

# 年度考核登记表个人述职报告 年度考核 个人述职报告(优质6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？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！

## 年度考核登记表个人述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，进取配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、进取开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

### 1、xx市场全年任务完成情景

2020年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，2020年新客户销售额有望有较大突破。

### 2、重新捋顺销售网络

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，经过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

### 3、开发空白市场

xx地区三个地区2020年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。2020年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

### 4、组织今年的销售工作

进取宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好xx区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然xx市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情景。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3、xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合2020年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸2020年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情景收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，进取为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

## 年度考核登记表个人述职报告篇二

临近年末，回首2012，我圆满地完成了本学期的工作，回顾这学期的工作，使我感到既繁忙又充实，特别是参加了省里的教师培训和学校领导的指导下，我的教学思想和教学水平都得到了很大的提高，并取得了一些成绩。但也存在不足，为了使我在今后的教育教学中取得更大的进步。下面我将这一学期的工作总结如下：

### 一、思想政治方面

在这学期的教学工作中,我自始至终以认真、严谨的工作态度,勤恳、坚持不懈的工作精神从事英语教学。我积极响应学校的各项号召,积极参加政治学习,认真领会学习内容,以教师职业道德规范为准绳,严格要自己。在教学中,能够做到为人师表,关爱学生,帮助学生对英语学习充满学习热情和信心,以健康文明的形象言传身教。

## 二、业务素质方面

为了适应农村初中英语的需要,我不断地钻研新的教学理念,探索新的教学方法,不断将自己的所学运用到课堂教学之中,并取得了很好的教学效果,但是很遗憾在学校的考评中我的学生并未能取得好的成绩,我也在不断地反思,我要继续保持我的教学风格,但是也要改进教学检查机制,面向全体,力争使每个学生都有进步。

今年我还参加省里组织的初中英语教师海外培训,培训时间内我认真学习,领会其精神实质,学习先进的教学理念、教学方法,感受纯正的英语发间及英国文化,并在回来后积极把我的所学所感与同事分享,研究,以此来共同提高业务水平。

## 三、教育教学工作方面

这学期我担任的是九年级和七年级的英语教学。经验告诉我,对于七年级的英语教学,一定要抓好习惯培养,在七年级时如果养成了好的学习习惯,学生会更轻松地学好英语,受益终身。而九年级的学生已经养成了自己的学习风格,不是一时半时能够改变的,所以我只能尽力去适应他们,而对他们的一些不好的习惯在平时的教学过程中慢慢地纠正。虽然学生还没能达到预期的效果,但是我相信随着时间的推移,一切都会慢慢变好。

## 四、考勤请假方面。

在考勤方面，我都是按时上下班，从来不迟到早退。

作为泰州市教坛新秀，我还做得不够，我还需要多写论文，多上公开课，多写教学感受，更新自己的教育博客。总之，在今后的工作中，我会更加努力学习，提高自身素质，严格要求自己，完善自我，以百倍的信心与努力去迎接未来的挑战！

2017是不平凡的一年！年初南方的雨雪冰灾，震惊世界的汶川大地震，以及举世瞩目的北京奥运会，都在昭示着这一年的不平凡，这一年，中国多福又多灾。然而，大灾现大爱，当灾难发生时，中国人民解放军所做出的牺牲和奉献，让世人感动，尤其是汶川大地震后解放军抗震救灾的英勇让我敬佩，期望着自己能成为其中一员，如今有幸成为中国人民解放军文职人员，感到由衷的自豪。

2017年即将过去，站在岁末，透视过去的一年，所有的点点滴滴仍历历在目，从五月成为文职至今八个月的时间，这八个月是我人生中非常不平凡的八个月，是我从学生时代进入职业生涯的里程碑。自从踏进社会的开始，真正让我体会到了什么是酸甜苦辣，什么才是流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队的精神，让我站在一个从来未有过的高度来审视自己，以一名军人的标准来要求自己，让我成长了许多。光阴似箭，经过三年的学习奋斗，来到广州市铖顺化妆品有限公司，在新的工作氛围里我学到很多东西，领导们的悉心教育，以及同事们的帮助，都让我受益匪浅，在这里远离家乡，却让我感受到了这个大家庭的温暖，让我深深的体会到自己是其中的一员。

工作中除了常规的料理之外，又增加了许多以前从来没有接触过的新事物，公司的. 运作流程，形成一个工作过程，应用指证，作用效果等等，与领导的接触，每一次都让我从实际中积累经验，为领导解决问题，帮领导分忧解难，他们有时只是一声沙哑的：“谢谢”，但在我听来仿佛都是来自天堂

的鼓励，让我精神百倍，每当有领导向我询问而我回答不出的时候，我都感觉到无比的羞愧与紧迫感，同时我也明白了要想做好本职工作光靠热情是不够的，我是一个精力充沛的年轻人，同时也是一名公司的行政者，我有的不只是干劲，还有无限的耐心与爱心，日常的工作是琐碎的，有些甚至让人感觉太枯燥，但无论做什么，我都会义无反顾的做下去，人的一生是学习的一生，是不断积累与完善的过程，也许我资质平庸，但我知道：“骐骥一跃，不能十步，弩马十驾，功在不舍。”

工作中无小事，事事不能懈怠，我会不断地提高自身素质，加强业务学习，做到学有所得，铸有所成，确保服务工作万无一失。

最后预祝下一年的工作顺利开展，让我们以全新的姿态，蓬勃的朝气迎接崭新的2017年，争取更大更好的成绩。

## 年度考核登记表个人述职报告篇三

时光飞逝，转眼间来到xx已经快一年了，回顾一年来的工作历程，在党委的正确领导下，在单位党支部、同事们以及广大职工的支持和配合下，立足本职，用心工作。这天在那里，就我一年的工作向各位领导和同志们作以下汇报。

为了适应新形势下工作需要，一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。在政治学习方面，透过深入学习中央新疆工作座谈会、兵团六届五次会、十七届五中全会等会议精神，进一步增强了党性，提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观以及社会主义荣辱观；在业务学习方面，本着“干中学、学中干、边干边学”的态度，向同事职工请教好的、切合实际的管理经验，利用电脑、书本、报纸等了解专业知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，

弥补理论、实践经验的不足，增强自身的工作潜力。及时了解布置的工作与实际中存在的矛盾问题，找出解决的办法，为以后工作的顺利开展奠定了基础。

一是切实有效的做好工会工作。在“和谐小康家庭”建立工作、扶贫帮困、安全监督等方面，我用心向工会领导和同行请教，及时完成工会安排的各项工作任务。在工会台帐记录方面，虚心向其他工会主席学习，分门别类，针对各项工作落实认真做好台帐记录。同时，组织职工用心参加团、连举办的各种文化体育活动，丰富我队职工业余生活。坚持以人为本、服务职工的信念，认真做好金秋助学、扶贫帮困工作，时刻把职工的利益放在心里。认真做好安全监督检查工作和“安康杯”安全竞赛活动，协助安全员做好“三违”监督检查，确保我连今年安全生产无事故。坚持做好连务公开，确保职工对各项政策及时了解。

二是认真作好生产技术工作。针对自己果树管理知识欠缺的实际，加大学习力度，采取多观察，多了解、勤学习相结合的方式，结合团林业站各阶段工作安排，系统的掌握各阶段管理技术方法，明确工作资料及重点，增强了服务潜力和服务水平。

三是春耕春播期间负责播种机车及播种质量。机车的安排上尽量做到按作业量、作业质量、服务态度等多方面平因素结合。之间由于没有经验出现了不少问题，但最终都得以解决。六月在滴灌管理上，由于是第一年管理泵房，对出现的问题解决不够及时，但在后面的滴水过程中不断地进行修改调整，确保了生育期滴水较顺利完成。经过将近一年的大田工作，使我体会到大田管理没有一成不变的模式，需要不断的学习再学习。

四是在片区工作的管理上，一方面坚持做到公平、公正，坚持每次干完活经验收完后务必签字；并且每一天记录清楚，及时录入电脑，方便职工查询。另一方面，在工作中明确规



定工作职责以及各个工作环节的要求等等，保证了工作实施后的效率和质量。在这一方面，还存在把关不严，在核工作量上存在不足，派工不均的现象。

另外，我作为一名副职，立足本职做好分管工作的同时，时刻遵循“协调、配合”的原则，作好正职的参谋和助手，全力支持配合正职的工作；同时对其他干部互相尊重、支持，作到分工不分家。用心采纳合理化推荐、意见，认真完成分管工作。

我认为，当干部最简单的就是在党和国家安排的. 岗位上，尽职尽责，忠于职守，多劳多得的事要干，多劳少得的事也要干，甚至劳而不得的事，只要是工作需要更要带头干。在工作中不能讲攀比，讲享受。如果攀比就比人之所长，人之所优，强化业务知识，熟练掌握管理技能。作为一名基层干部，我时时处处告诫自己，这天能走上领导工作岗位，是组织上给予的信任，是人民赋予的权力。一年来，我遵纪守法，廉洁从政，严格执行领导干部廉洁自律的各项规定，从严要求自己；在工作中时刻做到全心全意为人民服务，认真行使人民赋予的权力，努力做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，真正做到用权不滥。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了很大努力，取得了必须的成效，但与党的要求和干部职工的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

学习不深入，脾气浮躁，果树管理、棉花滴灌管理技术还有待于大幅度提高；

工会工作中深入实际调查研究不够；

工作上不够大胆，处理工作有时过于片面；

工作缺乏全面计划，经常顾此失彼，不能全面兼顾等。

1、继续加强学习，提高果树、棉花管理水平和驾驭工作的潜力，坚持理论与实践相结合，不断学习，努力适应日益复杂的工作环境。当好参谋助手，并增强自己独当一面的潜力。

2、从工作的实际出发，克服求稳怕乱、患得患失的消极思想和不良情绪，遇到困难要敢于应对，并用心寻求解决办法，正确处理好依法行政与服务职工的关系。

3、放下包袱，抛开手脚，争当一名优秀的基层干部。首先明确摆正自己的位置，完成好自己分管范围内的工作任务，和班子成员搞好团结，顾全大局，把组织和职工的利益放在首位。

4、严格要求，廉洁自律，作好表率，决不利用职权为个人谋私利，决不干有损于群众和广大职工们的事情。清清白白做人，堂堂正正办事，敢于反对、抵制各种歪风邪气。

1、各项工作的圆满完成是整个领导班子共同努力配合的结果，所以在日常的工作中搞好团结尤为重要。要善于沟通、勤于沟通，用心支持配合他人工作。

2、要善于总结经验、教训，争取同样的错误不再犯第二次。

3、要有正确的态度，遇到困难不能逃避、害怕，要敢于应对解决，因为在处理事情的过程中我们会不断成长的。

4、要眼勤、耳勤、口勤、手勤、脚勤，善于观察、记录，处处留心皆学问，更何况社会的飞速发展更要求我们不断学习。

## 年度考核登记表个人述职报告篇四

尊敬的'领导：

您好！

岁月如梭，转眼间来到xx一学期了，为了使自己的工作有所进步，使自己能力有所增强，有必要把自己这一学期的工作做一个总结，以便今后有的放矢。

自从七月份来到xx以来，思想上努力要求进步，工作中，不断求实进取。我热爱我的本职工作，严格执行学校的各项规章制度。有强烈的事业心和高度的责任感。教书育人，为人师表，谦虚谨慎，与同事友好相处，求真务实，任劳任怨，勇挑重担，勇于探索，服从工作安排，刻苦钻研业务，虚心向有经验的教师学习，工作勤勤恳恳 踏踏实实，不怕苦 不怕累，不计较个人得失，始终把集体利益放在第一位。针对xx教育的特点，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。努力参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。不断转变教育观点 更新教育理念，尽量适应xx的发展。所以我不但注重集体的教育理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名xx的好教师。

我以“教师应当是学生队伍的领头雁，带好头，顾好尾，互勉互励共进取”为座右铭，在平凡的教书育人岗位上书写着自己。古人云：得人心者，莫先乎情。教师只有真心地爱学生，并时刻做好学生的表率，才能在教学活动中与学生产生心灵的沟通，才能激起他们进步的热情，才能真正地教好学生。因此在实际的工作中，我从情感教育入手，从心理教育入手，用真情去对待学生，用真诚去对待每一位老师。经常了解他们的教学情况，检查教案，检查作业布置和批改情况。共同探讨教学方法，把调皮的学生，不想学习的学生，思想懒惰的学生。一个一个地拉拢过来；经常和学生谈心，鼓励他们好好学习，勤奋学习；和学生之间的心理也相融了，心灵相通了，从而树立良好的师生关系。

我精心准备每节课，包括课前教具准备及课堂上每一环节的精心设计；课后作业精心批阅与分析，特别是作业中等级与评语相结合的评价方式更客观地评价了学生，受到了学生 家

长的好评。教学是常新的，所以我在教学工作中不断地了解新动态，潜心钻研，虚心请教，探索出了适合低年级学生的课堂教学方式，树立了“以教师为主导，以学生为主体”的教学意识，根据学生的心理特点，精心设计问题情境，积极让学生先猜想 尝试，后教师点拨，激发学生的认知兴趣和求知欲。使学生由单纯接受转变为主动地学，从而把老师要我学变成了我自己要学，促进了学生全面和谐地发展，教学效果也非常显著。对学习困难的学生，除了用“小步子，多成功”的原则进行教学，还要善于发现他们在原有基础上的点滴进步并经以表扬，寻找失败中成功因素，并经常给以鼓励，从而保护他们参与学习活动的努力性，增强学习信心，从而使他们都取得一定的进步。认真钻研教材，对教材的基本思想 基本概念，每句话 每个都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣 需要 方法 习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材 如何安排每节课的活动。

课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。要增强教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动 好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生积极做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境 想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。努力参与听课

评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，增强教学水平。热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

言谈举止，是教师形象的关键所在。一句话，一个举动，都会深深地影响着学生。因此，教师的言谈，要和蔼可亲，富有艺术；举止，要得体大方。平时，深入学生之中，与学生打成一片，亲切交谈。在言谈中，注重教师应有的风度：端庄大方，平易近人，有热情之意，从不同的角度，撞开学生的心扉，点燃学生幼小的心灵的思想火花，从而，使学生潜移默化，起到良好的教育作用。从另一方面来讲，产生师生之间的深厚的感情，育人的效果就更佳了。教师的教，要在乐教之中；学生的学，要在乐学之内。一教一学，形成双边的教学活动。这活动，就要师生融洽，和谐一堂，才能产生这两乐。从何来？就是从教师的音容笑貌中来。就是说，教师要微笑进课堂，和谐授知识，从轻松高兴的音容中，又体现严格的态度，又从严格的态度中，体现欢乐的音容。这样做，就避免了家长式的训斥教学，一个和谐活跃，学生乐学，教师乐教的课堂。本人就是在这样的课堂中，有效地增强教学效果的。没有爱，就没有教育。教师的工作对象是学生。热爱学生，是热爱本职工作的具体表现。所以，本人热爱学生，关心学生，让他们健康成长。十年树木 百年树人，教师这一特定的内涵，决定了它终生都要象燃烧的蜡烛向世人承诺着光明与奉献的坦荡胸怀。

今后我要不断地修身养性，积极做到无私 正气 热情 宽容 严谨治学 一丝不苟，有堂堂正正的外表 落落大方的仪容 做学生的表率，让自己教得潇洒，让学生学得潇洒。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 年度考核登记表个人述职报告篇五

在本次执业医师定期考核期内，作为一名xx科医师，在考核期内认真履行了自己的工作职责，踏实工作、恪守敬业，并且在管理岗位上也认真负责，做好科室管理工作。现述职报告如下：

本人作为一名医务人员，恪守行医准则，牢记为人民服务的信念，在临床工作中热忱服务患者。坚定正确的政治方向，坚持四项基本原则，坚持共产党的领导，忠于社会主义医疗事业，以一名合格党员的要求来严格要求自己。

遵守医院规章制度，遵守卫生局下发的各项行医规范，坚决抵制医疗行业中的不正之风，不利用职务之便谋取私利。不做损害患者利益的事情，不做损害医院的行为。对待患者一视同仁，为患者多考虑，节约医疗费用，不开大处方、不开多余检查单，合理控制医疗费用，合理用药，让患者得到最好的服务，为患者谋福利。

作为年轻的医师，业务上有待于提高，因此在临床工作中认真虚心向上级医师请教，同时结合书本知识来巩固自己所学。在平时的工作中，经常上门诊上认真学习高年资医师坐门诊如何处理患者，并经常请教不能理解的地方，做到不耻下问。在病房中认真管理床位病人，及时观察，及时调整用药等，学会在实践中提高自己。

注重平时的业务学习，按时参加卫生局、医院组织的各项学习活动，保持知识的持久更新。

在平时工作中分管xxx□与下属各个科室负责人通力合作，分院的业务每年都有一定的提升，同时注意协调好科室之间、同事之间的关系，让大家在愉快、融洽的环境下工作。

作为一名年轻医师，将来的道路还很漫长，我将在自己的岗位上对待管理工作认真负责、对待临床工作兢兢业业、恪尽职守，努力做好一名合格的xxxx医师。

## 医师年度考核个人述职报告

医学超声是现代医疗工作中一种不可缺少的检查手段。它为病人诊疗提供客观科学依据，在某种意义上能为患者解除了病痛。作为一名超声科医生，不但对技术要精益求精，对病人更要全心全意。自从事超声诊断工作以来，我始终把刻苦学习为患者提供过硬的技术服务本领，作为自己毕生奋斗的目标。

20xx年我在市人民医院学xxx修3个多月，系统学习了超声检查的基础理论知识和实践操作技能，加强了以往比较薄弱的心脏、周围血管超声诊断。平时我还通过参加学术会议、阅读专业书籍，文献资料等学习，紧跟业务发展的时代步伐。经过不断学习和临床积累，对彩超诊断工作积累了丰富的经验，得到临床医生的认同和称道。

超声检查质量对病人很重要。要做好超声检查工作，首先是操作手法要符合规范，切面扫查要标准，其次是要不断加强自我学习。最后，要善于对各种病例进行分析和总结，积累经验。为了给病人提供优质服务，我在注重数量的同时，还注意到检查的质量，尽量减少误诊率。如每天抽时间检查工作站超声报告，发现及记录报告有否差错，即时修改和与临床医生沟通，效果十分明显，减少了报告的文字差错率。为了使科室的工作让医生和病人满意，我注重加强与临床的联系，听取临床及病人的意见和建议，及时整改。服务质量明显提高。

为了方便病人，超声科全天24小时轮班，值夜班后不休息，还要连着上到第二天上午12点，值班任务非常繁重，也非常辛苦。但是不论再苦再累，作为一名医生，在工作的岗位上，

自始至终都能很好地坚守住医生这份神圣职责。因为不论在临床一线，还是在医技辅助部门，虽然职责不同，但目标是一致的。在工作中不但勇于开拓创新地开展各种超声检查新技术，让病人享受到医学科学技术进步的实惠，同时享受到优质、高效、贴心的服务。

20xx年度，在业务上学习和思想政治水平上，我要进一步提高自己。在院长的领导下，配合好主任，努力把超声科融入良好的学习氛围，进一步提高超声技术质量。我将始终如一地以满腔热情投入到工作中，为了我院的发展奉献自己一份微薄之力。

## 年度考核登记表个人述职报告篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

### 1□xx市场全年任务完成情景

20xx年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新



客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

## 2、重新捋顺销售网络

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，经过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

## 3、开发空白市场

xx地区三个地区20xx年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

## 4、组织今年的销售工作

宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好xx区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然xx市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情景。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3□xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策

略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

## 2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情景收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

## 3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

## 4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日