

最新又精辟的员工个人述职报告(优秀9篇)

通过整改报告可以分析工作的薄弱环节，进一步优化工作流程和业务管理。在下面的报告范文中，你可以找到不同层次和风格的写作，以适应不同的写作需求。

又精辟的员工个人述职报告篇一

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我

率领

计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。以下是我在20xx年个人工作总结报告：

- 1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了，有效地遏制了风险的蔓延。
- 2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。
- 3、以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步

实现了会计、出纳工作的规范化管理。年内主要做了以下七点工作：

- 1、主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；
- 3、坚持考核与经济效益指标挂钩。
- 4、成立了以骨干为主的结算小组；
- 5、积极地组织柜员上岗考试。
- 6、培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。
- 7、开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。20xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的管理上，根据下发的文件精神，

严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

20xx年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

又精辟的员工个人述职报告篇二

尊敬的各位领导：

你们好！

20__年就要过去了，在这里员工某某某向各位领导问好，祝大

家新年快乐!如下是我对20__年的述职报告:

一、对20__年的认识和问题与工作改进与措施及努力方向

(1)对20__年的认识和问题

20__年是一个不平凡的一年,我们经历了一遇的冰雪灾害带来的出行不便,经历了西藏打砸抢骚乱带来的震惊,遏制正在蔓延的国际金融危机给大家带来的丝丝寒意。复杂的国际国内环境考验了我们的坚强意志,向全世界展现了大国风采,作为一名中国人,我感到自豪,我感到骄傲。这一年,意味着灾难和伤痛,彷徨和不安。正是这些让我深深的体会到了因该珍惜身边所拥有的一切,珍惜我们同事之间彼此的缘份和友谊,然而从这些系列的震惊与伤痛和这次出差让我感觉自己又成长了不少,从一个不善于沟通和交流变的活泼开朗了许多,从而使我在工作上与同事之间的沟通交流中深刻的认识到自己的不足,总是在工作上固执己见,不听从大家给与的有效意见和见解,与同事之间心理上的不友好等造成了工作效率底、工作效率差等一系列的工作严重问题。

(2)工作改进与措施及努力方向

当我认识到自己工作上的错误与不足时,认识到这系列的错误给自己工作上带来的严重后果,我以决心努力改进,在工作上同事以一种谦虚认真的态度多多交流沟通学习,取长补短,多听取大家的有效意见和见解,与同事之间建立友好关系,以便提高自己的工作效率,将自己的本职工作做的更好,对工作严肃认真,按时到岗,工作上听从领导安排。休息时间做到劳逸结合,与同事搞好团结。

一年多来的工作实践使我体会到,干好办公室工作并不是一件容易的事情,要干好工作就要首先清楚自己所处的位置,清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。按照分工,摆正位置,做到不越位,不离任、不超位,严格遵守职责,完成本

职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真工作，才能完成好本职工作，进而创造性地开展工作。

二、个人职责

我到贵公司上班有一年多了，这一年多是我人生旅途中的最难忘的一程，期间在同志们的关心支持下我很快容入这个集体当中，和大家一样成为贵公司的普通员工，做好录入工作，几月份公司进行学习培训并使用软件画图。在今年成立公司后，使我们在工作中学到了更多的知识，并很快的运用到工作中。在此感谢公司领导给我的机会让我向美工发展。

三、20__年工作内容及工作完成情况

(1) 工作内容

省略

(2) 工作完成情况

四、工作感悟

岁首年终，我静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。在工作这一年来，在领导的关心和帮助下，在全体同志们的支持配合下，我服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。我相信每个人都怀揣着一个梦想，梦想引领我们奋发进取，踏平坎坷，品味成功。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，我的梦想那就是与公司一起飞翔。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追

求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

五、20__年的工作展望及自己的发展方向

(1)20__年的工作展望

新的一年给了我们新的机遇和挑战，抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己，不断学习业务，提高个人综合素质，为公司的辉煌而努力。不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(2)20__年的发展方向

努力学好专业知识，利用空余时间学习与相关知识，尽可能的早日成为一名合格的员工。

又精辟的员工个人述职报告篇三

一年就这样不知不觉间悄无声息地消逝了。这一年里，我敲打着键盘绘出了工作的抛物线；坚守着那一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票……虽然并没有赫赫显目的业绩和惊天动地的成就，但我尽心尽力，忠于职守，尽守本职工作，微笑面对每一个客户。一年来我就用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出了生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

首先在业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够较为从容的处理一些突发情况。在业务技能、协调办事、文字语言表达等方面，都在学习下有了较大的提高。在平时的工作中，按照业务操作规程与要求，同时把最方便最可行的方法

运用在平时的业务操作上，以客户需求为主。我觉得在工作中我们都是彼此的老师，大家往往从别人的身上可以看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相互并肩扶持着。在遇到需要解决的问题时，同事们都会给我提好多建议，或跟我说该怎么解决会比较好之类的，这对我在提高独立处理问题能力方面的帮助很大。他们告诉我情况一切由我自己来解决，几次下来我已经完全不会像第一次碰到问题时那样的手足无措，都不知道应该怎么办才好。也许有的问题会让我们方寸大乱，或让我们愤愤不平，这时候最容易让自己陷入无穷无尽的情绪化当中。我觉得在这时候，反正也这样了，不如让自己坦然一些，好好问自己几个为什么，然后再想想怎么去解决，这意思不是破罐子破摔，而是在最短的时间以平常心去看待一下这个问题，激动有用吗？骂自己有用吗？或是去推脱？实际一点，换位或让自己以第三人称出现。好好想想这个事儿，也许我们会逃避，但不管有多么华丽的外衣，逃避都是意志上的退缩，饮鸩止渴。出现问题有时候并不是一件坏事，因为从问题中我们会看到学到更多的东西或发现一个新的机会，就像失败的总结永远比成功的报告更深刻一样。就我个人而言，在工作的过程中我真的受益非浅：从做事到做人，从看问题到解决问题上都给了我新的机会和经验。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务。一年下来学到了很多，也感悟了很多。最大的感触就是，做好服务品质比学好业务知识还要不容易。以前在实习的时候，导师曾说过：要自信要忍让！做到自信可能比较容易点，在很多时候我们容易情绪化，我们都知道其实这样很不好，影响了自己原本清晰的思路不说，更在所有人的面前放大了你的弱点，但是做又是一难事。虽然说我们不提倡虚伪做人，但是也得维护自己的形像。而且很多机会往往就在身边不经意的地方，我想谁也不想输。最简单的总结：尽量给别人一个好印像，其实就是给自己多开了一条路。所以，在不触犯自身原则的情况下照顾好自己情绪，这一点我个人认为真的很重要。虽然现

在不像以前那般的不安与担心了，但是新的压力新的问题激励着我需要不断的努力和进取。新业务不断增多，业务方面需要不断的了解和学习；技能要求不断的提高需要继续的练习和提升；服务品质的提升，需要继续的努力和完善。

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足：之处：个别工作还不是很完善；业务技能还不过硬；业务知识方面不够全面，需要继续学习更多的业务知识，扩大自己的知识面。这些都有待于在今后的工作中加以改进并继续努力。

抚往思今，我学到了很多，也感悟了很多。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。这一年来，我最大的收获莫过于在敬业精神、业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在以后的工作中不断地前进与完善。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改善自己的不足之处；我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，争取在各方面取得更大的进步。

20__年，这是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

又精辟的员工个人述职报告篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

本人从20__年x月份开始兼任实业公司人事文员至x月份正式调至该岗位工作，至今已有3个月了，在此期间，我努力做到五勤，诚心诚意做好办公室文员的工作，五勤即眼勤、耳勤、

脑勤、手勤、腿勤;三个月以来,我不断的学习,以弥补自身的不足之处,力争做到更好,下面,我对这几个月的工作情况作个简要的汇报,以接受公司领导的考核:

一、通过努力学习,提升自身素质

人事文员一职是一个特殊的、多元化的岗位,需要不断的更新知识和提升素质,更要有善于协调的能力,我从最基础的公司发文、通知以及会议记录做起,在业余时间我通过自家的电脑在网络中学习、模拟,渐渐地我的工作得到公司领导的好评;在办公室工作,与领导接触的机会很多,从中感受到了多位领导的风范与工作方法,使我受益匪浅,收获颇多,在此岗位工作时间虽说只有3个月,但我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质与工作能力上都有了很大的进步。

二、勤奋工作,加快工作速度与效率

自从x月份正式入职以来,我与人事行政经理一起接受了实业公司人事招聘的任务,在这全省民工比较紧缺的时候来说,这个任务有些艰巨,但是我们并没有气馁,多少个骄阳似火的日子里,我不断的在各个部门与车间奔波,为在人才市场争取到的新进员工做好适合的工作安排,以及沟通他们的思想,同时,新进员工的厂规厂纪及安全生产培训也在同步进行当中,虽说初涉人事招聘与管理,我自身还有很多工作中的不足,但我为此尽心、尽力、流了汗,也学到不少的工作方法,加快了工作速度与效率。

三、尽心履职,全心全意做工作

在做实业公司办公室文员本职工作的同时,我还要处理实业公司副总经理的日常事务,在工作当中,对领导交办的工作从不计价还价,总是保质保量完成,对自己份内的工作也能积极对待,努力做到;在与其他部门文员与统计的工作协调上,

做到真诚对待，学习同事的长处，精益求精。

总之，总结三个月来的工作，我觉得在如此高频率与效率的要求中，我从琐碎与繁杂的工作中学到了很多，不管此次述职能否通过，我将一如既往的工作与学习，也希望公司领导给予我中肯的评价与鼓励，我将继续为公司奉献我的热情与精力，为公司的发展尽一份微小的力量！

又精辟的员工个人述职报告篇五

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

20____年已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，到达了预期效果，锻炼了自我，提高了财务管理水平。当然，在取得必须成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮忙表示衷心的感谢！下面就我近一年的工作情景向各位领导和同仁作简要汇报：

一、主要工作

由于工作需要，我于20____年__月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到仅有搞好服务才能做好工作，仅有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了必须进展，收到了必须成效，做了很多事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规

范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，进取配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：进取上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作进取性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，到达在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

二、存在不足

- 1、自身学习抓的不紧，组织理论学习不经常，学得不深不透，忙于事务，创新不足；
- 2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺；
- 3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策本事有待增强；
- 4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

三、下步工作思路

20____年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，进取探索解决新形势下财务工作面临的新情景新问题，理好财、服好务、办好事。进取主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与职责，不断鞭策自我，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同提高，与公司共同成长。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

财务人员工作个人述职报告3

又精辟的员工个人述职报告篇六

尊敬的各位领导：

十分感激各位能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为银行分行的一员。今年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我入职的这段时间

里，在领导和同事的帮忙下，我对各项工作都有了必须了解，同时也深刻的体会到我们公司以“诚信第一、服务至上“为核心的企业文化理念。

来到银行分行后，我主要负责柜台的工作，同时也在进取的学习柜员方面的知识。在参见工作这一段时间，让我了解到对于一个银行员工的重要性。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力学习。下头，我就我入职以来的具体工作情景报告如下：

一、虚心请教，努力学习。在进入银行之前尽管我已经熟悉了银行柜员的工作性质和流程，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主。所以我首先的工作就是加强技能训练，熟悉整个柜员的详细流程，在遇到不明白的地方时，我就进取的向周围的领导和同事请教，向他们学习具体操作方法。

二、热情服务，用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，坚持着热情的微笑，耐心地接待顾客，对遇到的问题自我不能解决的，我向领导同事请教后，进取给予解决。遇到比较刁钻的客户时，我都耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、任劳任怨，孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行。以坚持到“最终一分钟“的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，对于自我不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自我，胜任自我的岗位。在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自我的不足之处，主要表此刻：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、自我的理论水平和经验还赶不上工作的要求，亟待提高；

3、理论联系实际不够，不能及时将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自我决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自我应当贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

3、提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作，并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我工作时间仅仅两个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自我，争取能在银行这个大舞台上展示自我，为分行的辉煌奉献自我的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！

银行柜员工作个人述职报告5

又精辟的员工个人述职报告篇七

1、对现任岗位职责的认识及自我认知。

自9月上岗至今时今日，我在不断的工作学习中发现，主管的岗位尤其的重要，起到承上启下的至关作用，带好新员工必然工作中贯通首尾的任务，也要在此基础上保持自己的业绩，体现自身对于公司的价值。

上任初始思想还没有紧跟着步伐前进，导致思想与身体的脱

轨以至于发生了很多莫名其妙的错误，我坚信要不断反思，现在的我认为，主管对我来说就在我的基础工作上加设的一部推进机，推进自己去成长去进步；可由于自身的水平有限，仍有一个逐步学习的过程。

上任初始有点急功近利，对于工作未做缜密安排便紧锣密鼓的开展了，以至于流失了很多成长的机会，也导致自身出现慌于应对而发生的错误，在带新员工的过程中，我发现了自身以及工作中的细小问题，发现问题亦一种收获，传帮带的作用还没有发挥到有效的地步，应做到声喧远谷而不萧，水流汪洋而不泯的状态。

在这一个月的旅程中不免发生或大或小的问题，最多的也就新员工怕吃苦怕枯燥我们的工作允于一字中“勤”所谓勤，手勤于记、嘴勤于问、腿勤于走写字楼的基础信息要记，遇到一知半解要问，寻探索去创新要走，在这三个步骤下显然让很多刚刚进入社会的年轻人望而却步，然而怎么去改善现有的状态呢！对于员工我们要做为领头者、指路标，不能仅限于安排工作，更多的思想的辅佐。

2、人脉关系

3、言传身教

4、实时总结

4、2015年第四季度工作计划及实施方案。

带新员工的工作依然重中之重贯通首尾，将新员工与我融为一体，即在我有客户带看或谈判签单时，也会带着新员工，听不如看，看不如说，说不如做，我也会鼓励新员工参与其中，鼓励加建议，共同提高与成长。

实施方案如下：

，何为劳(走在前面，想在后面，去做便知对错，再想便知对策)

何为逸(开发在前面，创新在后面，开发有资源，创新有能力)

2、人脉关系，壹加贰一手托两家，必然要与客户和房东建立友好关系，在我和客户的相处中，我会时时将友好关系的思想渗透在员工心里，即使以后有更好的发展，在社会上人脉仍不可缺少的资源。

3、言传身教，说到那里做到那里，怎么说便如何做，有时候过多的讲解会造成一种架空的思想反而不利于员工的成长，粗略的介绍，通过详细的工作流程起认知工作会让员工理解的更加透彻，会让枯燥的讲解变成有趣的实践。

4、实时总结，不仅要求员工，更要严格要求自己对于今日工作的总结与反思，收获与付出成正比最好的表现。

5、你认为高端事业部下一步需要改进的地方什么？

整体拔高，不仅外部，内部也尤其重要，所谓在其位谋其政，但我觉得每个人都有成长的机会，应在幼时便开始渗透，不能以员工的思想角度看问题，说大了，我们一个硬件设施齐全软件兼备的部门，说小了，我们一个创业中的团体，每个人都主体，每个人的思想都可以融入进来，做错不怕，怕的没有勇气去做，让员工参与进集体的创设中，当每个人都拿部门当做自己的事业来经营，我相信这个地方就像销售奥运会，成就更多的销售冠军！

销售经理述职报告 | 销售述职报告

又精辟的员工个人述职报告篇八

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年□20xx年春天，一个偶然的机 会，我加入了xxxx商贸城，有幸成为xxxx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月1日，我正式的成为xxxx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xxxx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西

西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

目标与计划

- 1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高
- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象
- 3、积极主动的完成公司的各项任务
- 4、在业务是哪个力争第一
- 5、加强团队协作能力，共同进步

6、优秀的执行

7、不断更新的销售技巧

以上就是我的个人述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

又精辟的员工个人述职报告篇九

xxx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将xxx年的工作总结如下。

- 1、日常业务衔接。客户服务。处理客户抱怨。客户咨询电话的接听及电话记录。
- 2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。
- 3、销售会议的安排。记录及跟踪结果。
- 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种。数量。价位。结算方式）。
- 5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。
- 6、建立销售分类台帐（反映出销售收入价格。运杂费。货款回收额度。应收货款额度）。
- 7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用。差旅费。运杂费。包干或定额包干费用的提取数额）。

- 8、各种报表的统计。汇总。报告的打印转发。
- 9、销售经理差旅费的初审与上报签批。
- 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料。数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。
- 11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用。登记。分发。
- 12、各月份客户回款额排查。跟踪。跟进。

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。xxx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的'问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作

中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月。每周。每日。以每月。每周。每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的要多提高自己的素质与修养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！