# 2024年个人工作业绩报告(大全13篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-11

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。个人工作业绩报告篇一优秀作文推荐！尊敬的xx：我叫\*...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**个人工作业绩报告篇一**

优秀作文推荐！尊敬的xx：

我叫\*\*\*，男，汉族，xx岁。xx年参加工作，xx年调入\*\*银行，xx年任支行计算机维护员，兼支行线路、电器、电话、发电等后勤维修管理工作。xx年x月从杭州金融管理干部学院计算机应用与管理专业毕业，获大专文凭，xx年取得助理工程师专业技术职务，多次连续被评为支行先进个人，三次获二级分行先进工作者，20xx年获省行先进金融工作者，年度干部考核连续优秀。

一、学识水平

参加工作前毕业于xxxx中学，xx年到xx县工商银行工作后，在xx分行银校接受银行业务培训，系统地学习与掌握了《政治经济学》、《银行会计》、《货币银行学》等专业知识。由于在工作之余酷爱学习电脑技术、机械电器、电话维修，积极为支行排除电器机械故障，小有名气。88年支行安排我担任支行计算机维护员。xx年到杭州金融管理干部学院学习计算机应用与管理专业，取得大专文凭；xx年在省行干校学习ups、发电机维护保养专业知识，系统掌握了ups、发电机专业知识；在以后的工作实践中先后系统学习了《cobol语言》、《c语言》、《xenix操作系统》、《计算机维护维修》、《微机硬件软件应用》、《数据结构》、《操作系统基础教程》、《unify数据库应用》、《windosw95》、《windosw98》、《windoswxp》、《打印机工作原理和维护维修》、《发电机工作原理和维护维修》等专业书籍，还对英语、网络通讯、电工电器等相关知识进行了系统地学习。通过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的计算机专业达到了较高的水平。能从容地处理计算机工作中遇到的各种软硬件及通讯问题，能够独立编写小程序解决业务中出现的小问题，能独立安装银行所用的各种操作系统和应用系统，能在各种机型上安装各种智能卡、磁带机。水平的提高使自己小有名气，外围单位常找我帮助他们解决计算机问题，提高了我行在同业中的知明度。

二、专业能力

1、能出色地完成本职专业工作

从事银行工作xx年来，特别是从xxxx年任维护员以来，的拼搏精神，从微机上点、电子汇总、资金汇划、实时汇划、大机延伸、支行局域网组建到综合业务系统、电子银行系统等，我都能独立的焊接线路、调试设备，出色的维护维修工作。94年以来，先后为行里上过各种版本的系统十多种，主机近百台，终端数百台，各种应用系统数十套，组建局域网两个，维护维修计算机设备无数次，处理各种通信故障千余次。

2、具有实际调研写作能力

针对支行计算机管理，通过调查研究，吃透科技工作方针政策，就如何保障设备正常运转，确保各项业务正常开展方面，我起草制订了《操作管理办法》、《机房工作制度》、《计算机维护制度》、《微机业务处理12项规定》，并建立健全了各种登记簿，使我行的科技工作责任分明，开展有序，有力地推动了电子化步伐。

3、具有综合分析和解决疑难问题的能力

我发现管理上诸如管理员密码管理不严、出现问题无从查找容易造成经济案件等问题，经过分析制订了相应的制度，要求密码专人管理，专夹保管，使记账操作修改规范化，杜绝了经济案件的发生。储蓄事后监督上机后，出现了个别储种与前台余额不符，余额表与前台核对时差额越来越大，余额表上出现挂账等问题，我经过分析弄清了是由于移植时储户存单张冠李戴造成，于是我利用编写的sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗漏问题。我还在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法进行印发，较好地解决了业务运行中的各种问题。

4、具有指导和培养专业人才的能力

多次举办计算机讲座，向大家讲解计算机基础知识和操作技能。还在平时多注意观察了解各网点人员的计算机水平，对基础比较好的同志重点培训、个别指导，达到了出现一般问题我在电话中指导都能基本处理的程度，发现有能力且喜欢计算机的同志我就积极向支行推荐，先后为支行培养了三名计算机骨干人才。

三、工作成就

从xxxx年担任维护员以来，上过各种版本的系统十多种、主机近百台、终端数百台、各种应用系统数十套、组建局域网两上，为我行处理机器运行故障千余次，更换各种应用系统、维护保养硬件、维护线路等不计其数。编写各种计算机管理制度、建立各种登记簿，培养无数操作人员。xxxx年x月，为中支在我行实行会计业务柜员制修改程序。xxxx年上大机中连接线路安装设备，保证了业务工作的正常运行。我不断完善我行各网点的硬件配置和硬件维护、维修，保证了新业务的发展。xxxx年、xxxx年连续两年得到省行和中支的表扬，xxxx年获得地区科技工作评比第一名，xxxx年获得省行组织的科技检查组的通报表扬，并在地区xxxx年科技工作会议上做了先进经验交流。

（一）上点工作，成绩显著。

xxxx年第一次上储蓄事后监督微机系统时，我带领我行六名操作人员经过了半个多月不分昼夜的辛勤劳动，终于将xx、xxx等七个储蓄所xx万多笔业务顺利的输入到计算机中。xxxx年x月独立的安装和调试了会计前、后台两大业务系统，为我行增添了两个微机网点，同年又安装了工信、计划报表系统。九四年十一月十一日圆满完成了支行金堆办事处对公微机网点的上点任务，一九九八年上实时汇划，设备安装完好，但终端和打印机不能联机工作，经多次试验，发现旧终端版本太低原故，并多次协助地区科技部门解决实际问题，并做好近几年的设备更新换代，新业务的推出，保证电子化工作的正常开展。扬，常在分行科技部门组织的计算机检查证评比中获得第一名。

（二）强化管理，减少故障，确保了机器正常运行。

我为机房拟定了《机房工作制度》、《维护员制度》、《操作员制度》，使平时机房工作做到有章必知，违章必纠。为了使机器在运行中有案可查，我还为各使用部门建立了《设备运行日志》、《操作情况登记簿》。为了确保业务数据的安全性，我为业务使用部门建立了《备份盘（带）登记簿》、《主机钥匙交接登记簿》。建立的各种登记簿都要求业务部门如实登记，定期检查按制度交接。一九九四年七月重新为前台建立了《主机管理员密码登记簿》、《操作修改登记簿》，并制订了相应的制度，要求密码专人管理专夹保管，操作修改必须由操作中详细记载，经主管股长和维护员签字后由主机管理人员修改。经过这些制度的建立，杜绝了经济案件的发生，减少了微机故障。为了在发生故障并无法修补的情况下及时重装系统，我为我行的所有主机建立了了主机档案，并将所有软件备份专柜保管，做到了用时准确无误，为及时处理故障赢得了时间，保证了业务正常开展，在省行组织科技检查中获得通报表扬。

（三）微机的维护和维修工作比较出色。

在软件维护上经常对操作员辅导，减少人为事故，定期重装系统，保证系统的完整性。在硬件维护上抓机器环境卫生与保养工作，建立了维护保养制度，坚持做到周检查，月保养。建立了《计算机设备检查登记簿》，做到每周检查机器的外部环境，并将检查结果登记备案。督促操作人员搞好设备的表面卫生和环境卫生；每月定期对计算机系列内部尘保养工作，坚持做记录，延长了机器的使用寿命。在综合业务测试和运行中，我一次次下基层整理线路，更新线插头。保证了业务的正常发展，多次受到分行的表。

（四）解决问题全面及时准确。

我为业务部门处理的机器故障种类达50余种。九四年七月储蓄事后监督上机，我针对出现的问题，编写sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，并将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗留问题，还给账务辅导员提供了一个核对前后台分户账明细的方便。进一步保证了账务的正确性，真正起到了监督作用，得到了储蓄部门的好评。我在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法（如对公系统在总分核对时出错，状态23，原因是由于记现金账时分析号错，用追加流水的方式修改）印发操作员，效果良好。中支决定在我行进行会计业务柜员制试点，计算机程序也将要做相应的修改，我积极研究应用程序，并将之加以修改，使之满足这项会计制度改革的需要，为柜员制试点工作的顺利进行做出了很大贡献。在九八年上大机、九九年推行资金汇划系统、二000年综合业务系统、二00一年的储蓄、会计整合版系统中焊接线路、调试设备、保证了这几天系统的正常运行和投产。我从未因为机器故障和业务差错未能及时解决，而影响正常营业，20xx年以来，我为了在不断更新设备、更新网络、不断增强设备的最好化，加强设备的维护保养，为我行的微机在业务中正常运行做出了很大的贡献。

（五）积极为支行培养操作员

积极以师带徒，为支行培养操作员，一方面重点的培养各个业务部门的主机管理人员，对他们进行耐心细致的辅导，使他们不断提高计算机知识，做到用好主机，管好主机，另一方面就是抓一般操作员的培养，传授他们基本的电脑知识和操作规程，督促他们在工作中遵守操作规程，培养他们养成爱护机子习惯。近年来，设备更换快，为了使他们用好机器，我经常下基层教他们怎样正确使用打印机、终端等设备，使他们都能熟熟练纪地掌握并正确使用设备。

四、工作态度

我担任微机维护员职务以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。一九九五、九七、九八、九九、二000、二00一年连续被评为先进工作者；二00一年被评为地区级先进个人；20xx――20xx年度，被评为省级金融工作者；20xx――20xx年被评为xx分行级金融工作者；20xx年被评分行级金融先进工作者。

为了更快更好提高管理水平、技术水平和业务能力，适应我行科技发展的需要，今后要更加不断的学几个方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

特此报告

xx

xxxx年xx月xx日

**个人工作业绩报告篇二**

：

我叫\*\*\*，男，汉族，xx岁。xx年参加工作，xx年调入\*\*银行，xx年任支行计算机维护员，兼支行线路、电器、电话、发电等后勤维修管理工作。xx年x月从杭州金融管理干部学院计算机应用与管理专业毕业，获大专文凭，xx年取得助理工程师专业技术职务，多次连续被评为支行先进个人，三次获二级分行先进工作者，20xx年获省行先进金融工作者，年度干部考核连续优秀。

一、学识水平

参加工作前毕业于xxxx中学，xx年到xx县工商银行工作后，在xx分行银校接受银行业务培训，系统地学习与掌握了《政治经济学》、《银行会计》、《货币银行学》等专业知识。由于在工作之余酷爱学习电脑技术、机械电器、电话维修，积极为支行排除电器机械故障，小有名气。88年支行安排我担任支行计算机维护员。xx年到杭州金融管理干部学院学习计算机应用与管理专业，取得大专文凭；xx年在省行干校学习ups、发电机维护保养专业知识，系统掌握了ups、发电机专业知识；在以后的工作实践中先后系统学习了《cobol语言》、《c语言》、《xenix操作系统》、《计算机维护维修》、《微机硬件软件应用》、《数据结构》、《操作系统基础教程》、《unify数据库应用》、《windosw95》、《windosw98》、《windoswxp》、《打印机工作原理和维护维修》、《发电机工作原理和维护维修》等专业书籍，还对英语、网络通讯、电工电器等相关知识进行了系统地学习。通过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的计算机专业达到了较高的水平。能从容地处理计算机工作中遇到的各种软硬件及通讯问题，能够独立编写小程序解决业务中出现的小问题，能独立安装银行所用的各种操作系统和应用系统，能在各种机型上安装各种智能卡、磁带机。水平的提高使自己小有名气，外围单位常找我帮助他们解决计算机问题，提高了我行在同业中的知明度。

二、专业能力

1、能出色地完成本职专业工作

从事银行工作xx年来，特别是从xxxx年任维护员以来，的拼搏精神，从微机上点、电子汇总、资金汇划、实时汇划、大机延伸、支行局域网组建到综合业务系统、电子银行系统等，我都能独立的焊接线路、调试设备，出色的维护维修工作。94年以来，先后为行里上过各种版本的系统十多种，主机近百台，终端数百台，各种应用系统数十套，组建局域网两个，维护维修计算机设备无数次，处理各种通信故障千余次。

2、具有实际调研写作能力

针对支行计算机管理，通过调查研究，吃透科技工作方针政策，就如何保障设备正常运转，确保各项业务正常开展方面，我起草制订了《操作管理办法》、《机房工作制度》、《计算机维护制度》、《微机业务处理12项规定》，并建立健全了各种登记簿，使我行的科技工作责任分明，开展有序，有力地推动了电子化步伐。

3、具有综合分析和解决疑难问题的能力

我发现管理上诸如管理员密码管理不严、出现问题无从查找容易造成经济案件等问题，经过分析制订了相应的制度，要求密码专人管理，专夹保管，使记账操作修改规范化，杜绝了经济案件的发生。储蓄事后监督上机后，出现了个别储种与前台余额不符，余额表与前台核对时差额越来越大，余额表上出现挂账等问题，我经过分析弄清了是由于移植时储户存单张冠李戴造成，于是我利用编写的sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗漏问题。我还在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法进行印发，较好地解决了业务运行中的各种问题。

4、具有指导和培养专业人才的能力

多次举办计算机讲座，向大家讲解计算机基础知识和操作技能。还在平时多注意观察了解各网点人员的计算机水平，对基础比较好的同志重点培训、个别指导，达到了出现一般问题我在电话中指导都能基本处理的程度，发现有能力且喜欢计算机的同志我就积极向支行推荐，先后为支行培养了三名计算机骨干人才。

三、工作成就

从xxxx年担任维护员以来，上过各种版本的系统十多种、主机近百台、终端数百台、各种应用系统数十套、组建局域网两上，为我行处理机器运行故障千余次，更换各种应用系统、维护保养硬件、维护线路等不计其数。编写各种计算机管理制度、建立各种登记簿，培养无数操作人员。xxxx年x月，为中支在我行实行会计业务柜员制修改程序。xxxx年上大机中连接线路安装设备，保证了业务工作的正常运行。我不断完善我行各网点的硬件配置和硬件维护、维修，保证了新业务的发展。xxxx年、xxxx年连续两年得到省行和中支的表扬，xxxx年获得地区科技工作评比第一名，xxxx年获得省行组织的科技检查组的通报表扬，并在地区xxxx年科技工作会议上做了先进经验交流。

（一）上点工作，成绩显著。

xxxx年第一次上储蓄事后监督微机系统时，我带领我行六名操作人员经过了半个多月不分昼夜的辛勤劳动，终于将xx、xxx等七个储蓄所xx万多笔业务顺利的输入到计算机中。xxxx年x月独立的安装和调试了会计前、后台两大业务系统，为我行增添了两个微机网点，同年又安装了工信、计划报表系统。九四年十一月十一日圆满完成了支行金堆办事处对公微机网点的上点任务，一九九八年上实时汇划，设备安装完好，但终端和打印机不能联机工作，经多次试验，发现旧终端版本太低原故，并多次协助地区科技部门解决实际问题，并做好近几年的设备更新换代，新业务的推出，保证电子化工作的正常开展。扬，常在分行科技部门组织的计算机检查证评比中获得第一名。

（二）强化管理，减少故障，确保了机器正常运行。

我为机房拟定了《机房工作制度》、《维护员制度》、《操作员制度》，使平时机房工作做到有章必知，违章必纠。为了使机器在运行中有案可查，我还为各使用部门建立了《设备运行日志》、《操作情况登记簿》。为了确保业务数据的安全性，我为业务使用部门建立了《备份盘（带）登记簿》、《主机钥匙交接登记簿》。建立的各种登记簿都要求业务部门如实登记，定期检查按制度交接。一九九四年七月重新为前台建立了《主机管理员密码登记簿》、《操作修改登记簿》，并制订了相应的制度，要求密码专人管理专夹保管，操作修改必须由操作中详细记载，经主管股长和维护员签字后由主机管理人员修改。经过这些制度的建立，杜绝了经济案件的发生，减少了微机故障。为了在发生故障并无法修补的情况下及时重装系统，我为我行的所有主机建立了了主机档案，并将所有软件备份专柜保管，做到了用时准确无误，为及时处理故障赢得了时间，保证了业务正常开展，在省行组织科技检查中获得通报表扬。

（三）微机的维护和维修工作比较出色。

在软件维护上经常对操作员辅导，减少人为事故，定期重装系统，保证系统的完整性。在硬件维护上抓机器环境卫生与保养工作，建立了维护保养制度，坚持做到周检查，月保养。建立了《计算机设备检查登记簿》，做到每周检查机器的外部环境，并将检查结果登记备案。督促操作人员搞好设备的表面卫生和环境卫生；每月定期对计算机系列内部尘保养工作，坚持做记录，延长了机器的使用寿命。在综合业务测试和运行中，我一次次下基层整理线路，更新线插头。保证了业务的正常发展，多次受到分行的表。

（四）解决问题全面及时准确。

我为业务部门处理的机器故障种类达50余种。九四年七月储蓄事后监督上机，我针对出现的问题，编写sell小程序将不同储种的相同金额、日期的分户账明细打印出来，让操作员到基层进行明细核对，并将漏监督的储种重新移植监督，彻底解决了往年的遗留问题，还给账务辅导员提供了一个核对前后台分户账明细的方便。进一步保证了账务的正确性，真正起到了监督作用，得到了储蓄部门的好评。我在实践中总结出了20多例解决业务事故的方法（如对公系统在总分核对时出错，状态23，原因是由于记现金账时分析号错，用追加流水的方式修改）印发操作员，效果良好。中支决定在我行进行会计业务柜员制试点，计算机程序也将要做相应的修改，我积极研究应用程序，并将之加以修改，使之满足这项会计制度改革的需要，为柜员制试点工作的顺利进行做出了很大贡献。在九八年上大机、九九年推行资金汇划系统、二000年综合业务系统、二00一年的储蓄、会计整合版系统中焊接线路、调试设备、保证了这几天系统的正常运行和投产。我从未因为机器故障和业务差错未能及时解决，而影响正常营业，20xx年以来，我为了在不断更新设备、更新网络、不断增强设备的最好化，加强设备的维护保养，为我行的微机在业务中正常运行做出了很大的贡献。

（五）积极为支行培养操作员

积极以师带徒，为支行培养操作员，一方面重点的培养各个业务部门的主机管理人员，对他们进行耐心细致的辅导，使他们不断提高计算机知识，做到用好主机，管好主机，另一方面就是抓一般操作员的培养，传授他们基本的电脑知识和操作规程，督促他们在工作中遵守操作规程，培养他们养成爱护机子习惯。近年来，设备更换快，为了使他们用好机器，我经常下基层教他们怎样正确使用打印机、终端等设备，使他们都能熟熟练纪地掌握并正确使用设备。

四、工作态度

我担任微机维护员职务以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。一九九五、九七、九八、九九、二000、二00一年连续被评为先进工作者；二00一年被评为地区级先进个人；20xx——20xx年度，被评为省级金融工作者；20xx——20xx年被评为xx分行级金融工作者；20xx年被评分行级金融先进工作者。

为了更快更好提高管理水平、技术水平和业务能力，适应我行科技发展的需要，今后要更加不断的学几个方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

特此报告

xx

xxxx年xx月xx日

**个人工作业绩报告篇三**

我自进单位以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多的休息时间，工作积极主动，忠于职守、坚守岗位，敬业爱岗，态度积极端正，遵纪守法，勤勤恳恳、扎扎实实地做好本职工作。

百尺竿头更上一步，为适应时代的进步，通信行业的发展，我还需要继续大力学习新业务新知识，为通信事业的繁荣企业的发展做出自己应有的贡献。

**个人工作业绩报告篇四**

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，接近年终，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，自己有信念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。

我是今年十月份到公司工作的，同时开头组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深化的熟悉和了解。能够清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，渐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个胜利的客户资源，一些优质客户也渐渐积累到了必需程度，对市场的熟悉也有一个比拟透亮的把握。在不断的学习产品学问和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比从前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必需的销售学问与经验，但比拟优秀的胜利的销售管理人才，还是有必需距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，商量制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣扬资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上慢慢被客户所熟悉。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣扬资料三千余封，6不畏寒冷，在税务大厅，高新区各个写字楼进行生疏拜见，为即将到来的疯狂销售旺季打好了根底做好了准备。团队建设方面，制定了具体的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比拟好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的非常的失利。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1）销售工作最根本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开头工作的，在开头工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜见的客户量2个。从上面的数字上看我们根本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深化。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推举不能做出快速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3）工作没有一个明确的目标和具体的方案。销售人员没有养成一个写工作总结和方案的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作方案性不强，业务潜力还有待提高。

此刻xx消费卡市场品牌许多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。外表上各家公司之间竞争是剧烈的，我公司的显现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来认真分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以遮天蔽日的宣扬态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术进展飞速地这天，明年是大有作为的一年，假设在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃进展的时机。

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）建立一支熟识业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最珍贵的资源，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。团队扩大建设方面，初步估计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理方法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，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，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3）培育销售人员发觉问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培育销售人员发觉问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素养，在工作中能发觉问题总结问题并能提出自己的看法和推举，业务潜力提高到一个新的档次。

4）建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的方案。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好销售与行销之间的协作。

5）销售目标

今年的销售目标最根本的是做到月月都有进帐的单子。依据公司下达的销售任务，把任务依据详细状况分解到每月，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根底上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带着销售部全体同仁全力以赴完成目标。

今后，在做出一项确定前，应先更多的思索公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中显现分歧时，要静下心来相互协商解决，以到达全都的处理看法而后开展工作。今后，只要我能常常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必需能有一个更高、更新的开头，也必需能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务燃眉之急，我们必需全力以赴。

我认为公司明年的进展是与整个公司的员工综合素养，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

**个人工作业绩报告篇五**

本人\_\_\_，\_\_\_\_年\_月出生，汉族，中共党员，\_\_\_\_年\_\_月参加工作，\_\_\_\_年进入组织科，\_\_\_\_年\_月任组织科副主任科员，\_\_\_\_年\_月至今负责组织科全面工作。在镇党委、政府的正确领导和培养下，组织上坚决服从领导，工作上尽职尽责;思想上勤奋敬业，不断进取;作风上求真务实，开拓创新。圆满的完成了上级交给的各项任务，并取得了较好成绩，现将本人三年来工作学习情况汇报如下：

一、加强学习，不断提高自身素质

一是在政治理论方面，认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和通过相关会议精神的学习，牢固树立了科学发展观和正确政绩观，准确把握了党在新时期的路线方针政策;二是在业务知识方面，加强对本职工作的法律性、政策性知识学习，注重坚持理论联系实际;三是虚心向领导和经验丰富的同志学习，向群众学，向实践学，取他人之长，补己之短，吸取各方面的智慧，取长补短，充实自我。通过学习增强自己迎接挑战的本领，培养自己较强的政治鉴别力、组织协调能力、沟通能力和驾驭复杂工作任务的能力，不断提高自身素质。

二、认真履职，不断提高自身业务素质

组织部门是组织性、纪律性极强的部门，工作中涉及面较广，而且较繁杂、琐碎，但肩负的责任重大，涉及到全镇党员干部管理、离退休、离任村干部的慰问待遇、基层党建等多方面的工作。虽然繁琐，但我时刻提醒自己这是锻炼的一个很好的机会，时刻要求自己做到“心细、眼疾、手勤、脑灵”，统筹安排时间。三年来通过领导和同事的帮助以及自身努力，出色的完成了以下工作：

1、组织人事工作上：日常工作中我时刻以严谨的态度，较高标准完成各种报表、人事工资、干部任免、人事档案整理等工作。三年来都按照上级政策和考核结果对在编人员进行工资晋级晋档，履行审批手续，确保工资及时发放到位;认真细致地完成每年的行政事业人员年度考核备案工作、年度工资统计、人才资源统计、公务员统计、党组织党员统计、编制统计等统计工作;根据镇党委会关于人事任免的决定，按照程序规定，完成干部任免的报批及工资变动审批工作;做好年度档案整理归档工作等。

2、离退休干部管理和服务工作上，认真落实老干部生活待遇，定期走访慰问离退休人员。利用中秋佳节之机，组织全镇退休老干部召开座谈会，并发放了慰问品，使老干部们既了解了镇党委、政府的工作思路，又体会到了党委、政府对他们的关心与关爱，纷纷表示愿为镇域的发展贡献力量。对于因为身体原因没参加会议的老干部，我都将慰问品和会议的资料及时的送到老干部家里，老干部们都很感动。

3、信息管理系统的维护上，建立了3个信息系统：党员信息系统、公务员管理信息系统、干部信息系统，对于所有需要更新的信息，都做到了及时维护、更新，在年底的党统、干统、公务员统计中确保了数字的准确性，得到了上级部门的认可。

4、在加强党员干部教育管理上，一是严把党员发展关。\_\_\_\_

年在继续落实发展党员票决制、公示制的基础上，实施了发展党员预审考察工作机制。在具体操作过程中，我带领考察组成员在某村进行考察测评时，发现该村一名预备党员在预备期内表现不是特别好，群众有想法。考察后，我及时将情况反映给支部书记，要求他做好该党员的工作，指出他工作中的不足，做好转正时有可能通不过去的思想准备，更不要在思想上有波动。在党员讨论其转正时，该名预备党员没能通过按期转正，但他没有任何想法，知道自己在哪些方面还有欠缺，表示今后加以改正。通过采取这种措施，既避免了预备党员思想不通、闹情绪的现象，又使党员发展质量得到了进一步的提高。二是精心筹备村“两委”干部培训班、入党积极分子培训班，不断强化镇村干部学习。使学习内容既有政策理论知识，也有社会主义新农村建设等知识，学习形式既有领导授课也有集中交流、外出参观，增强了学习的实效性。同时认真组织机关干部按要求参加各类培训班，使机关干部能够结合本部门实际，创造性地开展工作。三是认真组织“七一”共产党员献爱心活动，各支部党员踊跃捐款，及时将款项上交有关部门。

三、自身存在的不足和努力方向

三年来，虽然取得了一些成绩，但我清醒地认识到在工作方面和自身建设上还存在一些问题和不足。

一是自身整体素质与工作要求相比，还存在一定差距，特别是运用科学发展观解决实际问题的能力需要进一步增强。

二是理论学习的自觉意识还要进一步增强，特别是对政治理论观点的深刻把握，对现实问题的深刻思考上下的功夫还不够。

今后我将努力纠正思想上、工作上的不足，继续发扬严谨务实的工作精神，以年轻人特有的活力和朝气全力以赴投入到全镇的经济和社会各项事业的建设中。

**个人工作业绩报告篇六**

尊敬的领导：

您好!

时光飞逝，\_不经意间就已走过，悄悄地迈进了崭新的\_。首先祝您在新的一年身体康健、万事如意。\_\_年，我们经历了很多，我再次感受到我们这个团队的精诚团结，现在我把过去一年来的工作情况简单地向您汇报如下：

\_\_年，我们公司的总收入较去年同比增收了70万元。写字楼的出租率为87%，地上满租。地下原左岸右港(地下二层)和天圆地方(地下一层)待租。我们一直在联系出租，但总是但始终没能达成意向。住宅楼出租率为100%。明年写字楼出租方面压力很大，为此我们需要加大力度，决不能空置。物业收费率写字楼是100%，住宅楼是75.3%。

这一年，我们公司的人员配置仍然紧张。同去年一样，只好通过内部挖潜培养，得以公司的正常运营。最典型的是我从保洁里抽调出蔡\_，蔡\_是我司的一名保洁员，克服年纪偏大学习慢的困难，经过公司的培训，她认认真真、仔仔细细地钻研业务知识，现对办公室前台和\_收费的工作游刃有余。

人员紧张一直是我们公司的短板，因此我们的每名员工需要付出十二分的努力。去年的今天我司员工45名，而今年同期为37名。虽然人少，但没有因为人少而耽误，延误工作。一年来也有来我司应聘的，我坚持宁缺毋滥的原则。

\_\_年，\_路街道办联合执法查消防安全、违建等等一直没有间断过，为此我们付出很大精力去应付。食堂因我们原出租的客户无照经营被街道食药所在10月中旬查封，写字楼夹层的出租房被街道城管封门，8、10号楼的地下出租房腾退，不准经营。8号楼的楼顶出租房腾空，准备开春拆除(城管扬言)。期间，公司做了很多努力，但我们在政府职能部门面前很无力。这一年来，北京市加大力度拆除违建、彩钢板简易房、地下空间的清理整顿，势不可违呀!

这一年，公司的安全生产抓的很严很细，对保安队经常督导，不厌其烦。我们经常不定期地巡视、检查，有问题及时提出整改。向员工宣传安全的重要性，号召人人做一名义务消防员，物业管理安全常抓不懈，换来的是一年中的平平安安。

\_\_年许总提议从学校招一些实习生，我特意回电联系了教育系统相关领导，前几天职高学校的校长副校长来我司考察，对我们的公司提出了褒奖，并对我们来日的合作充满信心。

\_\_夏天，公司组织到密云古北水镇游玩了一天，员工们虽然感到一天的疲惫，但精神得到很大的放松。

\_\_年我们要充实我们的人力配置，服务说到底还是落实到人，没人何谈服务?\_\_年面临的是出租的压力，到期不续租的，特别是11层，如果非国有企业入驻，我们分租，风险相对小一些。\_\_年的出租率必须达到100%。住宅楼的地下室，做库房还是搞其他的，需要调查市场，尽快做出较准确的定位。大厦、住宅楼的硬件公共设施，需要维修更换的不能拖拖拉拉。

\_\_年市里对消防安全是检查列为重点，尤其对物业公司。因此我们对自身的设施设备还要维护保养，需更换的部件必须更换。\_\_年注定是不平凡的一年，我们有很多工作要做，在保洁、保安、工程服务落实到人，做细做好，奖罚分明。对业主客户耐心、细心、倾心地去服务。

\_\_年，我司自有产权办公用电，新签客户都要调整为1.35元/度。节约能源，创造效益，是我们公司的运营追求。对业户精细化的服务是我们的宗旨。

\_\_年我们撸起袖子加油干!

**个人工作业绩报告篇七**

物流实训教学工作是一项专业性很强的工作，实操是目的，实操是前提，没有良好的实操技能，就失去了教学工作的价值和作用，而我们物流学院的现实是没有实操得场地要把实训课程拿到课堂上来讲，这样给我们的教学工作赠加了很大的难度，我始终坚持工作就是物流实际工作的观念，以一切使学生学会一切满足教学为标准，以一切贴近实际作为工作的出发点和归宿，在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨，随叫随到，从不讲价钱，为了能设计出让学生看的到听的懂学的会的实训课程有多少个通宵的夜晚，连我自己都记不清了。但当我看到规范有序的教学工作能为学生能带去物流实用的实训课程训练时，心里感到无比的欣慰。

在履行岗位职责方面，根据上级提出的要求，我积极探索物流实训教学的新模式，对历年来我院的理论教学的成功和失败经验进行总结。对物流实训课程的设置和安排进行创新。

**个人工作业绩报告篇八**

工作业绩实行量化，才能使个人工作重生活力，提高工作效率，更有效地构建激励与约束机制，确保个人工作整体效率的提高。下文是本站小编为大家整理的个人工作业绩的报告范文，仅供参考。

个人工作业绩报告范文

本人自上班以来，一直注重自己的业务知识和操作技能学习，从一个普普通通的运行值班人员逐渐成长为运行值长。水轮发电机组值班运行是集脑力与体力的综合性技术工作。水轮发电机组安全可靠稳定运行，效率最高，发电量最多，耗水量最少，事故发生时保证损失最少是水轮发电机组值班的技术核心。因此，水轮发电机组值班技术是保证水电厂乃至电力系统安全、可靠、经济运行水平的根本保证。 根据对水轮发电机组值班的严格技术要求，我在业务技术上刻苦学习，努力追求新知识、新技术，并取得可喜硕果，多次获厂内理论知识和操作技术能手，1998年在公司组织的技能操作比赛中和同事一起获得一等奖，20xx年在竞争正值班理论考试和实际操作考试中以高于第二名36分的成绩取得第一。20xx年在竞争运行值长的岗位上脱颖而出。x年又在公司举办的安全知识竞赛和安全征文活动中双双荣获一等奖。

由于不断的学习和进取，自己的水轮发电机值班技术日趋成熟和完善，能针对机组运行中的问题进行判断，分析和处理，提出较好的技术改造和合理化建议。比如针对大机组的直流系统可能出现的运行不可靠，建议从小机组直流系统放一备用电缆至大机直流系统，这样既保证了大机直流系统在异常状况下的运行的可靠性，又使得小机组的直流备用容量得到充分利用。

作为水轮发电机组值班员在工艺革新的主要任务就是操作的准确性与少走弯路，省时省工并保证操作的有效性，并在群体性的作业中充分发挥每一个人的才能和在实际工作中修订、完善工作流程，使其规范和准确标准化。在技术工艺革新中我通过自己多年的操作经验结合操作规程在班内作了如下工作：提高运行人员操作要素;保证巡回检查质量;消除生产薄弱环节与人为事故;阐述运行人员怎样防止误操作;更多的发挥班组“内聚力”提高工作效率。

在技术管理工作中，每年自己都制定出班组技术培训年计划、月计划，主持班组的技术考问讲解，设备异常分析，提出事故预想，组织反事故演习。在生产中注意将图纸资料编号分类有序收集，将设备缺陷、设备异常状况、事故及故障原因、检修作业情况、定值修改、调度命令及调度运行方案、设备运行方式，设备更改等技术工作逐一归档管理，并参与本厂20xx年本厂运行操作规程的修订工作;帮忙拟定过大型事故演习方案，协助修改班组各类操作票，主持班组的安全工作并连续实现5年生产无事故的优秀生产工作成绩，并多次获得奖励。在技术管理工作中，自己对水电站的整个生产流程的技术管理流程有较强的了解和管理能力，能针对水电站的各个生产技术环节提出自己的看法和技术要领，能提出本班组生产计划、班组规划，生产重点、组织措施及技术措施，能抓住生产季节不同的技术要领，具有较强的班组管理综合能力。

除认真提高自己的运行水平外，自己虚心的向检修的同志学习，重新拜师学艺，积极参与水轮发电机组检修、一次设备检修、二次设备检修、保护调试、微机监控等各种检修维护工作，使自己的理论与实际相结合，在业务素质上大大的提高到了一个新的台阶。

学习是无止境的，只有不断更新知识和技术，才能跟上设备自动化日益发展的需要，只有永远不断的努力学习，追求知识，技术的高层次，才能满足水轮发电机组安全、稳定、经济的运行。

一、个人情况介绍

我叫田鹏是工程管理中心技术部，到今年8月23日在公司已经3年，也是老员工了。

二、个人业绩与成果

现在主要

岗位职责

是负责凯德世家小区弱电智能化这块，同时审购物中心弱电图纸。以及平时对工程管理中心计算机及网络的维护。

就在去年5月份我被调入十八校后项目部，负责十八校弱电工程这块，在这里感谢领导及公司对我的信认，也给我提供了一个自我展现的平台，经过前期对五家弱电队伍先后5对的方案对比和各方面的考查，最后选了一家弱电队伍来进行施工，我记得那时候正是酷暑炎热，每天在工地进行检查质量、进度，每天例会解决问题，有什么不对的及时调整，经过50多天的努力，终于圆满的完成了任务，顺利的移交了十八校，经过一番努力看到这些，我知道我的工作我的努力没有白费，公司即然给了我这个机会，我就会努力做的更好。

总之，通过努力以及领导的支持，我完成了自己份内的工作。但是我所作的工作离我的要求还相差甚远，未来仍需努力，今后我会不断总结经验，改进不足，并不断的学习专业知识，加强自我修养，提高各方面的水平，在未来的道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌。

xx，男，预备党员，一名物流学院普通的专职教师。我于20xx年6月毕业于北京科技职业学院7月参加工作至今，我的工作表现一直保持稳定，在现代物流学院负责实验室管理和实验室的日常教学工作，我在物流公司的工作经历，给了我很好的锻炼机会，丰富了我的阅历，开阔了我的眼界，并促使我不断努力学习，掌握最新的物流知识，为我在物流实验室的工作提供了良好的基矗在各级领导的支持和全院职工的配合下，将我物流学院实验室的工作短短的八个月推上一个新台阶，得到了各级领导的肯定。下面，我重点就物流实验室工作期间所形成工作思路及完成的工作，做总结如下。

一、开展工作情况

我的工作都是围绕着评估开展的，按照领导安排，我主要职责是实验室的管理包括日常的安全和实验室的机器设备的维护保养维修工作以及物流学院05级校设本科7个班和05高职3个班的物流实训课程的教学工作，此外还有搞好相关服务。在工作中，我始终坚持政治理论和业务知识的学习，不断充实自己，一直以来，自己能够积极参院里政治理论学习，除此之外，我还结合自己的业务工作，阅读了有关物流方面的书籍，如供应链管理、运输管理、仓储管理、采购管理、配送管理、会计学等书籍每周末都到北京去参加物流课程的培训。在工作中还坚持向实践学习，向有经验的同志学习。在实践中逐步丰富自己的业务能力，提高自身素质，为提高工作质量奠定了良好的基矗。

物流实训教学工作是一项专业性很强的工作，实操是目的，实操是前提，没有良好的实操技能，就失去了教学工作的价值和作用，而我们物流学院的现实是没有实操得场地要把实训课程拿到课堂上来讲，这样给我们的教学工作赠加了很大的难度，我始终坚持工作就是物流实际工作的观念，以一切使学生学会一切满足教学为标准，以一切贴近实际作为工作的出发点和归宿，在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨，随叫随到，从不讲价钱，为了能设计出让学生看的到听的懂学的会的实训课程有多少个通宵的夜晚，连我自己都记不清了。但当我看到规范有序的教学工作能为学生能带去物流实用的实训课程训练时，心里感到无比的欣慰。

在履行岗位职责方面，根据上级提出的要求，我积极探索物流实训教学的新模式，对历年来我院的理论教学的成功和失败经验进行总结。对物流实训课程的设置和安排进行创新。

二、取得业绩

(一)设计出一套具体的可操作的物流实训流程

我们物流学院以前没有开设过实训课程，以前我们其他的专业也没有成熟的经验给我们借鉴。在院长的带领下我们在实践经验缺乏，课程设置经验不足的情况下，我们物流实验室在院长地带领下对物流实训课程流程创新，并绘制成图表有运输功能说明1张、运输实训流程1张、仓储功能说明1张、仓储实训流程1张和综合实训1张。丰富了教学能容提高了教学工作质量，受到了领导的好评。

(二)完成各项基本教学材料的编写

实验室刚刚建立可以说是什么都不健全，我们完成了实验室的相关管理制度的建立归档，共完善相关管理制度和具体的岗位要求15项相关材料。

根据洛捷斯特的两套软件：1、运输管理系统;2、仓储管理信息系统。完成的20xx版实训大纲的修改，和20xx版的实训指导书的编写。新版的地实训指导书按照供应链管理功能设计由16个实训项目和来源于企业的20个实际问题场景组成。其中我个人完成了仓储实训指导书的编写和20个情景的设计。

三、教研教改

随着我校“三、三方略”的实施，加之10月面临着评估

可以预料我们物流学院的实验室工作将更加繁重，要求也更高，我们的工作不能来一点虚的每一个地方都要经得起专家和领导的检查。在我们明确了物流实训教学的方向和高职的特点的基础上我们的实训目标是物流作业、管理的一线技术人员。为此我们将实施“平台+模块”的课程设置在课时允许的范围内将实训的项目分类根据学生特点和实际需求调成组合符合学生特点的教学内容和学习方式。

在新版的实训报告的设计上得到了院里领导的大力支持。在5月30日的市教委的市级师范实训基地的检查中得到了市教委专家组的好评。在同专家交流的过程中提到物流的实训报告不能在按照着理工科的常规的实验报告的形式和模式。要设计和创新出符合物流实训要求的实训报告，这点得到了专家的认同。这个也是我们下一步的教学改革的一个方向。

四、总结

以上就是我对我的工作的阶段性的概括和总结，我的工作的成绩的取得绝非是我一个就能做到的还有很多帮助和协助我的人。今后还有很多工作需要我去做，希望领导能给我知道方向、批评指正。总之，我忠诚于党的教育事业，全面贯彻学校的“三、三方略”。爱岗敬业，求真、求实、求新。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**个人工作业绩报告篇九**

我1988年参加工作以来，在各级领导以及同事们的帮助指导下，以满腔的热情踏实工作。思想上积极要求进步，工作上兢兢业业、勤勤恳恳。多次参加矿、公司、集团举办的各种技术比武和技能竞赛练兵活动，并取得了好成绩，受到过各级领导的肯定和表扬。自参加工作以来，从事巷道掘进工种至今。先后担当过班长、副队长、队长、副科长等职。我在掘进工作中，勤奋好学，积累了丰富的工作经验。回顾这些年的工作，概括地总结如下：

一、努力学习掘进现场操作经验，不断学习理论知识

88年，我被分配到鱼田堡煤矿掘进101队，从事掘进的推车工、打眼工、支护工、验收员等工种。刚开始参加工作，别的青工下井后，大都在迎头后面推推矿车，清理标准化，干干零活，我却主动钻迎头，和班组长、老工人一块儿干。我不怕吃苦，有什么活儿总抢在先、干在前，有什么不懂的、不会的就虚心向他们请教学习。由于我对掘进工作没有系统的理论知识，又缺乏具体的实践经验，许多东西需要从头学起。为此，我利用业余时间找来有关掘进工作的书籍进行学习，有弄不明白的，就向技术员或老工人请教；到了迎头，我自觉把理论知识运用到实际工作中，积累了大量丰富详实的第一手资料。通过自己的不断努力，我较好地掌握了掘进工作中的各道工序，对各种操作技能都能熟练掌握。

二、深入学习掘进知识，不断开拓知识面

通过不断的工作，我慢慢接触到了不同类型的巷道-岩巷、煤巷、半煤巷，岩巷与煤巷、半煤巷的岩石性质不同，煤巷与半煤巷煤层赋存条件不同，半煤巷中的k1煤层和k2煤层顶底板的性质又不相同等等，不同的岩石性质、不同的赋存条件、不同的顶底板情况决定着巷道的支护方式、掘进方式、炮眼布置、发现隐患、处理隐患的方式都不尽相同。通过不断的实践以及理论学习，不懂的虚心向老工人、老班长、技术员请教，自己又在工作中不断地摸索，我全面系统的了解和掌握了各种不同类型巷道的岩石性质、掘进方式和支护方式，从而打下了一定的理论和实践基础。

四、技能竞赛找差距，刻苦磨练争第一

由于我在工作中的良好表现以及过硬的技能，我多次参加了矿、公司、集团的各种技术比武和技能竞赛练兵活动。初次比赛时，我发现比我技术熟练的工人大有人在。但是我没有放弃，始终保持要争取第一的信念。操作不熟练我就下班之后拉着队友一起练，理论知识不足我就天天记背。通过不懈努力，我在20xx年掘进支护工安全技能竞赛中取得了“岗位明星”的好成绩，在20xx年重庆市青年职业技能大赛掘进工组比赛中，获得三等奖。

五、注重安全管理、圆满完成生产任务

20xx年我当选为鱼田堡煤矿掘进101队队长，我深感肩负的重任。

我认识到，仅仅有过硬的技能是行不通的，还要有较高的管理能力。我迅速进入工作状态，从提高自身管理素质入手，以我现场工作的多年经验，根据职工的技能水平和特长，合理编排劳动组织，认真布置工作任务，仔细检查施工过程中存在问题，始终坚持“安全第一”，严格把关，尽职尽责。20xx年，3401中4段本层上山掘进过程中，我发现该上山上口顶板破碎，如果正常从下往上掘进，会造成贯通点破碎顶板无法提前支护垮向掘进工作面的安全问题。经过认真思考，我向矿领导建议采用下座方式，先对贯通点顶板破碎段进行掘进支护，直至完整顶板段，保证从下往上贯通时，贯通点的顶板已提前支护好，有效消除了安全威胁。在我的带领下，掘进101队先后获得了公司颁发的“安全生产20周年”、“先进集体”等荣誉。

六、作好职工技术培训和指导、传授技艺工作

七、今后的要求

如今我作为生产科专门负责掘进的副科长，今后的工作任重而道远。作为一名技师，作为一名副科长，只有不断的加强业务学习，与时俱进，才能提高自己的技术素质和业务素养。“一花独放不是春，百花齐放春满园”，为了煤矿的美好明天，今后，不但要做好基层队的指导工作、积极参与技术革新活动，而且应充分发挥“传帮带”作用，我将知难而进、扎实工作，胜任技师这一职责，为确保我矿的安全高效生产贡献自己的力量。

**个人工作业绩报告篇十**

本人xx，中共党员，研究生学历，于1994年取得会计师资格。20xx年考取注册税务师资格。于1984年从事财务工作以来，历任黄泥河镇供销社会计、黄泥河林业有限公司建筑公司主管会计、黄泥河林业有限公司财务处综合会计、副处长。20xx年起担任黄泥河林业有限公司财务处处长至今。

从事财务工作以来，我坚持原则，遵纪守法，爱岗敬业，勇于创新，锐意改革，充分发挥自已在财务管理及企业经营方面的智慧和才能，努力为财务工作的改革、发展，提高作出自己的贡献，取得了显著的业绩。

财务管理贡献力量。

自1984年毕业于吉林省供销学校从事财务工作以来，我刻苦学习专业知识技能，积累管理经验，通过参加成人自学考试考取了财会专业大学专科文凭，自1992年起我先后通过了助理会计师、会计师的资格考试，并于20xx年通过考试取得了国家注册税务师资格。

1996年进入公司财务处工作并凭借自己多年学习和实践积累的财务管理方的能力，很快成为了公司财务工作的业务骨干被提拔为主管业务的副处长。由于财务工作的专业性较强，再加上黄林是一个有50多年开采历史的“老、大、穷”企业，因此全局的财务人员很少是专业科班出身，要想使全公司的财务工作有一个显著的提高，就要从基础做起，对此我提出了狠抓会计基础工作，规范财务核算的想法并得到了主管领导的认同。1996年国家财政部下发了《会计基础工作规范》，我在自己积极学习、掌握的情况下，组织全局财务人员进行学习培训，通过组织培训班、财务知识竞赛等方式，使财务人员迅速掌握新知识新办法，借此机会我又提出了“整顿会计工作秩序，提高会计工作质量”的想法，并亲自起草文件下发，对这次活动的结果形成文件下发了《关于对“整顿会计工作秩序”检查情况的通报》。通过几年的努力，加强了会计基础工作，进一步规范了会计工作秩序，使黄林的财务核算工作逐步走上了规范化，使公司财务核算有了一个质的飞跃。

20xx年通过组织考核，我被任命为公司财务处处长。为了深化公司财务系统的改革，使财务战线的工作机制和管理机制逐步适应建立现代化企业制度和市场经济的需要，我总结了前几年财务工作经验教训，提出了财务人员管理的改革制度：一是基层会计机构实行委派制；二是新上岗财务人员实行考试承诺制；三是行业管理实行末位淘汰制；四是会计岗位实行定期轮换制。通过改革实现了财务人员管理的制度化。

1、针对财务人员在一个单位或一个岗位工作多年，满足于现状、不求进取的情况，结合《会计法》的要求，对四十二个单位主管会计进行了岗位轮换，对超龄人员实行了内退。撤并了7个单位的会计核算机构，调整人员110人、新上岗8人、内退32人，使财务队伍更加纯洁富有朝气，成为公司经营管理的主力军。

2、实行新上岗人员考试录用上岗承诺制。根据用人需要，本着政治上考核过关，业务上考试合格，择优录用的原则，全部实行竞争上岗，真正体现了择优录用，杜绝了人情关系等不正之风。公司财务的用人环境得到明显改善，把一些有发展前途，政治坚定、钻研业务、爱学习、能吃苦的人提拔到财务战线的重要岗位，充分调动了财务人员爱岗敬业的积极性和创造性。

3、推进会计委派制的进程，把原来的会计人员委派制推进为会计机构委派制，充分发挥财务人员的整体作用。这一措施，增强了财务人员的政治责任感和工作紧迫感，全局意识、整体意识、百姓意识更加强烈。积极参与企业经营决策，强化企业财务管理，提高企业经济效益。

黄泥河林业有限公司是有名的“老、大、穷”企业，债务包袱沉重，20xx年前银行贷款达1.27亿元之巨，仅欠发职工工资就达1000多万元，下岗职工5000人，由此引发的社会矛盾重重，整个林区极不稳定，20xx年底公司新领导班子搭成后，提出了“四轮驱动”的发展战略和调整阶段、稳定阶段、快速发展阶段三步走的经营方针。作为公司财务处长，我深知自己肩上的担子重大，因此我积极的参与公司的改革以及各项经营决策，提出了压缩人员，精减机构的建议，使公司精减管理人员370人，年节约管理费用700余万元，在财务管理上我提出了强化财务计划管理职能、统筹全局资金计划，合理分配和适时调整生产费用和基层单位的管理费用，年节控生产费用和管理费用120xx年节约管理费用450万元。另外在公司盘活资产，强化资本经营方面，制材厂新车间的成功租赁，华宇公司的股份制改造，制剂厂转为民营，以及20xx年的企业改制工作中我都倾入了自己的智慧和心血，为公司的经营决策贡献了自己的为量。

财务管理是企业管理的核心，在黄林财务状况最困难的时期，我从全公司生产经营，职工生活和社会稳定的大局出发，坚持原则，强化管理，依法办事，保证了公司有限的资金用在了“保生产、保生活、保稳定”上。

具体的作法：

(一)适从现代企业管理模式，建立一整套的财务管理办法和经济管理制度。对此我先后主持完成了《黄泥河林业局财务人员手册》、《黄泥河林业有限公司管理办法》第一册试行版中的财务管理办法部分，《黄泥河林业有限公司管理办法》第二册中的财务管理办法部分，以及数十个有关公司管理方面的规定、办法、措施，这些书籍的出版以及规定、办法、措施的下发，使公司财务管理真正走向了规范化，制度化，全公司财务人员有了自己的工作准则，和行动指南，20xx年公司财务工作已经通过了省良好级验收，财务工作又上了一个新台阶。

(二)狠抓资金管理，增收节支，提高资金的使用效益。在企业经营困难，资金紧张的情况下，我组织财务处有关人员对企业经营资金进行预测，协助总经理实行“财务一支笔，收支两条线”的管理办法，资金归口管理一人审批，重大资金支出实行联签制度，杜绝了资金乱批的现象，严控压缩不合理支出和非生产支出，通过把住成本费用关，福利费不赤字使用关，财产投保额度关等措施，年节约生产成本支出420xx年来，压缩非生产和不合理支出1230万元，压缩基层管理费25%，年节约500余万元。

为了增加收入，我主持有关人员从财务计划开始，加大上缴款收缴力度，采取把统筹金、失业金、福利费指标落实到基层单位，年终完不成作为否决指标办法，年增加基层单位福利费70万元，失业、统筹xx年债权回收率达到5%，几年来共清回债权700余万元，压占1700多万元，我又提出建议把公司的资产管理权归属财务处，尽最大努力确保国有资产不损失、不流失。并且对不良资产进行活化处理，几年来这一措施使公司增加现金净流量达321万元。

通过严格管理，严控了资金的流向。停止物资公司的材料转帐，贸易公司的商品转帐，停止剥离单位和成本费用单位之间的转帐，停止剥离单位同林业局之间的转帐，一切经济活动用现金结算和银行结算，遏制了腐败行为，每年控制成本费用超支在800万元左右，福利费超支在500万元左右。规范了内部银行的核算和对帐工作。对内部银行核算中历史遗留下来的违法违纪问题，专门监督，分门别类的进行了清理，达到了会计制度的要求。建立了网上银行，方便了资金运用，由于发挥网上银行的特有作用，保证了公司资金的安全完整。并通过努力实现了会计帐薄、凭证、报表全部微机化的管理。

**个人工作业绩报告篇十一**

本人王某某，男，29岁，毕业于南京工业大学工程管理专业（本科学士），曾于20\_年3月至20\_年9月受聘于南谯区重点工程建设管理局，从事重点工程建设现场管理工作，期间参与现场管理的工程项目有：锦绣湖安置小区二、三期工程、新区道路路灯亮化工程、滁宁快速通道路灯亮化工程、珠龙完美乡村建设工程、珠龙养老院建设工程、沃特玛厂房建设工程、高教科创城一、二期道路工程及高教科创城一期房建工程。

六年来，我在各位领导的亲切关怀和同事们的大力支持下，我严格要求自我，努力学习，勤奋工作，认真完成上级交代的各项任务，履行好自身的岗位职责，各方面表现优异，得到了领导、同事和群众的肯定。现将三年来的主要实绩汇报如下:

一、注重理论和业务学习，不断提高自身综合素质

这六年来，我不断增强学习的自觉性与紧迫感，牢记党的全心全意为人民服务宗旨，从各方面严格要求自我、鞭策自我，切实履行好自我的职责；进取学习中央和省市区新时期重要理论精神，认真学习和本职工作联系密切的有关知识，常常上网、读报、读书，不断充实自我，使自我能够独挡一面，具备必须的处理复杂问题本事和应对重大问题的解决本事。

二、加强工作和经验积累，不断提高自身履职本事

20\_\_年3月至20\_\_年9月，主要从事重点工程项目现场管理工作，工作中，我坚持从实际出发，从大局谋划，及时协调参建各方及各部门的关系，加强综合协调，牢记办事流程，妥善处理遇到的各类问题和困难，在确保工程质量和安全的前提下，按领导要求的时间节点完成领导交于的各项任务，得到各级领导及同事的一致肯定。

三、端正工作和生活作风，不断深化自身廉洁自律

六年来，我认真学习有关廉政建设方面的政策规定，按照上级纪检部门的有关要求，经常性的学习党纪法规和廉政建设的有关规定，不断增强自律意识，提高自身思想修养，与区委、区纪委和局监察室坚持一致，以此端正工作作风、生活作风，自我认为真正做到了廉洁自律、奉公守法。

回顾六年来的工作，我认真地履行职责，自身的素养和综合协调本事都有新提高，各项工作都有新促进。但认真审视自我六年所做的工作，还存在许多问题和不足，这些我将在今后的工作中切实加以改善和提高。

**个人工作业绩报告篇十二**

xx年2月我从西岗分理处调至xx支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

我今年二月份从西岗分理处调到xx支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

**个人工作业绩报告篇十三**

翠鸟实业是一家主营高档名牌服装代理、兼营餐饮的公司，属零售/快速消费品行业，在全国共拥有专柜、专卖店33家（个）。翠鸟实业目前处于快速发展阶段，计划未来三年内，销售年增长率为25%左右，即销售额从目前的8000万增长至15000万。员工目前总人数约为350人，包括基层人员300人左右，管理人员约50人，其中经理级管理人员10人左右，分布在5个城市。为实现成长目标，公司希望建立一套高水平的绩效管理系统。

由于行业特征，翠鸟实业人员素质差异大，中低层员工流动率高，故方案应该简单易行，而不要一味追求最新最好的\'技术。

翠鸟实业要求通过新绩效管理系统的实施，科学准确地评价企业内各个分店、各个员工的真实贡献，据此确定薪酬分配和激励措施，从而在淘汰不合适的员工的同时吸引、激励优秀员工，实现公司与优秀员工的双赢。

1.适用于员工的绩效评估系统

整个系统基于既能评价员工过去的绩效又能指导未来行为的出发点设计，由三个核心部分组成：

第一部分：包含着行为标准的评分表（行为量表）。源于行为评分的绩效文件，使管理人员们能够给员工具体的反馈，以指导员工的提高工作绩效。

第二部分：包含着绩效目标的评分表（与管理人员的目标管理表格相联系）。该绩效目标评分表用于控制和校正各个分店或部门的绩效目标，确保员工的努力与公司的目标一致。

第三部分：管理人员对下属员工的薪酬和升职作推荐的表格。尽可能地保证被升职的员工能符合新的岗位要求，使以绩效加薪的员工是真正符合条件的。

2.适用于管理人员的绩效评估系统

对管理人员的考核是基于结果的，我们推荐使用目标管理（mbo）。

那么目标目标从哪里来？如何设定呢？这就和公司当前或将来要采取的业务架构和组织结构有关系。

下表列出了我们认为有可能合适贵的四种模式，我们选择了事业部制（服装和饮食分开）+总公司科层制（确保整个公司的资源能统一调配）。

目标管理过程包括目标设定、规划和评价

目标设定：设定目标开始于组织的最高层，他们提出组织使命声明和战略目标，然后通过组织层次住下传递至管理人员。管理人员目标的完成应最有助于组织战略目标的实现。一般而言，目标是由管理人员和上司相互讨论、共同制定的；在同时，他们也设置了绩效标准并决定如何测量目标的完成。

做规划时，管理人员和上司共同工作以认清达到目标的潜在障碍，并设计战略来克服这些障碍。双方阶段性地聚地一起讨论管理人员的进步，并记下和确认由于组织环境所迫而造成的目标方面的任何改动。

在最后阶段，依据原来同意的标准来评价目标完成情况。多数情况是每年进行一次最终评价，作为对员工绩效有效性的测量之一。

目标管理通过指导和监控结果（目标）而提高工作绩效，也就是说，作为一种有效的反馈工具，目标管理使管理人员知道期望于他们的是什么，从而把时间和精力投入到能最大程度实现重要的组织目标的行为中去。当目标具体而具有挑战性时，管理人员又能得到目标完成情况的反馈以及当管理人员因完成目标而得到奖励时，他们会表现得更好。

目标管理相当实用且成本不高。必要的信息通常由管理人员填写，由其上司批准修订。目标管理的另一个优点是，因为它使管理人员在完成目标中有更多的切身利益，对工作环境认同感加强，也更愿意接受组织的控制，目标管理也使管理人员及上司之间的沟通变得更好。

3.薪酬体系和激励体系

1.按层级制设计薪酬和激励方案，例如：整个公司按职位分5层，每层又有5级，低层的最高级与上一层的最低级工资一样，这样可保证员工可以获得一个连续性的晋升。

2.使用绩效工资制度，编写“绩效薪金指南表”：

员工月薪=他的级别薪金x（1+绩效增长指数）

关键因素：公平，薪金数目对员工行为的影响并不起决定性作用，而是员工是否觉得自己的报酬是“公平的”。这意味着薪金系统应该易于理解，并且能表达出公平性。

建议实施不完全的宽带工资，也就是说，低层的最高级员工的总收入，可以超过上一层的倒数第二级工资。我们提请客户关注这项内容，因为不是每一个优秀的售货员都能成为优秀的店长，但是一个优秀的售货员并不见得贡献就比店长小。如果不实施宽带工资，就会导致要么公司把她提升成不合格的店长，要么她因为长久得不到提升而辞职。无论那种情况，都是双输。建议对中高层员工加大津贴，津贴的目的是提高员工对企业的认同感，加强稳定性，我们建议但员工级别升高到管理人员层时，可减缓每一级别的加薪幅度，而逐步加大福利津贴。收入和盈利分享计划，这是一个长短期结合的激励计划。

在非物质、货币化的精神激励方案中，我们建议在店铺/专柜层面和全公司成面设立相应的奖项并设计相应的仪式追踪落实。

建议采用作业成本法（abc）构建这一阶段绩效管理系统的核心。采用作业成本法（abc）的公司可以把间接成本和管理费用精确分摊到使用这些资源的单个产品、服务和客户。作业成本法也可以将成本不按部门和责任中心计算，而是按照具体活动和流程计算。

这意味着公司可以计算出任何一个员工、一个部门的精确成本，依据这些成本数据，配合公司期望的投资回报率，设计出的薪酬系统当然就可以精确的衡量每个员工、每个部门的财务贡献。物质激励问题也随之迎刃而解。

在这个阶段，我们就可以对每个职位做出精确的职位描述，并子上而下制定出公司、部门和个人的可测量的、有意义的关键指标（kpi）。所谓“可测量的、有意义的关键指标”是指能确保每个关键指标完成后，公司的总体财务目标也随之达成。

平衡计分卡（bsc）提供了一个全面的衡量框架，一个能够将公司实力、为客户创造的价值和由此带来的未来财务业绩建立联系的框架。至此，我们已经不能把平衡记分卡（bsc）称之为一个绩效管理系统，它是一个对策略进行评估、管理和执行的系统。

平衡计分卡让管理者从以下4个重要视角来审视企业：

客户视角（客户如何看待我们）

客户关心的问题可以分为4类：时间、质量、性能和服务、成本。要让平衡计分卡发挥作用，企业应该在上述几方面确立目标，并将目标转换成具体的衡量指标。

内部视角（我们必须在何处追求卓越〉

管理者需要把注意力放在那些能够确保满足客户需要的关键的内部经营活动上。因此，平衡计分卡的内部衡量指标应当来自对客户满意度影响最大的业务流程。

创新和学习视角（我们能否提高并创造价值）公司创新、提高和学习的能力直接关系到企业的价值。因为只有通过推出新产品，为客户创造更多价值，并不断提高经营效率，企业才能进人新的市场，增加收人和利润，才能发展壮大，从而增加股东价值。

财务视角（我们如何满足股东）

财务评价指标显示了公司的战略及其实施是否促进了利润的增加。完善的财务控制系统能够促进而不是阻碍组织的全面质量管理水平的提高。典型的财务指标涉及赢利能力、增长率和股东价值。

1.为什么要建议事实不完全的宽带工资

2.具体谈谈绩效薪酬及其具体方案

本方案建议绩效管理系统将由易到难，由粗到精，分三阶段逐步实施。

第一阶段：精简绩效管理体系

第二阶段：精确绩效管理体系

第三阶段：平衡记分卡优秀全面绩效系统

三个阶段之间完全独立，绝不重复。每个阶段之间有具体的分设目标和方案，并针对不同部门，不同组织结构提出详细的规划，让企业可以充分消化和吸收，最终建立起一个适应翠鸟实业，基于全球最佳实践的全面绩效管理系统。这样的安排使得翠鸟实业可以在任何一个阶段停下来，也可以在任何一个阶段更换咨询公司进行再设计。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn