# 精选个人述职报告模板锦集10篇

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-10-01

*精选个人述职报告模板锦集10篇在学习、工作生活中，需要使用报告的情况越来越多，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。那么你真正懂得怎么写好报告吗？以下是小编收集整理的个人述职报告10篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。个人...*

精选个人述职报告模板锦集10篇

在学习、工作生活中，需要使用报告的情况越来越多，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。那么你真正懂得怎么写好报告吗？以下是小编收集整理的个人述职报告10篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

个人述职报告 篇1 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状况汇报如下:

一、思想上用心上进。能够以用心的态度认真参加公司组织的政治理论和业务学习培训，并不断总结自己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，透过广播。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，用心主动，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，用满腔热情用心，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潜力要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。用心参加各项业务培训，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、进行宏观经济管理带给真实、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，使自己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。

3、负责。

加强个人职责心培养，认真履行好自己的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的职责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，用心主动，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进步。

个人述职报告 篇2 XX年即将过去，在这一年来，既有收获也有失钞，平凡忙碌中伴着充实，创新扩展中伴着快乐，院领导运筹帷幄，领导有方，及时为我科购进所需的手术和处置器械及办公用品，科室同事也给予我大力支持和鼎立帮助，使得我取得了一定成绩。

现将我一年来的工作总结如下：

1、认真做好眼科医生门诊手术的协助工作，做好环境、器械消毒，积极准备手术所需物品并做好术后清理工作，保障门诊手术的顺利开展实施。全年无感染病例发生。

2、患者对眼科处置和手术有很大的恐惧心里，针对这一点做好患者心理护理，积极与患者沟通，可能的消除患者心里紧张，真正的把人性化护理体现到工作之中，同时提高注射技术，减轻患者疼痛，增强其治疗信心。

3、在实际临床工作中，我深知开展眼科处置业务的必要性，将眼科处置室的业务由原来单一的结膜\*射、取结石扩展到颞浅注射，半球后注射，沙眼滤泡打磨术，取异物，并通过自己的努力和虚心学习新增“泪道冲洗、泪道探通术、电睫倒睫、睑板腺按摩”填补我院的空白，增加了本科室的业务收入，得到了良好的社会声誉。XX年仅新增项目开展一千余例，在原来业务收入的基础上增收万余元，治愈率达85%以上，总有效率99%，得到了患者及临床医生的好评。

20xx年工作计划：

1、把眼科护理工作规范化，做到细致入微。

2、加强业务学习，在原有开展项目基础上进一步向上级医院虚心学习泪道激光术，这样可以解决因泪道完全堵塞后探通术无法解决的难题，使这样的病例得以有效治疗，大幅度增加科室经济收入。希望院领导给予支持。

眼科门诊手术室亟待改善和提高情况；根据眼科门诊手术室流程要求，目前业务用房紧张，布局不合理，增加手术感染风险，为了避免医疗风险和医患纠纷，希望在我院新住院部大楼落成后，在业务用房上给协调解决。

个人述职报告 篇3 一个月这么快速的结束了，还记得20xx年年初的时候我还在想，时间早着呢，没想到，一年的时间已经过了一半了，时间的速度超过我们的想象，为了更好的做好8月份的工作，对7月份进行了总结，下面就是我的个人述职工作报告范本。

7月份我的工作成绩还是完成的不错的，下面就是我在7月份的工作报告和工作总结：

一、7月份主要工作内容及工作心得

1、人众人的制服订单

其实说起人众人的订单，我不由想起上次文校长来我司做的培训。当然我又是文校长培训时举例的善意调侃的“反面教材”，用他的话说就是和我最熟。当然我从来也不曾在意。从他的培训中，其实收获还是挺多的。首先就是态度问题，大家也都知道人众人的活挺繁琐的，单子小，价格低，款式的要求还挺多的，加之文校长还总会不断地提出一些确实不容易实现的“设计点子”，其实那些点子更多的是从一个客户的、外在的角度去思考，应该谦虚的接受和借鉴，当然要实现的话还需要结合我们的具体情况加以考虑。

文老师的培训同时让我明白创新意识有多么重要，我在这方面确实存在很多的不足。工作中我经常不太愿意去尝试太多新的东西，我更愿意选择成熟的东西来完善自己的设计，用后期细节很好地快速地实现出成品的效果，用跟踪细节和监督质量来完善自己的设计。创新的具体方式，我的理解，是有跳跃型的或者渐进型的，我更多的应该是后一种。也就是建立在成熟的基础之上，对已有经验积累的升华，起到移花接木的效果。因为不管是对于个人还是对于公司来说，创新出来的东西同时也意味着没有得到验证，代表着一定的风险。因此，始终是一种权衡。我会尽可能改善自己的不足。

2、设计、调整及确定20xx年秋季的设计稿

这是7月份最主要的工作内容，截止7月底已基本完成。与去年相比，同样的任务，今天算提前完成了很长一段时间，在时间上首先奠定了向后工作开展的良好基础。

但是今年的设计在起步阶段还是延续了去年的做事风格，缺乏设计主线的贯穿，没有主题，没分色系，而设计稿已经出的差不多了。

但最值得提的是在开发后期我们都有了共同的意识———想做主题和设计主线的想法，并在不断的和别人沟通和借鉴怎样把我们公司的定位和设计很好地联系在一起。个人觉得这是我们开发部在之前一年工作经验中的质的.飞跃，在以后的设计思路上也更加明确。相信我们的开发力量也会越来越成熟。

在每一次的员工大会上，当我们部门被拿来当反面教材和没有突出贡献的部门时，每一次开完会，我都深深地体会到开发部的重要性，同时也会因为销售状况的不好而自责，甚至觉得自己不能胜任如此沉重的寄托。但同时也那么深刻地体会到公司的生死存亡就在我们每个人手中。我时常能感受到自己和一些同事对公司、对整个团队有着像对家一样的感情，希望它成长，希望它壮大，而我自己更希望能够和公司一起去经历这些。我会尽我所能为公司多贡献一点，改善自己的不足，发挥自己的长处———做我能做的，并把它做好。

问题还是存在的，首先由于个人身体原因，领导也会下意识地让我少分担一些工作，在此表示非常的感激。加之经常去医院或有身体不适的请假，给工作任务多少有些拖延，但我会尽我所能。

3、参加面料展

两天的面料展，听了很多的颜色流行趋势，收获的更多的是怎样去找灵感，并从中提炼出产品具有说服力的主线，即主题。慢慢地我会把学到的应用到以后的工作当中。

还有就是找到了很多面料商新开发的面料品种，对我们的产品开发的面料风格又多了些新的选择。

二、8月份的工作重点

1、第一版样品出来后。及时调整第二版的修改细节和确定要生产的款式。

2、确定具体款式的面料。

3、人众人的订单的样衣及裤子板型的确定、细节及安排大货的工期。

4、跟踪面料供应商的胚布、小缸的染色时间。以便安排计划大货生产的时间。

5、及时调整款式及监督不同的工厂的打样进程。与他们沟通好交货时间和款式细节，尽量做到一步到位。

在将要结束的7月份中，我想说我的工作已经尽到最大努力了，我不想有更多的是非，我已近尽力。我快迎来的6月里，夏天到了，我会更加努力的工作。夏天是我喜欢的季节，我知道我在8月份一定过的很快乐！

个人述职报告 篇4 关系到党的执政地位和生死存亡。因此，党的各级组织历来非常重视政府机关和国家公务人员的纪律作风教育及廉正建设，公安机关作为国家的执法部门，国家赋予其重要的职能和权利，容易滋生以权谋私，贪赃枉法等腐败问题。所以公安机关一直将加强警察队伍的素质教育和廉正建设，摆在队伍建设的首位。在分局党委的正确领导下，我能够认真参加局党委、局纪委组织的各项政治活动，学习政治理论，党纪条规，遵守公安机关和人民警察的行为准则和纪律要求，不断提高自己的思想道德水平，用立党为公，执法为民的标准要求自己，把做人与做事紧密的结合起来，认真学习，积极工作，在思想上和业务工作上取得了重要的收获。

一、注重思想道德修养，摆正个人位置，注意行为反思，检讨行为轨迹，提高思想水平。

一年来，我本着要作好事先做好人的原则，处理内外关系，把握工作原则，多做少说，静心思考，

在工作上从维护企业稳定，强化安全防范，减少或避免案件发生的角度，开展执法安全检查，指出存在漏洞，提出改进意见，帮助解决困难和问题。在对管辖单位的工作态度上，做到不分远近亲疏，同样检查，同样监督管理，使管辖单位的安全防范工作收到了很好的效果。

二、坚持立党为公，执法为民，廉洁勤政，积极工作。

作为一名普通的外勤民警，怎样执法为民，廉洁勤政，我觉得首先要树立为企业服务的思想，把为企业创造良好的经营秩序，治安环境作为工作的出发点和落脚点，从企业的整体利益出发，进行执法监督检查，必然会得到企业的理解、支持和欢迎。对此，我是从这个角度考虑问题，开展工作的，在工作实践中收到了很好的效果。一年来，在深入企业次的执法检查时得到了管辖单位的积极配合，也与企业结下了良好的工作关系。

三、坚持依法办事，认真履行职责，积极主动开展工作。

在对企业进行执法监督，行政处罚和安全检查的工作中，自己能够作到事先查阅工作规范，法律条规，做到适用法条准确，指出存在问题，违法原因，明确告知被处罚者享有的权利，改进的措施。对领导部署的工作，按要求落实完成，做到不拖全处工作的后腿，在自己的工作岗位上努力工作，尽职尽责。

四、严格执行纪律规定，遵法守纪，规范执法行为，注意执法效果。

一年来，自己注意党规党纪的学习，遵守五条禁令，未发生因违反纪律规定被群众投诉的问题。对上级和领导的要求作到执行坚决，令行禁止，言行一致。在执法过程中严格遵守执法程序，作到语言和行为文明，未因执法不文明行为产生工作后果。

个人述职报告 篇5 尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，我要借此机会，向在工作中支持我，鼓励我，关心我各位领导以及各位同事们表示由衷的感谢。光阴似箭，时光荏苒，不经意间，工作已经接近尾声。自20xx年，我辞去机械公司经理职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20xx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XX公司的销售经营方式，实现我XX公司的利益提升，促进我XX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XX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XX公司的未来将会更加繁荣与辉煌！

以上就是我的述职报告，予以给位领导加以审评！

个人述职报告 篇6 一、 鑫国发华联超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了 鑫国发华联超市这个大家庭，对鑫国发华联超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作 四、不足方面与下年工作思路。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅二年时间，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的 超市鑫国发华联事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作， 鑫国发华联超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的 鑫国发华联超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

个人述职报告 篇7 各位领导、同事大家好！

我自20xx年3月份到公司上班，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。 下面我将近1个月来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志。

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从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，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责。

我在X物业有限责任公司从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、严格控制物业现金支出。严格按公司发布的备用金管理办法相关规定进行备用金的控制，对于不符合要求的发票、超出费用报销范围的费用或相关手续不完善的报销凭证坚决不予报销，将物业发生的费用控制在预算范围内。保证现金的正常周转。

2、认真审核需支付费用。费用结算严格，对所支付金额过大的费用认真审核，询问相关人员原因，对不符合要求的发票要求重新开据或者拒绝报销。

3、按时与出纳进行核对账目，确保账目的准确性。

4、正确计算工资薪酬。根据公司规定严格按照考勤记录及加班情况正确计算员工工资，耐心准确地解释员工对自己当月工资的各项疑问，对因我个人原因造成个别员工工资计算错误的情况，及时向总经理反应，保证员工正当利益不受损。

5、及时向总部报送财务分析及经营分析。及时准确的填财务月份报表，监督该月各项经营收入与经营支出有无异常因素。及时处理财务状况及存在的问题。

6、及时完成总部的其他要求。

三、存在的问题。

一个月来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对部分公司规定还没有吃透，另外公司正处于逐步走向制度完善的境况，相关业务流程对工作效率有一定影响，对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为公司发展竭尽所能。 最后，还想说三点：一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢集团开发X区会计和集团总公司会计的大力支持，她们对我的工作给予许多帮助。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩。三是希望大家在20xx年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

个人述职报告 篇8 尊敬的领导：

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，现将我一年的工作情况做个总结。作为公司的现金会计，我的主要工作如下：

1、现金凭证的填制，当天的手续当天清

2、每天上午传递前一天所制的凭证

3、现金、现金卡的收付和保管

4、现金支票的保管和开具

5、现金退款单未到帐的核销

6、银行承兑汇票的检验、制证、保管、找领导签字、付款

7、承兑汇票付款的制证

8、负责超过10天的欠款的清讫

9、、报销张贴单的填制

10、所有人员报销的收付款业务

11、分公司现金收款的清讫与核销

12、网上银行交现、取现回单的催收

13、每月员工工资的发放

14、每日上午、下午出现金日报，并向主管领导汇报现金盘点情况

15、月末出现金盘点表，并写出超过一个月的个人欠款

在我的工作中还有很多不足之处，我为今后的工作做了如下计划：

1、所有的付款必须签字齐全，如遇特殊问题在凭证的背面写明原因，今年在这个问提上我就出现过失误，所以把它列为第一条，以便引起自己的高度重视。

2、所有现金无论收付都必须至少清点两遍且过两遍验钞机，以免出现差错，造成不必要的经济损失，也影响公司的信誉。

3、网上银行付款必须经两个人核对后方可付款，并且打印回单签字。

4、付完款后应立即在票据上加盖付讫的戳记，以免重复收付，防止差错。

5、填写完每张凭证后应立即进行复核与检查，准确无误以后方可打印，做到从节约每一张纸做起。

6、业务程序和财务程序做到同步进行，以免对账麻烦。

7、不随便上网，避免网上病毒攻击。

8、所有收的银行承兑，无论是熟户还是生户都必须认真检查，包括票面所有要素、背后签章、背书是否清楚，尤其是提高自己真伪的鉴别能力。

9、只要是工作需要随叫随到，不得有半句怨言，个人利益时刻服从公司利益。

10、只要自己不再工作岗位上，不得在桌上留和现金、票据有关的东西，并且上锁，保证公司财产的安全。

11、每天所有工作做完以后方可下班，不得投机取巧，离开之前重新检查一遍保险柜密码是否打乱、电脑是否关闭、抽屉是否上锁。

12、努力提高自己的业务水平，真诚待人，微笑服务，以客户满意为服务标准，以身作则，自觉规范自己的行为，遵守公司的各项规章制度，与同事和平相处，互相帮助。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情，请领导和同事们多为我提出宝贵意见，我决心认真做好自己的本职工作，为我们企业美好的明天增砖添瓦，贡献自己的微薄之力。

个人述职报告 篇9 弹指一挥间，又一年度在繁忙工作中不知不觉，随逝而去。伏案回眸，在过去的一年里，作为分管教育教学工作的副校长，我与老师们一样，在张校长的带领下，用自己的智慧和心血见证和打造学校的发展，在自己的岗位上学习、探索、进取、奉献，将全部的身心与蜀山小学融为一体。有喜有忧，有笑有泪，酸甜苦辣，一应俱全。但学校不容质疑的发展，令人欣慰。总结一年来的副校长任职情况，对自己所做的工作加以梳理、盘点和反思。力求在梳理中发现不足，在盘点中找出差距，在反思中谋求新的增长点。这既是一种自我激励和加压，也是一种理性的思考，更是接受领导指点，全体老师帮助的极好机会。现就我一年来做的工作，向在场的领导和老师们汇报，恭请大家指正。

一、明确目标，在思索中前行。

现代主义先驱卡夫卡说过：您不需要审视，也不需要聆听，只需要静默，世界将在你的足下不停地旋转，以至于露出它真实的面目。他强调的就是思索。由于思索，我主动学习；由于学习，我明确了工作目标。朝着目标，我在思索中前行。

1、始终坚持读书学习。在学习中，我知道了副校长不仅是职务，更是一种职业，它要求我必须具备这个职业所需要的一切素质。所以，无论再忙，我始终坚持读书学习。一年来，天天阅读报刊，浏览页，紧跟时代步伐，阅读《有效研修》、《小学数学教师》和《教育新理念》等书籍；在校和外出听课30多节，参加各种教研活动30多次，撰写文章2篇，读书和思考已成为我生命中不可缺少的习惯。

2、准确把握角色位置。作为副校长，我对自己分管的工作高度负责，身体力行，不敷衍，不打折，不畏首畏尾。大胆工作，勇于创新。处理问题果敢、坚决，尽量处理好自己分管工作中的问题，不把矛盾上交。同时，我还使自己分管的工作紧扣学校管理目标，体现学校管理风格。作为校长的助手，工作上积极配合，人格上充分尊重，思想上主动沟通。对群众，我热切关注，真诚爱护，用心帮助，不断激励。

二、开拓进取，在实践中收获。

围绕学校发展目标，在教育教学管理中主要着力做好了以下方面工作：

1、实现教学管理的规范化、制度化、科学化。

一是严格执行国家课程计划；二是加强教学常规管理。对常规教学中备、教、批、辅、考、研、评各环节逐一落实，形成制度；三是强化质量管理。针对我校学生实际，每班制定有暂差生辅导计划，建立了暂差生发展跟踪档案。建立健全了教学督导制度：①巡堂制度。②听课、评课制度。③行政领导蹲点制度。④定期检查备课、作业批改制度。⑤质量监控制度；四是规范教研活动。教研活动力图在“实”与“新”上下功夫。

2、以课题研究为重点，全面提升学校教科研管理水平。

一年来，我校先后承担了国家级课题《在信息技术条件下，探讨自主学习的模式》和一个市级课题《有效研修实践策略的研究》。信息技术课题中期报告受到上海总课题组专家和区教育局的肯定，本学期，我校承担了合肥市《有效研修》课题组的研究现场会；6月14日，我校“自修—反思—行动—实践”研修模式受到合肥市总课题组的肯定和表扬；并从首批136所实验校中脱颖而出获得课题研究优秀学校。在管理的学校两个课题网页中，本人共添加和整理站务日志14篇、研究动态68篇、文章248篇、活动图片46张。课题研究的阶段收获，激发了教师科研热情，学校教科研工作呈现良好发展态势。

3、毕业班推荐工作

今年的毕业生户口审核和推荐权继续由教育局管理，从3月份到6月份，整整四个月，我都与毕业班班主任齐心合力，本着为学生负责，让家长放心，耐心解释招生政策，积极做好毕业生推荐工作。

4、其他工作

课程分配、教师和班级课程表、教师成长手册、上学期2、4、6年级统考安排、党支部等工作。

三、冷静思考，在反思中发展

一年来，无论作为教师、党员还是管理者，我都力求对待工作一丝不苟，对待同事以诚相待、以理服人，淡泊名利，心地无私天地宽。 严于律己，为人正直。凡事能自己做的就多做些，要说的就当面说清楚，该布置的任务就传达到位。教育教学工作牵涉学校每一个教职员工，工作中难免会遇到教师偶有过激言行。我常常忍让、克制，调整心态，用平常心、宽容心去分析问题，努力建立和谐的工作关系，做到对事不对人。能深入年级组，与教师交心谈心，尽心打造良好的人文管理。

不足及努力方向：

1、领导能力有待提高，特别是要不断提高理论水平和管理水平，提高自身综合素质。

2、进一步在“落实”上做好文章，强化“品牌”意识，不断提高学校教育教学质量。

3、努力提高个人修养，提高领导艺术水平，合理安排工作，尽量为老师们营造愉悦的工作环境。

伏案回眸，一年工作有得有失。俗话说：“百尺竿头，更进一步”，我将冷静反思工作中的不足，认真听取领导、老师们的意见，用充满智慧与艺术的管理服务教师工作。

个人述职报告 篇10 在股份公司我主管技术和质量工作，××××年是股份公司市场占有率提高、销量、产量不断加的一年，是质量稳中有升的一年，××××年我主要做了如下工作：

．在总产量不断上升的时候，狠抓了质量工作

历史的经验告诉我们，产量攀升时最大的问题是与质量的矛盾问题。过去生产过和不能有效受控，而质量监控又不能及时反映质量状况，质量状态缺乏质量的数据评价，而是粗放的模糊描述，导致在生产过程中不清楚质量水平，不能自我约束，自我控制，导致发动机出厂以后才暴露出大量的问题。基于前车之鉴，××××年我们采取动态检查质量，动态评定质量，动态解决质量问题，用准确的数据描述并预测未来用户使用的质量。对应这种想法，采用了动态质量与碰头制度，解决当天现场发生的和潜在要发生的质量问题；动态质量与评审，周汇总评价，适时分析出质量的状态和要改进的方面；工艺纪律的针对性检查和未定的评审，解决当前热点问题使生产过程可靠控制；将过去经常存在的问题警示化发给基层，强调控制的重点。厂内周质量故障分析会，滤布与车厂的信息绿色通道等措施，均对质量的即时、准确、存放、有数控制起到了积极的作用。

××××年的质量指标（外场在线故障率、厂内试车故障率、废品损失率、三包故障率）中，前三项××××年较以前有长足的进步，但三包故障率指标完成的不好，究其原因一方面与三包故障期的延长有关，而更重要的一方面是我们新产品的可靠性和寿命确定还有较大的差距，需要我们不懈努力。

．产量压力较大的情况下，狠抓了新品研究的工作

××××年新品的研制项目比较多，既有对现有新产品的改型换代长远发展的新产品，如×发动机和×系列前驱动变速器，又有研制和生产同时进行的，如超短发动机新产品，在新产品研制上，除了教育干部职工提高对新产品的高度认识外，主要强调了制定计划的科学性、合理性、现实性；强调执行计划的严肃性；年初在制定计划时深入细致的分析研究，使计划比较符合实际，在执行过程中即时检查，协调出现的问题，强调任何单位、任何个人不能以任何理由不按计划完成试制任务，提高了计划的严肃性。另外，定期与工具厂的新品例会等及时解决出现的问题，保证计划的顺利实现。

××××年完成×样机台的研制，超短发动机批量生产，前驱变速器主要零部件均在制造过程中，×变速器改进五档型进入批量生产。

．技术准备工作和新产品结构的调整工作

技术准备工作先行于生产，技术准备工作要有预见

性，要有前瞻性，敏感地准确预测市场的变化，做好前期的能力储备，为生产量的提高留下一定的提前期。对发动机从零件到装试线进行生产线和逐工序测评，并结合新产品结构调整和经济性分析，对生产线进行补充完善，专项技术改造，涉及组织结构调整和新产品结构调整的生产线进行坚决的调整，对车间齿轮线进行调整和专项技术改造，对和车间曲轴线进行合并调整，对和车间冲压焊接线进行了合并调整，这些，均使资源进行了优化配置，发挥了资源的效益。

．技术改造工作

完成亿元×二期双加工和零部件生产的新产

品规划工作，配合研究院完成可行性研制报告，进行初步设计。对零部件的生产和生产线进行反复的调研和设计，并与国内外厂家进行大量的交流，即将建成前驱变速器壳体线，齿轮线和×发动机的毛坯生产线。

对超短机的专用零部件进行生产线的设计，建成缸体专用补充生产线，机油泵壳体生产柔性线和吸气管柔性线，超短机的装配试车线。完成前驱变速器的装配线。新的缸体线协调，厂内安装和调试。

．其他工作

××××年完成技术攻关项，质量攻关工作项，

对压盘，油封漏油，齿轮折断，涨紧轮响，分离轴承异响等项外场的重大质量故障攻关取得明显的成效。

狠抓了售后服务工作，强调以人为本的服务，改善软硬件服务状态；与车厂建立了定期的售后服务走访制度，沟通了和车厂的关系，为整机营销提供了保证或消除部分障碍。

牵头与韩国两家公司进行了合资的谈判工作。

．不足之处

自身的能力和水平有一定的差距，在协助总经理主

管的工作方面没有创新性的工作。对技术中心的工作未起到应有的作用。质量改进工作尤其外场重大故障率的解决方面指导和领导的不到位，压滤机滤布成效不显著。技术进步工作还比较薄弱，技术进步给生产和经营带来的贡献不大。技术人材的培养，开发技术的掌握、新项目新技术的掌握还有较大的差距。

．××××年重点工作

首先要抓好上产量的质量稳定和质量稳中提高工

作，对外场的主要故障要解决好，其次抓好新新产品的研制和新新产品生产准备建线工作。重点抓好×前驱动变速器的工作。抓好生产线的整体规划工作——新新产品建线，老产品进一步提高生产能力，日产达台；老线的新产品结构调整工作。抓好新缸体线转产工作。

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