# 升职述职报告经典范文(38篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-29

*升职述职报告经典范文 第一篇我叫刘小莲，现任中心医院外科护师、本科学历，\_党员，1994年8月参加工作，1997年9月被聘任为解放军第xx医院内科护师。自参加工作以来，一直战斗在护理岗位第一线，曾就职于解放军第xx医院，x年9月转业到西藏自...*

**升职述职报告经典范文 第一篇**

我叫刘小莲，现任中心医院外科护师、本科学历，\_党员，1994年8月参加工作，1997年9月被聘任为解放军第xx医院内科护师。自参加工作以来，一直战斗在护理岗位第一线，曾就职于解放军第xx医院，x年9月转业到西藏自治区司法中心医院。 自任现职以来，我热忠于护理事业，热爱本职工作，严格遵守护师职业道德，工作中勤勤恳恳，任劳任怨，不怕脏不怕累，始终以为病患解除疾病所带来的痛苦为已任。现就任护师工作以来的各个方面总结如下：

>一、努力学习政治理论知识，使自己在思想上与\_保持高度一致

创造性地把马克思主义与中国实践相结合，科学的运用马克思主义的世界观、方法论来指导中国发展，用不断发展的马克思主义来武装全党和全国人民，构建社会主义和谐社会,是我们党当前和今后一段时期的工作目标,作为一名\_员只有不断学习才能在思想上时刻与\_保持高度一致，发扬\_员的先锋模范带头作用，努力践行“八荣八耻”，并作为自己的生活准则。

>二、努力学习现代护理知识，为更好地完成本职工作奠定理论基础

>三、积极更好地完成本职工作

>四、能与同事协调配合，构建了和谐的工作环境

和谐的工作环境、健康平衡的工作心态，积极向上的人生观，自信而不自满的人生态度是工作效率与工作成绩得以提升的有力保障。在工作之余我能积极地参与科里举办的各种活动，增进与同事的友谊，从而建立和谐的工作环境;在工作中与同事互帮互助与密切配合，工作弛张有度。

>五、积极认真地复习专业理论及职称外语知识

专业理论及职称外语考试是否合格，是护理中级职称评定的标准之一，从x年年初以来，我认真细致地复习专业理论及职称外语知识，从基础的解剖学、生理学到内外妇儿科护理及医院感染学、健康评估等。功夫不负有心人，通过我的努力，专业理论及职称外语考试都已达到了评定标准。

**升职述职报告经典范文 第二篇**

  自从我调入在河北铁建银硕管业厂（原水电队）参加工作以来，从外电通讯工改为电工，由于我是机电专业职校专业毕业，对电工专业比较对口，所以干起电工工作得心应心，从教育室培训完以后直接到现场直接负责主体。多年来，我不断地加强自身修养，努力地提高思想道德水平。严格要求自己，兢兢业业。在各级领导的正确领导下，我加强业务学习，圆满完成各项工作任务，努力学习安规、电力法律法规等方面的知识，积极实践，团结同事，尽职尽责，取得了领导的信任，同事的认可，现将多年的工作总结如下：

  一、1997年，参加了铁路宿舍十八亩地4号楼所有电气安装，期间，我提前熟悉、阅览图纸，对此楼的电工工作做到心中有数，每天早去晚归，认真铺好每一个管、下好每一个灯盒、插座盒，整体完工时，没有丢漏现象。

  二、1998年，在机务段侯班楼这座现代化楼的建设中，我负责了所有主体隐蔽配管及弱电、强电综合性电工工作。

  三、20\_年上半年完成了铁路47宿舍1、2#楼所有的电气安装及隐蔽管线工程。

  四、20\_下半年，成功完成了基建段院内锅炉房的所有电气设备的安装，因锅炉房的电机设备比较多，线路图纸复杂，而且在没有经验、无人指导的情况下，我费尽心思，白天干活，晚上加班琢磨、仔细看图纸，经过我一番努力，功夫不负有心人，最终使锅炉房的各个电气设备成功运转启动。成功、出色完成了领导交给的工作。

  五、xx年被提升为电工工长，期间完成了铁路55#宿舍的所有电气安装；xx后对天苑小区完成1000多户的户内换线工程；xx年我水电与管业合并，我负责接管及整套地暖管生产线的新电器设备的维修与保养工作。xx年工厂拆迁到基建段院内，我独立进行了安装调试。

>  六、任技师以来的工作业绩：

  在任技师以来，本人独自完成北京车辆段、邯郸车辆折返段、石家庄电力机务段（永壁）自控门窗的设计、布线、调试，圆满地完成了此项工程，为单位赢得了效益，掌握了门窗自动控制全套技术，为以后承揽此方面的工程奠定了坚实的基础。

  如今空气污染越来越重，新能源的开发及利用显得尤为重要，我单位抓住时机，顺应市场趋势，率先开发了新能源空气源地暖项目，在铁建南基地地暖工程中，由本人全权负责新能源空气源的技术工作。在既没有技术指导，也没有经验的情况下，本人独自钻研，摸索出了机组配电及地暖系统的整套实施方案，顺利完成了此工程，添补了新能源空气源地暖系统的空白。

  另外，我单位又接到昔阳别墅的新能源空气源地暖工程，也将由我全权负责此方面的技术工作。

  本人还在西苑小区地暖工程中担任项目经理一职，全权负责技术、质量工作。

  在xx年邯郸客机站地沟工程中，本人奋战四十多天的高温酷暑，不怕脏累，协同领导圆满完成了工作。

  本人在总公司阳涉线路各工区太阳能的安装工作中，负责技术、质量方面的工作，已经圆满地完成了任务。

  以上几个项目工程的电气都由我独自负责，经过这多年的努力工作，有一些成绩，受到了领导的好评。但我认识到自己还有不足之处，今后我会更加努力工作、学习，以提高自己的业务水平。

**升职述职报告经典范文 第三篇**

本人xxx，xxx年7月出生，1990年8月分配于西峡回车杜店小学，20xx年取得河南教育学院大专学历。20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

>一、思想政治方面

坚决拥护党的领导,主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，烙守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想和行为时刻和党保持高度一致，且能够与时俱进。

>二、教学教研方面

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教21年中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”和个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长和实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，使每一个学生都快乐健康成长。

2.深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短;通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

>三、教学管理方面。

学校的发展要有先进的教育思想和教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，使学校教育教学工作稳步前进。

>四、取得的成绩

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持和同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇;课件1个;论文9篇;优质课5节;优秀教师1个;先进个人2个;科研成果4个;辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

**升职述职报告经典范文 第四篇**

进入公司以来，我就把“做一名优秀的财务人员”当作致力追求的目标。20XX年，在公司领导的关怀和同事们的帮忙下，我时刻要求自我从实际出发，坚持高标准，严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项工作任务，向着“做一名优秀的财务人员”的目标又迈出了自我坚实的一步。下头就将一年来的工作。生活。学习以及思想等各方面情景汇报如下：

>一、思想上进取上进。

能够以进取的态度认真参加公司组织的政治理论和业务学习培训，并不断总结自我思想上的不成熟观点，向着做一个有魅力的奥捷人靠拢。其次，经过广播。电视。报纸。书刊认真学习领会当前国家政策及经济形势，为今后的工作，生活等铺一条正确的路线图。

>二、工作中兢兢业业，尽职尽责。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，我在工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，进取主动，勤勤恳恳，有强烈的工作职责心和工作热情，经常加班加点，毫无怨言。在行动上自觉实践为公司服务的宗旨，用满腔热情进取，认真细致地完成好每一项任务，严格遵守各项财会法律。法规以及单位的各项规章制度，认真履行会计岗位职责，自觉按规章操作。自我在目前工作岗位上已工作了十余年，经过十多年的锻炼基本上能很好地胜任本职工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。

>三、业务上不断积累，提高素质。

随着新形式对财会人员业务本事要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。进取参加各项业务培训，提高自身业务素质，争取工作的主动性。在工作之余，挤出时间自学业务知识，认真学习了关于财会工作的有关法律。法规。方针。政策，并在工作中贯彻执行这些政策规定，为相关领导、部门了解企业财务状况、经营成果和现金流量，并据以作出经济决策、进行宏观经济管理供给真实、可靠的财务数据信息。

做好工作是关键，在工作岗位上我首先从三个方面做起。

1、用心

在目前的形式下，对于会计人员的要求越来越高，而用心工作始终是会计工作的命脉。工作态度塌实严谨，坚决遵守公司各项财经纪律和管理制度。平时还注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自我在日常工作中到达事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都到达了正规化。标准化。做到了全面。及时。准确的反映。

2、创新

对武汉公司和湖南公司的各项精神及方针政策能够认真体会，并联系到自我的工作实际中坚决支持和贯彻执行，正确体会各项政策的内涵，在本质上发掘新理论、新办法、新层次，适应新要求。

3、负责

加强个人职责心培养，认真履行好自我的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的职责心把自我的工作做好。在工作中，能够以正确的态度对待各项工作任务，进取主动，勤勤恳恳，毫无怨言，已基本较好地胜任本职工作并不断自我总结工作中的成败得失，以高度的热情和职责感完成各项工作任务。

>四、存在的问题和今后的努力方向

回顾一年来的工作，虽说取得了必须的成绩，但也存在着许多不足之处：一是学习不够踏实；二是处理棘手事情信心不够，需进一步改善；三是开创性的.工作开展的不多。

针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的提高。

**升职述职报告经典范文 第五篇**

边学边干，融会贯通，学以致用，不懂的地方虚心向单位同事请教，通过学习使自己的基本上掌握了业务操作规程和要领，对自己应承担的工作可以立完成，也使自己的业务水平和技能都有不同程度的提高。

>一、恪守规章制度，履行岗位职责。

办理会计事务可以严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户;坚持当时记帐、当日核对，作到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理\_五无\_、帐户核算\_六相符\_等;办理储蓄业务时可以认真落实\_实名制\_规定，登记好相关证件手续等等.每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持碰库制度.填送会计报表时作到内容清楚、数字真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致.

>二、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

在工作中，可以团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到较大程度的提高，但我深刻体会到，这与组织的要求还有一定的差距，有些方面还存在着很多不足，对自身业务素质有待更进一步的提高。但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我将会更加努力，认真学习信用社的法规、规章制度，提高自己的理论知识和业务知识、加强思想道德建设，树立正确的人生观和价值观。把工作做的更稳更好，争取在以后的工作中能有更好的成绩。

**升职述职报告经典范文 第六篇**

尊敬的各位领导、各位代表：

你们好！

站在这里，回顾三年来的工作，感触很多。感到欣慰的是，我在院办室副主任这个岗位上，为医院的快速发展作出了一份贡献，较好地履行了自己的职责；但遗憾的是，由于自己的能力和水平所限，工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

一、持续学个人报告学习，提高素质，主动适应办公室工作要求

二、严于律个人报告律己，团结奉献，认真履行岗位职责

三、廉洁个人报告廉洁清正，脚踏实地，正确对待名和利、得与失

走上办公室这个岗位后，受的条件和优势，在任何情况下，所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，与领导接触的机会较多。三年来，收获良多。三是向同事们学。古人说我较好地完成了各项工作任务。在宣传材料的写作、出色地完成了各项宣传任务。另一方面，我不断提醒自己要执着地追求，把别人的困难当作自己的困难，三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息，无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、联系各方的枢纽。

敬礼！

**升职述职报告经典范文 第七篇**

我来到销售部工作已有一年。在这一年的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了销售部领导们宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一份子而感到荣幸。一年以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我\_\_\_\_年的工作情况向各位述职。

今年我的销售工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及销售部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短一年时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强;

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。未来我将努力改进工作方法，相信自己在以后的销售工作中业绩会有质的提升。

**升职述职报告经典范文 第八篇**

尊敬的公司领导：

您好！

我叫\_\_，\_\_人，20\_\_年7月毕业于\_\_学院机电工程系。现在在营销四部任职，主要是销售广场的项目。

自从20\_\_年10月15日入职以来，我深深地感觉到这个销售团队与我之前的工作是截然不同的。它对个人的素质及专业知识要求更高，在这样的环境下工作，使我深深地认识到自己的差距及专业的能力还远远不够。

在上一份工作中，我在房地产经纪有限公司项目五部工作，主要是销售周边城市的别墅、住宅、商铺和酒店式公。那个时候我还是一名刚刚毕业踏入社会的学生，是模具设计专业，对于销售更是一无所知，只是简单的认为靠嘴吃饭。

经过一年的工作，使我已从一名初出社会的大学生成功转变成为一名符合公司发展要求的专业房地产销售人员，实现毕业后人生发展道路的稳定转换与人生价值的升华。

期间，我也多次接受了公司关于从企业内部培养职业经理人的培训活动，集中系统学习了房地产营销专业知识及团队的组件、培训、管理、发展模式，在思想观念与业务能力等方面都有明显的进步与提高，逐步从熟练操作营销之术向发现掌握营销之律过渡。但是公司规定主管及经理是不被允许做业务的，同时所接触的客户群体也不是高端的。与我的梦想可以说是遥不可及，我毅然决定辞职。

当我从最初的销售员做起，由于所接触的客户群体不同，使我开展工作处处碰壁。我不断的去调整，不断的去潜心学习。逐步的认识到这总高端的客户开发还不能一味的用之前的思维方式去定义、去开发。

到目前为止，仍然没有开单，但是我不灰心，一定坚持下去，同时也要与领导及时汇报与沟通自己工作中所遇到的问题。完善自己，使自己更快速的成长。

由于公司发展速度很快，对公司所有员工的成长速度要求更快，同时又大力培养人才。公司发展的殷切需要，响应公司育人理念，我郑重向公司领导申请晋升营销四部营销主管一职，我有信心组建好一个永当第一的团队。

假如我被公司领导录用，我的工作开展如下：

一、在实践中系统学习研究房地产相关知识，特别是写字楼的市场调研及第三产业的发展与写字楼的关系。

二、对团队人员的培训及制度的定制。

①培训房地产的基础知识。

**升职述职报告经典范文 第九篇**

各位领导，各位同志：

大家好！

转眼，一年的时间又过去了我来到医院工作已有3年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

一、政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

二、在业务方面：

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。

认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

三、增强法律意识

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参于医院组织的学习 班。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

在这3年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”

我会用我的爱心耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。

在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

**升职述职报告经典范文 第十篇**

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。结合\_\_\_\_年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、\_\_\_\_年渠道工作内容回顾及概述

从\_\_\_\_年11月底接手两个镇的\_\_\_\_类商场，至\_\_\_\_年六月底。基本上\_\_\_\_年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握\_\_\_\_商场的操作方式。真正的做市场，还是从\_\_\_\_年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有\_\_\_\_家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了\_\_\_\_5%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的倍，二级和三级客户分别增长了95%和65%.。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从\_\_\_\_年7月，公司将我调入\_\_\_\_负责8个镇的30家\_\_\_\_卖场，其中\_\_\_\_家超市，14家百货，和4家跨区\_\_\_\_场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事:卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入\_\_\_\_后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面:

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

**升职述职报告经典范文 第十一篇**

尊敬的各位领导、各位代表：

你们好!

站在这里，回顾三年来的工作，感触很多。感到欣慰的是，我在院办室副主任这个岗位上，为医院的快速发展作出了一份贡献，较好地履行了自己的职责;但遗憾的是，由于自己的能力和水平所限，工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

一、持续学习，提高素质 ，主动适应办公室工作要求

二、严于律己，团结奉献，认真履行岗位职责

三、廉洁清正，脚踏实地，正确对待名和利、得与失

走上办公室这个岗位后，受的条件和优势，在任何情况下，所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，，与领导接触的机会较多。三年来，收获良多。三是向同事们学。古人说我较好地完成了各项工作任务。在宣传材料的写作、出色地完成了各项宣传任务。另一方面，我不断提醒自己要执着地追求，把别人的困难当作自己的困难，三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息，，无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、联系各方的枢纽。

三年来，我始终注意把握好自己的一都能按时按要求完成，300余篇，约积极协调组织各有关部门做好每月的质控医院形象广告的制作、五是充分发挥服务职能，热情为各科室和全院职工服务，把一线的事、病人的事看成院办室的大事，守得住清贫，严格遵守党纪国法，积极协助院办室主任做好，三人行必有我师。从不同角度看 它的职能和作用是非常特殊和，对下不张狂;日常工作中，一是完成了大量的文件起草和公加班熬夜成了家50万字。二是与同志们一起完成电视广告的发布等方面，努力做好领导特别是在车辆调配使用等不推、不脱、档案管理工作被认定为国家尽力地干好，不同别人计较享不把以权谋私看作本事，不为利所缚、不为欲从而赢得同志对我们工作的支，院领导的人格魅力、领导风范和工作 协调左右、三年来，三是在质控方面，。四是与相关科室同志们密切合作，坚持向一线倾斜，要经得住诱惑，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不为名所累、持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。

**升职述职报告经典范文 第十二篇**

尊敬的公司领导：

首先感谢公司给我提供了工作的机会，让我留在XX公司成为正式员工并担任初级助理。从参与XXX项目工作到如今的同时参与和协调XXX的后续维护工作，我始终保持积极的工作态度，严格要求自己。在不断提高自己的业务技能的同时尽自己所能去帮助后期加入项目组的新同事，以实现团结协作，共同进步。

现将这段时间的工作情况总结如下：

1、能快速适应工作环境，全身心投入到工作中，在外勤和驻点工作中总结了不少宝贵经验。

2、软件操作能力提高。通过这段时间的制图，制表工作的积累，我掌握了最新软件的操作和运用，对于各项办公软件的操作也变得更加娴熟。

3、积极参与公司活动，与同事相处融洽。在平常的工作生活当中，常主动与同事沟通交谈，做到快乐工作，快乐生活。在XX公司的这一年里我学到了很多专业知识和为人处世的道理，我能有今天的进步离不开领导的栽培和同事的帮助。基于对公司的热爱及领导对我的期望，鉴于我现在的工作范围和工作强度，我希望能进一步向中级项目助理发展。

在此我正式提出升职申请，恳请领导给我继续提高自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好公司安排的各项工作，为公司的发展贡献自己一份微薄的力量。我愿意同公司一起成长，一起展望美好的未来！

**升职述职报告经典范文 第十三篇**

  逝去的20XX年，有很多欢笑和泪水，在学习、历练、成长过程中，你学到了什么？成长了什么？懂得了什么？明白了什么？一名来自妇产科的住院医师20XX年的总结，希望给您启发。

  孔子说：“逝者如斯夫”的确过去的20XX年，使我充满了回忆。这是我最重要的一年。

  这一年，顺利的开展了工作；为了努力提高科室的医护人员的业务水平，不断加强业务理论学习，在院领导的带领、支持下，经常安排科内医护人员参加院内外内外举办的学术会议，培训讲座，学习班，聆听专家学者的学术讲座，我们的团队进入了一个全新的领域，从而开阔了视野，扩大了知识面。坚持用新的理论技术指导业务工作，培养年轻医生尽快能掌握妇产科的常见病、多发病及疑难病症的诊治技术，尽快独立进行妇产科常用手术及各种计划生育手术。

  2月份开始，我们主要做产科病房的产后康复工作；8月份开始做产后42天复查门诊康复治疗。现将一年来的工作总结如下。

  一、思想作风上严格要求，本着“一切为了患者，为了患者一切”的宗旨。培养团队意识，提倡协作精神。

  二、强化学习意识，在人才培训上下工夫。通过各种学习，使护士尽快成熟，成为技术骨干。

  1、每周组织业务学习，并做好学习记录。

  2、每月进行一次考试。

  3、工作中发现问题，及时总结、探讨，提出整改方案，汲取经验教训。

  三、配合医院工作，加大对外宣传力度，把产后康复的理念渗透到各个阶层。

  1、给孕妇学校提供讲课内容，配发宣传册。

  2、门诊产前检查，及时指导，提前渗透。

  3、住院期间，治疗时告知产后42天门诊复查。以为没有恢复好的产妇及时治疗，全面康复。

  4、积极参与医院组织的各项活动。在“准妈妈风采”大型活动中，适时推出“抽奖送健美”、“健美我自信”活动，提高了透明度。

  5、配合妇保科完成了1000份的产后康复指导资料；完善了产后康复服务项目调研表。

  四、注重沟通、友好交流。工作中，及时了解患者的需求及心理。做好她们在身体经受痛苦、心理经受煎熬、社会角色转型期的心理疏导。帮助她们建立自信，适时调节，有效的避免了产后抑郁的发生，提高了产妇及家庭的生活质量。

  五、努力的方向：

  1、考虑科室发展的需要，逐步使得科室专业层次趋向合理化，有计划的培养年轻医生外出进修，打算住院医生分批外出进修，打好基础，主治医师强化学习。

  2、提高助产技术有计划的培养助产人员的技术水平。学习，带教等方式。

  3、加强本专业的继续教育，掌握新的每个月科室内部开展讲座一次，扩大视野，坚持用新的理论技术指导业务工作。提高本科室的整体水平。

  4、打算今年内系统学习宫腹腔镜在妇产科领域里应用，逐步开展，推广这项技能。

  5、在院宣传科协作下，进一步开拓市场，加强营销力度，有计划安排深入社区，乡镇，厂矿搞义诊义治，妇女普查工作，定期举办妇女保健知识讲座。

  6、进一步加强门诊和病房之间的协调，增强科室团队精神，加强服务理念，工作最细做好。

  20XX年是美好的一年，我在妇产科科室学到了很多很多，在繁忙的同时，我觉得我看着患者来来往往，我觉得我的责任心增强了，我希望有一天能够像林巧稚一样，做妇产科“一把手”。

**升职述职报告经典范文 第十四篇**

尊敬的各位领导：

大家下午好。非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫\_\_\_\_\_\_，今年33岁，护理本科学历，1997年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。取得主管护师资格。1998年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术、c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

谢谢大家。

**升职述职报告经典范文 第十五篇**

“做一名优秀的财务人员”是我自踏入征稽系统这个队伍以来所致力追求的目标。一年来，在处所领导的关怀和同事们的帮助下，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准。严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项工作任务，向着“做一名优秀的财务人员”的目标又迈出了自己坚实的一步。下面就将一年来的工作、生活、学习以及思想等各方面情况汇报：

一、思想上

积极上进，用\_精神武装头脑。首先，能够以积极的态度认真参加局处所组织的政治理论和业务学习培训，积极向党组织靠拢，主动开展批评和自我批评。其次，以自学为主，使自己的政治思想水平有了明显的提高，进一步明确了我们党的下一步工作目标和任务，很有收获。

二、工作中

兢兢业业，尽职尽责。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，我在工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，有强烈的工作责任心和工作热情，经常加班加点，毫无怨言。在行动上自觉实践为车主服务的宗旨，用满腔热情积极，认真细致地完成好每一项任务，严格遵守各项财会法律。法规以及单位的各项规章制度，认真履行会计岗位职责，自觉按规章操作。自己在目前工作岗位上已工作了十五六年，经过十多年的锻炼基本上能很好地胜任本职工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。

三、业务上

不断积累，提高素质。随着新形式对财会人员业务能力要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。积极参加各项业务培训，提高自身业务素质，争取工作的主动性。在工作之余，挤出时间自学业务知识，认真学习了关于财会工作的有关法律。法规。方针。政策，并在工作中贯彻执行这些政策规定。平时，我还注重对电脑有关知识进行较为深入的钻研，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。做好工作是关键，在工作岗位上我首先从三个方面做起。

在目前的形式下，在目前形式下，对于征稽人员的要求越来越高，而用心工作始终是征管工作的命脉。工作态度塌实严谨，坚决遵守所内各项财经纪律和征管制度，认真做到征管。稽查。财务“三对口”。平时还注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化。标准化。做到了全面及时准确的反映。

对处所决定的各项整改措施和方针政策能够认真体会，并联系到自己的工作实际中坚决支持和贯彻执行，正确体会各项政策的内涵，在本质上发掘新理论、新办法、新层次，适应新要求。

加强个人责任心培养，真履行好自己的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，经过多年的锻炼，我已基本较好地胜任本职工作不断自我总结工作中的成败得失，以高度的热情和责任感完成各项工作任务。

四、存在的问题和今后的努力方向

回顾一年来的工作，虽说取得了一定的成绩，但也存在着许多不足之处：一是学习不够踏实。二是处理棘手事情信心不够，需进一步改进。三是开创性的工作开展的不多。

针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的进步。

**升职述职报告经典范文 第十六篇**

首先，我十分感激公司领导能为我们供给这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时，也向一年来关心、支持和帮忙我工作的主管领导、同事们道一声真诚的感激，感激大家在工作和生活上对我的无私关爱，一年来，我基本上完成了自我的本职工作，履行了会计岗位职责，现就我一年来履行职责的情景作如下述职报告，请予以评议：

回顾既紧张而又充实的一年时间，感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获最大的一年，企业财务工作是一项专业相当强的工作，作为财务人员，必须掌握必须的专业知识，借助先进的信息处理技术，才能搞好企业财务核算工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和本事。

至此，我遵照《会计法》、《企业会计制度》学习了初级会计实务、经济法基础财务知识、管理制度等，又压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予我进取向上的工作动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向师傅和身边的同事请教，取别人之长、补自我之短，我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，对于企业来说是相当重要的，从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记，到最终生成准确无误的财务会计报表，为相关领导部门了解企业财务状况、经营成本和现金流量，并据以做出经济决策，进行宏观经济管理供给真实、可靠的财务数据信息。

当然，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，每个月末及时收取各项目部工程量报表、材料明细帐、登记资金回收台帐、按时发放职工生活费、坚持填报各项目部经济活动分析报告、每个季度末统一装订记帐凭证、材料盘点表，做财务档案资料的管理工作，尽职尽责，认真完成自我份内的事情，此外协助各个项目部尽我所能去做工作，不仅仅锻炼了我的职责心，也锻炼了我的耐性，我以热情的工作态度来增强素质，以优质高效的工作成效来树立形象。

各位领导，各位同事，回顾自我这一年来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，取得了必须的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务本事有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心理解评议意见，认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自我的业务水平及业务素质，争取来年实现自我工作和生活中的完美梦想。

**升职述职报告经典范文 第十七篇**

尊敬的领导、同志们：

大家好！

我叫xx，现年31岁，本科学历，现在销售公司运输部汽车三队工作，岗位为核算员，今天我竞聘的岗位是运输部汽车三队核算员及运输部公路运输管理科票据核算员。本人自从1999年参加运输工作以来，在十多年的核算工作经历中积累了丰富的工作经验，也取得了一定的工作成绩。今天，我重新挑战这个岗位，我完全有信心、有能力做好这份工作。

这次根据公司的安排和本着提高锻炼自己的宗旨，我站在这里竞聘这个岗位。希望能得到各位领导及大家的信任和支持，如能竞聘成功我将努力做好以下几点。

一、进一步加强学习，不断的提高自身综合素质。

二、坚持勤奋工作，不断创新。核算工作是一项细致严谨的工作，要有高度的责任心，核算数字要做到准确无误，容不得半点差错。在工作中，我将始终保持爱岗敬业的工作作风，坚持精益求精、将每一笔核算业务都要做到严、细、实，达到票据核算的真实性和准确性。同时我将努力学习新知识，运用新方法，借鉴新经验，不断搜索，勇于创新，有创造性的开展工作，力争在本职岗位上取得更大的成绩。

三、团结协作，齐心协力完成每月的核算任务。由于票据核算工作具备特殊性，以及我自身还有不足之处，我深知个人的看法具有片面性，只有树立良好的团队精神和借鉴先进同志的优秀之处，并且坚定的执行公司的政策制度，才能更好的成功的完成各项工作任务。

四、坚持诚实奉献，无论在工作中还是在生活中，都要脚踏实地，和身边的同志团结共事，虚心学习、认真请教、密切配合、取长补短、共同提高，才能为公司经营业务的健康发展做出贡献。

各位领导、同志们，岗位竞聘是我成长历程中的一次重大挑战，也是一次十分难得的机遇，如果我有幸竞聘成功，我将以更大的工作热情、更好的工作作风，认真对待每一项工作任务，积极履行核算员的岗位职责，切实承担好自己所肩负的使命，把全部精力投入到工作中，不辜负领导的信任和期待。

谢谢大家！

**升职述职报告经典范文 第十八篇**

尊敬的学校领导：

您好！

本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

一、政治思想方面

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面

**升职述职报告经典范文 第十九篇**

首先，我非常感谢公司能为我们提供这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时也向一直以来关心、支持和帮助我的主管领导道一声真诚的感谢：感谢您在工作和生活上对我的无私关爱。现在我将借这个机会，对我自受聘以来的各项工作进行简要的小结和回顾，并向在座的各位领导进行具体的陈述和汇报，请予以评议：

我是在20\_年经招聘进入集团的，并受集团委派到\_\_有限公司担任任会计员一职。20\_年5月，承蒙公司认可，被提拔为公司主管会计至今。

回顾既紧张而又充实的五年受聘期，我深深感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获最大的五年。五年来，我由一名初出茅庐没有任何经验的学生，到逐步担任公司主管会计岗位的重要职责，伴随着集团实力的不断发展壮大，自身能力也实现了真正的锻炼和提高。五年的履职生涯是紧张和忙碌的，但更是快乐和充实的!五年来，我逐渐明白了：作为一名优秀的企业财务人员，必须具备良好的政治素质、具备爱岗敬业的思想素质、具备系统的文化知识和高超的业务能力。

一、具备良好的政治素质

我作为一名入党积极分子，虽然现在我还不是一名党员，但我积极参加党组织对积极分子的各种活动和教育，以党员的标准来严格要求自己。以一个会计人员的职责约束自已，并时时处处反思自己的工作，及时插漏补缺。在实际财务工作中认真贯彻党和国家路线方针政策，并运用科学理论指导自己的实际工作，努力做好公司的财务工作。

二、具备爱岗敬业的思想素质

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我热爱我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是作为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，所以我一直努力严格要求自己，每天按时上下班，正确处理好公司与家庭的关系，不因个人原因耽误公司的正常工作。同时我努力做到严格遵守公司的各项规章制度，不搞特殊，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，我都努力与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不做不利于团结的事，不说不利于团结的话，尽职尽责履行好自己的工作职责。

三、具备系统的文化知识和过硬的业务能力

财务工作是一项专业性较强的工作。我从\_年至20\_在\_职业中专学习会计电算化专业，20\_年至20\_年考入\_经济管理干部学院会计电算化专业，并于20\_年至20\_年利用业余时间在\_大学会计专业进行函授学习。在工作期间，我积极参加财政局、地税局、国税局、审计局以及公司组织的各种政治理论学习和业务培训，坚持用新观念、新知识武装自己的头脑。通过十年来不断的学习和锻炼，我在财务会计管理方面逐步掌握了较丰富的知识。这些系统的专业知识，不仅提高了我在财务工作管理中的水平同时，也提高了个人的综合素质。

自从20\_年5月，承蒙公司认可，被提拔为公司主管会计以后，我充分运用所学的知识和积累的经验，努力改进公司财务管理：

1、建立健全公司财务制度。

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，做到不因个人原因耽误报送时间。

3、按时将财务状况汇报于公司。

每个月我都会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，发挥财务在公司经营中的作用，为经理当好参谋和助手作用。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。

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，努力使公司的利益得到最大保护。

以上就是我认为一名优秀的企业财务人员必须具备的素质，也正是我时刻在努力奋斗的目标，也是我认为胜任更高级别岗位必须具备的素质!现阶段，集团准备选拔一名财务科长，如果领导认为我能胜任这份工作，那么，我将在不断努力提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋。

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗职描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境!

回顾自己这五年多来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，自身能力和素质也得到了锻炼和提高，也取得了一定的业绩。但我认为，与公司的要求以及同事们的能力相比，我还存在着一定的差距，尤其是业务能力有待进一步提高!我决心以这次述职评议为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想!

最后我在这里郑重宣誓：为\_服务，无怨无悔!

特此述职，如有不当之处，请领导批评指正。

**升职述职报告经典范文 第二十篇**

各位领导，老师们：

下午好！

首先，感谢大家给我这个机会，向大家汇报自己本学期的思想和工作。我不会用华丽的辞语修饰，但它们确能见证我们一学期的工作。陈述如下：

本学期我立足本职，给自己定好位，配合学校领导开展教学工作。

首先作为一名数学教师，我同其他教师一样，尽职尽责，努力完成自己的各项教学常规工作。在每月一次的常规检查时，从没有出现一次不按时上交、晚交的情况。课堂教学方面，我尽量做到不因为其他工作而耽误学生的课，耽误孩子的课我会尽可能给孩子补上；我尽全力打造自己的高效课堂；我会让孩子们在快乐中学习。课堂上不放弃每一个孩子。在这次的期末测试中，就连我班最不爱做作业的陈文言也得了个良好。这个成绩是我预料之外的。

其次我在教学管理方面具体做了以下几方面的工作。

>一、参与学校管理制度和考核办法的修订。

学期初，配合校领导完善修订了教学管理制度，制定了优秀年级组考核办法。

>二、组织教师学习培训，提升教师教学水平。

1、开学初，组织全体教师进行业务培训。具体做了以下工作：聘请冠县书法协会的林东旭老师为我们进行了书法培训；聘请聊城阳光小学的任老师和刘老师为我们培训作文指导课；组织教师进行年级间的教材培训；教学常规培训；对年轻教师进行全方位的培训。

2、重视教师自身学习成长，鼓励教师积极参加业务学习，为教师学习提供各种方便和优惠。目的就在于打造一支学习型、理念新、业务精的教师队伍。

3、加强教师课堂技艺的提高。为有效提升教师的课堂教学技艺，我们组织举办了武训实验小学第一届课堂教学大赛。

4、针对教育教学中出现的问题，及时召开教师座谈会。本学期我们利用利用午间休息的时间，组织了青年教师座谈会、课改年级的座谈会3次、艺体学科的座谈会、六年级教师的座谈会、备课改革座谈会、三备二磨座谈会。

5、期中后，坚持每周四的课改研讨活动。从桌凳摆放到小组建设到课堂上的小组合作学习个方面，推进了我校课堂教学改革的进程，课堂特色悄然形成。

6、依据“三备二磨”的教研模式，组织了骨干团队进行教研。

7、师带徒。本学期带徒两名：孙景楼和陈婷。定期走进他们的课堂听课指导和为他们上好示范课。帮助他们提高。

>三、组织教学检查和考核工作

1、认真抓好常规工作的检查工作，做到教学精细化管理。

为保证教学质量的有效提高和教学任务的圆满完成，加强检查分析的力度，有问题及时整改。教务处严格备课、作业及批改、教案、计划、学习笔记等各个环节的管理，组织年级组长进行检查，检查后及时总结，并与相关教师交换意见，有效促进了我校教学质量的提高。

2、加大对课堂常规的检查。通过组织学生检查和抽查相结合的方式，有效促进了语文课前一首诗、数学口算、英语口语、课前一首歌的落实。

3、抓读书写字姿势的落实。组织年级组长分组进行不定期的对各班读书写字姿势进行检查。是学生的姿势由督促慢慢形成自觉。

4、加大对艺体学科的检查与考核。学期初，制定音体美教学计划，加强了过程性管理，加大了检查力度，比如，每天下午的一首歌，由原来的督促检查到现在的听到预备铃响文艺委员自觉前台领歌，学生的自觉行为习惯以养成。体育的古诗韵律操二至六年级学生在大课间已成为我校的一道风景；美术画展吸引了孩子们的目光，陶冶了美的情操。学期末，音体美各科考核顺利完成。

>四、组织安排各类展示、比赛活动，提升学校影响力，促进师生发展。

1、组织开展校内各种比赛活动，促进师生发展。以年级组为单位，进行了普通话比赛、英语口语大赛、数学计算技能比赛。英语教师点读比赛

2、组织安排了市、县的各类展示、比赛活动。具体有：四六年级学生的现场作文、五年级学生的普通话比赛、三年级学生的绘画、书法比赛、市里的三次书法展示。

>五、组织参与学校的重大活动和重要事项

1、顺利完成新生一年级的入学工作，并建立健全了学籍档案，圆满完成县普教科安排的各项学籍工作。

2、重大活动，如每学期教材的发放、为迎接县督导、期中、期末考试的组织等。

2、接待外单位来我校活动。如电教站在我校组织的电教优质课活动、小学教研室在我校组织的全县小学生绘画、作文比赛、数学区域性教研活动2次、语文区域性教研活动等。

以上每一项工作的完成都离不开在座的学校领导、年级组长以及老师的大力支持和帮助，在这里我要说声谢谢。谢谢你们的支持。

不足与反思：

1、缺乏创新意识，在教学管理工作中，一味求稳，所以在很多事情的处理上缺乏开拓精神。

2、个别工作的安排的不够具体细致，落实不是很到位。

3、由于事务繁杂，在个别情况下处理问题可能犯急躁主义，尤其是抓教学这一块，与老师们打交道比较多，有时可能难以控制情绪，态度欠妥，请老师们谅解。

4、学习不够，水平有待提高。

5、许多的\'事情做过之后没有及时整理保留相关资料，没有及时把搞过的活动报道出去。

下一步的改进措施：各项工作都做到：布置—检查—落实、一丝不苟。

回首过去我的感受是：一直在奔跑着。我的收获是：团结就是力量。

展望未来，我将一如既往的用心、真心为我的学生和老师们服务。

各位领导，老师们，再次谢谢老师们的支持和帮助。在新的学年里，我愿在校领导的带领下，和全体教师一道，齐心协力，同心同德，以人为本，求真务实，努力使武训实小的教育教学质量再上一个新台阶。

以上述职如有不妥，请大家提出宝贵意见。谢谢大家！

**升职述职报告经典范文 第二十一篇**

尊敬的公司领导：

我是综合办公室职员XX，进入公司工作至今已有一年多时间，对公司的企业文化和经营理念了解并认同。现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请——综合办公室主管。

在XX集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。同时，借此申请将我在20xx年上半年取得的工作成绩汇报如下：

>一、自我评价

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章轨制，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要加强；专业和业务知识的系统性欠佳。

>二、我发展工作的方式和方法

1、遵循上下级关系进行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂勾”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

>三、发展的主要工作及其效果

1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作（现转至人力资源部）；与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。

2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。

3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。

4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。

5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。

6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。

7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为我的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

**升职述职报告经典范文 第二十二篇**

尊敬的各位领导、各位同事:

我是公司财务部的小李，主要从事总帐会计工作，非常感谢公司给我这次机会做述职报告，一年来的工作是紧张和忙碌的，但更是充实和快乐的!具体工作包括以下5个方面：

1、负责项目控制表的信息更新、统计各区域应收账款、异常项目、销售人员信用额度统计，每月末及时将各种汇总表发送给主管领导。

2、负责集团各子分公司的销售合同审核及录入归档，并根据项目进度下发货通知及安装调试通知单，协助进行项目成本核算及控制，定期与客户对帐，做到账实相符;

3、负责设备、备件收入核算,根据相关的原则合理确认当期收入、并确保应收账款核算的完整性、准确性和及时性，按期做好应收账款账龄分析并合理计提坏账准备;

4、负责月底结账、按财务制度规定正确核算利润分配，编制母公司会计报表、及根据子公司提供相关报表做出抵消分录后合并母子公司会计报表;配合财务经理制定、完善公司财务相关制度及细则、进行预算管理;

5、认真负责，积极配合各部门的稽查工作。加强和销售人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，及时了解、掌握公司的经营状况，发挥财务在公司经营中的作用，努力使公司的利益得到保护。

以上是我一年来所做的工作，基本达到了总帐会计的职位要求!但我深知，要想成为一名优秀的财务管理人员，不仅要爱岗敬业、更要有职业道德和系统的财务知识。如果有幸能够成为一名会计主管，我将在不断努力提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋：

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗职描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境!

我希望以这次述职为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取实现工作中的理想目标!

我的汇报到此为止，恳请各位领导和同事批评指正!

谢谢!

**升职述职报告经典范文 第二十三篇**

本人xxx，1971年7月出生，1990年8月分配于西峡回车杜店小学，20xx年取得河南教育学院大专学历。20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

>一、思想政治方面

坚决拥护党的领导，主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，烙守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想和行为时刻和党保持高度一致，且能够与时俱进。

>二、教学教研方面

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教21年中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”和个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长和实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，使每一个学生都快乐健康成长。

2。深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短；通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

>三、教学管理方面。

学校的发展要有先进的教育思想和教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，使学校教育教学工作稳步前进。

>四、取得的成绩

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持和同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇；课件1个；论文9篇；优质课5节；优秀教师1个；先进个人2个；科研成果4个；辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

**升职述职报告经典范文 第二十四篇**

我叫xx，现在公司任美工兼人事等，自20xx年10月份进入公司工作至今已有八个多月的时间，对公司经营理念了解并认同。工作中认真、细心且具有较强的责任心和进取心，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

在公司工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。随着时间的推移，在公司这段时间，我对公司也有了更深一步的了解。

同时，我将在xx年下半年的部分向领导工作汇报如下：

>1、努力的做好产品的销售计划，管理好自己照顾的产品。

通过自己照顾的产品，做到一定的销量来带动其他产品主要是滞销的产品。一味的靠降低产品的价格来和同行竞争不好的策略，后面的工作我会通过做一些活动，用一些好的营销策略，通过对市场的一些分析，统计相关的数据来做出相应的销售策略。高价的爆款才是成功的销售。我会抽时间听或是看一些有关一个企业销售营销方面的课程或是讲座，查找相关资料来增加自己的营销知识，通过学习这些，希望能做出一些新的营销策略。毕竟，公司的成败命脉都是在于营销。

>2、公司的企业文化现在还没有完全的形成，一个公司的企业文化是非常重要的

强大的团队精神力量就是一个企业的灵魂所在，我会通过自己的努力让同事之间能够有更多的心灵上的沟通，遇事要讲出来，无论是对个人还是对公司的，不讲来对人与人之间的沟通很不利同样影响到工作态度，心里有对公司的不满应该及时的提出来，以免对公司对个人造成不必要的损失。

我会找一些人与人之间沟通课程或视频以及新闻等等。规定的时间来给播放。通过这些了解自己了解外面的世界，同时也希望通过这些能树立好自己的人生观价值观。逐步的形成良好的企业文化。

>3、从接任人事的相关工作以来，自己一直感觉没有做好。

有些让领导失望。下半年我会尽快的做事人事的相关规章制度，来完善公司的管理体系。会做一些奖罚制度，来带动每个人的积极性。在不破坏公司良好活跃的工作气氛的前提下，制定出人性化合理化的管理方案，努力做到公平公正的原则，保护每个人的利益，通过一个良好的管理体系来维持公司正常的运行，从而能让每一个同事能够自己约束，让自己有责任感，有强烈的团队合作精神。

最后真心感谢领导给我这次提交报告的机会，我一定不会辜负您期望努力发挥自己的长处和公司一起为明天的辉煌不解努力奋斗！

**升职述职报告经典范文 第二十五篇**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合公司做好日常管理工作，是销售人员和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

>1、协助总监做好日常的管理工作

（1）严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

（2）协助总监做好工作安排，制定值班人员安排表。

（3）自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

（4）协助总监每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

（5）严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

（6）爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

（7）培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

>2、解决客户提出的疑难问题

（1）如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

（2）用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

（3）认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

>3、日常统计工作

（1）每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

（2）认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

（3）每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

（4）了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

（5）了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

（6）做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

（7）做好收款、销售登激作、做好销售进度表。

（8）跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

（9）做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

>4、周边项目竞品情况

（1）定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

（2）收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

（3）负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩，不断提高自我。

**升职述职报告经典范文 第二十六篇**

>一、简要自我介绍

我叫xxx，今年xx岁，毕业于xxxx学院。我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

>二、职务说明

要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a、和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b、如何带领完成团队开拓市场？关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目；借助RCC信息记录项目信息跟进；与同行多交流沟通；利用客户投标信息配合跟进；关注老客户新开发项目。

c、如何带领团队如何维护客户？按客户分级规划分配跟进人员并列出跟进计划；与客户各部门（采购、技术、销售、生产）保持良好沟通争项目；与客户高管、财务增进了解保回款。

d、如何将团队成员合理分工？根据个人特长合理分工；在区域领导下制定有激励性的内部浮动利益分配策部门内部竞争上岗定期考核（负责客户及甲方的交换）。

e、配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作，做好CRM录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

>三、过往工作业绩的突出贡献（三项以上，最好提供数据支持）

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合 ；如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实是我司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展；售后对已

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！