

2023年工作述职报告最好的几项(模板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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

工作述职报告最好的几项篇一

随着本学期的结束，_____年度即将成为过去，回顾一年来的工作，忙碌、充实而富有挑战，在同伴的鼎力支持下努力地完成了各项任务。为将来年的工作做得更好，特就_____年工作小结如下：

一、 政治思想：

本人拥护党的基本路线，努力贯彻党的教育方针，忠诚党的教育事业。能坚持准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责；并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象；能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

二、 教育教学：

1、专业成长。严格做好“五认真”常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益；坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。一年半来，撰写日志178篇，点击53000余次，加精20篇，被评为首届me博客“十佳博

客”；认真参与市小学数学中心组教研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为宜兴市小学数学学科教学能手(已发公示通知，正式文件尚未下发)。

2、教学管理。认真组织好教师业务学习，____年围绕有效教学开展15次集中学习，提升教师教学理念；开展“同课异构”课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效；启用“有效教学”实施手册，为教师个人、学校积累业务资料；每学期初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结，____年4月、12月分别写好综合督导主汇报、年度学校评估汇报材料，同时配合做好其他迎检工作。

三、 继续教育：

积极参加宜兴市小学校长高研班的培训与学习，____年分赴扬中、淮安、深圳考察学习，同时在城北小学、进修学校分别交流了____年培训心得和结业答辩论文提纲，领略名校风范、聆听教授讲学、对话专家学者、碰撞思想火花，更新了管理理念，丰富了管理思想，学习了管理技巧。

四、____年目标：

- 1、创建学校教师教育教学博客群；
- 2、组建学校骨干教师专业成长共同体；(个人设想)
- 3、发表、获奖省级论文各一篇；
- 4、顺利通过校长高研班结业论文答辩。

个人工作考核总结述职报告5

工作述职报告最好的几项篇二

时光荏苒，岁月如梭，一转眼三个月客服的实习期已经过去了。回首这三个月以来作为一名电商客服来到公司进行工作的这段日子，有很多的成长和进步，也有很多有待加强的地方。为了让自己好好的整理一下我在实习期的工作，也为了能让我更好的迎接下一阶段的工作，我做了如下实习期工作总结。

一、专业知识的培养

作为一名客服，当然是要对自家公司里的产品掌握的非常了解和熟悉，才能够做好这个岗位。所以在实习期的第一个月，我就一直在熟悉产品，和参加客服的专业培训。在培训里，我不仅了解到了我们公司电商后台的基本操作，还提升了关于客服岗位的专业知识。除此之外，我还在空闲的时间里，做了很多功夫和准备。没事的时候就喜欢研究有关客服的各种职业技巧与我们公司电商运营的拓展知识。

二、服务意识的培养

作为一名客服，不仅要求自己的专业知识过硬，还要拥有一个良好的服务意识。有很多客户，其实他们在看产品的同时，也是在看我们客服人员的一个服务和态度。如果我们家的产品好，有客户过来咨询问题，却遇上了我们客服工作人员的爱答不理，态度恶劣这种情况，那很大的可能就不会下单了。甚至还有可能会产生投诉等一系列的问题。所以，客服人员的服务态度其实是非常重要的。而在我实习期的时候，就十分的注重这个问题。无论是面对有很多问题的客户，还是面对很麻烦的客户，我都做到了耐心服务，贴心服务。

三、有待加强的地方

在过去的实习期里，我觉得我在和同事关系这件事情的处理

上做的还不够好。因为在过去的这段日子里，我已经和不少同事闹过了矛盾，和同事之间相处的也并不怎么愉快。于是，我反思了一下自己，觉得有很多问题都是出在我自己身上，所以在以后工作的日子里，我一定要好好的改正一下自己的脾性，尽可能的多去理解和包容同事，友好的和同事进行相处，和同事之间多加强沟通和联系。

实习期已经过去了，面对我以后未来的职业发展，我也已经有了一个清晰的方向，也已经做好了在公司里长期做下去的准备，相信我能够越来越优秀，越来越努力。

运营个人工作总结述职报告4

工作述职报告最好的几项篇三

我于____年____月____正式到公司上班，时至今日，____个月的试用期已满。在这三个月的时间里，在领导的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业基础和工作经验，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，较好的完成了交给我的工作任务。现将工作情况简要总结如下：

一、个人情况简介

____年____月—____年____月，在____大学就读____工程专业；____年____月—____年____月底，在____市____院从事燃气、热力方面的设计工作；____年____月底至今，在公司工作。

____年____月，参加并通过了____年度全国注册公用设备工程师(动力)执业资格考试(基础科目)；____年____月，参加并通过了____年度全国注册公用设备工程师(暖通空调)执业资格考试(基础科目)。

二、试用期间工作上的表现

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司的考勤等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。如坚持每天上班提早到公司，在跟业主交谈时，我时刻提醒自己我代表的是公司形象，时刻注意自己的言行。

2、根据我所学的专业，我的工作做动力、暖通空调方面的设计工作。根据领导安排，从我来上班那天起我就开始接触____这个项目，在____师傅的指导下我主要是做这个项目当中的动力方面的设计工作，主要有压缩空气、工业气体、蒸汽、天然气等气体的压力管道设计，在这之前，我从未接触过这样的项目，这个项目对我来说是个全新的，不但是知识方面不够，而且从形式上，做事的方法上也完全区别于我以前的工作，我突然感觉到前所未有的压力感紧迫感，在不打扰张芳浩工作的前提下，我尽可能的请教他，当然主要还要靠自己学习，在工作空隙我查阅各种资料，不断学习关于压缩空气和工业气体方面的知识，以便更好的做好工作。____的这个项目从各个方面考验我的知识是否适应这项工作，包括语言方面的，因为业主提供的资料都是英文版的，这就使我不得不去提高我的英语水平，工作时我通过查阅工具书来帮助我理解，下班后，我通过学习软件来加强我的英语学习，以便提高我的英语水平。现在____这个项目还在进行，到现在为止，我发现我已经适应了这种全新的工作方式，而且我也觉得我有能力继续把这个项目做下去，直到成功完成。

在这三个月中，除了____这个项目外，我相继完成了以下几个项目：____初步设计。通过完成上述工作，使我更全面的认识到我的工作内容，更使我认识到作为____一位工程师应当在具备扎实的专业基础下、熟悉的设计软件操作能力的同时，还要具备良好的学习态度和在学习方法，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力

是和领导及同事之间的沟通和提出自己想法的必不可少的。

三、工作中的不足及今后努力的方向

三个月来，虽然完成了一些任务，取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距，我也深知存在一些不足：比如刚来工作时，由于自己的感情问题没处理好，使得不能静下心来专心工作；另外工作主动性发挥的还不够，对工作的后续安排的预见性不够，离领导的要求还有一定的距离；在实际工作上，有时感觉专业知识和经验匮乏，力不从心。但这些缺点与不足，在以后的工作中，我都会注意并加以改正的，主要会做以下几个方面的努力：

- 1、加强专业知识学习，学习新规范、新技术，不但向书本学习，更要向其他同事学习。
- 2、加强英语的学习，努力提高口语方面的能力，使自己能尽快能使用英语和业主交谈。
- 3、尽快的学会使用三维cad设计软件，提高自己的业务能力。
- 4、加强其他方面知识的学习，拓宽自己的知识面，了解更多的新知识，象管理、法律、营销等等。

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，给予我这次工作的机会，今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

个人转正工作总结述职报告3

工作述职报告最好的几项篇四

尊敬的领导：

您好！

时间过的真快，回顾一学期来的工作，我感到欣慰和幸福。因为我生活在一个团结的、充满人情味的教师群体氛围中，尊敬的领导、热情的教师和活泼可爱的学生让我感到了大家庭般的温暖，同时也使我在教学中取得了一点成绩，现述职如下：

一、思想认识

积极参加各种业务学习，研读了新课标、案例式分析、陶行知教育名篇。在不断的学习中，使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到了提高。

二、教育教学中取得的成绩

本学期我班加入了高效课堂改革的实验，一路走来，有太多的困惑和欣慰。期间得到了____主任的理论引领和____老师的课堂指导，成绩主要有以下几方面：

(1) 我们备课时不再只是关注如何处理教材，而是能注意分析学生的情况，注重从学生的生活经验出发，考虑如何调动他们的积极性，激发他们的学习热望，促进他们独立思考和探究，把知识学习、能力的培养与情感体验结合起来。

(2) 学生主动学习、合作学习的方式初步形成。

新课改实验后，充满活力的课堂教学已经出现，学生的求知欲、表现欲得到了激发和保护，能积极活跃地投入到课堂教学活动中去，用自己喜欢的方式进行认识、探索学习，为了

弄清课内学到的知识，课外还会主动向别人请教，主动搜集资料，并与他人讨论、交流新的发现。

(3)注意分层教学，转化了部分差生。由于我班留守儿童较多，家庭教育相对较差，为此我加大了对后进生的辅导力度。对他们的辅导，并不限于知识性的辅导，更注重解决他们的心结，通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，本学期我班的部分差生进步很快。

三、今后的工作方向和目标

- 1、提高课堂教学效率，形成教师乐教、学生乐学的良好氛围。
- 2、搞好教法、学法研究，提高学生的学习品质和能力。
- 3、根据班内学生特点，改变学生的学习方式。
- 4、让学生健康快乐地学习、生活。

此致

敬礼！

述职人：_____

2022年__月__日

教师个人工作总结述职报告4

工作述职报告最好的几项篇五

本人____，自____年__月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任物业经营部业务助理的工作情

况向领导汇报如下：

一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括：

- 1、收集、整理相关的业务资料。
- 2、建立合同管理信息系统，录入合同资料。
- 3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

二、学习情况

为了弥补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为__公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建恒基公司的特色经营平台：

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔，__公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务：

1) 在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台(可与嵩正票务中心共用平台)，将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2) 如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免恒基公司过多的成本投入，而恒基公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如宝安广场9544m²(十月份数据)的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如：商业步行街、shoppingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常

管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展20多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为：高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，不但是实力的一种彰显，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉，大到一台机器，五花八门，种类繁多。可分为以下几大类：消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司，或是物业用品日常消耗量大的物业公司，要备齐这所有的用品，至少跑遍几家专业市场，烦琐程度不言而喻，同时亦耗费大量的人力、物力及宝贵的时间。所以，如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心，为其提供物业用品配送，安装，使用指导等一系列服务，必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势：

- 1) 物业公司的品牌及专业优势。
- 2) 了解客户的需求。
- 3) 有一定的客户资源，如市场部与开发商及同行建立的业务联系。
- 4) 可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

四、个人展望

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空！

运营个人工作总结述职报告3