

最新店员社会实践报告(大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

店员社会实践报告篇一

近三个月的柜面工作结束了。刚来的时候，对一切如此的陌生，为人处事小心谨慎。很幸运，我到了营业部，这里有和蔼的领导，可亲的同事，他们给予我关心、包容和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。真诚地感谢各级领导的关心，同事们的帮助，才有了我的进步才。

通过营业部门柜的磨练，各种不同类的业务的处理几乎都有涉猎，在工作中与客户的接触，对门柜基本业务的了解，切实体验了其中一些业务流程，工作中所犯的错误，然后不断的总结。信用社工作总来说具有注重细节，注重程序，注重服务态度等特点。这段时间里，虽然工作经验、人生感悟不及老员工深刻。但在有限的三个月里，对于工作和生活我有了更深的体会。理论知识和社会实践得到了很好结合，我受益匪浅。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这里无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后融入社会奠定了基础。现将实习期间工作进行总结。

我觉得学校和单位很大的一个不同点就是我们在成熟。成熟的重要标志就是一份责任心。进入社会以后必须要有很强的责任心。

店员社会实践报告篇二

一、实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身潜力的机会。许多校园也用心鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面能够把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的潜力；另一方面能够积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践状况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。

在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学第二个“课堂”，透过兼职能够学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就能够去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的从事的工作，此刻都成为了大学生们能够理解的工作。

二、实践内容：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人理解、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一向持续稳定增长态势。

另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到

投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每一天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿仿佛粗了，但是认为一切都是值得的。并且我此刻也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都就应仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果：

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握超多的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得决定茶叶的品质更加不易。那里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选取反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验能够为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢所以大家认为大学生务必投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高潜力。

可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会：

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践潜力，尤其在注重素质教育的这天，社会实践活动一向被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是校园教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践潜力，尤其在注重素质教育的这天，社会实践活动一向被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

寒假社会实践活动是校园教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

透过这次社会实践，我提高了社会适应潜力和运用知识解决实际问题的潜力，增强了社会职责感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践潜力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有好处的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的

社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。

如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地理解。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的潜力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但之后是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以就应尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要简单应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，期望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，

但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我透过用心参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正到达了受教育，长才干，作贡献的目的。

店员社会实践报告篇三

实践时间:1月10日

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

一月九日上午8:30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠

心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8：30到17：10，夜班从21：40到次日7：00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，先锋路店员工于一月二十五日在火车站附近某宾馆的大礼堂里举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“cny”而鼓劲。(注□cny---chinanewyear)传说中的“cny”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时1057#店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。

店员社会实践报告篇四

我在xx商厦做的是一名皮鞋销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的最好机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

一，实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到最好程度的销售数额。

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来

检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

四，实际工作中必须处理好，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

五，笑容，每一个人的工作都脱离不开同事，尽管曾经我想过一种不被打扰的生活，不需要与人交道的生活。但是当我与人交道，当我对人欢笑，我才知道这样过日子才是动人的。所以我渐渐从一个很安静的角色，开始了打趣的变换。我告诉自己，坚持开心也是对意志力的训练。作为训练一层而言，这样也还是挺好的。我知道我的高兴是不是发自内心。有的时候会稍微错了谈笑的尺度，但是一次一次得就越来越能够知道，自己喜欢的是怎样一个角色。即使自己平时受到什么挫折，然而就是挫折后的一个微笑，虽然只是勉勉强强，最终带给自己的还是一颗愉快的心情。记得曾有人说，大学的目的是塑造性格。也是的，在我来到大学以后，渐渐的接受这个观点，大学，以学为大；书香，因淑而香。我很爱我的名字，人们都说妈妈是个有文化的人，这个我怎么会不知道呢，我很感谢妈妈给了我生命，还给了我这么一个好名字。一个人的笑脸若是能够打动人，她的内心必定是感恩的。感恩，甜美，后而明媚！我很难以想象冷漠的笑，那显得可怕。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的工作期，回首这一个月的工作期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。实践过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与同事的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另

外，商场的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

店员社会实践报告篇五

我叫***，现年32岁，大专学历，经济员职称，我1993年参加信用社工作，调任**信用社副主任至今，，在县联社的正确领导下，在信用社同志们的'帮助下，我积极与主任配合，团结和带领全社员工，认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作向个位领导述职如下：

一、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习关于“八荣八耻”重要讲话思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。在思想上，我时刻紧跟时代步伐，了解时事动态，用先进的理论武装自己的头脑，通过认真的学习关于“八荣八耻”重要讲话思想，领会“八荣八耻”的精髓，并将其灵活运用到工作和学习中。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履

行“三防一保”职责，自觉按规章操作；平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种文件、学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

二、当好助手，尽职尽责的做好本职工作。

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。今年以来，我主动协助主任抓好信用社各项工作，摆正自己的位置，当好主任的参谋，较好的完成了全年各项工作目标。

参加信用社多年来的工作实践，使我和社班子深刻认识到，要做好信用社工作，干出成效来，就必须树立创新意识，只有创新才能在同行业竞争中立于不败之地，才能激发和调动职工工作的积极性。为改变我社存款徘徊不前的局面，广泛吸收资金，壮大信用社资金实力，我协助社领导在考核制度、服务方式和服务功能上推陈出新，采取了一系列措施：

1、创新分配制度，激励员工组织存款工作的积极性

年初，我们社班子经过反复研究，制订了新的《存款工作考核方案》，即实行存款余额和积数双项考核，并将职工的工资分解为基本生活费、效益工资两部分，其中效益工资按既定比例与存款考核同步进行，利用“绩效挂钩”来调动职工工作积极性，真正实现多劳多得，经过对分配制度的这一创新，极大地提高了职工的组织存款的工作热情。

2、走出柜台创新服务，开拓更广阔的存款空间

**地区所辖18个行政村，25674口人，但是储蓄机构却星罗棋布

(农行营业所、邮政储蓄等在农村设有办事机构)，竞争相当激烈，正所谓“僧多粥少”，面对这样局面，如果像过去靠坐家等客、靠自然增长显然已不合时宜，为此，我在抓好岗位服务的同时，更注重引导职工走出柜台，登门吸储，培植储源，扩大储源，形成了信用社-家庭-社会的储蓄信用网络。常言道：“火车跑得快，全靠车头带”。我深知，作为信用社班子的一员，是一个喊“跟我上”而不是喊“给我冲”的角色，在要求职工做到的同时，自己要首先做到。榜样的力量是无穷的，在我们班子成员的带动下，职工们纷纷行动起来，利用各种关系大力吸储。据统计，仅20一季度就利用走出柜台揽存方式共吸储约150余万元。

3、开展代办业务，方便客户，扩大储源

人都说，老百姓是最承受不住别人的好的，若有人对他好或为他办实事，他会“投之以李，报之以桃”。由于南社地区自被县政府规划为煤化工业园区后，目前已有48家煤化企业入住，企业工人达到了13000余人，我们了解到企业为职工领发工资极为不便，因此经班子研究后计划拓展代办业务，为企业代发工人工资，这样即可以增加信用社收入，又可以吸收部分存款资金，为解决这一问题，我和社主任多次与高义焦化有限公司、晋源焦化有限公司、重庆焦化有限公司等企业协商，终于达成协议，在我社开办代发工人工资业务，这样即方便了群众又为我社增加了储源，同时我们尝试了中间业务，增加了手续费收入，起到了一举三得的作用。至现在，已累计办理代发工资业务10650笔，金额568万元。尽管我们还没有获得大的收益，但我想在不久的将来，代办业务在我社会有广泛的发展前景，也会给我社带来更大的效益。

创新的工作和辛勤的付出终于得到了丰厚回报，到2006年末，各项存款达8745万元，较年初净增1666万元，不仅超额完成年度吸储指标，还为满足农民的信贷需求提供了资金保障。

三、从严律己，为单位职工发挥表率作用。

作为一个单位的副职，我深知自己的言行举止，从小处说对广大职工都会有或大或小的影响，从大处说还直接关系到整个单位的兴衰成败。因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了清清白白工作、堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。

俗话讲：“打铁还需自身硬，鞋厚才能不扎脚”。我时刻奉行：在遵守规章制度上凡要求职工做到或不该做的，自己应率先坚持做到或不做。为此，在日常工作中，我始终严格要求自己，坚持“四个”带头，即带头勤奋学习，熟练掌握业务知识；带头遵章守纪，与职工一视同仁；带头廉洁奉公，严于律己，洁身自好；带头勇挑重担，完成各项工作任务。工作中从不计较个人得失，真正起到榜样作用，与班子成员精诚团结，互相配合，绝不搞一言堂，以务实的态度主动去解决问题，去承担责任和风险，始终战斗在队伍的前列。

同时，在平时组织的学习中，以先进为榜样，教育职工树立正确人生观、价值观，增强事业心和责任感。一是经常开展职业道德教育，在客户中树立良好的形象，使职工从自身做起，从岗位做起，形成爱岗敬业，助人为乐的良好风气。二是经常开展法制观念教育，让职工们学懂弄通《中国人民银行法》、《商业银行法》、《担保法》、《贷款通则》等相关法律，严格依法办事，依法保护信用社合法权益。三是加强集体形象和团结互助的教育，使职工树立“社兴我荣，社衰我耻”的荣辱感，不仅在工作中，还在日常生活中保持良好的农金人的形象。

一年来，虽然我在工作中取得了点滴成绩，但我自知与上级领导的要求相差还远，与本职岗位工作还有不少差距。成绩只属于过去，不代表将来，在新的一年里，我决心借助农村信用社改革的契机，在县联社的领导下，继续脚踏实地，苦干实干，协助社主任一道，把南社信用社的各项业务推向一

个新的台阶，决不辜负领导对我的期望。

更多述职报告范文推荐阅读：

1. 信用社述职报告
2. 信用社主任述职述廉报告(2)
3. 信用社主任年度述职述廉报告
4. 信用社主任20述职述廉报告(3)
5. 2015关于信用社辞职报告