

最新述职报告与工作总结的不同之处包括 (优秀6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。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。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

述职报告与工作总结的不同之处包括篇一

尊敬的领导：

我于20年调到小学任副校长，主抓教学工作。几年来随着学校的改革与发展，我努力践行着在平凡岗位上做实事，体验着苦与乐。此时我最想说的还是真心诚意地感谢各位领导对我的信任及各位教师对我工作上的支持，也感谢班子成员的协作与指导，让我真正体会到了细微之处见真情。几年的工作让我引以为荣的是：我们的学校是一个和谐、有战斗力的群体，教师都是有能力的个体，我很愿意和大家一起为我们学校的发展做出我应尽的义务。以下是我的述职报告。

一、虚心学习，完善自我

教书人也应是读书人。随着课改的推进，管理领域的深入，名校形象的逐步树立，让我越发感受到，如果管理者专业知识、管理理论不广博，那么工作就会肤浅，治表不治本，因此多渠道地向书本学习，向同事学习，在实践中反思。

学校工作千头万绪，但出发点是做对学生发展有利有益的事。分管教学工作，我认为上好课、对学生负责是底线，要求教师领会课标、精通教材、上好每节课，我首先要认真学习。

为此我有时间就认真学习教育新理念，阅读教材，分析教参，积极上网查找资料，力求课堂上激发学生的学习兴趣，提高效率，同时利用一切时间与教师一起研究学习。外面的课堂教学很精彩，外面的名师各有风格。只要有机会，我就会与老师一起去听名师讲课，边听边对照自己做法的优缺点。

二、勤勉工作，发展学校

学校要生存就要发展，要发展就要竞争，竞争要靠实力，实力是干出来的。学校以教学为中心，工作中面广、量大、事杂，我与大家一起冲锋陷阵，背负重任努力前行，用微薄之力推动学校发展。每学期都对学科进行质量监测，面对我校部分生源的流失，我们立足本地，从源头抓起，开展教师业务学习，进一步提高教师的素质。分别召开毕业班、部分年级、部分学科教师专题研讨会，与大家分析原因，寻找对策。平时与教导处加强教学的流程管理、质量调研力度，每考一次都增加了许多工作量。组织召开家长座谈会，赢得家长对教学的配合，形成合力。多年来毕业生语数综合成绩、每学期部分年级质量监测成绩均名列前茅。

三、以德立身，为人师表

路遥知马力，日久见人心。对待学生是否关心？对待学校是否公心？对待工作是否尽心？我想每个人心中自有一杆称，双方都会给予实事求是的客观评价。几年来，无论作为教师还是管理者，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。

1、严于律己，为人正直。平时自觉遵守学校各项规章制度，严格规范、约束言行，凡事能自己做的就多做些，要说的就当面说清楚，该布置的任务就要传达到位。当然有布置就有检查有反馈，发现优点指出不足，不是一味说好话，对老师能公正、公平地评价，言行举止不违背做人原则。

2、豁达大度，用坦然的心态处理事务。自己分管的教学工作每天都牵涉到教职员工，因为存在做多做少、做好做坏现象，最容易吃力不讨好，甚至有怨言、有过激行为。这些经历让我学着去克制，去调整自己的心态，能用平常心、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。有人说忍让很吃亏，我认为人都有性格脾气，但单位与家庭是有别的，不要一时之快挫伤别人，这是对人的信任与尊重。

3、以主人翁的态度塑造学校形象。作为管理者更多代表的是学校形象。办学要面对复杂的人员，有时领导走访、家长上访，班级任课老师重新组合遇到家长反对，家长与老师发生冲突，只要是关系到学校荣誉的，都耐心做好家长的思想工作，多宣传学校的亮点，多谈学校的苦经，多解释老师的做法，在沟通中取得双方的信任，达成共同的目标。也乐于与支部一起做好教师谈心、家访慰问工作，形成良好的人文管理。

此致

敬礼！

述职报告与工作总结的不同之处包括篇二

尊敬的领导：

您好！

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20年又过去了。我于20年月进入行这个大家庭，至20年几月调入支行一直在银行柜员工作，每天记账、结账、做传票、写账簿。在这四个年头里，我学业务，学技能、学微笑服务、学会忍、学会平和对待事物、学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。20年月，在领导和同事的信任下，我担任了客户经理一职，这对我来说是一个新的挑战。一开始我就感到了压

力，也就是从那时起，我在心里跟自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命。

在领导和同事的帮助下，我用较短的时间熟悉了新的工作，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习培训，不断提高自己的素质和业务能力。贷款放的出、管的好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实的写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出去，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作中、生活中的难题。当我放出第一笔贷款时，我的心情是复杂的，即激动于给别人借了一大笔钱，又焦虑放款以后的管理和收回情况。直到目前，我共放贷款。

在日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位于地方的农商银行带来较大冲击中，更要努力做好风险防控。如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评，我深刻体会到该岗位的职责和使命。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。开始工作了几天时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

新的一年已经开始，客户经理也步入一年中最为繁忙的季节，总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，“撸起袖子加油干”，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

述职报告与工作总结的不同之处包括篇三

述职人,刘建强,男,现年32岁,中共党员,小学一级教师,9月调入岳池县大佛小学校任副校长,协助校长杨晓同志开展工作,主要负责学校政工工作。值此督导评估考核之际,特将本人二〇〇四年至二〇〇五学年度的工作情况向全体教职工述职。

一、关于“德”

一年以来,本人坚持贯彻执行党的教育方针政策,用前进的眼光、发展的观念对待工作的具体问题。为了更好的开展工作,我坚持学习了解教育发展的新思想和新动态,同时学习借鉴其他学校的先进经验,以提高自身的理论修养和业务素质。工作中,本人能做到带头遵守学校各项规章制度,自觉履行教师职业道德,为人师表,与老师们和睦相处,平等相待,努力构建大佛小学校和谐的同事关系。同时,我在思想上还十分注意尊重同志(特别是老同志),关心教职工工作及生活上的困难,努力为教职工办实事。

二、关于“能”

(一)、教职工思想政治工作

1、坚持学校的政治学习制度,做好上传下达工作。对上级相关部门的新文件、新政策、新要求,及时组织教职工学习并落实相关措施,确保我校的`思想政治工作与上级保持高度一

致。

2、组织学习党的大政方针，值党的十六大四中全会召开之际，及时和教职工一起学习了解国家的新的方针政策，扩大视听。

3、组织“迎国庆教职工普通话演讲比赛”，给教职工搭建展示自己才华的平台。

4、坚持与教职工的联系和沟通，随时注意了解老师们工作上的困难和要求，并一起积极寻找解决的办法。

5、注重民主管理和校务公开，尊重老师们的意见和建议，成功组织召开学校教代会，在充分发扬民主管理的前提下，修订了学校课时津贴方案等制度。

6、工会工作中，对教职工伤、病情况进行慰问，和办公室几位同志一起亲自对退休老教师进行春节慰问，遇教职工家里红白喜事，积极组织同事们参与。

（二）、学生思想道德建设

1、坚持每周一的晨会制度和升旗制度，注重过程管理和常规管理，在周一晨会中，发现学生问题苗头及时制止，防患于未然。

2、开展丰富多彩的学生活动，寓德育于教育过程的每一环节。

一年来，我们组织了学生的“给亲人一封信”活动、大佛小学校第三届乒乓球比赛、学生手抄比赛、师生书画艺术作品展等，让学生在活动中受到美的熏陶，在潜移默化中进行思想教育。

3、抓住传统工作的契机，扎实开展学生思想工作。

本年度内的两次开学典礼，我校都在开学第一天及时召开，

通过对学生的表彰鼓励，在学生身边树立榜样，开展正面教育，同时对学生提出殷切希望，收到了很好的教育效果。

六一庆祝活动是我校的传统项目，我们在这个活动中做到了既让孩子们玩得高兴，又开展了思想工作，社会反响极好。

4、组织学生爱国主义影片教育，从革命传统影片中寻找教育契机，启发学生谈感想和收获。

5、培养学生社会小公民意识，让学生在社会公益劳动中体会到人生的价值，帮助学生树立正确的人生观和价值观。

三、关于“勤”

本人一年来的工作中，坚持出满勤，从不无故缺席，出差坚持请假制度。在深入教学第一线任课期间，有事耽搁都要向该村村主任老师进行请假。我和全体教职工一样，做到了认真干好本职工作，坚守自己工作岗位。工作中，不只是被动地上班，而且积极在其位谋其政，主动作为。

四、关于“绩”

我校通过开展深入细致的思想政治工作，取得了显著成绩。一年以来，我校进一步增强了教职工的凝聚力和向心力，圆满完成了上级交给的各项任务，实现了综治工作各项事故为零的完美目标。教职工无违纪违规事件发生，学生无严重安全事故出现。

述职报告与工作总结的不同之处包括篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20__年就过去了，在担任支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20__年工作情况汇报如下：

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！

述职报告与工作总结的不同之处包括篇五

各位领导、同志们：

大家好！

20年3月份，由于工作需要，安排我担任某某集团总经理。回首将近一年来的工作，我们在董事会的正确领导下，带领公司全体干部职工，团结拼搏，真抓实干，深化运营治理的各项资料，圆满完成了各项任务目标。下方我把具体状况向大会述职，请领导和同志们予以审议。

一、履行职责状况。

20年，在集团董事会的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在机构改革、经营模式调整、建章立制、工程项目治理等方面取得了必须的成绩，全年共完成产值2、19亿元，完成了董事会制定的2亿元的产值目标。回顾一年来的工作，主要有以下几个方面：

1、认清形势、理清思路，用心探索，建立了健康的发展机制。

在全国学习十八届三中全会精神的热潮下，我们结合全会精神，围绕“夯基础、扩规模、求发展”的工作思路，今年在内部治理基础的提升上作了超多的工作，为进一步建设和谐、健康企业创造了条件。经过多方考察，并报董事会研究，我们撤销了分公司，实行工程项目目标职责治理，裁短了治理链条，缩减了治理层次，为项目部能够有效执行公司的各项制度和规定疏通了道路、扫除了障碍。从经营模式上我们也因时制宜地作了调整，即实行项目部和联营合作两种经营模式。透过对某某集团形势的认清，我们理清了工作思路，解决了一些存在的隐患，甩掉了沉重的包袱，轻装上阵，逐渐由松散型的治理向集约型转变。

2、建立健全内部治理制度，加大企业形象宣传力度。

为了能够适应公司战略发展的需要，公司今年相继出台了一些关于工程治理控制、日常行政及项目目标职责治理等制度

和办法，逐步向规范化、标准化和制度化的治理方向迈进。公司今年加大对外形象的宣传力度，制作了“企业形象视觉识别系统”、企业宣传资料、资质等宣传材料，使对外宣传有了硬件设施。年8月份，我们实行了综合部对各施工工地进行例行检查的决定，使广大业主和监理单位对某某集团有了新的熟悉，得到了广泛的好评。

3、在工程建设和施工治理上狠下功夫，取得了必须的成绩。

今年我公司承建去年未完成工程19项，承建今年新接工程较大的有17项。一年以来，我们按照经营方针，把施工安全、质量、礼貌施工及成本控制当作一项长抓不懈的工作去认真抓好抓实，各方面都取得了必须的成绩，实现了预期的目标。全年交付工程质量合格率100，重大安全性事故为零，建立省级礼貌工地1个，市级礼貌工地5个，市级优良工程2个。

4、在历史遗留问题上，加大清算力度，取得了必须的成绩。

解决处理好建安公司遗留下来的历史问题是今年的一项重点工作。由于这些历史遗留问题的存在，某某集团背负着沉重的包袱。传票不断、官司缠身，这些不和谐因素让某某集团深感疲惫。为解决好以前八分公司的债务问题，处理好超多未结算老工程的债权问题，我们本着慎重务实、用心化解矛盾的态度，专门成立了结算小组，聘请了专业律师。透过多种渠道的协调和努力，年全年共完成工程结算上报3、9亿元，审计核定额2、5亿元，为公司能够尽快回笼资金，提升运转效率创造了必要的条件。

5、用心拓展市场，打造多元化服务平台。

为了能够使某某集团“走出去”，我们于6月份壮大了市场经营的力量，决定去迎接市场经济大潮的冲击，参与市场的竞争。到12月底，共承接了10个项目，合同价款共计5032万元。目前还有多个项目正在洽谈和跟踪之中。

今年我们利用二级的资质优势，以股份制的形式成立了分公司，从几个月的运行状况来看，前景还是不错的。

按照建筑市场劳务合法用工的要求，我们于今年5月份成立了专业劳务公司。年主要完成了劳务技能培训及鉴定工作，检查农民工工资发放状况，避免了一些不和谐因素的出现。虽然劳务公司没有真正运作起来，但是我们对于劳务公司寄予了很大的期望，这一块工作我们会在07年逐步把劳务公司独立出去，实现市场化经营。

二、20年工作中存在的问题和不足。

20年我们虽然取得了一些成绩，但是我们也清醒地熟悉到我们工作中还存在着很多问题和不足之处，这些都有待于我们在今后的工作中加以解决和克服，具体来讲有以下几个方面：

1、公司的思想和熟悉在广大员工还没有真正统一齐来，观念没有真正转变过来。员工的职责心和主观能动性不够强。下一步我们要重视企业团队和思想作风建设，建立一个健康、和谐、团结向上、有所作为的企业团队。

2、工程施工治理方面我们虽然取得了必须的成绩，但离规范化、科学化还有相当大的距离。一方面，工程质量提高不大，创优项目不多。另一方面，现场礼貌施工不够好，整体水平参差不齐。下一步我们将全面推行项目职责治理，从加强项目班子的建设着手，加强工程施工过程的控制。

3、基础治理工作有进步，但是起点不高，工作不够细致。这方面要求我们建立健全三级文件，把我们的基础治理定在较高的基准之上，做到与公司的资质、形象同步。

4、优秀的项目治理人才比较匮乏，这是当前我们组建项目部面临的、也是亟待解决的一个重大问题。

5、在市场开拓方面，还没有真正走出江宁。这方面，我们还要注意技巧和办法的突破，争取一切有利于市场开拓的资源 and 条件。

三、20年的工作初步打算。

事务的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升，不改革，企业发展难以突破。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作潜力和治理水平，我将与公司领导班子一齐带领公司全体员工解决年我们存在的包括企业治理、项目治理、经营开发在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

以上是我的述职报告，难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和推荐，促进企业发展和我个人进步。年，我有信心和公司全体干部和员工一道，广泛的采纳大家的推荐，以更高的目标，更严格的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实、开拓创新，为某某集团在年夺取新的成绩而努力奋斗。

述职报告与工作总结的不同之处包括篇六

尊敬的领导：

您好！

20年已经过去，新的一年已经跨入，回顾过去的一年，在公司领导的指导下，通过全体售后人员的齐心协力，我们取得了一定的成绩，完成了20年公司下达的任务指标，公司的业绩在持续稳步增长，所有成绩的取得都倾注了我们售后全体同仁们的心血，是他们在岗位兢兢业业，一丝不苟，对客户用心服务，在这里对他们表示衷心的感谢。

20年是及不平凡的一年，公司年初制定的产值目标任务为1200万，通用下发配件指标为700万。鉴于20年我们完成产

值为907.5多万，产值指标提升幅度较大，全体售后同仁心里感到压力，但都有一股不服输的冲劲，大家都想放手一搏，在经历诸多欢乐与无奈之后，我们终于以产值1300万以超额8.3%完成了任务，配件任务基本100%的完成了通用下发的任务，并取得了通用公司的奖牌。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的经理

其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。