# 央企个人述职报告范文精选14篇

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-01-31

*央企个人述职报告范文 第一篇我是19xx年任现职的，到现在履行组织处长的职责已是八个冬春。我今天述职报告的题目是：《依据职责要求，做到“四天四地”》。>一、在职责追求上，做到“顶天立地”所谓“顶天立地”，就是顶起头上的蓝天，守住脚下的阵地。...*

**央企个人述职报告范文 第一篇**

我是19xx年任现职的，到现在履行组织处长的职责已是八个冬春。我今天述职报告的题目是：《依据职责要求，做到“四天四地”》。

>一、在职责追求上，做到“顶天立地”

所谓“顶天立地”，就是顶起头上的蓝天，守住脚下的阵地。我们组织部门的主要职责，一是抓党委，二是抓基层。党委是部队的领导核心，我们的行话称之为“天”;基层是部队的基础，我们的行话称之为“地”。这里的“顶天立地”，就是上对党委负责，下为基层服务。既要看“天气”，又要接“地气”。我作为组织部门的领导，深知岗位重要，责任重大，从不敢有半点的懈怠和马虎。

在“顶天”方面，对党委的重大决策、重大活动、重大事项、重要会议，都是高度重视，精心组织，确保万无一失。我回想了一下，凡是涉及党委建设的事，凡是首长交待的问题，只要是经我处理的，没有出过一次纰漏，没有给党委和首长的工作带来任何麻烦和被动。与此相应的是，部党委、部首长面临的一些棘手问题、敏感问题，通过我们协调得到圆满解决。这是一个鲜为人知的事例：我们这个新组建的总部二级部现在运转情况良好，可谓一片歌舞升平。但开局时的艰难境况，大概很少有人知道，既是知道的也早已淡忘了。我作为坚定按首长意图办，千方百计克服困难，为推动两部顺利合并而甘做无名英雄的当事者，忍辱负重，苍天可见。当时的情况是何等敏感和复杂呵!现在只能用一句古诗来形容首长的心境：“疾风知劲草，板荡见忠臣”。如何按xxx决策及时召开组建大会，谁来牵头协调组织，首长把这一重任压在我身上。当时，我十分清楚这里面的难处所在，风险所在。但为了整编这个大局，为了协助首长在困境中开展工作，我率全处的同志迎难而上，委曲求全，周到细致地做好各项基础性工作，两部终于在xxx规定的时间内顺利合编。这对我们部的建设发挥何等重要的作用，我相信首长心中是有数的。如果不是述职需要，我是不会重复昨天故事的。因为我一直欣赏xxx《咏梅》词中的不朽名句：“俏也不争春，只把春来报。待到山花烂漫时，她在丛中笑。”

在“立地”方面，我们充分发挥职能部门作用，千方百计为基层排忧解难。我每年都为直属单位基层干部培训、党支部书记培训等作讲课辅导。先后推出了一大批基层建设的先进典型。去年为解决我部基层存在的基础设施薄弱的问题，我们积极向上级反映，做了大量艰苦细致的协调工作，终于争取到了20\_多万元的经费，集中投到基层部队，解决了一些长期困扰基层的难题，深受官兵的欢迎。常言讲，这奖那奖不如群众夸奖，这杯那杯不如群众口碑。听到基层官兵称我带领的处是“基层干部之家，党员之家，青年之家”的话，我心里热乎乎的。

>二、在精神状态上，伴随“昏天黑地”

我们组织处工作的突出特点是，综合性强、涉及面广、工作量大、时间要求急，标准要求高，没有吃苦耐劳、加班加点、连续作战的精神，是很难完成的。上周这件事对我们处讲是家常便饭：2月6日下午，我们奉命起草部首长2月10日向xxx首长的汇报材料，中间只有三天多的时间，我们处的几名同志通宵达旦地干，都显得时间不够用。执笔的同志接连近60个小时没有合眼，眼睛红红的，眼圈黑黑的，脑袋懵懵的，身子飘飘的，两腿软软的。这就是我所谓的“昏天黑地”，也是我们的工作姿态和精神状态。

我当组织处长这些年，可以说年年任务都很重，一年更比一年重。我和处理的同志常年处于超负荷工作状态，“搭上了星期天，牺牲了节假日，疏远了老婆孩，亲近了方便面。”我遇到的连续加班经历常人是难以想象的。在一个月的时间里，先后有8个昼夜24小时都爬格子，平均三天就是一个通宵。人是有生理极限的，这样经常透支体力、透支精力，最终必然要在身体上反映出来。刚当处长时才过40岁，精力充沛，加班加点累了，稍加休息就缓过劲来，现在已开始向50岁逼近，体质明显感觉不行了。若是连续加班多了，马上就出现心动过速的症状。我口袋的复方丹参滴丸和速效救心丸是从来不敢缺少的。

说实话，我们也不是不懂，也非常想让工作环境变得轻松起来，有时候累得疲惫不堪，真想躺下睡他三天三夜，但责任在身，身不由己。我心中清楚，只要在组织部门工作，经常伴随的只能是“昏天黑地”!

>三、在工作标准上，着眼“感天动地”

写材料、抓典型，是我们组织部门的家常便饭。我所谓的“感天动地”主要是对此而言的。我对自己定的\'标准是，材料写出来后要让人感到敬佩，典型抓出来后要让人感动得流泪。

在写材料方面，我撰写的情况报告，有的受到xxx首长肯定，有的被上级机关作为范文。前几年我写的材料主要是在总部军内简报和杂志上刊用。从去年开始，中央机关一些刊物把我定为特约撰稿人。去年xxx《党建》杂志3、4期上发表的了我撰写的题为《强化责任意识，发挥模范作用》的党课，今年《党建》杂志第1期又发表了我撰写的《在社会主义新农村建设中大显身手》的党课，中央办公厅主办的《秘书工作》杂志，去年特约我撰写了五篇文章在重要栏目配按语刊发，春节前又约我写了两篇文章，拟在第3、4期上刊发。

在抓典型方面，这几年主抓了郁建兴、钱立志等个人和单位，他们都经xxx批准，荣立了一等功。特别是“和平卫士”郁建兴这个典型，较好地达到了“感天动地”的效果。

>四、在领导成效上，着眼“欢天喜地”

领导就是服务。作为一个处的负责人，仅指挥和带领属下完成工作任务是不够的，更要履行好服务的职责，让部属体会到关怀和温暖，欢天喜地干工作。我觉得，“只想马儿跑，不给马儿草”的领导，无论从哪个角度看，都不是好领导。领导为下属服务，体现在对他们切身利益的关心上。按照马克思主义的观点，人的一切奋斗，无不与自己的切身利益有关。做领导的，自己要正确对待名利得失，但要为下属争取应得的利益，该立功时就立功，该提升时就提升。这既是职责所在，又是对下属的关爱。如果该立功时你不能让他立功，该提升时你不能让他提升，既是工作失职，也是工作无能。所以，我经常对下属讲，你们全力以赴把公事办好，我全力以赴把你们的私事办好。这一点我说到做到。在立功方面，以春节前王干事走上大礼堂的领奖台为标志，我们处里的7名干事都是“有功”之人了，有的还是二等功。在职务方面，由于比例限制，近几年部机关按时晋升都比较困难，我们处却有两名同志提前晋提升了职务。

当然，这不能算我的功劳，首先是他们干得好，素质高，更重要的是政治部领导和部首长对他们的关怀。但我还是尽到了服务的责任。军队有个俚语：“要想干得好，班长勤汇报，班长不汇报，连长咋知道?”他们立功也好、评先也好、提职也好，我作为处长尽到了汇报的责任、争取的责任。在这一点上，可以说我所在处是欢天喜地的。”

尊敬的领导、同志们，多年的履职实践使我深深感到，组织处长使命光荣，责任重大。自己的经历、阅历、能力与岗位职责要求相比，还有很大的差距。一是对信息化条件下组织工作的特点和规律研究的还不深透，特别是在“三个服务”方面差距还比较大，服务质量有待于进一步提高;二是考虑问题还有不周全的地方，处事方法还有欠灵活的地方。具体表现是，思考问题过于理想化，处理问题过于刚性化，这样难免引起一些不必要的误解和误会。三是我这个人优点是实在，缺点是“太实在”，尤其是我这个人性格太过耿直，说话直来直去，不懂得妥协、退让和变通，人格就像玻璃做的，虽然透明，但又脆又硬，容不得积压，又不愿意蜕变成橡皮人格，因此，在执著的时候，肯定无意中伤过人，得罪过人，有时也深感自责。在这里向当事人表示深深歉意，敬请谅解。我决心以这次述职为新的起点，把好的东西发扬下去，把不足的东西克服掉，再展新的姿态、再创新的成绩，届时再向领导和同志们汇报。

我的述职报告完了，不当之处，敬请批评指正!

**央企个人述职报告范文 第二篇**

本人自去年11月进入xxx公司以来，经过近半年时间的了解，已全面地了解xxx公司的具体生产状况及运作，本着在其位谋其政的态度，从如下几个方面进入工作并实际地处理一些相关事项。

个人心态的快速转变与定位：来到xxx一厂，因为厂情的不同，大部分的工作方法都必须做出改变，有效管理量化考核方法在xxx推行要有一段时间过渡。如何引导，是一个技巧问题，弄不好会适得其反，所以非常感谢公司领导对我的信任，并给予机会让我担负（银碳、绿油、车啤）工序主管这一重担，相信这一次是自己职业生涯的又一次规划和考验，所以我会用最良好的心态和更务实的态度来面对现在的工作，只要我努力，一定会在xxx公司做出成绩。

>xxx公司的认知：主要体现在：

①人员状态良好，但冲劲不足，对公司缺乏归属感。

②基层管理员渴望认知新鲜事物，但浮于表面。

③职责不清，不勇于承担责任，本职工作未做好。

④机械设备良好，主力做单双面板不成问题。

⑤生产技术和方法没有与产品难度的增大相配套，人员的流失就会失去技术力量。

⑥环境管理、设计不到位，当生产难度高的板子时，环境因素影响凸显。

生产设备具有一定的规模，这是我们工厂在深圳生产PCB的优势，但我们要充分利用现有的设备资源、新旧两个厂之间资源共享，才能快速有效地化解每个生产车间的“瓶颈”，相互取长补短，使xxx公司成为PCB行业的佼佼者。

>管理方法的认知和理解：

①首要为安全生产，要加强巡拉及有力督促各当班领班、组长搞好安全防护措施确保安全生产；

②看紧出数与货期，按公司月目标计划推动各工序的生产出数和交货期，以达到每天出数的达成率准时交货率；

③将各异常情况进行科学的、严谨地调查与采集，并用E—mall的形式传呈给各经理和相关主管；

④注重个人形象，以自身为榜样，严格地要求各工序管理人员和员工保持精神状态良好，且员工纪律长期严抓不懈；

>入职半年来的工作成绩：

1以积极进取的工作热情很快融入了xxx生产部这一团队，并已适应了相应的企业文化，在生产的岗位上真正体现出统筹与推动的作用，形成并完善了在生产部这一团队内的上传下达、平行沟通和监控生产状态的一套管理机制；

2通过学习，已由原来不熟悉银孔板生产制程转变为熟悉银的生产制程，并能推动银碳、绿油、车啤的生产出数和品质改善；

3与其它部门，如工程、QA和PMC人员已建立良好的沟通，生产中的发生的一般事项都能有效地协调与尝试解决；

4通过不断巡拉，有效纠正部分员工操作的不规范及改变部分人纪律观念的状况，使生产进入正常的生产状态。

5经常督促各生产组长、领班加强车间的“5S”活动，有效保障了生产环境良好，维持了厂房所应有的新形象；

6在工作中善于发现问题和疑点，并即时将问题和疑点反映给经理和各领班，并有力推动改善；

7刚入职时发现生产线上员工操作不规范，在我强烈的反映和制订了详细规范下，现生产工序员工都已能按操作规范作业。

8主导成立擦花小组，每两周进行检讨、以使擦花的报废得到很大程度的改善。

工作中的不足之处和需要加强改善的事项：

1巡拉不力！3月23日银碳打磨机水管异常，末能及时通知维修处理及末能调配好员工工作，有着相当的不可推卸的责任；

2协调能力和推动能力有待提高，对部分工序达成率和生产目标均没有达标有一定责任。

>以后工作的初步计划：

1应生产形势要求，下月对生产部所有组长进行一次培训，目前培训教材我已初步完成，下一步送呈相关经理审核，我会尽最大的热忱和精力来挑战我的工作；

2工作中努力学习PCB生产制程技术，

3继续在工作中将一些建议和想法连同相关数据呈报经理，如可采用，将尽最大力度协助实施与跟进；

4主导推行成立擦花改善小组，监督各工序的PCB板操作规范的方法，提升员工品质意识。

5配合生产部的品质改善计划，力争在本年度将双面板报废降到2%以下，全力跟进绿油因渗油、移位、擦花，银碳因阻值偏大及板污等项目的品质改善。

全力配合生产经理在生产效率及品质改善方面达到公司所制定的各项指标。让xxx电路板厂在安静与详和中迎来新的一页，并祝愿xxx电路板厂在末来日子里生产中取得更辉煌的成绩。

**央企个人述职报告范文 第三篇**

尊敬的领导、同事们：

进入公司财务部，迄今为止任职一年时间，主要负责出纳工作。现就任职以来的具体情况述职如下：

在公司各级领导和同事的正确带领下，本人深入到出纳工作的重要性。

一、必须具有高度的责任心。出纳工作繁杂、琐碎，整天与数字打交道，容不得半点马虎，细心是最基本的要求，高度的责任感和事业心，一丝不苟的作风是做好这项工作的前提。只有认真履行职责，才能在工作中发现问题。

二、出纳工作职责是负责现金收付、银行结算、货币资金的核算和现金及各种有价证券的保管等重要任务。出纳工作责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。因此，工作的效率很一般，对工作形成了难度，如何办理货币资金和各种票据的收入，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核许多原始凭证，以及如何进行帐务处理等问题，通过实践，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。

经过这几个月紧张的工作实践和总结，出纳工作是会计工作不可缺少的一个部分，它是经济工作的第一线，因此，它要求出纳员要有全面精通的政策水平，熟练高超的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。

2、出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。

3、做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。

4、出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

5、出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。

以上是我7个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个过程。在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作。

**央企个人述职报告范文 第四篇**

>一、明确工作目标，严格责任落实

一是加强组织领导，制定明确目标，推进安全管理各项工作扎实有效开展，确保公司安全生产局面的稳定和提高，认真制定并落实好安全技术措施计划。三是加强监控，超前防范，认真组织开展危险源的识别建档，切实加强对公司各项目重大危险源监督管理工作的指导，确保制定的工作目标和工作计划能够落实到人，全程抓好电石厂安全管理工作。

>二、加强现场管控力度

将继续坚定不移地执行副主管及以上人员值班制度，每周进行一次系统的安全大检查。进一步明确各单位有哪些安全职责、需要做哪些安全管理工作、该记哪些管理记录。进一步落实厂部、车间各级管理人员的分级把关作用，确保安全管理基础工作落实到位。

>三、做好安全培训工作

按照公司要求编制20XX年安全教育培训计划，按计划开展岗位安全职责、风险意识和知识培训。结合现场实际情况，强化各级安监人员安全健康环境管理的有关理论知识，进一步提高管理人员的理论水平和自身素质，为更好地服务于生产奠定基础。

>四、认真开展安全检查

20XX年要在贯彻落实华塑公司各项管理规定的基础上，认真组织开展对现场的作业环境、劳保用品的穿戴、“三违”等安全隐患进行检查。通过检查，及时发现并消除各类作业风险和存在的问题，正确引导、规范人员行为、养成良好的工作习惯，落实安全责任。同时对检查结果即时通报，鼓励先进、鞭策落后，进一步促进和规范安全管理标准化建设工作。

>五、加强安全设施建设，防范安全风险

加强现场安全防护工作，现场要切实落实各项人身安全防护措施，确保安全围栏、孔洞盖板、安全通道的设置符合规定。高处作业现场和作业人员上下通道必须设置便于悬挂安全带的防坠落装置或安全带挂点。进一步强化在安全设施制作与设置、作业区域二次规划、电源盘柜及线路设计、机具放置与物料摆放等方面的管理力度。

同时，加大对安全设施的保护和维护，使施工场做到“有边必有栏、有轴必有罩、有孔必有盖”，为广大员工创造出良好的工作环境，保证员工的人身安全。

>七、统筹安全工作，认真开展“安全生产月”活动

为完善预报、预警、预防和应急救援预案，增强各单位、部门间协同配合能力，提高应对自然灾害、突发事故的应急响应和处置能力以及职工自我保护意识，本着面向一线、面向职工，贴近实际、贴近生活的工作思路，进一步宣传贯彻党和国家安全生产的方针、政策，普及安全生产法律法规和安全知识，认真开展好20XX年“安全生产月”活动，督促各项目积极开展应急演练。提高公司对自然灾害和突发事故的综合预防能力。

>八、做好劳保用品的管理工作。从质量、数量及到货时间上要明确责任。

**央企个人述职报告范文 第五篇**

20xx年是我个人的职业生涯里非常重要的一年，在这一年里，承蒙公司领导信任，让我有幸于10月底受聘到公司策划部任职。弹指间，来到公司已满三个月。在公司，我受到了各部门同事的热情帮助与照顾，逐渐了解和适应了公司的环境与项目特点。现就这段时间以来的履职情况报告如下：

>一、入职以来主要工作内容

1、蚌埠市龙子湖区特步置业天湖国际项目

入职伊始，积极配合高总等领导工作，首先接触和了解了公司天湖国际项目。负责项目招商定位和运营推广提案。对蚌埠市的商业重新做了了解，并随公司领导等与甲方进行了初步对接回报。主要工作成果如下

经一周余的工作准备后，于20xx年10月30日随高总、刘总等就相关工作与甲方进行了汇报。

2、合肥宝湾国际项目

宝湾项目是入职后接手的第二个项目，因接触时间较短，对项目的了解都建立在公司诸位同仁们对项目的前期工作基础之上。主要工作是进行项目解读和定

位可行性分析。主要工作成果如下：

在此之后，项目后续工作暂未涉及。

3、滁州市徽商集团公园壹号项目

根据策划部领导董总的安排，20xx年10月25日第一次接触该项目，开始着手项目大客户推介书的拟定。因时间仓促，未能做更多更深入的项目工作。在公司设计师的帮助下，主要提交工作内容、成果如下：

短暂接触后，该项目相关工作已向公司领导汇报、交接。后未接手该项目其他工作。

4、郎溪县徽商彩虹城项目

徽商彩虹城项目是入职公司以来接触的第四个项目，自11月5日初步接触后，累计跟进工作至12月初。参与后主要对项目营销启动做了相应准备，借助策划部、市场部同仁对项目的前期了解。陆续提交主要工作成果如下：

因公司在郎溪地区并无长期合作之供方，11月11日—13日我与李田出差郎溪，了解当地媒体资源情况，并建立了媒体渠道框架。后因工作分工不在接手郎溪项目工作。

5、蚌埠市禹会区皖北国际汽车城项目

11月初，在公司领导董总、高总的帮助下，开始全面接汽车城项目招商运营线的日常工作，负责招商线月报、月计划以及月度策划工作。在基础工作上，招商线策划主要工作内容概括汇总如下：

注：日常工作，纷繁琐碎，上表中不做一一列举。

招商线基础工作之外，12月开始接手了解项目销售线工作。对项目房源货量重新盘点，积极配合营销部进场开展项目营销工作。因营销属于短期突击，整体预算有限，策划线工作在常规推广渠道层面的内容并不多。自接手工作以来，主要工作内容如下：

在整体预算有限的情况下，只能线下为王，加强渠道开发，寻找以增值利益规模化扩张销售力量的可能性。在目前的销售情况下，营销工作主要应更加侧重以下方面：

1、客户分析：必须对阶段来访接待情况做足够的分析，明确客户抗性的真正原因所在；

2、案场培训：销售员需要持续培训。每日例会做个案分析，帮助销售员解决个别客户的抗性问题；

3、客户跟踪：完善答客问进行销售员考核，提升应对和杀客能力。对老客户、已来访客户，特别是推荐过新客户来的老客户们进行专项回访，每日CALL客；

4、缘故开发：缘故客户开发与全员拓客方案已另附方案。需要的是建议本地籍员工像卖保险、卖信用卡一样发展自己的亲朋好友、亲朋好友的亲朋好友……以此类推。

>二、主要问题与工作建议

房地产业可以被艺术化但绝对不会成为艺术品。商品化时代，房地产必须现金为王，热打快销应是所有营销、策划工作的第一目标。在工作执行过程中，个人认为出现的主要问题如下：

策划部协调性及合力未能放至最大。

策划部虽不是必须要有书面化的严格分工，但不同职务、不同功能之间的配合只有权责明确才能合力最大。对提升策划部工作协调性而言，个人认为策划经理只对总监或公司负责，策划执行（或助理）、设计师只对策划经理负责。设计师与策划经理的项目范围应追求尽量一致。

**央企个人述职报告范文 第六篇**

时间一晃而过，弹指之间，20XX年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我在工作中得到了锻炼，取得了一定成绩，但也仍旧存在诸多不足。

一年就这样不知不觉间悄无声息地消逝了。这一年里，我敲打着键盘绘出了工作的抛物线;坚守着那一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票……虽然并没有赫赫显目的业绩和惊天动地的成就，但我尽心尽力，忠于职守，尽守本职工作，微笑面对每一个客户。一年来我就用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出了生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

首先在业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自已的努力，具备了较强的工作能力，能够较为从容的处理一些突发情况。在业务技能、协调办事、文字语言表达等方面，都在学习下有了较大的提高。在平时的工作中，按照业务操作规程与要求，同时把最方便最可行的方法运用在平时的业务操作上，以客户需要为主。我觉得在工作中我们都是彼此的老师，大家往往从别人的身上可以看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相互并肩扶携着。在遇到需要解决的问题时，同事们都会给我提好多建议，或跟我说该怎么解决会比较好之类的，这对我在提高独立处理问题能力方面的帮助很大。他们告诉我情况一切由我自己来解决，几次下来我已经完全不会像第一次碰到问题时那样的手无足措，都不知道应该怎么办才好不。也许有的问题会让我们方寸大乱，或让我们愤愤不平，这时候最容易让自己陷入无穷无尽的情绪化当中。我觉得在这时候，反正也这样了，不如让自己坦然一些，好好问自己几个为什么，然后再想想怎么去解决，这意思不是破罐子破摔，而是在最短的时间以平常心去看待一下这个问题，激动有用吗?骂自己有用吗?或是去推脱?实际一点，换位或让自己以第三人称出现。好好想想这个事儿，也许我们会逃避，但不管有多么华丽的外衣，逃避都是意志上的退缩，饮鸩止渴。出现问题有时候并不是一件坏事，因为从问题中我们会看到学到更多的东西或发现一个新的机会，就像失败的总结永远比成功的报告更深刻一样。就我个人而言，在工作的过程中我真的受益匪浅：从做事到做人，从看问题到解决问题上都给了我新的机会和经验。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自已的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务。一年下来学到了很多，也感悟了很多。最大的感触就是，做好服务品质比学好业务知识还要不容易。以前在实习的时候，导师曾说过：要自信要忍让!做到自信可能比较容易点，在很多时候我们容易情绪化，我们都知道其实这样很不好，影响了自己原本清晰的思路不说，更在所有人的面前放大了你的弱点，但是做又是一难事。虽然说我们不提倡虚伪做人，但是也得维护自己的形像。而且很多机会往往就在身边不经意的地方，我想谁也不想输。最简单的总结：尽量给别人一个好印像，其实就是给自己多开了一条路。所以，在不触犯自身原则的情况下照顾好自己的情绪，这一点我个人认为真的很重要。虽然现在不像以前那般的不安与担心了，但是新的压力新的问题激励着我需要不断的努力和进取。新业务不断增多，业务方面需要不断的了解和学习;技能要求不断的提高需要继续的练习和提升;服务品质的提升，需要继续的努力和完善。

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足：之处：个别工作还不是做得很完善;业务技能还不过硬;业务知识方面不够全面，需要继续学习更多的业务知识，扩大自已的知识面。这些都有待于在今后的工作中加以改进并继续努力。

抚往思今，我学到了很多，也感悟了很多。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。这一年来，我最大的收获莫过于在敬业精神、业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在以后的工作中不断地前进与完善。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改善自己的不足之处;我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，争取在各方面取得更大的进步。

20XX年，这是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**央企个人述职报告范文 第七篇**

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的x月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

x月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

x月，x月，x月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

x月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1，提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高

2，平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象

3，积极主动的完成公司的各项任务

4，在业务是哪个力争第一

5，加强团队协作能力，共同进步

6，优秀的执行

7，不断更新的销售技巧

**央企个人述职报告范文 第八篇**

光阴似箭，时光如梭，20XX年即将与我们告别，20XX年正款款走来！回首在新庄煤业度过的这一年，感慨万千！面对过去所作出的业绩，以及明年的工作安排，作一个认真的总结和计划，无论对于自己还是对于单位，都是必要的，有意义的。

>一、角色的转变

如果要开头的话，我认为从大雁沟煤业来到新庄煤业，首先是角色的转变。20XX年1月10日，我正式作为新庄煤业的一名中层管理者，并进入技通科长的岗位，开始了新的工作。来到新的岗位后，我首先要做的是改变自己原来的观念和习惯，快速了解和尽快适应新的模式。通过自己的努力，自信的我逐渐进入了新的角色，熟悉并融入了新的岗位环境。

>二、一年来的工作情况

（一）通风方面：

1、刚踏入新庄煤业这块热土，首先面临的就是通风系统的改造问题。为此，我为了熟悉井下的通风系统，经常深入井下实地了解，并制定了详细的通风改造计划。经过短短的时间，就使我矿的通风系统走向了规范化、合理化。

2、建立健全了技通科安全生产责任制，完善了“一通三防”各项管理制度，制定了《一通三防管理制度汇编》、《一通三防考核管理办法》、《通风科管理制度》、《通风科各工种岗位责任制》，并修订了《事故救援应急预案》。

3、加强贯通后的通风系统管理工作，针对15102切眼和15103切眼的贯通，提前制定了贯通措施，并下发到相应队组；并严格按贯通措施对贯通地点的通风系统进行了调整，设置了通风设施。同时及时对相应局扇进行了迁移，做到了通风设施设置合理、可靠，各用风地点风量满足矿井安全生产需要。

4、加强局部通风管理，出台了风筒每日切换记录簿，并严格检查落实；并督促综掘队改造了风筒吊挂方式，由原来的铁丝吊挂改为细钢丝绳加螺栓吊挂，使风筒的吊挂更平、更直。

5、在瓦斯治理方面，及时制定了瓦斯管理制度及瓦斯管理措施，严格现场瓦斯检查员的管理工作。当15102回风上隅角出现瓦斯超限情况时，及时深入井下现场，制定了确实可行的瓦斯治理措施，确保了我矿的安全生产。

6、对各类通风仪器、仪表按规定进行计量检验，做到了灵敏、可靠。

7、及时督促完善各掘进面的防尘供水管路及防尘水幕，强化防尘措施，确保矿井的安全。

8、严格执行矿制定的干部入井制度，能够深入井下生产一线，对现场质量标准化及安全工作进行监督、检查。每次入井走一路、查一路、记一路，现场能处理的看着处理，不能马上处理安排限期并跟踪落实整改。一年来每月入井指标均能超额完成，为矿井安全生产尽自己的最大努力。

（二）技术方面

1、根据采掘衔接变化及时下发相应的安全技术措施、施工措施及作业规程。全年共制定各类作业规程9种，重要地段、硐室、联络巷措施20余份。

2、根据巷道掘进情况及时吊挂延伸中腰线，及时邀请相关技术人员测绘所掘巷道，使我矿的所掘巷道未出现技术上的失误。又由于我矿东上山回风巷和15103回风顺槽掘进距离远，对地面情况摸不准，及时协同相关人员进行了地面测量工作。

3、针对上级检查所应配备的各种规程、措施、图纸进行完善，采掘工程平面图按月及时添绘进度，通风系统图每5天上一次图，针对图纸标准化的要求严格律己，不断完善资料图纸。

4、按月根据矿井全年的生产任务及掘进任务，结合当月的实际情况编制当月的生产作业计划，力求科学合理。

5、积极参与每月25日的工程质量验收，并出具工程验收结果。

>三、工作中存在的问题

在总结上述成绩中，也看到了自己的不足，还存在一定的差距，主要体现在以下几方面：

1、矿井通风系统方面：有的通风设施建筑质量不标准；

2、瓦斯管理方面：有的瓦斯检查员技术素质差，责任心不强，出现假检、漏检现象；

3、局部通风管理方面：还有好多问题需要改变，如风筒的

拐死弯问题，风机的安设问题等；

4、瓦斯监测方面：有的传感器设置不合理，调校不及时，显示数据不准确等；

5、综合防尘方面：有的防尘设施形同虚设，使用不正常、不就位等。

6、个人方面：一是对一些事情的处理，缺少创新主动性，面对比较困难的局面，存在畏难情绪，缺乏迎难而上，创造性开展工作的精神。二是在自身修养上缺乏高质量、高标准的要求，对自己要求不够严，有随波逐流思想，工作中习惯于经验管理。三是处理问题、履行职责不够大胆，特别是在一些问题的处理上有瞻前顾后、畏首畏尾的现象。

>四、公司在发展中存在的问题及改进建议

（一）存在的问题

1、部分管理人员和员工的安全意识不强，对安全生产“说起来重要，干起来次要，忙起来不要”，“喊在嘴上，却落实不到行动上”的现象仍然不同程度地存在。特别是部分班队管理人员，重生产、轻安全的思想较为严重。

2、部分干部职工对煤矿当前发展形势认识不够。严重缺乏集体主义观念和主人翁责任感，在工作上图舒服，在技能上安于现状，影响了职工素质的提高。

3、一部分职工没有经过规范、严格的专业教育，对学习、掌握煤矿操作技能和安全知识没有足够的认识，完全凭经验干活。

4、技术人员缺乏，不能形成技术人才储备。

5、培训力度不够，为职工安排的培训时间有限，造成培训质量不高。

6、缺乏现代科学知识，职工在新技术、新设备面前表现出明显的不适应。

（二）改进建议

1、实现安全生产，是煤矿企业最基本的要求，是企业最大的效益，是职工最大的幸福，也是企业的政治生命。各级管理人员和职工必须提高对安全工作认识的重要性，把“以人为本，安全第一”的理念贯穿于安全生产的始终，真正从思想上、意识上把安全工作摆在各项工作的首位。

2、提高职工素质，首先要从转变干部的教育观念做起。干部必须切实转变教育观念，把提高职工素质作为企业发展的一项基本策略来贯彻执行，职工教育才会有一个长抓不懈的驱动力。

3、要努力造就“四支队伍”。即拥有一支善于积累社会优势资源，富有改革创新精神的领导队伍；形成一支精通生产与管理，具有超前工作意识的区队长队伍；造就一支掌握工作的前沿技术，运用先进的技术发展生产力的科技人才队伍；锻炼一支敢打硬仗、善打硬仗，具有解决复杂难题的煤矿技术工人队伍。

4、进行强化培训是企业从根本上提高职工素质的重中之重，必须硬性推进。企业应针对不同的对象，实现不同内容的培训。对职工以岗位技能提高为重点，对职工开展综合素质教育，促进

职工的知识更新、能力提升和素质提高。

5、应对所有岗位均实行“上岗靠竞争，竞争靠技能”和“能者上，庸者下”的竞争观念贯彻。促使职工变压力为动力，充分发挥个人的主观能动性，努力学习技术、钻研业务，为自己保岗，竞岗和获得更高的福利待遇而不断提高素质。

6、经常性开展岗位练兵、技术练兵活动。针对新技能、新工艺的广泛应用和实际工作中急需要解决的问题，积极为职工搭建发挥聪明才智和增强业务技能的舞台，从而提高职工适应能力、竞争能力和发展能力。

>五、20xx年的工作计划

1、建立完整的矿井通风系统，使各用风地点的风量满足需要；及时构造通风设施，各用风地点风量分配合理，风速符合要求。

2、严格管理，带好队伍，将通风科打造成我矿乃至全集团公司的优秀科室。

3、严格按质量标准化对局部通风机及监测、监控设施进行规范管理。

4、树立强烈的责任心，强烈的责任心和不怕吃苦的干劲一直都是我在工作中自始至终执着的一个信念。只有本着强烈的责任心才能真正的为煤炭企业服务，才能真正的保证煤矿的安全生产。

5、努力学习，提高自身素质，随着煤矿的发展和更新的快节奏，管理新思维的层出不穷，以及煤炭企业竞争的愈来愈激烈，

都要求自己去不断地学习和探索，提高自己各方面的综合能力，需要掌握的东西还很多很多！

最后，感谢王总经理和矿委一班人在工作中给予我的支持和勉励，没有他们的帮助，一切的成绩都无从谈起。

**央企个人述职报告范文 第九篇**

承蒙组织和领导的信任，把我放在林管站副站长的岗位上，到任仅一年多，所做工作微不足道，按上级有关述职要求，按班子分工，我负责林政和后勤这一块，做一下简要的小结，向领导汇报：

一、学习是首要任务

由于初到领导岗位，一切都是生疏的，必须从头学起。首先是学习有关林政管理的政策、法规等文件，吃透精神，增长业务知识，其次，在工作实际中，边干边学，提高分析和处理具体事物的能力，第三，向班子中的同志和其他老同志虚心学习，因为他们经验丰富，这是一种快捷的学习方法能够使我的工作尽快到位。

二、强化林政管理

管理是一项艰苦细致的工作，必须敢于负责，认真对待。到任后，恢复了林政执法巡逻工作，重点抓木材流向和周边村民拉烧柴的监督，不怕围攻和漫骂，坚持原则，不询私情，取得了初步成效。

三、做好后勤服务工作

到任后对站容站貌做了一番整理，做到整洁有序，办公室和宿舍窗明几净。食堂内全部清洗一遍，碗筷定期消毒，在资金十分困难的情况下，备足越冬蔬菜，努力办好伙食，让职工吃好，保障政策工作。

今后的工作目标

积极配合班子工作，搞好团结，共同努力，开创林管站的工作新局面，抓好林政管理，把握木材流向，程度地遏制打拉烧柴的违政现象，努力创造条件，尽可能地改善职工的工作和生活环境，使其安心工作，发挥积极作用。

以上总结不一定准确，请领导批评指正。

述职人：

20\_年12月31日

**央企个人述职报告范文 第十篇**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾行将过往的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥本身的上风不断总结和改进、更好的进步本身素质。

固然天天都在重复着单调的工作，但在公司形象遭到破坏的时候我学会了如何往维护，在被客户误解的时候，我学会了如何往沟通与交换，在店内销售不好时我学会了往查找缘由并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意想到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。希看今后通过公司领导的指导和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作以下汇报：

>一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买甚么模样还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯洁打发时间，有的是心情不好，到满目琳琅的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，碰到她喜欢的和开心的货品时，下手也是绝不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮摆设和货品。接待她们最忌讳的就是立即接待，80%的时候你得到的回答是：我随意看看。明显这样的接待服务是有题目的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻觅顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间往欣赏我们的货品和摆设，时机到的时候才进进到接待先容工作中往。

>二、工作方面：

1、根据公司领导要求，做好店内的摆设及新款的展现，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的搜集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、公道的订货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

>三、销售技能方面：

店员除将服装展现给顾客，并加以说明以外，还要向顾客推荐服装，以引发顾客的购买的爱好。推荐服装可应用以下方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、合适于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐合适的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特点。每类服装有不同的特点，如功能、设计、品质等方面的特点，向顾客推荐服装时，要侧重夸大服装的不同特点。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要千方百计把话题引到服装上，同时留意观察顾客对服装的反映，以便适时地促进销售。

6、正确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，正确地说出各类服装的优点。

其次要留意重点销售的技能，重点销售就是指要有针对性，对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由比较过渡到信念，终究销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有以下原则：

1、从4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买顾问，有益于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内轻易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一概，只说：这件衣服好，这件衣服你最合适等过于简单和笼统的倾销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要先容不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员掌控流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

>四、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，四周没有更多的商圈，除今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达弄一些广场活动而带动的客流。

也就是由于我们店由于地理及客流的因素占关健的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而假如作为店展的管理者一定要知道自己店展的最畅销款是甚么和最抢眼的促销位在那里，合时合地的摆设才能更好的进步销售。我们可以根据客流的高低不同阶段，而在不同的时段采取的摆设思想也应当不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那末就要用最畅销的款摆设在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已到达四面开花的景象。另外，现阶段最流行的摆设思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配进程中，一定要留意整体的布局，和最小摆设单元格的摆设，再到整场组合的布局。

**央企个人述职报告范文 第十一篇**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我在工作中得到了锻炼，取得了一定成绩，但也仍旧存在诸多不足。

一年就这样不知不觉间悄无声息地消逝了。这一年里，我敲打着键盘绘出了工作的抛物线；坚守着那一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票……虽然并没有赫赫显目的业绩和惊天动地的成就，但我尽心尽力，忠于职守，尽守本职工作，微笑面对每一个客户。一年来我就用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出了生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

首先在业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自已的努力，具备了较强的工作能力，能够较为从容的处理一些突发情况。在业务技能、协调办事、文字语言表达等方面，都在学习下有了较大的提高。在平时的工作中，按照业务操作规程与要求，同时把最方便最可行的方法运用在平时的业务操作上，以客户需要为主。我觉得在工作中我们都是彼此的老师，大家往往从别人的身上可以看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相互并肩扶携着。在遇到需要解决的问题时，同事们都会给我提好多建议，或跟我说该怎么解决会比较好之类的，这对我在提高独立处理问题能力方面的帮助很大。他们告诉我情况一切由我自己来解决，几次下来我已经完全不会像第一次碰到问题时那样的手无足措，都不知道应该怎么办才好不。也许有的问题会让我们方寸大乱，或让我们愤愤不平，这时候最容易让自己陷入无穷无尽的情绪化当中。我觉得在这时候，反正也这样了，不如让自己坦然一些，好好问自己几个为什么，然后再想想怎么去解决，这意思不是破罐子破摔，而是在最短的时间以平常心去看待一下这个问题，激动有用吗？骂自己有用吗？或是去推脱？实际一点，换位或让自己以第三人称出现。好好想想这个事儿，也许我们会逃避，但不管有多么华丽的外衣，逃避都是意志上的退缩，饮鸩止渴。出现问题有时候并不是一件坏事，因为从问题中我们会看到学到更多的东西或发现一个新的机会，就像失败的总结永远比成功的报告更深刻一样。就我个人而言，在工作的过程中我真的受益非浅：从做事到做人，从看问题到解决问题上都给了我新的机会和经验。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自已的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务。一年下来学到了很多，也感悟了很多。最大的感触就是，做好服务品质比学好业务知识还要不容易。以前在实习的时候，导师曾说过：要自信要忍让！做到自信可能比较容易点，在很多时候我们容易情绪化，我们都知道其实这样很不好，影响了自己原本清晰的思路不说，更在所有人的面前放大了你的弱点，但是做又是一难事。虽然说我们不提倡虚伪做人，但是也得维护自己的形像。而且很多机会往往就在身边不经意的地方，我想谁也不想输。最简单的总结：尽量给别人一个好印像，其实就是给自己多开了一条路。所以，在不触犯自身原则的情况下照顾好自己的情绪，这一点我个人认为真的很重要。虽然现在不像以前那般的不安与担心了，但是新的压力新的问题激励着我需要不断的努力和进取。新业务不断增多，业务方面需要不断的了解和学习；技能要求不断的提高需要继续的练习和提升；服务品质的提升，需要继续的努力和完善。

一年的\'工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足：之处：个别工作还不是做得很完善；业务技能还不过硬；业务知识方面不够全面，需要继续学习更多的业务知识，扩大自已的知识面。这些都有待于在今后的工作中加以改进并继续努力。

抚往思今，我学到了很多，也感悟了很多。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。这一年来，我最大的收获莫过于在敬业精神、业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在以后的工作中不断地前进与完善。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改善自己的不足之处；我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，争取在各方面取得更大的进步。

20xx年，这是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**央企个人述职报告范文 第十二篇**

本人自去年11月进入xxx公司以来，经过近半年时间的了解，已全面地了解xxx公司的具体生产状况及运作，本着在其位谋其政的态度，从如下几个方面进入工作并实际地处理一些相关事项。

个人心态的快速转变与定位：来到xxx一厂，因为厂情的不同，大部分的工作方法都必须做出改变，有效管理量化考核方法在xxx推行要有一段时间过渡。如何引导，是一个技巧问题，弄不好会适得其反，所以非常感谢公司领导对我的信任，并给予机会让我担负(银碳、绿油、车啤)工序主管这一重担，相信这一次是自己职业生涯的又一次规划和考验，所以我会用最良好的心态和更务实的态度来面对现在的工作，只要我努力，一定会在xxx公司做出成绩。

>xxx公司的认知：主要体现在：

①.人员状态良好，但冲劲不足，对公司缺乏归属感。

②.基层管理员渴望认知新鲜事物，但浮于表面。

③.职责不清，不勇于承担责任，本职工作未做好。

④.机械设备良好，主力做单双面板不成问题。

⑤.生产技术和方法没有与产品难度的增大相配套，人员的流失就会失去技术力量。

⑥.环境管理、设计不到位，当生产难度高的板子时，环境因素影响凸显。

生产设备具有一定的规模，这是我们工厂在深圳生产PCB的优势，但我们要充分利用现有的设备资源、新旧两个厂之间资源共享，才能快速有效地化解每个生产车间的“瓶颈”，相互取长补短，使xxx公司成为PCB行业的佼佼者。

>管理方法的认知和理解：

①.首要为安全生产，要加强巡拉及有力督促各当班领班、组长搞好安全防护措施确保安全生产;

②.看紧出数与货期，按公司月目标计划推动各工序的生产出数和交货期，以达到每天出数的达成率准时交货率;

③.将各异常情况进行科学的、严谨地调查与采集，并用E-mall的形式传呈给各经理和相关主管;

④.注重个人形象，以自身为榜样，严格地要求各工序管理人员和员工保持精神状态良好，且员工纪律长期严抓不懈;

>入职半年来的工作成绩：

1.以积极进取的工作热情很快融入了xxx生产部这一团队,并已适应了相应的企业文化，在生产的岗位上真正体现出统筹与推动的作用，形成并完善了在生产部这一团队内的上传下达、平行沟通和监控生产状态的一套管理机制;

2.通过学习，已由原来不熟悉银孔板生产制程转变为熟悉银的生产制程，并能推动银碳、绿油、车啤的生产出数和品质改善;

3.与其它部门，如工程、QA和PMC人员已建立良好的沟通，生产中的发生的一般事项都能有效地协调与尝试解决;

4.通过不断巡拉，有效纠正部分员工操作的不规范及改变部分人纪律观念的状况，使生产进入正常的生产状态。

5.经常督促各生产组长、领班加强车间的“5S”活动，有效保障了生产环境良好，维持了厂房所应有的新形象;

6.在工作中善于发现问题和疑点，并即时将问题和疑点反映给经理和各领班，并有力推动改善;

7.刚入职时发现生产线上员工操作不规范，在我强烈的反映和制订了详细规范下，现生产工序员工都已能按操作规范作业。

8、主导成立擦花小组，每两周进行检讨、以使擦花的报废得到很大程度的改善。

工作中的不足之处和需要加强改善的事项：

1.巡拉不力!3月23日银碳打磨机水管异常，末能及时通知维修处理及末能调配好员工工作，有着相当的不可推卸的责任;

2.协调能力和推动能力有待提高,对部分工序达成率和生产目标均没有达标有一定责任。

>以后工作的初步计划：

1.应生产形势要求，下月对生产部所有组长进行一次培训，目前培训教材我已初步完成，下一步送呈相关经理审核,我会尽最大的热忱和精力来挑战我的工作;

2.工作中努力学习PCB生产制程技术，

3.继续在工作中将一些建议和想法连同相关数据呈报经理，如可采用，将尽最大力度协助实施与跟进;

4、主导推行成立擦花改善小组，监督各工序的PCB板操作规范的方法，提升员工品质意识。

5.配合生产部的品质改善计划，力争在本年度将双面板报废降到2%以下，全力跟进绿油因渗油、移位、擦花，银碳因阻值偏大及板污等项目的品质改善。

全力配合生产经理在生产效率及品质改善方面达到公司所制定的各项指标。让xxx电路板厂在安静与详和中迎来新的一页，并祝愿xxx电路板厂在末来日子里生产中取得更辉煌的成绩。

**央企个人述职报告范文 第十三篇**

>一、全年厨房营业数据情况说明

在20xx年前11个月中三店厨房营业额达5975292元，同比xx年增加1627296元，增幅。

其中义龙店营业额2295206元，同比增加329898元，增长率为16。79%。

南沙店营业额1497802元，同比增加378902元，增长率。

南昌店由于09年厨房改造的影响较大。20xx年营业额2182284元，同比增加918496元，增长率达。

毛利率方面：义龙店年均，同比增长

南沙店年均突破60点达，同比增长

南昌店有所下滑才达到,同比增长。需要在下一年里及时作出调整。

在这一年中我们的成绩总的来说还是优秀的，优秀的背后是大家共同努力付出和公司正确决策共同取得的成果。

>二、我们所做的努力

科学决策，齐心协力是我们今年取得成绩的重要原因。根据公司的要求，年初我以及三店厨师长即制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。有目的有计划工作思路才会清晰，工作处理起来也就有条不紊。

1、出品方面：坚持公司理念，做市民厨房。依然重视选用本土食材制作海南风味传统菜肴，所用果蔬、肉类多为农村绿色食材，还专门找人配送无公害有机蔬菜以保证产品品质。在保持我们拳头产品如文昌鸡、温泉鹅、猪脚煲、鱼煲等不变的情况下适当推出新菜并根据时令创制季节性产品，如在冬春季出风味小火锅，义龙的龙凤煲。夏季推的杂鱼煲、金银煲、白萝卜煲等。根据市场需要南昌店推出了海南粉、义龙店新出的产品有海白豆角、菠菜煲，南沙店新推的有羊脚白萝卜煲、鲍汁鹅爪、鹅翅等都取得不错效果，得到顾客认同也带来营业额的提升。而且出品质量得到很好控制，产品投诉明显下降。

产品结构调整。原来我们产品种类相当多。很多产品流程复杂，销量少，如以前卖的鱼香肉丝、水煮肉片等。毛利低而且销量不大的产品像烧鸭、烧鹅等。经过对比筛选后产品得以精简，只留下三十多个主打产品，蔬菜也随季节变化搭配。这样就省去很多备货的麻烦、同时由于餐前提前定量备好货也使得出品更加标准化、出品时间方面得到提高。

对出品毛利的把握。在这方面义龙店做得很好。全年每个月营业额与毛利均达到公司规定标准，在原材料的选用、保管、量化方面都做得很到位。南沙店和去年相比增长了个点，涨幅比较大。南昌店也能做到优化控制。各厨师长还经常走访市场了解原料行价，及时与供货商反馈。在10月份遭遇罕水灾菜价上涨的情况下更加注意对原料选用和保管利用，注意增加对批发菜的运用，齐心协力度过难关。虽然今年以来，物价在不断上涨，在这种情况下各店也做出相应对策，一方面加强自身管理。杜绝原料的不正常使用，找方法进行控制。另一方面在不损公司与顾客的条件下经过考察对部分产品进行价格调整，对于我们的举动顾客并没出现不满情况。此外，在今年11月份以来我们还制定出了每日原料申购单与盘点表，让每天进的货和销卖的产品如实反映在表单上，做到每日盘点，明确每天的原料使用情况，这能够起到杜绝浪费、货物积压的作用，让我们的毛利精确到天上来。

我们还建立了出品估清、急推供应制度。为了最大限度降底估清品种及点错单的情况，把时间长的产品及时销卖出去,协调各分部门做好出品供应工作,要求各厨师长做好每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种及需要急推的产品设专薄记录,交楼面负责人分配到各服务人员身上。这样让服务人员也参与其中明确目的，工作效率得到提高，原料浪费减少。

2、重视食品卫生与食品安全，抓好安全防火工作。在年初发生的“地沟油”等一系列食品卫生问题曝光后，我们及时采取措施，把我们用的油、酱料等般上展台陈列在顾客眼前让他们用餐无后顾之忧，取得的效果也不错。在南昌店蒸杂炸油起火以及蒸饭没关煤气事件发生后，我们对此相当重视，把责任人做开除处理引以为戒。并加大消防检查力度，增加厨房灭火栓，并且在会议中不断强调安全问题。对于存在的安全隐患及时排除。

3、厨房设施设备调整。这块在南昌店变动比较大，在二楼新建了冻库，起到的作用很大。由于南昌中厨和早茶产品比较多，原料

多难以储存，冰箱冰柜压力很大。在价上我们现在是四家店很多产品需要集中采购再配送，这对我们原料的储存保管是个很大的考验，在冻库建好后这些问题都得到很好解决。另外还新进了洗碗机，把洗碗间、餐具假和热水器移到外面，原洗碗处改做水台，菜架搬进厨房，改变了一些工作流程，工作效率也得到一定提高。厨房内更换了大的煲仔炉，解决在饭市高峰期铁板类煲仔类菜肴加热问题。对中厨和早茶的蒸炉也作了调整做到节约能源提高效率，物尽其用。还对中厨、早茶部分餐具进行更换，让我们的出品更加完美。

4、团队建设。经常对员工进行培训，组织参加了公司的多次培训课，加强其学习能力。在四月份组织几位厨师长开展菜品、原料及五常管理专题讲座也取得很好的效果。、我们还制定完善了一系列规章制度，奖勤罚懒。实施绩效考核。像我们义龙店全年每月都有奖金领，兄弟们收入增加了，工作热情也大大提高。

还有就是经常带领师傅到外面和同行进行技术交流。组织了四位厨师长在年初参加的海南菜大赛，他们也各展所长，纷纷夺金摘银。提高了我们领导班子的含金量，增加了其自身以及公司的知名度。另外南昌店吴钟栋、林方获参加的快餐事业部的创新菜比赛也取得了优异的成绩。

此外各厨房坚持班前会的召开，让许多工作中遇到的实际问题得到当面解决。公司精神及领导的工作安排得以及时传达。这一做法对我们和谐后厨团队的建设有很大益处，需要长期坚持下去。

一人多岗，培养多面技术能手。在厨房人员不增反减且营业额不断提高的情况下通过组织师傅、小弟的传、帮、带让各人员具备多岗位操作能力，能够随时听从调遣，让工作得以顺利开展。

5、五常法的跟进与巩固。通过一年多来在各厨房实施“五常”这一先进管理方法以来，厨房整体面貌得到很大改善。以前脏、乱、杂的厨房变得整洁规范。这一方法实施以后不仅工作环境得到改变，工作效率得到提高，而且带来更多实际效益。比如出品标准化了，毛利得到提高，物品规范化了浪费得到减少，个人操作规范了员工养成良好习惯能正确使用各种设备，水、电、气等物耗也得以降低。

6、经过半年多紧张的筹备我们东路基第四个孩子“到家”在今年9月份诞生了。它突破一直来我们茶餐厅的经营模式，以一种全新的理念、新的思路立足海口餐饮市场，开业几个月来成绩也很不错，很受消费者青睐。说明了我们的思路是正确的，对当前餐饮市场潮流的把握没有错。但也由于是一种新的尝试，我们毕竟缺乏一定的经验，在经营管理过程中难免出现一些问题，我们将在今后的工作中不断总结、不断积累经验教训，高起点就应有高标准，严格要求我们的工作，力求让我们的到家在来年取得更好的业绩。

>三、我们存在的不足之处

1、对产品的把握不足。

2、对市场不够敏感。

3、下面员工思想意识不强、执行力度不够，需加强引导。

>四、20xx年工作计划

1、工作重心放在新店上，严格规范产品，保证质量。注意寻找好的原材料补充我们的出品。

2、到家厨房5S需要加强，其它三店也必须巩固好，长期坚持。

3、做好节假日的产品促销及产品的更新换代工作。

4、用好盘点表，让南沙、义龙毛利稳中有升的同时努力把南昌的毛利提高一个点。

5、加强对员工的培训，多组织一些专题讲座、课程。让整体素质再提升一步。

6、在产品标准化方面多下工夫。

20xx年是忙碌而充实的一年、回顾这一年来工作的点滴，深知自己的使命感，我还有许多的工作要去做。我们公司经过5年的基础打造已有了扎实的根基现在迎来快速发展的时期，每个人都应做好充分准备，紧跟公司步伐一起前进。在即将到来的20xx年我将竭尽所能和公司共进退。

**央企个人述职报告范文 第十四篇**

在即将过去的20XX年，电石厂在公司的正确领导下，在兄弟单位的帮助及全体员工的共同努力下，电石厂安全、平稳的完成了既定的工作计划。实现了无重伤及以上人身安全、无机械设备事故、无火灾事故、无环境污染事故的安全目标。现将我单位的安全工作总结如下:

第一方面取得的成绩

>一、领导重视，制度先行

20XX年是电石厂的开篇之年，自2月份正式成立电石厂以来，我单位各级管理人员都高度重视安全工作，逢会讲安全、时时说安全、处处做安全，始终把安全工作放在第一位。为此成立了“电石厂安全生产委员会”、“雨季三防”应急小组、应急抢险队等组织机构;制定了《安全生产奖惩制度》《劳保用品管理制度》《消防管理制度》《安全隐患排查制度》《安全检查制度》《重大危险源管理制度》等6项管理制度，做到了有法可依，有法必依。

>二、注重安全教育，完善安全制度宣贯

1、由于电石厂90%的员工都没有在电石行业工作的经历，所以总体员工的业务水平、工作经验都十分欠缺。电石厂高度重视新员工的培训工作。专门从浙江巨化集团电石厂聘请有丰富经验的专家，到电石厂来做业务指导，以师傅带徒弟的模式手把手教学。

2、高度重视“三级安全教育”。

凡是新进员工都必须经过电石厂和车间两级的安全教育经考试合后，方可正式上岗。无论是厂部开展的安全教育还是车间开展的安

全教育，都安排专业的老师从劳动纪律;岗位安全知识;安全制度、程序等几个方面进行授课。

3、注重平时的培训工作。

电石厂严格按照年度培训计划每月都对安全程序进行考核;开展了2次专门的消防培训工作;开展了多次特种作业人员的培训工作。积极开展安全月、119消防日等宣传活动，共悬挂横幅6副、组织知识竞赛2场、千人安全大签名活动一次。

>三、职业健康工作有序开展

为认真贯彻落实《职业病防治法》和国家安监总局23、27号令等法律法规，切实保障公司从业人员健康权益，在公司的统一部署下组织全体员工进行了安全体检。

>四、认真开展安全检查大力整治安全隐患

1、为规范安全检查流程，特制定了安全检查制度，形成了以“厂部每周一查、车间每日一查、班组每班一查”为核心的安全检查制度。每周由厂领导带队对全厂的安全隐患进行逐一细致的排查，对在检查中暴露出的问题进行汇总、归纳，凡是电石厂自身有条件进行整改的就坚决自己整改，并将相关责任落实到个人。对于电石厂自身无法解决的安全问题也能与有关部门及时沟通请兄弟单位帮助协调解决。并在每周一下午的平衡例会上向公司领导汇报。

2、每逢重大节日都会组织相关单位进行专项的安全检查工作;尤其在党的十八大召开之际，我单位组织下属车间、科室、承包商共同对辖区所有的装置进行了一次大检查。

3、严格开车流程，做好了各装置的启动前安全检查工作。根据公司要求，按照杜邦安全理念，结合电石厂实际，我单位在6月份就对各生产装置的启动前安全检查工作召开专项会议，做了统一的部署。成立了以厂长为组长的PSSR领导小组，下辖电石PSSR小组和原料PSSR小组。由生产技术科统一协调。统一部署。经过几个月大量细致扎实的工作。我单位实现了8#、7#、6#电石炉;煤气净化洗涤系统;碳材干燥窑系统;石灰窑系统等装置的安全开车。

>五、应急管理工作稳步推进

按照公司的要求，结合电石厂工作实际制定了《电石厂应急预案》，完善了预报、预警、预防等应急管理工作，增强各单位、部门间协同配合能力，提高应对自然灾害、突发事故的应急响应和处置能力以及职工自我保护意识，先后开展了“石灰窑煤气加压站CO泄漏应急演练”;“循环水水泵故障应急演练”和“煤气柜CO泄漏应急演练”进一步强化应急管理机构及职能定位，做到应急管理的监督、指挥体系专业化、预案管理动态化、联动体系规范化。

>六、扎实开展特种设备、特种作业工作

1、特种设备工作:我单位共有压力管道、压力容器、起重机械、电梯4种特种设备。自成立电石厂以来，我单位就安排专人负责对特种设备进行管理。建立了电石厂特种设备管理台账。从5月份开始就联系施工单位陆续的对所有的特种设备进行了测试。积极配合HSE部对特种设备的报验工作的相关事宜进行跟进、督促、落实。

2、特种作业工作:我单位有起重工、电焊、高/低压电工、煤气

作业人员、压力容器作业人员等特殊工种。首先对从事这些工种的员工进行专项的业务能力培训。公开办四期培训班，在HSE部的帮助下组织从事特种作业的员工到滁州参加了开核、取证工作。其次，在11月份对部分的特种作业人员的业务水平进行了摸底、考核。第二方面存在的问题

一、安全基础不扎实。由于部分设计不合理;施工、安装过程不规范、大部分员工缺乏工作经验等原因导致了电石厂的安全基础不牢固。

二、业务水平有待提高。由于我单位大部分员工，都是大学刚毕业无工作经验。尤其是无电石行业工作的经验。所有我单位员工的业务水平和全安全意识还有待于进一步提高。

三、安全隐患的治理不到位。有的安全隐患早就向有关单位下达了整改要求，但直至今日仍然有安隐患未整改

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！