# 2024年岗位工作述职报告好(精选12篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-04

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。岗位工作述职报告好篇一20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**岗位工作述职报告好篇一**

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的支持帮助下，我围绕自身工作范围和工作职能，刻苦勤奋、尽心尽职工作，较好地完成工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己20xxx年的工作情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

20xx年，我认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高自己的思想觉悟，在思想上、工作上、行动上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于公司，把公司利益放在各项工作的首位，时刻维护公司的利益。我认真学习旅游业务知识，提高自己的业务技能，为带领市场部全体员工做好市场开发工作，打下坚实的基础。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，树立全心全意服务思想，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把市场开发工作做完做好，力争工作的完美与高效，努力获得公司领导和广大客户的满意。

我负责市场开发工作，20xxx年中，我按照公司的工作精神和工作部署，认真努力做好市场开发工作，在20xxx年经济环境整体不好的情况下，仍然取得了一定成绩。

1、20xxx年经济环境情况。由于受国际、国内经济持续疲软的影响，珠三角地区的经济也明显下滑，很多企业开工不景气，经营遇到很大困难。团队游经费一般由单位承担，由于20xxx年企业经济困难，减少或取消出游计划，使得我们园区团队游同比下降。散客游经费一般由个人自己承担，不受单位经济好坏的影响，单位不搞团队游，散客就自己出来游玩，一般以家庭组团出游，因而我们园区20xxx年散客人数有所上升。

2、部门内部管理情况。针对20xxx年经济环境整体不好的情况，我按照公司的工作要求，振奋工作精神，树立工作信心，优化部门内部管理，力争为公司争取更多的客源，着重抓好四方面工作：一是加强组织与流程建设，做到人员精干、工作高效、构架完善、责任明晰、功能到位，建立健全相对应的流程、制度、标准，使组织与流程能够适应市场开发的需要。二是加强人才培养，通过会议、座谈等方式学习各类业务知识，使员工懂得旅游知识，掌握海洋世界的业务情况，能够迅速正确回答客户的询问，让客户放心来我们海洋世界游玩，增加我们海洋世界的游客人数；使员工改进服务态度，热情接待客户，营造温馨和谐、热情欢快的气氛，促进我们海洋世界门票收入增加；三是提高团队凝聚力，增进团队协作，使每一个团队成员团结一致、齐心协力、攻坚克难，致力于业务发展，为公司开辟更多的客源。四是加强与东莞、惠州等各片区旅行社的合作，做到多交流、多沟通，定期和不定期拜访，加深友谊和感情，巩固和深化业务合作关系，使东莞、惠州等各片区旅行社能够为我们海洋世界组织更多的客源。

3、敬业工作，充分履行自身工作职能。我从事市场开发工作，深知自己岗位重要，责任重大，做到兢兢业业工作，认真拟定好销售策略，努力使园区门票收入增长；监督各区域月度、季度、年度销售计划的实施情况，结合内外市场状况，引导和控制市场销售工作的方向和进度，确保各区域能够完成年度销售目标；我还协助市场总监做好品牌营销，协调和管理本部门制订公司品牌管理与发展策略，提升景区品牌价值，维护公司品牌，为公司进一步发展业务打下良好基础。

我的述职报告完了，谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**岗位工作述职报告好篇二**

时间如指尖细沙，一转眼已经过去一学期了，和同学们从陌生到相知，也逐渐习惯了大学的生活。感谢老师和同学们的信任，让我来担任文艺委员，虽然我只担任了这个职位一个学期，但这一学期班级里各种情况点点滴滴时时刻刻在眼前隐现。自从进入吉大，自从进入商学院，自从进入咱们信管班，我学到了很多，也感受到了很多。回望自己走过的路，留下的或深或浅的足迹，不仅充满了欢愉，也充满了淡淡的苦涩。我现就上学期的工作情况向老师和同学作如下汇报：

上学期主要的文艺活动有两个：一是新生才艺大赛，二是大学生责任与使命话剧比赛。

首先谈一下新生才艺大赛，大家的积极性都很高，当时自愿报名的人数就达到了十六人，很好地配合了我的工作，让我很感激。当时的想法是希望每个同学都能有展示自己的机会，所以让所有报名的同学都参加了，最初的想法是办一个音乐剧形式的节目，大家每天都在挤时间排练，每个人都很辛苦，很卖力，写串词、编动作、一遍又一遍地和声。可由于人数太多的问题，节目在复赛时没有被选上。当师姐说一定要裁人时，我的心情真是跌倒了谷底，我真的很希望每个同学都有展示自己的机会，在向同学们说明情况后，同学们都十分地理解我，我真的特别感谢大家的体谅。最后我们决定由四位同学来代表班级表演，由于突然改变节目导致我们准备的时间很短，但是我们并没有气馁，我们挤出了我们课间、午休的各种时间来排练舞蹈，练习歌曲。从选歌、编舞，再到最后的租服装、化妆，我们都想向大家展示出最棒的一面，也想展示出8班最棒的一面。最后的结果是我们得到了三等奖，大家都对这个结果多多少少有些失落。但冷静下来之后，我总结了很多自身存在的问题：

（1）自己对节目的可实施性没有很好的判断，导致我们节目临时改变，十分仓促；

（2）没有跟其他班级的文委积极地沟通协商，导致咱们班和7班演出服装相同。从才艺大赛的失败中确实收获了很多，更加明白了作为文委应有的责任。

再谈到“大学生责任与使命”话剧比赛，我吸取了才艺大赛的经验教训，抓紧时间做好了各项准备工作以节约的排练时间，我先写好了剧本，再从自愿报名和同学推荐的人选中选出了演员，分配好各自的角色之后，我们就开始了紧张的排练，大家都很卖力，晚上上完课后都留在经信排练，回去之后大家台词也背得很熟，这对顺利的排练有很大的帮助。由于我高中有过在学校话剧表演的经验，所以也就担任起了导演的工作，在大家的神情、台词、动作、走位方面都提供了一些建议，但更重要的是我们整个团队在各方面都相互交流自己的想法，使得我们的整个话剧在紧密围绕大学生支教的主题时，也处处充满了幽默风趣。最后咱们班得了第一名，这个结果并没有让人意外，这是因为那天晚上我们拿出了自己真正的实力。当然，取得如此优异的成绩并不是我一个人的功劳，而是我们整个话剧团队辛勤付出后应有的回报。

总结了上学期的经验教训之后，我想对未来做一些规划：

作为文委，我的工作任务就是让大家在各种文娱活动中得到展现与锻炼，所以我希望咱们班每位同学都能有上台锻炼自己的机会。大家可能在小学和中学都有相同的经历吧，每次表演节目总是那几个人，我希望在咱们班这种情况能得到改变，参加过活动的人我都有登记，而且在平常生活中，我也有留心观察每个同学的特长，所以以后的活动我可能会找没有参加过活动的同学来参加，也希望大家能积极主动的配合。

**岗位工作述职报告好篇三**

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮忙，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对\_\_肃然起敬的同时，也为我有机会成为\_\_的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的努力，各方面均取得了必须的提高，现将我的工作情景作如下汇报。

一、经过培训学习和日常工作积累使我对大发有了必须的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，异常是对化纤行业几乎一无所知。经过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了必须了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻\_\_在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自我素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自我，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作本事得到了必须的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤保险工作;(3)办公室部分写作和临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改善方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

五、几点提议。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样能够开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，异常是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

岗位工作述职报告4

**岗位工作述职报告好篇四**

本人20xx年x月x日进入xxx公司，担任档案管理工作岗位，主要负责云南华特节能环保有限公司档案方面的工作。当我进入xxx公司第一天起,我就给自己立下目标,要努力做到“眼勤、手勤、腿勤”，努力做好公司档案管理工作。入职以来，我通过多方面实践提高自己，努力做到更高、更强、更优。在公司工作的这段时间里，我始终以高度的责任感致力于做好本职工作，严于律己，克尽职守；在单位领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了档案整理的任务，下面就我这段时间以来的情况作以下述职：

完成公司历年招投标管理资料、工程技术资料、太阳能、空调合同、承揽协议、采购协议、日常事务协议、饮水机合同等档案的电子档、纸质资料的整理以及档案的编号等。认真做好单位档案管理、信息报送、存档等工作，及时完成领导、单位需要的一些材料，并及时将我项工作情况存档、整理，确保各项工作有文字性的东西，做到有档案可查。在做好本职工作的同时，积极完成领导上级交给的临时性的任务，同时，积极配合各部门的工作。

在公司工作期间，我认真学习了《员工手册》等各项知识和增强对公司业务的了解，我团结同事，能通过沟通的方式解决工作中存在的问题；工作期间，我认真遵守单位的各项规章制度，无违章违纪现象，不做有损单位利益的事情。

工作期间，虽然做好了本职的工作，但我深知仍然存在一些问题，主要是：由于个人水平能力有限，有创造性的工作思路还存在欠缺，我本人也是第一次接触档案管理的工作，所以在整理的档案过程中，可能还存在不够完善的问题。在今后的工作中，我一定会不断学习，不断完善档案管理工作。努力改正我的缺点，发扬优点，将工作做的更好，以上是我这个一个月以来工作总结，难免存在不完善之处，望领导和同事予以指正、批评。最后，诚挚的感谢部门领导和同事在工作中对我的帮助和关心，我将会在以后的工作中更加认真、积极、努力。

**岗位工作述职报告好篇五**

多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级文员的肯定和业务伙伴的赞许，充满无限的欣慰，但也带有些许的遗憾。为了能使明年的工作有一个新的发展、新的突破，现将我本人一年来的德、能、勤、绩情况总结如下：

1、以专业的技能带动团队业绩

入司七年来，我个人每年业绩在xx万元左右，不仅有着丰富的市场实战经验，还能在熟练运作的同时引导团队的销售与发展方向；不仅能够根据团队的出勤率、举绩率、件均保费、人均保费等各项经营指标进行分析与计划，还能策划、实施推动、追踪及跟进达成；不仅能做到对团队的发展状况全盘掌握，还能及时作出参考性的建议。

根据年初各网点制定的目标，进行阶段性的分析和追踪，湖田万目标目前已完成万，西村万目标目前已完成万，新田万目标目前完成万，神舟部城区万目标，目前完成万。我明白这份成绩单对公司来说，并不是满分，但是却凝聚了无数的心血。明年，不管业绩和人力，都将设定一个更高的目标，有聪明睿智善于管理的总经理室支持，我们将会信心百倍。

2、加强增员甄选，扩展增员渠道。

为了不脱离增员市场，了解一线伙伴的心声，也为了平时讲增员时能够以经验相传，我一直都有增员的习惯，有了曾经当文员的经验，就能更好的抓好增员工作。能够充分利用基本法的助推力增强文员的发展意愿，同时从队伍中发现和支持部分有发展意愿的人员进行重点帮扶和督导。十月份以来，目前留存的新员中，有人转正，人破零，人未破零。新增人员业绩总和近xx万元。新田网点今年万业绩大多数是由新员达成。基于湖田网点人少业绩高的情况，原则是“保高手增新员”，我将于本月的下旬，带领伙伴增员，为明年的发展打下人力基础。

3、及时搞好阶段性的业务培训

自从去年我当了一年新员培训班班主任后，我已经慢慢摸索出一套行之有效的培训思路，再加上业余时间下载资料比较方便，我不断的把先进的理念和优秀的专题课件以及激励性视频文件运用到早会上、农网例会中，以及工作中，让大家能够享受到更丰富的精神食粮，也进而提高了自己各方面的能力。我所督导的团队，可学习借鉴的资料是最丰富的，只要肯去实践，一定能有效提升销售能力。为了让业务人员充分掌握销售技巧，我利用晚上时间在家编制增员话术、销售话术、险种话术发放给业务员，并在例会上进行角色训练；并编辑整理各个分红险种的利益演示表进行发放，在例会上进行险种讲解人人通关，让伙伴们在原来的基础上进一步掌握了实践技巧。

4、改进例会质量，提高拜访品质

我始终把例会作为营销经营和管理的重点来抓，不断努力提高例会质量。充分发挥例会的导向作用，对各种事项集中宣达，对统一思想树立积极向上的团队氛围起到至关重要的作用。为了提升伙伴们的拜访量，有关活动量方面的专题真可谓是层出不穷。增员的专题也是花样百出，最后发现：小故事蕴含大道理更适合他们的口味。我不断的在故事方面推陈出新，在专题中进行讲授，在业务推动中进行引用，不仅调动了例会气氛，也通过对故事的深思来感悟营销的道理。当团队业绩低迷时，我能及时找出症结所在，并及时解决问题。在11月25号时，新田业绩只有xx元，面对xx万元的目标，伙伴们都已失去信心，为了通过产说会大幅提升业绩，必须提升大家的拜访量，苦思冥想之下，设计了一张独特的“业务员调查表”在例会上进行使用，分析之后，找出大家做好保险的优势和做不好保险的劣势进行激励和专题讲解，业务员幡然醒悟，通过蹲点四天全体努力，胜利达成万的业绩。从九月份以来，新领导的越强管理下，我们借力推动和追踪，我所督导的四个点基本完成任务，虽然本人的业绩在这期间有所下降，但是看到伙伴赚了钱，我也由衷的高兴。

5、做好良好沟通电话追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早、例会结束后，我都会找两三个业务伙伴进行辅导和沟通，辅导内容包括帮助业务员诊断，分析目前状况，确定冲刺目标，并进行定时的业绩追踪，从心理上加强他们对保险业的从业信心。从沟通中及时疏导与消除矛盾和心理障碍。当业务员的思想意图和公司领导管理意图有所冲突时，能站在公司层面去做好业务员的思想工作。当生产力下降、例会出勤状况不好、团队的行为异常、消极思想蔓延时，我会主动寻找原因并做出对策解决问题，不能解决的我会寻求上级领导的帮忙。除了当面沟通，另一方面体现在电话追踪上，从每天的电话追踪中了解业务伙伴生活状态和拜访情况，告诉他们如何才能达到基本法考核、如何才能达到更高奖励。

我虽然一年如一日的敬岗爱业、任劳任怨、主动积极的付出努力，取得了一定的成绩，但是总结我个人的工作，离上级的要求和公司发展还有一定差距，主要表现在以下三点：

1、队伍老化问题一直没有得到根本解决，团队通过缘故增员方式增到的新人往往和团队成员的年龄相仿，缺乏激情。而年龄较轻的成员因为与团队氛围不协调难以保证有效留存。

2、由于我做事比较主动积极，个人精力有限，没有完全做到“授人以鱼不如授人以渔”，致使文员追踪老员辅导新员能力有限，我一人又心有余而力不足，导致新、老员脱落的情况时有发生。在此也借这机会，向公司领导提个建议：以后要加强文员的培训，让中流砥柱的文员层发挥最大的潜能，团队的发展将更上一层楼。

3、对下沟通不错，对上缺乏交流，导致有时工作脱节，思想意图和领导意图不能得到统一。

针对以上存在的问题，在明年的工作中我将努力做到“三个加强”：

一是加强职场训练，力求把工作做得更好、更细，进一步增强业务员增员销售各方面技能，形成常态增员的工作习惯，努力使团队年轻化专业化职业化。

二是加强组织协调，发挥好各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、求发展；

三是加强各层级之间的沟通，使自己的工作目标和公司目标一致。

身先才能率人，律己才能服人，量宽才能容人，散财得以聚人，关爱足以得人。我深知：只有不断进步才是我的出路。我明年一定要在今年的基础上做得更好，不仅要做好文员需要的参谋，也要做好业务员需要的导师，还要做好团队需要的政委，不断的提升自己，不遗余力的出色完成公司下达的各项任务，为团队的辉煌写下华丽的篇章！

**岗位工作述职报告好篇六**

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的支持帮助下，我围绕自身工作范围和工作职能，刻苦勤奋、尽心尽职工作，较好地完成工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己201年的工作情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

20xx年，我认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高自己的思想觉悟，在思想上、工作上、行动上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于公司，把公司利益放在各项工作的首位，时刻维护公司的利益。我认真学习旅游业务知识，提高自己的业务技能，为带领市场部全体员工做好市场开发工作，打下坚实的基础。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，树立全心全意服务思想，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把市场开发工作做完做好，力争工作的完美与高效，努力获得公司领导和广大客户的满意。

我负责市场开发工作，20xx年中，我按照公司的工作精神和工作部署，认真努力做好市场开发工作，在20xx年经济环境整体不好的情况下，仍然取得了一定成绩。

1、20xx年经济环境情况。由于受国际、国内经济持续疲软的影响，珠三角地区的经济也明显下滑，很多企业开工不景气，经营遇到很大困难。团队游经费一般由单位承担，由于20年企业经济困难，减少或取消出游计划，使得我们园区团队游同比下降。散客游经费一般由个人自己承担，不受单位经济好坏的影响，单位不搞团队游，散客就自己出来游玩，一般以家庭组团出游，因而我们园区20年散客人数有所上升。

2、部门内部管理情况。针对20xx年经济环境整体不好的情况，我按照公司的工作要求，振奋工作精神，树立工作信心，优化部门内部管理，力争为公司争取更多的客源，着重抓好四方面工作：一是加强组织与流程建设，做到人员精干、工作高效、构架完善、责任明晰、功能到位，建立健全相对应的流程、制度、标准，使组织与流程能够适应市场开发的需要。二是加强人才培养，通过会议、座谈等方式学习各类业务知识，使员工懂得旅游知识，掌握海洋世界的业务情况，能够迅速正确回答客户的询问，让客户放心来我们海洋世界游玩，增加我们海洋世界的游客人数;使员工改进服务态度，热情接待客户，营造温馨和谐、热情欢快的气氛，促进我们海洋世界门票收入增加;三是提高团队凝聚力，增进团队协作，使每一个团队成员团结一致、齐心协力、攻坚克难，致力于业务发展，为公司开辟更多的客源。四是加强与东莞、惠州等各片区旅行社的合作，做到多交流、多沟通，定期和不定期拜访，加深友谊和感情，巩固和深化业务合作关系，使东莞、惠州等各片区旅行社能够为我们海洋世界组织更多的客源。

3、敬业工作，充分履行自身工作职能。我从事市场开发工作，深知自己岗位重要，责任重大，做到兢兢业业工作，认真拟定好销售策略，努力使园区门票收入增长;监督各区域月度、季度、年度销售计划的实施情况，结合内外市场状况，引导和控制市场销售工作的方向和进度，确保各区域能够完成年度销售目标;我还协助市场总监做好品牌营销，协调和管理本部门制订公司品牌管理与发展策略，提升景区品牌价值，维护公司品牌，为公司进一步发展业务打下良好基础。

我的述职报告完了，谢谢大家!

**岗位工作述职报告好篇七**

经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司的团队经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

一、全省规模人力实现历史性突破；截至目前，全省共有直销人力23人，专职交叉销售专员27人，兼职交叉销售专员7人，规模人力的增长给团体业务的大发展奠定了坚实的基础。

二、交叉销售专员配置实现了新突破；全省交叉销售专员队伍由年初的5名增加到27名，兼职专员7名。

三、企业年金业务有了新的突破；由我部、工行和太平养老公司共同携手承办的吉林省农电有限公司企业年金项目已经进入实质性操作阶段，团体部年金小组3人已经配齐，并且参加总公司组织的业务培训，为年金业务的顺利开展奠定了基础。

四、渠道开发建设取得新突破；截至到目前全省已经先后开发了航意险、农发行、小额信贷、旅游险、sos、建工险、学平险等稳定客户群，积淀了大量的续期客户，为明年的保费增长奠定了坚实的基础。现在已经开发中介渠道业务，组建中介和大项目工作领导小组，吸引社会各界精英参与团险事业。继续与一汽集团、劳动保障厅、市公安局、松原油田、建委、农行洽谈团体大项目合作。

五、基础建设及后援服务能力有了新突破；年初修改团体基本法，编写基础管理手册，建章改制，提高晨夕会质量，后援服务人员明确分工，做到核保、理赔责任到人，出险理赔服务到位，提升了公司形象。

六、队伍系统培训工作有了新突破；充分利用总分公司资源，力争更多人力得到培训提高的机会。全年参加总公司培训人力：直销4人4次、交叉销售11人6次。分公司团体部自行组织的业务培训每2月一次，交叉销售专员兼职专员培训班2次。通过培训提高了团队保险业务技能，促进了团险业务的发展。

**岗位工作述职报告好篇八**

转眼间我已经来到龙威有四个月的时间了，四个月里，我学到了太多学校书本里不曾涉及的知识和技能，这些东西对我来说都是弥足珍贵的。

由于工作时间短，对很多会计工作熟练度不够，所以并无多少固定性的工作，大部分时间则是协助其他会计人员完成工作，现将在这四个月时间里的工作情景汇报如下。

一、本职工作完成情景

1、与审计部、企管科相关人员一同，多次参与建筑公司、食品厂、钙厂、阻燃剂等的废品处理工作。

2、与审计部、人力资源部、企管科一同到西盐场和西盐场新建滩、新建滩五工区、六工区、项目等进行对二茬盐的密度、高度、长度、宽度进行测量。

3、登记发票抵扣联传递明细表，记录发票号、单位、金额、日期。

4、多次与其他会计人员一同到西盐场的一厂、二厂、三厂和新建滩、宏宇等厂参与本年度零工工资的发放工作，并顺利完成。

5、到供应部门参与钢材等的招标工作，了解了招标的具体流程，并收取押金。

6、在李静的帮忙下，大体掌握了总部凭证的录入、当期汇兑损益的结转、应交税费明细表、费用明细表的填列等的工作，对账务处理有了初步的了解。

7、协助其他会计人员复印所需要的发票、生产材料汇总表、不一样年度审计报告、公司制度章程、进出口单据、职工工资发放表、承兑发票等资料。

8、协助其他会计人员粘贴相关凭证附件，与其他会计人员一同完成龙威总部8、9、10月份的凭证的缝线、装订等整理工作。

9、在王杰的帮忙下，学会记食品厂、冷藏厂的明细账。

10、与王文超一同完成龙威总部2024年9月份、10月份附件章的盖章工作。

11、在崔海民的帮忙下，学会开寿光宏宇化工有限公司内部转账单的一部分工作，在胡艳玲的帮忙下，学会了开具明帅化工厂的部分记账凭证、科目汇总表的登记等工作。

12、按照财务部门安排到四号站和二虾厂完成收白蛤等的工作。

13、参加上海国家会计学院的高级管理培训项目，主要学习了中注协税收法规与纳税筹划方面的知识，经过学习了解当前税制改革和税收发展动向，开阔了自我的视野，受益匪浅。

14、学会发票的认证。

二、工作中的主要成绩

认真完成上级领导安排的各项工作，并未出现大的会计失误，在工作过程中虚心向其他会计前辈们请教和学习，自我的业务本事有了很大的提高，不论是附件的粘贴还是凭证的录入，每个方面都尽量做到细心认真。

三、工作中的不足与问题

1、在参加工作的这段时间里，我发现无论多大或多小的工作都需要细心和谨慎，这是作为一个会计人员所必须的职业素质，而有些时候，我恰恰在这一方面表现出了些许不足，比如在凭证的录入过程中出现的借贷科目明细的错误、金额的输入错误等方面，自我的小小失误就可能对其他会计人员的工作带来极大的困扰，今后必须要做到检查多次，不放过任何一个细节;还有就是凭证附件的粘贴也是有大学问的，之前自我做的太过马虎，没有做到整齐、美观与方便，需要不断改善。

2、由于参加工作的时间比较短，对公司的财务工作流程还未渗透了解，很多单据的填写，传递的流程等不是很清楚，只能针对自我负责的部分就事论事的做工作，不能做到系统全面的把握整个过程，在以后的工作中，应当多学多观察，不断提高自我，多接触不一样的职位的工作，争取尽自我的一份力，为公司多做贡献。

四、下一步工作计划

尽职尽责的完成自我的本职工作，及时完成领导分配的任务，不拖沓，做到当日的工作当日完成。不断向财务部门的领导和前辈多多学习，接触不曾接触过的工作，解决之前搞不清楚的地方，彻底把问题弄明白，不能得过且过，这不仅仅是对自我负责、对大家负责也是对公司负责。

岗位工作述职报告3

**岗位工作述职报告好篇九**

尊敬的各位领导，员工同志们：

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的支持帮助下，我围绕自身工作范围和工作职能，刻苦勤奋、尽心尽职工作，较好地完成工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己20xx年的工作情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

20xx年，我认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高自己的思想觉悟，在思想上、工作上、行动上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于公司，把公司利益放在各项工作的首位，时刻维护公司的利益。我认真学习旅游业务知识，提高自己的业务技能，为带领市场部全体员工做好市场开发工作，打下坚实的基础。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，树立全心全意服务思想，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把市场开发工作做完做好，力争工作的完美与高效，努力获得公司领导和广大客户的满意。

我负责市场开发工作，20xx年中，我按照公司的工作精神和工作部署，认真努力做好市场开发工作，在20xx年经济环境整体不好的情况下，仍然取得了一定成绩。

1、20xx年经济环境情况。由于受国际、国内经济持续疲软的影响，珠三角地区的经济也明显下滑，很多企业开工不景气，经营遇到很大困难。团队游经费一般由单位承担，由于20xx年企业经济困难，减少或取消出游计划，使得我们园区团队游同比下降。散客游经费一般由个人自己承担，不受单位经济好坏的影响，单位不搞团队游，散客就自己出来游玩，一般以家庭组团出游，因而我们园区20xx年散客人数有所上升。

2、部门内部管理情况。针对20xx年经济环境整体不好的情况，我按照公司的工作要求，振奋工作精神，树立工作信心，优化部门内部管理，力争为公司争取更多的客源，着重抓好四方面工作：一是加强组织与流程建设，做到人员精干、工作高效、构架完善、责任明晰、功能到位，建立健全相对应的流程、制度、标准，使组织与流程能够适应市场开发的需要。二是加强人才培养，通过会议、座谈等方式学习各类业务知识，使员工懂得旅游知识，掌握海洋世界的业务情况，能够迅速正确回答客户的询问，让客户放心来我们海洋世界游玩，增加我们海洋世界的游客人数;使员工改进服务态度，热情接待客户，营造温馨和谐、热情欢快的气氛，促进我们海洋世界门票收入增加;三是提高团队凝聚力，增进团队协作，使每一个团队成员团结一致、齐心协力、攻坚克难，致力于业务发展，为公司开辟更多的客源。四是加强与东莞、惠州等各片区旅行社的合作，做到多交流、多沟通，定期和不定期拜访，加深友谊和感情，巩固和深化业务合作关系，使东莞、惠州等各片区旅行社能够为我们海洋世界组织更多的客源。

3、敬业工作，充分履行自身工作职能。我从事市场开发工作，深知自己岗位重要，责任重大，做到兢兢业业工作，认真拟定好销售策略，努力使园区门票收入增长;监督各区域月度、季度、年度销售计划的实施情况，结合内外市场状况，引导和控制市场销售工作的方向和进度，确保各区域能够完成年度销售目标;我还协助市场总监做好品牌营销，协调和管理本部门制订公司品牌管理与发展策略，提升景区品牌价值，维护公司品牌，为公司进一步发展业务打下良好基础。

我的述职报告完了，谢谢大家!

**岗位工作述职报告好篇十**

时间过的很快，已经两个月的实习，仔细回想一下，虽然工作上比较忙碌，但是在自己的努力工作中和同事的帮助下我觉得在实习过程中受益匪浅。

自今年11月份进入上海维响信息科技有限公司以来,我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面我来总结一下这两个月以来的实习及工作情况。

一、提高学习积极性，虚心求教我是初次接触软件销售这个工作，对这个职位的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问同事，不断丰富知识掌握技巧。在师傅和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责工作态度非常重要，因此，在工作中必须做到认真而细致。

我是销售实习，在那里，我主要做一些电话销售工作，。开始时，总觉得这些都是一些简单而不起眼的工作，但做了一段时间以后才发现这些工作并不是想象的那么简单，每一个步骤都是非常重要的，不能疏忽任何一个环节，因为，在电话销售中未采集到客户信息，不仅拖慢工作进度，还会造成负面影响，导致客户拒绝此类产品的介绍以及使用，如果做错一些重要的事，负面影响更是超乎想象，所负的责任自然也是很大的，所以千万不可以因为它们简单而小看它，必需小心谨慎的完成每一个环节。

由于我所实习的公司是一个有自主开发能力的公司，所以，在产品使用以及了解更加必不可少，对我们销售的要求也是相当高的。公司的从产品培训到客户寻找再到客户交流都做了很长时间的工作，所以认真履行本职工作才是重点。工作的氛围也是很紧张。刚开始，我还没有调整好自己的位置，所以，很不习惯。虽然看起来，这工作很轻松，但是如果要每天都重复着同样的工作，工件堆积如山，工作氛围又很紧张，这样，就不太容易了。

要让自己坚持下去，不能半途而废的\'。

我觉得，并没有多少不平凡的事可以做，但是，如果要把每一件平凡的事情做得好了，就是不平凡。所以，应该趁着这个难得的机会多学一点，多努力一点。这样所学来的知识才识真正属于自己的。

虚心请教是做好工作的前提实习是走上社会的第一步，实习可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或经理，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。

所谓实习，就是从实践中学习。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听老师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而形成的理论概括。

现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。

因此，我们更应学习工作再学习，发掘自己的实力，寻找我们的理想，实现我们的理想。

**岗位工作述职报告好篇十一**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

20xx年是我踏上护理管理岗位的第一年，本人能够踏实工作，锐意积极，认真钻研工作方法，总结工作经验，立足本职岗位，带领全科室所有护理人员，积极参加单位建设，在取得成绩的同时，也充分认识到了自身的不足。说句实话，护士长这一职位带给我的压力还是比较大的，首先是因为我感觉作为一项工作的带头人，必须拥有过硬的本领，才能服众;第二是因为我第一次成为一名护理管理人员，感到自己在如何带领所有护理人员建好科室的方法、点子还不多。但在院领导及护理部领导的帮助下还是基本完成了20xx年的工作任务。下面，我就将本人今年以来的履职情况做如下表述：

(一)根据科室现有的护理人员数量进行合理的分工和安排，确保护理工作的正常有序的开展，圆满了完成了禽流感(h7n9)的防治工作。

(二)对科室的基础设施在现有条件上做出合理的调整和完善。为内科、外科、皮肤科、眼科、口腔科、耳鼻喉科门诊补充了抢救药品和物品，并进行规范化管理，确保抢救药品和物品完好率100%。

(三)加强了高危药品和无菌物品的管理。高危药品做到标识醒目，定点、定区放置;无菌物品规范放置，确保在有效期内使用。

(四)不断深化安全管理，强化安全意识。做好安全护理工作，安全工作是一切工作的基础，更是所有成绩取得的前提。因此，做好安全护理不仅能保障护患双方的安全，而且也能提高医疗护理质量。为此要求护理人员严格遵守各项规章制度、操作规程和护理服务规范，尊重病人，了解病人，重视心理护理和精神关怀，密切巡视，同时对科室的各种设施、物品及家属要加强安全管理。

(五)了解护理学科发展的新动向，定期组织护理人员进行业务学习，强化三基训练，学习新业务、新知识、新技术，努力提高每一位护理人员的业务水平，使其跟上时代的发展的需要，科内每月一次个案护理查房，加强科室业务学习，定期组织护理人员进行科内、院内业务学习及三基理论考试和操作训练;加强护患沟通，定期组织召开工休座谈会，听取患者及家属的建议，以便护理工作的开展和改进，真正做到想病人所想，急病人所急。

(六)在护理部的安排下，到上级医院进行picc置管和维护的学习，通过学习进一步协助全院picc置管工作的开展，提高护理技术水平。

(七)在院领导的支持下，门诊各科医护人员和信息科、客服中心共同合作，对门诊病人的就诊流程进行了优化改善。由原来的二次分诊改为一次分诊，缩短病人的排队时间。

(八)在工作至之余，自身能够不断学习，注重提高自己的业务水平。

(一)科室管理方面尚不能尽如人意，个别诊室有时存在秩序不规范、卫生不到位等现象。

(二)个别护理人员在护理服务规范方面的执行力不够，主要原因在于护士长缺乏管理方法和经验。

(三)年轻护士的业务水平和专业技能不高，护士长对年轻护士的要求不够严格，未能真正落实护理人员的培训工作。

(一)继续学习专业素质，明年争取在专业素质方面有个质的飞跃，以自身的素质带动全科，提高全科室的护理水平。

(二)在管理的能力上要有明显的进步。这一点还是要通过不断的学习才能达到。积极向书本学，向同事学，向领导学，学习先进的方法和理论，并在工作中不断的总结经验和教训。

(三)遵纪守法，严格遵守医院的规章制度，严以律己，以身作则，用心来靠近大家，用人格来感染大家，竭力打造一支更具凝聚力的护理队伍。

(四)严格按行为规范要求护理人员，按要求着装，整洁干净，不浓装艳抹，不戴首饰;以病人为中心，做到服务周到、态度和蔼、语言文明;做到病人满意、领导满意;病人对护士的满意度达\_%以上。

(五)与同事互相协作，积极配合各科室工作圆满完成各项护理任务。

(六)严格落实各项护理工作计划，有计划、有目标地对全科护理人员开展业务学习，定期进行考核，尤其要注重年轻护士工作能力的培训和提高。

(七)积极支持和参与护理部和大科的各项工作。

门诊工作是平凡而辛劳的，对于护理管理工作我也只是在摸索中寻求经验，希望大家一如既往地支持我，及时地为我更正自己身上的缺点，找出不足。我知道这只是一个起步，以后的\'路还很长，我坚信只要通过不断的努力，我就一定会把门诊、感染科护理管理工作开展的更好。

谢谢大家!

**岗位工作述职报告好篇十二**

20xx年，可谓金融界的严冬，但工商银行西三旗支行何以能在这寒冬中全面飘香呢?总结起来主要有以下几点：

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。工商银行西三旗支行在20xx年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

至20xx年底工商银行西三旗支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.3个百分点。这些都无不说明工商银行西三旗支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

工商银行西三旗支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一直是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向和正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。20xx年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

1、研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划;

2、研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势;

3、研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。

4、研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚和对策清楚。通过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选择银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些情况制订了20xx年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，通过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公和储蓄结合，内勤和外勤结合，领导和员工结合”的方针;实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务;实行“人盯人”战术，一个信贷员一定时期内“盯住”一个客户，了解情况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”和“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如：a、布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收费业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争很强。

我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”和“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水和真诚取昨了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务和对公业务的发展，取得了较好的效益。b、新利公司是我行20xx年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司20xx年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20xx多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。

首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的情况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，终于使客户顺利到我行全面开展业务。

四是内部管理抓得实，抓得细，质量水平上了档次。

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