习种子检验知识，提高自己对种子对外我积极参加公司组织的业务培训，努力提高自己的业务水\*。

>五、严于律己，遵规守纪，团结友爱。

在种子公司这个团结温暖的大家庭里，到处都是我们年轻人学习的榜样，我始终以他们作为心中的坐标，严于律己，遵规守纪，时刻要求自己注意形象。积极参与公司举办的各种学习和各项活动，和其他同事一起参加政治学习、完成各项工作任务，不断收获着知识、友谊、温暖和信念。

>六、下一步努力方向

20xx综合业务工作中增加了新的电脑操作流程，面对明年工作中出现的新问题，我要不断学习新知识、研究新问题，提高对学习知识重要性和迫切性的认识，搞好知识储备，有事能干的方向不断努力？着力提高自身综合素质？努力成为领导的好参谋、好助手。

回顾近2年来的工作，虽不曾做到尽善尽美，但一步一个脚印，领导交代的每项任务也都尽力做到最好。工作中我得到了不少的宝贵经验和实战历练，使我对有了更深的认识，我很感谢公司领导和同事对我工作生活上的关心和帮助，我会更加努力学习、不断进步、不断充实自己、完善自己。为公司的蓬勃发展贡献自己的一份力量。

**招商个人述职报告简短范文 第十五篇**

尊敬的各位领导：

大家好！我来自生物客服中心招商部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为生物公司的一员。20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已八个多月了，这几个月里， 在领导和同事，尤其是我师傅的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“仁”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到客服中心招商组之后，我主要负责新市场的开发与产品推广、旅游会销市场支持等工作。

20xx年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

作为一名刚开公司的新人，开始主要是以学习为主，可能受大学学习的影响，我的学习能力还是很强的。虽然前期受到部门经理、师傅的很多批评，都是我都能以积极的心态认真的改正。并且时刻提醒自己下次一定要注意。

开始的招商工作中，没有成型的工作手册，对于代理商提出的很多问题自己不能解答，我向领导请教后，才才给予解答。针对电话营销，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教，同时自费购买相关书籍进行学习。

在工作中，因为跟人打交道。各种各样的人中，难免遇到一些态度恶劣的经销商，我都是做到‘礼先到’，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的.经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；

3、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习招商、电话营销的知识，扩宽知识面，全面的提升自己；

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己；

3、提高自己的履岗能力，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅八个多月，存在很多的不足之处，，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，时刻严格要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，为的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！谢谢。

述职人：xxx

20xx年12月30日

**招商个人述职报告简短范文 第十六篇**

xx年3月7日，公司决定从市场北区划出16幢计354间商铺专门开展太阳能/电动车板块招商工作，并且指定由我具体负责。在公司各位领导的关怀和指导下，我们的招商工作按计划有条不紊地进行推进。6月28日，我们板块配合市\*在光\*际大酒店圆满举行了招商大会，当日本地的知名厂家全部带头签订了租赁协议。在张总的直接领导下，在席经理和李经理的指挥和部署下，经过公司各个部门尤其是策划部和管理公司相关人员的的密切配合下，11月23日，太阳能/电动车板块火爆开业，经统计，签约客户租赁的商铺数达198套，当日开门的达到193套。截至目前，太阳能/电动车板块累计签约211套，完成了既定目标的85.%。

太阳能/电动车行业是如皋市的新能源板块，是市委市\*高度重视的环保产业，在全国都具有较高的知名度。太阳能和电动车产业的持续发展，离不开一个大型的、专业的交易\*台。正是看出了其中的潜力和商机，在xx年新年伊始，黄总在召开的全公司第一次办公会上，就结合苏浙大市场的招商困境，开动新思路，决定启动新的招商版块，并且高瞻远瞩地命名为华东太阳能/电动车集散中心。事实是检测一个思路或者决策是否正确的唯一标准。正是公司领导层高屋建瓴的\'超前思维和大胆科学的决策，苏浙大市场才在不到八个月的时间里迅速增加了200个签约铺位，为xx年更好地进行战略布局奠定了人气和底气。

>个人工作自评

回顾过去的一年，公司内部经历了人员的频繁流动和部门的重组合并，外部承受了全国房地产市场的政策性的普遍低迷。但是，在公司科学的决策和正确的领导下，我做到了坚守岗位，努力做事，认真思考，及时汇报和请示，积极沟通部门和同事，用充分的耐心解决工作中的困难和矛盾。我自己统计，整个xx年，我一共只休息了8天，只因为三岁的儿子在幼儿园里发高烧调休一次。夏天，为了和当地的太阳能/电动车厂家充分沟通，我常常是利用下午4点以后的时间去拜访客户。象元升太阳能、力源太阳能、峰宇太阳能、奥斯特太阳能、佳佳太阳能、白蒲阳明太阳能等本地的龙头厂家都是上门三次以上甚至5次6次才签约成功的。xx年的八月份和九月份，为了开拓外面的市场，寻找潜在的客户，李经理和我冒着酷暑到山东去参加各地的太阳能/电动车的专业展会和拜访当地的商会会长，为xx年的新一轮招商工作积累了客户名单。在这里，我要感

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！