# 终个人述职报告(13篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-06-09

*终个人述职报告一在这一年的工作中我遵章守纪、团结同事、求真务实，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，老老实实做人，勤勤恳恳做事。下面我就这一年来的工作情况向大家作简要陈述：一、新的岗位，新的挑战我入职后的第一个项目是深圳分公司田...*

**终个人述职报告一**

在这一年的工作中我遵章守纪、团结同事、求真务实，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，老老实实做人，勤勤恳恳做事。下面我就这一年来的工作情况向大家作简要陈述：

一、新的岗位，新的挑战

我入职后的第一个项目是深圳分公司田厦国际中心项目，来到田厦国际中心项目的第一天，给我的感受就是项目的规范化的管理，不光体现在工作中，同时在企业形象、个人形象中同样能够得到体现，从开始的不适应，到现在的自觉性，不知不觉中发现个人素质也有了很大的提高，真正体会到企业经济的成长其实也就是企业文化的成长，企业员工个人的成长。

二、规范自己的言行，做合格的中建人

在项目部工作，与上下左右及社会各界联系非常广泛，我始终牢记自己是中建二局的一员，言行举止都注重约束自己。对各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从。但是服从并不代表盲从，对于有利于项目的开展的合理的意见也要及时的反馈给领导，做事大胆，不避讳上下层的关系，真正做到对工程负责，对公司负责，要把自己真正的当成企业的主人。

三、加强学习，提高现场工程管理水平

在对分包单位的管理上，以合同、规范为依据，按照《工程管理手册》向分包单位灌输我公司的管理方法和理念，立好规矩，制定好标准，树质量、安全文明标兵从而带动后进的单位，同时增强服务意识，进行充分的沟通、协调是做好对施工单位管理的基础。

在工程协调上坚持以合同为依据，站在公司利益的立场上处理事情，坚持原则，但又要有一定的灵活性，协调的目的是保证工程进度更快，质量更好更有保证，造价最低，整体效果。

在实际工作中，做到有计划有跟踪有落实，紧盯合同目标制定关键控制节点，在总体进度计划的基础上把计划分解到每季、月、周，制定相应的考核制度;质量控制做到事前、事中、事后控制，关键是过程控制;投资控制上严格审查各种签证和变更资料，确认其合理性、必要性，避免增量多报和减量漏报;在合同管理上，充分熟悉合同条款，落实合同条款的执行情况，严格按照合同执行;在信息管理上做到规范、系统、统一、有条理。

四、尽心履职，全心全意当好称职的企业员工

作为项目部的一名土建工长，我的理解，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，从不讨价还价，保质保量完成;对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。在同办公室其他几位同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。一年半来，我的工作得到了公司的认可，这是我团结奋斗、共同努力的结果。

顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，公关办公能力还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉的刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的工程施工管理人员。

总的来说，一年来，我较好地履行了自己的工作职责，积极的完成了全年的工作任务。新的一年里我为自己制定了新的目标，更要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，要着眼于全局，着眼于今后的发展，我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取取得更好的工作成绩。

**终个人述职报告二**

尊敬的领导：

本学年，我担任六年级\_班语文教学工作，并兼任六年级一班的班主任。下面我从自己本学年的业务学习、教育教学和班级管理三个方面进行述职报告。

一、积极学习，提升业务水平

学年初，我积极参加语文远程研修培训，提高自身语文教学水平。利用网络，加强学习。我经常到专家、名师、名班主任和身边的榜样老师学习。学习博客、网站上关于语文教学和班级管理的相关知识与经验。这些新的教育教学理念和教学实践指导，有利于我个人教学和班级管理水平的提高。

二、语文教学方面有创新

积极引导学生多读书，读好书。我采用师生共读的方式，激发孩子们的读书兴趣，鼓励孩子们广泛阅读，营造浓厚的班级书香氛围。阅读对新生也起到了积极的影响作用。书中主人公的善良、奋进、积极乐观，以及书中有趣的故事等吸引了孩子们，更多孩子喜欢上了阅读。

鼓励孩子们习作，力求写出高质量的习作，我开设了班级博客，鼓励孩子们向班级精彩作品栏目、校刊、广播站、其它学生刊物投稿，大大激发了孩子们的习作兴趣。孩子们在投稿的过程中还涌现了许多乐于帮助同学打电子稿作文的同学。以前这些爱玩电脑的男孩子们，练就了打字快的本领，没想到这一帮助同学打作文，更突显了他们的优势，自己写作文也积极了。

三、班级管理有成效

我采用责任分工与小组合作相结合的形式，使班级责任细致分工自主管理模式趋于合理化。学年末，我班卫生区连续三周得到了满分的好成绩。当然再细致的分工也没有孩子们的自觉更重要，之所以卫生区取得满分的好成绩，更得益于部分孩子很强的班级集体荣誉感。更令我欣慰的是，这微不足道的成绩是学生自我教育，班级主人翁意识提高的真实体现。

努力创建团结和谐、努力奋进的班集体。通过建设学习合作小组、小老师与后进生结对等方式，转化“后进生”，优化“优等生”，使每个层次的学生均得到一定程度的提高。记录孩子成长历程。我适时地将学生幸福快乐的精彩时刻抓拍下来，使孩子们对班级有一种家的归属感。创新学生评价机制。

学年末评选优秀生，以前多是采用老师推荐，学生投票选举出优秀生，当然也有时会根据学生的表现，读学生进行印象评价，有班主任确定优秀生名单。这次，采取的是首先由个人或他人进行优点展示、伙伴推荐，然后投票评选。这样使评价环节成为了一次有效的德育教育班会课，并且成了学生的自我教育代替了教师的喋喋不休。

此致

敬礼!

述职人：\_

20\_\_年\_月\_日

**终个人述职报告三**

【行政主管】

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好!

我是行政人事部\_\_，20\_\_年\_月因工作需要从前厅部培训师调至行政人事部，20\_\_年\_月\_日起正式被任命为行政主管。下面我向大会作\_年度任职期间的述职报告：

一、主要工作

行政人事部是一个承上启下、沟通内外、协调左右的重要枢纽部门，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。行政工作事无巨细又千头万绪，常常一天下来都记不起来自己做过些什么，更不要说回忆一年了。在这一堆琐碎中，我东拼西凑，大致概括为以下几点：

1、做好档案资料的管理工作;

2、协助起草酒店的部分文字性材料，如总结、文件、会议纪要等;

3、按时完成酒店证照的年审及办理工作;

4、策划和筹备员工活动，如乒乓球比赛、拔河比赛、周年庆晚会等;

5、员工事务工作及其他日常事务工作。

行政工作虽然琐碎，工作量却不大，通常情况下完成一天的工作都不需要花费8小时。时常有人对我说：jd，真羡慕你们这么轻松。每当这时我就会觉得像被狠狠抽了两个大嘴巴一样难受。在工作上，我自认不是一个懒惰的人，不愿意白拿钱不做事，也不愿意为了凑时间硬把一个小时能做完的事掰成两个小时来做。为此，我主动向上级申请担负起酒店网站的部分工作：负责稿件的初审以及网站版块\_\_、\_\_、\_\_的编辑工作。在充实自己的同时，顺便分担一些其他部门同事的工作压力。

对于兄弟部门需协助的事宜，我也尽力而为，如：应客房部请求完成了“晚安卡”和“快捷离店卡”的设计;应前厅部请求利用业余时间完成了大厅秋季氛围的设计与布置等。也许作品的专业性有所欠缺，但都是我尽心尽力的成果。

尽管如此，工作还是很轻松。

二、存在的问题

在行政人事部的一年多时间，学到和见到了在一线不曾接触，查阅网上的资料，知道要对照岗位职责进行报告。也是在这时才发现了我们的管理手册中没有“行政主管”的岗位职责。现行的管理手册是四年前制定的。经过四年的经营，酒店在岗位设置上发生了很大的变化，管理手册却没有得到及时修订。作为行政人事部的一名主管，肩负草拟规章制度的职责，如此疏忽其实这是缺乏专业知识的结果。

其次，在工作中容易突显个人性格缺点，与人交流说话太秉性、直率，不懂得含蓄、委婉地表达意见与建议。

20\_\_年是我在\_\_的第四年。个人认为前三年是能力提升最快的阶段，这一年则是心智变化的一年。站的角度不同，见的东西也不一样，从一年前初到行政人事部的紧张好奇逐渐变得成熟事故或看透人生。对于这样的改变，我不能确定是好还是坏。同时，由于现实与个人期许上的落差，工作中时常出现焦躁的情绪。

三、\_年目标

总结\_年，我没有在行政主管这个岗位上得到自我提升，没能有效地履行岗位职责，也没有体会到工作的乐趣，我深感惭愧。面对\_年，心里有太多的迷茫与惆怅，很想作一个明确的规划和表态，又不知从何说起。只给自己一个简单的目标，那就是——不放弃，不放弃自己能好好成长的期盼，不放弃快乐工作的信心，不放弃追求真实与单纯的可能性。

以上是我于\_年度任行政主管期间的述职报告，请予审议。

谢谢大家!

**终个人述职报告四**

在过去的一年里，在各位领导和同事的指导和关怀下，我在工作、学习上有了一定的进步，现汇报如下：

在工作中，本人深切的认识到一个合格的医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，丰富自己的理论知识。积极参加医院和科室组织的学习，学习新的医疗知识和医疗技术，从而地开阔了视野，很好地扩大了知识面。

始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握手外科的常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理手外科的一些常见病、多发病。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在最大程度上避免误诊误治。

总之,尽我之最大能力完成上级医师交代的各项工作和任务。同时，严格要求自己，不骄傲自满，对比自己年长的前辈充分尊重，对年轻同道真诚地对待，坚持以工作为重，遵守各项纪律。在日常工作中，认真接诊每一位患者，仔细分析患者的病情变化，虚心向科主任和上级医师请教，及时总结经验和教训。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实;尽管付出了很多，但面对患者的赞许、同事的夸奖和领导的认可，我觉得所有付出的一切都值。

在各级领导的帮助和同道们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与其它同道相比还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则。在今后工作中，我要继续努力学习，继续努力工作，努力克服理论上的不足和实际能力的不足，以期能够创造更加优异的工作成绩。

最后祝我院的明天更加辉煌灿烂;愿各位同仁身体健康，工作顺利!

**终个人述职报告五**

【营销员】

\_\_年，我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的.工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

**终个人述职报告六**

【村支书】

各位领导、各位父老乡亲：

自我任\_\_村支部书记这一年多以来，认真学习党和国家的方针、政策和法律、法规，严格要求自己，创新思路求发展，攻坚克难促发展，自觉接受群众的监督，时刻不忘党和人民群众赋予的权利和义务，在班子成员的配合下，在全村人民的共同支持下，工作取得了一定成效。下面，我就自己20\_\_年任支部书记以来的工作、学习和思想情况向各位领导和代表们作如下汇报。

一、 加强学习，把握政策，不断提高自身素质

作为一名村支部书记，我深感责任大，压力大。为此，我始终坚持把学习作为提高素质，完善自我的首要任务。

在学习方法上，坚持学以致用，把集中学习和个人自学相结合，努力做到工作学习两不误。

一是加强党的方针政策和政治理论的学习，不断提高理论功底和政策水平。理论素质是支部书记思想政治素质的灵魂，为此，我进一步坚定理想信念，增强认真贯彻落实党的基本理论、基本路线的自觉性，强化立党为公、执政为民的理念。在大是大非问题上，做到立场坚定，态度鲜明，对党的方针政策和上级党委的指示，坚决贯彻执行，不搞阳奉阴违，坚持党性原则，自觉在政治上、思想上、行动上与以\_\_为\_\_的党中央和乡党委保持高度一致，深入贯彻落实科学发展观。

二是加强法律法规学习。任职以来，我坚持把和自己履行职责相关的法律法规知识作为学习重点。先后学习了《行政许可法》、《土地法》等农村法律法规，并在工作中自觉坚持依法行政。

三是在实践中学习，向身边的干部群众学习。实践出真知。在向书本学习的同时，我始终注意观察和总结，注意向身边的有经验的同志请教学习，学习他们严谨的工作态度，果断处理问题的能力，较好的工作方法和领导艺术。对工作中遇到的一些棘手或吃不准的问题，坚持向飨乡党委早请示、早通气，遇事敢于碰硬，不推诿扯皮，有效提高了工作效率和驾驭全局的能力。

二、积极参加市人民代表大会，认真提出建设、批评和意见。

积极参加一年一度的市人民代表大会，是法律赋予每个代表的权利。因此，每次接到市人大有关召开人代会的通知时，我都按时出席，并认真听取和审议政府工作报告以及其他报告。

在讨论各种报告中积极发言，对市人民政做出成绩给予充分的肯定，对存在的问题敢于提出批评，对没有完善好的工作提出合理化建议。当然也能摆正自己的位置，深知监督与支持政府工作是相辅相成的。失去监督，从某种意义上说，就等于没有支持。因此凡是我掌握的情况与报告内容不相符的，我敢于提出自己的主张，这就是监督的实质，目的是为了把全市的经济建设搞上去。

几年来，根据\_\_村的实际，在人代会上我提出了多条建议、批评和意见。有的先后都得到落实。也有正在申报上级解决和落实之中。

三、认真履行支部书记、村主任职责，努力为人民群众办好事、办实事

\_\_村地处大坪乡的西部，主要农作物以水稻为主，其经济来源基本上是外出务工。由于地理位置的环境差异，发展相当缓慢，严重制约着\_\_村的经济发展。

针对这一实际问题，我作为一名村干部，一方面结合我村实际形成共识，另一方面积极争取上级有关部门和在外知名人士的大力支持，几年来，主要为人民群众办了以下几方面的实事：

1、行路难的问题已明显改善。

这个问题，群众要求最为迫切，我们一方面向有关部门积极申请，共获得50万元投资;另一方面发动群众集资集劳，其中村民集资20多万元，在全村拓宽道路7.7公里，到目前为止，已硬化道路5公里，建成\_\_等主要村道干线。

2、努力争取资金，建设一流村小学。

一个地方的经济落后，主要是村民的文化素质不高、科学技术的落后造成的。20\_\_年，为了改善\_\_、\_\_合建的\_\_小学条件，在省委副秘书长\_\_同志的大力支持下，争取资金110万元，对\_\_小学进行全面的维修、改造和扩建，使\_\_小学成为农村的第一流小学。

3、农田平整，大见成效。

三年内，我们向国土部门申请，共获得国家投资420万元，使近千亩低产田变为便于农业机械耕种、排灌便利的稳产高产良田。

4、改造水利设施，改善水利条件。

水利条件差一直困扰着我村粮食生产的发展，水利纠纷时有发生。三年内，我村水利建设总投资达60万元，其中与\_\_村联手加固改造\_\_水库投入20多万元，对全村原有4000余米水渠进行全面检修，新建渠道20\_\_米，20多口山塘得到清淤加固改造，储水能力增加近5万方，对被洪水冲毁的4处河坝进行了改建或重建，其中以\_\_尤为突出，\_\_组的山塘全部整修防漏，仅\_\_大塘就投入资金3万多元，进行清淤、硬化与绿化。另外对\_\_两座机埠进行了全面的维修改造。20\_\_年以工程大、质量好，曾被\_\_市作为水利建设的示范窗口，受到了\_\_市有关部门的表彰。

4、看病难的问题明显改善。自20\_\_年建立医保制度以来，通过村委会和村民组长的努力工作，连续两年医保参合率达100%。五保户、低保户、残疾人的生活得到妥善安排和保障。

5、利用再生能源，大力建设沼气池。在市科技局的大力支持下，通过争取项目支持、村民集资、投劳等方法建沼气150个，即节约了能源，又改善了环境卫生。

6、抓计划生育和综合治理。计划生育和综合治理都是一票否决的工作，我们必须时刻抓紧这两根弦。近年来，在上级政府的正确领导下，国税局等单位的大力支持下，我村无一计划外生育及刑事案件，得到了上级的肯定和表扬，确保了一方平安。

7、抓乡风文明。广泛深入开展精神文明建设，形成良好社会风貌，我们发挥了老年协会及妇女组织的积极作用，每年评出尊老爱幼优秀妇女，老有所为优秀老人10人，在全村掀起了一个互爱互助的良好风气。

各位领导，在我任\_\_村村支书以来的时间里所做的一切工作，都离不开广大群众的监督支持，离不开上级党委的正确领导，在今后的工作中，我将一如既往踏实工作，不断提高自己的工作水平和服务能力，为\_\_村的经济发展和社会进步作出更大的贡献。

**终个人述职报告七**

在领导的关心、各位同仁的帮助下，我圆满完成了本学年的各项任务，当然在过去的一年里有许多值得总结和反思的地方，现作一小结，以寄未来。

一、教学工作

本学年我带的是一、二年级英语课，由于原来一直当班主任带的是语文课，所以在英语方面还是有些薄弱，为了在最短的时间里驾驭英语，在课堂上运用得心应手，我刻苦钻研教材，遇到不会的问题及时向其他英语教师请教。由于我所带的是低年级的孩子，他们没有英语基础，所以我要不停地为他们范读、领读，一个字母一个字母教他们书写、发音，在课堂上我常常读得唇焦口燥、嗓子沙哑，但是为了孩子们能多掌握一点知识我毫无怨言。此外，在教好本科目的同时，我还努力配合班主任做好班级的养成教育工作，使低年级的孩子尽快走向正规。

二、安全法制工作

1、安全

安全维系着学校的一些正常工作，学校共有26个教学班，2100多名学生，每天上下楼梯，上学下学的安全成了学校的重中之重。“安全高于一切，责任重于泰山”在接受这项工作的那一天，我就暗暗告诫自己，一定要踏踏实实地工作，认认真真地负责，替校长分忧、对孩子负责、让家长放心。如果没有特殊情况，我每天一定是早早来到学校，看看楼梯口、校门口是否有学生早来，看看是否有老师忘了值班，如果有，我就替他顶一会儿，有时候老师们见到我站在岗上都关切的问一句：“怎么又该你值班了?”此时，我只是对他们报之一笑。放学了，我要看一下今天该谁带班，有没有人督促静校。这些看起来不起眼的小事儿，常常牵扯了我很大的精力，但我心甘情愿，无怨无悔，因为安全是我的工作，平安是我的心愿。安排值班、督促值班、检查值班，已经成了我的一种习惯，成为了我学校生活中的一部分。由于大家的共同努力，20xx全年无事故平平安安度过了365天，在此我感谢大家对安全工作的支持。在紧张的工作之余，在政教处全体同仁的帮助下，我又系统整理了一套安全资料档案，20xx年通过安全法规处检查。

2、法制

学校规模不断扩大，学生人数也越来越多，这就给管理带来了一定的压力和困难。大孩子拦路给小孩子要钱，有的学生引领校外学生打群架，一度让老师、家长头痛，在崔爱香校长的领导下，我积极和班主任一道调查、解决，把不良习气扼制在初期阶段。除此之外，我还经常配合班主任一起排摸班内管制刀具，预防恶性打架斗殴事件。孩子是家庭的希望，学生是祖国的未来，我协助班主任和任课教师做好学生的思想教育，让他们知法、懂法、守法，做一个德、智、体全面发展的好学生。

3、依法治校工作

在领导的关心和支持下、在各位同仁的大力协助下，我校有成功地举办了法制安全文化节。组织全体教师学习有关法律法规，邀请法制校外辅导员给全校师生做法制讲座。随着依法治校工作的推进，学校校长、老师、学生的法制观念增强了、依法办事能力提高了，形成符合法治精神的育人环境也改善了，学生、教师、学校的合法权益也得到了维护，保证了国家教育方针和学校各项工作的顺利实施，由于依法治校工作的突出，我校被命名为省依法治校示范校，在大家的共同努力下，我校依法治校工作顺利而稳定。

三、文字资料工作

随着知名度的提高，学校的文字资料越来越多，根据需要学校又专门成立了写作小组。作为写作组的组长，我积极协助领导起草学校重要报告及汇报材料，帮助写作小组成员整理各种资料和稿件。一年来本人先后为两起校报撰写总领文章;为大型活动撰写领导发言稿;为读书节、法制安全节撰写解说词;和崔爱香校长一同为“双爱好”工作写脚本;为安全文明校园、省依法治校示范校写汇报材料;为校园周边环境安全隐患向区、局领导起草报告，撰写方案;为周边建筑安全隐患起草方案;为薛雅琪同学量体裁衣撰写讲故事稿件，并辅导薛雅琪同学参加全国读书、讲故事大赛，薛雅琪同学夺得邯郸市一等奖。

四、关心下一代工作

孩子的教育是一项巨大的工程，要想使这项工程更好地去完成，那么就需要家庭教育与学校教育形成合力，因此各校的家校工作也是日新月异。我校更是突飞猛进，于20xx年9月成立了家长学校，一、二年级500多名学生的家长入了校，走在了全区的前列。由于我校家校工作的扎实和突出，局关工委已将我校推荐为省家长学校示范校。20xx年协助张莉莉主任把学校的家长学校工作进一步推向深入，使这项工作扎实稳健的开展下去。

成绩已经成为过去，未来将会迎接更新的挑战。今后我仍需更加努力，勤奋工作，虚心向有经验的教师学习，克服工作中的不足，积极拼搏，锐意进取，使自己在各方面更加出色。

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。一年来日子过得忙碌而又充实，回首来路，我无愧于20xx。

**终个人述职报告八**

【药店店长】

20\_\_\_\_年的岁末钟声即将敲响，回首20\_\_\_\_，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们海王药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个终端零售店来说，首先是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。药物核算是相当重要的,对药物成本和质量严格监督,尽量控制药物价格最低化,让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客,这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1.以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行,时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

2.认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

3.做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

4.通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

5.以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

6.周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7.处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8.在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题。

新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因,并且改进;

2.对药店成本和质量严格监督，保障市民健康;

3.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

4.对内加强与员工的沟通,加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

5.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

6.加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**终个人述职报告九**

【贸易】

光阴似箭，时光荏苒，不经意间，工作已经接近尾声。自20\_\_\_\_年，我\_\_\_\_位毅然来到贸易部门至今，已有将近两年时间。在这两年中，我切身的了解到了贸易部门的工作实际，掌握了贸易部的发展进程。

在年度的贸易部工作中，我脚踏实地，开拓创新，积极主动地做好各项工作任务，并且结合20\_\_年的工作不足，吸取上一年度的经验教训，不断在工作中得以成长。为能够更好地完成我贸易部门的各项工作任务，实际掌握自身的能力与不足，为我未来的贸易部工作打下坚实基础，我特对自身在年度的工作经验进行了如下总结，并对自身存在的问题进行深刻的反思与分析，以鞭策自己不断进步与努力。

一、深入探索，发展经营

在当今的经济型社会发展背景下，随着市场经济和企业的迅速发展，企业市场经营模式不断变换，产品销售种类不断增多，导致了市场销售矛盾日益激化，因此，我意识到开创出一种适合企业的销售模式是十分必要的。为此，我将市场经营调研工作作为工作的龙头项目，我积极带领员工开展各类市场调研活动，实际分析我公司所购各种产品的市场销售情况，以及市场营销方式，及时统计出相应的比例数据、赛选确立出销售市场较好的焦炭、再生胶、下脚钢材、胚芽粕、酸化油、蛋白粉、玉米皮等典型产品，在年初实施采购共同再销经营市场。在经营过程中，我积极带领部员进行深入的市场跟踪调查，并观察其他企业同产品的经营方式，分析各产品的经营效益，摸索探究出相对较为稳定的产品销售模式，成功的卖出了创新市场经营模式的第一个步伐。

二、继续深入，落实创新

在经过对多种产品共同经营的测试后，我发现単种采购再销产品销售经营，是在同行业的经营企业中较为缺乏而一种经营方式。在现阶段的大多数企业都是采用多种产品同时销售的经营方式，这种经营方式过于普遍，导致市场产品的差异性较小，同种产品质量平均，价格差异明显，产品销售难以突出。我紧抓这一市场缺陷，结合当下市场经营形势，带领部门员工转变经营理念，由年初的多种产品同时购销经营转变为单种购销经营，经营主要针对于在市场中销量较好的玉米副产品。我紧抓玉米副产品市场，要求员工加强对玉米副产品的了解，以实现在玉米副产品经营上实现做精做专。

三、坚持探索，实现新效

为进一步落实我公司的市场效益，实现市场专效高效性发展。我积极带领员工，不断的深入与跟进对新型营销模式的开发进程。实际研究新购产品再销经营模式的实施情况，并从销量，收益，成本，销售效率等诸多方面进行研究、探讨。力求探索出一条最适合我\_\_\_\_公司的销售经营方式，实现我\_\_\_\_公司的利益提升，促进我\_\_\_\_公司的经营发展。在研究与探索过程中，我发现我公司采购再销的玉米副产品的生产厂家产品是直销模式，并且各厂家质量不一致、不稳定，极易影响我公司的副产品专项销售趋势。为此，我特展开进一步的研究与探讨，决定在6月份在经营玉米副产品的同时再加进口ddgs业务;虽然在新增业务之后，我\_\_\_\_公司的销售情况有了明显的好转，但仍存在有一定的不足，在销售实际中也存在有一定的缺陷，经研究发现，ddgs虽然质量较稳定、一致性好，但受进口数量影响，因此，我公司的整体销售效果还是不尽理想。为此，我坚定开创新型销售的理念，立志要提高我公司的销售业绩，坚持不懈的继续带领我贸易部员开展各项市场调研工作，最终为我公司确定以经营豆粕为主，兼营ddgs、喷浆玉米纤维的全新经营方式。

四、自身问题与不足

虽然在年度的工作中，我虽积极带领我贸易部的各个部员，坚持地未完成我公司的制定目标项目而不懈努力，为我公司经营确立了适合的全新型经营模式，使得我公司的销售业绩有了较为明显的提高。但是在实际的整体经营上来说，我公司的经营效益却并不理想，并且在创新模式的过程中，我们也经历了许多坎坷与阻碍，耽误了我公司的利益发展。对此，我深刻的意识到，我的工作还不够努力，我部门的工作效益还具有很大的差异和不足。

1、未能了解各个公司的相关产品的报价、销售流程及与销售有关的部分数据情况，导致市场研究存在差异性。

2、未能深入产品实际，分析预测产品成本损失，实际结合产品特色制定销售方案计划，影响产品销售业绩。

3、市场调研不够深入，经营理念意识陈旧。对各级企业的市场调研力度不足，没有实际了解市场的需求与供应总量，探寻新兴业务的开发销售方式，并且在进行创新营销测试时，不愿承担风险，存有保守经营思想，导致在探究新型销售模式时，较为坎坷，时间较长。

在贸易部工作的将近两年时间里，我始终坚持以高标准、高要求的工作理念严格要求自己，坚持做好自身的本职工作，在工作中勤奋进取，脚踏实地，争取在贸易部这个平台上散发出自己全部的光和热，为我公司的经济利益做出实际贡献。在未来的工作中，我将继续的施展自己的才能，争取取得优异的业绩，在工作中不断提升自己的各方面能力，促进我公司的进一步发展与成长，我相信我\_\_\_\_公司的未来将会更加繁荣与辉煌!

**终个人述职报告篇十**

在医院党政领导下，立足岗位、扎实工作、努力进取、奋力拼搏，圆满完成工作任务，顺利实现“3、3“目标(三零、三无、三杜绝)。

工作要点

1、协助领导抓好管理，深化五精和对标管理，实行6s安全管理，完善各项规章制度，布置实施各项工作措施，推动医院持续、稳定、健康发展。

2、搞好优质服务，开展“三好两满意“活动，积极参加“诊疗服务小分队“，深入职工、深入家庭，为职工和家属提供医疗知识和技术服务。

3、完成“上传下达“任务，做到“三个及时“(及时传达、及时布置、及时落实)。

4、规范个人行为，落实文明用语，展示企业风尚。

5、做好物品消毒，实现双零目标(零感染、零污染)。

6，控制成本耗费，减少成本支出，达到降本增效目标。

7、完成数据统计和上报工作，做好工资审批和票据管理工作。

8、做好计算机维护和工伤网报工作，保证了计算机正常运行，实现了工伤结算回纳资金100%。

9、了解思想变化，化解内部矛盾，实现了和谐稳定。

工作业绩

一、当好助手，抓好管理，搞好优质服务

积极参与医院管理，提出合理化建议9条，完善各项管理制度7项，建立健全管理档案6份，编排文字4万字;制作五精管理图12幅，建立对标管理体系2600字，制作对标平面图13幅，物品统计、归类、建档648件;书写医疗质量管理文字6千余字，制作月度报表70余份，各种会议记录4500字。深入科室了解情况6次，协助解决问题5件。

强化业务学习，提高服务技术，参加业务培训20次，完成学习笔记1万字。开展“三好两满意“活动，积极参加“诊疗服务小分队“，走访家庭36户，解决医疗难题9件;深入职工服务8次，回答医疗问题12件，开设急救知识讲座3次，服务职工156人，丰富了职工医疗知识，提高了职工自我急救能力。

随时接听通知内容，及时传达通知要求，合理安排工作部署，，按时实施工作步骤，全年接收各类通知上千次，落实通知精神100%，完成了“上传下达“任务，实现了“三个及时“。

执行用电制度，合理使用水电，实行电子办公，减少纸张使用，一切从节俭开始，养成勤俭节约习惯。

开展科室精神文明教育，规范文明用语，美化个人形象，提高办事效率，提升道德修养，创文明科室，争优秀员工。

二，做好物品消毒，管好材料发放，实现“双零“和节能降耗目标。

执行消毒工作制度，全年医疗物品消毒100余次，消毒率达到100%，实现了零感染、零污染目标。执行材料保管和发放制度，建立健全材料领取登记制度，继续实行“旧物回收，废物利用“制度，全年节约成本800元，控制纸张使用3000张，回收旧墩布13把，废物利用达到100%。

三，做好数据统计、工资审批和票据保管工作

及时统计经营数据，积极参加院务考核，按时审批工资，及时公示考核结果，执行财务管理制度，如实上交经营金额，执行票据管理制度，做好票据发放和回收工作。

坚持工伤网报，按时上报每日费用，准时通知工伤人员结算，及时取回工伤结算单，工伤住院38人次，结算金额28。6万元，回纳资金100%。

做好计算机维修工作，硬件维修18次，数据库整编和备份11次，更换网络线路50米，打印机维护5次，更换色带18条，保证了计算机正常运行，促进了工作开展。

四，加强政治学习，提高廉洁自律能力，增强职业道德修养。

以科学发展观为指导，坚持以病人为中心，不断学习政治理论，思想上，积极进取，行动上，与医院党政保持一致，不断深化提升自己，严格遵守《十条禁令》和《八条禁令》，以身作则，严格要求，不谋私，不图利，按原则办事，一切从实际出发，广泛听取科室意见，合理，公平处理问题，积极化解内部纠纷，团结和带领科室人员，认真完成工作任务，努力塑造稳定和谐集体。

五，搞好综合治理，确保治安稳定

实行五精管理和对标管理，做好安全确认，遵照操作流程，杜绝一切差错，实现安全稳定，坚持每周安全主题教育，牢固安全意识，执行隐患排查，杜绝隐患蔓延，建立安全登记，实施安全对标，明确责任目标，落实责任措施，形成了安全防范体系，做好科室消防工作，参加消防培训，掌握消防要领，提高消防意识，掌握自救本领，对重点区域实施红外线监控，对办公部门配置灭火器，形成了“自保，互保，联保“体系。

六，创“四好“班组，争十佳明星

认真开展争先创优，争星夺旗活动，积极布置设岗定责措施，拟定争星内容，确立夺旗目标，树立“五个一“模范，创四好优秀班组(政治思想好、团结协作好、工作业绩好、作风建设好)。班组是面旗，员工是颗星，班组的建设，离不开成员的努力，充分调动成员的积极性，为班组的建设增光添彩。，一年来，通过大家团结协作、共同努力，为争星夺旗奠定了良好的基础。

**终个人述职报告篇十一**

【护士长】

时光飞逝，转眼又到了一年的年底，回望这一年来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨;现将20\_\_\_\_年以来各项的述职报告如下:

一、严格管理，有效协调

一年来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自我，在科室工作尤其是护理工作中身先士卒，大胆管理，认真落实医院和科室的各项工作制度，保证了科室工作稳步进行。用心配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通;及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭;让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

二、狠抓护理业务培训

作为一个中西医结合内科综合科室，我们科面临病种杂，疑难杂症多，护理专科性不强的难题。而与之对应的是:中医科的12名护士，仅有一名是中西医结合护理大专毕业，其余都是西医护理专业毕业，在学校仅了解到简单的中医基础知识;在西医“专科护士”培训不断深入发展，专科护士特点和优势越来越明显的这天，中医科护士没有特定的专业知识和发展方向，这在一程度上影响了这个群体的工作用心性和队伍的稳定性，也给病区护理工作质量带来了负面影响。

针对这一现实，我果断决定:从我做起，全员培训。采取业务讲课和业务查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见内科疾病知识进行培训，对中医基础知识和常用技能系统培训，甚至对一些普外科和骨科疾病的保守治疗、护理知识，也进行了培训。一年的系统培训下来，考核结果证明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识和了解，这不仅仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，最后打造出了一支技术过硬、有中医特色的护理队伍。

三、尝试文化管理，力求做出特色

多年的护士长经历，使我深切的体会到:对于一个团队而言，规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让“护士长管理”这个外因，透过护士“个人素质”的内因起作用。为此，我采取了一系列措施:在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟;举办“天使心语”小板报;利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们中医科的护士，人文素质有了很大提高。我最后打造出了“我用人文知识改变护士——护士有效管理自我——护理工作质量提高”的良性链条。近几年，不仅仅中医科的护理文化建设搞得风生水起，而且圆满的完成了各项工作目标。在省市历次检查中，我们中医科以收费规范著称，每次都迎接收费检查，没有给医院丢过一分。在行风评议检查中，中医科的健康教育和护理服务，更是赢得了参检专家的肯定和赞扬。

四、注重服务细节，提高病人满意度

比如说，在对病人的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我透过长期以来的观察，发现了一个弊端:护士说得少了，资料涵盖不全，说得多了，因为时光有限，就会说得快而没有重点，这样，病人根本记不住。为此，我把入院宣教的资料列了一个提纲，作为护士口头宣教的资料，而把详细资料输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。类似的还有“鼻饲知识宣教”、“痰培养标本留取方法”、“尿培养标本留取注意事项”等等等等。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅仅有助于病人掌握，也节省了护士超多时光，因此深受大家欢迎。

五、不断学习总结，提高自身素质

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。于20\_\_\_\_年5月参加了心理咨询师考试，望在8月份获得三级心理咨询师证书。一年来，先后在、省级杂志上发表学术论文3篇，在我院院刊上发表诗歌1篇，散文两篇。

六、不足之处和努力方向

应对我的病人我的科室，我能够坦然的说，为了你们，我一向在努力!但是，应对自我，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们中医科的护理科研项目至今还是空白;再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。因此，展望未来，对新的一年的护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是:1、力争在护理科研方面有所突破;2、宽严结合，让自我的管理方式更加成熟。

**终个人述职报告篇十二**

尊敬的领导：

您好!

在过去的20\_\_年这一年，作为销售，我超额完成了上级在年初安排的工作任务，在这一年的销售工作当中，有一些成就，但更多的是以一种虚心学习的心态在做事。向老同事学习，向领导学习，也发现了自身有不足的地方，需要改进，也希望在下一年把工作继续做好，销售业绩再创新高。

一、工作成绩

我们公司做的是护肤品，作为大客户销售渠道的一员，我去年\_月份进入公司，在老同事的带领下，熟悉了我们销售的方式和方法，了解了我们公司的产品。在今年一年的销售过程中也没有遇到太大的阻碍，目标超额完成。我们的护肤品在国内是数一数二的品牌，原本并不愁销路，但是大部分都是自己开立的专卖店，在线上渠道这一块并没有什么业绩，所以销售部门特意成立了渠道销售这一个小组，主要针对的就是线上那些大型的护肤化妆品商家，希望我们的产品可以入驻他们的店铺，打开渠道，促进产品更多的销售。在一年的时间里，我开发了\_家专营店，谈成了\_家专卖店，客户下单打款都是没有拖欠，合同签订也很爽快。在单品方面，最新款的爽肤水更是在年中的大促活动中得到热卖。让更多的消费者了解了我们的产品。知道了我们的品牌，更是加深了刚刚合作的店铺他们的信心。

二、不足之处

有成绩，有学习，也有不足的地方，虽然业绩是好的，但是在货品的选择上面，我和商家谈判的时候总是会用热卖的产品或者利润率较高的产品来吸引他们。而客单较低，或者库存较多的产品反而没有有效的利用起来。清理库存一直都是一个难题，作为我们销售，更是要有义务并技巧性的把这些库存产品推出去，即使利润少点，如果能一次性清出去，也是可以的。主管在每周的销售会议上都会拿出库存数据来告诉我们，哪些产品是需要我们努力去推的，但是一年的时间下来，我却没推出多少这些库存产品。

领导说过，没有卖不出去的产品，只有不会推销的销售人员，这些产品其实无论是价格或者品质都是没有问题的，一些是因为包装显得老套了点，一些是新品，但是消费者并不了解，所以那些线上专营店和专卖店并不怎么敢接手这些产品。这时候就需要我们利用技巧，价格或者组合包装的形式，把这些库存产品推出去。在下一年的工作当中，我要着重在这一块，尽量减少公司的库存量，使用尽可能多的方式或者技巧推出这些产品。在完成目标任务的同时，尽量为公司解决这个难点。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**终个人述职报告篇十三**

【销售经理】

今年以来，作为销售经理，我能够认真履行职责，团结带领\_\_\_\_全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我对这一年的工作进行以下述职。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。

通过拜访商业公司、走访零售户、做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。

付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决。

可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%;二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。

工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找