# 最新个人工作述职(3篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-18

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。个人工作述职篇...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**个人工作述职篇一**

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾这一年的工作历程，我在公司领导的正确领导下，在全体同事的鼎力支持和配合下，按照公司领导的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。在辞旧迎新之际，就我前期分管的安全通风和现任的生技科长工作向公司领导作以下述职：

一、认真履行职责，忠于职守，务实工作

任\_煤矿安全通风科长，全面协助安全副矿长工作，主要负责安全和通风管理工作，包括安全隐患排查、制定措施、落实整改、组织验收，作业现场日常安全监督和巡查，通风设施检查和维护，通风系统维护和测风及风量调节，编制安全通风技术资料，定期组织召开通风例会，解决一通三防工作中问题，调度通风瓦斯人员值班和报表三对口管理，组织安全事故调查处理和安全培训教育等工作。

任\_煤矿生技科长，全面协助技术负责人工作，主要负责现场工程技术和软件资料管理，包括作业现场安全技术指导，校订巷道中腰线，编制作业规程和安全技术措施，定期对巷道工程质量进行监督管理，绘制矿井各类迎检和实际图纸，每月对工程施工进行验收，协助矿井标准化验收和日常标准化自评工作，负责井下工程施工测量和贯通管理，为矿井采掘作业作业做好技术支持和对外检查的保障工作。

二、服从公司安排，积极配合，全面支持

由于人事变动，公司从多方考虑全面均衡，最后决定将我从\_煤矿调至\_煤矿协助技术工作，对于我而言虽同属一个公司的煤炭行业，工作范围的变动仍使我心有余悸，但这难得的挑战和机遇我不会轻易放弃，我相信自己能接任并将工作很好的完成。我毫无犹豫的接受公司安排，我坦然的面对接下来的一切，现在看来我的选择是正确的，我也做到当初对自己的承诺，我离开了熟悉的环境认识了新的朋友，学习到了新的知识。在\_工作期间，我感觉自己进步了很多，不论是井下煤层的认知和技术资料的完善，还是团队的磨合，同事之间的信任、支持、配合，都让我为现在的团队感到骄傲。

三、加强标准化建设，规范管理，科学管理

标准化建设工作是\_年工作的一个重点，不论是上级部门还是煤矿自身，因为标准化建设是煤矿的必行之路，要想长远的发展和迎检查过关，必须要求井下现场和地面资料满足标准化规定。在到\_来之前，在\_煤矿的主要工作便是标准化软件资料清理和管理，主要由我和\_科长两人负责标准化各专业资料编制工作。

对照煤矿安全质量标准化考评方法，分专业、分章节、分小点逐条对照落实，对比资料并结合矿井实际情况汇编完成各专业标准化资料，并将各专业标准化资料分发至相应专业负责人，针对日常检查项目和填写内容，对各专业负责人进行培训和讲解，确保各专业人员明确标准要求和填写要求。\_标准化工作刚刚小结恰好被调至\_，到这边的第一件工作仍旧是标准化建设工作，所幸\_标准化资料已基本完成，各类资料已基本完善，还有前期\_煤矿已着手标准化建设工作，在\_煤矿标准化验收前所有资料短时间内便完成，并顺利通过标准化验收。

四、规范工程质量管理，做好技术保障工作

随着标准化建设的不断推进，标准化自评报告对于标准化验收而言便是最终考评验收的关键，标准化自评报告覆盖全部标准化建设工作情况及自评结果，自评报告中涉及的部署、投入、建设、系统、自评等图字说明必须与各专业自评和现场一致，自评报告经各部门负责人协助，\_和金祥公司专家指导，最终形成完整标准自评报告成功上报。

技术部门除井下作业施工技术指导外，还负责对内和对外技术资料管理，内部技术资料主要包括工资单价和各作业点的作业规程和安全技术措施，以及困难地点的具体施工方案和要求。对外迎检资料主要包括规程措施、图纸台账、报表记录等，完成主要迎检资料有修改上报三图（采掘工程平面图、井上下对照图、通风系统图）、“六打六治”打非治违工作、安全大检查资料（隐患评估治理、顶板专项检查、人员定位专项检查、机电运输专项检查等）等工作。测量是煤矿技术人员的基础工作也是必备要求，按照测量在前施工在后，方案措施审批学习在前施工在后，边施工边校准保证工程达标的要求。

五、不断学习，加强自身修养和行为养成

学习我们不断进步的基础动力，错过最佳学习时间已是懊悔不已，再浪费青春那就是对自己的不负责，我不想永远停留在这里，因为我还年轻，我还有很多事情需要去尝试，还有很长的路要走，我和别人的差距仍旧很大，只有通过不断的学习并且别人更进一步的学习，才有可能缩小与别人的差距。

我学习了很多煤矿技术上的专业知识，我以前主要从事煤矿通风安全管理，曾担任过短时间技术员，但当时独立完成技术资料较少，技术知识增长缓慢，但到\_后\_不厌其烦的指导和同事们的帮扶、配合，技术工作开展顺利学习受益匪浅。在工作之余还努力让自己养成看书的习惯，学习不能单一，专业之外的书对于我而言同样重要，因为作为管理人员应多学习全面发展，力争让事情或问题解决得更加有艺术和完美。

六、存在问题

1、由于自身性格缺陷，性格较为内向，很多事情只会做不善于去交流，导致在工作中发现问题自己能及时处理，或发现异常能快速调整，由于未能及时与大家沟通也许会导致问题不能有效彻底解决或再次出现。

2、由于部门人员有限，只有\_和我两人负责技术工作，\_还得不定时对\_进行技术指导，再加上我自身文化素质和技术水平有限，编制内容可能不够完善，很多内部文件资料送审工作未能及时送签或说明，大部分审批签字工作交由安全部门负责，在施工中可能存在理解不到位或要求不明确等现象。

3、工作分配和调度上不合理，由于个人性格比较独立，为人比较谦和，很多事情不愿给同事添加麻烦，或者本来就是别人的工作也不会计较，导致工作无法可持续推进。

七、明年计划

正所谓计划赶不上变化，作为现代的年轻人更应该将眼光放长远些，对于我而言以后的路还很长，增加自身阅历和知识，养成一个良好的品行和素养，树立正确的价值观很重要，接下来要做的事就是：立足眼下做好自己的事即可。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_

2024年\_\_月\_\_日

**个人工作述职篇二**

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！时光飞逝，转眼间来到xx已经快一年了，回顾一年来的工作历程，在党委的正确领导下，在单位党支部、同事们以及广大职工的支持和配合下，立足本职，积极工作。今天在这里，就我一年来的工作向各位领导和同志们作以下汇报：

为了适应新形势下工作需要，一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。在政治学习方面，通过深入学习中央新疆工作座谈会、兵团六届五次会议、十七届五中全会等会议精神，进一步增强了党性，提高了自

己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观以及社会主义荣辱观；在业务学习方面，本着“干中学、学中干、边干边学”的态度，向同事职工请教好的、切合实际的管理经验，利用电脑、书本、报纸等了解专业知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，弥补理论、实践经验的不足，增强自身的工作能力。及时了解布置的工作与实际中存在的矛盾问题，找出解决的办法，为以后工作的顺利开展奠定了基础。

一是切实有效的做好工会工作。在“和谐小康家庭”创建工作、扶贫帮困、安全监督等方面，我积极向工会领导和同行请教，及时完成工会安排的各项工作任务。在工会台帐记录方面，虚心向其他工会主席学习，分门别类，针对各项工作落实认真做好台帐记录。同时，组织职工积极参加团、连举办的各种文化体育活动，丰富我队职工业余生活。坚持以人为本、服务职工的信念，认真做好金秋助学、扶贫帮困工作，时刻把职工的利益放在心里。认真做好安全监督检查工作和“安康杯”安全竞赛活动，协助安全员做好“三违”监督检查，确保我连今年安全生产无事故。坚持做好连务公开，确保职工对各项政策及时了解。

二是认真作好生产技术工作。针对自身果树管理知识欠缺的实际，加大学习力度，采取多观察，多了解、勤学习相结合的方式，结合团林业站各阶段工作安排，系统的掌握各阶段管理技术方法，明确工作内容及重点，增强了服务能力和服务水平。

三是春耕春播期间负责播种机车及播种质量。机车的安排上尽量做到按作业量、作业质量、服务态度等多方面平因素结合。之间由于没有经验出现了不少问题，但最终都得以解决。六月在滴灌管理上，由于是第一年管理泵房，对出现的

问题解决不够及时，但在后面的滴水过程中不断地进行修改调整，确保了生育期滴水较顺利完成。经过将近一年的大田工作，使我体会到大田管理没有一成不变的模式，需要不断的学习再学习。

四是在片区工作的管理上，一方面坚持做到公平、公正，坚持每次干完活经验收完后必须签字；并且每天记录清楚，及时录入电脑，方便职工查询。另一方面，在工作中明确规定工作职责以及各个工作环节的要求等等，保证了工作实施后的效率和质量。在这一方面，还存在把关不严，在核工作量上存在不足，派工不均的现象。

另外，我作为一名副职，立足本职做好分管工作的同时，时刻遵循“协调、配合”的原则，作好正职的参谋和助手，全力支持配合正职的工作；同时对其他干部互相尊重、支持，作到分工不分家。积极采纳合理化建议、意见，认真完成分管工作。

我认为，当干部最简单的就是在党和国家安排的岗位上，尽职尽责，忠于职守，多劳多得的事要干，多劳少得的事也要干，甚至劳而不得的事，只要是工作需要更要带头干。在工作中不能讲攀比，讲享受。假如攀比就比人之所长，人之所优，强化业务知识，熟练掌握管理技能。作为一名基层干部，我时时处处告诫自身，今天能走上领导工作岗位，是组织上给予的信任，是人民赋予的权力。一年来，我遵纪守法，廉洁从政，严格执行领导干部廉洁自律的各项规定，从严要求自身；在工作中时刻做到全心全意为人民服务，认真行使人民赋予的权力，努力做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，真正做到用权不滥。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了很大努力，取得了一定的成效，但与党的要求和干部职工的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

学习不深入，脾气浮躁，果树管理、棉花滴灌管理技术还有待于大幅度提高；工会工作中深入实际调查研究不够；

工作上不够大胆，处理工作有时过于片面；

工作缺乏全面计划，经常顾此失彼，不能全面兼顾等，

对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。努力争取做到以下几点：

1、继续加强学习，提高果树、棉花管理水平和驾驭工作的能力，坚持理论实践相结合，不断学习，努力适应日益复杂的工作环境。当好参谋助手，并增强自身独当一面的能力

2、从工作的实际出发，克服求稳怕乱、患得患失的消极思想和不良情绪，遇到困难要敢于面对，并积极寻求解决办法，正确处理好依法行政与服务职工的关系。

3、放下包袱，抛开手脚，争当一名优秀的基层干部。首先明确摆正自身的位置，完成好自身分管范围内的工作任务，和班子成员搞好团结，顾全大局，把组织和职工的利益放在首位。

4、严格要求，廉洁自律，作好表率，决不利用职权为个人谋私利，决不干有损于集体和广大职工们的事情。清清白白做人，堂堂正正办事，敢于反对、抵制各种歪风邪气。

1、各项工作的圆满完成是整个领导班子共同努力配合的结果，所以在日常的

工作中搞好团结尤为重要。要善于沟通、勤于沟通，积极支持配合他人工作。

2、要善于总结经验、教训，争取同样的错误不再犯第二次。

3、要有正确的态度，遇到困难不能逃避、害怕，要敢于面对解决，因为在处理事情的过程中我们会不断成长的。

4、要眼勤、耳勤、口勤、手勤、脚勤，善于观察、记录，处处留心皆学问，更何况社会的飞速发展更要求我们不断学习。

以上是我一年来的工作述职，请大家批评指正！在今后的工作中，我将继续加强学习、认真工作，以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。在此，我要感谢团领导、连领导和同事职工对我工作的支持和鼓励，对我的耐心帮助。

**个人工作述职篇三**

很感谢公司对我的信任，将00店交给我来管理，作为我们xxx这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。 前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

1、人员管理：企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2、人员培训：

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，

陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3、房源维护：

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包www．括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4、客户维护：

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这需要在建立信任基础后引导，这样的客户在引导成功前看房成功的机会比较小。所有的客户都希望获得最好的物业和最低廉的价格，以满足自身“机会，占便宜”的心理，需注意的是这种心里是一种普遍的心里需求，因此在推荐物业时一定要做好铺垫，营造“机会及占便宜的”气氛，这种气氛的成功营造往往比自己本身更为重要。以上也是我对配对的一些个人经验之谈。需求客户的维护也部分遵循房源维护原则，同样建立档案，分级别跟踪，经常联络，了解客户需求的变化，带看后的情况详细记录，做到知己知彼百战不殆。

以上是我针对店里现在的情况结合自己的一些经验做的计划。希望门店在业绩上能有所突破，自身能力有所突破，每天要评估自己的工作，随时注意市场动向，支持指导经纪人往正确的方向努力。

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