# 晋升述职报告范文精选

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-08-21

*本人王xx，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...*

本人王xx，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。

一、简要自我介绍﹕ 学历：工作履历 -个性、人生观、价值观、信仰

1、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﹕-部门组织图，部门工作说明 -个人执掌，工作重点说明

2、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政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;售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程;在维护客户的同事有很深刻的感觉是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进;关注中标项目及未中标项目，关注老客户新开发项目，维护及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，回款率100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员5名，(一位已提交辞职报告)，部门欠缺项目跟进人员，需要增加1-2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款率100%。

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