# 最新上半年度述职报告(汇总10篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-12-16

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。上半年度述职报告篇一尊敬的领导、亲爱的同事们：大家好!在这一年中，我...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**上半年度述职报告篇一**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

在这一年中，我时时处处以一名人民教师的标准严格要求自己，以创新教育方针为指导，以教好学生，让学生全面发展为己任，踏踏实实，任劳任怨。为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，先将本人在这一年来的思想工作表现总结汇报如下：

一、思想上

一年来，我时时处处不忘加强思想政治学习。严格要求自己，处处做同志们的表率，发挥模范带头作用。一年来，我从不因故请假，迟到，旷工。不怕苦，不怕累，总是以百倍的热情投入到工作之中。

二、工作上

一年来，我服从学校领导的分配，认真完成学校交给的各项工作任务。在教学中，我虚心向老教师请教，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新等能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累。发表教学论文1篇。

在搞好工作的同时，我还不忘与同志们搞好团结，尊敬领导及同事，真诚的对待每一位同志。

在这一年的工作中，我得到了学校领导，教师们及学生们的好评。但是，检查起来，所存在的缺点毛病也是不少的，还需今后努力改正。主要缺点还有以下几个方面：一是理论知识的学习还是欠缺，还存在有懒惰思想;二是工作虽然很努力，可是个人能力还有待提高，学生成绩进步不是很快。今后，我一定在校领导及全体同志们的帮助下，加强学习，提高工作能力，使自己的思想和工作都能更上一个台阶!

谢谢大家!

述职人：\_\_\_\_

\_\_年\_\_月\_\_日

高中教师上半年度述职报告3

**上半年度述职报告篇二**

尊敬的领导：

您好!

作为工段的车间主任，在这个易燃易爆区域，危险系数与劳动强度相对别的工段要大，因此就要求工段上下一心，发扬吃苦耐劳精神，努力把工作做细、做扎实。因此我在完成今年工作的基础上进行了以下总结。

一、安全环保方面

1、加大了电石库的卸车管理，从入库车辆的细致检查，到破碎的监控，雨雪天气电石库与皮带栈桥的检查到临时防雨措施的落实，都做到认真细致，发现隐患及时处理。对于本工段的重大危险源进行定期的巡查，密切关注各电石储仓的乙炔含量，加大乙炔气柜的巡查力度，氯气缓冲罐的密封性等，确保其安全运行。

2、定期对渣浆输送管线的巡查，做好维护保养与更换填料的详细记录，做好定期更换填料，并且有小滴漏及时处理，确保了不发生环保事件。负责各类安全设施的维护与保养，各类安全台帐的完善与建立。如工段的灭火器，定期进行更换;应急柜、事故柜的定期保养与卫生清理，都做到细致入微。

二、员工的培训方面

1、对新进员工进行了三级安全教育与岗前培训。首先让他对本工段有一个初步的认知，生产任务与主工艺流程，生产原料与中间产品有什么，主要设备的工作原理是什么，涉及到本工段的危险化学品有哪些，怎样进行安全防护等都做了详细地讲解。然后再结合自己的岗位展开培训，从粗到细、由浅入深，循序渐进，逐步提高其操作技能。

2、对转岗与复工人员进行了上岗前的培训。鉴于我工段在本年度人员流动较大，因此转岗的人员较多，针对这一状况，我工段对其进行了理论与现场操作技能的培训与考核，并且进行了跟进培训与考核;对转岗人员进行了新工艺等培训，对日常应知应会进行了必要的复习与考核，帮忙其快速进入工作状态。定期进行岗位练兵，不断完善岗位练兵台的知识与题目。岗位练兵台每月一换，组织各操作工认真进行学习，工段抽查与考核，有很大的促进作用。

三、监督与管理方面

1、对安全指标、质量指标与工艺指标进行了每日必查，并纳入班组考核的范围，确保其操作安全平稳。如钢仓与水泥料仓的分析结果，次钠配置的有效氯，乙炔纯度关键性指标等。

2、负责小指标考核的数据统计与上报工作。技术部一向以来对我工段的发生器温度进行考核，而相关的许多数据都是工段负责月底向技术部上报，为了提高发生器温度的合格率，工段尽量地把一些客观的原因向技术部如实地汇报，有利于比较公正、科学的考核。

3、配合分厂进行内审与外审工作，包括安全认证。为了圆满完成公司与分厂每年的认证工作，工段完善了各种所需要的内控文件，工艺记录的整理与上报，培训记录的完善等，用心配合，认真准备，做了超多的工作。

四、设备管理方面

1、负责本工段计划检修与日常维修的前期准备工作，包括清洗置换，有效切断，现场监护，各类票证的办理等，与各种关系的协调与统一安排，为检修工作尽量创造一个好的外围环境。

2、加强设备的润滑管理，对重大设备的减速机，齿轮箱的换油有专门的台帐记录，对各皮带，润滑脂、润滑油的各润滑点都有详细的记录。工段有专人进行润滑，工段根据记录督促进行适时的润滑，为设备的良好运行创造了一个好的条件。

3、细致认真地进行二级库的管理，根据工段实际需要，配合工段长进行月材料计划的上报工作。每月对工段二级库进行盘结一次，根据存量与用量适时地领用。

五、班组考评与财务管理

在公司极力倡导进行班组建设的时候，我工段就早动手，早筹划，率先进行班组建设活动的开展。我工段的财务一向以来都是一人记账，一人管钱，账务公开的模式。工段的每一笔收入与开支都记的很清楚，账本全面开放，每一位员工都能够去监督。

六、工作中的不足

工段上虽然取得一些成绩，但是缺乏创造性的工作。没有在管理上有新的开拓，在节能降耗方面也是停留在原有的水平上，没有找到新突破点。这是本年度，我个人包括工段工作存在的不足。对于本年度，工段的各项工作也基本进行正常运转的轨道，因此做的例行性与程式性的工作较多，因而忽略了对本工段亮点的宣传工作。

明年我会继续做好安全环保工作，精心组织开展隐患排查工作，确保安全平稳生产，保质保量地完成公司与分厂下达的各项安全环保指标与任务。集思广益，群策群力，努力做一些具有开拓性的工作，为安全生产方面，节能降耗方面做出应有的贡献。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

车间主任上半年度述职报告5

**上半年度述职报告篇三**

尊敬的医院领导：

作为一名外科医生，我的工作职责是“竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤”。《本草纲目·序》：“夫医之为道，君子用之以卫生，而推之以济世，故称仁术。”因此，虽然在相当长的历史时期，特别对于我们从事基层工作的医务工作者来说医生的社会地位并不高，但是强烈的社会责任感和自觉的敬业精神仍然促使我投身医学事业，为人民大众的医疗卫生、健康保健贡献自己毕生精力。参加工作至今的实践工作，我对自己工作有很多的思考和感受，在这里我就近年来本人的政治思想，道德修养，工作作风，医疗技术等四个方面作一下简单的陈述：

一、努力学习，不断提高政治理论水平和素质

在政治思想方面，在政治上、思想上始终同领导保持一致，保证在实践工作上不偏离正确的轨道，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想积极参加医院组织的各种政治学习及教育活动。同时，通过认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自己的头脑。时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的责任，并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，解决自己在工作中遇到的问题。

二、恪尽职守，重视自身道德修养

当20\_\_\_\_年我步入神圣的医学学府的时候，我就曾在学生大会上庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗”。时至今日，我仍牢记在心并不断的努力着。医乃仁术，无德不立。大医有魂，生生不息。医德是医生思想修养的重要内容之一。

古人称“医乃仁术”，仁者人也，意思是说医学是一种活人救命的技术。作一个名副其实的医生，除应当具有对病人高度负责的精神外，更要具有全心全意为人民服务的思想，还应具备一切为病人的品质。自工作以来，本人从不收红包及药品回扣，今年以来拒收红包、药品回扣多次，清楚记得今年月份我收治了一位.而需要住院手术治疗的女性患者，该类手术需要联合脏器切除，手术难度大，并发症多，属手术中难度最大的四类手术。在手术的前一天，患者家属担心没有熟人手术医生可能会不负责任及手术不成功带来后遗症等，坚决要送我红包，我当时再三拒绝也无济于事，为打消患者的顾虑，我暂时把红包收下并转交给护士长保管，并嘱咐护士长于手术后送还给患者。拒收红包不仅是医院的规定，更是医生的职业道德，但作为一名外科医生，更懂得那沉甸甸的分量寄托着患者对医生的敬重和以生命相托的信任。术后第二天，当护士长将红包送还给患者时，患者及家属感动不已。他们说，没想到自己遇到了不仅技术好、医德也好的医生!治病不计报酬，不计较得失，一心为救人疾苦着想，这是历代医家一直提倡的美德。只有做到这样，才不辜负我们身穿的白大衣，才配得上“白衣天使”的称号。

三、养成严谨、细致、艰苦的工作作风

在工作中，本人深切的认识到一个合格的医生应具备的素质，要做一名好医生，首先要有高度的责任心和细心刻苦的作风，同时要对病友有高度的同情心，要爱护你的病友，关心你的病友，时时处处替他们着想，对任何疑难或垂危的病人都不应说“你不行了”，而应首先帮助他们树立战胜疾病的信心，希望经过努力就可能变成现实。特别是对于我们外科病人，我有深切体会，术前多与病人沟通，多细致询问病情，详细解说病人对疾病的疑惑甚至了解他的家庭环境、经济困难等家中锁事，术前、术后多察看病情变化并及时处理。如此在你那有如亲人般的照顾下定会取得病人的信任，这样病人及家属对于术后的一些常规并发症就会了解并理解我们医生的工作，也可以杜绝很大一部分医疗纠纷的发生。

记得年在\_\_\_\_时我有个病人是个癌晚期病人，入院时肿瘤已浸润至骶、尾骨，大量流脓，恶臭。这样的病情是世界性难题，但我坚持每天不怕臭、不怕脏为他换药、清创，经半个多月的细心治疗后肿瘤创面有所控制需要进一步行“”，但是这样的情况手术失败率很高，因为手术创面大，肿瘤的根治要求需要切除足够组织，但是植皮需要保留足够多的组织以利成功，我记得当时病人的一句话“医生你大胆做吧，我信任你，谋事在人，成事在天，就算失败了也不怪你”，后来手术成功了，可惜病人因经济原因及肿瘤复发最终放弃治疗，出院前对我千恩万谢，每次想起，都会让我感叹“现代医学上还有很多需要攻克的难关啊”。另外，在工作时还应经常有一种“如临深渊，如履薄冰”的感觉，觉得这是一种面对病人最宝贵的生命而产生的责任感，我们做手术，出一次意外或手术并发症，你也许认为这只是\_\_%或\_\_‰，但对于具体的病人和家属来说，那就是千真万确的\_\_%，所以我们任何时候也不能掉以轻心、马虎从事，因为你面对的是病人最宝贵的生命。只有我们保持良好的工作作风才能做到苦尽甘来：“医生是苦尽，病人则是甘来”。

四、勤学苦练，不断提高专业技术

工作以来，本人深切的认识到一个合格的外科医生除了应具备的以上的素质外，丰富的理论知识和高超的专业技术是做好外科医生的前提。年受医院领导委派，本人就读于，师从于主任等，并以优异成绩获得。积极参加“\"等国内外及省地级组织的学术会议、培训班，聆听著名专家学者的学术讲座，努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，并通过学习查看订阅的业务杂志及书刊，学习有关卫生知识，即时写下相关的读书笔记，丰富了自己的理论知识，通过不断的学习新的医疗知识和医疗技术及相关学科各项新进展，从而开阔了视野，扩大了知识面，始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握诊治及并发症及合并症处理，熟练诊治外，如等。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，近年以来，本人在诊治过程中从无误诊误治及差错事故的发生，工作成绩得到病人、医院领导、同事的肯定。

注重临床科研工作，积极参加科内各项科研工作并取得相关成绩，目前仍有相关课题工作，并能坚持理论结合实际，总结临床资料积极撰写论文，目前有数篇论文待发表。同时认真完成各院校实习生及外院进修医生的带教工作，并能以身作则，积极指导下一级医生完成学习诊治工作，并负责教学三基培训、讲课等，进一步提高自身基本理论知识。

在过去的几年里，我取得了一定的成绩，但离我自己及组织的要求还有一定的差距。医学是一门实践性很强的科学，因此，积极投身临床实践很重要。实践第一，一切解决实践问题的能力，只能从实践中获得。智能和才能就表现在解决实际问题的能力上，但是为什么在同样实践机会的条件下，成长的速度和程度又大不相同呢?勤奋当然是必需的，要勤于思考和认真学习。特别是到新的工作岗位后，注意增强工作和生活的协调能力，向兄弟单位同道们虚心学习，增强知识，踏实工作，不断提高自身素质，更加扎实地做好各项工作，在平凡的工作岗位上尽自己最大的努力，做好本职工作，不辜负组织上对我的培养和期望。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**上半年度述职报告篇四**

2024年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、科室领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为医院及部门工作做出了应有的贡献。

2、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，认真学习马列主义、毛泽东思想。坚持“以病人中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，踏踏实实做好医疗服务工作。

3、专业知识、工作能力和具体工作。

能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，视病人为上帝，始终把他们的利益放在第一位。能及时准确的完成病历、病程录的书写，对一些常见疾病能独立诊断、治疗。较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，虚心的向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

4、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为医院的发展做出更大更多的贡献。

医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，虽然质变还是没有发生，不过相信量变积累到一定程度，我就会迎来自己的质变和升华。我在不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来!

**上半年度述职报告篇五**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

一学期以来，我担任初一(1)班的班主任。在班主任期间，我认识到了一位班主任“身正为范”的重要性。初一年级是初中阶段的起始年级，如果起始年级没有带好，就会留下不少后遗症，贻害学校的就不只是一年，而是几年，给学校的教育工作带来很大的麻烦。因此，我觉得初一班级管理工作是学校教育工作的基础，而良好的开端是建立优秀班群众的关键。

这学期我主要采取了几个措施，现汇报如下：

1、增强班级的凝聚力。初一学生刚进入新校园时，通常有一种陌生的感觉。要消除陌生的感觉，群众的力量是无限的。群众主义精神是在活动中产生的，因此，我组织互帮互学活动。透过活动加强学生之间的协作精神和团体意识。这样既能在班级的纪律及常规管理上起到明显的效果，又能使同学之间也能因此养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。

2、加强班级管理，努力培养“真诚、严格、活跃、奋进”的班群众。在活动中选拔班干部。选拔和培养好班干部，使之构成坚强的群众核心，是班群众建设的一件大事。所以应认真选拔。班干部不是班主任封的，也不是终身制的，而是在实践中脱颖而出的，所以要透过群众活动和学生的实践活动来选拔干部。一个班级成员只有在实践活动中表现出良好的品质和出众的才能并得到学生群体认可时，才可能被拥戴为干部。透过活动，比如演讲、卫生劳动、分发课本等活动，从中发现并挖掘有头脑、有潜力、有口才、有吃苦精神、有自信心、有主人翁意识的人才，然后，让他们自己选取班干部的职位。这样选出来的班干部才有工作热情，职责心强，有强烈的竞争意识，有工作的魄力。

班委会成立之后，尽快使他们明确自己的职责，班主任要大胆放手，把一些具体事务派下去，建立层次分明的立体型管理体系。同时，给予定期的指导监督。这样，班干部的工作潜力有了很大的提高，更重要的是培养了他们的主人翁意识和职责心。一方面，我透过各种方式让学生在自我意识的基础上产生进取心;又注意指导学生如何进行自我管理和自我设计、自我组织活动。另一方面，我有效地利用好每周一的班会课开展一些专题性的活动，例如，学习经验交流会，习惯养成教育等，这些活动大大地促进良好的学风、班风的构成。使我班在学校的各项考试和管理评比中都取得了良好的成绩。

3、用心抓好后进生的转化工作。后进生的教育历来是班主任工作的难点。在这方面，我以正确的态度对待他们，深入调查摸底，搞清他们所以成为差生的原因，做到了因材施教，对他们真诚相待，耐心相帮，及时对后进生加强心理疏导，让他们认识到自己的价值。

4、采用各种方式开展活动。有好处的活动有利于学生的成长。在今年，我还采用各种方式开展活动，试图提高活动的质量和水平，收到了很好的效果。如开展“\_\_\_\_”主题班会公开课，深受师生的好评。

5、以远大的理想激发学习。一个人如果没有理想，就好像大海上一艘迷失方向的船，飘到哪儿算哪儿，没有目标，就没有动力。学生刚进入初中学习阶段时，班主任应用心创造机会对他们进行理想教育。因为只有让学生明确了自己的奋斗目标，他才会把它转变成学习、生活的动力。他们明白实际与理想之间存在的差距，但这差距并非不可逾越，而是可透过自己的努力去跨越，并要求学生制订学习计划，把对理想的追求转化为学习动力。

总之，万事开头难，但良好的开端是成功的一半。一个班级的管理如果有了一个良好的开端。那就是说，在这个班级的管理上你已成功了一半。总的来说，一学期来，我在教书育人的实践中不断学习和提高自己专业水平和教学经验，在实践中学习。

谢谢大家!

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

初中教师上半年度述职报告2

**上半年度述职报告篇六**

尊敬的.各位领导、各位同事：

大家好!光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，\_\_\_\_我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕坛一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处。

下面本人查找问题如下：

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色;

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通;

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高!

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块。

下面就工作计划与思路向大会作一汇报：

一、完善公司内部管理制度，加强责任考核;

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将集团管理的要求，与有关部门进行修正。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能;

五、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据;

六、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品，提高资金的运行质量，合理控制资金的使用：

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作：

以上工作是我财务部下半年的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章!

总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上!

以上发言，如有不当，请在座的各位领导批评指正!

**上半年度述职报告篇七**

一个学期转眼就过去了，在幼儿园领导的指导下，在同事们的关心和帮助下，使我学会了很多，也使我干好了我的本职工作，这里，我也该总结一下过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。

一、在这个学期里，本人能够遵守园内的各项规章制度，热爱集体，能坚守工作岗位，不迟到、不早退，无事不请假，对幼儿一视同仁，与同事相处融洽。服从领导的分配，乐意接受各项任务，并且尽力把它完成。班上出现问题，能够与班上的老师共同商量解决。积极认真的参加保育员及其他的各种学习，每次学习都认真的做好笔记，在工作中遇到有问题时，做到早发现早解决，主动听取保健老师的意见，经常与保健老师交流。

二、我是第一次接触保育工作，这学期我是大班的保育员，经过了一个漫长的暑假生活，刚开学许多孩子都不适应幼儿园的生活，早上有的小朋友要哭要闹，这时我就用亲切的语调，友善的笑容，像妈妈一样的.去吸引幼儿，让幼儿很快的适应幼儿园的生活，把孩子当做自己的孩子，从内心去关心他们。

三、每天早上来园，首先做到开窗通风，搞好室内外卫生，保证环境、物品的清洁整齐。做好晨间各项准备工作。保持卫生区地面干净、无污物、无积水，盥洗室地面洁净干燥、无积水、水池及墙壁无污物，每天清洗毛巾及水杯，保证水杯清洁，厕所保持无异味、地面干燥洁净、清洁用具挂放整齐、不堆放垃圾，活动室物品摆放整齐，教具、玩具洁净无尘土，幼儿被褥叠放整齐，严格执行一日卫生消毒，各种资料记录清晰。

四、在卫生保健方面，我以培养幼儿各种生活习惯为主，帮助幼儿认识自己的杯子，培养幼儿饭前便后要洗手，饭后要擦嘴，漱口的好习惯。班中有个别孩子有挑食的坏习惯，我就给他讲道理说明挑食的坏处，同时适当的鼓励他，渐渐的这些孩子有了进步，变得爱吃饭了，有的还主动要求老师添饭、添菜，孩子们的变化使我变得非常高兴。

通过一学期的努力和学习，从刚开始对工作的不熟悉到现在的得心应手，这些都离不开领导和同事对我的帮助，当然，我在工作中也有粗心，有做得不周的地方，在今后的工作中，我一定不断总结经验，吸取教训，争取把工作做得更好。

幼儿园老师上半年度述职报告4

**上半年度述职报告篇八**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家下午好!

感谢领导，给我人生，第一次演讲的机会，李总，让我说点我个人的，过去、现在、将来。其实吧，我这人没什么历史，就随便自己编了点，水平不高，望大家多多指点!

1、关于工作

对于我们公司的产品，现在已经被使用者评为，物美价廉的，优质防水材料，而且在我个人的区域，20\_\_\_\_年没有一起因为材料的质量问题，造成的退货，换货的行为。使我在推销时，有着绝对的信心和把握!公司的奖励制度，让我有很大的动力，我也实实在在的，赚到了很多硬货，让我有了娶老婆的资本，车和房子，让我在物质和生活方面，有了跳跃式的提高，感谢吉百利公司领导，给我再一次，再一次的机会!在这里我先表下决心，踏实工作，全心全意为公司，开拓市场，\_\_\_\_年再接再厉，攒钱买奥迪!

2、关于市场

公司制定了完善的，对外政策，使我在市场的业务拓展很顺利。说一下我个人对市场看法，我在进市场之前，会以跑业务的方式，去防水商店了解不同产品的信息，价位，质量，销售渠道，和销量，掌握一手信息，然后结合，公司产品进行比较，找到竞品的盲点，进行优势销售。对于客户的掌控，我个人认为，应该善于倾听、理解、帮助并且勤劳，对待客户的需求，不论大小。客户不是每天回访打电话，就会觉得你是个优秀的业务。要做情感销售，第一点就是真诚，我在推销产品的时候，从来不先考虑能赚多少钱，我只是在听，然后解释，谈成了自然有回报。而且要根据客户性格的不同，分析他的需求，如果客户过于苛刻，首先寻找一种不损害公司和自己利益的方法，那就是投其所好!实在不行就损害个人利益。

我的销售方法跟别人不同，我不喜欢做生硬的直接销售，这种方法很累，而且客户犹豫会很多。我面对客户，卖货的时候我说的很少，但是我会对我说过的，每一句负责。可能平时在大家面前，觉得我玩玩笑笑，扯淡聊天!但是我工作的时候很认真。我认为一个销售最重要的，就是认真、负责、真诚，有一颗豁达的心，要谦虚!所有的竞争都有矛盾，礼让一下，糊涂一下，不要只看眼前利益，往前走，你会发觉前面是一片开阔地，而且身边多了很多朋友!

3、关于明年的市场计划

对于明年市场的分配，服从领导安排!对于市场的开拓，以一个县为例，确定一个适合的经销商，作为公司的总代理，以最快的速度做一个市，然后回头精耕细作，详细的了解市场的情况，搜索防水客户信息，楼盘信息，积极主动的跟客户接触，推销公司产品!使我们公司的材料，以最快的速度，在一个市场打开知名度。我们搞不定的客户，可以推荐他来公司考察，有领导作为我们的坚强后盾，保证没有我的后顾之忧!

4、工作总结

以上就是我一些个人的，看法和想法!也许有很多人觉得，像我这样的人怎么也能成功!在这我要感谢，朱总和李总，对我的培养，前者塑造我的人格，后者传给我经验，感谢公司员工制造出优质产品，感谢领导制定的，一系列优质的政策，感谢公司所有环节的，优秀人才!吉百利是一个有着优良企业文化和正在蓬勃发展高速前进的现代化公司，在这里，我只扮演了一个，继承者和传播者的角色，而且我是一个，最没有时间观念，随性的员工，这点领导和朋友们都知道，我离开吉百利，像我这样的员工，去哪个单位，也不会受到欢迎，这点我很明白，因为我曾两次离开，又两次回到了这里，所以且行且珍惜。在这里，我要为我自己，争取一点好的印象，其实我不懒，努力都是在你们看不见的时候，而且工作效率很高!我也不喜欢演戏，喜欢漏出我的真性情，喜欢说实话!

谢谢大家!

财务上半年度个人总结述职报告3

**上半年度述职报告篇九**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家下午好!

1、关于工作

对于我们公司的产品，现在已经被使用者评为，物美价廉的，优质防水材料，而且在我个人的区域，20\_\_\_\_年没有一起因为材料的质量问题，造成的退货，换货的行为。使我在推销时，有着绝对的信心和把握!公司的奖励制度，让我有很大的动力，我也实实在在的，赚到了很多硬货，让我有了娶老婆的资本，车和房子，让我在物质和生活方面，有了跳跃式的提高，感谢吉百利公司领导，给我再一次，再一次的机会!在这里我先表下决心，踏实工作，全心全意为公司，开拓市场，\_\_\_\_年再接再厉，攒钱买奥迪!

2、关于市场

公司制定了完善的，对外政策，使我在市场的业务拓展很顺利。说一下我个人对市场看法，我在进市场之前，会以跑业务的方式，去防水商店了解不同产品的信息，价位，质量，销售渠道，和销量，掌握一手信息，然后结合，公司产品进行比较，找到竞品的盲点，进行优势销售。对于客户的掌控，我个人认为，应该善于倾听、理解、帮助并且勤劳，对待客户的需求，不论大小。客户不是每天回访打电话，就会觉得你是个优秀的业务。要做情感销售，第一点就是真诚，我在推销产品的时候，从来不先考虑能赚多少钱，我只是在听，然后解释，谈成了自然有回报。而且要根据客户性格的不同，分析他的需求，如果客户过于苛刻，首先寻找一种不损害公司和自己利益的方法，那就是投其所好!实在不行就损害个人利益。

我的销售方法跟别人不同，我不喜欢做生硬的直接销售，这种方法很累，而且客户犹豫会很多。我面对客户，卖货的时候我说的很少，但是我会对我说过的，每一句负责。可能平时在大家面前，觉得我玩玩笑笑，扯淡聊天!但是我工作的时候很认真。我认为一个销售最重要的，就是认真、负责、真诚，有一颗豁达的心，要谦虚!所有的竞争都有矛盾，礼让一下，糊涂一下，不要只看眼前利益，往前走，你会发觉前面是一片开阔地，而且身边多了很多朋友!

3、关于明年的市场计划

对于明年市场的分配，服从领导安排!对于市场的开拓，以一个县为例，确定一个适合的经销商，作为公司的总代理，以最快的速度做一个市，然后回头精耕细作，详细的了解市场的情况，搜索防水客户信息，楼盘信息，积极主动的跟客户接触，推销公司产品!使我们公司的材料，以最快的速度，在一个市场打开知名度。我们搞不定的客户，可以推荐他来公司考察，有领导作为我们的坚强后盾，保证没有我的后顾之忧!

4、工作总结

以上就是我一些个人的，看法和想法!也许有很多人觉得，像我这样的人怎么也能成功!在这我要感谢，朱总和李总，对我的培养，前者塑造我的人格，后者传给我经验，感谢公司员工制造出优质产品，感谢领导制定的，一系列优质的政策，感谢公司所有环节的，优秀人才!吉百利是一个有着优良企业文化和正在蓬勃发展高速前进的现代化公司，在这里，我只扮演了一个，继承者和传播者的角色，而且我是一个，最没有时间观念，随性的员工，这点领导和朋友们都知道，我离开吉百利，像我这样的员工，去哪个单位，也不会受到欢迎，这点我很明白，因为我曾两次离开，又两次回到了这里，所以且行且珍惜。在这里，我要为我自己，争取一点好的印象，其实我不懒，努力都是在你们看不见的时候，而且工作效率很高!我也不喜欢演戏，喜欢漏出我的真性情，喜欢说实话!

谢谢大家!

企业上半年度个人总结述职报告3

**上半年度述职报告篇十**

尊敬的各位领导，各位老师：

大家好!

在当前计划经济向市场经济的过渡的这一特殊时期，面对意识形态领域内形形色色的思想观念，我始终坚持马列主义、毛泽东思想和邓小平建设有中国特色社会主义理论的核心地位，坚定我国改革开放和现代化建设的信心，树立正确的人生观、世界观、价值观。

振兴民族的希望在教育，振兴教育的希望在教师;国家兴亡，匹夫有责。为了把我们的孩子培养成21世纪的有用人才，我主动承担了《适合省情的幼儿中观目标的幼儿素质教育实验》的研究课题。为了搞好这项实验，除几次赴省城参加培训学习以外，还充分利用业余时间收看各家《教育电视台》的专题讲座，虚心向特级教师学习，不断更新自己的知识结构，开阔思路，以适应改革创新的需求。总之，只要是有利于这项实验的活动我都积极参加。

在实际工作中，我坚持根据本班孩子年龄特征及中观目标教育要求，逐步制定学期、月、周、半日活动计划，做到有的放矢，因材施教，既注意全面发展和发展全体，又要照顾个体差异和发展个性。针对各领域的教育教学目标、内容及方法都做了周密的计划和安排：即，根据需要选择分组教学、集体教学的组织形式，并在活动室逐渐设置了若干活动区域，包括图书区、建构区、自然区、巧手区、精细练习区、娃娃家等。在整个教育教学的活动中我始终贯彻一个原则，那就是“教中探，玩中学”。我根据活动需求自编了有关区域活动、体育活动、自理活动的儿歌，节奏欢快，朗朗上口，帮助幼儿在轻松愉快的气氛中很快地掌握了所学的知识和技能，真正做到：老师教得耐心，孩子玩的开心。我还针对班内的实际情况分别设计了相应的主题活动。如，九月初，孩子多且互相不熟悉，我就针对九月十日的“教师节”在孩子们中间开展了“老师爱我像妈妈”、“我爱老师像妈妈”的主题活动，教学儿歌《幼儿园像我家》，学唱歌曲《我的老师像妈妈》，增进和谐的师幼关系和幼幼关系，使幼儿体会到同伴和老师的关爱，促使孩子们高高兴兴上幼儿园。

为了使孩子之间能很快的熟悉起来，点名时我采取了孩子们喜闻乐见的唱歌形式。如，

天天天天你在哪里?我在这里，我在这里，老师您好!

通过儿歌《好宝宝有礼貌》，使幼儿学会并能主动在入园时问老师早上好，离园时道声老师再见。九月底，在幼儿园举行的“庆国庆演唱会”上，我小班的孩子表演了自己拿手的节目。通过表演，不但培养了孩子们大胆表演的技能技巧，还更进一步把幼儿对国庆节的理性认识上升到了感性认识上，使幼儿加深了对祖国妈妈的了解和热爱。更可喜的是，我班家长和老师配合默契，根据老师的不同要求分别带来的物质材料有：沙包、磁铁、铁环、旧挂历、乒乓球、雪的瓶、碎布头、火柴等，我们的各项活动才因此而搞的丰富多彩;与此同时，我还承担了乡村教师示范观摩课的教学，给我和孩子们赢得了又一次的锻炼机会。

同时，我还不失时机地捕捉、鼓励孩子们的闪光点，帮家长走出困境。如，我班于喆比较调皮，活泼可爱，几乎一刻也闲不住、静不下来，家长几次三番、几次三番地含着泪水对我说：“杨老师，你说我的于喆咋办呀呢?我啥办法都用了，就是管不住、没有效果。”说实话，提起这孩子来，头疼的何止家长自己呢?老师也很头疼啊......但是有一天，我终于发现了孩子的闪光点，并及时给予了鼓励。怎么回事呢?事情是这样的：户外活动后，我和孩子们一样搬着自己的小椅子回活动室，走到楼梯口时，一下子想起孩子们脱掉的外衣还挂在绳子上面，我连忙放下手中的椅子去拿衣物，但我返回时椅子不见了，拐过楼道时却看见于喆小朋友整提着两把椅子哼哧哼哧地向前挪动着。回到活动室，我当众表扬了他替老师操心的好品质。打那以后，于喆就像变了个人似的，再也没有之前那样让老师费心，显得懂事多了。

在平时的课堂教学中，我善于运用观察教学法，注重让幼儿自己去观察、去思考、去动手操作，坚决克服满堂灌的陈旧模式。例，我在计算课上教幼儿学习二等分、四等分时，先拿出大小不同的两块纸，问孩子们想要那一张时，他们都争着要大块的不要小块的，这可咋办呀?我拿出一张长方形纸，请幼儿动脑筋想一想，谁能把一张纸分成两块一样大的。有孩子举手说：“从中间分。”我接着问道：“那里是中间?怎样找中间呢?”这时，只见小朋友眨了眨眼睛自信地举起了小手，我请他上前讲给朋友们听，但是王威没有说话，而是默默地将纸对边折了一下，我打开让孩子们看时，孩子们惊呼道：“一样大。”就这样，孩子们很轻松地掌握了二等分、四等分的技能。在其他方面，我坚持园内的政治、业务学习，坚守工作岗位，不迟到、早退，尽量不因自家的事耽误工作;同配班老师团结协作，义务替班。

总之，幼儿教育工作繁杂儿神圣，特别是当今新的科技成果不断涌现，知识更新周期也在加速，为了培养21世纪的科技人才及合格公民，我一定努力学习，踏实工作，更新教育理念，做21世纪的合格教师，为幼教事业多做贡献。

谢谢大家!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

幼儿园教师上半年度述职报告模板3

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