

# 履职情况自查报告 在岗履职情况自查报告 (模板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。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。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 租赁工作报告篇一

质量部在企业法人刘总的正确领导下，认真贯彻省、州食品药品监督管理局工作会议精神，围绕全公司“勤查严管、追诉有序、有效完善、持之以恒”的总体质量管理方针，深入推进gmp和以质取胜战略。回顾一年[]20xx年质量部在加强质量监控，强化质量意识，把好质量关等方面主要做了以下几方面的工作：

(一) 深入推进质量兴厂，丰富质量兴厂活动内涵。

质量兴厂工作是一个药厂提高产品质量，增强经济实力的重要举措。质量部是推进质量兴厂的关键部门。我们主要做到如下方面：

一是 提高认识，加强领导。根据《药品管理法》及《药品生产质量管理规范》精神，对公司各部门的工作质量进行考核指导，同时，制定并下发了《贵州云峰药业有限公司流动红旗考核方案》，对产品质量、工作质量、服务质量和环境质量的稳步提高提出具体的要求，为创建全公司产品质量奠定基础。

二是 不断拓展质量兴厂活动的内涵和外延。根据《流动红旗考核方案》的要求，促进活动的制度化和经常化。同时对原

有gmp文件进行修订完善，结合公司的实际情况，完成了《药品生产许可证》换证上报工作。

## （二）营造良好氛围，深入开展“流动红旗”活动。

根据公司的总体部署，在各部门的密切配合下，公司组织开展“流动红旗”活动。以“坚持以质取胜，促进科学发展”为主题，广泛动员，充分准备，精心组织，在公司范围内开展了20xx年贵州云峰药业有限公司流动红旗活动，形成了人人关心质量、重视质量、参与流动红旗活动的良好氛围，掀起了公司各部门广泛参与的活动高潮，取得了显著成效。

## （三）夯实质量管理基础，努力提高质量管理水平。

1、推广应用先进的质量管理方法。为不断深化企业质量理念，提高企业管理水平，以点带面来形成先进质量管理的导入。比如，流动红旗考核，逐步提高了各部门的管理水平；质量部建立起的周会制度；质量检验室获得了3次流动红旗等。

2、组织落实质量奖励制度。为了鼓励加强质量管理，不断追求卓越质量绩效，提高质量水平和竞争能力，坚持走技术创新、质量效益型发展道路，我们结合公司实际，按照□gmp□的要求，热情服务，一方面组织公司质量管理人员系统学习了《生产工艺规程□□□gmp□□及其《药品法》，另一方面以20xx版药典为导向，对公司的药品生产所需原辅材料质量标准（91份）、操作规程（24份）、中药饮片质量标准（13份）、生产工艺规程（7份）进行了修订，使公司所生产的产品基本符合批准的生产工艺及质量标准。

3、加大质量人才培养力度。我们采取多种形式，积极组织质量人员参加药品监督管理部门的各种培训及公司上岗证的考试□20xx年基本上已取得上岗证，持上岗证的人数比往年有所提高及稳定。完成了正常检验的292个样品（共1752个检验项目）及89个产品（共546个检验项目）稳定性考察以及各车间洁

净室(共60个房间)的洁净度监测(共1440个项次);增加双黄消炎片的试制12个样品(共73个检验项目),山银花原药材及提取物50个样品(共150个检验项目),盐酸格拉司琼喷雾剂的试制5个样品(共38个检验项目),以及各类验证的检验285个样品(共789个检验项目)的检验。总730个样品和60个房间的3次监测,即4743个检验项目。

作为质量兴厂的重要环节,我们还大力实施质量管理战略,积极扶持和科技含量高、产品质量稳定、市场占有率高、信誉好的药品及保健食品。

工作会议,就产品质量的基础性工作、注册变更申报资料的准备工作、时间进度安排及有关注意事项与相关人员进行沟通。同时进一步优化服务,密切与公司各部门的沟通联系,协助公司掌握资料申报中的一些信息。

2、继续做好产品质量的管理工作。我们根据公司的特点,结合往年的产品质量情况,为公司的产品质量奠定基础,并进行了年度产品质量回顾分析。

作为一项常规工作,在生产的监管过程中,我们努力形成新的亮点,把监督与服务有机结合起来,寓监督于服务之中,通过服务来履行监督的责任,监督的同时不忘服务。

首先是对原辅材料及包装材料的质量标准及供应商的资质进行梳理,凡属于合格供应商范围的,采购部门应针对性地与其洽谈业务。

## **租赁工作报告篇二**

在即将辞旧迎新的时候,我想将我对我们创新工作的认识、理解和明年创新工作的建议向您汇报如下,不足不妥之处,敬请指正。

我作为集团公司融资创新工作小组成员兼秘书，在您的指导和其他同事的配合下，全程参与并积极推进了中海信托、中投信托、中融信托、中泰信托等十多个信托计划，与您和大家多次前往北京、上海、深圳、无锡等地与信托公司、银行协调沟通，主要工作内容涉及交易结构的商谈、合作框架的拟定、交易文件的评审、收益成本预测、集团和项目的尽职调查以及信托计划成立后的后续监管等。

20xx年4月21日，我们的第一个房地产信托投资基金历经一年的努力终于正式成立，使公司在资金严重紧张的关键时刻获得了20亿的融资资金，并用其在香港资本市场回购20xx年到期的xx亿美元优先票据，在受资本市场青睐的同时也获得了可观的收益。

目前的工作内容有：

融资创新工作推进的过程，我不仅是在学习，更是在实践着公司和您的想法，锻炼着自己的眼光和思考，可以相对独立的推进一个信托计划工作，从交易结构的探讨、尽职调查的执行、交易文件的讨论、与各方的沟通和协调、具体工作的安排和推进，我都在尽可能的做我能够去做的事情。在这个过程中，我自己也能感受到自己的进步，对于信托融资需要规避的房地产行业瓶颈、信托公司风险偏好、资金进入退出机制、资金募集模式、公司在信托融资方面的担保、监管和成本上的诉求等有了比较清晰的认识和了解。

在今年的工作过程中，我逐渐感悟到要充分调动个人主观能动性去开展工作，不要也不能被外部地种。种不利因素所影响，在明确目标之后要千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦的去努力达成，执着地去追求，成功细中取，细节决定成败。

在今年的工作过程中，我养成了一些好的工作习惯和工作方式，凡事预则立，事情要分轻重缓急地做，与人沟通采取邮

件、电话、短信、面谈中的哪些方式，文稿修订方法，商务谈判的小技巧等等。

当然，我也知道自己存在不少的缺点和不足，如法律知识不够、实际运作经验欠缺，都需要在今后的工作中不断改进和完善，继续向您和其他同事学习。

20xx年，中国的房地产市场从年初的冰点到如今的沸点，公司牢牢抓住发展契机，众志成城，内外兼修，在实现销售额进入全国前列的基础上，积极在全国范围内通过各种方式增加土地储备，同时全方位创新融资模式获取发展资金，为实现3—5年达到销售额全国前五的目标打下坚实的基础。

目前，房地产开发仅仅在依靠开发贷款获取融资的单一融资模式，我们工作的目的是要开拓多渠道、多方式的融资，要寻找房地产开发项目在拿地之前或拿地之后取得四证之前或已经取得开发贷款，还是否有其他的融资模式，以解决土地资金沉淀，更快的收回投资或快速扩张规模，而在这一过程中也是在推广和宣传我们的公司。

但是，创新融资工作受到国家和地方法律法规限制、信托公司对政策的理解和风险把控、银行对政策的理解和募集资金能力、公司项目素质、公司领导对工作的认可程度等诸多因素的影响，并不是一件容易的事情，是需要我们付出的时间、精力、脑力才能去实现的。

我们的融资创新工作小组作为一个横跨多个部门的合作团队，每个人都有自己的本职工作，在此基础上积极参与创新工作的拓展，充分发挥各自的专业特长，推动创新工作的开展，这种分工协作、各取所长的模式类似于一个资产管理公司，可以为公司今后实现轻公司的管理目标积累一定的实践经验。

从目前来看，我们的工作还是做融资创新，但从长远来看，它应该向着一种业务模式的创新发展，我们寻找并引进的资

金合作伙伴特别是个人的闲散资金投资到房地产项目，由绿城来负责项目的开发，实现投资商与开发商的分离，可以在短时间内推动绿城的开发规模更上一层楼，这也是一种非常有利的商业待建模式，为客户创造价值的同时实现绿城的百年理想！

## 租赁工作报告篇三

工作中，从订购合同、组织生产、协调交库、催货直到物料顺利到达，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的员工；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。回顾即将过去的20xx年度，对于采购部门是个困难的一年，公司的订单批量普遍不大，而且货期比较急，对成本控制、质量控制、货期控制带来了很大的挑战。采购部门在张部长的领导下，克服困难、不断完善部门的管理，在过去的一年当中，采购钢厂的物料基本上满足了公司市场订单的需求。在20xx年我们将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，

买多少，何时买。我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以质量把控为原则，做好合格的钢厂组织发运业务员，做到让公司满意、让客户满意。严格按采购计划采购，做到及时、适用、合理的完成钢厂的组织和有关人员的协调。对订购合同做到有力、有效的执行，并与各部门做好良好的交接工作。

入司近两年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

今年上半年，在全球经济弱势复苏、国内经济增速放缓的形势下，钢铁行业在低迷中艰难运行。由于钢铁产能快速释放，而下游需求不温不火，供需矛盾日益激化，行业盈利一度下滑至工业行业的最低水平。由此可见，当前社会各行业各企业的竞争力和之间的较量其根源可归纳为经营理念、经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

在公司领导的大力支持和正确的领导及其他部门的配合下，20xx年共完成采购合同32.65万吨，其中管线钢23万吨，营销9.6万吨。虽然同比去年合同量下降20个百分点，但整体

执行比例要比去年增长25.7%，这与我们部门每一个人的努力是分不开的，不仅在工作效率上还是工作创新、发展思路上都有了很大的改进和改善。

## 1、采购规范化程度还需进一步提高

采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强，审批程序过于复杂，浪费很多人力时间，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

## 2、业务人员的综合素质还需进一步提高

在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与钢厂人员沟通，要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，尤其是按时、按质、按量完成每月的正常交货。

明年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，抓规范、重效益，确保全年采购任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。

总结这一年得失，引导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作经验和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结，开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难，争创文明科室。为公司在新的的一年投产创效益，贡献力量。

最后，我相信，随著鑫邦公司的不断壮大和完善，鑫邦的明天一定会更好！随著对工作的逐渐熟悉，我愿和鑫邦公司全体员工齐心协力，要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍



努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞煌腾达！祝愿公司里所有的领导及同事们新年快乐！

## 租赁工作报告篇四

供电所营销年终工作总结：自从走上岗位的第一天起，我就认为，付出越多，得到的回报就越多，我始终把公司的经营理念作为指导自己工作的最高准则。缺乏专业知识，我就默默勤奋学习，没有相关经验，我就积极请教，不为别的，只为对得起自己的每一寸光阴，对得起各级领导的信任与培养。

### 爱岗敬业 知难而进

我是这样想的，也是这样做的，我的工作日程表上没有上下班，没有节假日，就连生病也不例外。在到xxx所的近一年里，我从来不计较工作时间的长短，从来不吝啬节假日的加班，为了确保xxx这个占据公司50%以上供电量的大所能顺利交割到电力营销知识新系统，为了让这个历史最为悠久的老牌供电所以崭新的营销面貌服务于社会，我在所领导的大力支持下，先后组织成立了“客户档案清理小组”、“配变台区清理小组”等多个阶段性工作小组，亲自组织实施，制定了详细的组织措施、应急措施及工作流程，带领抄、收、核、计量、业扩等全体营销班组百余人，不分昼夜，先后对我所12余万客户基础资料及系统历史数据进行了近百万次的校核，克服了种种难以用言语形容的困难，保证了基础数据的准确性和连续性，为xxx所踏步电力营销新时代打下了坚实的基础。

xxxx年8月2日晚，我肯定地向公司分管副总经理黄莉汇报：新老系统交割成功，历史电费及欠费信息导入无误，新老系

统数据量完全一致□xxx所上线成功具备运行条件。那时的我，开心地笑了，历时半年的艰辛与酸楚瞬间化为乌有，那一夜，我美美地睡了一觉。

## 认真钻研 无私奉献

对营销战线而言，今年无疑是浓墨重彩的一年：“电力营销知识新系统”的上马，“四分管理办法”的出台等，意味着全体营销工作者站在了同一个起跑线。面对从未经历的两门课题，尽快全面掌握和运用新系统，深入理解台区管理办法和实施细则，是未来营销管理必备的基础知识。

新系统筹备初期，我参与到业扩子系统专家工作组，面对陌生的操作界面与流程，翻着厚达200多页的操作手册，我们只有一个礼拜的时间，不光是要去熟悉和掌握运用这个新系统，而是肩负着公司去发现和纠正新系统存在的不足与漏洞，提出我司的新需求。整整7天，我埋头在信息中心的电脑前，一次次地反复操作，一遍又一遍地与软件商请教、交流、争辩着，专家组最终提出新需求10余项，发现程序漏洞20余项，完成了公司交派的任务，为业扩子系统的上线运行提供了有力支撑。

上线前期是努力学习和掌握新系统的运用，上线后才是真正的实战阶段□xxx所有着全司内最为复杂的供电客户群，业扩、核算子系统出现的困难有些甚至连软件开发商都难以解决。为此公司多次召开专题会，研究解决方案，最终采纳了我提出“xxx合户”的建议。公司王伟总经理在专题会上作出明确指示：做好前期准备工作□20xx年1月1日xxx所实施合户，拿下这块卡在公司咽喉的硬骨头！又是一场硬仗！我和我的伙伴们已经准备就绪，时刻准备着为公司营销事业奉献青春。

台区考核装置于今年9月安装完毕，如何有效的实施台区管理及考核措施成为我所乃至公司的新问题，为此，我查阅网上数十篇相关管理模式，通过各种渠道借阅到周边国家电网公

司的管理办法，成功地拟定“分压、分线、分片、分台四分管理办法及考核细则(初稿)”，针对我所供电面积大，考核对象多，主城区低压线路交错复杂等多种困难，又拟定了“xxx城区供电所台变考核分步实施步骤”，有计划，有目标地去推进，去完成。11月，我们成功地对相关台区责任人员进行个人电费回收率和线损率综合考核，12月完成722台配变线损率和回收率同步考核。

## 真诚服务 创新思维

我所客户规模12余万户，如何快速响应和满足不同类别客户个性化的服务需求成为我们现阶段和未来营销工作研究的重点。针对xxx所人多面广的实际情况，我们首先强化营业网点服务职责，畅通营业网点客户信息收集、传递和反馈功能，认真落实“一站式”服务和“电话首接制”，统一着装，统一语言，微笑服务，配合电力营销知识新系统的运用，极大地提高了业务处理能力，缩短了业务办理周期；其次，在今年9月份，经公司同意，通过任命和竞聘两种形式，组建了大客户经理班，打破原大小客户归口抄表班的管理模式，明确其具体工作职责和范围，针对性地为大客户提供全天候24小时的售后服务。通过客户走访、客户满意度调查等多种形式来满足大客户们不同层面的需求，客户只需一个电话，其它的事情交由我们来办。9月初，我接到移动公司信号基站电费单据收集不便导致电费滞纳金的投诉，立即组织相关工作人员展开调查，原来移动公司在我所供电辖区设有158个信号基站，分布在各个街道的楼宇之间，而我所历来的运作模式是将发票存放于楼层电表箱内，且抄表时间不一，给客户统一划账缴费带来不便。针对类似情况，我带领客户经理们快速响应，当天制定出一套解决类似情况的服务措施，即每月20日收集客户电量电费信息，以电子文档形式传递到客户相关负责人的电子邮箱，客户持该电子文档列表进账后直接到我所各大营业网点打印发票。目前此项服务业务已适用于网通、铁通、电信、连锁药房等多家通讯行业及商业连锁店，受到客户的一致好评。

## 团结协作 共同进步

作为xxx城区供电所最年青的管理人员，我时刻告诫自己，一是要坚持好公司既定的营销工作思路，坚定不移，不折不扣地完成；二是要充分学习和运用前辈们的丰富经验，因地制宜，有计划，有步骤地实施；三是要注重群体关系，对不同年龄段的同事要理解、帮助，在原则范围内予以最大限度的支持。

xxx所有着较多老职工，有的甚至是经历xxx所乃至供电公司发展史的数朝元老，他们依然战斗在营销一线。作为年青的电力工作者，我以他们对电力事业的执着与奉献而骄傲；而作为年青的营销管理员，管理上的实际困难也接踵而至。一边是公司营销策略的新思路、新理念，一边是前辈们数年累积的土办法、老一套，既不能影响公司营销工作进度，也不能激进地去推行，如何在两者之间寻找到结合点，成为我每次布置工作任务前必须科学化解的难题。

我始终认为，加强与同事和相关部门的衔接，是搞好当前营销工作的重要条件。所内，我虚心接受不同观点的意见，对每一位班长都一视同仁，使他们既有一定的责任和压力，又有相应自主开展工作的权限，最大限度的调动各位班长的积极性。所以，我坚持求大同，存小异，平时与其他部门相关人员多沟通，多协商，多交心，收到了较好的效果。

近几年来，我先后获得“集团公司优秀工会积极分子”、“供电公司先进工作者”、“江南水电先进工作者”、“保供电先进个人”、“供电公司优秀党员”等荣誉称号。然而这些只代表过去，作为一名新时期的电力工作者，我虽然没有经历过老前辈们扛电杆、下田坎、抢供区的壮举，但我深知，残酷的市场竞争已让我们无路可退，我们要坚守阵地，守护住前辈们用鲜血和汗水打下的供区，面对残酷的市场竞争现实知难而上，勇往直前，绝不言退！

## 租赁工作报告篇五

新的一周是新的开始，不论在上一周的工作中遇到何等的困难，在这一周里都要勇敢的面对，将其做的更好。不要让工作束缚住我的手脚，一个好的心态，上进的工作态度，才能更好的完成工作，才会觉得工作起来很愉快，也会大大提高工作效率！

首先，我总结下上一周的工作，我们客服部，每天和客户进行沟通，给他们留下很好的印象，进行客户登记，回访等等一系列客服工作。再次基础上我们还进行推广工作，上一周是开始论坛发帖子第一周，从周二到周五更发帖20条，站内短信20条。效果还是很有成效的□pv量每天过万，达成交易2笔，谈合作的商家也要求合作。虽然数量很渺小，但是却是一个很好的开端。

在经理的带领下，我还进行了“万圣节色鬼大闹欢乐谷”的推广事情，周日执行。执行情况很是乐观，一进入欢乐谷就被游客为观，询问“丁佩儿”是什么？和我们工作人员拍照留念。有的游客甚至一直跟随我们出欢乐谷，要求留下电话号码和联系方式，为了和我们能过联系，还特意用手机上网查询丁佩儿是什么！

我们还录制了一段视频，给丁佩儿营销实践埋下伏笔。内容：略

除上诉工作内容以外，我还将库存差异一一作以标明，库存基本已经清晰。还交代客服专员进行各种表格制作，已便以后工作顺利进行。

以上就是我上一周的工作情况，虽然有小小成就，但也是所有人共同付出得来的成果，这就体现了团队的强大。我还需继续努力，不断学习，提高自己，将知识、经验更好的服务给公司，为工资增添效益。

这一周，我将客户系统完善，将客户逐步录入系统，已提高回访客户的效率，并将其分类。

然后将继续协助推广人员进行推广工作，再培训客服专员，让他提高回访技巧和接电话技巧。

还将迅速完成经理交给的临时性任务，配合经理带动好整个团队。

希望这一周是满意的一周！

具体内容如下；

- 1、 客服系统完善，将客户资料录入系统，并进行分类。
- 2、 将“万圣节丁佩儿色鬼大闹欢乐谷”事件发于各大网络。
- 3、 进行客服人员简单培训，回访技巧，接听电话技巧。
- 4、 完成经理交给的临时性任务。
- 5、 客服系统操作，客服一系列工作。（咨询，解答，交易，发货，售后，回访）
- 6、 配合经理完成丁佩儿短片视频制作。发往优酷等等
- 7、 主动性工作