

最新述职工作总结及展望 述职报告工作总结(精选9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇一

一、思想、学习情况以及履行工作职责情况：

我在物业公司担任副经理职务，主要负责收费部、房屋管理及安全保卫工作。

一年来，我能够积极认真参加集团公司和物业公司组织的各种理论学习，参加支部的各项活动.学习了公司有关党风廉政方面的制度规定，在学习中能够认真做好记录。

凡是组织的学习活动自己都能够做到不迟到不早退，在思想上能够自觉遵守国家的法律法规和公司的规章制度，能够对公司下达的各类会议精神 and 各项管理制度进行认真阅读，并在实际工作中传达落实。

在工作中能够努力做到顾全大局，以企业的利益为重，对上级领导安排的工作，尽自己的最大能力去做好。工作上能够按组织原则和管理程序办事，坚持原则，能与班子成员和周围的同志搞好团结，对工作中出现的问题和困难，能够与班子成员互相通气，共同探讨，制定行之有效的方法和措施，使工作上的问题得到顺利解决。虚心向有经验的同志学习请教，努力完成各项任务，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事情，能够开展批评和自我批评，虚心接受其他同志的批评，并在今后工作中加以改进。

一年来，认真仔细地梳理了物业公司几年来甚至几十年的欠费账目，下大力气解决水、电、暖、房费等费用的清欠工作，历史欠费回收取得了很大的成就。学习吸收先进的管理模式改进收费软件系统，缩短费用回收周期，改善公司现金流的加速周转。加大房屋回收力度，理清产权关系，解决了多年来难以解决的25楼一层原粮站的房屋问题。到目前为止，已将25楼一层360平米房屋全部回收。

今年国内外稳定形势异常严峻的形势下。抓好重大节假日和重要活动、会议的安全保卫工作，确保各项活动顺利进行。及时、稳妥地处理各种案(事)件，严厉打击干扰正常办公秩序的不法分子，确保正常的办公秩序。维护企业正常的工作秩序。严厉打击盗电行为，有力的震慑了社区内窃电分子的嚣张气焰，为公司挽回了大量的电费损失。

积极配合集团公司“依法治企年”的工作要求，做到有法可依、有章可循、有法而治。始终坚持打击与防范并举，治标和治本兼顾，重在防范，重在治本的工作方针。毫不动摇地把集中打击与专项整治和经常性打击紧密地结合起来，不断强化辖区治安管理，维护了辖区的政治稳定和治安安定。

严厉打击违法犯罪活动，整治治安混乱区域，解决突出的治安问题。实行规范化管理，并针对三个家属院的不同治安特点，采取了机动灵活的定时和不定时巡逻检查，明显的改善了社区的治安状况；切实加强机关办公区域的安全管理工作。

加强办公大院的车辆管理，严格车辆出入证的查验，杜绝无证车辆和外单位车辆的过夜停放；加强办公楼的门卫管理，严格实行工作证查验和电话约见制度。强化技术防盗工作，抓好重点部位技防措施的落实，确保目前现有技防设备正常运转。

加强人防、物防管理，不断完善“三防”立体安全防范体系，进一步完善各重点部位的监控系统。并针对每年夏季、冬季

是入室盗窃高发季节，基建开工，大量外来务工人员将进入社区，治安隐患必然增加，我们有针对性的在辖区内盗窃易发地段、重点地段，高发时间段，加强了巡逻密度。

摸排租赁户信息，建立重点人口信息表，做到防患未然。并通过张贴、发放等形式进行宣传，提醒各住户提高防盗意识，协同我们共同做好“群防群治”工作。

积极配合辖区公安机关打击入室盗窃的犯罪活动，使广大职工群众能放心的居住，安心的工作。辖区内无重大刑事治安事件发生。

顾全大局，积极配合基建工作。由于基建施工原因，办公区域和火电新村社区的车辆行驶于停放问题，势必会影响广大职工与住户的日常工作与生活，科学合理的划分停车场，停车位，行车线，各类道路提示牌，反光镜等等硬件措施，疏通施工车辆通道，并组织巡逻队对违规停放的车辆进行整顿，从而使辖区内的车辆规范有序的停放。施工车辆在院内没有发生任何交通事故。

加强集团公司的消防安全管理工作。按照“以防为主，防消结合”的原则，我们经常对公司办公楼及辖区进行了消防安全检查，牢固树立“隐患险于明火，防范胜于救灾”的思想。对不符合防火要求的部门和住户及时下发了《火险隐患整改通知书》消除火险隐患。

组织了集团公司消防应急疏散及地震逃生应急演练，增强员工的消防及防震知识和应急能力，应对突发事件的防范意识和应变能力进一步提高。集团公司的综合治理工作受到上级的肯定和表扬。

二、个人廉洁自律情况：

1、能认真学习党纪法规。

根据党风廉政建设有关规定和中纪委提出的领导干部廉洁自律等文件要求，不断提高自己思想认识，增强廉洁自律的自觉性。在工作上能够认真按规定制度办事，按程序办事，努力做好各项工作，不做违犯政策规定的事情。

2、在工作上能够严格执行廉洁自律规定，按照组织原则办事，做到凡是不利于企业的话不说，违法违纪的事不做。

在自己分管的工作中能够做到不徇私情，走后门，不做损公肥私，以权谋私的事情。能够做到以大局为重，以企业的利益为重，没有做过损害企业利益和职工利益的事情，对自己分管的部门也没有出现过职工反映不廉洁的情况。

3、能够正确对待组织赋予的权力，认真履行好自己的工作职责。按组织原则办事，工作中没有出现大的失误。

三、存在的不足与薄弱环节：

1、在理论和专业学习的主动性和自觉性方面，和其他同志相比差距还有不足。自觉抽时间或利用业余时间学习比较少。只是满足于上级要求学什么就学什么，还只是停留在被动或表面上的学习，没有从更深层次上去学习、去研究、去理解。

2、工作中有时会有急躁情绪。

3、工作创新精神不够，被动应付多，经常是处于奉命行事，超前思考等方面做的还不够，在工作上有时不敢大胆管理，有时有畏难情绪，有怕得罪人的思想。

四、改进措施与今后努力方向：

1、要在今后的工作中，不断的加强政治思想方面的学习，加强专业知识的学习，认真学习集团公司党委对党员领导干部廉洁自律等有关方面的文件规定，不断加强自己世界观和人

生观的改造，不断提高学习的自觉性和主动性。

2、在党风廉政方面，要按照集团公司党委关于党风廉政建设、廉洁自律方面的各项规定约束自己的言行，严格遵守国家的法律法规和企业的各项规章制度，自觉遵守集团公司党委关于廉洁从政的规定要求，严守党的纪律，时刻保持清醒的政治头脑，做到自重、自省、自警、自励，认真做到勤政廉洁，做到诚信待人，踏实办事。

3、要严格按照集团公司对领导干部的考核制度和标准要求自己，与周围同志搞好团结，做到经常沟通相互交流，取长补短，不断克服自己存在的缺点和不足，努力做好本职工作，为企业的稳定发展做出自己应有的贡献。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇二

大家好！

在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心、市电力实业公司、市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20__年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇三

岁月更迭，在不经意间走过了__年，一年来的忙忙碌碌，从未真正静下来对自己进行一次认认真真的审视和剖析，回眸反思，感触很多，捧读这一刻，我用“服务、责任、思考、希望”8个字对自己一年来的工作作一总结。

一、服务

办公室工作不是局机关的中心工作，但他牵动着中心，不是局大项工作，但影响着全局。办公室工作必须牢固树立围绕中心，服务大局的观念。始终保持清醒的头脑，做到胸怀全局，对局中心工作和工作中的主要问题做到心中有数，对业务部门的重点工作和主要业务基本了解，将办公室工作置于全局通盘考虑，做到思想与全局同心，目标与大局同向，服务与大局同调，工作与大局同步。基于这样的认识，一年来，自己能够紧紧围绕中心工作，以服务全局、大局为己任，把全局责任目标任务细化分解到各单位，把局重大工作部署和决策落实到全局各项工作中，把全局新的成绩、新的工作、新的经验及时上报省委省政府和上级统计局，使各项工作具体化、目标化、责任化和信息化，并及时把各单位工作进展和落实情况汇报党组，提出进一步推进工作的建议和意见，在部署落实各项工作，推进全局工作中发挥好参谋助手作用，做到部署工作准备到位，推动工作行动到位，工作成绩反映到位，服务全局工作到位。

二、责任

责任是一种爱岗敬业的精神，是一种敢于担当的品质。一年来自己坚持用责任心来溶化和积淀成本人工作扎实的脚步。一年来按照工作分工，认真组织做好公文运转工作，确保全局上下政令畅通；强化机要保密管理，夯实日常保密工作；加强档案管理，促进科学规范；组织制定修志工作方案和编写提纲，编志工作有序推进；加强督查督办，提高了执行力。较为圆满地完成了全局日常政务工作、文秘工作和公文流转、机要保密以及会议报告、领导讲话等资料的起草工作。安全、准确、及时地完成了公文办理、保密、档案、文印、信息及办公自动化等工作，为全局整体工作的全面推进发挥了积极的职能作用。

三、思考

今年来，跟随局领导赴__统计局调研，参加__西北5省区片会和国家局赴加拿大政府机构行政管理能力培训。既学到了经验，又增长了见识。引发起自己对做好办公室工作的深深思考。

在__统计局办公室我看到了严格明确的责任落实。自觉学习，主动钻研业务，工作雷厉风行，团结守纪在办公室形成浓厚的荣辱氛围。

在__统计局真正看到了办会的认真和细致，计划作好后，按照程序走一趟，注重细节。掌握路途的时间，选定方便地点，每到一处都有精美的介绍和桌签。周到细致的安排，在感动之余，更多的是钦佩。

在加拿大通过专题讲座、学术讨论和实地考察，进一步了解了加国统计管理体制和统计工作的基本情况，学习了最新的统计理论和方法，在开阔视野、统计专业知识、统计应用能力等方面有了一些提高。感触最深的是加拿大的每一座城市

都是一座美丽的公园。城市含蓄中蕴藏热情，自然中融入匠心，现代中不乏古朴。是天然情趣与现代文明的完美结合，加拿大多次被联合国评为最适宜人类居住的地方。而且加国国民文明素养极高，认真负责，豁达热情，自然平和，遵章守纪已融于每个人的血液，自觉化平常化。

四、希望

回顾这一年来的工作、学习、生活，我深感自己内心的沉静和积淀还不够，缺乏沉稳，偶有浮躁，负责的政务信息工作滞后。“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”，时光如水，流逝的就不会再回来。用心揣摩生活中曾经的月圆花瘦、阴晴曲直，即会感悟到这正是平凡生命历经痛苦而编织的辉煌，是有限生命在无涯岁月中定格成永恒的证明。一年来，作为一位平凡的统计工作人员，以奉献，以激情，书写了__年最新记忆。为了更好的做好明年的工作，给自己也给办公室提出一点希望。

摒弃无为，倡导责任。摒弃懒散，强化能力。摒弃是非，弘扬正气。让一切重新站在起跑线上，愿在新的一年里绽放出一种全新的开始。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇四

大家好！

年是汽车重要的战略转折期，国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给公司的日常经营和发展造成很大的困难。

在全体员工的共同努力下，汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分市场群体实行差异化

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在年大会上的指示，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

对策一：加强销售队伍的目标

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、市尝零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以铁龙的品牌和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和市高校集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。

结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下发的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。

由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自年成立以来的售后维修高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车台次，工时净万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为

客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。

根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。

年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的20年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合，确保分公司20年经营工作的顺利完成。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇五

20_年以来，本人在县委领导、县人大、县政协监督和上级法院的指导下，认真履行自己的工作职责，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大和xx届四五、五中全会精神，坚持“党的事业至上，人民利益至上，宪法法律至上”，紧紧围绕“为大局服务，为人民司法”工作主题，扎实开展学习实践科学发展观活动和“人民法官为人民”主题实践活动，依法履行职能，加强队伍建设，各项工作全面推进，为我县经济社会又好又快发展提供了司法保障。

一、加强学习，不断提高自己的政治业务素质。

为确保党的路线、方针、政策的正确实施，对政治业务知识的学习是工作之余的重中之重。一是注重xx届四中、五中全会精神的学习，将学习领会xx届四中、五中全会精神作为学习的重点，并结合法院工作实际认真领会、贯彻到工作中。二是组织开展了党支部“创先争优”活动。以“党建带队建”为主题，与推进“三项重点工作”和推进学习型党组织建设相结合，进一步激发党支部和广大党员的生机活力，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用，结合工作实际进行了公开承诺。三是学习好各级党委的各种重要会议精神和上级法院的会议精神及文件，并及时传达贯彻到全院干警中。四是坚持集中学习和个人学习相结合。不断学习新的法律法规和其他审判业务知识，不断提高自己的法律知识，以适应不断发展变化的审判工作需要。同时，也加强对领导艺术和其他知识的学习。提高领导能力和水平。通过加强学习，三年来，自己的政治业务知识有所提高。

二、立足法院科学发展，加强党组班子建设。

理论是行动的先导，本人始终自觉执行党的路线、方针政策和政治纪律，始终坚持和依靠党对法院工作的绝对领导，在思想上和路线上与上级党委保持高度一致，努力提高党性修养。抓领导班子建设中坚持做到以团结促高效，以学习谋建设，以务实强发展，以廉洁保公正。按照“政治坚定、求真务实、开拓创新、勤政廉政、团结协作”的要求，充分发挥人民法院党组核心领导作用，切实加强班子的思想、组织和作风建设，抓好理论学习，坚持正确的思想导向，努力提高班子的司法决策和管理能力，使班子成员思想上同心、行动上同步，不断增强班子的凝聚力和向心力。在工作中，通过开展班子成员之间的交心谈心、民主生活会、批评与自我批评以及党组中心组学习等活动，找出不足，不断改进和完善。从而使班子成员做到一心一意抓审判、谋发展，成为一个团结干事的班子。在抓好党组班子建设的同时，也不放松对干

警素质的提高。积极鼓励干警参加司法考试和在职学习培训，精心选定了“三读”活动中的选读科目，并结合岗位实际征订审判工具书籍。

三、完成各项工作的情况。

在三年工作中，结合“创先争优”活动中的公开承诺事项，主要做了如下工作。

饮水机、纸杯、桌椅板凳，张贴诉讼流程指导、当事人须知、收费标准和排期开庭专栏，并新增残疾人专用通道，方便残疾人诉讼。营造了方便群众诉讼的立案环境。

二是提高审判质量，做到精审判。20_年—20_年我院共受理各类刑事案件563件1032人，审结553件1009人，结案率为98.22%，共受理各类民商事案件20_件，审结1963件，结案率为97.5%。共受理行政案件9件，审结6件。依法审查涉及计划生育、水利、林业等行政非诉执行案件47件，结案46件，均裁定准予执行。

三是重视执行工作，切实解决执行难。执行中坚持教育疏导与强制措施并用，既注重引导当事人和解结案，又讲究执行艺术，对有履行能力而拒不履行法定义务的被执行人，在进行教育疏导仍抗拒履行的，则依法采取搜查、罚款、司法拘留等强制措施，敦促被执行人履行义务，保障申请人的合法权益。20_年—20_年共收执行案件1293件，申请执行标的金额7498万元，执结1198件，执结率为92%以上，执结标的金额5815万元。除外，开展专项执行行动，追求执行工作的时效性。如充分调研论证的基础上，开展非诉计生行政案件专项执行行动，采取了邀请计生部门参与执行的方式，选择在秋收后农村居民有一定收入的时机，突击执行了一批执行积案。

四、加强司法行政管理工作，提高司法保障能力。

推进法院管理的规范化是深入推进社会管理创新的途径，加强法院自身建设的一项长期工作。就我院而言，存在着办公经费紧张，办公设备短缺，物质装备不足等现象，针对我院物质装备建设较为落后的问题，积极向上级法院和县几套班子反映存在的困难，争取资金并得到支持。通过诸多努力，物质装备问题在逐渐解决，在上级法院的支持下，配发了汽车、电脑等设备，也争取了办案补助经费。在信息化建设方面，有了本院范围内的法院管理系统，方便信息传递，三级网络建设工程已完成。从而一定程度上缓解了我院审判和办公中存在的困难，保证了审判工作顺利开展。

五、认真贯彻执行民主集中制制度。

严格执行民主集中制原则，认真落实“三重一大”集体决策制度，严格执行《党组议事规则》、《院务会制度》和《审委会讨论案件规定》等有关制度，不压制民主，积极倡导各抒己见、畅所欲言。决策时充分考虑多数人的意见，也不忽视少数人的意见，不搞一言堂，自觉维护班子团结。在重大决策前，尽量争取全院干警的意见，并深入调查研究，确保民主决策的规范化、制度化。

六、严于律己，自觉遵守廉洁从政的规章制度和纪律。群雁高飞头雁领，“己不正，无以正人”，法院队伍廉不廉政，关键看领导。严格落实《领导干部廉洁从政若干准则》，作为一名领导，我时时告诫自己，带头执行党风廉政责任制，坚持廉洁自律，同时也要抓好全院干警的反腐倡廉工作，反对和防止司法领域中的腐败现象。一是按照中纪委和上级法院的要求，本人严格要求自己，树立拒腐防变的牢固防线，没有在案件的审理和执行，承包工程，采购业务等方面以权谋私，也没有利用自己的职务之便谋取私利，更没有任何近亲属经商办企业。坚持收入、住房等重大事项进行申报；二是按照工作与廉政建设一肩挑的要求，严格要求全院干警，廉洁自律，做到警钟长鸣，每年都层层签订党风廉政责任书，对干警进行正反两方面的廉政教育，并建立了“不愿为”的

激励机制，“不敢为”的惩戒机制，“不能为”的防范机制。

一、深入审判一线，调查研究方面做得还不够。

二、对于布路的工作还需要进一步加强检查、监督，有的工作还需要抓好落实。

三、与干警谈心，交流的面还不够广。

在今后工作中，我将进一步强化学习，克服不足，以与时俱进，开拓创新的精神，求真务实，努力工作，力争法院工作迈上新台阶。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇六

_年x月被__x公司录用，从事出纳兼文员工作，我们单位总公司位于__，分公司位于__x公司主要做的__x进入公司，我能够有机会跟着财务部的姐姐学习知识，我感到十分的荣幸。财务部的同事们都很好，所以我有信心把这份工作做好。

在这段时间里，我学到了很多的东西，学到了很多会计方面的实践知识，同时也学到了很多社会经验。

工作的第一周我的主要工作是熟悉公司的工作制度以及财务制度，我对公司的业务流程内容有了一定的了解。在一周的时间里我熟悉了公司的业务以及相应的规章制度，并进行了出纳兼文员的交接工作。我的工作除了出纳的工作外还有兼办公文员的工作，每天还要负责公司资料的整理以及内务问题。

1、办理现金收入与支出。

2、负责支票，发票，收据等的管理

3, 登记现金, 银行存款日记账并负责保管公司财务章 4, 负责报销的工作。在工作中我也遇到了许多问题。下面是以后工作中应该注意的地方。

第一, 每天收到业务人员的营业款时, 看是否以系统打出的数字相等, 如有不相等, 就要把长短款统计出来。然后要把钱整理好, 要当天存入银行。每天存入银行的钱都要有“回单”, 所以要及时的登记银行存款日记账, 并且要核对当天存入银行的金额是否相等。

终了后, 对实际库存现金和现金日记账的账面余额要相互核对, 做到日清日结, 如果发现账实不符应及时查明原因, 并予以处理。

第三, 如有转账、电汇时, 要填写支票、领用支票的审批单、转账单, 写时要用墨汁或碳素墨水, 而且数字正确、字迹清晰、不能错漏, 不潦草、涂改, 写了之后要登记领用支票的本子。

第四, 填写收款收据时, 必须要写清楚事情的发生, 写完之后要给经手人签名, 再拿给财务部负责人核对签名, 然后把第二联撕给对方。

第五, 关于费用报销时, 要写费用报销审批表, 一定要写明费用的性质, 写时要工整, 不能涂改和加笔。写好了要拿给财务部负责人审核, 而且要经过董事长的批准, 才能给予现金报销。

第六, 保管好空白支票、空白收据、还有相关的票据, 未经发生业务不得填写。还有要保管好公司所有的印章, 未经批准, 不得拿给外人使用。

第七, 需要借款时, 各部门的负责人首先要先写借款单, 一定要写明清楚, 完后, 一定要经过财务部负责人同意, 还有

董事长的同意, 否则一律不能借款。 第 八, 公司每天发生收支业务时, 都要逐日逐笔的序时登记好现金日记账和银行存款日记账。

第九, 我公司发放工资采取的是现金发放形式, 首先我要把发放工资的金额单独取出后, 按照工资表的应发放的员工分配好, 然后和总金额进行核定, 最后签字后方可发放工资。

第十, 在工作中, 我也学习了负责保管现金, 有价证券, 有关印章, 空白支票和收据, 做好有关单据, 账册, 报表等会计资料的整理及归档工作。更加重要的是让我学到了在工作中仔细, 认真的工作态度。

就意味着下一个月工作的重新开始, 我喜欢我的工作, 虽然繁杂, 琐碎, 也没有太多的新奇, 但是作为公司的正常运作的命脉, 我深深感到自己岗位的价值, 同时也为自己的工作设立了新的目标。由于财务工作是一项比较烦琐的工作, 只有认真, 仔细的对待, 要有耐心, 同时要加强日常工作管理, 做好安全防范工作。

才能把会计工作真正的做好。

(一) 只有摆正自己的位置, 下功夫熟悉基本业务, 才能尽快适应新的工作岗位。

(二) 要积极的主动融入集体, 处理好各方面的人际关系, 才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三) 只有坚持原则落实制度, 认真理财管账, 才能履行好财务职责。

(四) 只有树立服务意识, 加强沟通协调, 才能把分内的工作做好。

(五)只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高。

(六)积极参与，配合管理层开拓新的经济增点。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验，努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，戒骄戒躁，不断完善自我，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。同时最后很想感谢财务部同事的关系和帮助，你们能够细心的指导和耐心的讲解给我听，我感到非常的骄傲，再次衷心的感谢你们。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇七

一、坚持把发展作为第一要务，积极探索和全面发挥经济管理服务的职能作用。

一年来，我局围绕全区经济宏观管理和微观服务，在积极探索和充分发挥经贸局职能方面做了大量工作，并取得了一定的经验，使我区经济运行质量稳步提高，各项经济指标圆满完成，显示出强劲的发展势态。

(一)全区工业企业在完成年计划的基础上实现了增长。

工业总产值(不变价)全地区工业总产值(不变价)-月份完成-万元，同比增长-%，其中，规模以上工业企业-月份完成工业总产值(不变价)-万元，同比增长-%，完成年计划的-%。

全区工业增加值：1-11月份累计完成-万元，同比增长-%，规模以上工业企业累计完成-万元，同比增长-%。

工业产品销售率：全地区工业企业产销率1-12月份为-%，同比下降-个百分点；规模以上工业企业产销率1-12月份为-%，

同比下降一个百分点。

(二)以重点工业项目建设为突破，培育我区新的工业经济增长点。今年我区列入市重点工业项目12项，列入区重点工业项目-项，现均已全部落实。其中列入市重点工业项目真心食品的一系列产品、集团公司生化药用明胶、集团公司的彩色感光胶项目等12个工业项目，前期工作进展顺利，前景看好，均为明年的经济发展打造了基矗我区确定的25个重点工业项目，目前正在开工建设的项目-个，拟新上的重点工业项目-个，除铝电一体化项目外，这些新上项目的总投资预计可达7亿元，项目完成后，新增销售收入-亿元；其中-个在建重点工业项目计划总投资-亿元，项目完成后可增加销售收入-亿元，新增利税-亿元，现已完成投资-亿元。

(三)加快工业园区建设，发挥比较优势，发展特色经济，增强综合经济实力。现已完成了国家铝业生态工业园区规划论证过程中我局承担的相关工作。对区工业企业的总体发展情况、分布情况及下一步可能入园的企业情况进行了详细摸底和考察，为规划论证提供了较为详实的依据。目前除集团在区以外，还吸纳了-脂厂、-厂，-水泥厂等企业入园。

(四)充分利用中小企业服务体系，积极为企业 provide 全方位服务。今年，为-公司等3户企业申请了市“统贷、统还”资金，并积极为-公司、集团等户企业争取了市“百佳”公司贷款-万元，一些企业的资金已经到位。我们以实施工业重点项目为切入点，加快调整工业产品结构和产业结构，促进传统工业的提升优化。促使乡-铁矿与河北-集团的联营，投资2400万元，项目已开工实施。在此项目中，我局直接参与洽谈，并承担该项目筹备处的工作职责，使项目得以顺利实施。这是我区-年重要经济增长点。经调控还将-厂，-公司，食品纳入规模以上企业行业，成为区域经济增长因素。

二、狠抓安全生产、建立健全安全管理机制

(一)加强安全生产监督管理，健全安全生产监督管理组织网络。今年，我们加强了对全区安全生产的监管力度，按照年初与各办事处，驻区企业签订的安全生产目标责任状，采取面上管理与重点管理相结合，长效管理与突出检查相结合的办法，确保了全区安全生产工作的顺利运行，全区全年没有发生一起安全事故。

(二)加强对全区煤炭企业和屠宰市场的管理服务。我们抽调专人，两次对全区煤炭市场进行了整顿。在整顿检查中对15户煤炭企业提出了整改和处理意见，清理制止了在工业园区中建煤场企业，对4户违规营业的煤场采取了停止经营的措施。

三、深入贯彻“三个代表”重要思想、把工作从大处着眼、小处着手全面落实。

(一)加强领导班子建设，建设一支高素质的干部队伍。局领导班子成员能够相互交流，相互沟通，形成了既有分工又有合作，坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围。凡遇重大问题按规定程序集体讨论决定，保证各项决策、决定落实到位。并坚持认真执行上级纪委关于领导干部廉洁自律的各项规定，自觉抵制各种腐-败现象。全体机关干部通过机构改革，竞争上岗，进一步优化了人员配制，合理设制了内设科室，提高了工作效率和整体素质，根据经贸局新的工作职能和经济发展形势做到把长线工作与短期的具体工作相结合；把宏观经济工作与微观经济工作相结合；把重点工业项目的扶持与工业经济指导相结合；把运做规模企业的服务与非规模优势企业的发展相结合；把当好区委、区政府经济参谋与指导区域经济工作相结合；把注重宏观经济的重心工作与日常职能的发挥相结合。大家全力以赴为经济建设服务，充分体现经贸局领导班子和全体干部的是一支具有战斗力、能打硬仗的高素质队伍。

(二)为确保各项指标的完成，每月坚持了经济运行分析，对

企业运行进行了有效监控、协调、指导。经常性地深入企业进行调研，及时掌握了企业的动态，从协调服务入手，帮助企业排忧解难。

(三)抓好重点工业项目建设的实施和落实工作。我们还经常深入各项目企业了解情况，反馈问题，协调解决困难，争取方方面面资金，促进项目尽快实施，并将全区重点工业项目和各部门帮扶重点项目的进展情况按月报送区委、区政府以便督查。

(四)加强调研，掌握情况，为区委、区政府当好经济工作的参谋和助手。今年我们加强了对各办事处、企业及针对全区经济发展动态的调研工作，使他们更好地开展工作。我们将《商贸区调研报告》、《-籍商户基本情况的报告》、《中央、盛市驻区大企业基本情况》、《全市及区个私经济发展户数下降原因》及定期的《全区经济运行分析》等以书面材料报送区委、区政府，为区委、区政府领导掌握情况和决策提供了一手资料。

(五)进一步发挥产业优势和区位优势，加快商贸经济和服务业发展。今年，通过努力，我区商贸经济呈现出良好的发展态势和前景。-商厦，已于今年-月份开业；-集团投资-万元，在我区新建-大酒店，酒店主体高为-层、-米，是我区唯一一家四星级酒店，酒店现已开工建设，预计明年-月份开业；-有限公司在我区投资-万元，现已试营业；市场投资-万元完成三期改造已经开业；-商贸城已经正式开业。

(六)建立健全安全组织机构，形成层层负责、层层落实的组织网络，今年我们努力抓了全区安全生产组织机构的建立，抓了安全生产责任制的落实。对全区68户安全生产重点单位进行了监控，对-煤矿等企业进行了重点整治和管理，确保了-煤矿安全无事故。

另外我们还加大了对安全生产工作宣传力度，全年开展大型

宣传活动2次，举办培训班3期，共培训安全工作人员700多人，做到了安全生产常抓不懈，警钟常鸣。

在市场经济条件下政府与经济的连接和推动经济发展的手段、区县级政府宏观经济的管理模式，仍然是处在不断探索阶段，因此，我局党政班子成员和全体干部通过对xx大精神的学习和讨论，形成共识，大家认为：实现东河区经济跨越式发展，全面建设小康社会，最关键的是调动一切积极因素，聚精会神抓经济，一心一意谋发展，千方百计抓落实。

四、优化提升产业结构、稳步加快推进我区经济建设

一年，为了实现我区经济大跨度发展，我们的总体思路是：

(一)全力搞好生态工业园区建设。制定优惠政策，吸引四方资金进入园区。

(二)全力抓好重点工业建设项目和工业集群的发展。一是全力以赴完成现有项目的建设，努力实现项目的预期效益。二是动态看待项目，动态管理和实现项目。三是不断充实新项目。

(三)花大资本，下大力气，千方百计招商引资。走出去，引进外部资金，使外边的资金融入-区，做大我们的经济规模。

(四)抓好原有传统产业、工业的升级改造，促进其体制创新。技术创新和管理创新。根据产业结构调整和要求，根据产品在市场中的位置，把好市场准入关，使我区工业经济结构合理，市场前景好，有发展的空间和潜力。

(五)搭建政府与企业新型的关系，使政府尽可能支持企业发展壮大。市场经济条件如何定位，政府的职责在于提供公共产品，搞好公共服务，营造良好环境，也就是把政府职能真正转到经济调节，市场监管，社会管理和公共事务管理上来。

协调有关部门切出一定资金用于扶持企业的贴息。项目前期贷款担保、技改扶持，组建专门为小企业贷款服务政策性机构，以解决小企业融资等老大难问题，也解决小企业群体吸纳社会就业的迫切问题。

(六)在引进人才，引智工作方面有突破性进展。采取有效措施，促进大专院校、科研院所、大企业财团的高、中级专业人才的智力流动，让他们为我们经济发展和企业进步咨询会诊，担任顾问与特别高参，都将为经济发展带来不可估量的效益。

发展是硬道理，发展是第一要务，只要我们解放思想，坚定信心，与时俱进，大胆创新，建设经济强区的目标，就一定能实现。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇八

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

一、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后

也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

二、关键事项

作为一名策划人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。

我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

三、年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

述职工作总结及展望 述职报告工作总结篇九

一、坚持加强自身学习，苦心提高履职能力

作为合川区33名市人大代表之一，我充满光荣感、责任感和使命感。当选之初，我就想：怎样才能为选民代言，不辜负人民的期望，切实履行代表职责，做一名合格的人大代表。对此，我从“充电”学习开始，一是自觉学习。学习《宪法》、《代表法》等有关法律法规，学习《中国人大》、《合川人大》、《代表工作通讯》等重要学习资料，进行重点摘抄，并作学习笔记；二是参加培训。今年4月，我参加了市人大举办的人大代表培训班，带着如何当好人大代表？如何履行代表职责等问题，进行认真听讲、学习、思考。三是向代表学习，虚心向其它代表请教，提高自己的履职能力。通过多方位的学习，我对人大代表的责任意识、公仆意识、法律意识明显增强，工作方法、调研能力、建言献策水平逐步提高，履行代表职务的能力得到锻炼和增强。

二、坚持依法行使职权，热心为人民群众代言

人大代表行使职权，就是要充分体现人民的意志，反映人民的意见和要求，不充分体察民情，了解民意，就不能履行好代表的职责。一年来，我围绕为人民群众代言，围绕服务合川教育发展、服务合川区域性中心城市建设，广泛听取和征求人民群众的意见和反映，依法行使代表职权。

二是积极参加会议，认真行使代表权力。积极参加了第一次代表大会，会上预先阅读、认真听取、专心审议各项报告。大会召开前，我多次走访群众，了解各方面意见建议，与我区代表共同研究讨论，精心准备，共提出或联名提出议案、建议共6件，主要有关于打造重庆第二高校园的建议、关于把卢作孚精神研究、关于把合川钓鱼城开发纳入重庆重大文化项目的建议等，述职报告《市人大代表述职报告》。这些问题有的得到了市政府及有关重视，有的已经得到实施。

比如，建设重庆第二高校园的问题，得到市政府的正式认可，规划在20xx年建成10万在校生规模的重庆高职教城。市政府将组建的民办教育担保公司落户合川，注册资金5亿元，现已完成注册。教育债务化解问题，市政府已出台专门会议纪要，帮助合川解决普九以外的教育负债。

三是积极参加代表活动，认真完成各项职责。闭会期间，我参加了集中视察九龙工业园、合川工业园等活动，按要求学习好相关材料，使每一次活动都有新的收获。特别是按照市人大12号文件《关于围绕“解放思想、扩大开放”大讨论开展“三个一”代表活动》的要求，我积极建言献策，提出了合川高职教城建设的建议。

三、坚持为民服务的宗旨，贴心为人民群众办事

我认为，人大代表不应该是走访选民握握手，听听报告拍拍手，选举表决举举手，大会闭幕挥挥手的“四手”代表，而应是为人民鼓与呼，为人民办实事、办好事的全权代表。一年来，我把为人民办实事、谋利益作为履行代表职务的出发点和归宿，通过走访、调查、接待群众，广泛收集意见和建议，在本部门职责范围内的，及时解决；需要其他部门帮助的，积极协调尽快尽力解决；出现的新问题，积极想办法解决。一年来共解决涉及拖欠教师借款、进城农民工子女入学、教师因公伤残补助等问题35件，涉及186人次。比如盐井镇欠沙溪小学教师住房公积金问题，杨柳街小学教师拆迁还房办理产权证问题、卢诗英等15名因工伤残教师要求提高伤残补助标准的问题。针对我区留守儿童占在校学生总数近一半的情况，我提出了一些留守儿童教育的有效方法，组织学校建立健全了家校联系制度、留守儿童登记制度，开展“代理家长”关爱留守儿童活动，临渡小学被评为全国家庭教育工作先进集体，方碑小学被评为全国“农村留守儿童家长学校”示范校。自己也带头在临渡小学认领学生，作为代理家长进行帮扶。

说到这些问题，虽然看似“小事”，但却是关系到群众生活

的实事。作为一个市人大代表，权责有限，但能为基层群众实实在在反映点问题、做点实事，心里感到非常高兴。