

# 2023年叙述工作业绩 工作业绩报告(汇总10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇一

五年前,当我第一次踏上这三尺讲台,面对着下面几十双渴望而天真的眼睛时,我的心被牵动了。那一刻我才体会到“教师人类灵魂的工程师”这句话有着多重的份量。于是,我便暗下决心,我要用自己的勤奋与知识来充实每一个40分钟,用我的爱去感染每一个学生。

选择教育事业,是因为心中的“爱”。而“爱”的本质是“奉献”。记得我上班的第一年,区里举办庆“六·一”师生大合唱汇演,听学校的老教师们说,我们这个全区最小的学校已经有五、六年没有参加过区里举办的各种大型活动了。当时的我年轻好强,并没有把困难放在心里,在校领导的大力支持下,我在全校仅有的一百一十名学生中挑选出了70名学生进行训练,真正开始筹划比赛了,才知道自己面前摆着那么多的困难。由于我们学校大部分的孩子都生活在单亲家庭,而父母多半又都没有经济来源。所以,我们学校的孩子不能向大学校的学生那样,在校外学习声乐、器乐或者舞蹈。这样孩子们就显得特别的笨,但我并不灰心,我利用每天下午两节课的时间,组织学生和老师们练习大合唱,从最基本的发声教起。除了练合唱,我还要准备服装,70个孩子的服装是我一个一个量出来拿到外面去定做的,服装既要考虑到舞台效果也要考虑到学生家长的承受能力,这对于我,一个从小在爸妈手心中捧大的孩子来说是非常非常大的

挑战，可是我的个性决定着我不会认输、不会被困难所压倒，经过一个多月的训练和准备，我们的大合唱《四季童趣》和《同一首歌》在此次汇演中获得了全区第二名的好成绩，听着孩子和家长们兴奋的欢呼声，我开心的笑了。这一个多月来的酸甜苦辣自不必说，而这最后一刻的幸福感，也只有我体会的最真。

教学工作，在教育教学第一线发挥着自己全部的光和热，对待工作我全身心的投入，有着很强的责任感和义务感。

xx年，轰轰烈烈的音乐新课程改革如火如荼文/整理地在全国各个实验区开展起来了，这无疑给我的音乐课堂带来了一缕春风，教学中我积极探索、钻研，逐步形成了自己的教育教学特色。同年，在船营区首届中小学音、体、美学科“走进新课程”论文交流中发表了论文《课程改革 音乐创新中的新鲜氧气》，获一等奖。

xx年，我校与船营十七小成功合校，我来到了一个崭新的环境。硬件设施的完备使我对教育教学工作更增添了百倍的信心。我的不懈努力和刻苦钻研的精神得到了区教研员的赏识，并随区里其他骨干教师去长春等地学习，在经过多次课改学习之后，我把新的教育教学理念运用到课堂上来，设计了三年级音乐综合课《四季童趣》，在第三阶段的“新课程改革课堂教学练功”中，为全区音乐教师做了观摩引路课。

xx年，我区开展了手拉手送课下乡活动，我随校领导到乡小送课，一节音乐综合课《只要妈妈露笑脸》不仅让孩子们重温了母爱，也激发了他们学习音乐的兴趣。临别时看着孩子们依依不舍的眼神，我无限感慨在心中，事后不久，我从市电视台《新闻有约》节目中再次看到了那节课的片段，看到了孩子们清澈的眼神和灿烂的笑脸，我为自己的付出感到无比的欣慰，为自己是一名教师感到无限的骄傲。几周后，我又和其他两位教师代表船营区教育局到沙河子中心校送课，不同的地点，同样的感受，更使我坚定了要为忠爱的教育事

业奉献终身的信念。

作为一名教师，不仅要具有教育教学能力，也应具有科研能力。我撰写的音乐教学设计《白桦林好地方》在xx年全国新课程音乐教学观摩与交流(东北三省)活动中，荣获了科研成果壹等奖。

网络世界、多媒体进课堂的今天，我也在不断的学习。教研员指定我为学科网络管理员，我除了参加学校组织的培训外，也利用休息时间学习相关的知识，并在船营教育网上发表了论文《我在音乐课改中的点滴经验》和教育教学行动研究案例《情感教育——面向每一个孩子，让他们能正确的面对人生》。

思想性、教育性、艺术性和高品味性。思想上，我要求自己积极进取，希望能早日成为一名光荣的中国共产党员。业务上，我做到刻苦钻研，不断提高自身修养和个人素质。

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇二

工作业绩总结应该怎么写？下面是小编提供的范文，欢迎阅读！

我叫xx是工程管理中心技术部，到今年8月23日在公司已经3年，也是老员工了。

现在主要岗位职责是负责凯德世家小区弱电智能化这块，同时审购物中心弱电图纸。以及平时对工程管理中心计算机及网络的维护。

就在去年5月份我被调入十八校后项目部，负责十八校弱电工

程这块，在这里感谢领导及公司对我的信任，也给我提供了一个自我展现的平台，经过前期对五家弱电队伍先后5对的方案对比和各方面的考查，最后选了一家弱电队伍来进行施工，我记得那时候正是酷暑炎热，每天在工地进行检查质量、进度，每天例会解决问题，有什么不对的及时调整，经过50多天的努力，终于圆满的完成了任务，顺利的移交了十八校，经过一番努力看到这些，我知道我的工作我的努力没有白费，公司即然给了我这个机会，我就会努力做的更好。

总之，通过努力以及领导的支持，我完成了自己份内的工作。但是我所作的工作离我的要求还相差甚远，未来仍需努力，今后我会不断总结经验，改进不足，并不断的学习专业知识，加强自我修养，提高各方面的水平，在未来的道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌。

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇三

自从2008年11月任职助理工程师后，先后在海信新岭花园三期项目、鲁信含章花园项目、61419部队小埠东经济适用房工程项目，担任工程监理资料员职务。同时也在取得建设工程造价员执业资格证之后，兼任海信新岭花园三期、安达路经济适用房、鲁商中心、孟庄路回迁房项目的投资控制人员。

熟悉工程资料管理规程，对施工单位、监理单位资料表格填写熟悉、分类进行归档整理。要求施工单位统一表格格式，并且和施工现场进度同步进行，及时归档。

对于各方来往文件，分为甲方发出文件、乙方发出文件、以及政府文件几类。所有文件及时归档，并做好目录。

在工程施工过程中，本人及时到现场了解施工情况、材料进场情况，以及督促施工单位及时做好隐蔽工程报验、材料报审及材料的取样送样工作。同时，熟悉相关的施工工艺及施

工规范。

在日常工作中，配合整个项目监理部的工作，负责监理资料的收集、汇总及整理，通过对资料的复核、检查资料是否符合规范要求，发现问题及时协助监理工程师督促有关单位进行整改。通过现场的巡视，及时发现工程中存在的各种问题、隐患，并记录下来，协助现场监理督促整改。对工程中存在的重大问题及时汇报和请示总监理工程师，使问题尽快得到解决。

作为监理单位的资料员，我还应该不断学习新知识、熟悉掌握各项施工技术规范、设计要求等，严格按规范检测、检查施工质量。因技术、材料等是不断更新的，只有通过不断地学习，补充自身的不足，才能适应发展的需要。对其他工程的资料做得好的方面，虚心学习、吸取经验。通过与其他监理机构的相互交流、相互学习，取长补短、不断完善，真正做好监理资料员的工作。

监理资料员工作还要学会严谨、细心。不得马虎、图省事。事无巨细，关系到工程质量、工作的事情都详细记录存档。做到工程中涉及的大小事项都具有可追溯性，而追溯依据就在资料员手中。做为资料员要提高对“责任”和“依据”的敏感度，在工程中发生的每一件事都要做到有据可依，有据可查，不能因为省事或者因为甲方、乙方的理由而省略保留依据的过程。这样往往会将监理陷入两难的境地。遇到自己无法做主的事情，与总监理工程师或总监代表商议，请他们定夺，不擅自做主。在往后的工作中不断总结经验和学习锻炼，提高自己的工作能力。让自己更好完成工作。

在建设工程施工监理过程中，我还担任项目的投资控制工作。在项目施工过程中，监理单位作为建设工程费用的监控主体，处于工程计划与支付环节的关键位置，我加强对合同中所规定的工程量表、工程费用的计量与支付管理，还对合同中规定的其他费用加强监督与管理，同时还根据合同条款的规定，

明确工程计量与支付程序，每月或按阶段审批施工单位上报的工程进度款支付申请，认真对照工程的实际进度，逐一对照图纸，核查施工单位实际已完工程量是否属实。一旦发现虚报工程量的现象，马上向施工单位下达整改通知书，要求其立即整改，并重新上报支付申请。坚决杜绝其虚报工程量的现象，把工程进度款的拨付做到真实、准确。作为监理单位，努力做到在维护业主的利益的同时，不侵害承包商的合法利益。

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇四

本人于20xx年x月份入职到xxxx有限公司，通过自己的努力、领导的教导、同事的帮助，于20xx年x月份跟随总经理到xx拓展分公司业务，并在20xx年年底晋升为分公司的股东，在2xx年20xx年年底的工作中，冲劲很足，也很想把工作做好，但是在20xx年的上半年自己放松了工作的态度，导致在20x年上半年未达成任何业绩，并且自己未能给公司培养出新的项目经理，本人在此做出深刻的检查，请各位领导及同事给予批评与指导。

在20xx年上半年本人犯了一个非常低级的错误，最原则性的错误，就连谈客户带新人这么基础的工作都没有完成，给公司项目经理及员工起了一个非常负面的影响，也辜负了领导对我的信任。通过我自我反省，必须找出造成这种情况的原因。

- 1、在20xx年上半年这段时间里，自己的工作状态没有调整好，每天都处在一个无所事事、没有方向感的状态下，每天都在想着下班怎么去玩、下班之后去哪玩，自己的重点没有放在工作上面。

- 2、做事情没有以前那么认真了，做什么事情都是敷衍了事，比如领导让招人，那就招人，虽然说领悟到领导让招人的意

思，但是招到人之后没有认真的执行下去，觉得有人就行了，什么业绩、新员工的水平等等，没有认真的去落实。

3、在20xx年上半年这段时间里，自己变懒了不少，没有以前勤奋了。对于新客户的态度也没有以前那么较真了，觉得客户能不能下来就看客户的意思。导致了这半年没有什么新的业绩出现。

如今，我已经对自己犯的错误有了深刻的认识。我作为一个公司的管理人员，因为自己对工作的懈怠给公司造成了极大的负面影响，在此深刻的检讨。

1、以自然月为单位，每月招聘x名新员工入职。

2、以周为单位，每名新员工每周拜访有意向客户不少于x家。

3、以周为单位，每周我陪同新员工见得客户不少于x家。

1、在20xx年x月份—20xx年x月份培养x名新项目经理。

2、新项目经理标准：完成硬性指标x万元服务费的同时，自己有独立带新人能力。

如果以上指标未完成，基本指标未完成当月工资暂停发放，直到完成发放。年度指标未完成每个指标降x元基本工资。

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年x月x日

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇五

非常抱歉!让您在百忙之中抽出时间批评教育我。此刻，我已深深认识到自己错误的严重，我错了!

我在近一个月的销售手机工作期间存在工作懈怠、疏忽大意、工作积极性不高等问题。这些问题直接导致了我没有完成销售业绩，而且我没有完成的不是一点两点，而是很多额度没有完成。公司下发我这个月完成两万元的销售额，我仅仅完成一万一千多元，还有很大一部分额度没有到限。

首先，我要痛下决心，悬梁刺股地提高自己的销售工作积极性，从内心迸发强大的工作热情，全心全意地投入手机销售工作当中。其次，我要向经理表示一下道歉，就前一阶段拖累大家后退的事情向部门同事道个歉。再有，我要吸取教训，总结经验，吃一切长一智，端正工作态度，改进工作方法，争取创造优良的手机销售工作业绩。

以上就是我的手机销售业绩没完成的保证书，欢迎批评指正!

保证人□xxx

日期□xx年xx月xx日

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇六

本人于20xx年x月毕业于xxxx大学xxxx专业并获得硕士研究生学位□20xx年x月被聘任为助理工程师职务。毕业至今，一向在xxx工程咨询科技公司xx从事工程咨询工作，主要从事工程项目建议书、项目可行性研究报告、项目资金申请报告、项目节能评估报告等编制工作。

参加工作以来，在上级领导下，政治上坚定，思想上成熟。我把政治上追求与现实中工作结合起来，我把为共产主义奋



斗终身的信念从朴素、直观认识在学习、工作中日益上升到自觉、理性的高度，从感性认识上升到了理性认识。在工作中用理论知识武装自我的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自我能够与团体共同提高。在日常工作中能紧紧围绕各项中心工作任务，服从领导的安排，认真完成领导分配的各项工作任务，与同事和睦相处。在工作中，不断加强业务理论知识的学习，能理论联系实际，运用自我所掌握的专业知识结合到实际工作当中，脚踏实地做好本职工作。

1、参加编制xx市教育园区建设项目可行性研究报告，贴合项目要求。

2、独立编制xxxx有机农业有限公司大中型沼气建设项目可行性研究报告，经过专家评审。

3、参加编制xxxx房地产开发有限职责公司xxx宾馆、综合楼固定资产投资节能评估报告表，经过专家评审。

4、参加编制xxxx公司汽车零部件生产项目可行性研究报告，经过专家评审。

5、独立编制xxxx农产品有限公司农副产品深加工残余物及其废弃资源综合利用节能减排项目可行性报告，经过专家评审。

自任助工以来，经过不断的学习与实践，本人在工程项目立项、可行、节能研究等方面已经积累了丰富的经验，具有很高的专业技能和业务水平，工作细心认真，职责心极强，深得公司领导的好评，为公司蓬勃发展做出了的巨大的贡献，完全具备了一名工程师的应有本事、素质和条件。

成绩属于过去，未来仍需努力，今后会不断总结经验，改善不足，并不断学习各种专业知识，加强自我修养，提高业务和管理水平，在未来的人生道路上努力拼搏，勇敢开拓，再

铸辉煌，为工程咨询事业灿烂的明天和完美的未来而奉献毕生精力。

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇七

个人工作业绩总结。

本人自上班以来，一直注重自己的业务知识和操作技能学习，从一个普普通通的运行值班人员逐渐成长为运行值长。水轮发电机组值班运行是集脑力与体力的综合性技术工作。水轮发电机组安全可靠稳定运行，效率最高，发电量最多，耗水量最少，事故发生时保证损失最少是水轮发电机组值班的技术核心。因此，水轮发电机组值班技术是保证水电厂乃至电力系统安全、可靠、经济运行水平的根本保证。根据对水轮发电机组值班的严格技术要求，我在业务技术上刻苦学习，努力追求新知识、新技术，并取得可喜硕果，多次获厂内理论知识和操作技术能手，1998年在公司组织的技能操作比赛中和同事一起获得一等奖，2001年在竞争正值班理论考试和实际操作考试中以高于第二名36分的成绩取得第一。2015年在竞争运行值长的岗位上脱颖而出。2015年又在公司举办的安全知识竞赛和安全征文活动中双双荣获一等奖。

由于不断的学习和进取，自己的水轮发电机值班技术日趋成熟和完善，能针对机组运行中的问题进行判断，分析和处理，提出较好的技术改造和合理化建议。比如针对大机组的直流系统可能出现的运行不可靠，建议从小机组直流系统放一备用电缆至大机直流系统，这样既保证了大机直流系统在异常状况下的运行的可靠性，又使得小机组的直流备用容量得到充分利用。

作为水轮发电机组值班员在工艺革新的主要任务就是操作的准确性与少走弯路，省时省工并保证操作的有效性，并在群体性的作业中充分发挥每一个人的才能和在实际工作中修订、

完善工作流程，使其规范和准确标准化。在技术工艺革新中我通过自己多年的操作经验结合操作规程在班内作了如下工作：提高运行人员操作要素；保证巡回检查质量；消除生产薄弱环节与人为事故；阐述运行人员怎样防止误操作；更多的发挥班组“内聚力”提高工作效率。

在技术管理工作中，每年自己都制定出班组技术培训年计划、月计划，主持班组的技术考问讲解，设备异常分析，提出事故预想，组织反事故演习。在生产中注意将图纸资料编号分类有序收集，将设备缺陷、设备异常状况、事故及故障原因、检修作业情况、定值修改、调度命令及调度运行方案、设备运行方式，设备更改等技术工作逐一归档管理，并参与本厂2000年本厂运行操作规程的修订工作；帮忙拟定过大型事故演习方案，协助修改班组各类操作票，主持班组的安全工作并连续实现5年生产无事故的优秀生产工作成绩，并多次获得奖励。在技术管理工作中，自己对水电站的整个生产流程的技术管理流程有较强的了解和管理能力，能针对水电站的各个生产技术环节提出自己的看法和技术要领，能提出本班组生产计划、班组规划，生产重点、组织措施及技术措施，能抓住生产季节不同的技术要领，具有较强的班组管理综合能力。

徒活动”中获得“优秀师徒”称号.他们均在各自的岗位上已作出奉献，并有的已当上领导干部和成为生产骨干。

除认真提高自己的运行水平外，自己虚心的向检修的同志学习，重新拜师学艺，积极参与水轮发电机组检修、一次设备检修、二次设备检修、保护调试、微机监控等各种检修维护工作，使自己的理论与实际相结合，在业务素质上大大的提高到了一个新的台阶。

学习是无止境的，只有不断更新知识和技术，才能跟上设备自动化日益发展的需要，只有永远不断的努力学习，追求知识，技术的高层次，才能满足水轮发电机组安全、稳定、经

济的运行。

我叫\*\*\*\*\*，53岁、中专毕业，汉族，1980年参加工作。1980年10月至1983年10月，在123456部队服役；1983年12月至1984年9月，在义民林业工作站，1984年9月至1985年10月，到吉林省林业学校培训，1985年10月至今，\*\*\*\*市林业局林业调查设计队。1987年3月任队长至今。

## 一、工作开展情况

30多年来，基本在林业调查设计队工作。我热爱熟悉这个专业，这是因为：林业调查设计工作，是林业生态建设工作的重点规划部门，也是林业战线上技术含量较高的一个部门，我自从掌握了在这个专业技术后感到，作为一名林业调查设计人员，在林业经营生产过程中，起着至关重要的作用，一片森林林分林相的改变、生长趋势的强弱、生态效益的高低等等，都与林木抚育采伐调查设计有着直接的关系。因此，这些年来，我不断认真探讨，细心研究，大胆实践，用新的科学操作技术不断武装自己，使自己全面掌握了林业调查设计工作的要点，在具体操作上更加熟练。我熟练这个专业，也更加热爱这项工作，在今后的工作中，我会加倍努力，不断深入探讨，为我市的林业调查设计工作，创造新的亮点。

## 二、工作中的业绩

5、及时组织全体工作人员，按时参加了上级主管部门主办的“新技术推广、新设备操作”的业务培训，并按时组织全队人员进行系统性的学习。

6、和班子成员一起，完成上级下达的“双扶（服）”、“帮贫解困：等工作，通过大家的努力和党委的帮助和支持，在完成年度计划中取得可喜成绩。

7、完成林业局党委的部署，在“林业生态建设”包保乡镇的

推进工作。

8、认真组织大家按时完成了，党委部署的各项政治活动和社会公益性的活动。

通过以上的的工作，由于自己服从党的领导，遵守党的纪律，狠抓自身建设，勇于发扬吃苦耐劳的精神，虚心向老同志学习，团结同志，善于钻研业务，始终有着开拓创新的意识。因此，连续多年被省、市和本单位评委先进模范。

#### 四、存在的不足和下步打算

1、完善制度管理，全面推进新技术实施，新设备操作的普及，实行择优上岗制度，完善管理机制，提升服务质量，创建先进窗口单位而奋斗。

2、对上级下达的各项任务指标，要认真分解梳理，做好计划，确保实施有效和“章序不乱”，既能突出重点，又能顾及常规，突出技术操作能力显现高效的管理模式。

3、继续实行多交流、多研讨、能创新的技术能力提升的活动，在作业中不断实践新方法，探讨新思路，总结新经验，推广新技术。

4、带领技术工作成员，认真钻研业务，以新科学、新技术、新要求为导向，掌握新设备的使用，熟练新技术的操作，达到国家标准要求。

5、组织大家做好全年预算，例行勤俭节约，对设施、设备做到及时保养和维修，确保无大的损坏。

为此，在今后的的工作中，首先要努力加强思想政治上的修养和改造，向老一辈技术、先进模范人物学习，用他们的好经验，好的管理方法武装自己的头脑，提升自己的管理水平，

使自己尽快成为一名让组织放心，让领导满意，让广大职工群众支持的优秀管理者。二是要不断地带领大家苦练基本功。在业务上既要熟练，又要精通，在工作上，既要相互默契配合，又要有独自工作能力、全方位的工作的水平，实现：即是强兵良将的战斗队，又是我市林业事业不断向前发展中的服务队。力争创建同行业的标兵集体。三是增效创收，力创现代化管理的队伍。在努力提高单位整体素质的同时，我还要更加努力的为单位创收，要提高职工工资和他们的福利待遇，给他们创造一个稳定的工作和生活环境。四是要加大单位办公条件的改善，使我单位尽快适应我国新时期内林业事业管理飞速发展的需求，成为林业部门的一个高科技、现代化管理的职能机构。

总之，加强自身建设；牢记党的宗旨；执行科技兴林的战略。是我今后工作努力的方向，我一定的认真总结经验，吸取教训，诚心接受领导和同志们的关爱，为我市的林业生态建设推进工作贡献自己的一生。

自从从事教师这一行，当一位好教师就是我的目标。几年来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现在又到年末，现对一年来的工作进行总结。

一、思想品德方面：

二、教育教学方面：

几年来我一直担任班主任工作，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

1、尊重学生是以学生为主的关键。

在教学中，深刻体会到要以学生为主个人工作总结，以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊

重学生的发言权，尊重学生探究精神个人工作总结，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

2、分层合作，是实现合作、自主、探究的学习模式必由之路。学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学生怕于思考，懒于探索个人工作总结，依赖别人的思想。教学中如果让好中差混成一个小组，这样好的学生永远成为领头人，成为代言人，而差生永远就在小组中得不到重视。要解决这个问题必须实行分层分小组合作的方法，在课堂上，根据不同的情况给不同小组以不同层次的任务，学生在层次相同，能力相同的情况下有了思考问题的时间，这样就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

3、规范作业。

学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。这是新课程标准里的一个鲜明观点，而规范化的作业可以使学生的习惯得以形成。养成学生良好的学习习惯。

5、多开展教学实践活动。

利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动。在主题班会上，进行说“新学期的打算”、“时时刻刻注意安全”、“我爱学校”，如何利用制作等一系列活动，锻炼学生的胆量和表达能力都有显着提高，不管是谁站起来都能说上一会儿。

6、制定帮教方案。

对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。例如，自己经常利用课余时间，落

班辅导学生，有针对性地制定帮教计划，有目的有计划地做好后进生的转化工作。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良好学习氛围。平时，自己还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

### 三. 遵守纪律方面：

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

### 四、工作业绩方面：

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训，掌握了多媒体课件制作的一些方法。

#### 一、学习专业知识，提高岗位技能。

本人于2004年1月正式参加工作，工作伊始，我发现以前学到的专业知识同实际工作有很大的不同和差距，为了尽快转变角色，适应工作的要求，我努力学习专业知识，努力提高自己的岗位技能，在短短的半年内，我通过单位领导的支持帮助和同事的帮助，能比较熟练地进行单位日常事务工作。

#### 二、政治思想方面



较好地发挥了一个干部应有的表率作用。

### 三、组织协调方面

在实际工作中，努力学会运用马克思主义的立场、观点和方法去分析、研究、解决问题，有一定的组织协调能力和科学决策水平。注意学习人事管理知识，较好地掌握了人事管理的一般规律。作为一名人事管理工作，能协助单位领导做好职工的思想政治工作，为单位工作的有效开展提供了保障。在工作中既充分自己党员模范带头作用，又做到公平公正。

### 四、业务能力方面

从参加工作以来，努力学习本专业的理论知识和专业技能，重视不断提高自己的业务水平和工作能力，并根据人事管理工作的实际需要，通过业余时间以不同形式学习，努力提高自己的专业技术能力和水平。通过一年的努力，本人的专业技术和驾驭工作的能力得到了较大幅度的提高，为更好的完成各项工作任务奠定了坚实的基础。参加工作以来，多次被单位评为优秀党员。

### 五、继续教育学习方面

为了更好地适应当前的人事工作，在努力做好本职工作的同时。我十分注重继续再教育学习，多次参加各级部门组织的技术培训，2015年11月，我参加了市人社局组织的继续在教育培训，并取得优秀证书。参加工作以来，我积极承担人事管理的各项工作任务，能够做到兢兢业业，圆满完成领导交办的各项工作任务，从不为自己的私事影响正常工作，能够积极的参加单位组织的各项活动。

### 六、存在的问题

人事管理工作的业务操作能力不多，开拓创新不够，在业务

上投入不够，人事管理的决策能力和水平有待提高等。在今后的工作中，我一定更加努力学习，运用所学知识努力探索人事工作的基本规律，不断改进工作方法，提高工作效率，踏踏实实，任劳任怨，勤奋工作，成为一名合格的人事管理人员。

以上就是我对我的工作的阶段性的概括和总结，我的工作的成绩的取得绝非是我一个就能做到的还有很多帮助和协助我的人。今后还有很多工作需要我去做，希望领导能给我指导方向、批评指正。总之，我忠诚于党的教育事业，全面贯彻主席的“中国梦”。做到爱岗敬业，求真、求实、求新。

XX-XXX-XXX

XX-XX

2015年6月17日

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇八

### 一、政治思想认识和道德修养

坚持党的领导，认真学习，不断提高自己的政治素养和理论水平。参加积极分子培训和党组织的各类活动，积极向党组织靠拢。强化业务学习，不断提高个人业务素质和能力水平。坚持学以立德，学以增智，学以致用。尤其是在工作中，严格要求自己，结合自身工作，着力落实好为群众服务，为科室服务，为领导服务。注重思考，总结规律，努力提高自己的综合素质和业务能力。

### 二、工作情况

#### （一）督查督办紧扣中心工作，确保重点任务完成

以督察督办重要事项为抓手，跟踪落实重点工作的落实。认真落实区委、区政府督查室督办件的办理工作，及时沟通，掌握区领导意图，协调领导、科室，解释反馈相关问题，与区督查部门建立了良好的工作关系。积极落实市区领导批示件、管委主要领导批示件、重要会议的督办工作，做到件件有跟踪，重点有督办，及时准确的完成了各项督办任务。

盘点实物，核查账目，登记录入，实现了固定资产与财政局网络平台实时对接。跟踪固定资产变动，及时更新，实现了固定资产动态管理。联系财政局、审计局，评估公司、拍卖公司先后5次报废固定资产94万余元，完成了自管委20xx年成立以来的首次正式报废工作。

### （三）政民互动工作实现了投诉率降低，满意度提高的目标

20xx年政民互动进一步完善网络化办公，建立台账备查系统，深入挖掘高效的群众诉求答复形式，在全区率先开展了“政民互动日”活动。甄别回复案件3500余件，非我委职能范围内的案件做到了退办转办及时准确。接办案件1654件，较20xx年减少391件。全部按时完成，办结率100%，满意度提高两个百分点，达到91%。实现了案件大幅度降低，群众满意度提高的目标。

### （四）常态工作强化服务意识，推进有序

1、在办公室工作期间：强化服务意识，对领导，重点做好外部会议登记，及时联系沟通，做到明确责任，及时派发、反馈，重点提醒。询问制发领导次日的活动安排，为主要领导掌控全局提供参考，为新闻跟踪、车辆统筹提供依据。每年接收登记会议通知1200余件，制发领导安排260余件。对科室，重点做好办公消耗品的发放及贵重物品的借用，保管工作，为保障办公用品发放及时，不影响工作，每周盘点库房，申购补充。并积极配合物业、食堂，及时提供清洁物品，维修耗材，为创造良好的办公条件提供后勤保障。对群众，在热

线电话平台建立前，耐心解答处理群众咨询、投诉电话，对反映集中的问题与科室统一口径，关注工作进展，协助科室推进工作。

2、在组宣科工作期间：内勤工作细致有序，争取让科长省心，放心。积极熟悉科室业务，学习档案知识，按时保质地完成了文书档案归档工作。关注科室大事要事，随时记录，完成科室大事记的整理撰写工作。报送考勤，领用办公用品，报销科室人员办公费用等，事无巨细，做到耐心细致，积极为科室人员服好务。协助科长完成计划总结，会议通知，信息报送，重点工作汇总，迎检材料准备等临时性任务，做好补台工作。

#### （五）抓好临时性任务，争取亮点

1、在办公室期间，耐心细致，沟通请教，准确无误地做好了职工住房补贴的录报工作。我委作为全区少数几个一次性录报通过的单位，受到职工住房补贴领导小组的表扬。

2、在组宣科期间，配合工会，组织机关干部参加区总工会组织的“喜迎十八大，劳动者之歌合唱比赛”，荣获一等奖。

总结起来，上述工作能够圆满完成，主要源于自身工作责任心比较强的惯性。但是近年来，随着年龄的增长，工作，学习缺乏热情，积极主动开展工作方面较差，也不愿意与领导沟通，工作基本停留在领导派什么工作，完成什么工作的阶段。下一步，自身要在学习、工作中增强主动性，秉承干一行，爱一行的原则，恪尽职守，勤奋工作，做到日常工作不耽误，重点工作有亮点，难点工作有创新。

特此报告

XX

XXXX年XX月XX日

## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇九

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

### 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄

页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的.状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

## 市场分析

此刻\_\_消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此

刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

## \_\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在

工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20\_\_年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。



## 叙述工作业绩 工作业绩报告篇十

您好！

非常抱歉这次因为自己业绩太差而写这一封检讨书。做销售工作的这几个月，我自己是有很大的进步的。一开始的时候自己的业绩简直没有办法去睁眼看，前两个月才慢慢的好了起来，结果这个月又摔了下去。我知道我来公司也已经四五个月了，自己的业绩也应该提升上来了。可是这次又出现这样的问题，无疑让领导们失望了，也重重的打击了我自己的信心。冷静之后，我也为自己的这次业绩做了一些思考和总结。

1、这个月我的状态不是很好。在生活中，我是一个比较感性的人，理性的时候确实很少，这段时间我和我爱人的关系很不好，很大一部分的情绪被我带到了工作当中。这个月我很少加班，所以对于一些事情的处理也没有到位，客户跟踪也没有做好，所以才导致业绩降落的这么快。

2、在处理事情上，还是太粗心了一些。原本很简单的一个问题，我总是容易粗心，漏掉一些东西。所以导致对方变得更加不满，让这个问题更麻烦了。以前我没有意识到这一点，是因为我没有深入去想过，这一次，我也知道自己的缺陷了，所以我会努力改正这个方面。

3、和同事之间的配合不是很默契。有好几次谈客户的时候，我和我新来的搭档配合的都不是很好。虽然这可能是需要磨合的，但是已经一个月了，我们还是处于一种不太融合的状态，这也让我很矛盾。我想，我应该和她好好的沟通一次，多加了解一下，这样可能会让我们的关系更为融洽，默契度也会更高。

以上几点是我这次业绩太差总结出来的一些问题，其实我也知道自己的一些缺点，有时候确实也是因为太懒惰了，所以

没有及时的去进行改正。我作为公司第一阵线的战斗人员，不应该再出现这样的业绩了。

这次真的很抱歉，我这个业绩也给我们销售部带来了比较大的影响，所以真的很抱歉，请大家谅解我一次吧。接下来的这一个月，我一定会把自己的业绩提升上去，让大家都看到我的改变，也希望不会让我们的老大失望。通过此次反思和检讨，我也对接下来的工作有了目标和追求了，还望大家给予我一些期待和谅解，我一定尽己所能！

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年x月x日