

2023年万达述职报告个人(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

万达述职报告个人篇一

当漫长而又短暂的人生驶向第31个年轮的时候，我离开了养育我、鞭策我、历练我9年的沔渡，来到了这依山傍水、风景秀美、地杰人灵、文化底蕴深厚的一镇小学。憧憬、激情、失落、困顿、向往等词汇都无法准备表达这135天以来的真切感受。所以，我还是选择自己提出来的九个字“勤于学、善于思、笃于行”作为我的主题汇报，勉励自己，更是希望大家共同践行。

一、勤于学

1、在岗位中学。由一个专注于履行政教主任岗位职责到现在需要适应一校之长岗位。我深为自己的学识浅薄深深懊悔，四个月的岗位适应让我不得不看到自己的短板。但是，也非常感谢，这一段时间以来局领导给我的信任和大家给我的支持。谢谢你们！

2、在书本中学。我以前不是很善于从书本中学习的，但在现实经历中，不得不逼迫自己静下心来向书本学习，虽然一上任就接手迎国检工作任务，但还是让国家二级心理咨询师顺利通过两门(需要补考一科，“实操”被考友戏称“实抄太少”)。尤其是在《创新教育与高效课堂的实践研究》、《做一个书生校长》等专业书籍中，让我感叹学习是无止境的，对工作更是能事半功倍的。

3、在教学中学。虽说我是小学数学一级的专业技术职称，但汗颜的是自己从未上过数学课堂。而且在2011年暑假去市北师大附小应聘时被专家一眼看穿。这次的岗位调动给了我学习的机会，因此，在现实的教学过程中，往昔的旧友给我提供了很多教学素材，尤其是现实的孟丽萍教师为我树立了学习的榜样。虽说学生们的成绩有些不如人意，但自感充实与幸福，有提升。

5、在师生中学。实际上，最令人感动的不是做了多么伟大的事，而是在现实当中承担了多少默默无闻的事。我看到有的教师一辈子下来因为教育事业弄垮了身体，因为教师职业影响了家庭也急坏了性子，真的感到愧疚和无助，也让我对“见贤思齐、见不贤而内自省”有了更深的感触。

二、善于思

1、思学校之发展。一镇小学是拥有优良传统、走过辉煌的名校，也是现今倍受关注与厚爱的学校。如何立足传统，张扬特色，走上与外界接轨又不失自身特色的发展之路，是一直以来萦绕于自身的困惑。这需要领头羊更大的魄力与人格魅力，加之更坚决的领导力和执行力度。有待全校师生乃至家长进一步挖掘与思索。

2、思师生之所想。当前，摆在教育前面的不是怕师生举步不前，而是怕顾虑重重。年轻的我对旧事物有着很大的冲击力，但也难免影响了传统的传承，尤其是怕出背道而驰的局面。因此，我深感自身责任重大，生怕因为决策失误而致使学校发展受滞。希望大家多提携，多帮助。本期许多家长向我反映了学校情况，也与不少老师交谈过，还针对性地开展了两次教师问卷调查，看到了老师们期盼的，也听到了老师们为学校想的。

3、思自身之不足。十指有长短，人亦有优点与不足。静坐常思己之过，闲谈莫论他人非。“君子无所争。必也射乎！揖让

而升，下而饮。其争也君子。”

三、笃于行

1、在排忧解难中行。担当校长这个岗位，是给了自身一个做善事，行义举更大的平台。无论师生，我都愿意倾情倾力相助。我坚信，存善心，做善举，必善报。本期很欣慰地看到一些老师得到各级爱心团体的关爱，更是帮助到一些贫困学子得到资助，深感荣幸。人最大的需要是被需要。我会一如既往地坚持下去。

3、在课改一线中行。我一直认为孩子在成长的过程中，更需要培养主动学习的习惯，合作的意识，独立解决问题的能力，能有可以张扬自己个性的兴趣爱好。因此，我有了众多小组长主动帮我布置和改批作业，有了印发115班学生每人一份《弟子规》的举动，也有了《聚焦内涵、遵循规律、强化措施、推进课改》《卸除倦怠》两个专题报告和一堂课改下水课——《鸡兔同笼》，各种践行，既是一种有益的探索和尝试，更是积攒了经验教训。

4、在凝心聚力中行。多年从事团工作以及参与社会事务的经历，让我深知活动是凝心聚力最好的载体。一期以来，组织和参与了“老小同乐，共进午餐话重阳”，“家校携手话教育”，“师生同乐迎新年”等充满创意和具有实效的活动；在炎陵县举办的体育艺术科技节、视频大赛等活动中也让我见到了师生们亮丽的风采，尤其是戴冬辉老师，成功地将现实揉入艺术之中，将诸多拍摄和制作的视频素材上传至网络，上传至家校群，为学校的对外宣传带来了直观的美。还有，在卫生大整顿中、在大课间操设计和组织中，都可以看到全校师生凝心聚力、为校争光的缩影。

相信，在我们的硬件完善到位、制度建设到位、行动执行到位的进一步升华下，一镇小学教师的幸福指数将进一步提升。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。艰难而又极富成效的20--年匆匆而过，崭新而又富有挑战的20--年翩然而至。在新的一年里，我依旧将“勤、善、笃”作为是我的行动指南，“学、思、行”作为是我的现实追求，认真履职，扎实工作，克服不足，为一镇小学的发展尽心尽力。同时，也恳请上级领导给与一如既往的关心和关爱，给与一如既往的支持和倾心，相信一小学的明天将更加美好。

谢谢大家！

万达述职报告个人篇二

1. 年会主题

2. 整体会场布置概要

二、晚宴表演及布

置策划方案

1.n大亮点

2. 场内布置及图片展示

3. 颁奖仪式及亮点

4. 服务人员

5. 演员资料

三、执行公司心芯庆典简介

1. 公司案例

2. 执行团队

3. 联系方式年会目的公司自2000年成立以来，又走过了一年的时间，在传统佳节即将来临之际，通过举办公司年会，总结一年来的成绩与不足，在年会上向员工传达下一年的工作目标及战略思想。通过公司年会的活动，为员工提供一个展示自我的平台，拉近上下级之间的沟通，促进良好企业文化的形成。

主题舞台设计

a舞台布置：

a.灯光龙门架

主背景

c.灯光设备

作为本场年会第一个出现的亮点，展示形象的同时，主要用于重要嘉宾和获奖员工走上星光大道发言，在星光大道末端设置演讲台，当嘉宾走上星光大道的时候，主持人将作以介绍。

可设计有企业代表性的冰雕作品，公司领导将代表红红火火的红酒倒入冰雕内，暗喻公司以后的发展红红火火。

n大亮点一展望篇沙画表演主持人介绍万达接下来5年的目标与展望，全场灯光渐暗音乐响起，追光灯照亮沙画表演者，现场大银幕同步呈现沙画画面旁白讲述关万达的发展战略与宏伟目标，表演者根据旁白讲述的内容即兴创作出相应的画面

n大亮点一名人效应邀请明星到场，讲述他们自己的励志故事，从而激励员工奋发。推荐歌手李琛，出生于西安的歌手李琛自幼因患小儿麻痹症致残，只能靠拄双拐走路，1992

年曾在全国残疾人歌手大赛1998年秋，中国残联第三次全国代表大会在北赛上获得一等奖，并转战北京寻找自己京召开，在灯火通明的中国剧院，李琛作为“第的音乐梦想。

二届奋发文明进步奖“提名奖的获得者，参加了为中央领导和全体代表的专场演出。演出结束，朱g基总理上台来与演员们握手并致以亲切问候。朱总理深情地说：“我不明白你们为什么会有残疾，你们比很多健全的人表演的都好！看你们的演出，我们真正感受到了人的伟大，意志力的坚强！”那一刻，站在总理身边的李琛热泪盈眶。不到一年，李琛推出的新歌《窗外》风靡大江南北。每当谈起这段经历，李琛都十分激动，他总是睁大那双明亮的眼睛，用他那洪亮的“歌喉”大声说：“我是残疾人，但我更是一个跟别人一样，有着普通梦想的普通歌手，社会应当给我们一个与普通人一样的竞争机会。现场布置场内布置大厅指示牌，使得嘉宾和员工在进入剧场第一时间对本年会所涉及区域一目了然签到背景宴会厅门口放置签到背景，嘉宾和员工进入会场之前先签到留恋。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

万达述职报告个人篇三

财务人员可以把控企业的成本核算，给企业经营决策提供依据，对企业经营来讲特别重要，财务部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。你是否在找正准备撰写“万达酒店财务述职报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

20__年来，我自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

一、顺利完成的工作

- 1、以认真的态度用心参加__市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
- 3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

二、学习方面和个人修养和综合素质的提升

- 1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 2、透过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。
- 3、不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在

学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合潜力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，用心参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

三、仍然存在的不足

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

20__年严格履行出纳岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自我的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展的步伐。

一年来，我们财务人员在院党委的正确领导下，积极参加医院组织的各项活动。努力学习业务知识，团结一致，齐心协力，围绕我院年初既定的工作目标，较好地完成了各项工作

任务总结如下：

一、今年新开展的主要工作

我院为加强经济管理，实行全成本核算，在医疗系统尚属最新的经营模式。目前，我们根据有关理论知识及我院实际情况，在实践中不停地摸索、探讨，制定了全成本核算办法和操作规程，自今年1月1号实施。通过全成本核算，增强了广大职工的成本意识，杜绝了浪费现象，收到了明显的成效，在收入以__的增幅情况下，但相关成本却相对降低。

二、各项日常工作圆满完成

(1)严格遵守财经法律、法规，健全了费用报销制度及审批规定，并能认真执行，层层把关，坚持原则，不徇私情。

(2)积极做好经济管理工作，为领导及时提供经济信息，今年召开了两次财务经营分析会议，对我院财务运行情况进行阶段性全面分析。看到成绩，发现问题，提出改进措施，保证了我院经济活动有序顺利开展。

(3)完成了省物价局、省卫生厅交给的医疗服务项目成本测算工作。搜集了上万个数据，填制各种表格，分摊计算出我院近三百项医疗项目成本以及诊次成本、床日成本、出院人次成本。写出了《20__年医疗服务项目成本测算分析报告》，完成10项新的医疗收费项目及收费标准的申报工作。

按物价局的要求，我们深入科室进行了严格的物价自查工作，我院完全按医疗收费标准进行收费，无乱收现象。根据要求制定了物价管理规定，病人投诉制度，价格维护制度等规定，规范了医疗收费行为，使物价管理上了新水平。

(4)今年以来，我院努力改善就医环境和就医条件，尊重病人的知情权。为不影响工作，住院处利用晚间调整了软件程序。

年中在实行“日日清”的基础上逐步实行“项项清”，此项工作方便了病人，得到了群众的认可。真正做到了让病人“看放心病交明白钱”。也促使了医院加强管理，规范医务人员的行为，合理检查，合理用药，提高了诊疗质量和水平。

(5)财务人员转变服务观念，增强服务意识。在财务机构人员调整后，我们每日将住院病人费用一日清单，催款单送到病房，每月将奖金送到科室，对凡需财务科服务的离退休老干部给予热情的接待。总之，为病人为职工服务逐步落到实处。

(6)积极配合各科室的工作，住院处在完成本职工作的同时协助医务科完成医生收治病人工作量统计工作，帮助医疗咨询部调查住院病人出院反馈信息__份。

(7)做好一年一度的预决算工作，对上报的资料，认真整理修改，撰写了财务预决算分析报告，及时完成20__年决算及20__年预算工作。

(8)准确、及时发放职工工资，耐心细致做好工资调整解释工作，为职工代扣代缴煤气费、保险费，个人所得税，公积金等，坚持做到周到服务，让职工满意。

(9)按有关规定管理空白凭证，按档案管理要求及时办理会计凭证，账簿、报表等有关会计资料的整理归档工作。

(10)极做好经济管理工作，为领导及时提供经济信息。今年召开了两次财务经营分析会议，对我院财务运行情况阶段性全面分析。

自己在局与中心领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作个小总结。

一、爱岗敬业，坚持原则树立良好的职业道德

在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要新举措的要求，在工作中要能够坚持原则，秉公办事，顾全大局，以新《会计法》为依据。遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守尽职尽责的工作。服从组织安排，并能按时保质保量完成岗位任务工作。主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好财会业务。对各办公室人员所需报销的单据进行认真审核，为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全，装订整洁符合要求，科目设置准确，帐目清楚，会计报表要准确及时完整定期向领导汇报财务业务执行情况，除按时完成本职工作之外，还能完成临时性工作任务。

二、加强政治学习努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大，为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行职责，就必须不断的学习，因此把学习放在重要位置，认真学习业务知识和煤矿兼并重组的新形势下的政策，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，有了较大的提高。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与业务学习结合起来，并认真做好重点学习笔记。工作中能认真执行有关财务管理规定，履行节约，勤俭办公，务实开拓。

三、重视日常财务收支管理

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们建立健全各项财务制度，财务日常工作，就可以做到有法可依，

有章可循，实现管理的规范的制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得局和中心财务财务能够集中财力办公，通过财务室认真落实的.执行，收效非常明显。在经费相当紧张的情况下，既保证局和中心一系列政党业务活动和财务收支健康顺利地展开，又使各项收支的安排使用符合发展的要求，极大的提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

四、认真做好年终决算工作

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等，财务报表是仅反映单位财务状况和收支情况的书面文件，单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度财务收支计划的基础。认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。写出分析，能过分析总结出管理中的经验，提示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平也为领导的决策提供依据。

五、科学调度，厉行节约

本着节约，保证工作需要地原则坚持做到多请示，多汇报，不该报的不报，不该购的不购，充分利用办公现有资源，科学高度，合理调剂，能用则用，能修则修，以最小的支出取得效果。

总之在年的工作中，自己在局、中心和科室同志们的艰苦奋斗是分不开的，在新的一年里，我们将更加努力工作，发扬成绩，改正不足，以勤奋务实，解放思想，转变观念，抓住机遇，改变命运。以事业为基础，以经济为导向，以稳定为前提，以学习为补充，以发展为动力。为我煤炭局、培训中心的建设和发展贡献自己的力量。

万达述职报告个人篇四

尊敬的公司领导：

20_年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况述职如下：

一、20_年销售工作取得的成绩

20_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的__店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的__%。总销售__辆车，总销售额__万元，回笼资金总计__万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

(一) 抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此

全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二) 抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：

1. 带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

4. 销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

(三) 抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四) 树立信心，排除万难

__年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业

绩向公司汇报。

(五) 制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六) 提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

(七) 抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1. 确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户

的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2. 进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。

3. 维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度。

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅的开展。

三是抓培训，提高员工的整体战斗力。

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并

将考试成绩纳入月底绩效考核当中;针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结,形成备忘录;每月分批组织人员到其他专营店参观学习,相互交流,共同提高;利用周一的晨会,全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针,进一步明确岗位职责,进一步提高工作效率;每天安排员工进行各自岗位技能展示,并由部门经理当场点评,激发广大业务员的工作热情,达到共同学习、提高的目的。

三、工作中的不足

回顾一年的工作,工作中的风风雨雨时时在眼前隐现,我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作,吃苦耐劳,富有团队合作精神,具有一定的组织、协调和交际能力,且面对困难从不气馁,能够冷静、果断和全面的去处理,有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩,但同时,我也清醒地认识到自己的不足,主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

四、今后努力方向

今后,我要继续加强学习,掌握做好销售工作必备的知识与技能,以科学发展观的要求对照自己,衡量自己,以求真务实的工作作风,以创新发展的工作思路,奋发努力,攻坚克难,把各项工作提高到一个新的水平,为企业的发展,做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后,我要继续加强学习,掌握做好工作的知识和技能,提高自身工作本领,努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己,做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想,做好人的工作,制定合理的学习教育规划和切实可行的措施,在不影响正常业务工作的前提下,积极开展从业人员的思想

政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

万达述职报告个人篇五

从___月___日进入___参加岗位培训至今已经有三个多月的时间了，这三个月时间也是我走出校门跨入社会的关键三个月。回忆这三个月时间，我感受颇深。进入了一个全新的行业体系，进入了一个全新公司，我既有不安也有兴奋。不安的是自己到底能否快速的上手工作，能否融入这个大集体；兴奋的是这个全新的环境所带来的未知的挑战。

回顾这三个月的工作，感触很深，收获颇丰。这三个月在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，学到了人生难得的经验和社会见识，下面我将从以下几个方面总结这段时间自己的感受。

一、学习新知识，注重实践，不断提高自身素养和工作能力

做为一名技术人员，首先要了解公司生产的产品，只有好好把握了自己公司的产品才能在日后的工作做得得心应手。公司安排我分别参加了岗位前的培训，并去到生产车间一线、模具车间、门窗实验室、物化实验室学习实践。在模具车间，我了解了挤出成型的过程、模具的作用及安装过程、模具的日常护理工作；在生产车间一线，我学习了型材产品的质量检测相关知识，了解了公司生产的主要产品以及检测的主要

内容等相关知识;在门窗实验室，我参与了门窗装配的过程，对于完整门窗的生产有了系统的梳理;在理化实验室，我认真学习了国标/行业标准等相关知识，学习了相关仪器工具的使用过程以及检测手段。

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。所以在这三个月的实习工作中给我最大的感触就是，在工作中不断的学习是弥补自己不足的有效方式。

二、以极大的热情投入到工作中

刚步入工作岗位的我正处于角色转变的过程中，发现问题，解决问题的能力还有很多的不足。在公司领导以及同事的相互帮助下，我觉得一个人的热情很重要，只有积极的面对自己的工作，以踏实认真的态度对待自己的工作，才能做好它。在这三个月中，我也逐渐找到了自己的角色，有了正确的角色定位，明白自己了该干什么。只有这样才知道工作该怎么干。只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。

三、脚踏实地的工作

最近一段时间，我开始在胡经理的安排下接触公司产品的相关工作，做了出窗率的计算、产品的检验图纸、同行业产品的对比等工作，随着工作的不断深入，自己也渐渐觉得自己的知识面窄，需要了解的东西还有很多。只有脚踏实地的工作，认认真真的学习知识，才能充实自己的理论知识，在公司更大的发挥自己的光和热。

最后我要感谢，感谢进入公司之后同事对自己的关心和照顾，特别感谢胡经理这段时间以来手把手的教我们产品知识，让

我们能够很快速的了解公司生产的产品、工作日程等相关内容。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：

在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。