# 新员工工作述职报告(优秀9篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-08-31

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**新员工工作述职报告篇一**

回顾多年来完成的保安工作让我对此感到无愧于本心，至少我始终怀揣着认真负责的态度来对待自身的工作，而且对于领导的指示与公司的规定也能够严格遵守，但我明白想要在工作中有所进展自然不能安于现状，因此我总能对工作的完成进行部署从而取得不错的成果，以下是我从事小区保安工作以来的述职报告。

思想上能够以崇高的精神来引领自己，我明白对待工作应该要做到爱岗敬业才能够得到领导的认可，因此我兢兢业业地完成本职工作并对自己有着较高的要求，平时也会严格遵守物业的各项规定来约束自己，品性方面有所提升自然能够具备胜任保安工作的基本素质，而且我也能够关心小区内发生的各种事件并认真为业主们服务，有着较高的集体荣誉感并能够主动帮助业主，这既是自己的职责所在也能够通过工作的完成提升物业的整体形象。

工作中能够认真履行保安人员的职责从而保障小区的安全，一方面我在站岗执勤的时候能够对外来人员进行严格的登记，非小区业主的车辆则是不被允许进入小区的，看似不通情理却也是为了小区居民的安全着想，另一方面则是通过对负责区域的巡视来提升小区的安保体系，在巡视的过程中则会注重对可疑人员的排查，严谨的工作态度让我较好地完成了巡视工作，而且我在入职以来从未在小区见到财物丢失的状况，由此可见我们小区的安保体系还是十分强大的。除此之外我也会通过对各个楼道的巡视查看消防设备，这样既有效地防止了火灾事故的发生也能够有效减少损失。

个人能力方面虽然不算十分优秀却能做到脚踏实地，我能够认清自身的不足并认真完成本职工作，对于没把握完成的事情也不会随意去进行处理，但每当遇到这类情况的时候我都会加强对工作经验的学习，主要是避免下次在工作中遇到同类问题却不懂得如何处理的状况，秉承着虚心好学的态度导致我在以往的工作中得到了很大的进步，而且我也能够处理好与同事之间的关系从而增进了自己的集体荣誉感。

通过对以往工作的分析让我认识到自己已经进步了很多，我会珍惜工作中来之不易的一切并努力做好今后的本职工作，希望能够在工作中继续得到领导的支持与信任，我会朝着成为优秀保安人员的目标而不断努力。

**新员工工作述职报告篇二**

这段时间的工作我们非常努力，是十分地卖力的。好好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的最新员工工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

\_\_年，是可喜的一年、收获的一年、彰显朝气的一年！我们\_\_医院在院领导的正确领导下，通过全体医护人员的共同努力，管理制度逐渐规范、工作程序进一步完善、学术研讨缜密推进、业务领域稳步拓宽，各科室人员在各自的工作岗位上尽职尽责，使医院整体上呈现出一个循序渐进、健康向上的良好发展态势！

我从\_\_年7月份进入\_\_医院工作以来，在所有同事的帮助下，很快对医院的人员结构、软硬件设备有了一定的了解，使自己迅速进入角色，投入到自己的工作岗位上，在进一步的工作中，我还对医院护理工作方面的一些环节提出了自己的一点建议，并在征得院领导的认可后，积极着手分步实施。

经过几个月后，承蒙院领导对我工作上的信任，委以重任，把护士长这一重担交给了我。为了把工作做细、做实、做扎实我便进一步注意观察我们护理队伍中的每一个成员，摸索她们的脾气性格，掌握她们工作中的优缺点，并根据大家不同的特点，分别制定了有针对性的工作计划，有条不紊地把预定的工作目标逐一实现，但由于我刚来医院不久，又是一个特别缺乏工作经验的年青人，我意识到，要想把工作做好，就必须努力在生活上关心每一个人，在思想上贴近每一颗心，化解每一个可能成为工作中的磕磕拌拌，不玩虚套子，不耍眼前花，严格要求自己，以身作则，带动全体护理人员，在思想上提高自己，在业务上锻造自己，更好更优质地完成护理任务。

通过一段时间的工作实践，使我更深层次地认识到一个护士长应有的职责，我要更努力地把这支护理队伍带好，协助各科室的工作，圆满完成护理任务，更多地与各科室的医生们进行沟通，更详尽地掌握每个病人的情况，以便更出色地完成护理任务，为患者服好务，为医院树品牌！

我们知道：医院的发展与进步，离不开一个团结奋进的领导团体，也离不开医护人员的共同努力，更离不开每个人对这份事业的不懈追求！心中有梦想，行动才有方向，在新年度的工作中，我将进一步明确自己的工作目标：要在思想上做好大家的指导员，在业务上做好大家的辅导员，扎扎实实抓学习，实实在在地做工作，努力让全院护理人员的业务水平再上一个台阶，让每一个护理人员都能在自己的工作岗位上实现自己的价值，为我们医院能实现更大更强的发展目标打下坚实的基础！

\_\_年我将努力做好以下几方面的工作：

积极参与应急公共卫生突发事件及本院急救危重病人的抢救护理工作；

按要求着装，整洁干净，不浓装艳抹，不戴首饰；

严格按行为规范要求护理人员，以病人为中心，做到：服务周到、态度和蔼、语言文明，做到四心、两满意、四一样（治疗精心、护理细心、家属放心、病人安心；病人满意、领导满意；白天晚上一个样、领导在与不在一个样、查与不查一个样），病人对护士的满意度达95%以上。

互相协作，积极配合各科室工作，圆满完成各项护理任务；

不断提高自身素质，并有计划、有目标地对全体护理人员展开业务学习，定期进行考核，并作记录留存。

尊敬的领导：

您好！

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、\_\_市场全年任务完成情况。20\_\_年，我负责连、\_\_地区的销售工作，该地区全年销售\_\_万元，完成全年指标\_\_%，比去年同期增加了\_\_万元长率为\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，\_\_21年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织\_\_产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。\_\_地区三个地区20\_\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_\_年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，\_\_区域今年销售量比20\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好\_\_区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然\_\_市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得2也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、\_\_市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20\_\_年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展\_\_21的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。20\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20\_\_年公司生活用纸销量增长\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_亿元的目标而奋斗。

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

在过去一年的时间里，通过不懈努力，虽学到了很多建设工程的相关知识，但自己认识到为全身心投入到工作中应该更进一步去学习相关的专业技术知识和完善建筑管理知识。

一、工程技术管理方面

1、认真审核施工图

这是施工技术管理中的第一步，也是关键的一步，在仔细查看建筑结构图纸中发现了设计上有许多遗漏、差错和矛盾的地方。比如\_\_楼联廊处结构上多设一根梁，影响了整个立面效果。\_楼局部梁没有配筋，无法按图施工。\_\_楼局部门窗没有细部尺寸，等等问题。在发现了这些技术问题后，我及时准备的向工程部领导和设计人员联系，根据现场的情况和规范要求，提出良好的建议和处理方案，最终达到解决问题，确保了施工图的准确性和完整性。

2、做好技术交底

这是施工技术管理中的中心环节在查阅了施工组织设计和专项方案设计，针对施工各工序、各部位的特点进行专门的口头和书面交底并作施工日志记录。比如：钢筋的绑扎、模板的安拆、砼的浇筑、填充墙的砌筑、脚手架的搭设等等。技术问题做到预控在先，交底在前，为工程的施工质量，安全、进度奠定了基础。

二、工程现场管理方面

1、工程质量、安全控制

按施工规范和设计要求检查各施工部位的标高、轴线，钢筋布置，模板的安拆、砼成型养护、脚手架搭设情况。在现场检查中发现了质量、安全隐患，及时了其解施工过程，分析产生隐患的根源，协调施工人员处理问题，待处理完毕后，进行检查验收，最终达到消除质量安全隐患。比如\_\_层一处边墙剪力墙施工，由于支模不牢固，在角柱上没有加强支模处理，在浇筑砼时发生严重的爆模，墙体移位。经过严格的监督和督促，项目部按规范，按我们的要求把新浇的砼全部清打干净，经设计、监理、建设单位检查验收后，重新浇筑了砼。

2、工程进度控制

这是我们工程部控制的重点之一。审查项目部的工程进度计划的合理性、准确性。并且召开专门的进度议会，协调各方面的关系，尽可能的为项目的进度提供优质条件，加强现场进度的督促。特别以我们工程部领导为首的指挥下，工程总进度达到了预期的控制目标。

在这个施工现场管理中，我始终站好甲方的岗位，严格要求自己，督促监理人员的工作情况，努力控制好工程质量、安全、进度。发现问题及时处理，若有重大问题，及时向工程部领导汇报，以便更好的、及时的处理问题，使工程顺利的进行。

三、工程成本控制方面

1、设计变更的审核控制，凡涉及增加工程量的变更，我都反复的核实，确定其变更的准确性、必要性和实用性。所有变更都向领导汇报，并做好资料的收集和整理，以便结算工作。

2、在原有的设计基础上，不影响工程的使用功能和整体效果的前提下，合理变更或减少施工内容，如我们工程部在满足构造柱设计规范的前提下，尽可能的减少\_\_楼填充墙构造柱的设置。比原设计减少了约\_\_构造柱。砼化粪池改为砖混化粪池，外墙保温的重新考虑等等。都节约了工程成本。

3、做好现场工程的收方工作，仔细查看合同，确定收方部位和内容，会同公司和约部、监理项目部共同收方确认。做好收方资料的收集和整理，并及时向工程部领导汇报收方结果。做到收方的真实性和准确性。

综上几个方面就是我对自己这一年工作的一些认识和总结；在工作和学习中不断积累经验和努力提高技术管理水平。我将会用自己的实际行动践行我的职业格言：踏实工作，精益求精；不断学习，步步为营！

时间飞逝，\_\_年也即将结束，转眼我又与\_\_银行共同走过了一个春秋。入行以来，我一直在一线柜面工作，在\_\_银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。在\_\_银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。这一年的工作心得如下：

一、勤学苦练爱岗敬业

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。\_\_银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了\_\_银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质满意的服务。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作，使他们能够学的更快更多。

三、业务全面积极向上

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

在\_\_银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去嬴得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同\_\_银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

尊敬的各位领导、各位同事：

下午好！

今天，按照医院年度履职考核工作的安排，我在这里向大家汇报一年来个人的学习、思想、工作和廉洁自律情况，请组织考核、请同志们评议和指正。

一、关于学习和思想情况

一年来，在党政班子的带领指导下，结合开展“创先争优”、“四亮四评”活动、中心组学习、政治理论和业务学习，积极注重自身学习和思想政治建设，在思想上、行动上自觉与医院党政班子保持高度一致，始终把学习实践、讲党性、讲原则、做好服务工作放在首位。工作中，加班加点、不计得失，始终保持了认真负责、踏实办事的精神状态，使自己的政治理论素质、组织协调能力有了进一步提高，增强了办公室的凝聚力、创造力和执行力。

二、关于主要工作情况

(一)认真做好组织协调工作。为确保医院各项工作有效运转，主动与各职能部门、临床和医技科室加强沟通联系，认真梳理各种工作关系，摆正位置，认真思考相关问题，充分发挥院办公室应有的桥梁和纽带作用。

(二)认真落实领导批示和交办任务。认真负责地做好全院工作计划、总结以及各种请示、报告等文稿材料的起草和审核工作；认真做好院长办公会、院务会、院领导行政查房的安排和组织服务工作；认真安排医院领导各项活动，提前准备有关材料；认真落实院领导批示和厅办等上级部门交办任务，按时反馈落实情况。

(三)加强院办公室的制度建设和内部管理。进一步明确了工作人员分工，加强了团结协作，加强了制度建设，加强了对新同志的传、帮、带工作，通过加强日常管理，强化工作落实，使院办公室的工作进一步规范化、制度化。

(四)加强公文的审核把关。截止12月5日，院办公室按行文规范处理上级下发和院内制发的各类行政文件共973份，均认真按要求和规范对所有收、发文进行分类管理。对上级发文及时呈批、及时运转处理；对各科室草拟的发文认真审核，及时送签；对一些内容模糊的文稿，主动找有关科室商讨，力争做到审核的文稿及时、准确；对涉密文件严格管理、按时清退。通过努力，医院整体行文质量有了更进一步的提高。

(五)加强了行政印章的日常使用和管理工作，做到专人严格管理；日常工作中，对来院办公室盖章、办事的院内外人员热情接待，应办的事尽快办，不能办的讲明政策和原因，加强沟通理解，积极树立院办公室工作人员的良好形象。

(六)圆满完成国内、国际及日常会务接待工作。全年先后接待美国艾滋病健康基金会，卫生部疾控司精神卫生处领导，\_\_省监狱系统领导和专家等国际国内同行来院参观、指导的接待工作，提高了我院对外宣传力度、加强了国内外交流合作。

(七)加强医院新闻宣传报道工作。院办全年向厅办等处室上报简讯20余条，在世界精神卫生日、世界艾滋病日之际，积极做好新闻媒体对院领导和相关科室采访报道的安排和服务。并加强与《\_\_电视台》、《\_\_日报》、《春城晚报》等我省主要新闻媒体的沟通联系，加强宣传报道工作，向社会和上级较好地反映了医院主要工作动态。

(八)主动与各科室加强沟通协调，完成医院年度重点任务。一年来，积极配合人事科、党办、工会办、艾办、医务科、护理部，科教科，以及其他科室较好地完成了医院年度重点工作任务。如：\_\_省艾滋病临床专家委员会和云南省感染病医师分会团拜会，厅领导春节慰问，医院专题职代会，院务公开检查，医院年度公开招聘人员面试考核，医院有关医疗纠纷调处、用工纠纷调处，医院开展“三好一满意活动”，优质护理服务示范工程考核督导，全省艾滋病临床工作会议，艾滋病单阳家庭抗病毒治疗会议，艾滋病母婴阻断传播国际研讨会，党内创先争优，90周年“红色之旅”考察，红歌赛、演讲比赛等系列活动，“12.1”世界艾滋病日省领导到院视察慰问活动、艾滋病培训班的工作等等，在完成各项任务中，院办公室始终与各科室保持了良好的沟通和协作关系。

一年来，尽管工作难度大、协调难度大、工作压力大，但我个人还是尽最大努力去平衡和协调把握好医院各个层面的工作关系，办公室全体同志也较好地发挥了工作主动性和能动性，大家始终做到自觉遵守医院各项规章制度和劳动纪律，只要是工作需要，大家都是加班加点、不计得失、愉快接受，团结协作，以实际行动保证了医院整体工作和办公室工作的顺利开展，较好地完成了卫生厅及院领导交给的各项任务。

三、关于廉洁自律情况

一年来，认真按照党风廉政责任制和医院党委、纪委的廉政要求管好自己，做到了思想上重视、行动上严谨、落实上到位，遵守保密纪律，坚持党性原则，正确行使权力，慎重对待办公室必须的业务往来，切实做到自警、自律、自重。个人没有违纪、政纪行为。

四、关于存在不足及今后的努力方向

一年来，在院领导和同志们的帮助、支持下，我认真履行了自己的岗位职责，努力团结医院各科室、各个层面的同事，以发挥大家的整体合力。尽管如此，工作中也还存在着许多不足：一是对领导的参谋取助手作用发挥不够，工作中解决问题的办法不多，还有顾此失彼的现象；二是由于更多时间忙于繁杂的事务性工作中，到临床一线了解实际工作情况不够，了解职工的思想状况也不够；三是对领导班子决定事项落实情况的监督不够大胆，对有的科室反映的问题，协调解决还不够及时有力；四是工作忙起来就性情急躁、有时对同事开展同志式的批评过于严厉、有存在调查研究不深入就批评人的现象，方式方法还欠科学、容易得罪人。

今后的工作中，我将进一步加强学习，保持成绩，改正缺点，克服急躁情绪，正视存在问题，进一步提高管理能力、组织协调能力和服务能力，为医院的建设发展做出应有贡献。

在此，衷心地感谢院办公室全体同事的积极努力和辛勤劳动，感谢院领导和各科室一年来对院办公室工作、对我本人工作的理解和大力支持，也诚恳地希望在座的各位领导、各位同事对我工作中的不足之处给予批评帮助，我将虚心吸取大家的意见和建议，更加严格地要求自己，一如既往地努力工作。

**新员工工作述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同事们：

您们好!加入\_x这个大家庭，已将近一年。在这段时间里，在公司级各位领导同事的帮助支持下，我不断努力，不断成长。现在我主要从对公司的认识、主要工作、工作感悟以及成长与改进这四方面想大家阐述我的情况。

对公司的认识

\_x公司是让人感到温馨舒适的大家庭。我很荣幸能够成为这个大家庭的一员，通过这段时间，我已经完全融入了这个大家庭。

公司制度完善，注重人才培养：对于刚步入社会的新员工，成长是最关键的一步。在八局铁军精神的指导下，我摒弃以往的坏习惯，严格要求自己;公司针对新员工制定了职业生涯规划，为新员工的职业生涯指明了方向;为了让新员工更快适应岗位，公司还举办了“导师带徒活动”，这对刚刚加入公司的员工有了莫大的帮助。

工作氛围好，员工业余生活丰富：在项目上，老员工对待新员工都非常友好，新员工存在不懂的问题，大家都非常热心的帮助;公司在每个项目都成立了工会，在工会这个大平台上，大家尽情发挥自己的才华，这不仅锻炼了员工，也丰富了员工的业余生活。

主要工作：

1、负责项目每天安全巡查：纠正和查处违章指挥，违章操作、违反劳动纪律的行为和人员;填写安全日志;对各类检查中发现的事故隐患敦促落实整改。

2、参加工人安全教育培训活动及安全技术交底工作。

3、负责项目安全资料归档。

工作感悟

1、学习无止境，无处不学习：所谓“三人行，必有我师”，工地就像一个充满知识的图书馆，有许多值得我们去学习的知识。

2、沟通往往是解决问题的关键：在工作上的沟通，目的就是为了做好工作，没有良好的沟通，就达不到工作上的准确与效率，要努力提高自身沟通能力。

3、以德服人，以能力服人：古人云：“以力服人者，非心服也，力不瞻也;以德服人，心悦诚服也要管理好工人，自身应该有过硬的本领，只有让工人心服口服，才能在下一次更好的开展工作。

成长与改进

优点：工作踏实，做事主动，勤于思考

不足：经验不足，理论知识运用不够。

完善自我

司创造更大的价值。

我的汇报完毕，谢谢大家!

**新员工工作述职报告篇四**

结束了四年丰富多彩的大学生活，我憧憬着自己能够进入一个在社会上有地位、受人尊重、有良好发展前景的大企业工作。经过努力，终于圆了自己的梦我获得了xx电网公司赐予的这一就业机会。在激情似火的七月我怀者激动无比的心情进入了梦寐以求的xx电网公司，荣幸成为xx供电局的一名新员工。

七月初到局里报道后我们首先加入了xx电网公司在贵阳xx开办的20xx年新员工培训班。这是我们大学毕业参加工作的一个重要转折点亦是一个新的起点，在短暂的十天时间内我们进行了军事训练、电网专业知识学习以及观看了抗冰保电专题视频和图片展。军训不仅能培养我们吃苦耐劳的精神，而且还能磨练人的坚强意志。

xx十天的培训结束，我们紧接着又加入到都匀电网开办的20xx年新员工生产技能培训班进行了为期一个月的深入学习。通过20多天的学习培训，使我对都匀电网有了一个更为清晰的认识。同时也对高电压设备的基础知识、油务技术监督的分类任务、电气试验在电力生产中的应用、继电保护的基础知识、变电运行、电气接线及运行方式、变电站的相关知识、安规、事故及异常情况用语、操作术语、调度自动化系统功能、电力营销系统的相关知识、电力线载波、光纤通信技术和信息自动化、计量管理所的结构及职能权限、电测量指示仪表的基础知识、线路管理及输电线路的基本知识、调度管理的相关知识等有了一定程度的了解。这次学习将对我们今后的工作有着不容忽视的作用。

近两个月的培训结束了，我分配到马场坪供电所见习上班，从事收费工作。刚接触收费难免有些棘手的以前不曾碰到的问题，当我耐心向所里面的同事请教时，他们总是非常热情，不厌其烦的给我讲解，每次看到的都是他们热心的笑容，一股暖流从心间流过，我知道也坚信这股暖流是不会干涸的。所里面的每一名同事都极好相处，乐于助人，我想这也许和xx人在外界的良好口碑是分不开的吧。

上班到现在已经两个星期，恰逢收费高峰期，每天前来缴纳电费和办理业务的客户还是比较多，有的时候从早上开门几乎可以说是忙到下午六点过下班，实话说累肯定是有一点，但更多的感觉是充实和快乐。我实习的岗位属于服务性窗口，不论是现在还是今后我每天都会以一个良好的精神面貌和热情的态度去为任何一名客户服务，要做到服务永无止境!

篇二：新员工个人工作述职报告

我到机场今天正好是四个月，这短短的四个月，却对我产生了比较深远的影响，我是个小年轻，第一次踏入社会，抱着新鲜不服输的态度，年轻气盛。但是我却很幸运，因为我遇到了这么多高素质、高品德的\'好领导和好同事，是他们的包容、理解和传授让我在这短短四个月里学到了很多东西，我现将这四个月的工作学习情况跟大家汇报一下：

刚来机场，跟李佳学习起降费的收入，他让我从基础学习，一点儿一点儿接触、熟悉机场收入的整个程序，同时培养我的创新求变意识，寻找没有最好只有更好的统计方法，力求工作上的创新与突破!在此感谢李佳充满慈爱的关怀和宽容，让我从一个对机场陌生的人变成了现在对机场逐渐熟悉的人!当然，还需要更多的了解学习与进步!希望李佳老师永远一如既往，不吝赐教!领导与同事对我这样一个刚踏入社会的年轻人，都给予了不同程度的关怀和帮助，比如各位领导对我生活上的嘘寒问暖，没有电视给我们要的电视，各位同事对我工作过程中遇到问题的用心解答，还有刘科长，王科长无私的帮助，大伟都很感动，我更希望自己快快成长起来，力争做一个对机场对大家有用的人!回报社会、回报机场、回报大家!

在前面工作中，完成了对民航下发旧文件和新文件的学习与理解，可以胜任新规定下机场收入改革的新要求新局面，在接下来的工作中，我将一如既往、奋发向上，以大家的利益为出发点，保持年轻人的冲劲，将起降收入做好!

工作思路如下：

1.加强与特车队、安检的联系，保持机号表更新一致。

2.深入学习了解机场财会的整个程序，整个思路，培养有总体感和大局面的头脑!争取早日找到领导所提到的改进之法!

3.机场收入方面，加强与各个航空公司的联系，建立机场与航空公司之间的交情!及时催帐、入帐!收入是基础之一，必须用更多的心力在这方面。

4.利用工作之余加强与财会有关法律方面的学习与探讨，提高自己的综合素质!

5.五号之前报重点税、报税，写收入分析，每个季度需将重点税源分析发给税务局。

最后，我一定将自己负责的各项事务担起来，在最短的时间内提高自己的业务水平!用心学习!请领导放心!

**新员工工作述职报告篇五**

加入\_\_公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从\_\_来到\_\_的感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在\_\_领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况汇报如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作汇报：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，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，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首\_\_，展望\_\_！祝\_\_在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**新员工工作述职报告篇六**

迎接20xx年，仍然是机遇和挑战并存，我们有必要回顾一年来的工作，及时对经验教训进行，以开创全新的工作局面，为完成明年更大的工作目标做好充分准备。下面我向大家做个人述职报告。我个人的工作成绩是与我们营业部的发展分不开的。20xx年，我的工作岗位是会计结算柜，主要负责企业单位的开户、销户、出售重要空白凭证、挂失、查询、冻结等业务。20xx年的工作主要有以下几个方面：

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，创建一流的窗口一线员工队伍。

尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以“客户满意，业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

20xx年，构想未来。也是我们银行宁波深化改革的一年，机遇和挑战并存。我们要在巩固20xx年工作成绩的基础上，开拓进取，创新求实，做出新的努力，严格要求自己，及时完成领导交办的各项工作任务。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行从业人员。

**新员工工作述职报告篇七**

各位领导、各位同事：

我于20\_年06月25日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自我融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一向以来，我努力实践着自我的诺言，力争做到更高、更强、更优。下方，我就这二个月的工作状况向各位领导与同事作个简要汇报，以理解大家评议。

一、技术培训和作风纪律方面：

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。应对这种状况，依靠自我的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作潜力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自我在领导同事的帮忙下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自我的形象，养成良好的工作作风。

二、学习生活方面：

技术服务工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为到达这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读公司所发的新产品技术文件外，我还自费购买几本涂料学参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和潜力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的潜力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵公司以来，由于离家较远(与其它同事相比较)，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。透过二个月的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，用心投身到工作中，已经逐渐适应了那里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅仅能够弥补自我耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的惟一选取。

**新员工工作述职报告篇八**

尊敬的各位领导，同志们：

上午好！

我叫xx，19xx年10月26日出生于x省会宁县。20xx年6月毕业于x农业职业技术学院。20xx年5月—20xx年6月在x天康畜牧科技发展有限公司实习后转为配种技术员。20xx年7月13日应聘到雨润集团五原沃得利畜牧科技发展有限公司做品管一职。

我现在向各位领导汇报一下我担任五原沃得利品管一职以来思想，业务工作情况。我是20xx年7月13日在五原沃得利工作，日前到x福润饲料厂参加品管的短期培训，了解了饲料的生产工艺流程和对各种原料及成品料的检验方法。同时也学习了品管的工作。回到五原沃得利在公司领导的关心下，在生产实践过程中学到了一些新的东西。在思想方面。认真学习雨润的企业精神文化和核心理念。并时刻影响着我。“诚信，勤敏，谦学，艰毅”是我们企业的精神，同时也是我的精神支柱。是我以后在工作和学习中所要坚持的基本路线。与雨润共同发展和成长，是我的长期目标。在工作方面。与全场员工同心协力，全力配合，努力做好本职工作。以饱满的激情和活力投入每天的工作。

现在将在职期间的工作向领导做一下汇报。不足之处，请多多批评，指导。并在以后的工作中加以改正。主要的工作有以下几点：

一：参加每天的晨会，参加每周的生产例会，就生产中和生活中存在的问题领导进行认真的分析总结，结合实际情况制定了一些可加强了自己各方面的工作能力。

二：认真参与学习每周对生产性员工所组织的良好农业示范方面的学习培训。在生产中起到了细化和量化工作流程的作用，并进一步规范了生产的正规操作流程。同时也为我们场内员工提供了一个良好的探讨问题及时反馈问题的平台。在培训中不断完善自己，提高了自己的工作能力。在以后的工作中少走弯路。

三.针对目前员工情绪问题和总经理及时进行了沟通解决，1.张晓杰总经理关于企业文化的培训。2.我对员工的良好农业示范方面的培训。

四：针对目前食品行业暴漏出的\'诸多问起。作为一个食品（养殖）企业，我们必须要重视生物安全方面的问题。“预防为主，防治结合，防重于治”是我们工作的要点。加强日常的消毒，免疫和保健方面的工作。规范药物，饲料添加剂的试用。坚决不使用瘦肉精等有害人体健康的物质。在用药方面要严格按照剂量，休药期的要求使用。不大剂量用药。尽可能的减少药物残留。使生产出来的生猪都符合食品安全标准。

五：作为一个养殖企业。我们必须考虑生产效率和可持续发展的问题。结合生产实际状况，制定科学，合理，实用的工作机制。最大限度的调动员工的工作积极性，提高执行力度。合理分工，责任明确。在提高生产效率的同时，我们更多的是要考虑可持续发展的问题。作为一个现代化的养殖场。合理的使用资源，循环利用废弃物，不但可以减少对环境的污染。还可以节约生产成本。

在以后的工作学习中。坚持雨润的企业精神和核心理念为主线。认真学习各方面的知识。努力使自己在各个方面的素质都能得到提高。谦虚，谨慎的做好每一件事。认真对待工作。和雨润一起成长。共同发展。

**新员工工作述职报告篇九**

各位同事：

\_\_年\_月份，承蒙领导的关心和同事们的信任，我走上了市分行领导岗位，具体分管个人业务和公司业务。正式接任工作半年多一点时间，在省行的正确领导和各位同事的大力支持下，作为副职，我能尽己所能，认真做事，严以律己，为全行的发展尽了自己一份心意，自己也积累了不少经验。现将我这段时期的工作情况报告如下：

一、提升自身素质，保证工作称职

我从事多年的基层管理工作，深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习方面的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。在学习方面的要求上，我基本上从三个方面要求自己。

一是学理论，从理论中学。主要以政治素养的提高为标准，为此我着重学习了《\_\_》以及《\_\_银行高管人员廉洁从业手册》，并做了一些心得笔记。同时，也经常对党报中一些理论性文章学习和琢磨，通过不同的渠道来丰富自己的理论水平。

二是勤实践，从实践中学。我边工作边思考见缝插针式地学习业务知识，沉下心来钻研业务，从业务中学习;利用业务督导和工作汇报中学习业务发展方法，利用审批文件的机会学习其中的业务规章流程。

三是多交流，从同行、同事中学。通过虚心向同事取长补短，从同事中学习;主动与同业交流请教，从同行中学习，不断扩大了自己经济金融管理的知识面。

四是常总结，从经验中学。无论是管理经验还是业务发展经验，我都求之若渴，平时，我都很注意通过报纸、网络来搜求这些信息。

虽然目前我感觉还有很多方面不符合要求，但通过平时对学习的注重，总体来说应该还是有一些长进。

二、勤恳细致做事，做到工作尽职

我接手的个人业务和公司业务，一把手已做好了良好的布局谋篇，原来的分管领导已打下了良好的发展基础。我要有所为，必须把一把手的意图产生更大的实效，把原来的成绩发扬光大。这就是我的压力。为此，我做了下面三桩事：

(一)发挥部门效能，做好服务和督导工作。

通过二年多的洗礼，我们的县支行已经成为一支能征善战的队伍，他们的作为，在全省都是叫得响的。提升我们县支行的发展能力，帮助他们合规业务发展流程，就必须发挥出我们业务部门的支撑、指导作用。为了更有效地发挥部门效能，我采取了二个方面的动作：

一是职责到人。所有专业类技术人员，都要对应管理一个业务种类的工作，对这一业务种类的工作负有业务指导、流程规范、发展通报、业务督导、信息交流的工作职责，并对这一业务在发展和管理上与他们的个人工作考评挂钩。副总经理负责对所有业务的指导、规范。

总经理则对整体业务发展对外协调并具体参与。通过内部分工明确，合理兼顾，部门所有人员的责任心、积极性相应地都有效地发挥出来。

二是指导到位。

为了使基层更准确、迅速地把握业务发展动态和及时掌握理财产品。我们还在原来业务群的基础上，建立了信息交流群，并将这个群的群员扩展到各二级支行、理财经理。现在这一群已非常活跃，所有信息每天都及时发布，同时，借助短信功能及时将相应信息发到各支行领导、业务员、理财经理，使他们在第一时间段获取信息。

\_\_县支行两次成功在全国抢购理财产品成功，并成为全省一个抢购成功的县支行，不光是他们营销策划组织到位，市分行信息的联络也是功不可没的。

(二)以身作则，把自己融入到业务发展来。

作为主管业务的副职，我对自己的要求是，不但是要组织做，更要自己带头做。在短短的半年多的时间内，我把整个身心都投入在业务发展中。在市区这一块，积极地与政府部门、行业协会、主要企事业单位领导进行沟通与协调，连母亲生病期间都没有请过一天假，一心只期望把业务做上来。

去年期间，在\_行长的积极支持与亲自参与下，与公司部的\_总通过多次反复地沟通，终于拿下了\_\_项目，这个项目也是迄今为止全国第一个与\_\_全面合作的项目，这个项目我们\_总功不可没，但也是大家共同努力的结果。

在客户经理的开发上，由于\_行长的顶力支持，我是更加及时的抓住这个机遇，在全市大力推行公司业务客户经理制，大力支持督导各县支行落实客户经理，从而使客户经理在我分行的公司业务中发挥了很好的作用，有力地保证了我分行公司业务完成了\_\_亿元，位于全省第四的好成绩。

(三)加强沟通，做基层业务发展的贴身人。

在主管业务的过程中，我深知各基层业务发展的艰辛与不易。所以，我总是积极主动与各单位负责人进行沟通，了解他们在业务发展中的困难，尽可能提供帮助与指导。并要求我分管的部门，要积极主动地了解业务的动态，及时地化解各支行遇到的困难与问题，绝不能拖诿与拖沓。

特别是市区营销中心，业务发展中困难较多，我更是多次地带着业务部的同事与他们交心、谈心，帮他们想办法、出主意，让他们感觉到他们不是在单打独斗。我们有些支行某一业务发展不上的，我也是主动与支行长进行联系，共同分析落后成因，而不是一味地求全责备。我的责任，就是要尽可能多的给大家提供帮助与信心。

(四)追求卓越，全力打造营销队伍。

早在\_年，\_行长就深谋远虑地部署理财队伍建设，并率先在市区建立了我省第一支理财队伍。但由于分行无力给予相应薪酬上的配套，激励体制难以建立，致使这一支队伍没有形成气候。

去年，省分行在其他分行进行了理财队伍建设的试点，同时，加快网点转型，大力发展中间业务，理财队伍的建设已迫在眉睫。为了落实好\_行长这一战略部署。

也为了使我分行的理财业务走在全省前列，去年，我放手谋划，通过与多家保险公司联手合作，来打造我们的理财队伍。

这一策划，得到了各保险公司的理解与支持，也有效地规避了经营风险。在\_年银监会90号文件出台时，各家银行也包括我们的代理保险呈现大幅下滑趋势的时候，我们与多家保险公司联动进行保险pk赛培训，此举既提高了前台人员的营销积极性，又止住代理保险业务下滑势头。

今年更是通过与保险公司对我行理财人员的强化培训，使我们这一支队伍发挥了良好的效能，今年2月份，我市代理保险在全省又保住了总量第一，进度前三名的成绩。

三、严于律己，保持做人本色

认真做事，更要认真做人。我做人的宗旨是：诚实守信。我信奉的原则是：常在河边走，就是不湿鞋。虽然我的工作与外界没有任何经济交往。但我始终牢记，公私分明这一名话。

在公司业务发展上，要保证自己不犯错误，在与合作单位联系上，要始终保持一定距离。去年，有一家保险公司说愿为我报一些费用，被我果断当面拒绝。从事管理工作这么多年，这样的情景，不知多少次，人，夫复何求，每天能睡个安稳觉足矣。

在去年，我分管的工作个人业务在全省获得四个奖项，公司业务获得二个奖项，这不是我的成绩，是在\_行长的领导下，全行各单位领导干部职工共同努力的结果，但我感到高兴的是，这里面也有我的一份操劳。

四、工作中存在一些不足及改正的办法

如上所述，我在工作中取得了一些成绩，但是还存在一些不足。

一是理论学习不够。

二是在执行上级方针政策上，有实用主义现象。

三是工作深度有待进一步发掘。

之所以存在以上问题，从根本上说是自己的世界观改造不够，党性锻炼不够，在思想认识和组织纪律上还要进一步锤炼。

今后，要加强学习，通过持之以恒的学习，不断提高自己的理论、政治素养，注重在工作中锻炼自己的党性修养，坚持走群众路线，树立全心全意为人民服务的思想，同时加强世界观改造，从高从严要求自己，抵制一切腐败行为，使自己成为一个高尚的、有理想、有作为的优秀共产党员，为\_\_银行的发展做出新的贡献。

银行新员工工作述职报告2

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