

最新家庭助廉承诺书(精选5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

员工述职报告说篇一

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定的培训，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！

员工述职报告说篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

本人从20xx年xx月份开始兼任实业公司人事文员至_月份正式调至该岗位工作，至今已有3个月了，在此期间，我努力做到五勤，诚心诚意做好办公室文员的工作，五勤即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤；三个月以来，我不断的学习，以弥补自身的不足之处，力争做到更好，下面，我对这几个月的工作情况作个简要的汇报，以接受公司领导的考核：

人事文员一职是一个特殊的、多元化的岗位，需要不断的更新知识和提升素质，更要有善于协调的能力，我从最基础的公司发文、通知以及会议记录做起，在业余时间我通过自家的电脑在网络中学习、模拟，渐渐地我的工作得到公司领导的好评；在办公室工作，与领导接触的机会很多，从中感受到了多位领导的风范与工作方法，使我受益匪浅，收获颇多，在此岗位工作时间虽说只有3个月，但我个人无论是在敬业精

神、思想境界，还是在业务素质与工作能力上都有了很大的进步。

自从_月份正式入职以来，我与人事行政经理一起接受了实业公司人事招聘的任务，在这全省民工比较紧缺的时候来说，这个任务有些艰巨，但是我们并没有气馁，多少个骄阳似火的日子里，我不断的在各个部门与车间奔波，为在人才市场争取到的新进员工做好适合的工作安排，以及沟通他们的思想，同时，新进员工的厂规厂纪及安全生产培训也在同步进行当中，虽说初涉人事招聘与管理，我自身还有很多工作中的不足，但我为此尽心、尽力、流了汗，也学到不少的工作方法，加快了工作速度与效率。

在做实业公司办公室文员本职工作的同时，我还要处理实业公司副总经理的日常事务，在工作当中，对领导交办的工作从不计价还价，总是保质保量完成，对自己份内的工作也能积极对待，努力做到最好；在与其他部门文员与统计的工作协调上，做到真诚对待，学习同事的长处，精益求精。

总之，总结三个月来的工作，我觉得在如此高频率与效率的要求中，我从琐碎与繁杂的中学到了很多，不管此次述职能否通过，我将一如既往的工作与学习，也希望公司领导给予我中肯的评价与鼓励，我将继续为公司奉献我的热情与精力，为公司的发展尽一份微小的力量！

述职人：

时间：

员工述职报告说篇三

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 and 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。

员工述职报告说篇四

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东西，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，跟李佳学习起降费的收入，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上的嘘寒问暖，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！

烟台国际机场集团有限公司财务部

员工述职报告说篇五

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！

员工述职报告说篇六

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!

员工述职报告说篇七

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，并从中学习到很多。

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、在此之外，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！

员工述职报告说篇八

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

员工述职报告说篇九

自从八月一号到单位报到后，我便正式地成为了一名南网人，并为拥有这一身份而感到骄傲和自豪。回首三个月前，那些焦急与不安的日子，随着充实的职场生活而渐渐消失，取而代之的是一颗进取与拼搏的心。

初到南网，便经历了一场为期十八天的岗前培训。红枫湖畔□xx电力职业技术学院的校园内传出一声声响亮的口号：“咱南网的人，就是不一样，为了万家的灯火，坚守在岗位上”；绿茵场上，整齐的队伍正进行着有序的军事训练；拓展场里，一个个年轻的面孔组成一支支勇敢的队伍，他们正在攀越“电网”，每每这些记忆的画面划过脑海，心里便是一阵阵的悸动。在红枫的那些日子，教会了我勇敢，教会了我坚强，教会了我感恩，那儿储藏了我许许多多的感动、爱与被爱。通过对南网公司企业概况、企业文化的学习，让我认识到：融入企业，必须要认同企业，每个企业都有其独特的历史背景和企业文化，只有认同企业及其历史、文化内涵，才能深刻地认识它，进而发自内心地接受它、融入它。短短十多天的时间，我深刻地体会到了团队合作的力量，倍感温暖，也倍加珍惜。

结束了第一阶段的培训，随即转到毕节供电局进行第二阶段的培训和轮岗实习。到了公司，就像是到了自己的家，之前在红枫培训时认识的一些xx局的新同事，此时又聚到了一起，彼此间就像是久违的亲人，一样亲切，一样温暖。毕竟大家都是刚走出象牙塔的大学生，与真正的职场比起来，多少还留有些许的稚气，少了些陌生感，这样的培训经历是我喜欢并怀念的。

除了上课的时间，我们还深入到变电管理所、城区分局、计量管理所、输电管理所、信息通讯中心、调度中心等基层车间进行参观学习。通过参观学习，使我们更深入地了解南网企业的生产、经营模式，为我们更好地效力于南网公司奠定

了基础，同时也为我们未来的工作指明了方向。在局的日子，我们一起学习，一起探讨，无比快乐，也无比感伤，因为这样的日子只持续了短短一个半月。

国庆假期过后，我们终于到达接收单位xx供电局，正式开始定岗实习。说实话，作为一名进入全新工作环境的新员工来说，尽管在过去二十多年的学习生涯中，积累了一定的理论基础，但是在实际工作面前，不免还是有点压力，一切都还得从零开始，一点一滴地重新学习。虽然这样的过程是令人不安和焦虑的，但是这种紧张的情绪在公司领导、同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，每当遇到工作难题时就及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。半个月来，我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，我相信，这是一个好的开端，再累也是有价值的。

此刻，我终于完成了从学生到职员的身份蜕变，这是诠释人生的开始，满怀激情，勇往直前。通过这两个多月的培训，使我更坚信了自己的信念，选择南方电网是正确的！心若在，梦就在……我期待着在南网的舞台上演绎出自己完美的人生，走好每一步，干好每一天，与南网一起发展，与全体南网人一起用自己的青春和热血构筑南网璀璨的明天！