2023年自我述职报告(通用9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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

自我述职报告篇一

在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的`第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足。对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行。另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的这一年里，我经历了两次工作上的调动，而这两次调动使我又学到了很多知识，对各方面工作有了更深入的了解和认识，经过这一年来的不断学习和积累使我在各方面都有了很大的提高。

在工作上，对待工作认真负责，积极主动，一直尽职尽责地做好本职工作，并能够服从、协调、配合领导及同事完成各项工作。

在思想上，我追求上进，思想觉悟有了很大的提高。在我从事的跟单文员工作过程中，感觉到了跟单文员这一职位在公司业务运转过程中起着衔接与协调的重要作用。作为一名跟

单文员，我本着以踏实肯干的工作态度为理念和吃苦耐劳的精神为公司服务。

当然，在这一年里，也存在很多不足之处，工作上也出现过一些失误，对此我深感愧疚，被评为优秀员工这一荣誉对此感到很惭愧，如果它真的属于我，我将它视为一种鼓励、一种动力，以此掩盖来心中的自责。

在未来的工作中，我将以充沛的精力，继续以踏实肯干的工作态度来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，积累更多的工作经验，本着以“努力工作、快乐生活”的信念与公司同步发展。

自我述职报告篇二

尊敬的医院领导：

来到明仁工作已有4年了，在领导的关心和同事的支持下，在护士长及科室主任的正确领导下，我从一个懵懂学生成长为一名合格的护士。在医院工作期间，时刻牢记我院“以病人为中心”的服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实坚守着外科护理的本职工作。

身为一名护士，十分了解病人及其家人的痛苦，所以在完成本职工作的同时，我还经常主动询问病人和家属生活上的问题，尽力帮他们解决一些生活中的实际问题，让自己的微笑去减轻他们的痛苦和压力，让病人和家属感觉到明仁医院就像家一样温暖，我们就像他们的家人一样亲切。从而使他们更有勇气和信心去战胜病魔，回到快乐、平静的生活中去。

虽然自己的只是中专毕业，但源于对护理工作的热情促使我利用业余时间学习更多的护理知识和医护技能，在我院优越的背景下，已掌握了许多应对复杂和突发病情的护理方法。对于平时在工作中遇到的困难，总会得到前辈和领导的指点。

并且也会和同事一起解决各种护理工作中的难题，在一种轻松的环境下相互鼓励、共同进步。“明仁即我家，同事皆亲人”。在明仁的每一天都是快乐的、进步的和充实的。让平时枯燥的工作变成生活中的乐趣，让难以解决的问题变成前进的阶梯。只有抱着这样的心态投入到平时的工作中，才能把我院建设成为一个远近闻名的特色医院。

当感觉到自己的护理知识和技能在工作中慢慢提高时，当看到病人面带微笑满意地康复出院时，当听到我院的声誉在群众中得到普遍好评时，我的内心充满了感动。

因为明仁是培养我的沃土，是激励我成长的曙光，明仁的兴盛就是我最大的骄傲!

自我述职报告篇三

斗转星移，日月转变，转眼间我来到__这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮忙，对此我深表感激，此刻我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业职责和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有职责心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自我的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自我的事业去做，把公司当成我自我的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起职责，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，可是我敢说我是最努力

的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作职责，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所应对的问题评价，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。所以对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习品牌知识和积累经验的同时，自我的本事，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我评价了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不一样特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把

话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不一样，准确地说出各类服装的优点。

之后就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中十分重要的一个环节。我评价出重点销售有下列原则：

1、从4点上头着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，资料易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情景，随机应变，不可千篇一律，只说：“这条裤子好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的客人要介绍不一样的资料，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装贴合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情景，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

自我述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

“以铜为镜，可以正衣冠;以人为鉴，可以明得失;以史为鉴，可以知兴替。”回顾过往的工作有利于总结经验和查找不足，有利于明确下一步的努力方向。至去年7月任职以来，我在经理的正确领导和全体同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行上级工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将我这一年来德、能、勤、绩、廉等方面的情况向各位简要汇报如下：

一、思想道德方面——强化学习，提高认识，政治素质和品德修养进一步提高

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好后勤工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，用党的理论武装自己的头脑，提高自身政治素质，在思想上与局保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为局服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

二、工作能力方面——刻苦钻研，求真务实，业务工作能力进一步增强

“不谋万事者不足以谋一世,不谋全局者不足以谋一域。”针对这种严峻形势，既不可蛰伏也不易盲动，看清形势，找准方向才是首要任务。经过连续数月的走访市场，我联合营销员通过多方面、多渠道的收集信息，深入市场第一线。对保险营销有了较好的掌控。采取灵活多样的经营方式，密切与客户的联系，在部分品种上，与客户共同商议，最终在上级领导的关心厚爱下，同事们的密切配合下成功完成了上级下达的任务。

一个人的成功离不开他所处的团体，同样，我的成功很大一部分也来自上级领导的指导和帮助、同事间的鼓励与支持。在完成任务的过程中，我自发学习相关业务知识、营销业务知识，在部门内形成了互助互学的和谐气氛，同事们在工作之间做到有张有弛，严肃活泼。在一年的营销工作中，我经常会碰到难缠客户，有时会丧失信心，但同事们的相互鼓励给了我最大的支持!

三、工作业绩方面——尽职尽责，开拓创新，理赔工作取得良好业绩

去年农业保险理赔工作开展第一年，多方面工作均处在摸索阶段，在工作上遭遇了一定的困难，但我在经理的指导下，积极带领队伍，按照“主动、迅速、科学、合理”的原则切实加强农业保险理赔管理工作，做到“定损到户”、“理赔到户”和“理赔结果公开”，确保赔案处理规范，赔款及时、足额支付给被保险人。同时积极与客户进行及时沟通，对客户进行条款的解释是非常必要的，该赔的赔，不该赔的不赔。并在慰问同时对客户进行资料收集的指导，这样就避免了客户多次往返，提高客户对公司服务的满意度。通过将理赔案件调查前置,调查前置一方面可以减少理赔时间，另一方面也是针对于医疗案件的真是性进行确定，降低理赔调查的难度。通过多方面的手法有效提高了理赔效率，也加强了理赔满意度，使公司形象得到了进一步提升。

四、廉洁自律方面——严于律己，无私奉献，严格遵守廉洁自律各项规定

不断增强廉洁自律意识，以身作则，严格遵守廉洁自律各项规定。一方面，带头遵守廉洁自律各项规定。处处事事严格要求自己，不搞以权谋私，生活勤俭节约，不参加任何不健康和庸俗的娱乐活动，较好地维护了廉洁形象。另一方面，加强了对理赔全体人员遵纪守法、廉洁自律情况的督促检查，理赔全体人员没有违法违纪现象发生，真正做到了工作上不

浮、管理上不松、服务上不差，在公司队伍中树立了良好形象。

五、工作中的不足

回顾上半年的工作，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，主要表现为：一是业务能力方面。理赔工作是一项要求非常高的工作，但由于初接手岗位，我的工作多为被动形式，对专业理论知识掌握不够精细。二是工作作风方面。工作上缺乏紧迫感和危机感，对待工作缺乏主动性思考，工作没有深入落实到基层一线，面子工程太繁琐，工作跟踪不到位。三是具体事务方面。工作质量效果和进展情况不是很理想。

今后，我要继续加强学习，掌握好理赔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，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为局的发展，做出我应有的贡献。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

自我述职报告篇五

时间过的好快啊，三个月，使我受益匪浅!虽然以前我也从事过一年的幼儿教育工作，但是来到了新的环境，就要开始学习新的知识，接受新的挑战，一切都是新的开始!我被分配到了小小一班，我的搭档是黎老师，这是一个爽朗大方的老师，

因此她给我留下了深刻的印象!我搭档给我的任务就是利用一个星期的时间，认识我们班所有的小朋友。每个小朋友都有自己的外貌、性格特征。我利用下课和户外活动的时间，主动找他们聊天，因此一个星期下来，我基本记住了我们班小朋友的名字。还有一位生活老师就是冯老师，冯老师也很平易近人，我有什么不懂的地方，她都会很耐心地教我，还会经常询问我的生活，问我是否适应新的环境，也经常鼓励我。作为一位新的老师，首先要让家长和小朋友接受自己，认可自己。然而要让家长和幼儿接受自己并不是一朝一夕的事情。每次家长来接送他们的孩子时候，我总会很主动、热情地对待他们，主动告诉家长孩子在园的表现，慢慢的，家长们开始接受我了。要让小朋友接受新的老师更是难上加难，刚开始上课的时候，他们根本就不听我的，我在上课，他们跑的跑，聊天的聊天，当时的我还挺生气的。

但是孩子是没有错的，要让孩子接受我，需要一定的时间，毕竟他们适应了原来的老师。我也把我的烦恼告诉了我的搭档，我的搭档很耐心地指导与鼓励了我。我经常主动地找小朋友聊天，接近他们，刚开始的时候，他们理都不理我，更不要说和我打招呼了。我经常和他们一起玩有趣的游戏，根据他们的性格特点，采取不同的沟通方式，慢慢的，孩子们开始接受我了，开始喜欢我了，上课的时候都比之前认真很多了，课下，还会经常围着我一起玩呢。家长接受我了，小朋友喜欢我了，我感到无比的欣慰!

当然来这里，也接触了一门新的课程《分享阅读》，刚开始教的时候，真的不知道如何下手，我就观察了我的搭档，还有隔壁班老师上课的方式，慢慢的也就开窍了。以下是我这三月个来的总结：

一、保育方面：

一向粗心大意的我，经过这三个月时间的锻炼和改进、努力，已慢慢地进步，同时我也知道保育是保教工作中不可缺乏的

一面，我根据已往的经验认真地开展工作。早接时我主动地向家长询问每一位幼儿的身体情况和在家的表现，不时用手摸他们的头。一发现幼儿有不适就记录在晨检本子上，遇上严重的马上和家长联系，并说明情况。早操后，督促幼儿要喝水，对有汗水的幼儿要及时更换衣服或垫毛巾。午睡时，根据天气变化适当帮幼儿增减衣服，保证幼儿身体健康成长。

二 政治思想方面：

这三个月时间的学习和工作积累的经验，让我的思想得到很大地进步，认真贯彻党的教育方针，认真完成领导安排的工作，并热爱幼儿作风品德良好、为人师表，关心每一位幼儿，对幼儿有一颗热诚的爱心。

三、家长工作：

我经常利用打电话和家长沟通，我利用电话访问、飞信、面谈经常与家长进行沟通交流，有时候我也利用早送晚接的家长进行简单的谈话，不仅让家长及时能了解幼儿在园的表现，也为我进一步了解幼儿在家的习惯和掌握幼儿的个性特征等等。老师和家长通过交流，可以了解幼儿在家和幼儿园的情况，所以家长和老师的交流显得非常地重要，每次放学后，我都及时向家长汇报幼儿当天的纪律与学习情况，做好的给予奖励和表扬，做得不够好的话请家长和老师一起配合，助幼儿纠正。如果发现缺席的幼儿及时打电话询问幼儿不回园的情况，努力做到家园同步工作。

四、家长开放日：

我来幼儿园不久，就要举行家长开放日了，也就是第一次接触家长开放日，对“家长开放日”这个词感到很懵懂。到了那天，有很多家长参加了，说真的，我心里还是挺紧张的，不知所措，但是我的搭档还是很耐心地鼓励了我，叫我放松。慢慢地，我就不紧张，我们班级也举行了一系列的活动，家

长们也都很配合，因此活动也就圆满结束。活动过后，我也自己写了一篇小结，这次开放日，我真的学会了很多东西。

以上是我在幼儿园三个月来的总结。感谢我的搭档，感谢领导，感谢各位老师的悉心教导。我会努力让自己成为一名合格的教育工作者!

自我述职报告篇六

午时好!

时间过得真快，走上工作岗位已半载有余，在学校领导及其他老教师的关心与帮忙下，自我已从七月那个莽撞的毕业生慢慢地进入了为人师表的主角。作为一名新手，在这半个年头里学到了许多东西，这也是应当的。俗话说：活到老，学到老。在这半年里，我承担了高一年级的两个班的数学教学任务。教书育人，这是个神圣而又艰巨的任务，接过教鞭已近半年，虽能很快适应了学校的教学工作，但作为一名教育工作者，我深深地觉得自我要做的还有很多、很多。我所教的两个班在整个年级来说，一个属中等水平，一个属中等偏下水平，这是根据他们的初中升高中的入学考试成绩来定的。根据这半年的接触，在中等水平的班里，可能是学习基础和学习氛围较好等原因，大部分学生基本能跟进教学进度，较好地完成学习任务，学习的进取性也较高，而在中等偏下水平的班里，则较难完成学习任务，学习的进取性也不高，一部分学生大有得过且过之嫌。以上是对我所教的班的大概情景的介绍。

此外，现行高中教材也是最新修订过的，总共分为三册，资料较以前的教材有较大变动，例如，增加了如简易逻辑、向量、微积分、概率等资料，相应地也删掉了一些资料，如幂函数、指对函数方程，并且降低了一些资料的要求，如三角函数。所以，教学模式和方法都处在新的探索过程中，我们高一备课组在刘显金教师的带领下经常在一齐研究如何才能

行之有效地传授知识。

平时，我们高一备课组经常在一齐探讨教学上的问题，期末复习迎考，大家精诚合作，采取了统一进度，统一教案的方法。除了我们备课组的共同努力之外，期末能够取得这样的成绩，还得益于我的指导教师--邝松泽教师的帮忙，邝教师为人谦虚、治学严谨、平易近人，经常去听我上的课，并给我提出了许多宝贵的意见和提议，从他那里，我学到了许多的东西，从做人、为师到教学，都让我获益匪浅。此外，我们科长陈伟宏教师也给予了我很多指导与帮忙。

在学校大刀阔斧的教育、教学改革的带动下，整个高中的理科教学基本上都采取目标分层的教学模式，这是理科教学经过多年实践经验总结出来的较为行之有效的方法。所谓目标分层教学模式，简单地说，就是将一堂课的教学大体分为四个步骤：课前检测、展示目标、实施目标和目标检测，同时，根据学生的具体情景将其分为三层，在课前检测和目标检测两个阶段设置不一样深度的练习题，以保证尽量能满足所有学生的要求。在具体的教学过程中，对这两个班的要求基本上采取平行教学，都以抓好基本知识为主，搞懂弄通书本上的知识结构、知识点、重点和难点。当然，在这个过程中又略有差别，对于中等水平的班的全体学生都是立足于高考，从长远以提高学习本事为出发点来教学，对于偏下水平的班，基本上是立足于会考，同时满足一部分学生的高考要求，当然也是以提高学生本事为基本出发点来教学。由于数学本身的特点，总让人觉得枯燥乏味，所以，如何较为生动形象地传授知识也是我必须应对的问题。为此，在课堂上我尽可能举一些身边的学生感兴趣的实例来说明问题，并且尽可能用多种解题方法来培养学生的学习兴趣。有时也穿插一些数学史的材料以激发他们的学习进取性。

由于学生自身的特点，在他们的学习过程中，总是不自觉地会有一些学生表现比较突出的本事，而又有一些表现出对某一门学科的不太适应而产生掉队的现象，所以，针对这一些

情景，我经常利用课外时间对他们进行培优辅差活动，以便使优生更优，差生提高。培优的活动与第二课堂的活动同时进行，每周两次，一次一个小时，进行了大约8-9周，主要是以培养他们的数学学习本事为主，对书本知识进行拓宽、加深，提高他们的解题速度和解决问题的本事。辅差的活动主要利用第8节课和晚自修时间，主要采取单个辅导形式，有时也团体辅导，对他们主要是疏通书本的基本知识、要求其掌握基本的解题技巧，构成初步的认识和解决问题的本事。经过一个学期师生的互相配合，共同努力，他们在期末考试中取得了较为梦想的成绩。由此看来，这是一个值得采取的方法。罗嗦了这么多，我觉得要能较好地完成教学任务就应当落实好张主任经常给我们讲的三个字-抓落实。要做到这一点，重在一个勤字。

以上是本学期我的教学工作大体情景，最大的不足就是对这些所有工作的具体操作把握得不是很梦想，期望在以后的工作中领导及老教师们能多多指点及帮忙，自我争取尽到一名教师应有的职责，也争取在教学方面取得更多的提高!一切都已过去，新的开始又已到来，期望在新的一年里，自我和学生都有提高，以求无愧于心、无愧于学生和无愧于学校。

自我述职报告篇七

尊敬的各位领导、同志们：

6月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们的协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了必须的贡献。我也做了很多的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下头，我向大家简单报告工作情景。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，要想做好本职工作，首先必须在思想上与

厂部和公司坚持高度的一致。我始终认为，仅有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自我的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理本事

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自我的职责，进取协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。在工作中，我进取向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和提议，认真维护客户和消费者的权益，进取为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是提议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭本事得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

三、推进工作的全面提高

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情景，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，进取拓展外部业务关系，认真做好销售工作。进取向公司领导提出自我的提议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务本事做了市场区别来做。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，构成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自我在工作上的失误也能主动承担职责，并努力纠正。经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，可是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。作为一名中层干部，我深知自我的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自我首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。经过将近二年的努力，我在工作上取得了必须的成绩，我认为大体上是好的，可是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导本事有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也期望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

多谢大家!

自我述职报告篇八

____年即将过去，伏案沉思，一年来，作为城区营销部负责

人，在局(中心)的正确领导下，认真贯彻执行上级下达的各项方针政策，始终坚持以经济效益为中心，以“决战网建”为动力，竭力追求“三满意”，加强部门管理，脚踏实地，不断学习，与部门员工齐心协力，较好地完成了公司下达的各项指标任务，主动向“市场经理”转型。现将我一年来的工作、思想、学习等方面汇报如下，请领导审查：

一、以经济效益为中心，较好完成各项指标任务

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进取、敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作进取性;并利用早会评价安排、要求客户经理随时比较客户销售周期变化，在拜访中帮忙客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为口号，经过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

(1)随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好目标品牌的培育与推广工作。根据局(中心)“三个方向两个重点”要求，带领部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，经过统一口径宣传、零包上摊、每一天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、

借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。经过这一系列进取的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条;“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也到达分公司及局(中心)要求。

(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每一天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

二、以“决战网建”为动力，狠抓基础工作，提升服务质量

1、严格要求，提高各项基础工作质量

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。所以我首先严格要求自我的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与评价中提升质量，带领整个营销部做好网建基础工作，使雁__区营销部的网建基础工作水平始终坚持在全市前列，并得到省、市网建检查的一致好评。

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

作为城区市场经理，我一刻也不敢放松电话订货、电子结算工作的推进。带领客户经理收集客户基础资料，做好卷烟销售系统信息维护，确保了电话订货软件正常运行。采取深入细致的宣传工作、紧俏品牌的吸引、耐心周到的服务等措施，大力发展电子结算，距今发展在线代扣604户，圆满完成

局(中心)下达的40%(600户)指标。并在提升入网率的同时进取反馈结算中存在问题，加强与银行方的联系，做好客户思想工作，努力提高结算成功率。

3、竭力追求“三满意”，大力提升服务质量

从以销量为中心到以客户为中心，营销部职能发生了根本改变。我深刻意识到客户关系管理是提升网建质量的关键，带领客户经理随时随地处理好与客户关系，倡导“服务他人，欢乐自我”的服务理念，真心为客户：一方面进取配合厂方进行品牌宣传活动，并及时反馈销售信息，使各厂方业务员与我们合作愉快;另一方面想尽办法为零售户排忧解难，妥善处理客服矛盾，使经营户与我们的心贴得更近了。现客户满意度调查城区平均分值到达70分以上，其中不满多为对紧俏品牌供给不足及赢利方面，对我人员无不满现象。

4、强化专销结合工作，确保专销结合落到实处

要实现“决战网建”的目标，专销结合是关键。作为专销结合会主持人，我严格按公司要求坚持一周一次召开专销结合会，与呼叫中心、稽查中队、配送中心负责人互通信息，并做到有记录、有分析，有措施，有结果。在平时也与各部门密切联系，及时处理突发事件，并制定“有问有答”制，真正做到发现问题解决问题。树立“全员专卖”意识，要求客户经理将自我在经营管理和服务中掌握的市场情景及时供给给稽查员，互相配合净化市场，提高市场占有率。

三、加强内部管理，促进客户经理的转型

加强管理，规范客户经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自我获取的相关知识经过各种形式传达给客户经理，使全员转变观念，培养工作自觉性;其次经过跟访、市场检查、平时工作调查等形式规范客户经理拜访行为，并分析各客户经理工作中的亮

点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升;为使客户经理拜访真正有价值，我经过实际跟访寻找最适合的拜访方法，拜访由最初平均每一天普访40户到如今每一天40户分重点和侧重点，这样既保证了客户经理每一天的拜访频度，也降低了客户经理说话疲劳度，杜绝了走马观花现象，提升了拜访质量;强调临江片区客户经理在提升拜访质量的同时做好转供户管理工作;要求餐饮组在对老客户访销服务到位的情景下大力发展新市场，减小市场盲点;重视客户投诉，异常是紧俏货源分配上加强管理，将之与客户经理工作质量结合，如查实严惩不待。加强自我督促，部门全员合理制订每日、每周、每月工作安排，互相监督，使工作逐渐向程序化发展。经过一系列管理措施，使客户经理基本明白应当做什么、怎样做。

四、加强学习，提高素质

我深知，“网建学上海”，学的不仅仅是“形”，更重要的是“神”，要到达这一高度，真正成为一名“市场经理”、“客户经理”要的就是不断的学习与积累，提高综合业务素质。为此，我制订了每周五召开部门会议，会议资料主要包括传达文件、市场分析、学习业务知识等，这一固定模式的建立提高了全员综合素质，培养了良好的学习习惯。经过这些举措，我部门忧患意识较高，素质有所提高，学习习惯有所加强。我并利用业余时间经过网络、杂志了解行业动态，学习收集营销知识，边学边做，边做边学，努力向“市场经理”转型。

五、爱岗敬业，遵纪守法，起到了党员的先锋带头作用，增强了部门凝聚力

我认为，一个人仅有对自我的企业，对自我从事的工作抱以极大的热情，才能极大地发挥潜能，为企业创造更大的价值，并在工作中找到乐趣。我正是用这种心态应对自我的工作和企业，按照市场经理的职能职责严格要求自我，尽心尽责做

好本职工作;当个人利益与公司利益发生冲突时，毫不犹豫放弃个人利益。针对城区营销部以女职工多的特点，我正确处理好相互之间的关系。首先以身作则，遵守各种规章制度，起到良好的带头作用;不拉小团体，任何人违反原则，绝不袒护包庇，正确处理，但在他们有困难时，又进取给予帮忙和支持。经过这样的举措，把一个纪律严明、客观公正但富有人情味的部门规则烙在大家心里，规范了全员行为，从而增强了团队的凝聚力，提升了整体战斗力。作为一线销售部门负责人，“五条禁令”更是牢记在心，从未收受厂方任何馈赠，无愧于心。今年，我已正式成为一名光荣的中国共产党员，始终以一个优秀党员的高标准来要求自我，廉洁奉公、严于律已，起到了党员的先锋带头作用。

六、存在的不足

虽然不断学习，但要成为一名合格的“市场经理”还有必须距离;做事认真但思维还欠缜密;干劲足，但创新意识还较少。

七、今后的努力方向

1、继续加强学习，重“内涵”，主动转型，迎接挑战;2、加强动脑思考本事，在工作中多想办法、出点子;3、加强组织协调本事;4、带领员工提升服务水平，帮忙客户赢利，提高客户忠诚度;5、继续加强目标品牌培育工作。

以上述职，有认识不足的，请领导指正和帮忙，我会在今后的工作中更加努力、带好队伍，在资阳烟草跨越式发展的历史进程中，以我们的诚实、勤奋和智慧创造我们完美的生活。

自我述职报告篇九

述职报告可以让述职者对自己的工作有一个更清晰深刻的认识，也是让领导和下级了解述职者工作的有效渠道。以下是

本站小编为大家搜集整理的办公室主任述职报告汇总，供大家参考和借鉴！

各位领导，同志们：

在人大的正确领导和同事们的支持下，我按照人大工作精神和工作部署，以科学发展观为指导，认真执行人大工作方针政策，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就自己的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

我认真学习党的理论和科学发展观，认真学习人大的各项制度规定与工作纪律，认真学习工作业务知识，切实提高了自己的政治思想觉悟与业务工作技能，在思想上、工作上、行动上与人大保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，增强履行岗位职责的能力和水平，努力完成各项工作任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从人大的工作安排，紧密结合岗位实际，“精益求精，一丝不苟”地认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，力争取得优异工作成绩。

二、辛勤工作，全面完成工作任务

我从事规范性文件备案审查工作，深刻知道自己工作的重要性，做好规范性文件备案审查工作，对于维护国家法制统一、实施依法治国、加强民族团结、维护社会稳定，促进地方经济发展，具有极其重要意义。为此，我兢兢业业，刻苦勤奋工作，较好地完成了工作任务，获得了上级部门的充分肯定。

(一)把握方向，推进规范性文件备案审查工作

规范性文件备案审查工作责任重大，我加强对规范性文件备案审查工作精神学习，在备案审查工作中，坚持党的领导，把握正确的政治方向，处理好加强人大监督与支持政府工作的关系，正确认识备案与审查的关系、主动审查与被动审查的关系，不断提高规范性文件质量，使其内容更科学，更具有可操作性，更能够解决实际问题，更好地体现人民的利益。

(二)积极履职，认真完成备案审查工作任务

自开展规范性文件备案审查工作以来，我严格要求自己，增强工作责任心，对报备的规范性文件做到及时研究，对其合法性、适当性进行认真审查，做到了有件必备、有备必审，提高备案审查工作效率，确保备案审查工作质量。截止目前，我共收到报备的规范性文件共xx件，严格按照《条例》的规定进行合法性审查，完成了全部工作任务，取得良好成绩。

(三)积极辅导，提高基层人大备案审查工作水平

我在做好本级备案审查工作的同时，积极深入基层，举办备案审查专题讲座，向基层从事备案审查工作的同志，就规范性文件备案审查工作的理论问题、备案审查工作情况、备案审查工作中存在的问题等作了专题辅导，还对基层同志提出的有关备案审查工作的难点、热点问题进行详细的解答。通过认真仔细的辅导，有效提高了基层同志范性文件备案审查工作水平，使他们了解和掌握了规范性文件备案审查工作的基本要点和具体步骤，为基层备案审查工作的顺利开展打下良好基础。

三、存在的不足问题与今后努力方向

我刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了备案审查工作任务，取得良好成绩，但还是存在一些不足问题。一是学习还不够抓紧。在工作忙的时候，用在学习上的时间不多，致使自己政策理论水平还不够高，一定程度影响了备案审查工作的质

量。二是工作还不够细心。备案审查工作是细致活，一定要专心一致，才能保证备案审查工作质量，我有时比较粗心大意，精细化不够，致使备案审查工作还存在质量不高的问题。这些存在的不足问题，我要在今后工作中切实加以改进和提高。今后，我要进一步加强学习，提高自己的政策理论水平，更好地落实到自己的实际工作中，力争干出优异成绩，促进规范性文件备案审查工作深入发展。同时，我要更加认真细致工作，切实做好备案审查的每项工作，进一步提高备案审查工作质量，保证规范性文件内容科学，可操作性强，能够解决实际问题，为促进地方社会经济发展服务。

我的述职报告完了，谢谢大家!

尊敬的各位领导、各位同事：

“以铜为镜，可以正衣冠;以人为鉴，可以明得失;以史为鉴，可以知兴替。”回顾过往的工作有利于总结经验和查找不足，有利于明确下一步的努力方向。至去年7月任职以来，我在经理的正确领导和全体同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行上级工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将我这一年来德、能、勤、绩、廉等方面的情况向各位简要汇报如下：

一、思想道德方面——强化学习，提高认识，政治素质和品德修养进一步提高

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好后勤工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，用党的理论武装自己的头脑，提高自身政治素质，在思想上与局保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为局服务的思想，做到无私奉献。在工

作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

二、工作能力方面——刻苦钻研，求真务实，业务工作能力进一步增强

“不谋万事者不足以谋一世,不谋全局者不足以谋一域。”针对这种严峻形势，既不可蛰伏也不易盲动，看清形势，找准方向才是首要任务。经过连续数月的走访市场，我联合营销员通过多方面、多渠道的收集信息，深入市场第一线。对保险营销有了较好的掌控。采取灵活多样的经营方式，密切与客户的联系，在部分品种上，与客户共同商议，最终在上级领导的关心厚爱下，同事们的密切配合下成功完成了上级下达的任务。

一个人的成功离不开他所处的团体，同样，我的成功很大一部分也来自上级领导的指导和帮助、同事间的鼓励与支持。在完成任务的过程中，我自发学习相关业务知识、营销业务知识，在部门内形成了互助互学的和谐气氛，同事们在工作之间做到有张有弛，严肃活泼。在一年的营销工作中，我经常会碰到难缠客户，有时会丧失信心，但同事们的相互鼓励给了我最大的支持!

三、工作业绩方面——尽职尽责，开拓创新，理赔工作取得良好业绩

去年农业保险理赔工作开展第一年，多方面工作均处在摸索阶段，在工作上遭遇了一定的困难，但我在经理的指导下，积极带领队伍，按照“主动、迅速、科学、合理”的原则切实加强农业保险理赔管理工作，做到“定损到户”、“理赔到户”和“理赔结果公开”，确保赔案处理规范，赔款及时、足额支付给被保险人。同时积极与客户进行及时沟通，对客户进行条款的解释是非常必要的，该赔的赔，不该赔的不赔。并在慰问同时对客户进行资料收集的指导，这样就避免了客

户多次往返，提高客户对公司服务的满意度。通过将理赔案件调查前置,调查前置一方面可以减少理赔时间，另一方面也是针对于医疗案件的真是性进行确定，降低理赔调查的难度。通过多方面的手法有效提高了理赔效率，也加强了理赔满意度，使公司形象得到了进一步提升。

四、廉洁自律方面——严于律己，无私奉献，严格遵守廉洁自律各项规定

不断增强廉洁自律意识，以身作则，严格遵守廉洁自律各项规定。一方面，带头遵守廉洁自律各项规定。处处事事严格要求自己，不搞以权谋私，生活勤俭节约，不参加任何不健康和庸俗的娱乐活动，较好地维护了廉洁形象。另一方面，加强了对理赔全体人员遵纪守法、廉洁自律情况的督促检查，理赔全体人员没有违法违纪现象发生，真正做到了工作上不浮、管理上不松、服务上不差，在公司队伍中树立了良好形象。

五、工作中的不足

回顾上半年的工作，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，主要表现为：一是业务能力方面。理赔工作是一项要求非常高的工作，但由于初接手岗位，我的工作多为被动形式，对专业理论知识掌握不够精细。二是工作作风方面。工作上缺乏紧迫感和危机感，对待工作缺乏主动性思考，工作没有深入落实到基层一线，面子工程太繁琐，工作跟踪不到位。三是具体事务方面。工作质量效果和进展情况不是很理想。

今后，我要继续加强学习，掌握好理赔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，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为局的发展，做出我应有的贡献。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

尊敬的各位领导、各位同事：

“以铜为镜，可以正衣冠;以人为鉴，可以明得失;以史为鉴，可以知兴替。”回顾过往的工作有利于总结经验和查找不足，有利于明确下一步的努力方向。至去年7月任职以来，我在经理的正确领导和全体同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行上级工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将我这一年来德、能、勤、绩、廉等方面的情况向各位简要汇报如下：

一、思想道德方面——强化学习，提高认识，政治素质和品德修养进一步提高

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好后勤工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，用党的理论武装自己的头脑，提高自身政治素质，在思想上与局保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为局服务的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

二、工作能力方面——刻苦钻研，求真务实，业务工作能力

进一步增强

“不谋万事者不足以谋一世,不谋全局者不足以谋一域。”针对这种严峻形势，既不可蛰伏也不易盲动，看清形势，找准方向才是首要任务。经过连续数月的走访市场，我联合营销员通过多方面、多渠道的收集信息，深入市场第一线。对保险营销有了较好的掌控。采取灵活多样的经营方式，密切与客户的联系，在部分品种上，与客户共同商议，最终在上级领导的关心厚爱下，同事们的密切配合下成功完成了上级下达的任务。

一个人的成功离不开他所处的团体，同样，我的成功很大一部分也来自上级领导的指导和帮助、同事间的鼓励与支持。在完成任务的过程中，我自发学习相关业务知识、营销业务知识，在部门内形成了互助互学的和谐气氛，同事们在工作之间做到有张有弛，严肃活泼。在一年的营销工作中，我经常会碰到难缠客户，有时会丧失信心，但同事们的相互鼓励给了我最大的支持!

三、工作业绩方面——尽职尽责，开拓创新，理赔工作取得良好业绩

去年农业保险理赔工作开展第一年，多方面工作均处在摸索阶段，在工作上遭遇了一定的困难，但我在经理的指导下，积极带领队伍，按照“主动、迅速、科学、合理”的原则切实加强农业保险理赔管理工作，做到“定损到户”、“理赔到户”和“理赔结果公开”，确保赔案处理规范，赔款及时、足额支付给被保险人。同时积极与客户进行及时沟通，对客户进行条款的解释是非常必要的，该赔的赔，不该赔的不赔。并在慰问同时对客户进行资料收集的指导，这样就避免了客户多次往返，提高客户对公司服务的满意度。通过将理赔案件调查前置,调查前置一方面可以减少理赔时间，另一方面也是针对于医疗案件的真是性进行确定，降低理赔调查的难度。通过多方面的手法有效提高了理赔效率，也加强了理赔满意

度，使公司形象得到了进一步提升。

四、廉洁自律方面——严于律己，无私奉献，严格遵守廉洁自律各项规定

不断增强廉洁自律意识，以身作则，严格遵守廉洁自律各项规定。一方面，带头遵守廉洁自律各项规定。处处事事严格要求自己，不搞以权谋私，生活勤俭节约，不参加任何不健康和庸俗的娱乐活动，较好地维护了廉洁形象。另一方面，加强了对理赔全体人员遵纪守法、廉洁自律情况的督促检查，理赔全体人员没有违法违纪现象发生，真正做到了工作上不浮、管理上不松、服务上不差，在公司队伍中树立了良好形象。

五、工作中的不足

回顾上半年的工作，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，主要表现为：一是业务能力方面。理赔工作是一项要求非常高的工作，但由于初接手岗位，我的工作多为被动形式，对专业理论知识掌握不够精细。二是工作作风方面。工作上缺乏紧迫感和危机感，对待工作缺乏主动性思考，工作没有深入落实到基层一线，面子工程太繁琐，工作跟踪不到位。三是具体事务方面。工作质量效果和进展情况不是很理想。

今后，我要继续加强学习，掌握好理赔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，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为局的发展，做出我应有的贡献。

以上是我的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。