

最新教师读书摘抄笔记教育教学 语文教学 师读书笔记摘抄(模板8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

售票员述职报告PPT篇一

本人×自20××年7月2日以来一向担任前台机票售票员工作，在此之前曾先后在北京以及武汉从事相关工作。正是因此，我对前台的岗位职责和应注意的事项有比较明确的认识，一向以来，我都是遵照武大民航呼叫中心国内岗位职责制来进行工作安排的，无论什么时候，我都努力完成预期的目标和预定的要求，也在努力的提高自己的工作潜力，改善服务态度！

在职期间，公司的每一项新指标、新政策的出台，我都是大力的支持并完成的。我努力推进定房服务，将定房的服务流程都跟客人说得尽量清楚，正因为我的努力，月累计票量三月以来我连续小组第一，为此，我曾得到大会表扬，还获得过定房奖励，而且，我的保险的单量也不在下风。当然，这些并不是我一个人努力的结果，而是全组共同努力的结果。作为以余淑君组长为带头人的组员，我觉得十分荣幸，在今后的工作中也必须会团结组员更好的服务于大众。另外，我个人的职业道德操守也是本着一切为客户着想的理念出发的，对于上级交代的任务我都尽力的完成。，如：易经理要求我们以书面的形式写明常见错误，为的就是避免类似错误再犯，这样不仅仅近一步巩固自己的业务知识，还能有效的帮忙其他的同事，使错误率大幅度降低。在工作中，有不懂的地方，我都用心向资历老的员工请教，互相讨论，对于新来的实习生我能帮的都尽量帮忙，我深知，一个人永远和群众离不开，

好的团队精神才能创出好的成绩。

在此期间，我也深刻的认识到自己很多的不足之处，其中在提交定单上我的错误尤其明显，经常收到单位的白条警告，对于航空公司的政策认识还不够到位，情绪的控制也不能做得让客户满意。对于这些问题，我会在长期的循序渐进中调整好自己的心态，用温柔的语调，专业的服务尽量让客人满意，叫好，让我们武大民航呼叫中心的前台工作者能成为同行的典范！

1、认真总结提交时的注意事项，如改价格、算返点、确认机建燃油的正确。

2、要谨记送保险不参加积分等等。

3、做到新进客户要维护资料，陌生客户要主动给他办卡，说明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动，在保证公司利益的前提下，切实的给客户的方便。

4、注意送票地点，减轻楼下派票同事的工作压力。

5、注意特价不能刷卡，每次退票的时候要仔细审核，仔细提原始记录看状态等等。

民航机票售票员的述职报告

前台售票员个人简历模板

医师个人述职报告

成功个人述职报告

房产个人述职报告

个人销售述职报告

中医个人述职报告

个人述职报告开头

厂长个人述职报告

电工个人述职报告

售票员述职报告PPT篇二

在职期间公司的新指标，新政策的出台我都是大力的完成和支持，实绩有努力推定房服务，将定房的语言流程都跟客人说得比较清楚，得到大会表扬，曾获得过定房奖励，月累计票量三月以来连续小组第一，保险的单量也不在下风，这都是全组共同努力的结果，作为以余组长为带头人的组员，我觉得非常荣幸，在今后的工作中也一定会团结组员更好的服务于大众。个人的职业道德操守也是本着一切为客户着想的理念出发的，在工作中有不懂的也积极向资历老的员工请教，互相讨论，对于新来的实习生我能帮的都尽量帮忙，对于上级交代的任务我都尽力的完成。如：易经理要求我们以书面的形式写明常见错误，为的就是避免类似错误再犯，这样不仅进一步巩固自己的业务知识，还能有效的帮助其他的同事，使错误率大幅度降低。

期间也认识到许多的不足，其中在提交定单上的错误尤其明显，经常收到单位的白条警告，对于航空公司的政策认识还不够到位，情绪的控制也不能做得让客户满意，对此我会在长期的循序渐进中调整好自己的心态，用温柔的语调，专业的服务尽量让客人满意，叫好!!! 让我们武大民航呼叫中心的前台工作者能成为同行的典范! 先初步拟订了如下计划:

2、送保险不参加积分等等。

3、做到新进客户要维护资料，陌生客户要主动给他办卡，说

明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动。

4、注意送票地点，减轻楼下派票同事的工作压力。

售票员述职报告PPT篇三

xx民航的领导同志们：

本人自20xx年7月2日以来一直担任前台机票售票员工作，在此之前先后在北京以及武汉从事相关工作，一直以来对前台的岗位有比较明确的认识，也正是一直遵照xx民航呼叫中心国内岗位责任制来执行工作安排的，在考核期内努力完成预期的目标和预定的要求，也在努力的提高工作能力改善服务态度！

在职期间公司的新指标，新政策的出台我都是大力的完成和支持，实绩有努力推定房服务，将定房的语言流程都跟客人说得比较清楚，得到大会表扬，曾获得过定房奖励，月累计票量三月以来连续小组第一，保险的单量也不在下风，这都是全组共同努力的结果，作为以余组长为带头人的组员，我觉得非常荣幸，在今后的工作中也一定会团结组员更好的服务于大众……个人的职业道德操守也是本着一切为客户着想的理念出发的，在工作中有不懂的也积极向资历老的员工请教，互相讨论，对于新来的实习生我能帮的都尽量帮忙，对于上级交代的任务我都尽力的完成。如：易经理要求我们以书面的形式写明常见错误，为的就是避免类似错误再犯，这样不仅进一步巩固自己的业务知识，还能有效的帮助其他的同事，使错误率大幅度降低……

期间也认识到许多的不足，其中在提交定单上的错误尤其明显，经常收到单位的白条警告，对于航空公司的政策认识还不够到位，情绪的控制也不能做得让客户满意，对此我会在长期的循序渐进中调整好自己的心态，用温柔的语调，专业的服务尽量让客人满意，叫好!!! 让我们武大民航呼叫中

心的前台工作者能成为同行的典范！先初步拟订了如下计划：

- 1、认真总结提交时的注意事项，有的要改价格；有的要算返点；确认机建燃油的正确。
- 2、送保险不参加积分等等。
- 3、做到新进客户要维护资料，陌生客户要主动给他办卡，说明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动。
- 4、注意送票地点，减轻楼下派票同事的工作压力
- 5、注意特价不能刷卡，每次退票的时候要仔细审核，仔细提原始记录看状态等等

并将此计划贴在电脑桌前以供时时参考，时时警醒！

分析问题的主要原因就是不认真，行为马虎，缺乏谨慎态度，对此光有认识还不够，在将来的工作中我会做给大家看，尽量做到少错，不错，因为这些都是关系到自己切身利益的大事！。

以上报告请领导同志们批评指正，感激不尽！

述职人□xx

售票员述职报告PPT篇四

武大民航的领导同志们：

本人xx自201x年7月2日以来一直担任前台机票售票员工作，在此之前先后在北京以及武汉从事相关工作，一直以来对前台的岗位有比较明确的认识，也正是一直遵照武大民航呼叫中心国内岗位责任制来执行工作安排的，在考核期内努力完

成预期的目标和预定的要求，也在努力的提高工作能力改善服务态度！

在职期间公司的新指标，新政策的出台我都是大力的完成和支持，实绩有努力推定房服务，将定房的语言流程都跟客人说得比较清楚，得到大会表扬，曾获得过定房奖励，月累计票量三月以来连续小组第一，保险的单量也不在下风，这都是全组共同努力的结果，作为以余淑君组长为带头人的组员，我觉得非常荣幸，在今后的工作中也一定会团结组员更好的服务于大众…个人的职业道德操守也是本着一切为客户着想的理念出发的，在工作中有不懂的也积极向资历老的员工请教，互相讨论，对于新来的实习生我能帮的都尽量帮忙，对于上级交代的任务我都尽力的完成.，如：易经理要求我们以书面的形式写明常见错误，为的就是避免类似错误再犯，这样不仅进一步巩固自己的’业务知识，还能有效的帮助其他的同事，使错误率大幅度降低……

期间也认识到许多的不足，其中在提交定单上的错误尤其明显，经常收到单位的白条警告，对于航空公司的政策认识还不够到位，情绪的控制也不能做得让客户满意，对此我会在长期的循序渐进中调整好自己的心态，用温柔的语调，专业的服务尽量让客人满意，叫好!!! 让我们武大民航呼叫中心的前台工作者能成为同行的典范！先初步拟订了如下计划：

1. 认真总结提交时的注意事项，有的要改价格；有的要算返点；确认机建燃油的正确.
2. 送保险不参加积分等等。
3. 做到新进客户要维护资料，陌生客户要主动给他办卡，说明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动.
4. 注意送票地点，减轻楼下派票同事的工作压力

5. 注意特价不能刷卡，每次退票的时候要仔细审核，仔细提原始记录看状态等等

并将此计划贴在电脑桌前以供时时参考，时时警醒！

分析问题的主要原因就是不认真，行为马虎，缺乏谨慎态度，对此光有认识还不够，在将来的工作中我会做给大家看，尽量做到少错，不错，因为这些都是关系到自己切身利益的大事！

以上报告请领导同志们批评指正，感激不尽！！！！

述职人□xx

售票员述职报告PPT篇五

本人自20xx年7月2日以来一向担任前台机票售票员工作，在此之前曾先后在北京以及武汉从事相关工作。正是因此，我对前台的岗位职责和应注意的事项有比较明确的认识，一向以来，我都是遵照武大民航呼叫中心国内岗位职责制来进行工作安排的，无论什么时候，我都努力完成预期的目标和预定的要求，也在努力的提高自己的工作潜力，改善服务态度！

来的实习生我能帮的都尽量帮忙，我深知，一个人永远和群众离不开，好的团队精神才能创出好的成绩。

在此期间，我也深刻的认识到自己很多的不足之处，其中在提交定单上我的错误尤其明显，经常收到单位的白条警告，对于航空公司的政策认识还不够到位，情绪的控制也不能做得让客户满意。对于这些问题，我会在长期的循序渐进中调整好自己的心态，用温柔的语调，专业的服务尽量让客人满意，叫好，让我们武大民航呼叫中心的前台工作者能成为同行的典范！

针对自己的不足之处，我先初步拟订了如下计划：

1. 认真总结提交时的注意事项，如改价格、算返点、确认机建燃油的正确。
2. 要谨记送保险不参加积分等等。
3. 做到新进客户要维护资料，陌生客户要主动给他办卡，说明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动，在保证公司利益的前提下，切实的给客户的方便。
4. 注意送票地点，减轻楼下派票同事的工作压力。
5. 注意特价不能刷卡，每次退票的时候要仔细审核，仔细提原始记录看状态等等。