

# 2023年信用社述职报告 公司员工个人工作述职报告(汇总7篇)

整改报告是对某个项目或问题进行分析、总结和改进的一种书面材料。以下是一些来自HR专家的竞聘报告范文示例，希望能够为大家提供一些写作上的启示和参考。

## 信用社述职报告篇一

时光飞逝，在这段时间的工作中我们通过努力，努力满满收获回报，也有了一点收获，好好地做个总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理整理的公司员工个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

20年\_\_月\_\_日开始在公司上班。从入职第一天起，我就融入了我们的团队。不知不觉一年过去了。现将今年的工作总结如下：

### 一、注重学习

非常注重向身边的老同事学习，在工作中注意、多看、多思考、多学习，以更快的速度熟悉公司的情况，更好的融入我们的团队。

### 二、帮助采购检查前期应付账款余额

对账袋整理整理，为以后的工作提供方便；并协助采购和引进新员工。虽然我还是一个刚来公司不久的新员工，还在试用期，但是我在1月份积极协助采购和带新人，把工作中知道的和应该注意的问题都教给了\_\_，还教她如何保管账包，如何查错，如何发传真等等。

### 三、根据检查后的应付账款余额建立新账户

并及时填写应付凭证，登记应付账款明细账，除了需要核对合作工厂供应商的期初余额外，大部分应付账款数据都是准确的。

### 四、建立存货明细账

6月，由于原成本会计突然离职，没有任何交接，他把压力变成了动力，要求自己尽快熟悉公司情况，不断改进工作，以便更适合公司的现状。存货明细账分为青岛仓库、公司流程仓库、公司原材料仓库、沈阳仓库、济南仓库、北京仓库、上海仓库、生产车间仓库，成品仓库汇总形成公司总存货明细账。在建账的同时，会对当期要处理的单据进行相应的处理。然而，由于开放数据不准确，报告的可信度受到影响。不过这个过程已经积累了一些经验，在以后的工作中会更好。

### 五、工作中善于思考

如果发现某些文档在处理上有问题，首先要和同事沟通，分享自己的解决方案。如果能解决，就解决；如果不能解决，将提交给上级经理，并提出自己的意见供参考。

### 六、接管货运登记

因为刚开始没解释清楚，前段时间把之前的做法延长了，运费登记为流水。货运管理修改后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

### 七、热心回答同事询问的问题

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享

给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。下面，是我这一年工作的总结，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

## 一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

## 二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

## 三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

#### 四、销售当中无小事

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

#### 五、20\_\_年工作计划

在20\_\_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。在下半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，销售人员出去拜访，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

20\_\_年的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。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。在20\_\_我向公司领导承诺一定能够完善的搭建一个50人的团队。

我认为公司20\_\_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、在\_\_x□通过日常工作学习积累的一点知识。

这个月感觉自己的专业素质和解决问题的能力都不够，以后需要加强学习，更新观念。在处理日常工作的时候，不要总是找借口，要从自己做起，不断加强学习，更新观念，不断分析理解，提升自己。当我们执行某些任务时，我们总是会遇到一些问题。处理问题有两种选择：一种是不怕问题，想办法解决问题，想办法消除问题。结果是任务圆满完成，一个是面对问题，无法进步，结果是问题依然存在，任务不会完成，要反思处理问题的两个选择和两个结果。感觉主要环节在于和同事的沟通。既然知道了，就一定要付诸行动。以后我会从自己做起，鼓励公司的同事，促进共同进步。

二、努力工作，使自己的素质不断提高。

质检部全体员工严格遵守公司的规章制度，全体员工出勤率100%。没有迟到早退等违纪行为。各检验员认真参加月度质量培训学习，努力学习业务知识，全面提高操作技能。严格按照公司现场管理制度要求，抓好现场管理，保持各项有序。检验员进入车间取样，穿工作服，戴安全帽，安全事故率为零。

第三，认真学习，增强工作能力。

我这个月的主要任务是：

1. 完成渤海石油和中海油油轮油品的各种试验。
2. 完成质检站的日常运行维护。
3. 完成与公司主管领导和同事的沟通。

四、一些建议：

公司正处于快速发展时期，这是一个非常关键的时期。首先，我觉得有必要加强观念的转变和培训，加强激励机制，增加奖金数额，增加提成比例。一个好的激励机制可以改变人的行为，激励员工。只有充分利用激励机制调动员工的积极性，使员工的素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作热情，企业才能健康快速发展。

其次，结合唐山质监站的实际情况、送油次数和工作强度，经过反复权衡，我站要求公司考虑增加人员的问题，以便更好地完成公司下达的任务，创造更好的业绩。

来到新公司已经三个月了，在这三个月，在老同志的帮助和自己的努力下，熟悉了相关业务，完成了本职工作，现将这段时间工作总结如下：

## （一）加强学习，提高个人素质。

知识方面：在温习以前的知识加以巩固的基础上，不断学习新的知识，接受新的观念，不断拓展视野，增强自己的专业水平，为能够适应工作需要而不断努力。

做人方面：刚从大学校园出来，无论是做人还是为人处世方面的经验都很欠缺，为了能够尽快融入美芝这个大家庭，一方面我尽量多与老同事交流，向他们讨教经验；另一方面我通过各种书报杂志，网络学习为人处世的理论，并将其用于实践中。通过学习使我在这方面取得了比较好的效果，虽然还有待于进一步的加强。

## （二）严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

在这几个月中，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。我开展的主要工作有：

### 1费用报销审核：

根据公司财务审批制度及费用开支标准对差旅费、业务招待费、汽车费、电话费、报关费等费用的发票进行审核，盖章。

### 2处理凭证：

出纳结过来单先对单，制定银行对账单明细。再在预算系统业务处理财务审批生成凭证，然后分批提交到erp过帐、对账、在erp系统分批打印凭证、整理并分册装订、归档。

### 3开增值税发票及普通发票：

根据应收模块提供的出货单，在开票系统查询到相关客户资料/商品资料，核对录入无误，将发票资料写入税控机，打印

发票并盖章，整理。一二六联给营销，三联给应收( ) 做账，四五联存根，月底把五联给出纳( )，月底回写发票到客户系统。

#### 4扫描发票抵扣联：

扫描核对发票抵扣联：每月从雷迟/新华处拿到发票的抵扣联，进入录易系统扫描发票，识别结果核对金额/日期/购销方纳税人识别号/密文/发票号码，确认无误后发票入库，识别完发票查询并打印，再校对一遍，最后导入移动盘，供办税员用。

录入海关发票及运输发票资料：每月从新华处拿到海关发票和运输发票，进入企业电子报税管理系统，录入发票号码/金额/税额/日期等发票资料，并核对。

#### 5日常事务工作：

部门员工出勤表：每月月初填报部门员工出勤情况，挂在pdm我的文件考勤表( ) 文件中。

申请领取办公用品：搜集所需办公用品——填报请领单——审核——领取办公用品。

系统维护：开票系统，客户资料的日常维护。

忙忙碌碌间，我们即将走过充满感动和坚强的一年。对我个人而言，这是收获颇丰的一年。

这一年中我和大家一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我的足够宽容、鼓励和帮助。

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距，在着了通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有了自信和做好工作的决心。由于感觉自己身上的担子很重，而自己的学识和阅历有限，所以不敢掉以轻心，努力提升自己，向书本学习，向周围的同事学习，向领导学习，这样的一年充实而又快乐。

回顾这一年，有许多的不足需要弥补。比如，在面临一项新的工作时，要先理清工作的思绪再动手。先思考后行动，让行动更有目标，这样可以使工作更有条理性，也便于日后工作的开展。在以后的工作中，对于工作中的问题要及时向领导反映，与同事沟通，这样可以避免工作中的不足，提高工作效率。

经过不断的努力不断的学习，积累了不少的工作经验。这一年中我不断地去各个工作岗位上学习，在领导和前辈的细心指导下学会了很多东西。同时也深深感受到了自己的不足，很多时候还缺乏一些主观能动性，要学会发现问题解决问题，强化自己的专业知识，发扬主人公精神少说多做，不仅要懂得埋头苦干，还要学会总结经验和教训提高工作效率，争取质量产量双丰收。

## 信用社述职报告篇二

中心校业务校长述职报告我叫。。。。\_\_\_\_年8月17日受县教育局任命为\_\_\_\_乡中心学校副校长，主抓教学业务工作。时间过得真快，在忙忙碌碌的转瞬之间已和大家共同度过了一个学期的美好时光。回顾半年来的生活、工作经历，感谢上级领导和在座各位对我本人生活上的关心照顾和工作上的大力支持，使得我在行走于\_\_\_\_教育的日子里，每一天都过的充实、充满了信心，感到的是由衷的美好和富足，收获到的

是满心的希望。在此，把我本学期来的思想、工作及收获情况，向各位领导做以汇报：

一、感受美好、激发潜能，收获的必是满心的希望。

实现自己的人生价值和追求，如今夙愿以偿，在振翅翱翔中显得充满了激情、信心和希望。

二、立足实际、明晰思路，打造出优质高效的教育大环境。

紧紧围绕“以教学为中心、以质量提升为核心、以规范学校办学行为为重心”，落实教学常规、深化课堂教学改革、抓好教学质量检测、抓牢毕业班工作、规范学校教学管理行为。采取“一手抓校长、一手抓教师”的管理模式，制定出教学奖惩措施、签订目标责任书，“紧盯目标、关注过程”，打造优质高效的教育大环境。

1、加强过程管理，落实教学常规。落实教学常规是规范学校教学管理和教师教学行为最有效的途径。根据县教研室的常规教学视导方案及要求，依据《\_\_\_\_县中小学教师常规教学手册》的规定，我们组织校长及教师认真学习、展开研讨、从严落实。本学期以来我们一共组织了两次常规教学视导检查工作，从校长做起、查起，再到对全体教师的检查评估，对学校教学管理的考评与指导，极大地规范了学校的教学管理行为。

验，制定了“三勤五让六环节”课堂教学模式供全乡各学校推广、试用，取得了良好的效果。12月1日，组织全乡100余名教师到鸦岭一中进行了课改课堂观摩活动，12月20日，在\_\_\_\_一中、\_\_\_\_小学成功召开了课改现场会，使得全乡各学校掀起了空前的课改高潮。有望通过下学期对课改成果的进一步巩固和加强，使全乡各学校教师的课堂面貌呈现出一道不同于以往的靓丽景观来。

3、端正考风、考纪，规范教学质量检测秩序，建立公平、良性的竞争机制。教学质量检测是检验教师教学、学生学习效果的最有效手段，是停下来总结得失、进一步精进的必要缓冲，认识到位、做得扎实才能显出奇效。中心校制定了详尽的质量检测方案，尽心做好期中、期末的两次教学质量检测，对各学校、对教师的教学质量和教学效果进行综合评估；学校组织好每月一次的学科月考，教师做好堂检、周测，使质量检测成为一种良好习惯、制度化、经常化。

4、抓牢毕业班工作，彰显学校办学效益和质量水平。小学六年级质量评估体现了小学阶段的教育成果，中学九年级升学指标的完成体现了义务教育阶段的最终成果。为此中心校与各学校签订了教学质量目标责任书，制定了奖惩措施，通过考评机制促成各学校质量竞争平台的形成。每一次考试之后，都进行了详尽的教学质量分析，与毕业班教师进行质量分析、座谈，使他们励志进取。

5、创建市级规范化学校、县级合格学校，大面积提升学校办学品位。

规范学校管理行为，走内涵式发展道路，是提升学校办学品位的根本途径。本学期以来，\_\_\_\_小学、下范小学、后庄小学、王村小学等四所市级规范化学校成功接受复验，新创建规范化学校二所\_\_\_\_一中和丁流小学，县级合格化学校正在等候年后县政府督导室验收。

## 信用社述职报告篇三

各位领导，同志们：

我今年3月份来物资供应处工作，根据公司中层管理人员年度考核工作的要求，结合平时对工作、学习的思考，现将自己近一年来的工作、思想等情况做如下汇报。

## 一、加强政治理论学习，努力提高自身素质

x年，在公司党委的正确领导下，在同志们的帮助和鼓励下，不断加强自身素质建设。一年来，坚持从提高自身素养出发，随时随地坚持学习，努力丰富自己文化理论知识，特别是党的理论知识。能够充分利用时间较系统地学习党章、党的xx大、xx届三中全会精神以及集团、公司有关党的规章制度，使自己对党的理论、路线、方针、政策有了更为深刻的认识，对纪检、工会工作有了更为理性的分析，进一步提高了理论联系实际的能力，增强了政治敏锐性和鉴别能力。

## 二、认真履行岗位职责，积极组织开展工作

坚持以服务为宗旨，本着主动、细致、扎实、严谨的工作作风，认真履行自己的工作职责，努力提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

（一）健全和完善党风廉政建设工作，强化学习教育。年初，组织修订和完善了《物资供应处三重一大事项集体决策制度》，制定了《物资供应处效能监察工作实施方案》，对物资供应处工作流程中的风险点及预控措施进行了梳理。结合物资供应处工作实际，加大了反腐倡廉理论和形势政策宣传教育力度。组织党员领导干部认真学习中纪委xx届二次全会精神、公司领导人员廉洁从业实施办法以及管理人员问责办法等反腐倡廉建设的有关规定。组织科级以上干部观看《领导干部从政道德警示录》、《拒腐防变每月一课》等案例教育。结合中央纪检监察学院的学习，讲解了建国以来党风廉政建设的历程以及执行情况 and 体会。针对物资供应处的重点环节和重要岗位，开展多渠道、深层次、经常性廉洁从业教育。在党员领导干部工作作风建设方面，按照中央八项规定、六条禁令、集团公司21条规定、公司39条规定和副科级以上管理人员工作、生活行为24条规定的要求，切实加强学习宣传，从遵守劳动纪律和工作秩序、提高服务质量、领导干部带头执行等方面深入贯彻落实，对广大党员干部、

业务人员提出具体的规范和要求，干部职工的思想作风、学风、工作作风、领导作风和生活作风得到切实转变，营造了廉洁自律、风清气正的良好氛围。

（二）推进廉洁从业和管理规范化建设工作，强化监督检查。围绕三重一大事项决策执行情况开展常规性监督检查，坚持实施计划、采购业务流程执行情况效能监察，深化专项效能监察。纪检部门参与年初管理费用预算分解、物资采购报价开标谈判及方案确定、公司中层后备人员推荐、职业型专业技术人员评聘、劳务人员转正研究、科级干部提拔任用等监督检查。全年未发生任何违纪违法案件。

（三）加强职工之家建设工作，丰富职工文化生活。在公司工会及处党政的大力支持下，积极筹集资金，根据职工所需、所想积极开展工会各项工作。

坚持落实以职代会为基本形式的民主管理制度，专门召开会议对职工提出的意见和建议逐条进行研究落实。通过厂务公开工作，推动广大职工的知情权、参与权和监督权。

以安康杯竞赛为载体，组织群监员、青安岗员、职工代表开展职工安全隐患、职业危害排查活动，对查出安全隐患和职业危害因素全部进行了落实整改。

开展送温暖帮扶活动。走访慰问了因患重病造成困难的张德军，因家庭收入低、家庭结构复杂的杜振兵等不同程度的困难职工13户，全年发放慰问金5.5万元。

开展职工经济技术创新、修旧利废活动。职工利用设备外包装、废旧枕木、旧胶皮等物资搭建堆货平台，利用工余时间组织职工垒砌、堵塞护坡等节约成本费用约10.8万元。

艺巡演选送舞蹈节目、组队参加公司第十四届职工乒乓球比赛等活动。在公司第十四届职工乒乓球比赛活动中，单位荣

获体育道德风尚奖，女子获团体第三名，个人第五名的好成绩。通过形式多样、健康向上的文体活动，活跃了职工文化生活。

（四）协助党委书记强化党建基础管理工作。围绕物资供应处的中心工作，积极主动地协助党委书记强化党的思想建设、组织建设、作风建设工作。结合党的群众路线教育实践活动，通过到基层调研了解，逐步完善党建基础管理工作，落实各项管理制度，及时掌握职工的思想动态，将各种不稳定因素化解在萌芽状态。全年职工思想稳定、团结和谐、积极向上，无任何上访事件。

### 三、存在的问题及改进措施

x年，面对新形势、新岗位，认真审视自身的工作实际，还存在许多差距，主要表现在：一是思想认识不高，学习有需求，但没有追求。平时认识到了学习的重要性，也将其作为提升自我的重要途径来对待，但存在时紧时松的现象，缺乏挤和钻的刻苦精神，致使理论水平和思想觉悟不高，政治敏感性不强。

二是创新能力不足，工作有想法，但缺乏措施。有时自己虽然能琢磨出改进工作的想法，但由于缺少敢闯敢试敢冒的精神，导致在实际工作中一些想法不能变成好的办法。

三是缺乏超前意识和敢为人先的气魄。工作中力求稳妥周全，缺乏闯和争的精神，只管低头干活，从不抬头看天。

## 信用社述职报告篇四

生活中，报告是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，以下是小编收集整理销售员工个人工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

作为汽车销售员能够在年终之际超额完成业绩指标无疑是让人感到高兴的，毕竟对于在工作中有所追求的自己来说这是令人满意的成绩，即便在年初的时候感到有些忐忑却也在这么长时间的积累中获得了成长，但是我也明白对待销售工作需要不断前进才不会被日新月异的时代所淘汰。

做好了新客户的接待工作并为对方介绍了适合的车型，由于自己在今年的销售工作中遇到的客户大多数都是初次买车，因此对于车型的介绍在此刻便显得无比重要，尤其是在销售工作中做好相应的服务才能让客户感受到自己的诚意，因此自己在接待新客户的时候都会认真向对方介绍车子的性能以及价格，必要时还会带领客户进行车辆的试驾并给予对方良好的体验，如果有需要的话还会在自己的职权范围内给予对方适量的购车优惠，虽然在销售过程中略显紧张却也更能体现出自己对待客户的真诚，也得益于此导致自己今年汽车销售的业绩在诸多客户的帮助下圆满完成。

完成对老客户的拜访工作以及其他汽车店的参观学习，其中由于拜访老客户是汽车销售行业的传统需要做到令对方满意才行，除了简单的问候以外还会借机推荐新型的车辆使客户进行相应的了解，从中发掘对方的潜在需求并销售更多的车辆才是自己所关心的问题，由于自己对待这项工作的用心是的部分老客户决定购买新的车辆。至于其他汽车店的参观学习则是为了弥补自身销售经验的不足，通过查看不同汽车店之间的优势从中学到了许多实用的销售技巧。

通过对客户信息的收集整理从而为今后的销售工作做好了铺垫，对今年拜访或者联系过的客户进行相应的标注从而为下次的销售做好准备，对我而言做好这方面的工作便相当于在汽车销售方面做好了详细的笔记，毕竟杂乱无章的客户资料想要在短时间内处理好可不是件容易的事情，因此自己在今年的汽车销售工作中每拜访一次便会在对方的资料后面进行标注，而且还会记录销售进程达到了怎样的地步并争取在短时间内获得订单。

通过这次总结也让我对自己完成的汽车销售工作有了条理性，整理出相应的资料便能为以后的汽车销售工作提供一些参考数据，至少现阶段自己熟练掌握的销售技巧能够应用到实际的销售工作中去，只不过为了应对不断发展的形式应当在竞争之中提升自身的汽车销售工作能力。

光阴似箭，自从本人x年加入x珠宝以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在x年的x月让我担任主管一职，这是对我工作的肯定。

## 一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

## 二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使自己的工作业绩有了长足的提高。

## 三、工作中的经验

1、认真的接待顾客，做到三米问好，一米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意！”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

#### 四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得的，消极思想是销售的敌人。

对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

今年以来，随着国家宏观经济的调控，经济下行压力增大，需求增长趋缓，钢铁等相关行业都受到了巨大的冲击，国内钢铁市场整体一片跌势，不同钢铁价格下调，由于下游需求疲软，而外钢进口又急剧增加，港口钢铁库存持续攀升，导致国内钢铁供需矛盾日益恶化。我公司的钢铁销售也经历了前所未有的压力和挑战，下面我将我公司20\_\_汇报如下：

#### 一、钢铁销售逆势求进。

钢铁化厂处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。面对种种被动局面，我部克服重重阻力，迎难而上，今年1—6月份共计销售钢铁\_\_吨，圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

## 二、把握市场效益为先。

面对瞬息万变的钢铁市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取“走出去”的调研方式，做到了知己知彼，准确掌握了我公司钢铁价格的市场定位，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益最大化。

## 三、钢铁管理精益求精。

质量是企业生存的命脉，尤其是现在钢铁购销由卖方市场转向买方市场，那种“萝卜快了不洗泥”的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证。销售部结合原材料部门，一方面从井下源头抓起，杜绝劣质材料进入仓库；本着对用户负责任的原则，坚持“以诚立业，以信铸魂”的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的钢铁赢得了市场和用户的认可。

面对当前日趋低迷的钢铁市场，以及竞争对手的各种优势，下一部计划为：

- 1、密切关注国内各省市的钢铁价格变化，掌握大背景下的钢铁市场走向，为我公司的钢铁价格在中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。
- 2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、钢铁库存变化、钢铁消耗情况等等。
- 3、坚持“以质取胜”，进一步加强钢铁管理，重视钢铁的变

化，对于客户提出的钢铁要求要及时反馈解决，进行必要的二次加工，以优质的钢铁，增强我公司市场竞争力。

4、“走出去”开展市场调研，了解主要竞争对手及周边钢铁市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。

5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。

6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。

7、提升服务质量。坚持“市场导向客户至上”的营销理念，认真对待和改进用户提出的意见和建议，倡导微笑服务。

20\_\_年销售工作任务将十分艰巨，我们要切实增强责任感和使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力！

在刚刚过去的20\_\_年里，本人积极克服“内勤”工作与拓展业务的矛盾，在勤于学习业务知识、尽心尽力尽职尽责地做好内勤工作的同时，积极开展保险营销工作，除出色完成了所负责的内勤工作外，全年共完成保费业务7.5万元。

一是勤于学习，力求做财险方面的行家里手

本人认为，熟悉并掌握好保险工作方方面面的知识，是做好保险工作的重要保证。因此，本人除积极学习保险有关条款和知识外，还积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，基本做到了能够熟练办理各种

业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。如去年春天，市保监会委托我市市委党校对营销员进行为期两天的集中培训，本人一课不拉地参加了学习培训，并顺利通过了考试。上级组织的视频学习培训活动，本人也都非常珍视，尽量抽挤时间参加；平时在家看财经节目，也非常注意保险方面的内容，紧跟保险业发展的时代步伐。通过不断学习，提高了自己的专业技能，做好本职工作和业务营销的基础更加牢固。

## 二是利用各种渠道，积极做好保险营销工作

自己虽然是一名为外勤服务的内勤人员，但一直认为做好保险营销工作是保险业生存发展的有效前提。“皮之不存，毛将焉附”，一个公司如果没有相当的业务量做支撑，就失去了生存和发展的物质基础。因此，本人在做好本职工作的同时，尽量克服内勤工作与向外展业的矛盾，充分利用各种便利条件，积极向外拓展业务。如自己有不少朋友在本地党委和政府部门工作，他们认识的人相对较多，加上我公司又是本地最早的公司，牌子比较响亮，信任度也较高。自己就充分利用这种便利条件，积极向外拓展业务，收到了良好效果。另外，自己的老家因为离县城较远，地理位置相对偏僻，各保险公司在那里的竞争相对不太激烈，自己充分利用本地亲戚朋友较多的优势，积极在那里开展保险营销业务，也收到了丰硕成果。

## 三是积极改善服务，以良好的服务赢得顾客

近年来，在本地落户的财险公司达五六家之多，保险业竞争的激烈程度可想而知，而业务员的素质和优良的服务，就成了决定成败的关键因素。在开展保险业务时，自己时刻注重做到为保户着想，积极为他们提供力所能及的服务，这样既提高了公司的形象，又增强了对保户的吸引力。如有的保户因为工作繁忙，续保后没有时间亲自到公司拿取保险单。对于这样的保户，自己一般利用午休时间或在星期天亲自送单

上门。一些老客户，有的虽然答应续保，但一时又钱不凑手。对于这样的客户，自己常常亲自掏钱为其临时垫付，以自己的真诚赢得他们的信任和支持。有的刚购新车的客户，对车辆保险的种类不太清楚，不少人混不清“交强险”与“三者险”的区别，也不知道自己的车辆入哪些保险比较合适。对于这样的客户，自己就不厌其烦地对其进行险种解释，并设身处地为保户着想，亲自为其谋划所入保险的种类，直到其听懂和满意为止。通过不断增强服务意识，不断提高服务质量，赢得了与自己接触的绝大多数保户的信任和支持，为业务开展打下了良好基础。

总之，通过自己的不懈努力，在过去的一年里，不但较优秀地完成了份内工作，还完成了7余万的保费业务，比上年4万的业务量超出近3万元。在新的一年里，自己在一如既往地做好保费和赔款收付工作的同时，继续以良好的精神状态做好保险营销工作，以祈取得比20\_\_年更加优良的业绩，为公司的发展做出自己应有的贡献。

光阴似箭，20\_\_年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

\_\_年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20\_\_年10月8日，我成为\_\_公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20\_\_年12月1日\_\_盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期

的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

20\_\_年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一

天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，\_\_汽车销售公司的全体工作人员在\_\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将20\_\_年的工作情况做如下总结汇报：

## 一、销售情况

20\_\_年销售\_\_台，各车型销量分别为\_\_331台；\_\_161台；\_\_3台；\_\_2台；\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台20\_\_年增长45（20\_\_年私家车销售342台）。

## 二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动\_\_，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年\_\_月正式提升任命\_\_为\_\_汽车销售公司营销经理。工作期间\_\_每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

## 三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_

汽车销售公司日后对本公司的审计和\_\_的验收，为能很好的完成此项工作，20\_\_年\_\_月任命\_\_为信息报表员，进行对\_\_汽车销售公司的报表工作，在工作期间\_\_任劳任怨按时准确的完成了\_\_汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

#### 四、档案管理

20\_\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_汽车销售公司等，工作期间\_\_按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学\_\_汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与\_\_汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期\_\_课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们

的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据\_\_汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

随着一场大雪降下，20\_\_年也走到了尾声，这一年自己在工作岗位上经历了成功也经历失败，现将本年度工作总结如下：

## 一、工作方法

### 1、即时客户

所谓的即时客户就是在短时间内需要产品的客户。这种客户因为种种原因会在短期内购买产品，并且会说明自己的一些想法，那么针对这些想法我会说出我们产品的闪光点来吸引客户的注意力，在和这种客户交流时我想使用对比的方法，用相对而言得出自己的产品更适合客户，而不是一味的夸奖自己的产品，否则会使客户厌烦，这种即时客户的特点就是因厌烦而离开并很快选定另外一种产品，然而我相信只要自己能够掌握合适的方法，即时客户带来的也会是即时的收益。

## 2、意向客户

## 3、“随意”客户

所谓的随意客户就是这些客户可能只是逛街随便看看，根本没有购买本产品的意向，那么为了使自己的产品能够有更好的知名度，就要给这些人看他能令他们印象深刻的东西，这样一个品牌好的形象便建立起来，一旦有了知名度，那么自己的客户来源就会越来越多。

## 二、工作态度

态度决定一切，一个人能不能做好本职工作关键是有没有一个正确的工作态度，当然想要保持一个良好的工作态度不是件容易的事，工作的过程中我也遇到了这样或那样的难题，影响到了自己的工作情绪，但当遇到这种情况时我一定会及时的调节，和自己的朋友聊聊天，把自己的难题说给他们听一听，有时候虽然找不到解决的办法，但是却可以让自己重新振作起来，当然我也会将自己在工作中遇到的困惑和自己的领导讲一讲，毕竟他们是过来人，有更加丰富的工作经验和方法，都对我起到了很大的帮助，有一个好的工作态度是做好本职工作的必备条件，这是我这一年的收获！

## 三、工作业绩

20\_\_年的工作业绩和自己的目标有相当大的差距，俗话说，‘福无双至，祸不单行’本来自己有两个志在必得的单子，没想到最后全都以失败告终，本年度的业绩可以用‘惨淡’两个字来形容，这也让自己一度陷入苦恼和烦闷，但是阳光总在风雨后，失败是成功之母，经过了接二连三的打击，自己有的不是消沉，而是觉醒，深刻认知到自己有些东西还是没有做好，尤其是一些细节性的问题。所以我讲在新的一年里重新振作起来，吸取教训，总结经验，做出出色的业绩。

20\_\_年经历了成功也经历了失败，成功让自己有了更加丰富的工作经验和方法，失败让自己有了更深刻的反思和更深刻的总结，这一切都让我可以更好的面对新的一年，相信自己新的一年一定会取得出色的成绩！

## 信用社述职报告篇五

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，一直没有过多的停滞，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，述职报告也应跟上时间的脚步了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理的员工工作岗位个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

\_\_年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

\_\_年上半年，我们共完成商品销售1.6亿元，较去年同期增长45%，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近50种销售达不到既定目标的商品，引进了60多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，一向坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

2、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。3、2月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在\_\_年下半年当中，将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神。

开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市礼貌建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、经过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工提高。

4、做好公司的安全工作。

其实从他们的年终总结可以看出，员工分析了自己过去一年的表现，技能有没有提升，有没有为公司创造效益。以上年

终总结来自商场销售人员，分享给大家参考。

转眼间\_\_年过去了，新的一年开始了。作为一名百货公司的爱库柜台销售人员，我将我的工作总结和经验呈现如下。希望大家给我一些指导和建议。

我在百货公司工作了几个月，在工作中我学到了很多，学会了如何用自己的思维拓展语言。还有就是了解到，作为销售人员，要想提高自己的销售能力，就得比别人更加努力。以下是我在工作中学到的。

在销售过程中，销售人员扮演着不可比拟的角色，销售人员掌握销售技巧非常重要。首先，注意推荐的购买技巧。销售人员除了向顾客展示和解释（爱酷：鞋的品牌）产品外，还应向顾客推荐产品，以引起他们的购买兴趣。

作为一个店员，你不仅要随意推荐产品，在推荐的时候也要有信心。因为只有自己有信心，才能让客户对自己需要的产品有信心。这也教会了我，这不仅仅是推荐。我们也要学会匹配商品的特点。每种产品都有不同的特点和不同的价格。比如功能、设计、质量。向客户推荐时，要强调其不同的特点。在推荐的同时，也要注意对方对产品的反应，以便及时促进销售。

不同的顾客有不同的购买心理。同样的价格比质量好，同样的质量比价格好。要适合人，让顾客的心理从“比较”变成“相信”，最终销售成功。让客户在很短的时间内有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

始终保持销售人员应该具备的素质。以客户为中心，因为只有客户满意了，东西才能卖出去，质量和态度也决定了你是否会吸引回头客。大家都想买得开心，用得放心。你必须让顾客高兴并愿意购买你的产品。

以上是我在工作中的一些小经验。今后我会制定好工作计划，及时总结工作中的不足，努力实现爱库专柜的业务工作。

作为百货店爱库专柜的员工，深深感受到百货店蓬勃发展的态势。百货公司人的努力和向上精神。

最后，我祝愿百货公司在新的一年里走上一段楼梯，会更加繁荣。

我于今年7月底加入到云南省诚泰保险公司这个集体中来，在理赔中心从事外勤查勘定损管理工作，在这4个月的时间里，总公司各级领导和客服中心同事们对我的关心与帮助很多，让我能很快融入到个大家庭中，现20\_\_年即将结束之际，特将我及我们部门的工作总结如下：

### （一）理赔中心组织架构

目前我司理赔中心的各种组织架构还没有搭建，各岗位职责及业务流程并不清晰和顺畅，所以，理清岗位职责及优化业务流程势在必行。前期在组织中心架构搭建及人员调整之后，9月底，理赔部还组织了全省理赔业务骨干的专项学习，对中心及全省各岗位人员职责及业务流程进行了全面的梳理和整合。然而，理赔中心目前还面临着职责覆盖面较大，全省理赔人员数量、年龄、学历及思想意识不统一等各方面的不利因素，因此在理赔部相关领导带领下，我中心还深入全省各支公司工作一线，对各个支公司理赔负责人及相关理赔人员进行思想对接、强化绩效考核、统一规范我司理赔流程等方式方法，进行宣导和沟通，目前全省理赔人员队伍比较稳定、归属感普遍增强。

### （二）理赔中心重点开展工作

根据公司理赔部的要求，重点开展了以下几项工作：

一、目前昆明市区平均每天受理车险报案量80-90件不等，因此根据昆明地形及公司车险报案量，理赔中心把昆明市区化为东（官渡区）、南（西山区）、西（五华区）、北（盘龙区）4个片区，同时将我司的查勘定损人员分配为4个小组来对应4个片区，每个季度按逆时针方式轮换，每个片区分别设有1个片区负责人，负责管理及协调各个片区的人员和工作。其中昆明市区的除外，还单独设立远程岗，对我司服务网点覆盖不到的出险案件进行受理和跟踪。

二、根据公司出台的查勘车实用管理办法，严格管控查勘车辆的使用，杜绝公车私用，并且每周做不定期的抽查，对非工作期间私自使用查勘车辆的工作人员处于经济罚款和通报批评。

三、根据公司出台的大额案件管理办法，对全省的万元以上的大额案件给予处理意见和后续案件处理重点注意事项。平均每日批复大额案件8件，同时对万元以上的案件进行复勘，复勘率达到80%以上，按照公司出台的查勘定损规范，对全市的查勘理赔人员做全面的培训和要求，从而有效防范道德风险，节约理赔成本。

四、成立每周四的例会，对公司各项管理规定做定期的宣导，检查各个查勘定损员名下的案件滞留情况，对于工作突出的员工给予奖励，反之罚款。对全市的理赔人员做不定期的技能培训和疑义案件的讲解，在提升自己管理能力和专业技能的同时，带动部门人员提高学习，4个月以来，理赔中心通过例会等形式，对理赔服务常抓不懈，使得公司的各项理赔数据及外部客户服务方面都取得了一定的成效。

五、加大对保险骗赔案件的查处力度，我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强车险万元以上和疑义案件的调查，随着打假力度的加大，近期的工作取得了明显的成效。截至20\_\_年12月13日我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案

件\_\_\_\_件，为公司避免经济损失\_\_\_\_万余元，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。”

### （三）理赔中心具体经营指标达成情况

截止11月末，公司车险满期赔付率为49.03%，结案率为92.3%，平均结案周期从原来的20多天大幅缩短到现在的5.79天，车险未决件数从原来的3000多件减少到现在的1500多件，已超额完成公司下达的考核指标。截至4季度末，理赔工作在全省综合考评中位居前茅。

### （四）加强自我学习及廉洁自律

自到理赔中心工作之后，是领导的指引和同事的帮助推动着自己不断前行，一路上更加深刻的领悟了“感恩、珍惜、责任”的含义，同时也更加让我明白：生活中，重要的不是凯旋，而是奋斗；重要的不是必须获得胜利，而是奋力拼搏！

赔工作。同时在廉洁自律方面对自己提出了更加严格的要求，时刻以高标准警醒自己，将“要严于律己，不谋私利，做到顶得住歪理，耐得住艰苦，抗得住诱惑，管得住小节”作为座右铭。

至今入职已一个月了，对于我来说，与其说是年度工作总结，还不如说是月度。关于这份总结，我不想用太多过于华丽的语言来书写，那样的写法让人觉得过于虚浮，不切实际，我只想用最质朴的语句来表达，我这一个半月以来的所感、所想。

刚来到公司，对于一切都是那么未知，看见一个个陌生的面孔，心里真的有点忐忑，不知道大家都是什么性情，容不容易相处，但是这种感觉，很快就消失了，大家相仿的年纪，热情开朗的性格，和谐工作的氛围，很快就感染了我，让我愉快的投入了工作之中。

换了新的环境，就意味着和以前工作的模式不一样了，工作的内容也是千差万别，我认为作为一个好的员工，最应该做的就是抛弃固有的工作模式，以最快的姿态投入到新的工作中去。

我的新工作，对于我来说真的是“新”，所做内容，也几乎是从前不曾接触的东西，不能说一窍不通，但也顶多是略知一二。因为建筑业是我从踏入校门到踏出校门都不曾接触过的行业，对于里面的运作也是闻所未闻，好多术语我也是来到这里之后才开始慢慢知晓，多亏同事和领导的细心指导，我才一点点的深入我的工作，否则真的感觉自己像个无头苍蝇一样，乱飞乱撞，必然会走很多弯路。

既然不懂的东西太多，就要比其他入还要专心、努力，俗话说好记性不如烂笔头，我把每一步需要做的工作，都写成笔记，这样相同的工作就不会出现错漏。日常的工作，我会事先做好统筹安排，这样工作就会有有条不紊的进行下去。

虽然工作才刚刚开始，但是我要做的却有很多，公司在发展中，这就需要我们全体员工共同努力，来丰富和完善公司的运营模式和管理机制。

首先，我需要做的就是建立起公司的人员档案，构建起人员结构花名册，制定相关的制度，合理规避用人风险，将公司一些不太健全的逐步进行完善。

其次，随着工作的深入，我会发挥我人力资源专业的专长，帮助领导分担一些人员招聘方面的工作，包括发布招聘信息，预约人员等这些招聘的前序工作，让领导不在这些小事上费神。我会逐步拟定季度或年度的招聘计划，汇总各个部门所急需和待需的人才，利用现有的资源，发布招聘信息，进行招聘工作。

再次，利用现有的资源，请各部门负责人配合，逐步建立起

各个部门每个人员的岗位，明确各自分工，把工作逐项分解，落实到人，逐步摆脱一个工作谁都干，但谁都不精的状况，让工作形成模块，每个人负责自己的模块，这样就不会出现工作杂而乱，过程遗漏，没人负责的局面。

以上就是我这一个半月以来的一点感想和领悟，在未来的工作中，我会更加积极努力的完善自己的工作，使自己的自身价值更完美的展现。

## 一、20\_\_年理赔重点工作

20\_\_年对于理赔中心来说，是各项工作稳步提升的一年。理赔中心全年坚持“以客户为中心”的转型方向，紧紧围绕“服务提升、过程管控、科技理赔、队伍建设”的核心工作要求，优化资源整合配置，不断提升客户满意度，提高成本管控的科学性，提高理赔管理科技含量，有效激发理赔队伍活力，有力推动公司整体业务发展。

## 二、20\_\_年具体工作举措

（一）深入落实“多快好省”服务承诺，实现理赔服务贴心化 一是按照省公司推出的“多快好省”服务品牌，在以往各项服务承诺的基础上，推进接报案、查勘、定损、修理、接单证、财务付款的全流程时效提醒和承诺服务。

二是坚持以“客户满意”为检验标准，紧紧抓住个人客户感受和整体客户满意度两个重点，站在客户的角度，梳理从报案到付款全流程接触客户的节点，实现理赔人员着装、用语、查勘车标识、理赔服务窗口设置的标准化。

三是加强与各产品线协同配合，提升内部服务水平。配合车商部到部分县区支公司进行送修资源对应送修码系统录入情况的实地督导；对产品线实施定时报告制度，强化理赔对产品线的服务和风险反馈作用；建立市、县两级公司之间的沟

通反馈机制。

## （二）切实强化过程管控，实现成本控制科学化

一是狠抓车险维修成本管理。重点改善县区公司送修资源落后局面。

二是通过加大人伤调节力度，加强外部合作。实现有效降赔。人伤调节的具体措施有：1、小额人伤案件自主调节，现场处理。

### 2、住院伤者协商一次性医疗费。

外部合作的具体措施有：在交通事故伤残评定混乱，造成伤人案均居高不下的不利环境下，我公司主动联合全市其他财险主体，与固伦伤残评定机构达成共识，建立合作，最终的评定结果，双方共同协商，认可后再下评定报告。

三是成立复勘组，与损余回收工作相结合，有效防范道德风险，节约理赔成本。

复勘范围及措施：（1）万元以上所有案件，百分百复勘。

（2）逐案复勘，减损金额由理算直接剔除。（3）对于定损、核损人员提出有疑点的定损案件无论金额多少，也要百分百复勘。（4）承修单位未通知复勘，造成复勘工作无法进行的，扣减承修单位定损金额的10%。

损余回收工作：（1）万元以上复勘案件一车一收。（2）一车一回收单，由报价岗审核回收单，并盖章。（3）万元以下案件在五个工作日内完成旧件回收。

## （三）加强流程管控，兑现考核制度，严肃法律工作

一是对案件估损进行实时监控，定期清理估损异常案件，做

到案件估损随时变动，随时调整。并通过制度将估损充足率纳入到个人绩效考核，有效提升了一次估损的准确度。

二是根据省公司的考核办法，制定符合公司实际的“移动查勘定损管理办法”，将数据拆分到个人，实现月考核，月兑现。有效的激发员工的主动性。

三是加强对法律案件的管理，做到逐案分析，庭审前给律师提供我公司的答辩意见，遇到疑难问题，与律师和法院做好三方沟通。同时加强律师的考核，定期抽查律师庭审情况，并记录赋分，与律师的续聘挂钩。

#### （四）进一步加强队伍建设，实现理赔队伍专业化

一是以总公司“风雨同行，至爱至诚”的核心价值观宣导为出发点，推行“我服务、我快乐”的理赔服务理念，通过理赔晨（夕）会，文化主题活动等多种形式，大力营造理赔线和谐奋进的工作氛围。

二是进一步加强内部培训，从基础培训、专业培训和强化培训等不同层次不断提高理赔队伍的专业技能。

三是深化绩效考核，激发队伍活力，增强队伍凝聚力和执行力，同时提升理赔队伍的责任意识和服务意识。

### 三、理赔工作目前成效

#### （一）案均赔款稳步下降 超额完成预算目标

截至10月份，全市涉及伤人案均赔款为29029元，全省排名第八；较同期下降了17%，降幅全省排名第二。且低于全省平均水平227元，超额完成预算目标。

全市不涉及伤人案均赔款为3314元，全省排名第五；较同期

下降了15%，降幅全省排名第三。且低于全省平均水平242元。

## （二）理赔效率有待提升

均工作量。但由于新进的查勘员的没有经过系统的培训，专业基础不扎实，缺少对案件处理的技巧，导致案件的处理效率受到了影响。目前已经高于全省平均水平，全省位列第十位。

非车险理赔周期表现较好，一直处于全省前三名，值得肯定。

（三）法律诉讼案件的管理规范化，对律师的管控制度化，有效提升了胜诉率。

截止到10月，我公司法律诉讼案件712件，累计减损2949.35万元，胜诉率达到51%。通过案例的答辩，化解了大家对保险的误解，使法官的判决更加公正准确。

## （四）估损充足率明显提高

截止10月底，与20\_\_年底的未决清单对比，估损充足率为83.15%。而与上月未决清单对比，估损充足率已提升为100.19%，全省排名第五。由于今年的估损情况较好，预计在20\_\_年估损充足率能有较大提高。

## （五）平板电脑使用率提前完成预算目标

截止到10月底，全市平板电脑查勘使用率为95.13%，定损使用率为65.46%，全市排名第六，并提前完成挑战目标。

## （六）未决滞留案件处理缓慢

未决案件的滞留率较高，1、缺少有针对性的方法。2、考核力度不够，相关人员的主动性没有调动。3、人员变动较大，新进人员对滞留案件的处理不熟悉。

## 四、20\_\_年工作计划

### （一）严抓内部管理，提升服务水平，促进业务发展

- 1、通过各项管理制度的有效实施，加强理赔中心的内部管控，提升理赔中心的团队意识、责任意识和服务意识。
- 2、通过强化考核，严格管控，整肃理赔队伍，增强队伍的凝聚力和执行力。
- 3、通过对理赔人员的定期培训，提升理赔专业技能、服务水平及服务意识。强化对客户的诚心、诚意、诚恳的服务理念。

### （二）加强环节监控，提升效率

- 1、以理赔管家为主导，进行案件各环节的随时跟踪和监控，建立超时预警机制，实现理赔环节时效的全面提升。
- 2、加强各环节的配合，做到案件随时督促，随时办理，避免发生延误的问题。使案件的流转更加顺畅和快捷。

### （三）建立健全制度，完善理赔流程

- 1、规范各岗位的职责和权限，最大限度的实现人员的科学配置，有效的防止推脱的现象，提高工作效率和和工作质量，规范操作行为。为考核的顺利实现提供依据。
- 2、制定有针对性的考核制度，围绕理赔的薄弱环节，制定合理的预期目标，定期进行跟踪考核，及时兑现奖惩措施。有效的激励员工，提升员工的责任心。

## 信用社述职报告篇六

强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提

高工作质量和效率，用心配合领导同事们把工作做得更好。下面小编带来的银行员工个人工作述职报告范文，希望大家喜欢！

过去的一年，在分行领导以及党支部的带领下，我积极服从支行领导的工作安排，积极配合、团结同事，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，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。

## 一、加强学习，努力提高政治与业务素养。

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。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，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。一年以来，我在行动上自觉践行优质的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。在平时工作同，我也比较注重团结同志，因为我深信工作不是一个人干出来的，只有好的团队才能为顾客提供更好的服务，才能为我们银行创造更多的价值。同时，在工作之余，我也积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

## 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。

回顾一年的工作，我也还存在着以下几点不足：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样才能在工作中得心应手，高效的完成工作任务。

总之在过去的一年里，在各级领导的指导下，通过自己的努力，我在思想、工作等各方面都取得了很大进步，并充分认识到金融工作的重要性和艰巨性，在后面的工作中更要通过总结经验，吸取教训，发现不足，弥补缺陷，不断增强政治思想素质和业务水平，戒骄戒躁，努力进取，取得更大的成绩，为我们支行经营效益的提高作出自己的一份贡献。

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20\_\_年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们进取学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，圆满完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情景总结如下：

## 一、主要工作资料及职责

本人于20\_\_年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情景新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，进取配合领导和同事们把工作做得更好。

## 二、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人梦想与企业的发展紧密结合，充分发挥自我的工作进取性、创造性和主动性，我终会实现自我的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20\_\_年度的工作做以下总结，并为即将到来的20\_\_年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折。20\_\_行的一名普通员工。×学校毕业后，被分配到行×分理处从事会计工作。×支行×年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在×分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大。×分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙彼此学习长处改正短处虽然在分理处我年纪最小、行龄最少但大家都很照顾我支持我的工作我在他们身上看到了老中行人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风学到了不少的东西今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到×年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。我也在这次测试中取得了“计算机三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战本事，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮忙，彼此学习优点，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

时光荏苒，岁月如梭。转眼我正式进入\_\_银行工作已经四月有余。从20\_\_年\_\_月\_\_日工作至今，我在领导们坚强的带领和同事们不懈的帮忙下，我始终严格要求自己，努力学习，提高自身素质，\_\_银行的领导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信任与教导使我不断进步。

对于一个来自基层的求职者来说，能够有这样一个机会进入\_\_银行工作，对我来说是十分难得的机遇。虽然，我来之前有过在\_\_银行工作两年的经历，但在一个不同以往的工作

环境中，我必须从头学起。

## 一、加强学习，注重业务能力提高

1. 我狠抓业务知识。我利用工作之余的时间，紧紧围绕本职工作重点，加强学习有关经济、金融法律等知识，仔细学习《员工守则》和《员工违规积分管理办法》等。在日常工作中，我虚心向同事请教，积极刻苦钻研新知识、新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能，增强自身业务素质。

2. 我加强业务锻炼。融入\_\_银行这个大家庭以来，我主要学习柜面现金等业务，要做好柜面工作，各项技能必须在原有的基础上加强锻炼。对于我来说，点钞、计算器、中文录入、个金业务每一项技能都需要加强练习。在网点同事的帮助下，在自己的刻苦努力下，我的技能水平渐渐提高，这样一来以后上柜柜面办理业务的效率也会随之提高。营销也蜀面工作的重要组成部分，基金、保险等中间业务也是银行利润的主要来源之一。为了更好的进行柜面营销，我还需不断向老员工学习请教，在实践中不断磨练。

## 二、严于修身，不断提升自身素质

有了业务知识还不够，银行业归根结底属于服务性行业，还得过硬的业务素质和道德素质。

1. 职业作风提升。通过学习职业道德规范读本，我深知作为\_\_银行员工，一定得经得住考验，经得起诱惑，微笑服务，举止文明。在银行工作存在风险，因此，认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现，我自觉养成认了真谨慎的工作作风，尽可能的将工作中的风险降低。

2. 人际交往锻炼。虽然之前我在\_\_银行有过两年工作经验，但是在工作中还是会遇到不少的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，20\_\_年\_\_月至\_\_月，我跟着大堂经理学习一

月有余，已经在接人待物等方面有了长足的进步。

3. 做好日常工作。在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都做到准时上下班，到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，尽管只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得。

总结这四个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。

尊敬的领导：

您好！

\_\_\_\_年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将\_\_\_\_年工作情况具体总结如下：

## 一、取得的工作成绩

\_\_\_\_年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品。

## 二、认真学习

提高政治思想觉悟和业务工作水平在\_\_\_\_年，我认真学习党的理论，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用

到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

### 三、树立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

\_\_\_\_年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

## 信用社述职报告篇七

述职报告是一个展示自己工作能力的窗口，能更好的进行工作之间的交流。你知道要怎么写吗？下面是由小编为大家精心整理的单位员工个人工作述职报告最新，仅供参考，欢迎大家阅读本文。

自担任职工代表以来，我深感肩负的重任。职工对我的信任，无时不在鞭策我要为职工讲实话、讲真话、办实事。在工作中，我坚信只有职工群众才是的评判员，只有群众满意了，自己的工作才算合格了。回顾一年的工作，做个总结。现将一年以来履行职工代表情况述职如下。

## 一、提升自身素质，加强理论学习

一年来，始终坚持理论学习，在思想上有了很大的转变，世界观、人生观、价值观有了更深层的理解。工作上服从上级组织决定和安排，保质保量的完成各项工作。通过不断学习，提高思想觉悟坚定了政治信仰始终保持了思想、政治上的先进性。同时，我还认真学习专业知识，积极拓展视野，拓宽思路，不断提高自身理论水平和管理能力。

## 二、履行代表职责、力争做合格的职工代表

职工代表是公司与广大职工之间联系的桥梁，是广大职工心声的反映者，起着一种承上启下的纽带作用，我不仅把代表当作一种荣誉，更时刻感受到肩上那份沉甸甸的责任，在参加公司职代会期间，认真听取报告，仔细领会文件精神；职工关心公司的发展，愿意为公司的发展积极献言献策，我就不遗余力的反映广大职工的心声，积极提出议案建议；职代会后，向单位职工传达职代会的精神，将公司新的政策、新的发展形势传达下去。

## 三、自觉培养严谨的工作作风

身为职工代表首先是公司的普通职工，我坚持从自身做起，在工作中以身作则，率先垂范，用榜样的力量去影响和带动身边同事。今年我矿生产任务非常紧张，江铜将迎来又一个严冬的严峻形势，我们要团结一致，劲往一处使，面对重重困难迎难而上，力争完成全年各项生产任务。

## 四、存在的问题及打算

在总结工作的同时我也认识到，作为一名职工代表要以高标准来严格要求自己。首先是自身素质有待进一步提高；在岗位上充分发挥职工代表作用的空间还很大，反映职工心声、广大群众的民意的准确性、及时性还不够；其次是对基层调查研究不足，为群众办事、答疑解惑的能力还要进一步增强；矿山发展献言献策深度广度有待提高。

## 五、今后努力方向

1、加强学习，提高自己处理、解决问题能力。

2、学习好党的路线、方针、政策，树立为职工服务思想，集民意、传达心声，争取做一名合格的职工代表。

真是光阴似箭，一学期很快又过去了。回顾本学期的教学工作，感到很辛苦，同时也感到很欣慰。因为我的学生在本学期无论是阅读能力，还是写作能力都上了一个台阶，同时，他们的基础知识也都学得很扎实。现将本学期的教学工作从以下几方面作以总结：

### 一、努力提高课堂教学的时效性

开学初，教导处就要求各年级组开展联合体教研活动，并把如何提高课堂教学的时效性作为一个研究课题。我组在第一周的教研活动中就针对此课题进行了论坛。在论坛之前我也上网查阅了相关材料，从中有许多收获，在论坛中通过听同事的介绍，又有了一些新的收获。此次活动结束后，我就开始尝试改革自己的课堂教学结构，现在把自己在本学期是如何做的简单介绍如下：

1、强化预习，提高第一课时的课堂教学时效性

学习新课之前，我都要布置学生进行预习，以往的预习作业对学习不自觉的学生来说，是可完成可不完成的，因为那时我没有进行检测，使得许多学生钻了空子。本学期我改变了做法，在第一课时，我重在检测学生的预习效果。上课后，我首先出示要求认识的字，开火车轮读，谁读不出来，就说明回家没有好好预习，就要受到批评，回家作业也要比别的同学多做。此外，我还检测学生对多音字、近反义词的记忆情况，多采用提问的方式。对于要求会写的字，我让学生交流完组词情况后，一般做一个两分钟记字游戏，就是让学生快速记忆字形，然后马上听写，学生挺喜欢这种小游戏的，记字效果也很好。这样一来，第一课时就节省出不少时间来，学生就可以做一些巩固性练习。对于内容简单的课文，有时一课时就可以结束。检查读书情况，我主要利用早读检查，采用指名读的方式，有时读一个自然段，有时读几句话。

2、在第二课时的教学中，努力挖掘训练点，培养学生的阅读能力与表达能力。

在备课时，我都反复研读教材，寻找阅读训练点与写作训练点。有的课文开头与结尾很典型，我就训练学生仿写开头与结尾。如《北京亮起来了》与《日月潭》一课，是典型的写景文章的开头与结尾，我不仅要求学生背下来，还要求学生仿照课文给《夸夸我的家乡》写个开头与结尾。有范文引路，学生写起来感到容易多了，也很有兴趣。有的课文段落很典型，比如是总分结构的段落，我就引导学生仿写段落。还有的课文中的句子很美，我也指导学生仿写句子。如学《春雨的色彩》一课，我指导学生通过想象仿写了两个句子，学生的想象力很丰富，写得美极了。对课文中的一些好的段落，我往往设计一些阅读题，用小黑板出示，让学生自己去审题，自己去完成，以训练学生的阅读能力。总之，在第二课时的教学中，我努力做到学生自己能读懂的就不讲，学生读不懂的引导学生去读懂，对于有些难点问题要讲在点子上。

二、加大写作训练量，并保证作文质量，使学生写作能力又

## 上一个新台阶

我一直比较重视训练学生的写作能力，我所带班级从一年级上学期起就开始进行看图写话训练，到了二年级，两个班的学生都有了一定的写作功底，能把句子写得完整、通顺。中上等生还能把作文写得比较生动，用上学过的好词，有的甚至能运用上比喻或拟人的修辞手法。到了本学期，教材中的写作训练加大了难度，不再是单纯的看图写话了，要求写写春天的景色、自己的家乡、熟悉的小动物等。

在以往，这些写作内容是到了三年级才开始接触的。可见人教新课标教材的确是比以往的人教版教材与北师大版教材都要有深度。在教学当中，也确实有难度。幸亏我的学生写作功底好一些，但脱离了图，学生不知如何动笔去写。于是，首先我对学生进行了写作思路训练，让学生编写写作提纲，再根据提纲练写三段作文，懂得如何写开头与结尾。学生会写框架作文后，我又指导学生去写好一个段落，即在重点段落，要注意句与句之间的联系，要把段落写生动，写具体等。

本学期我所带班级学生每大周练笔两次，练笔形式多样，有时是仿写一个开头或结尾，有时仿写几句话，有时补写课文，对于教材中要求写的作文，每一篇我都用心去指导，在学生写好后，我又认真去批改。在批改当中，对于学生用上的好词，写出的好句子，我都用红笔画上波浪线。不要小瞧这些波浪线，对学生有很大的激励作用，每次发下作文本，孩子们都要在一起比比谁的波浪线多。批改完作文后，我都利用一节课的时间进行讲评。讲评时，公布每个同学的作文分数，读优秀作文，对于作文中普遍存在的问题进行讲解。

我还把孩子们写的优秀作文发在我的博客中，并告诉孩子们如何上网浏览，这样做也调动了孩子们的写作积极性。本学期孩子们写的最令我满意的一篇作文是写自己熟悉的一种小动物，对于这篇习作，我是先指导，然后让学生观察，最后才让学生动笔去写。我给了学生一周的时间去准备，有些孩

子家里没有动物，就让妈妈去买，有的买来小金鱼，有的买来小乌龟……习作完成后，我的感触就是孩子们写得非常真实，体现了我口写我心，没有抄袭的或者胡乱编造的。

虽然本学期为了提高学生的写作能力，我无形中给自己加大了工作量，每次批完两个班的作文，我也常感到很疲惫，但看到孩子们的作文一次比一次写得好，对作文没有恐惧心理，不厌烦写作，我也就感到很欣慰了。在本学期的作业检查中，我所带两个班的作文得到教导处肯定与表扬。

### 三、扎扎实实做好期末复习工作

本学期我注重提高课堂教学的时效性，因此课程结束较早，能有充裕的时间复习，在复习的第一周，我采用两条线同时走的方法进行复习。一条线是我把每个单元的基础知识点手写到一张试卷上，速印出来，让学生回家复习，第二天课堂上进行检测，每张检测卷我都及时批改出来，让学生订正。另一条线是让学生也做些综合模拟卷，但不贪多，目的是训练一下学生的审题能力，分析能力。在复习的第二周，我仍然是两条线同时走，一条线是重点复习书上的课后习题，语文园地里的练习题，另一条线是分大块复习拼音、词语、句子、阅读、作文，复习时做到讲练结合，即讲方法，又精练一些习题。

总之，本学期以来，我尽心尽力做好自己的教学工作，不断严格要求自己，努力汲取他人的长处，不断更新自己的教学理念，并运用到自己的教学的实践中，使每一节课都能取得良好的教学效果，使每一位学生都能真正提高自己的语文素养。

隆冬已近，一岁将终，20\_\_年工作即告一段落。回首过去的一年，同事由陌生逐渐熟悉，业务由幼稚逐渐成熟，理想信念逐渐坚定，学习提高的需求更加迫切。现就我在20\_\_年度工作总结如下：

## 一、虚心学习，不断进取，进取适应新岗位工作需求

2月初，我参加分公司与渤海钻探钻井培训中心举办的新进工程技术人员集中培训，结识了24名渤钻各大钻井公司具有丰富一线工作经验的工程师，有幸同享了一次一线钻井工程技术知识大餐。由此，我第一次接触到了国内民营钻井队伍管理施工的一些情景，了解了总承包公司成立以来所取得辉煌成绩，萌生了要扎根西部建功立业的原始想法。

常言道：“事非经过不知难，书到用时方恨少”。对于初来咋到的我，虽然已经在国营钻井一线工作了4年多了，就民营钻井队伍的管理来讲，仍然是一个新课题。很多具体问题猛然出现，不论是解决思路，还是处理办法，以前国营队伍的老办法已经不能完全适用了。为此，我感觉到自我需要学习，仅有不断向教师傅们学习，才能在民营队伍管理这片新天地里生存下去。我充分利用跟随老监督师傅们上井的机会，学习他们丰富的现场经验的同时，学习他们与民管钻井队伍老板、井队长的沟通技巧，学习他们不分昼夜热情为民营队伍服务的奉献精神。

领导常常告诫我们，对民营队伍要做到“关心、耐心、细心、虚心”，以此换得民营队伍的信赖，工作才能开展好。“民间有高手”，诚然如此，陇东区块地理环境特殊，许多初来的国营队伍，不论是钻头选型、或是钻井液性能维护往往不及民营队伍。我充分利用巡井、驻井的机会虚心向民营钻井队的队长、技术员学习，学习他们处理黄土层漏失的绝招，学习他们处理环河组易漏、直罗组易塌的技巧，学习他们在二开水平井钻具组合、钻头选型、水力参数选定等方面的成功经验。经过一口井又一口井的学习，我逐步摸清陇东区块的地理特性，逐渐认识了该区块防漏、堵漏的钻井液性能维护工艺。经过不断的学习，我取得了必须的提高，逐渐适应新岗位的工作需求。在将来的工作和生活中，我仍将继续谦虚谨慎，不骄不躁，发扬好“好学、勤学、善学”的精神，提升业务水平，更好地为民营队伍服务。

## 二、努力工作，认真履行本岗位职责，完成各项工作任务

- 1、20\_\_年度，我巡井25井次，驻井9井次（驻井共计44天），确保了所驻、巡井队钻井生产平稳运行，井控安全绝无一失。
- 2、根据总包工程【20\_\_】1号文件《关于做好工程技术资料求的通知》要求，收集整理3月、4月、5月、6月、9月、10月、11月施工井钻井时效数据，认真分析并撰写工程技术月度工作总结材料，上报工程技术科。筹备月度井控安全生产技术例会，撰写技术月度例会材料。
- 3、参与编写水平提速井技术方案，针对水平井的安全提速问题编制分析有关水平井施工存在问题及水平井提速措施的ppt□编制井控“四懂四会”培训课件，撰写《罗235区块短靶前距水平井提速研究》论文，发表通讯报道14篇。
- 4、做好水平井的技术交底和指导工作，及时提示井队做好事故复杂预防。认真履行“双盯”工作职责，白天定现场，晚上盯过程控制，限度的降低事故复杂率。
- 5、协助审核井队上交的工程完井资料，有问题督促及时整改，及时上交竣工资料。收集整理月度井漏及超大报告，及时报与建设方。
- 6、认真执行打开油气层验收制度，帮忙井队搞好井控风险识别和井控问题排查，确保全井施工井控安全。
- 7、协助井队编制单井物质需求计划，完善口井物质用料管理。学习、接替生产办公室调度工作。认真组织好所属井队柴油、套管等物质调度；收发井队日汇报、项目部周汇报、月汇报材料。
- 8、进取参与“防喷演练及安全、井控理念培训月”、“四懂四会课件进井场”、“12.23井控警示月”等活动，认真完成

挂点队伍培训。

### 三、加强思想修养，认真做好自我检查，不断弥补不足

总的来看，20\_\_年我做了一些工作，也取得了必须的提高，可是还存在不足的地方，还有一些问题亟待解决：

1、工作欠缺主动性，不善于主动工作。对于领导或是上级交待的工作能够去完成，对于领导没有交待的工作不善于主动去工作，工作的前瞻性体现较少。

2、思想比较保守，创新意识不够。对于新环境下出现的新问题，制定解决方案时，往往凭经验、按套路，表现出工作上大胆创新不够。需要进一步加强学习交流，拓宽思路。

3、思想上存在必须的畏难情绪，善于解决熟悉业务中的问题，对于不熟悉的业务不愿意克难攻关，缺少提升综合素质、实现全面发展的意识。

在以后的工作中，需要进一步加强思想修养，认真做好“每日三省”，不断克服缺点，弥补自身不足，苦练本领，才能为项目部实现20\_\_年新发展贡献应有之力。

大家好！光阴似箭，日月如梭，眨眼间美好的\_\_年就要离我们而去了，想来真有些黯然伤感。回顾一年来的工作，我主要有两点成绩，一是认真遵守了国家的法律法规，二是认真的履行了自己的岗位职责，下面我想从两个方面来汇报一下我一年来的工作。

#### 一、加强学习，提高认识，珍惜岗位。

首先，我们要知足常乐，我们都是来自五湖四海，都是为了一个共同的目标走到一起来的，我们都值得庆幸我们有机会来从事祖国的高速公路建设事业，我们今天能够坐在这里，

我们都应该感到自豪和骄傲，我们没有理由不去热爱我们的岗位，哪怕工作辛苦一点，累一点，那又算得了什么呢？苦不苦，想想长征二万五，累不累，想想革命老前辈，难道我们的工作比农民伯伯们的工作辛苦些吗？就算辛苦，这也是一种崇高的事业，我们应当乐此不疲，再说，我们吃的是一块钱的工作餐，穿的用的都是公家的，有网络，有电视，有热水，生活就象共产主义生活，我们还有什么不知足的呢？我们完全应该知足常乐。

第二，我们要努力学习，我们不能仅仅满足于现状，因为社会在发展，人类在进步，觊觎我们岗位的人还大有人在，如果我们不加强学习，不提高自身素质和水平，饱食终日无所用心，这个板凳能不能坐得稳，还是一个问号，我们能有机会在这里从事我们的高速公路事业，既是一种机遇也是一种挑战，激烈的市场竞争不会让我们在这里坐享其成，他需要我们有所付出，有所建树，需要我们在岗位中能有所担当有所奉献，我们不能做一天和尚撞一天钟，要吃得住苦耐得住劳，工作中要兢兢业业尽职尽责，要勤于学习勤于思考，要高标准严要求，不做鼠目寸光的刘阿斗，敢做称帝称霸的朱元璋，要勇于挑战勇于担当，不怕牺牲不怕失败，危难面前敢于冲锋陷阵，泰山压顶不弯腰，誓死革命忠于党，只要我们有了知识，有了能力，有了思想准备，任何妖魔鬼域和艰难险阻我们都会不在话下。

第三，我们还要树立全心全意为人民服务的崇高理想，要心装泰山，心有上帝，要有别人幸福我才幸福的那种心境，要心在天边人在地上，要有为共产主义事业决死的雄心壮志，要以所为家，竭诚奉献。

第四，我们要树立搞一行爱一行精一行的思想，要专心致志，全心全意，不能首鼠两端，不能得过且过，不能以怨报德。

第五，我们还要树立忧患意识，要有忧国忧民的思想，要时常给自己充电，以激发个人的潜能，如收入分配问题，南水北调问题，环境污染问题，腐败问题等都是值得我们在座的

每一个员工忧患的问题。只有这样，我们才算对得住自己的岗位，才能保得住自己的岗位，才有机会再去说下面的话，不然就谈不上爱岗敬业，例如，\_\_年9月我从老程手中接过了扫地的任务，今年我从老程手中接过了清除楼道垃圾的任务，工资还是原来的工资，任务增加了两倍，当组织把这两项任务分配给我时，我没有过丝毫的犹豫，欣然受命，这就是爱岗敬业的有力见证，能为社会主义事业贡献我微博的力量，我感到无上的光荣和幸福。此外，我们还要注重团结，注重团结协作，注重建设和谐社会，这也是珍惜岗位的一个不可或缺的因素，同志之间不要因为一点小事就怀恨在心，伺机加以报复，不要勾心斗角，你放不下我，我放不下你，要以包容的心态来为人处事，还有，在面对一些不平等的现象上，我们也要放宽心态，要始终保持一种积极乐观向上的精神状态，比如临时工和正式工的差别，这不是我们本身带来的，是社会带来的，难道人生在世就没有比金钱更重要的东西了吗？搞一行爱一行胜一行才是我们最明智的选择，有一份热，发一份光，珍惜今天的岗位就是珍惜明天的未来，首鼠两端，得过且过，以怨报德，结果只能是造成对工作的不利影响。

## 二、坚守岗位，认真履职。

一年来，作为门卫的我始终坚守门卫岗位责任制度，认真履行岗位职责，例如，始终坚持24小时工作制，始终坚持每日早中晚巡岗制，始终坚持来访车辆登记制，始终坚持来人来访过问制，始终坚持对闲杂人等驱赶制，始终坚持每天打扫周围的环境卫生制，始终坚持每星期一三五清除职工宿舍楼道垃圾制，始终坚持每晚12点关门制，工作中做到了吃苦耐劳任劳任怨以身做则尽职尽责，面对履职中出现的各种思想问题和技术问题和责任问题，我都做到了圆满地处理，没有留下一丝遗憾，由于我对工作的兢兢业业认真履职，一年来没有发生一起安全责任事故和安全生产责任事故，圆满地完成了自己的本职工作。

同志们，\_\_年是美好的，他有我拼搏和奉献的足迹，也有我

磨砺和成长的老茧，更有获得的快感和自豪，我无法忘记过去，可是落花有意流水无情啊，我们不能躺在现有的成绩簿上睡大觉，过去的一年，我的困惑就是感到自己的知识很不够用，在新的一年里，我一定要抓紧学习知识努力学习知识，学好知识掌握本领去迎接更加美好的明天。我的汇报完了，谢谢。

尊敬的董事长尊敬的领导和各位同仁：

大家好！

在此我首先感谢\_\_以及同仁对我工作的关心指导和大力支持帮助。

1. 对在建工程严格图纸会审，为公司节约不必要的浪费。
2. 严格控制质量：质量是施工企业的生命线，每天上班立即到现场巡视检查，如果发现施工过程中有未按设计规范和图纸施工部位，立即令施工方整改，狠抓落实，同时严格控制好进场材料必须做好二次检验及资料报验。在日常工作中，始终把安全生产作为内部管理上台阶的重要内容，将安全管理重点前移至班组和现场，狠抓施工单位班组工人安全教育，现场管理和过程中控制有效遏制了各类事故的发生。在控制安全，质量前提下，同时也控制进度，要求施工单位每周例会必须汇报周计划，月计划。严格按总进度计划实施，以保证每一项工作计划都能有的放矢，不打无准备的仗，无计划之仗，做到言必行，行必正，正必果。保证施工工期，树立良好的信誉形象。在建工程完工后及时要求施工单位把工程资料、竣工图、决算书申报并报档案馆备案。
6. 对工作要认真，对自己更要严格要求，严守纪律，洁身自好，做到不为他人谋取私利，不以权压人，把公司和职工利益放在首位，始终把自己置身于法度之内，坚持不越雷池一步。

\_\_年是公司加快发展的重要一年，作为公司职员自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，改正不足之处，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，权利服从领导交给我的任务，正视困难，迎接挑战，为公司献出一份薄力。

谢谢大家！