

上半年述职述廉报告 员工上半年度个人 述职报告(大全5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

上半年述职述廉报告篇一

各位领导，各位同事：

大家好！

在过去的一年里，我们vip营销管理室的所有工作人员都秉着优质服务的原则，切实开展每一项工作，并且工作人员之间相互团结、相互帮助，经过大家的共同努力，圆满完成了公司领导交办的各项工作任务。作为___工作室的一员，我也贡献了自己的一份绵薄之力。现我将个人20___一年的工作总结如下。

一、在安全意识方面

作为___营销室的副主任，我十分注重员工们的安全知识和安全意识培养。当然，要让员工们形成安全意识不仅是对他们进行培训就能满足的。我相信任何事情都应该从自身做起，只要自己重视安全，有强烈的安全意识，那么自然对员工就会形成积极的影响。

因此，在日常工作中，我自身就形成了良好的安全意识和具备一定的安全知识基础，在无形之中对员工形成了积极影响，提升员工们的安全意识，也为公司的汽车美容项目提供基础安全保障。在汽车美容项目的施工过程中，我也会对参与的

工作人员严格要求，巡查过程中一旦发现问题就会及时采取解决措施，避免问题给施工的进度或是质量造成影响。同时，我也很重视跟参与施工各个单位的交流、沟通工作。坚持做好跟各个参与单位的协调、沟通工作。这样一旦出现问题也好从多方面采取应对措施，同时，还可以实现信息共享，及时跟相关参与单位商讨合作营销方案。

二、在业务成绩方面

我们工作室的金卡、银卡贵宾停车服务业务一直都没有实质性的突破进展，还是在原地踏步。为了解决这一问题，我们____工作室提出了解决的方案，就是今后将与洗车美容进行合作营销，加大业务的宣传力度和宣传范围，寻求更多的发展渠道，力争提升销售业绩，实现金卡、银卡贵宾停车服务业务的突破性进展。具体方案可以总结为以下几点：

1. 主动积极联系相关公司负责人。积极跟相关公司的负责人沟通、交流，将我们停车场的实际情况反馈给相关公司的负责人，为我们跟相关公司商讨洗车美容的合作方案奠定基础。
2. 加大力度做好宣传工作。在____停车场车位卡的背面印制宣传资料，并进行发放。
3. 切实做好接待工作。我们每一位工作人员都应该树立“客户第一，服务至上”的思想观念，不管面对什么样的客户我们都要保持微笑、坚持耐心、充满真诚。只要做到了这些，我相信就算是再顽固的客户也会被我们的真诚打动，进而信任我们、支持我们，只有获得了客户的支持和信任，我们的一切工作才能如愿进行。

虽然，在金卡、银卡贵宾停车服务业务方面没有突破性的进展，但是在其他方面还是有所成效的。今年我对员工开展了营销服务的培训。五月、六月两个月开展了充值卡的促销活动，通过活动的开展业务增长了____%。安排了员工在停车场

内发放宣传资料，以及在____进口和桥下等地方发放宣传单。处理了一充值卡异常事件，接待了____人预约车位服务。我还学习了班组建设的先进工作经验，开展了班组建设工作等。另外，还修订了岗位操作手册，完成了个人办理充值卡____张。

三、工作方面存在的问题

尽管在公司领导和营销室同事的帮助下，我各方面的工作都有所进步，服务能力、业务能力等方面也都有所提升。但我觉得自己还是存在一些不足之处：

- 1、遇事不够沉着冷静。在遇到问题的时候，有的时候不能沉着冷静地应对，容易错过处理问题的时机。
- 2、相关知识学习不够深。对营销相关的知识学习不够深刻、理解不够透彻；很多的理论知识还不能很好地运用到实际工作中去，有点理论与实践脱节的现象。
- 3、服务意识不够坚定。有的时候会因为个人的情绪影响工作，或是面对问题多、态度不好的客户还缺乏足够的耐心为客户讲解。

四、今后工作的打算

在今后的工作中，我会继续坚持做好自己擅长的工作，针对自己不足的地方我也会努力改进。坚持做到以下几点：

1. 不断工作，不断学习。工作的过程也是一个学习的过程，只要是对的、好的我都会努力去学习。
2. 加强理论联系实际的能力。在处理工作的过程中，我会将自己所学的知识尽量都用上，不断探索、不断改进，增强自己的工作能力。

3. 树立“客户第一，服务至上”的思想。我会不断学习更多实用性的知识，提升自己的思想觉悟，坚定自己的服务意识，端正自己的服务态度。

总之，在以后的工作中我会更加努力，为加快汽车美容项目的竣工验收和公司的持续发展奉献我自己的一份力量。

此致

敬礼！

述职人：_____

2022年__月__日

员工上半年度个人述职报告4

上半年述职述廉报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20__年即将过去一半，在这半年的时间里通过努力的工作，销售额对比去年同期度明显上升。虽然没有达到公司预期的最高销售目标。但是也有了一点小小的收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

上半年，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售总监做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，努力完成下达的销售目标。现将个人工作述

职如下：

1、市场任务完成情况。

我负责__等局部地区的销售工作，该地区去年销售签约7台，实际发货6台，与去年同期签约持平。开发的新客户销售也基本稳定，对新客户走访量也有所突破。

2、重新捋顺销售客户。

在原有的销售客户的基础上，精耕细作。以各无锡市场为中心，从一个一个市场入手，和每个客户细致沟通，耐心做工作，并配合售后、在相关领导的支持下，逐一解决售后服务等各项问题，让客户重拾产品的信心。

3、设备汇款情况。

做好__等局部地区各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，有以下客户因为其他原因，导致目前设备款回款比较困难□a□朝旭b□道康c□光驰d□常盛，其他客户回款正常。

虽然__等局部地区市场销量与去年持平，但仍存在一些问题：

1、销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，失去一部分销量。

2、客户售后与设备维护不到位。导致多数客户对我司设备不满、信心下降，特别是鑫燕物质设备，一年多都处于调整阶段，该司本准备有计划上第二台的，另该司的客户群分布也比较广泛，大多都是有一定年限的老客户，并直接影响了该地区销售量的下滑，就已经知道受其影响的达到了6家以上！感谢公司领导的及时支持，目前该情况有所改善，但仍需一段时间，来完善消除此次影响。

结合去年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据现有工作情况，打算从以下几个方面来开展销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；配合实施销售展会活动。

2、健全营销网络。

完善老客户回访量、争取从老客户再新增台数，配合售后协调与客户工作、增加新客户拜访量。

3、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事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，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20__年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争完成公司下达计划销售量，为实现突破目标销售量的目标而奋斗。

上半年述职述廉报告篇三

xxxx年上半年本人在院方和师傅的正确领导下，在医院全体同事的大力支持配合下，努力学习，积极工作，发扬吃苦耐劳、开拓创新的精神，为医院取得良好的社会效益和经济效益，作出积极的贡献。

一、认真学习药房管理知识，模范遵守院规院纪，服从领导，透明管理，发扬奉献精神，在药房人少、任务重的'情况下，

调动自己的工作积极性，精诚协作，牢固树立“院兴我荣，院衰我耻”的思想。不计个人得失，工作积极主动，认真负责。

二、狠抓药品质量，坚持药品验收、领药、发药“三把关”制度，坚持每月一次对药房、库房上架药品的数量清查，保证了所售药品的质量及数量的准确。全年未发生任何药品出错事件。

三、强化安全管理，坚持对药房、库房每月一次的安全大检查，消除了不少安全隐患，堵绝了不安全事故的发生。

四、接受院领导的检查数次，均受到了不同程度的好评。

五、完善了中药、中成药、消耗性药品等四本帐册，及时核对了数次新购药物，在我院所供药品、器材的进、销、存状况，有效地保证了医院药品、器材帐务的清楚、明白。

六、每天将所抓中药的药方明细记录电子表格，以备查询及药品库存的管理。

七、按照取药单上的时间及取药的种类，按时并准确的准备好药，做到不让病人取不到药的情况。

八、提前一天确认第二天需要取药的名单，确认是否会有冲突，如有问题及时确认，避免到时药没法准备好，让病人等待时间过长。

备注：煎一付中药需要一个多小时才能煎好，只有两台煎药机，平均一个半小时可以煎两付药。所以如果上午取药的病人较多，就没法按时准备好，就需在头一天下午煎好，或者与前台勾通，通知病人能否晚点来取药，尽量不让病人等，一来就可拿到药。

综上所述，这半年来我在工作中取得了一定的成绩，但也还存在一些问题。

一、在药房管理上，某些方面的管理欠科学和规范。

二、有时会因各种原因不能够按时准备好药，让病人等待的时间会稍长一点，例如前台没给药方复印件。

三、所会的俄语单词有限，所以沟通方面还存在一点儿问题。

四、药品供应中偶尔有供应脱节现象。

五、因药房仓库通风不好，有的中药还有发霉的情况出现。

这半年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，改变自己，完善自我，突破自我，创造更加优异的工作成绩，更重要的还是要加强俄语的学习。

上半年述职述廉报告篇四

转眼间20xx上半年又过去了，上半年在工作上有好有坏，有成功也有失败，在每年每度的安全生产月之际在此对上半年的工作及安全生产做一下总结和工作规划。

在上半年，作为一名车间主管，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，以主管的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事心目中都树立起榜样的作用。积极参加工厂及公司组织的各项活动，半年来，我服从和配合领导做好生产部门各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。下半年，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的主管。

总结上半年的工作，各车间也出现了不少的问题，在这些事故中有个人原因也有客观原因。在下半年的工作里我将找出上半年的不足，认真吸取事故的经验教训，我将带领大家认真学习及总结出适合各车间自己的管理。上半年的问题大多出现在新员工身上，由于新员工的经验不足和在工作的时候带教师傅的责任心不强，导致新员工的基础没有学好。自己顶岗以后，生产节奏加快新员工跟不上节奏，手忙脚乱，是导致这些事故发生的重要原因。各班组长对现场的巡检力度不够大，对班组存在的问题没有及时发现和整改也是上半年的事故原因。

在下半年的工作中，我将把各部门班组长培训新员工作为班组的重点工作来进行，要求并监督带教师傅必须把自己的所学所会认真的传授给新员工。要求带教师傅必须有责任心！不能存在马虎眼的现象发生！要求各部门班组长在班中加大现场的巡检力度，发现问题第一时间解决及整改，今天的事情绝不推到明天。

- 1、在车间加大巡检力度，对现场的各个危险点进行排查和消除保证班中安全有序的运行。
- 2、要求各部门班组长对员工进行安全教育加大安全学习力度增强员工的安全意识！
- 3、对员工出现问题及时解决及汇报，出现问题时严格按照厂规制度的原则处理。
- 4、在特殊的时间段对特别的人员和设备进行跟踪并做好记录保证不出事故。
- 5、规范员工的行为，严禁做不符合规定的事情和严禁有不遵守规章年度的行为，保证员工的人身安全。

作为主管在以后的工作中我会带领各班组长及员工共同学习，

提高和进步，把工作更上一层楼！

上半年述职述廉报告篇五

上半年已悄悄离我们远去，下半年的到来告诉我们[]20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业

务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的是同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。