

# 2023年员工述职报告及工作计划(汇总9篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 员工述职报告及工作计划篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

您们好！

时光如梭，岁月蹉跎，忙碌中又到了年末，在这辞旧迎新之际，回顾半年多的工作历程，感慨万分。为更好的做好本职工作，在以后的工作中扬长避短，现在我将过去的半年多的工作心得体会做一个汇报。

20xx年x月有幸来到贵公司xx项目部，担任质量部资料员一职。作为一名资料员，深知工程资料是反映工程项目实际情况的重要依据，当我来到这个项目时才发现，没有我想象的那么乐观，现状让我倍感责任重大，几乎所有的工作都要从零开始。那时让我忧心忡忡，但是既然选择，就要勇往直前，遇事不退缩，从那一刻就下定决心要尽一切努力完成后续的工作。

俗话说：“做事必先做人”，为了解xx工程资料的实际情况，首先是本着实事求是、虚心请教的工作态度与现场监理进行了初步的交流沟通。但是，开始的工作可谓是艰难险阻，由于各个地方报验要求、归档标准不一样，导致处处碰壁，但在公司领导和同事的共同帮助下，最终皇天不负有心人，完成

了第一次开工报审的资料。其次就是了解设计图纸的意图，形成了整体的资料框架体系。再次就是对现有的工程资料进行分类归档。

在部门中我主要负责对分项工程的开工报验、计量文件的收集、变更的设计图纸、施工方案的编制、变更洽商、会议纪要及联系单、函件的收发等资料的管理工作。在职期间积极配合项目管理人员及工程相关人员的工作，并为此提供所需的工程资料及数据。

### （一）资料档案情况

1、开工报验：作为单位工程和单项工程的准备情况依据，严格按照监理计划程序报批，涉及内容包括原材料、测量记录、配合比验证、施工方案、人员、机械等准备资料，同时按照审批的分部分项划分进行报验，迄今为止，检验批已报批xx份，分项工程开工已报批xx份，其中沥青xx份，水泥稳定碎石xx份，水泥混凝土xx份，防水xx份。原材料报验xx份，测量记录xx份，配合比验证xx份。

2、计量文件收集：计量资料的收集作为工程进度结算的依据，严格按照合同有关要求，每月25日进行报批，现已报批计量资料xx次，已审批xx次，第xx次计量正在整理签字中。保证资料xx份，工程量已完成合同总量的xx左右。

3、变更洽商、变更设计图纸：由于在施工实施过程中，会发生不可避免的变更，按照变更程序进行设计图变更，变更设计图纸xx份，设计反馈xx份。

4、施工方案、技术交底：作为实时性指导施工的依据，协同项目技术总工编制重点、难点部位实施性专项施工方案xx份，三级技术交底xx份。

5、会议纪要：项目部针对质量、安全问题每月保证召开1次会议，认真贯彻落实质量、安全意识，会议纪要整理x份。

## （二）日常工作情况

施工进度每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。编制日工作计划，因为工作性质的不同，我的工作早一天完成就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不断要求自己以日为工作单位做自己的计划，要求自己每日每项工作完成的时间，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样坚持做下来，很大程度上避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作能顺利的完成。

## （三）资料组工作情况：

资料组由xx名同志组成，工作的重点在于团结协作协调上做好文章，经常在一起研究档案整理方面的要求，发挥各自的特长，以保证工程进度计量资料的准确性、完善性工作，对不懂的有关问题向项目部分管领导请教。强调工程资料的重要性，在项目经理、总工的大力支持下，资料组大胆对工作进行管理，对不符合要求，特别是签字不全的文件坚决拒收，坚持按档案管理要求办事。认清实情，使资料形成者对当前资料管理形成有进一步了解。本工程在施工过程中，项目部曾多次接受上级管理部门的检查，工程资料得到有关领导的肯定，我们争取在以后的工作中再接再厉，使我们的工程档案工作不断迈向新的高度。

## （四）问题与不足

虽说有骄人的成绩，但是在工作中也发现了自身很多的不足和问题：

1、有时会记不清已归档的档案资料和发放的文件位置，不能

及时的给领导和同事反馈信息。

2、施工单位和监理单位报的动态资料编号凌乱，会出现重复或空缺的现象，对整理核查资料带来些许的不便。

3、借出的书籍没有执行登记制度，导致有些书籍丢失。

4、出于各种原因，不能时时掌握工程的实际状态，采集图像文件较少。

5、由于计量文件比较紧急，加上人员匮乏，填写的工程资料没有仔细的检查，致使部分文件填写不规范，有些日常性工程竣工资料还不完整。

针对如上问题，在以后的工作中采取以下几点措施克服：

1、做好各类文件传阅及传递工作并将文件原件存档。根据项目部规定，对文件进行相关部门的传阅、传递、下发，接收部门应进行签字确认，并将文件原件整理、分类、存档。

2、核实工程资料的完整情况，对折皱、破损、涂改、参差不齐的文件进行整补、裁切、折叠，使其尽量保持外观上的整齐。根据资料规程按资料内容特征对文件资料进行分类，将属于同一卷的资料用档案盒装订后入柜保存。并定期对文件资料进行核查，对遗缺文件进行追查，查明原因。要求工程资料应认真填写，字迹工整，装订整齐，一看一目了然，以便以后检查及归档带来方便。

3、借出的书籍，按照借阅管理制度，实行登记签字借阅，对于借阅不归还、遗失的书籍按原价进行经济赔偿。

4、不定期安排专人到现场采集建档影像资料。

5、向公司申请调配资源，组建专业稳定的资料组（xx名），

对工程资料进行全面系统的整理。

#### （五）下一阶段工作计划

工程项目即将接近尾声，工作量还有许多，任务也很繁重，为了能够顺利的完成工程竣工及移交工作。明年工作计划如下：

- 1、继续整理附属工程及其剩余工程的日常性报验和计量工作。
- 2、组织学习竣工资料的归档内容及其要求。
- 3、按照指挥部要求，组建资料组，对竣工资料按照相关规定进行整理归档、组卷、移交等工作。
- 4、安排专人进行竣工图的编制工作。

#### （六）总结

回顾历史，展望未来[]20xx年在各位领导和同事的关心支持下，整个xxx工程建设比较顺利，也取得了比较良好的成绩。在所做工作中，还有很多不足之处，请领导和同事多多批评指正。作为一名资料管理人员，我将更加努力地学习专业知识，相关的法律法规及其档案管理的要求。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”理论联系实际，在实践中学习理论，提高业务水平；更好的为工程竣工服务。作为一名资料员，我将更加刻苦的钻研档案管理知识。“运筹帷幄之中，决胜于千里之外”，多动脑筋，考虑问题全面，提高管理水平；更好为工程管理服务。争取在20xx年中做的更好。

祝愿xxx有限公司在来年更加辉煌腾达；祝愿项目部在来年圆满完成xxx工程资料竣工任务，为公司交出满意的答卷，为国家交出放心的工程。

最后，再祝各位领导和同事，身体健康，万事如意，新春愉快！

此致

敬礼

## 员工述职报告及工作计划篇二

各位领导、同事、职工代表：

首先，感谢组织、总经理、党委书记及矿长、书记和班子成员一年来对我工作的关心指导，感谢各位领导及职工同志们对我工作的支持和帮助。

我的`职务是xx煤矿技术负责人。根据分工，我的主要工作是主持xx煤矿的全面技术工作，分管矿“一通三防”工作。一年来，在矿党政、总工程师的正确领导下，在各位领导和同志们的支持帮助下，我能认真履行职责，忠于职守，务实工作。本人紧紧围绕矿井安全生产，全力协助矿长、总工程师抓好了分管范围内的各项工作，促进了矿井整体工作健康协调发展，较好的完成了矿党政交给的各项工作任务。现将一年来的工作简要述职如下，请审议。

一是认真学习党的各类指导思想，积极参与“创先争优”活动，深化个人“不怕吃苦”的良好心态为“怕不吃苦”，变“怕批评”为“怕不批评”。一年来，结合公司党委开展的“创先争优”活动，以公司党委活动精神为武器，以“创先争优”为目标，积极参与，努力创先争优。工作中，重心下移，细节下移，解决思想问题，解决疑难问题，解决细节问题。把事业放在第一位，吃苦耐劳，加强学习，为企业发展贡献力量。

二是切实加强党性修养和行为养成，紧密围绕“班子建设、

区队建设、班组建设”等三个队伍建设的指导思想，参与各类别的建设活动，不断提高自身的管理能力。三是自觉加强业务技术学习，积极借鉴科学管理经验，认真研究探索科学的管理方法，在实践中不断优化完善井下采掘布置，不断提高业务技术水平。四是注重学习安全法律法规，以及新工艺、新技术等方面知识，不断拓宽知识面，自身业务能力不断提高。

我十分珍惜我现在的一切。我要为家人、为自己营造一个安全平静的环境。所以通过党委、班子的教育和自己的学习，我能廉洁自律，严格按照《党员干部廉洁自律行为规范》要求自己，自觉改进思想作风和工作作风，时刻以一名党员干部的标准要求自己，严于律己，克己奉公、清正廉洁，不搞特殊化，保持清正廉洁良好形象。

一是以身作则，率先垂范，坚持做到要求别人做到的，自己首先要做到，要求别人不做的，自己首先不做。

二是认真遵守个人重大事项报告制度。自觉转变工作作风，平时能够经常深入基层，深入井下，深入群众，认真听取群众意见，帮助群众解决现场中的实际问题。克服，不摆架子。团结同志，勇于开展批评和自我批评，大事讲原则，小事讲风格。

三是在日常工作和生活中，注意从点滴做起，模范执行公司的各项规章制度。自觉接受各级领导和广大职工的监督，注重与职工谈心交流，征求对自己和单位工作的意见、建议。

在日常工作中，我始终坚持“解放思想、实事求是”的原则，圆满完成了矿井全面技术管理、“一通三防”、科技等分管范围内的各项工作。

一是严格履行《总工程师（技术负责人）岗位责任制》，努力抓好技术管理工作，为矿井安全生产奠定基础。

严格执行《重庆市能源投资集团有限公司煤矿安全质量标准化评级及考核办法》，特别是贯通管理，严格要求，加强复测工作，掘进进展较为顺利，贯通后的最大水平贯通误差为12mm□最大竖向贯通误差为10mm□强力扭转了巷道贯通管理及测量工作的被动局面。

组织编制完成了《950水平北翼首采区开采方案初步设计》、《0223采区开采方案设计》、《1070-950下煤系统开拓初步设计》等多项设计、方案，为矿井当前和长远发展提供了技术保障。

二是强化坚持“抓接续”，合理确定开拓布局，科学调整矿井巷道及工作面布置方式，特别是今年1095水平0222a高档普采工作面□0221b工作面等采掘作业地点遇到矿井建矿以来最复杂的地质构造以来，在公司、矿两级领导的正确领导下，明确了改变接续方式，及时完成了1095水平轴部探煤项目，保证了1095水平的高档普采工作面的正常接续，确保促进矿井长远发展。

三是坚持“通防管理无小事”原则，“瓦斯超限就是事故”的瓦斯管理理念，注重提高全员通防意识。狠抓通防人员业务培训和队伍建设，完善“一通三防”安全责任制，优化矿井通风系统；强化通风、瓦斯、爆破管理，积极完善实施综合防尘技术，杜绝了“一通三防”重大事故。

四是依靠前期制定的矿井技改方案，积极推动技术创新和科研成果转化，有效提高了矿井的安全装备水平和抗灾能力。

六是严格执行井下带班管理制度，在带班的过程中，集中解决现场疑难问题，及时处理现场发现的隐患，尽一己之力为矿井安全生产保驾护航。

一年来，在上级领导的关心支持下，在大家的帮助配合下，圆满完成了全年工作，主要有以下体会：一是领导的高度重



视和大力支持的结果，二是各部门和相关员工共同努力的结果。虽然各项工作取得了一定的成绩，但与上级的要求和大家的期望相比，还有许多差距，存在一些问题和不足。主要表现在：

一是思想观念上还不能完全适应“创先争优”的要求，对科“创先争优”的认识不够全面，思想认识容易受习惯思维影响；对组织的关怀认识不足，也因此在就任技术负责人岗位初期，只看到了压力，没有积极的去面对所感觉到的前所未有的压力。二是协调各职能科室、各采掘单位的工作力度不够。

三是工作中布置任务多，中间环节抓的不够好。虽有一定的开拓创新意识，能够推进科技进步，但局限性强，思路不够开阔、意识不够先进。

四是由于平时工作头绪多，忙于各种事务，与职工、工程技术人员沟通交流的时间较少，工作上管理多，生活上关心、服务少等。

五是自身技术能力、技术手段有限，在之前只是以采掘技术、“一通三防”技术为重点，对除此之外所涉及的技术学习程度不够。

在今后的工作中，我将进一步加强学习，努力提高自己的政治理论和技术管理水平，以强烈的事业心和责任感，以饱满的上进心，扎实工作、开拓进取，克服存在的困难和缺点，抓好分管范围内的各项工作，为促进矿井稳定健康可持续发展作出新的更大的贡献！

谢谢大家！

## 员工述职报告及工作计划篇三

有些缺点和不足是自己能看到同时也有些看不到不论是看到还是看不到都希望大家能帮助我给我指出。也以便提高工作效率和更好的服务与业主。好在日后工作生活中得到改正。

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。遵守公司的各项规章制度、兢兢业业做好本职工作是自己的工作原则。工作中我严格要求自己要做到零误差，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务、并履行岗位职责。因为工作的特殊性和精确性。以提高准确率和工作效率。

又成为了彼此的后盾，相互并肩扶持着。从我个人而言，工作的过程中我受益匪浅，从做事、做人；从看问题、解决问题上都给了新的机会和经验。尊重领导、服从命令、积极配合工作；平日里多关心同事、团结一体、互相学习。工作中我都是彼此的老师，有好的也有坏的面对问题的时候。往往从别人的身上看到自己的影子。

真诚服务于每个客户。竟可能做到客户满意，耐心倾听并解答客户的每一项问题。自己放心，不再给领导添加不必要的麻烦。遇到特殊解决不了问题，请示于领导的帮助和支持。业主不论什么时间、什么情况、有需要帮助或有疑问的会及时、认真的给与业主帮助。

工作是人生活的重要部分。都会给人带来不同感受。而精彩的生活往往有来源于有意义的工作中，不论是消极还是积极。所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力，困扰自己，使自己工作情绪化、生活情绪化。遇到困难我会用平常的心态实际看待问题，告自己凡事要先做人、后做事。

## 员工述职报告及工作计划篇四

我来xxxxxx商场工作已有一年多了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。现对xxxxxx年完成的工作加以总结。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将xxx产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将xxxxxx专柜营业工作做到。

作为xxxxxx商场xxxx专柜的一名员工，我深切感到xxxx商场的蓬勃的态势□xxxxxx商场人的拼搏向上的精神。祝愿xxxxxx

商场在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

## 员工述职报告及工作计划篇五

尊敬的各位领导：

您们好！

我叫侯x□现担任北京x物流公司统计一职，主要负责运费核对，低温货单的回收以及吨位的核对，下面我向领导汇报我在20xx年度的工作情况，以及对本岗位工作的一些心得、体会。我的述职报告分为两个部分：

### 第一部分□20xx年的工作总结

#### 一、工作情况：

##### （1）运费结算情况：

20xx年北京双汇物流公司承运唐山产品共结运费2990.83万元，其中运输生鲜运费共1772.22万元，低温运费567.58万元，冻品运费219.01万元，短盘运费12.31万元，生鲜原料运费314.33万元，冻品原料运费105.37万元。

20xx年与20xx年相对比□20xx年整体比20xx年增长448.4万元，总体增长比为17.64%，其中生鲜运费增长33.32%，低温运费增长23.00%，冻品运费减少31.78%，短盘运费降低22.38%，生鲜原料运费降低9.98%，冻品原料运费增长60.69%。低温由于11月、12月份长距离运输比较多，像发包头的低温，转总部的低温，这些长途运输使本年的低温总运费增加；冻品由于调整运价，造成运费降低，冻品原料是由于在6月份至8月份之间有工厂盘短到唐山异地库的冻品，全部算在冻品原料里面，所以造成冻品原料运费大幅度的增长。

## (2) 工作中存在的问题:

- 1、由于运费是事前核对，公司的车只能在出车前登记吨位，没有留下回单，有时工厂里面开的是手工单子，在erp系统里面查不出来，对不上的吨位和车次在工厂也找不到单子，这样就只有等到我们收到回单后才能补结这部分运费。
- 2、由于新卸货地点的增加，公司和工厂没有共同的里程，这样就造成我们的里程对不上，不能做到日清日结。

## 二、自身的不足及改进方法:

通过近半年的工作学习，虽说有了一定的进步，但也存在一些不足之处，主要体现在自身学习不够，对erp系统操作不熟悉，考虑问题不够周密，工作经验不足。在以后的工作中，本人将加大学习的步伐，弥补自身的不足。

(1) 加强自身学习 虚心向同事请教，不断提高自己的工作效率

## 第二部分□20xx年的工作思路

根据集团公司20xx年信息化规划及物流信息化推进进度，为了尽快实现全集团物流运输业务的信息化，涉及要车、派车的erp系统在20xx年已开始正式运行□erp的运行将给我们的运费核对工作带来很多方便，提高各方面工作效率。

### 一、20xx年的工作计划:

- (1)、做好各类报表，做到报表数据准确、真实、完整。
- (2)、提高自身素质，加强自身能力的提高。
- (3)、认真学习erp系统，熟悉erp系统的各种业务流程。

## 二、对企业文化的理解

在双汇“诚实守信、德行天下”的企业文化的熏陶下，培养了我爱岗敬业、认真负责的工作态度和勇于挑战困难的毅力和信心，作为统计数据人员必须要有很强的责任心和处理数据的能力，能熟练掌握本岗位相关的操作流程，并能对报表的真实性负责。在平时的工作中让我始终保持认真负责、诚实守信的工作作风，更深刻的领悟到双汇企业文化的重要性。

以上是我的述职报告，请各位领导进行监督。

谢谢大家！

## 2物流部职工述职述廉报告

透视昨天，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们必须面对现实，不仅仅要能做的到工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化！从而在百尺竿头，更近一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章为了更好的做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

回首过去，是为了更好的面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

### 一、回首20xx

1、我们生活在服务经济时代，同时我们也是站在服务的岗位上，服务已经渗透到生活和工作中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。我们站在出库的岗位上更应有如此的理念，因为我们对内是窗口对外也是窗口。所以我们一定要做好这个模范窗口。为客

户，司机、业务员们提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事是我们能秉承的理念，尽我们的能力去满足每一位司机、业务员的要求，给我们一个机会就是给客户司机和公司业务员的一个答案。我们会一如既往，无微不至的做的更多更好。

不足之处：沟通方面还存在许多不够完善的方式。

2、能够严格遵守公司部门出库发货制度，做到发货的准确率：出库时手续不全不发货，特殊情况需有关领导签批。做到以公司利益为重，爱护公司财产，不监守自盗。

不足之处：遇到发货问题处理效率较低。对货物外观没有做到钦点。

3、积极配合成品会计。对每天的发货账务进行整理，核对，做到手工账、系统账、实物一致性。有问题及时反应给成品会计。积极配合每月盘点工作，对出现的问题及时处理，汇报会计及时做好调账工作，保证库存报表上交的时间和数据的准确性，真实性。

不足之处：数据的准确性和效率性还有待提高。

4、6s工作，积极配合整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全等各个环节的6s工作。每天参与对仓库纸滚的整理，仓库卫生的清扫，仓库安全隐患的排查。不断的提高自己仓库管理意识。

不足之处：对现场的工作了解不够全面。以后有待提高。

## 二、自己主要岗位职责

1、根据装货通知单负责安排装车，打印出库单并做好各项登记工作。

当接到装货通知单在右上角写上来单时间并做好系统登记，根据装货通知单所开的规格及要求查好库位，安先后顺序有秩序的安排装车，交代清楚叉车工相关装车要求，主动协助叉车司机找好纸工作，外库转回及时做好调拨，并做好相应的登记工作。打印出库单时核对好相应的要求，并及时过账。准确算好当班汇总，并把单据整理好。

2、做好所有工作的交接与检查工作和客户的服务、沟通、协助等工作。

提前20分钟到岗，做好责任区破损纸和6s的检查和处理，遇到问题及时反馈。装车过程中涉及改单问题及时与计划员联系，发货过程中遇到磅差返回的车辆及时核对并有效率的处理。跟客户司机和业务员沟通要有耐心、主动协助司机、业务员解释、解决问题。

展望20xx[]我们需要不断的提高自己的服务意识，提高装车的高效率、高质量。做到时间和空间上的合理利用，为玖龙的良好口碑不断努力。在仓库规划上做到合理的安排，减少库存压力。使发货秩序再上一个台阶。

### 3物流公司员工个人述职报告

在xx物流公司工作一年多了，工作顺利，能力也得到了提高，在此我很感激公司领导对我的栽培和同事们对我的信任。

转眼间一年快要过去了，在这一年里，工作中经常会遇到一些困难，在我的努力和周围同事的帮助下，顺利完成，从而获得了良好的工作业绩。

一年来在公司的统一领导下，经过部门员工的共同努力，完成了公司安排的各项工作任务，得到了部门领导和全体员工的认可。现就我这一年来我的工作情况向领导作如下汇报：



一、在这一年的工作期间，为了公司的生存发展和自身素质提高的需要，时刻注意加快自己知识的更新，以适应时代的需要。在学习上我主要采取三种方法来加快新知识的占有量，一是书海知识，二用电脑充电，三是项目部集中培训。所谓书海知识，就是多看书。书就是我的良师益友，虽然现在有电脑陪伴，但书还离不开我的生活，我每天看书时间不能少于30分钟，哪怕再忙，就是在临睡前我也要挤时间补上，否则真的没法睡好觉。所谓电脑充电，就是利用计算机这个最先进的电子工具去获取最新的知识和信息。有人讲：“劳动工具使人手延伸，汽车轮子使人腿延伸，电脑使人脑延伸”。这确实是真理，利用电脑是成功获取知识的捷径。还有一个形象比喻说：“二十一世纪等于电脑加因特网”，一年来，我真正体会到了电子时代给我们带来的利处。集中培训就是通过公司的骨干定期对全体职工进行业务知识培训，我认真听讲，做笔记，通过这些途径我的各项素质有很大提高。

二、在工作岗位上，我尽职尽责，忠于职守，，热爱集体，团结同事。按时完成自己的工作任务，尽量做到最好，同时也为大家着想，不讲享受，更不讲攀比。学习人之所长，人之所优，强化学习业务知识，提高自身素质。凡事三思而后行，带头做出表率。

去年11月，我被招聘到公司项目部当上一名锅炉工人，由于自己认真工作，业务娴熟，公司领导让我来项目部工作。工作性质改变后，我更加严格要求自己。

#### （一）项目部工作内容：

1、项目部的工作主要是对监理单位和施工单位进行安全、质量、进度进行督导检查的作用，以免施工单位偷工减料欺骗甲方。

2、尽量配合施工单位，不为难也不徇私。确保在施工过程

中无事故、无隐患，顺利在规定时间内完工。

3、工程竣工后，公司开始运营。为了确保货物正常运营，我项目部主要对站台墙、站台面、钢结构雨棚、危货仓库、园区道路，进行检查。发现隐患及时向领导汇报，并拿出解决方案。把事故降到最低点，保证货物正常运营。

回顾一年来的经历，我感到既充实，又欣慰。我和这里的领导和同志们一起学习工作，不仅增进了了解，沟通了感情，建立了友谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了一定的提高。总结一年来的工作，我觉得有所得也有所失，今后还要从以下三方面进一步努力。

（一）是要更加严于律己。对工作总体上要高标准、严要求，在一些具体问题上要求新求细求精，以身作则，要注重发挥好、保护好大家的积极性，营造出一种生气勃勃的良好氛围。总之，作为xx员工，要努力做到服务大众，勤于沟通，加强协调，关心同志；加强学习，努力创新；站好位置，选准角度；发扬传统，发挥特长。努力做到腿要快、手要勤、脑要灵、嘴要严、心要细、不越位、不失职，能力开创项目部工作的新局面。

（二）是要继续提高认识水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性和主动性，时刻保持清醒的头脑和强烈的忧患意识。

（三）是要提高工作效率，也要防止急于求成。对各项工作要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，注意把握规律性。

综上所述，部门工作取得了显著的成绩。这是全体员工同心协力的结果，是领导正确指引的结果。我只是在其中尽了自己一份力。20xx年即将结束，我在工作中做得不好的地方，真诚的希望领导和同事们多多指导。我会在以后的工作中努

力弥补，尽量完善自己的工作能力。

最后，真诚的感谢同事们对我的帮助，领导对我的栽培和认可。谢谢大家！

## 员工述职报告及工作计划篇六

各位领导，同志们：

大家好

三年岁月流似水，三春奋斗尽朝晖。

我是工行所有前台柜员当中年龄最大的老同志，在xx年被评为先进工作者□xx年第一次评选优秀服务明星时，我十分荣幸的第一个被评选上了，这不仅仅是对我工作的肯定、赞同和认可，也是对我的鼓励和鞭策。我变荣誉为动力，变动力为压力。在我接柜的岁月里，我用成绩捍卫荣誉，爱护工行的荣誉就象爱护自己的生命一样，焕发时代青春，书写美丽人生。在刁蛮的客户面前，我认真细致地做好他们的工作。三年来，我发展、稳定优质客户百余人，转存、留存、续存三千多笔，余额达千万元，并且做到了常年无投诉，我感到无比的欣慰和自豪。在过去的三年里，我爱岗敬业，爱行如家，舍小家、顾大家，识大体、顾大局。

xx年，在前台柜员人员紧张的情况下，我放弃了15天的公休时间，一心扑在工作上，我对工作积极认真，诚诚恳恳，任劳任怨，无私奉献，严格要求自己，努力地不断地提高自己，在前台这个光荣而艰巨的工作岗位上，有一份光，发一份热。用我辛勤劳动的汗水，托起三尺柜台前那片蓝蓝的天，我决心再用更优质、高水平的服务，托起三尺柜台前一道美丽的彩虹。我把固定的三尺柜台当做人生的旋转大舞台，放射我的青春，示展我的才华，铸造新的辉煌，树好我行的新形象，用勤劳的双手，努力的写好人生的每一步，为工行的发展唱

颂歌，为工行人续写新的诗文和篇章，让前进中工行再创佳绩，再创辉煌。

老牛明知夕阳晚，不用扬鞭自奋蹄。

我的工龄到了黄金时段夕阳红的关键时刻，迎着朝阳叙夕阳，携手共度好时光，为工行的发展锦上添花，我更加努力奋斗。

谢谢大家

## 员工述职报告及工作计划篇七

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自即发阳光城的秘书xx，非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加20xxn年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在鹏翔成长的滋味。20xxn年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。20xxn对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

20xx年3月29日——5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日——6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书！从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

(一)感动的一年

当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔！踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头！当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的！当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业！当时所有的人都鼓励我要坚持住，一定会有办法的！最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天！除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来！让我快乐的工作和生活着！

## (二) 震撼的一年

别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼！从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起！6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参

加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着！

### (三) 成长的一年

秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛！当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的！正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯！通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结！对秘书的工作不断地完善！今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因各种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着！假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中！

不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为20xxn努力过，付出过！翻过20xxn的一页写上记忆的字迹，

我依然是路上路上的一个行者!所以做好20xxn的计划是很重要的!

1、实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为20xxn0万!

2、全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人!

3、全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通!读一本关于沟通技巧的书!而且把学习专心地贯穿到实际的生活中和工作中!

4、为公司培训两个新人!

5、出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼!加深对房地产的熟悉和学习!

6、工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习!

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训!另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的`沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其

做好有离职想法的员工的思想工作!不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现问题所在!建议公司每年给员工一定的假期,既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间!

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化,对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作,开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规!现在的专业的营销机构也越来越多,要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英!五年中咱们公司做的项目也已经不少,项目种类也很多,建议每个项目做完后,项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结,形成一套完整的操盘程序,并细化到每一个细节,公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁,资源共享,同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强,真正做到一个职业顾问的角色,建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同,全员参加一些银行贷款政策的学习,为客户提供最准确和最前言的信息,而不是客户比我们关注的更多!建议公司组织关于合同签订培训,签定合同正规化,真正站在客户的角度为其服务,把合同的条款利弊阐述清楚,而避免现在客户被动签定合同的局面,给客户形成一种“不管怎么签,没有一项是对我有利的”心理,现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么,只是凭情理来理解,理由只有一个,销售人员没告诉我,是欺骗行为,单方行为,这样对于后期的工作我们就显的很被动!现在的客户法律意识越来越强,签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决!

九个月我从知道第一个名词沙盘开始,在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗!我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升,让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变!九个月的时间也算是一段很长的时间了,然而他在特定的环境中又变得如此



短暂!在此与大家共同分享一句话:认真做事只能把事情做对,专心做事才能把事情做好!伴着20xxn年的钟声,给大家送上我最真挚的祝福,祝大家20xxn作顺利,万事如意!

## 员工述职报告及工作计划篇八

你们好! 我叫xxx[]毕业于xx广播电视中等专业学校,食品检验专业[]20xx年x月进入 xx双汇工作[]20xx年x月底竞聘成为品管员,现在定岗于高温后道。下面是我的述职报告,我的述职报告分为以下两部分:

肠体带肉泥等问题产品入箱,所以我的工作重心主要还是放在包装质量上。杀菌用回收水不及时更换也是引起发霉的原因之一,对此我们对杀菌用水的质量也非常关注,要求各班次按要求更换回收水,避免出现批量发霉退货。在产品计量上我遵守整件计量不足严禁出厂的规定,对产品计量严格控制。

20xx年任然要不段学习,熟悉更多的质量管理标准文件,以确保工作能做到玩无一失,正所谓产品质量无小事,必须要认真对待任何一起质量问题!要对车间每一道工序的工艺。产能。劳效以及人员操作有深入的了解,为以后更熟练的工作做好铺垫!认真正确的做好自己的本职工作,严格控制产品质量,争取更好的完成各项质量指标!作为一名品质管理员,我的职责就是控制产品质量,减少市场投诉,要时刻把握住质量红线的每一道关,对出现的质量问题或质量隐患严格按照标准处理,人们常说态度决定一切,好的态度总能产生好的驱动力,我会一直保持积极乐观,努力向上的,虚心学习的心态去开展以后的工作,以饱满的工作热情,一如既往的勤奋工作并要以身作责,严格要求自己,律人先律己,绝不触犯任何一条劳动纪律。

希望各位领导监督。

## 员工述职报告及工作计划篇九

又到一年年终述职的时候了□xxxx年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。二月份到上海参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自己坚持把工作做下去。今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，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。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自己的情绪，相反，一切都可以应付自如，微笑面对。因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，终于等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，但是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的接受，但是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我知道要继续为兴业做贡献。

于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。但是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可知道将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么激情去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，现在更应该觉悟，而且现在这个时候刚好，敢于接受失败，敢于迎接挑战。10月底我终于转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自己有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我学习的内容，我不知道该如何交谈，交流什么内容，而且我害怕自己的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的是客户资金的管理，自己的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。现在的思想必须高一个层次，从多方面考虑问题和处理事情。

这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，因此转岗这两个月开始从零学习，学贷款业务、pos机业务和汽车分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。