

青年志愿者培训心得体会 青年志愿者服务心得体会(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

商场员工述职报告篇一

尊敬的领导：

我自2009年8月11日进入xx这个大家庭至今已经3个月了，在这期间，我学习到了学校里面所不能学到的，不管是在做人还是在为人处事方面都有了很大的提高和认识，也使我变的成熟，没有了以往的急躁、任性。在新的环境中，为做好本职工作我积极主动向同事学习，向领导请教，基本上很好地完成了领导和设计师交待的各项业务。在公司内时刻谨记公司的规章制度，按时出勤，不做违反规定及有违公司形象的事。清楚地认识到了自己目前所处的位置，就自己目前的情况而言，积极熟悉龙头材料、工艺和产品尺寸要求，争取早日对水龙头设计有一个深刻的认识，能早日的利用现有的产品材料、加工工艺等设计出满足市场需求、既实用又美观的产品。最重要的我是学会了怎样以一个平常心去对待任何事情，给自己重新定了位，树立了奋斗目标。在公司各位领导和同事们的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，用心收获着这份宝贵的人生财富。下面对我这三个月的工作内容作一下系统总结：

一、车间实习

刚进公司，按照公司的培养政策，我被安排在公司车间实习

一个月。按照实习时间安排，我在公司三大事业部每个事业部进行了一周左右的实习，最后一周安排在研发中心4号车间实习。

这一个月，虽然有点累，但是还是很充实的!每天都有很大的收获，不管是刚开始的车间画线、重装车间装龙头、还是机加车间的操作机器，都让我在繁忙的工作中体会到了劳动的艰辛与快乐。也使我对雅鼎这个大家庭有了更进一步的了解，也使自己对公司的产品设计有了初步的认识，为自己下面的设计工作打下了很好的基础!在实习期间，各事业部的同事对我关爱有加，在传授我知识的同时也让我深刻的体会到了这个大家庭的温暖。

二、摄影棚拍照

由于公司产品拍照的需要，我被临时安排在摄影棚，协助小猴子进行产品拍照!没想到一下子就在那呆了半月有余，在这期间!我学到了自己以前很少学到的摄影知识，也知道了一点的产品营销方法和手段!以前一直以为公司画册上的照片全是软件渲染出来的，到了摄影棚我才明白，为了公司的整体形象和产品营销的需要!产品画册还是需要拍照来完成的，毕竟软件渲染不能和实物拍照相比，即使渲染再好也没有拍出来的美观!

在摄影棚期间，我主要协助小猴子移动一下摄影设备、布置场景和装配产品。这使我对产品的装配有了进一步的体会，也深刻的了解了产品各部分的功能和作用。也学到了产品摄影方面的一些知识和拍照技巧，这对我今后的设计来说都是十分有益的!

三、产品组内部实习

回到办公室后我就开始或多或少、陆陆续续的接触水龙头设计方面的知识，在部门各位同事的帮助和指导下，使我对产

品设计、对水龙头的设计有了更进一步的理解和认识，也从各位同事那学习到水龙头设计需要注意的一系列尺寸要求和工艺要求。这是各位前辈的经验，使自己不必走那么长的弯路，在此由衷感谢各位同事日常在工作和生活上对我的帮助和关爱。

回到办公室后，在老大的组织下，我们产品组组织了多次的交流和培训活动，在此期间大家一起进行交流，既提高了专业技能又增强了团队的凝聚力。也使我这个新人能很快的融入这个团队中来。

在产品部的期间我一边绘制下年度的新品开发方案，一边协助同事绘制三维模型和尺寸图!渐渐磨练自己的工作能力，争取早日能成为一名合格的产品设计师。

商场员工述职报告篇二

各位领导、同事们你们好：

_年7月我通过了煤电公司的招聘，光荣的成为了孔庄煤矿风井队大家庭中的一员。这里对我来说并不陌生，我从小在这里长大，在这里接受教育，如今又回到煤电公司，就是希望能尽自己的一份力量，给它带来一股新鲜的血液，让这个生我养我培育我的企业焕发更多青春朝气。

新的工作、新的环境，对我来说又是一次新的考验，我的心情激动又紧张，激动的是自己即将为这片热土奉献自己的一份力量;紧张的是自己能否适应，今后能否顺利的开展工作。如今，我已经参加工作八个月了，在领导和同事们的关系和帮助下，我逐渐融入工作，并按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。以下是我的述职报告，请各位领导和同事予以批评指教。

一、积极调整心态，快速实现角色转变

一是要实现从学生到员工的转变，并不是一件简单的事情。作了十几年的学生，主要工作是学习知识，吸收知识，然后再通过考试强化知识，检测所学知识，与真实的社会接触过少成了我们的软肋。而现在我作为一名见习技术员，意味着我要深入现场和实践中去，要利用所学知识使担负的工作顺利和高质量的完成；要从学生时代的“两耳不闻窗外事”到工作现场和职工们交谈学习，努力提高自己的业务能力从而更好的开展工作。

二、加强理论学习，不断提高充实自己。

作为一名见习技术员，我意识到在自己做好本职工作的前提下，还需不断充电。这一年来，我不断的在理论和实践上提高自己的业务能力。在平时的工作之余，认真学习三大规程和岗位责任制，积极参加特殊工种的培训中去。并深入学习了公司和矿下发的一号文件精神等相关政策法规。利用电视、网络、报纸、远程教育等多种途径不断充实自己，提高自己的业务能力。

三、坚持实践，积极投身到现场

只有积极投身到现场，才能更加了解设备的运行情况以及工作状态；只有投身到现场，才能在不断的和老工人的交谈中学习更多经验；也只有投身到现场才能真正做好技术工作，为以后解决技术难题，对机电设备技术革新、改造，和做好职工的技术培训工作打下良好的基础。

四、立足本职工作，勤奋努力做事

参加工作的八个月来，在领导和同事们的关心和帮助下现在的我已经可以比较熟练的开展自己的本职工作。

1、做好本队的机电设备技术管理工作。在不断的和队长及副队长等技术骨干的请教学习下，我把风井队的各场所的机电设备档案重新整理归档，并详细做好了记录工作，为以后的查找翻阅提供便利。

2、做好组织编制规程和安全技术措施，并传达贯彻实施。参与反风演习及更换电机等安全技术措施的编制工作，并贯彻实施到现场中去，保证按措施开展工作，确保职工的安全操作。

3、负责抓好本队职工教育培训。开展针对本队职工的教育培训工作，不断的组织职工对操作规程、三大规程以及公司和矿里下发的各类文件进行学习，并定期进行考试，保证职工的技能知识过硬。

4、完成领导交办的其他工作。

回顾近八个月的工作，我取得了一些新的进步。但我也深刻认识到自己还存在实际经验欠缺等问题。我要在今后的工作中严格要自己，不断加强实践锻炼，克服缺点，弥补不足；加强学习，不断提高自己的综合素质积极沟通，多向领导及同事请教；加强与工人沟通，学习他们的经验，更好的做好本职工作，发扬优点，改正缺点，为公司的发展尽自己一份力量。

谢谢大家！

商场员工述职报告篇三

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自__的秘书__。非常高兴今天能和大家欢聚一堂共同参加20__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_成长的滋味。

_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。20_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，用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。

一、20_年的个人总结

20_年3月29-----5月5日__见习秘书，

5月6日-----6月29日__实习秘书，

6月30日至今__正式秘书!

从3月29日加入公司分到_x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_!踏进_x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用心而哭泣。如果说当初进入_x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，而我清晰地知道公司允许的最长假期是七天！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__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惊了，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，大家每天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，每天都信心百倍地做自己的工作，每天看着业绩的变化，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，还清晰地记得

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，直到现在我还清晰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，他们的用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肃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！

如果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论文答辩，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！

二：计划中的20__

不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为20__努力过，付出过！翻过20__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20__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20__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！而且把学习用心地贯穿到实际的生活和工作中！

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！加深对房地产的认识和学习！

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

三、对公司的建议

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准备之后才发现问题的所在！

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沿的信息，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!

四、小结:

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，

用心做事才能把事情做好!给大家送上我最真挚的祝福，祝大家20_工作顺利，万事如意!

商场员工述职报告篇四

大家好!

从一个在校学生到进x局参加工作已近5个月，回想起这些月走过的路，历历在目，难以忘怀。现将这几个月的工作情况简述汇报如下。

20xx年7月初，有幸进x局土木公司，而更有幸的是能够到xxx分公司来工作，这是我从迈出大学校门以来的第一份工作，自当十分珍惜。走上工作岗位以后，一切都变了，不再是一个学生的身份，而是一个独立立足于社会的人，这对我来说不仅是一次全新的角色转变，也是承担新的责任和使命。也正是这种责任，这种使命，使我不敢有半分懈怠，坚信自己在校可以做到一个好学生，即便进入社会成为一个全新的角色，在这个角色上依然可以做的很好。于是我暗暗要求自己，一定要恪尽职守，认真做好每一件事情。

我一进公司就被安排到xxx项目安全管理岗位工作，安全管理是一个特殊的岗位，要求高度的责任心、事无巨细的谨慎态度以及永无止境的提高自己的专业素质。记得我刚来华南城的时候，一个老员工问我是学什么的，我回答说是学安全的，他说：“可惜，浪费人才了”。我知道他说的是什么意思，事实确实如此，搞安全的确不是主流。但我仍然不敢苟同他的话，岗位工作是不区分主次之别的，正如人格是没有高低贵贱之分一样。尽管在别人眼里，安全管理工作是那么不主流，而我恰恰认为，他是最具有魅力的一个岗位。每当听到或见到有安全事故发生时，我都禁不住揪心，生命就是在一次次安全事故中消逝，带走一个个家庭的幸福与期盼。每想到此，我感觉到自己肩上沉重的责任与使命感。也正是这个责任和使命感使我坚信前方无论有多少荆棘，都充满动力不

屈迈步前行，我相信只要尽心尽力，就没有做不好的事。

“环境可以造就一个人”，我感同身受。尽管我大学学的是安全工程，但学的知识很少和建筑行业的相关，再加上没有丝毫现场工作经验，使我在刚开展工作是时举步维艰。索性的是有师傅指导，同事带路。我的师傅安全总监xxx虽然严厉，但工作上或在生活上确是我人生路上的导航灯。正是由于师傅和领导、同事们的入微关怀，使我感受到项目部的温暖与热情。而我也总告诫自己，你只有加倍地努力，做好自己的本职工作，才能不辜负领导、同事对自己的期望。

现将这几个月的的主要工作内容汇报如下：

- 1、在项目经理的正确领导下，履行职责认真对施工现场设备和人员进行安全监督，定期不定期进行安全检查工作，及时查找安全隐患，对存在安全隐患的地方提出整改方案，循环跟踪检查。
- 2、巡查各种施工机具的运作情况。如塔吊基础巡查，井架运行情况以及各种机具的维护保养情况。
- 3、为打造土木公司标准化工地对施工现场环境进行规划和维护。如临边、洞口的防护和施工场地的绿化等一些工作。
- 4、平时与工人沟通交流，了解工人思想动态。每天深入施工现场及时掌握现场的安全动态管理以及分析安全生产的重大隐患与薄弱环节。
- 5、为申报市和自治区安全文明工地做准备，并起草申报材料以及对现场安全文明施工进行检查监督。

生命大于天，安全管理工作的的重要性不言而喻。经过这几个月的现场安全管理工作我觉得作为一个合格的安全管理人员必须做到一下3点：

1、爱岗敬业，严谨安全意识和职业道德。做一个工作首先是要爱上这个岗位，只有这样才有足够的热情不辞辛苦去履行这个岗位的职责。而安全管理是一个特殊的岗位，他要求更为苛刻。安全管理人员职责就是保护职工的生命安全和生产的积极性，他要求有高度的责任感，同时也要求严谨的安全意识，对于微小的安全隐患可以迅速的发觉并及时消除。

2、刻苦钻研业务技术，精通本岗位技能。“知识就是力量”，能否掌握好专业知识是好本职工作的关键。这就需要我们安全管理人员抓住建筑施工的特点，努力学习，精通本行业的知识才能真正起到检查管理作用。

3、注意做到亲近职工，依靠上级领导的力量。在安全管理中人的不安全行为是最难控制的，只有动员职工，依靠职工，了解职工们的内心想法启发职工们自觉遵守安全生产规章制度，这样才能管理好。之外，在安全管理工作中也还要依靠上级领导的支持和帮助，一个人的力量是有限的，只有借助身边的力量才能有效的完成任务。

安全管理本身就是一门博大精深的学问，而我也没什么工作经验再加上知识面的欠缺，在安全管理上不免存在着这样那样的毛病。每个人都前进的路上争先恐后，而我也不敢有稍微懈怠和放松。我也以我能从事的这份职业而无比自豪，也坚信只要不断努力、不断学习终可以胜任这份职业，为社会、公司的发展尽绵薄之力。

最后，感谢公司给予我的这份施展自己抱负的平台，正是公司这种用人惟贤，予员工家人般的体贴和关怀的信和文化，使我感觉自己能够成为公司的一员而骄傲。在此祝愿公司明天更加美好！

商场员工述职报告篇五

尊敬的领导：

你好!

进入贵公司工作已经快两个月了，在公司领导和广大同事的支持和帮助及部门经理对我的正确指挥下，我坚持不断的学习行业理论知识、提炼以往工作经验、加强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工作总结如下：

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xxxx公司管理咨询建设项目建议书》《xxxx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《xxxx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取空杯理论的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充满信心!

述职人□xxxxxxx

商场员工述职报告篇六

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200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。200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。200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。

一、20xx年3月29——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！

（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，其余三位都因种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论文答辩，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！

二：计划中的200 不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为200 努力过，付出过！翻过200 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200 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2000万！

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和工作中！

4、 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！

5、 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的所在！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沿的信息，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！

四、小结：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200年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家200作顺利，万事如意！

商场员工述职报告篇七

下午好！现在由我就自己的工作与学习情况，做述职报告。

1、履职情况及成果

20xx年，我参与了xxxx项目和xxxx两个项目的柜体制作与现场调试工作，并从中学到很多。

在xxxx中，领导为了使新员工能够更好的适应工作，所以柜子制作是交由我们新员工自己完成的，本着认真学习的态度，我积极参与中去，通过对柜子的制作，我可以掌握一些柜体制作的注意事项，并且对从cad图纸到现场柜子的转化有了更加直观的认识。在项目现场调试中，通过x工的指导以及自己的思考与动手，我可以对变频器参数设置以及一些简单仪表等做到简单运用。此外，也明确了在现场出现问题时，不仅要和公司、业主做好交流，对一些实际应用的问题，也可以向器件厂家询问使用经验。例如在调试cd901的参数时，由于用户手册中参数的范围很大，老是找不到一组合适的p/i值能使系统很快稳定，询问公司其他同事也没有做过相关的调试，由于这是实际运用问题所以也没想到厂家这一块，后来在咨询厂家其他问题时，无意间提到参数这个问题，厂家根据与其他用户的交流的经验，给出了一个比手册更小的参数范围，经过验证，最合适的参数值果然在这个范围内。这是提示我们在现场出现问题时，要利用好各方面的资源，一些

你认为不可能对你有帮助的资源，也许去尝试一下，却能得到一个很大的帮助。

在xxxx项目上，主要参与的是电气柜制作、测试以及到项目现场调试等工作。在xxxx做柜子时，由于项目工期比较紧，而开关厂人手又不足，所以在不影响柜子测试工作的前提下，我们主动参与到了柜子制作的工作中去，对一些器件的布置、接线等做得多了，有时比开关厂的老师傅们的工作效率都要高一些。在项目现场调试时，能够积极地配合好xx工的工作，在xx工有事不在的情况下，可以和业主、施工队等做基本的沟通、协调工作，使工程项目可以顺利完成。

20xx年，是我工作的第一年，对我来说也是重要的一年，作为应届毕业生，由于没有工作经验，做事情往往会走很多弯路，但这些弯路，也使自己提高了很多，通过与公司领导、同事的交流，通过项目上出现问题、请教问题、思考问题、解决问题这一过程，通过自己不断地学习与总结，逐渐从迷茫到坚定，从不懂到熟悉，从毫无经验到慢慢积累经验。在新的一年里，我会更加努力地做好本职工作。

2、存在的主要问题及解决措施

(1) 在实际工作中，由于经验不足，做事情有些蹑手蹑脚，不太自信，虽然会积极的去思考，也能有自己的想法，但有时却不知道是否该表达出来。在以后的工作中，我会多向老同事请教，自己也会多积累、多总结，争取在面对工作时，能在适当的时候有理有据地提出自己的观点，为完成项目发挥更好的作用。

(2) 做事还不够沉稳，过于急躁，在学习中总想学到很多，结果导致很多知识学的不够精、记得不够牢。在以后的工作中，我会沉淀下来，争取在某一方面进行深入的学习。

(3) 现场经验少，独立性较差。工程现场出现问题，有老员

工提点时，可以很好地解决问题，但当老员工不在身边时，遇到一些没见过的问题有时会不知所措。以后工作中，好好珍惜每一次去现场的机会，在现场认真观察、整理自己不熟悉的设备，提前查阅手册，并对看不懂的地方以及此类工程常见问题及时向老员工请教；在适当的时候与业主、施工队等沟通交流，提高交际能力。

3、工作体会

作为一个工程师，技术好固然重要，但良好的沟通交流也很重要，若有技术表达不出来或是表达方式不对，可能也会影响项目的进展。在项目经理在时，我们要配合好项目经理的工作；项目经理有事不在时，我们也要做到能独立地与业主、施工队等做良好地沟通交流。

1、目前我主要是学习xx知识，新的一年，我将更加努力，争取能系统的学习xx方面的知识，为以后的工作，做好充足的准备。

2、除此之外，我会努力地克服自己的缺点，多学习、多积累，争取尽快成为一个成熟的工程师，参与到更多的项目中去，在合适的时候，发挥自己的作用，创造自己的价值。

1、建议公司多组织员工培训。

2、建议同事在用到一些新设备后，能否写下一些应用心得和总结，然后通过邮箱等方式与同事分享，这样其他同事在应用同样的设备时可能更方便一些，这样也可以增强记忆，防止时间长了忘记。

我的述职报告就这些，最后，感谢在这一年里领导的关怀与同事的帮助，祝福大家在新的一年里工作顺利，谢谢大家！

商场员工述职报告篇八

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200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。200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。200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。

200年3月29-----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论文答辩，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200努力过，付出过！翻过200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200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2000万！

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有问题所在！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沿的信息，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200年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家200作顺利，万事如意！

商场员工述职报告篇九

我到机场今天正好是四个月，这短短的四个月，却对我产生了比较深远的影响，我是个年轻人，第一次踏入社会，抱着新鲜不服输的态度，年轻气盛。但是我却很幸运，因为我遇到了这么多高素质、高品德的好领导和好同事，是他们的包容、.和传授让我在这短短四个月里学到了很多，我现将这四个月的工作学习情况的跟大家汇报一下：

刚来机场，跟李佳学习起降费收入，他让我从基础学习，一点儿一点儿接触、熟悉机场收入的.个程序，同时培养我的创新求变意识，寻找没有最好只有更好的统计方法，力求工作上的创新与突破！在此感谢李佳充满慈爱的关怀和宽容，让我从一个对机场陌生的人变成了现在对机场逐渐熟悉的人！

当然，还需要更多的了解学习与进步！希望李佳老师永远一如既往，不吝赐教！领导与同事对我这样一个刚踏入社会的年轻人，都给予了不同程度的关怀和帮助，比如各位领导对我生活的嘘寒问暖，没有电视给我们要的电视，各位同事对我工作过程中遇到问题的用心解答，还有刘科长，王科长无私的帮助，大伟都很感动，我更希望自己快快成长起来，力争做一个对机场对大家有用的人！回报社会、回报机场、回报大家！

在前面工作中，完成了对民航下发旧文件和新文件的学习与.，可以胜任新规定下机场收入改革的新要求新局面，在接下来的工作中，我将一如既往、奋发向上，以大家的利益为出发点，保持年轻人的冲劲，将起降收入做好！工作思路如下：

1. 加强与特车队、安检的联系，保持机号表更新一致。
2. 深入学习了解机场财会的.个程序，.个思路，培养有总体感和大局面的头脑！争取早日找到领导所提到的改进之法！
3. 机场收入方面，加强与各个航空公司的联系，建立机场与航空公司之间的交情！及时催帐、入帐！收入是基础之一，必须用更多的心力在这方面。
4. 利用工作之余加强与财会有关法律方面的学习与探讨，提高自己的综合素质！
5. 五号之前报重点税、报税，写收入分析，每个季度需将重点税源分析发给税务局。15号之前，打发票，尽快将起降费寄出。15到30号订凭证、订起降费汇总表、催款、..应收帐款。25-26号找实业公司询问停车场收入并入账。

最后，我一定将自己负责的各项事务担起来，在最短的时间内提高自己的业务水平！用心学习！请领导放心！

商场员工述职报告篇十

光阴似箭，转身间辞去，迎来了的春天。蹉跎自误，20踌躇满志。

20的三月份来到公司，在公司为期七天的岗前培训，是我对公司的章程和规章制度有一定的了解和认识。在三义和公司的那段时光每天浑浑噩噩的，不知所终，虽然对工地有所了解，但依然很迷茫，看不到出路，对建筑几乎失去信心。在离开天海到又回到天海的这段日子里，也换了几份工作，最后依然选择了回来，天海才是最适合我的。我记得很清楚10月10日来的公司，10月11日上的工地，在工地的那段时光简单而又快乐，充实、艰苦是体会最深刻。随着时间的推移，在工地师傅的带领下，渐渐地感觉能胜任了这份工作，从怎样看图纸、支仪器、看镜子、抄平、放线等等一系列工序都是亲身实实在在的去做，感觉自己成长了。

回首过去的一年蹉跎自误、顿足捶胸，展望未来而又信心满志。俗话说“知耻而后勇”，那么在未来的时间里，一定会勇往直前、义无反顾。年公司做了重要的人事调整，把我调到了市场部，跟着史经理学招投标，在公司市场部也呆了一段时间，在同事和经理那里了解了，也亲身做了，我的主要工作是装订标书、投标等。在投标的这段日子里感觉中标率挺高。在新的一年里，新起点、新目标，在大家共同努力的前提下一定会再创新高。在新的部门里我本着谨慎、认真、积极、向上的心态去完成领导交代的每一项工作，努力配合好其他各部门的工作，认真处理好同事之间的关系，更好更快的胜任这份工作。

是一个团队，是需要团队里的每一位成员，不断提高自己，加强合作，把团队利益最大化，是我们每一位成员共同努力的目标。相信天海的明天会更好。