

晋升述职报告(模板9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

晋升述职报告篇一

尊敬的公司领导：

你好！

我是蔡晓波，在四川英杰投资咨询有限公司工作已有一年06个月的时间了，现任公司咨询部助理一职。自从x年2月进入公司以来，从实习到试用再到正式员工，我倾注所有的情感和汗水以此来证明自己、感谢同事对我的帮助、报答领导对我的信任。这么久以来，我一直无愧于心，尽自己全部的努力来做好我的每一项工作。

自x年从事咨询工作以来，在领导的教导下、在同事的帮助下，使我不断掌握了新的技能和知识。1年多来的努力使我能熟练运用office系列软件进行报告编制、文字处理、数据统计、幻灯片制作，并在此基础上能系统得完成可行性研究报告、规划文本及说明、财务表、准概算等；1年多来的不停实践使我对photoshop、cad、cads60、mapgis等绘图软件有了更深入的了解，能够独立得进行平面设计、绘制全套规划图、绘制初步的工程设计图、运用gis软件进行dem分析等相应的'分析；1年多来的学习和锻炼，让我认知了行业的技术要求和规范、技术流程和发展方面，我深信在这个行业、这家公司、在这里我将会有更好的发展，也将更好的发光发热。

中国有句俗语：“人往高处走，水往低处流”。就像大部份

人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。只要有一个机会出现在面前，我想无论是谁，只要他有自信和信心，他就一定不会放过这个机会。

今天，我郑重的向公司提出“晋升咨询部三级项目经理”一职申请。我明白在新的岗位上工作压力会更大，困难会更多。但我已经作好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什么麻烦，我都将和我同时们并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作多年来的热爱，以及全体器材部同事们不懈的支持。

在此恳请公司领导给我这个锻炼的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作。为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人：

申请时间□20xx年x月x日

晋升述职报告篇二

晋升是很多人追求的目标，每个人都希望自己能够得到提升。但是晋升并非一蹴而就，需要经过一定的努力和准备。而晋升报告是晋升的关键之一，它能够展现出您在工作中的实际水平和业绩，让上级看到您的价值，从而提高您晋升的成功率。在这里，我将分享我的晋升报告心得体会，希望对大家有所帮助。

第二段：了解晋升报告的目的

首先，了解晋升报告的目的至关重要。晋升报告是一种很重要的表达方式，通过它能够清晰地向上级展示自己的工作能力、技术水平及所负责的项目进展和成果等。在编写晋升报告时，我们要紧扣职位晋升的条件和标准，有针对性的编写，

严格按照相关要求来撰写，只有这样才能达到促进晋升的效果。

第三段：晋升报告的撰写技巧

晋升报告的撰写技巧需要我们严谨认真，有组织有条理地完成。首先，我们要注意报告格式的规范性，包括样式设计、行文组织等。在撰写过程中，要注意文艺与简洁，突出重点，不赘述细节，在写作时避免术语和技术词汇的过多使用。其次，在表述上要精准清晰，尽量准确地表达自己工作期间的经验、成果和工作贡献。最后，通过自评与部门负责人评价的方式来发挥自己的价值并展现出自身的潜力。

第四段：晋升报告的具体模板

在晋升报告的具体模板上，我们要遵循第三方的评价，并大胆阐述自己的优点和缺点。在晋升报告中，要分别从业绩、能力和潜力三个方面展开，因为这三者在晋升时均具有不可替代的重要意义。此外，在撰写晋升报告时，要结合工作实际，针对性地写出各自的工作计划，以达到对未来工作的指导和规范的作用。

第五段：结论

晋升报告是晋升的重要材料之一，只有将晋升报告编写好，才能展现自己的价值和潜力，从而在晋升过程中占据优势。在编写晋升报告时，我们要了解晋升报告的目的、掌握撰写技巧、合理选取具体模板，并在此基础上撰写一个系统性和详细性很高的晋升报告，才能取得更满意的成绩。希望在今后的工作中，我们都能够更好地使用晋升报告，提高晋升的成功率。

晋升述职报告篇三

每当到了年中或年终的时候，很多公司都会要求员工提交晋升报告，通过这个报告来评估员工的工作表现，决定是否晋升或者加薪。作为员工，这是一次展示自己的机会，也是一次反思自己的机会。在这个过程中我学到了很多，本文将分享我的晋升报告心得体会。

第二段：认真对待晋升报告

在填写晋升报告之前，我认为我已经很了解自己了。但是当我认真对待这份报告时，我发现在之前的工作中曲折蜿蜒的历程和得到的成长、经验、收获。认真对待晋升报告的过程也让我对自己的定位更加清晰，不知不觉中也帮我查漏补缺。因此，我通过认真完成晋升报告提高了对自己的认识、定位以及规划的明晰性。

第三段：客观评估自己的实际表现

晋升报告要求我们客观地评估自己的实际表现。最开始，我觉得我在很多方面都做得很好，但仔细看发现可能有些地方还需要改进。这也让我更加清晰地认识到了自己的优缺点，明确了自己需要补充哪些能力和方面。

第四段：展示自己的能力

晋升报告不仅仅是一个工作机会的证明，也是自我展示的良好机会。在填写这份报告的时候，我尽可能真实地列举了所有我认为自己的优点、能力以及所做出的贡献。在这个过程中，我珍惜这次机会向公司展示了自己的成长和进步，也更加自信地走向了晋升更高一级的道路。

第五段：结论

总的来说，晋升报告不仅是一个获得晋升机会的证明，更是对自己的一次检查和客观评估，它让我们更好地认识自己、规划自己的人生和事业方向，提高了自我认知，发挥出了我们自身最大的潜力。我相信通过认真填报和总结这份报告，我在今后的工作、生活中能够更加积极向上，并取得更多的进步和成就。

晋升述职报告篇四

尊敬的领导：

你们好！

本人叫xx于xx年x月x日进入学校餐饮部工作，那是培训服务中心还未成立。中心成立后根据工作的需要，目前担任培训服务中心学工餐饮部收银员一职，负责培训会议就餐后餐费结算。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和中心同事之间能够通力合作，关系相处融洽且和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，热爱各种文体活动，注重自身进步与服务中心发展。刚刚接触收银这项工作时，难免出现一些小差小错；但前事之荐，后事之师，这些经历也不断让本人成熟，学会在处理各种问题时考虑得更全面充分，杜绝类似失误发生。在此，本人要特地感谢部门的领导和同事对本人的指引和帮助，感谢他们对本人的工作中出现的失误的提醒和指正，感谢他们对本人的信任。

随着时间的推移，在学工餐饮部工作将近三年，本人对中心对学工餐饮部也有了很深的了解。培训服务中心宽松融洽的工作氛围、团结上进的酒店文化，使得本人在工作中干劲十

足。

在中心领导的`领导下，本人会更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自本人，使工作能够更快、更好的完成。

本人相信本人一定会做好领导交给本人的工作，成为优秀员工中的一份子，不辜负领导对本人的期望。

这三年以来，本人学到了很多，感悟了很多；看到餐饮部的迅速发展，本人深深地感到骄傲和自豪，有更加迫切的希望成为餐饮部领头做事的一份子，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和餐饮部一起成长。在此本人提出晋升领班一职申请，恳请领导给本人这次机会。本人会用谦虚的态度和饱满的热情做好本人的本职工作并协助其他同事更好，更快的完成工作，创造价值，同培训服务中心（学工餐饮部）一起展望美好的未来！如果，您觉本人的自身条件还不具备，也没关系本人仍然会继续努力干好工作接受领导的考核。

此致

敬礼！

申请人：

xx年xx月xx日

晋升述职报告篇五

尊敬的领导：

我叫xxx[]于xxxx年xx月xx日进入领跑公司，根据公司的需要，目前担任实习陈列员一职，负责抚顺中兴彪马陈列工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

刚刚接触陈列，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之荐，后事之师，这些经历也不断让我成熟，在处理各种问题是考虑得更全面，杜绝类似失误发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

随着时间的推移，在公司将近一年，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这一年以来，我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，有更加迫切的希望成为一名正式陈列人员，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

此致

敬礼！

申请人：

时间：20**年**月**日

更多

晋升述职报告篇六

公司的晋升报告是每一个职场人士都必须面对的一项重要任务。通过晋升报告，我们可以展示自己各方面的能力和业绩，从而得到更高的职位、更多的薪资和更大的权利。然而，晋升报告也是一项需要认真准备和认真汇报的任务。在我的职业生涯中，我经历了多次晋升报告，每一次都有不同的感悟和体会。

第二段：了解自己的强项和弱项

一份好的晋升报告，首先需要了解自己的优点和缺点。无论是与上司或同事交流，还是与客户合作，我们都需要掌握良好的沟通技巧。在此过程中，我们可以了解自己在这个领域的强项和弱项，从而更好地调整工作方法，逐步做到完美。

第三段：强调自己的业绩和成就

在晋升报告中，我们需要强调自己的业绩和成就。通过研究公司的战略规划，我们可以了解公司的发展目标和要求。在此基础上，制定清晰的工作计划和目标。完成这些工作之后，我们还需要记录自己的工作成绩和贡献，这样才能充分展示自己的价值。

第四段：提出具体的晋升要求和目标

除了强调自己的业绩和成就，我们还需要提出具体的晋升要求和目标。例如，我们可以提出自己想要担任的职位以及对

薪酬和福利的期待。这些都是我们通过晋升报告向公司表达自己要求和期望的重要方式。

第五段：总结反思晋升报告的准备和实施

通过晋升报告，我们将自己的才能和价值向公司展示出来。这个过程不仅是复习过去的成就和业绩的机会，还可以帮助我们进一步提高自己的工作能力和创造价值的能力。通过反思自己的经验和教训，我们可以为以后的晋升报告作出更好的准备，走向更高的职业巅峰。

结论：通过晋升报告，我们可以更好地了解自己的优点和缺点，制定清晰的工作计划和目标，展示自己的价值和才能。希望通过我们的努力和追求，可以实现职业成功的梦想！

晋升述职报告篇七

领导，亲爱的同事们：

在职责上勤奋努力。回顾一年来的自身工作。我主要是：

把握好工作规律，工作有条不紊地。常规性工作和突击性工作相，统筹兼顾。工作的和任务后就不停留在号召和被动应付上，而是抓，一年来的'工作和本院催办的情况。在“三民工程”活动中工作组周家乡宋家村，参加每月10号的民情沟通日活动，对该村资料台帐建设建言献策，工作进展。沟通，下情上达。乡里在三民工程物质建设上遇到，寻求市中院支持，多次后，为宋家村用于购置电脑和投影机的8000元款项到位。周家乡党委非常满意，党委书记带上我到市法院表示感谢。今年，在8名公务员考核录用上克服人多分散的矛盾，抓紧工作，节约开支办事。在科级非职务办理过程中，基础工作，程序，材料详实，与区委组织部汇报沟通，思想工作到位，地了8名同志的主任科员的任职和3名副主任科员的材料报送了20名同志的法官等级和警衔，123人次的工资和津贴，

干部任免12人，3人转正定级，2人的退休手续的办理，38人次的续职等培训。工作涉及到个人利益，排查，公示，漏、错。率先在全市法院政治处自身的力量了全省新的人事信息系统安装录入工作，的做法在省高院《政工园地》予以刊登。与此表彰奖励和教育等工作。县联动竞争性选拔干部工作中动员，使我院符合参加，组织挑选。组织学习型党组织建设。在由区委宣传部前头，区委组织部、区机关工委的批学习型党组织建设情况抽查中，了肯定，被列为建设学习型党组织工作六个好的，通报表扬。

高昂的工作姿态。在法院综合工作20足年余，任政治处主任也7年有余。在岗位过长，总会有惰性。一直能够的心态投入到工作当中去。其主要的的原因，工作的性高。能够把工己任。工作长说明了更多的组织培养，，唯有工作才是对组织的最好回报；在工作长，能够积累更的工作经验，工作更能够游刃有余，能够把工作任务得更快；私心杂念少，社会应酬不多，能够静得下心来工作，能够有精力工作，能够有心思去工作，而不会患得患失，斤斤计较，感到有吃亏，感到组织上有亏待；工作的乐趣，的。人在为生计奔波发愁时而一份稳定的职业，倍感珍惜，投入。在的工作当中细致不应付。讲求工作，谋划在前，经常加班加点已融入日常生活中。

在干部队伍建设上，能够与党组舆论同声，行动同拍。对队伍中的思想波动，能够和党组一班人合力合拍，协助院长谈心交心，做思想工作，化解矛盾，怨气。在经济责任审计等涉及法院全局干部选拔任用组织谈话中，能够从班子团结，法院整体形象，有利于干部成长的角度谈看法，谈情况，谈建议。在涉及人事、表彰奖励、教育培训，能够原则和标准，工作实绩，不搞亲亲疏疏，不做交易，公道正派。

应该说的工作努力的，在工作的定位上追求从要求向更高的层次描绘，考虑工作在前、细致，注重工作的力，也了的。也清醒地看到有不少的问题和。主要在四个：

在与班子之间汇报、沟通、交流思想、工作少。政工工作是政治处的职能工作，但上是法院的一项全局性的工作。当前在新的下法院的队伍建设的任务越来越重，要求越来越高，越来越多样，政工是主力军，但仅仅靠政工单打独斗是做不好工作的，更需要举全院之力。这就对政工要汇报、沟通、交流支持上了要求。而在点上我做的很，关起门来干事，交流、沟通、汇报少。

在新的下如何创新思想政治工作办法不多、思路不宽。思想政治工作中的新问题，创新思想政治工作方法不活，路子不宽，载体不多，内容不新，地、前瞻性工作，更多的是停留在按部就班，以日常工作任务为主。思想政治工作不活跃，性不强，收到的不。发掘先进、总结经验、弘扬典型，如何营造向上、奋发争先，怀有强烈的集体荣誉感和工作责任心的还做得。

在队伍建设中有畏难情绪，感觉大。新下队伍建设的难度加大，工作是务虚来的，现在审判工作的任务非常艰巨。在的情况下再把务虚的工作布置下去很容易流于，的难度比以往大，很有畏难情绪。现在上面部署的工作越来越多，而且上面的分工细，上头千条线，下面一根针，二个人要应对上面那么多的事情，感觉到。

上述问题和根源，今后的整改措施主要是“拉高标杆追赶跨越，科学发展争当先锋”要求，着力五力建设，即：把“创先争优”的前提，贯穿解放思想的灵魂；把服务力“创先争优”的关键，科学发展的实践；把制度力“创先争优”的基础，深化工作机制的创新；把力“创先争优”的，务实操作的实效；把免疫力“创先争优”的保障，体现廉洁从政的要求，在七个深化功夫：

(一)在勤奋学习，履职的能力上深化功夫。学习是胜任本职工作的内在要求和必由之路。要新的历史条件下的新要求，就要学习，能力和。在学习上要能够静得下心来，挤出，真

正把学习当作生活、工作责任、精神追求。学习，坚定理想信念，政治素养，锻炼道德情操，提升思想境界，实践人生追求，履职能力。

(二)在服务、总揽全能力上深化功夫。要善于从工作考虑和问题，自觉把政工工作置于中去谋划、去安排，的政治方向，政工工作服务、服务审判、服务干警的。

(三)在善于沟通、的能力上深化功夫。要在实践中养成严谨的工作作风，亲和的人格魅力，较强的表达能力和能力。要在工作中率先垂范，勤勉敬业，一丝不苟，细致，以此工作的感召力。面对工作，努力宁静的心态、从容的心情、理智的头脑和豁达的胸怀。要地总结经验，学会沟通，善于沟通，多请示，多汇报，多做解释工作，努力、理解和支持，工作合力，队伍建设更上一层楼。

(四)在求真务实、调查的能力上下功夫。政治处主任是班子，但更多的是生产队长，二个人的来说不把高高挂起。，在工作中要付出更大的努力，不摆花架子，不做表面文章，不流于，亲躬亲为，脚踏实地地做工作。，为使工作更有性，更富有实效效性，对工作中孤立就工作而工作，要勤于总结，要善于思考，多搞调研，工作的质量。

(五)在钻研、胜任本职的能力上深化功夫。在当前工作任务重，要求高，事情多，人员少的情况下如何使工作游刃有余，就要努力：做思想政治工作要活。表彰奖励工作要新，教育培训工作要实。干部任免职级晋升工作要公。法官警衔工资工作要细。考勤绩效考核工作要慎。支部工会工作要勤。

晋升述职报告篇八

我叫xx□xx年8月出生，于xx年考入湖南省芷江师范学校普师班□xx年6月毕业，分配到通道县大高坪苗族乡中心校工作□xx年，我转正定级为小学二级教师□xx年9调入锅冲苗族乡中心

校担任教导主任至xx年8月□xx年8月，晋升为小学一级教师□xx年9月至xx年2月担任锅冲苗族乡中心校校长□xx年2月，调入通道二中□xx年6月担任通道二中团委书记至今，教龄总计近xx年。自xx年参加工作以来，我担任过小学中高年级的语文、数学、自然、音乐、体育、美术等科目教学工作，担任初中物理教学及物理实验员等工作，期间并担任过班主任、出纳员、教导主任、校长、校团委书记职务。通过十多年的工作，教学上取得了优异的成绩，管理水平也得到逐步提高，所主管的学校和部门多次受到上级的表彰，但是我并不满足于现状，积极参加各种培训，并于xx年通过函授学习获得了大专文凭。回顾任现职以来的xx年，主要工作总结如下：

身为教师，为人师表，我深深认识到“教书育人”、“文以载道”的重要性和艰巨性。多年来，始终具有明确的政治目标，崇高的品德修养，坚持党的四项基本原则，坚持党的教育方针，认真贯彻教书育人的思想，积极实践“三个代表”。在工作中，具有高度的责任心，严谨的工作作风和良好的思想素养，热爱、关心全体学生，对学生的教育能够动之以情，晓之以理，帮助学生树立正确的人生观、科学的世界观。每天坚持早到晚归，严格按照学校的要求做好各项工作，甚至还放弃节假日的休息，回校做好有关工作；关心同事，甘于奉献，从不计较个人得失，在xx年两次在全学区晋级评优得分第一名的情况下，两次将晋级机会让给吴跃军、梁光全两位老教师，为老教师解决了后顾之忧。因此，在学生和教师心目中，具有较高的威信和较好的教师形象，我因此于xx年，光荣地加入了中国共产党。

在参加工作的十多年中，有xx年是在边远的大高坪、锅冲两个苗族乡工作的□xx年刚调入锅冲中心校任教导主任时，锅冲苗族乡还是一个交通闭塞、经济落后的边远小乡，全乡除中心校外，下面还有三个村小、两所教学点（村小教学点的教学楼全部是木房子），连中心校也是一个生源少、规模小、教学设施很不完善的薄弱学校，教室门窗破烂不堪，学校因

没有围墙操场也成了放牛场，教工宿舍门前一条30米长、3米宽的小溪存在着极大的安全隐患，锅冲乡学区的教师也似乎被遗忘了，连续七年也没有一人被评上优秀教师，难留优秀教师、教育教学质量不稳定等问题一直困扰着我们。xx年吴礼跃调任为校长后，我积极协助他抓教学质量和教学管理，改善办学条件，同时引进了杨亚华、吕春菊、肖际琴、吴学军、王宏亮、杨文学等青年教师，学校发生很大的变化，教学质量稳步提升。1996年暑假，为处理好中心校教工宿舍门前的小溪，我与中心校全体老师无偿苦战40天（学校只管伙食），建起了30多米长的涵洞并盖上预制板，将小溪变成了平坦的操坪。xx年我接任校长后，为进一步改善学校办学条件，多方奔走，筹集了十多万元的资金，建起了学校围墙、学校大门，将教学楼装修一新，并建成了近400平方米的鱼塘；为了学校的发展筹集资金，我常常连假期都不休息，学校没有经费，自己用工资垫支；我当了近5年的校长，不但没存下一分存款，还欠下了4000元的贷款（学校建鱼塘时以我个人名义贷的款，经费到位后学校给我报的帐，仍无法填满我个人垫支的、因经常出差办事超支无法报销的经费，贷款我仍然无力偿还）；在我的带动下，教学楼的装修是老师们利用休息时间亲手做的，为学校节省了经费。与此同时，为进一步提升教学质量、规范学校管理，我建立了比较严格、全面学校管理制度、考核评比制度和德育工作的具体方案。由于各项计划、制度具有科学性、客观性、可行性、激励性，全校师生能以主人翁的姿态，认真做好各项工作，学校出现了良好的发展势头，学校的基础设施也基本完善，学校的办学条件也得到改善。我因此在xx年被评为县级“普实”先进工作者。xx年度考核获优受到县人民政府的嘉奖。

我于xx年2月调入通道二中后，工作积极主动，积极探索创新教育工作的方法和途径，认真总结工作经验，积极撰写论文，提高理论素养，德育管理能力逐渐显现出来，于xx年接任通道二中团委书记，并于xx年被授予县“优秀团干”荣誉称号。xx年被授予县“优秀共产党员”和“优秀团干”荣誉称号。

xx年，《对农村中小學生思想品德教育的思考》一文获中国教育学会中学专业委员会德育论文评比一等奖。

教学是学校的中心任务，学校以教学为主，这是办好学校最基本的规律。在教学方面，我能准确把握教学大纲和教材，制定合理的教学目标，把各种教学方法有机地结合起来，充分发挥教师的主导作用，以學生为主体，力求教学由简到繁、由易到难、深入浅出、通俗易懂，本人十分注重提高教学技巧，讲究教学艺术，教学语言生动，學生学得轻松，老师教得自然。

首先，作为一名普通的教学工作者，能够严格要求自己，始终以一丝不苟的工作态度，切实抓好教学工作中的各个环节，特别是备好课、上好课、辅导好學生、评价好學生四个环节，花了不少功夫，进行了深入研究与探讨；一要备教材、备學生、备重点、备难点、备课堂教学中的各种突发因素；二要辅优生、辅差生、重点辅“边缘”學生，例如xx年上期我临时接任179班物理时，班上李宏芳同学xx年下期期末物理成绩为60分，经过我的精心辅导，她很快喜欢上物理，并在中考时考出96分的高分□xx年下期接手190班的张欢同学，是一个头脑聪明但又好玩的人，经我的辅导，成绩由原来的40分提升到中考的70分；三要改进评价方法，评价不超纲、不离本、考题灵活、形式多样、开发思维、迅速反馈、及时补漏。教学过程中，能根据學生的具体情况，及时调整教学计划和状态，改进教学方法，自始至终以培养学生的思维能力，提高学生分析、解决问题的能力为宗旨；能根据物理学科特点，开足实验，收集日常生活中与物理相关的事例，使教学中图文并茂、生动有趣，极大调动學生学习物理的积极性，收到很好的教学效果；能根据學生的个性差异，因材施教，使學生的个性、特长顺利发展，知识水平明显得到提高。所任班级學生在中考中名列全校的前茅□xx年下期我任教的189班物理成绩排名全县60个班中的前10名，全年級物理个人成绩前10名有9名在189班（全年級9个班近400人□□xx年上期接手

的179班，物理在一个学期内成绩由原来的人平52分提升到72.8分□xx年所任教的八年级三个班中，其中一个班排名全县第四，两个班排名第六的好成绩。

其次，积极参加业务学习，提升教育教学水平。能坚持深入教学一线，与教师共同制订并实施各种教学计划，共同探讨各种教学问题及解决问题的方法，广泛联系教师，了解实际情况，提高教学管理水平；有目的、有计划地参加听课、评课，以事实为依据，以客观的态度，从教学理论、教学创新和教学效果的角度进行评价，促进本教研组教师教学水平的整体提高。每年都能参加教研组的校本教研课题研究活动，并于xx年负责开展了《初中物理新课标教学方法的探索》研究，通过对学生思想品德教育、生活中的物理、新课改下的物理教学、学生基本能力的培养等多个子课题的研究及教学运用，取得了一定的成效□xx年上期八年级全年级物理成绩排名全县第六名，我撰写的论文《对农村中小學生思想品德教育的思考》获国家级论文一等奖。

从教近xx年，在较好地完成教学工作的同时，我还注重进行教育理论的学习，不断积累教学经验，锤炼自己的教育教学能力，并取得了一定的成效。

1、“优质课”评比。

xx年参加通道县“三优联评”活动中，荣获三等奖□xx年上期参加通道二中课堂教学比武活动中，荣获二等奖。

2、撰写教学论文。

xx年12月，论文《浅谈用悬念法吸引学生》全县教育教学论文评比中获三等奖□xx年12月，论文《浅析学习物理的基本方法》获县教研室论文评比获二等奖□xx年12月，论文《如何利用dv摄像机为物理教学服务》参加怀化市第九届优秀论文评

比获二等奖□xx年7月论文《物理“三步一位贯穿性学习方法指导”》获县教研室论文评比一等奖□xx年1月，论文《从物理实验中看创新》全县xx年教育技术论文评选活动中获二等奖□xx年8月，论文《对农村中小學生思想品德教育的思考》在xx年度全国中小學生思想道德建设优秀成果展评活动中，获优秀成果一等奖。

3、教育管理成果

xx年被评为县级三级会考先进工作者□xx年被评为“普实”先进工作者□xx年受县人民政府嘉奖□xx年被授予锅冲乡“优秀教师”和“优秀共产党员”荣誉称号□xx年被评为锅冲乡“优秀共产党员”和“优秀教师”荣誉称号□xx年被授予县级“优秀共青团团干”荣誉称号□xx年被授予县“优秀共产党员”和“优秀团干”荣誉称号。

4、共青团工作

自我接任校团委书记一职以来，积极组织开展团的各种活动。例如，每年一次全校性的元旦文艺活动，每年3月开展的“学雷锋活动月”活动，“放飞三月”风筝节活动等文体活动；业余团校、青年志愿者活动，法制教育讲座，各种征文演讲比赛等德育活动；长期开展的校园花坛管理评比活动，班级黑板报评比先进团支部评比等活动，这些活动的开展，极大地丰富了学生的课余生活，增强了校园文化建设，受到师生的一致好评，团委工作得到了学校领导的高度重视和大力支持。带领的学校文艺艺术团队，在xx年连续两年获全县中小学才艺展演中荣获团体二等奖。

5、继续教育。

这几年来，我积极参加各类教师继续教育学习培训，参加每学年的新教材教法、教师基本功、法制教育等培训学习；参

加电脑一级、高级培训并考试合格；参加普通话培训，测试水平达二级乙等；参加湖南农业大学计算机应用与维护专业函授，学习刻苦，成绩优良，取得了毕业证。参加县教师进修学校小学校长培训，成绩合格，获准结业。

在教师帮带和学生辅导方面，我特别注重以下两方面工作：一是精心组织、辅导学生参加各类竞赛，成绩突出□xx年4月，辅导肖浪同学获xx年物理全国初中物理竞赛怀化赛区一等奖□xx年，辅导我校学生书法作品获县级一等奖、市级二等奖□xx年5月在全县中小学艺术展演活动中，获优秀辅导老师奖。另一方面，在青年教师帮带活动中，我校采取“一帮一”结对子帮带措施，我负责帮带的青年教师杨婷婷，成熟较快□xx年连续两年辅导校舞蹈队获5个一等奖、4个二等奖、2个团体二等奖，并在校团委工作中能独挡一面，多次被评为优秀教师。

成绩属于过去，何况教育教学这门艺术永无止境，我将在今后的工作中虚心学习，勇于创新，再创佳绩。

晋升述职报告篇九

报告人姓名：部 门：工 号：职 务：

学历：

一、简要自我介绍： 学历： 工作履历 一个性、人生观、价值观、信仰

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

二、职务说明：一部门组织图，部门工作说明 一个人执掌，工作重点说明

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a□和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b□如何带领完成团队开拓市场？关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目；借助rcc信息记录项目信息跟进；与同行多交流沟通；利用客户投标信息配合跟进；关注老客户新开发项目。

d□如何将团队成员合理分工？根据个人特长合理分工；在区域领导下制定有激励性的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核（负责客户及甲方的交换）

e□配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作，做好crm录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

三、过往工作业绩的突出贡献（三项以上，最好提供数据支持）

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售

前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合；如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实是我公司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展；售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程；在维护客户的同事有很深刻的感觉是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进；关注中标项目及未中标项目，关注老客户新开发项目，维护

及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，回款率100%。

从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重

点项目，现部门人员5名，（一位已提交辞职报告），部门欠缺项目跟进人员，需要增加1-2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司 and 区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款

率100%。

20xx年新增客户27家：

20xx年新增商机

四、目前工作中存在的主要问题及改善建议方案

五、未来一到两年规划：一个人生涯规划

—部门发展规划

—与公司合作部门 / 团队的合作规划

—对部属的培育计划

—自己个人能力的提升计划（管理、专业能力）

无论是学习还是工作，每个人都有梦想，对于在不同阶段的我们都需要通过学习来不断的充实自己，且对各自的未来做出规划以及拟定目标，只有确定了目标，有了方向，我们才能找出方法去完成我们的梦想。

未来1-2年个人的学习计划和规划：

1、管理的提升：阅读书籍丰富自己，多看有关销售管理的书籍

—未来个人对公司文化的贡献

虚无飘渺的口号，而是落实在我们的日常工作中，并影响到我们的生活和做人做事，我会在这样的企业文化熏陶下做好自己的工作，与企业共荣辱、共进退！感谢坚朗给予的工作机会以及对我的培养，我是坚朗一员，我骄傲！