

2023年述职报告转正感谢领导(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

述职报告转正感谢领导篇一

第一段：引言（200字）

在工作单位中，员工对于自身工作的绩效评价是非常重要的。作为一种向上级汇报自己工作成果和经验的方式，述职报告既可以展示个人的工作能力和贡献，又能体现出整个团队或组织的工作效益。我在最近一次述职报告中，深刻体会到了述职报告的重要性和自己所面临的挑战。通过这次写述职报告的经历，我学到了很多宝贵的经验和教训。

第二段：自我评价（200字）

在述职报告中，最重要的是对自己过去一年的工作进行客观准确的评价。作为一名销售主管，我详细列举了我所负责的市场销售工作以及实施的改善措施和取得的成绩。然而，通过对自己的工作进行反思，我发现自己在某些方面还存在不足。比如，在市场拓展方面，我未能充分把握市场机遇，导致销售业绩有所下滑。此外，我还意识到自己在沟通和协调团队方面的能力仍有提升的空间。这些不足之处让我深感忧虑，但也意识到了自己在未来工作中需要努力改进的方向。

第三段：反馈和建议（200字）

在述职报告中，我还收到了上级和同事的评价以及他们对我的工作给出的反馈和建议。这使我更加全面地了解到自己的优点和不足之处。其中，我收到了很多来自同事的建议，包

括加强沟通协调、提高市场敏锐度、不断学习进步等。这些建议无疑是宝贵的财富，我将会将其牢记于心，并根据建议制定出改进的计划和目标。

第四段：心得体会（300字）

通过这次述职报告的经历，我深刻体会到了沟通的重要性。就我个人而言，反思自己的工作和接受他人的评价不仅仅是为了满足职位要求，更重要的是为了能够不断自我进步和发展。在述职报告中，我学会了如何清晰地表达自己的工作内容并引起他人的共鸣。我也学会了如何解读他人的评价和建议，并加以运用到自己的工作中。此外，通过与其他同事交流和分享工作经验，我进一步拓宽了自己的视野，也增强了自己的学习能力和领导力。总之，通过这次述职报告，我不仅提高了自己的表达和沟通能力，也加深了对自己工作的认识，更明确了自己未来的发展方向。

第五段：总结（200字）

述职报告是一次宝贵的机会，能够帮助我们更加全面地认识自己的工作表现，并得到他人的反馈和建议。通过反思自己的工作和接受他人的意见，我们可以不断改进和提高自己的工作能力和绩效。在将来的工作中，我将继续保持积极向上的态度，灵活运用所学知识和经验，不断磨练自己的技能，为团队和组织的发展做出更大贡献。希望每个人都能在述职报告中发现自己的不足，不断改进，实现个人和组织的共同进步。

述职报告转正感谢领导篇二

各位领导、同事们，大家好：

时光转瞬即逝，紧张充实的一年已经过去了，医院收费员述职报告。在这一年里，我在这里工作着、学习着，在实践中

不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。这与领导的帮助和大家的支持是密不可分的，在这里我深表感谢！

作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着一收一付的简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的收费工作吧。其实收费员的工作不只是收好钱，保证准确无误就可以了，在任何一家医院，收费处是一个窗口单位，收费员是患者首当其冲要面对的，收费员不仅代表着医院的形象，同时也要时刻维护医院的形象，一个好的收费员会在最短的时间内让病人得到如沐春风的服务，对收费满意，对医院满意。

下面将我在xx年的工作向大家汇报。

在xx年这一年里，琐碎的事情很多，我的工作也是像大家想的那样每天在重复着机械的工作，但我没有简单去机械的重复，对待每一个病人我都在努力的做好服务树立良好的窗口形象；同时也在贯彻院内的思想，工作不只是为了要把表面的东西做好，还要深入到里面去，看到真正的内涵的东西，这样我们才能够提高，才能够把工作真正做好。在财务的指导下认真学习相关制度规定，认真的研究每月报表，找出其中的不同之处，认真分析原因，比如门诊量的下降，挂号人次的减少，住院病人多收入反而减少等等。只有深入到工作中了，我才发现其中的乐趣，让工作最有效的完成。

我院从xx年2月份正式成为医保定点单位，虽然在之前进行了几次有关方面的培训，但当真的开始的时候心里还有一丝丝的紧张，感谢院领导的信任与支持，同时也感谢赵办与小倪的帮助，我逐渐理解了医保政策，并在不断的操作中掌握了医保知识。医保不仅仅是简单的掌握知识，还要运用到实际中去，现在面对每个病人的时候我都会先问一句您是医保的吗，能报销吗，这样既能减少病人的麻烦，也能减少医院的

麻烦。医保对于收费员来说还有每天医保数据的上传工作，在平时的工作中每到下班的时候我都会把收到的医保数据及时的上传报盘。虽然现在对医保病人门诊住院的流程全部掌握，由于医保病人较少，操作还是较慢，以后将加强医保有关的操作训练学习。

述职报告转正感谢领导篇三

施工员是建筑工程的重要人员，以负责整个工程项目的实施计划、施工进度、施工质量及安全等工作，并与监理、设计、采购、施工方等建设单位进行协调合作，为项目的顺利完成发挥着关键作用。近期，我在整理施工记录、计划、进度等方面有了更深的思考和实践，本着对工作的负责认真对待，总结出了一些心得和体会，分享给同事们。

二、职责与任务

施工员的辅助性工作不容忽视，我们承担的任务之一便是分解和指导设计方案进行实施的方案和施工图纸，以及随时跟踪和监督各工程部门的施工进度和效果，向上级领导及建设单位汇报工程建设情况。在工作中，我明确自己的职责与任务，根据项目情况及进度合理安排施工，维护好施工工序的质量，细致地对每一项工程的施工要求进行明确指示，确保所有工序的无误。

三、计划与流程

在方案的制定与细化方面，我一直秉承的是实用而俭省、简洁而有效的原则。在建设单位及监理方的配合下，我们沟通交流，充分考虑每一项施工活动，制定详细的日常计划和施工流程图，准确掌握各项施工周期，精确控制入场时间和施工车间，活动虽繁忙但游刃有余。

四、监督与总结

我的工作方法是定期检查、汇总统计、缺陷分析，然后提出改进方案，加强管理。监督每个工序的安全、质量、进度，满足项目的要求和标准，及时跟进并协助各部门解决发生的问题，及时消除隐患和质量风险。在施工过程中，我注意到有时还需采纳突破性思路，采取岗位创新，提出新工艺工法，以达到提高工效和工作质量的目的。

五、多角度思考

作为一名施工员，我们并不是单在一个领域里工作，在项目实施的过程中，我们会涉及技术、管理、文档等各个方面的工作，需要掌握并扩展知识面。总结和反思是在施工工作中不断加深自己的工作能力的必要手段。为此，我多倾听项目各方面的意见和反馈，有时候连续加班还无法顺利完成任务，得出的结论是要将目光放远，从更长远和全局的角度出发去考虑问题，多与专业人士交流，始终保持谦虚、开放、乐观的态度，善于总结反思，不断充实自己。

总之，作为一名施工员，我一直认为，其重点在于管理、协调和沟通。通过不断努力，不断汲取实践经验，总结和反思自己的工作方法，我深刻认识到了施工员这个岗位的职责和使命，并在工作中提高自己的技能、扩大自己的视野，在诸多考验中逐渐成长。希望今后的我们在施工过程中能够牢记职责和使命，不断提升自身修养和技能，为项目的成功交付奉献自己的力量。

述职报告转正感谢领导篇四

施工员是一个拥有丰富经验的职业，他们在工地上承担了很多的责任。他们负责监督一些重要的施工工作，因此他们的工作责任非常重要。每个施工员在他们的职业生涯中都需要写述职报告。这篇文章将对施工员写述职报告心得体会进行探讨。

第二段：报告内容

施工员的述职报告包括工程的概述，施工员在工程中的角色和工作责任，以及施工过程中遇到的困难和解决方案。其中，施工员需要充分说明其在整个施工过程中所承担的责任，并在整个工程中成功完成工作的努力和贡献。除此之外，施工员还必须以详细和准确的方式描述整个施工过程中所遇到的问题，并提供合理的解决方案。

第三段：总结经验

写述职报告的过程需要施工员具备准确的数据，以便能够准确地概述和记录整个施工过程中的事件。此外，施工员还需具备技能，以便解决工作中遇到的各种高难问题。因此，施工员需要学会如何在整个工程的过程中学习和适应，这样才能够确保在各种不同的设置下，他们都能够有效地完成工作。

第四段：重点分析

最重要的一点是要准确地表述他们在工程中所承担的责任。为了能够实现这个目标，他们应该尽可能详细地描述每一个步骤。这将有助于确保其他人能够充分理解他们在工程中完成的工作。此外，他们也需要能够充分说明任何问题，并提供解决方案以解决这些问题。

第五段：结论

总之，总结报告的语言应该尽可能专业，确保每个人都能够充分理解整个工程。描绘整个过程需要考虑到读者的观点和需求，以便能够提供最具洞察力的观点。写述职报告的过程对每个施工员来说都是一次宝贵的体验，他们可以在这个过程中学到许多有用的技能，并将及时运用。

述职报告转正感谢领导篇五

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在商务大会上的指示精神，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。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：

对策二：

细分市场，建立差异化营销、细致的市场分析。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；根据销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、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xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。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xx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合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；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情况，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，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，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xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校

区xx维修服务点，将xx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猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，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、方法的制定，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。增加工作的计划性，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xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

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变化，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业务部门开专题会讨论，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活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx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96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，以及各班组之间的自查互查工作；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，现场提出整改意见和时间进度表；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，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，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足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”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，每季度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，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；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；在治理部门中，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治理机制。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总结，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，率先在保养实施了“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办公室，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“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”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

对于内部治理，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。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对XX市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，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。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

***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。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，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***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“文化营销”三者紧密结合，确保分公司***年经营工作的顺利完成。