

# 最新居民小组长述职报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 居民小组长述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，自来到咱们医院到现在已经10个年头了。这些年里，从当时一个脾气浮躁涉事不深的小孩子，到今天成为科室的排头兵，主力队员，中间经历了很多，我的每一步成长都与各位领导和同事的帮助是分不开的。在院领导、科主任护士长的正确领导和关怀下，在科室全体同事的密切配合和支持下，我将医院提出的“以患者为中心，以质量为核心，全心全意为群众服务”的宗旨作为自己工作的指南，本着“患者至上”的临床服务理念，结合医院主题建院年的工作目标，始终以饱满的'工作激情和忘我的工作态度，立足所热爱的护理工作，履行一名护理人员的职责，发挥模范带头作用，在不断实践中提升自己的人生价值，成为了一名合格的护理人员20xx年我成为了一名护理小组长，这个角色和责任让我更加严于律己。现将这些年来工作总结如下：

一. 严于律己，在思想道德方面，同党中央保持高度一致，积极参加医院里组织的各项活动，在为人上、胸怀胆荡、公道正派、与人为善、不搞小动作，在工作作风中，能吃苦耐劳、认真负责、别人不愿做的事我做、要求别人做到的事，自己首先做到，从不与人争利。正是因为具备这些优点，经党组织介绍于20xx年成为中共党员，现为病房党支部的一名委员。

二. 强化科室制度化管理，严抓护理服务质量，确保医疗安全，

助理学科建设。

近几年来，协助护士长带领科室护理团队认真落实医院的各项规章制度，秉持“提高护理质量，确保医疗安全”的护理核心；明确护理工作制度，严格各级护理人员岗位职责，坚持日常查对制度，要求床头交接班、医嘱班班查对，操作三查七对；重视对新护士的护理行为规范及护理知识、技术操作考核；强化重点患者的管理，完善落实了各种危险因素评估表，使护理操作更直观，简易。这些举措在一定程度上减少了护理差错的发生。科室护理质量不断提高，为患者提供了优质、安全、有序的护理服务。

三. 服务贴心，科室实施“感动服务”，“优质服务”营造温馨病房。

在院领导及护理部主任的带领下，更加发奋地做好自己的本职工作，用心配合并协助病区护士长做好管理工作，严格把握护理质量和医疗安全关，减少医疗纠纷和差错的发生，当好护士长的好帮手。

## 居民小组长述职报告篇二

我有幸成为\_\_公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将上半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

### 一、努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，

但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

## 二、扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的我会尽努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以努力完成好领导交给的工作任务。

## 三、严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们不在外不是孤立的，从\_\_\_公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

## 四、存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现在：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

## 销售小组长述职报告篇4

## 居民小组长述职报告篇三

一年半前，我怀着诚惶诚恐、忐忑不安的情绪理解了数学教研组长一职，担心不能胜任，始终觉得自己肩上的担子不轻、压力很重，因此我加倍努力，真心诚意为数学组的每位老师服务，求真务实完成学校布置的各项任务。下面我主要汇报四个方面的工作。

### 一、关于教研组的建设

在教研活动中，我们多次学习讨论并渐渐构成了以下三方面的共识：

弱组，那么你水平再高也只是薄弱组的一员，反之，整体实力的提高，相应你也能得到认可。

(2)服务意识：师德建设的标准主要体此刻教师对教学工作的投入程度及工作中表现出来的水平和效果，因此要求我们应全心全意为学生服务。做老师是辛苦的，做数学老师更苦，赋予的职责也更大。作为数学教师就决定了你就应做一个工

作上是严谨的、踏实的，人格上是真实的、正直的人，否则你不配做一个数学人。

(3)教研意识：校本教研和组内教研已越来越受大家的重视。尤其是在新课程、新大纲、新高考这样的新形势下，一个不重视教研的老师必将被淘汰。针对我们一个大组的实际状况，加强备课组的建设和教研更为重要。

## 二、教研活动的开展和教学常规的落实

(1)有计划：开学初要求各备课组长制定好计划，然后协调确定在一个学期中每周一次的教研组或备课组活动计划，并张贴公布，使老师们做到心中有数，及时准备。

(2)有资料：教研活动的资料主要是围绕如何提高课堂教学效率为主题，开设新教师的汇报课、青年教师的研究课和老教师的示范课等，本学期共开出各类课型的公开课共计24人次。另外我们还十分重视对新课程的探讨和新课程体系下的考试方式和命题方向的研究。

(3)有形式：公开课的开设，除了上课、听课，还需要说课、评课，评课采取先分备课组讨论，然后每个备课组派一名主讲人，最后由我总结点评，这样既热烈又融洽。

(4)重落实：开学初制定的计划都能不折不扣地执行，每学期都能分别开展10次左右的教研组活动和备课组活动。个性是三位备课组长他们年龄比我大、资历比我深、水平比我高，工作都十分配合、负责，正因为有了他们，我的工作简单了很多。

(5)重检查：用心配合教务处组织的各类教学常规检查，我组大多数老师都能得到肯定。这方面本人也能起好带头作用。

(6)重效果：流于形式、滥竽充数的教研活动不进行。

### 三、关于教科研

教科研意识不断增强，只有不断学习、研究才能促进教育观念的更新和教育教学行为的改善。因此，我们组共承担了三个课题，其中由我牵头的《新课程下，高中数学自主探究式教学的理论与实践》已完成一万五千字的初稿。年青教师在这方面大有超过老教师的势头，如章建春老师已在各类杂志上发表教学论文多篇，在杭州市说课比赛中荣获一等奖。

### 四、成绩和荣誉

就应看到，我们数学组慢慢在成长、在发展。今年的高考中，在汪晓明老师的带领下，文理科数学平均分都超过了杭州市七县市一级重点中学的平均分。在学生最喜欢的老师评选中，我校七位老师数学组就占了三位。然而，我们也就应清醒地认识到，和其他组相比，尤其是我，和兄弟组长相比，虽然性高，水平恰不高，相差还甚远，仍需不断努力。

谢谢大家！

述职人：

20xx年6月

## 居民小组长述职报告篇四

20xx年铁冲中心学校理科党小组工作总结 我们党小组在党总支的正确指引下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻xx大精神。紧紧围绕中心校工作大局，结合本校实际情况，开展了健康向上、丰富多彩的党组织活动。不断提高了党员们的思想政治素质，充分认识到了党的先进性，发挥党组织的核心堡垒作用，充分发挥共产党员的先锋模范作用。回顾这一学期来的工作，简要总结如下：

## 一、提高政治思想，增强文化素质。

每月一次定期召集全体党员进行政治学习，充分学习xx大精神内涵，深刻体会“三个代表”重要思想，不断加深对党中央方针、政策的理解，及时关注教育动态。

在保持共产党员先进性教育活动中，我校党小组更是精心组织学习，认真宣传发动，通过分析评议，自我剖析，整改提高，使得广大党员的党性意识和纪律观念得到了明显的增强，学习理论的自觉性有了明显的提高，增强了党员的党性修养。

## 二、精心组织活动

丰富多彩的思想教育活动，激发了广大教职工爱岗敬业的情怀。在党小组的领导下，开展了教师演讲、征文等活动，激发了青年教师的工作积极性。工会在慰问了退休教师，送去了关爱与温暖；并和少先队共同开展了教职工文体运动会，形成了活泼健康，积极向上的校园氛围。党小组在“七一建党节”前夕开展了茶话会，了解身边先进的党员事迹，学习近期模范共产党员的先进事迹，树起了学习的榜样。

我们党小组还经常组织全体党员和教职工学习党的知识，宣传党的理论，激发了党员的活力和党组织的战斗力和凝聚力、创造力。

## 三、发挥堡垒作用

一个支部，一个堡垒；一个党员，一面旗帜。党建工作的扎实开展，给教师队伍建设带来了活力和生机。学校党小组一班人，无论是工作，还是学习，都走在教职工前面。党员薛金标，尽职尽责，为薛庵小学的教育事业作出了卓越的贡献。薛海洋校长，勇于实践，敢于创新，积极投身教育教学改革，带领青年教师撰写教学论文。党小组一方面让党员教师在全园中树形象，作表率，另一方面积极引导广大青年教师积极

向党组织靠拢，不断增强党组织的吸引力和凝聚力。在教育教学改革不断深化的今天，在机遇与挑战并存的年代，薛庵小学党小组将更加团结奋进，勇于创新，追求卓越，为学校建设教育作出新的贡献！

## 居民小组长述职报告篇五

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是\_\_专业但在\_\_实习根本就没有做过销售，刚从\_\_回来是一直在\_\_寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。2019年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

### 一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

## 二、个人素质能力

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很漫长的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程。在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在20\_\_年的工作中进一步的学习和改进。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急躁，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很

专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

销售小组长述职报告篇3