# 农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告(20篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-07-28

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇一大家好!很...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇一**

大家好!很高兴今天我能站在这里以这样的方式给大家汇报我的工作。我是，于年初进入到我厂工作，进厂以来，得到领导鼓励。同事们的帮助下我很快的融入到这个大家庭里，并了解分厂的运作和现状，同时抽出时间学习自身的锻造知识，从金属材料到成形基础，从工艺规范逐步过渡到领会工艺的内容，影响产品质量的重要节点。

组织员工，改进加热炉操作手法，降低煤气单耗。

安全警钟我为提高员工安全文化知识和安全防范技能，强化安全意识和安全制度责任化理念。组织开展“安全知识的认识与观念”及“我要安全;我会安全;我懂安全;杜绝人为责任的事故发生”为主题的安全大讨论。安全生产事关员工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有集中力量抓安全生产，严格落实坚持“安全第一，预防为主”的方针。使全员牢牢树立安全意识，切实抓好安全工作，确保安全生产正常进行。分厂在每月中旬进行一次安全、设备、现场管理等综合大检查，对检查出来的问题定时、定人及时整改。加强平时的安全巡视检查力度。消灭安全隐患，充分发挥班组长和安全员作用，发现并及时解决生产过程中存在的不安全因素，达到安全生产目的。

质量是技术提高的见证，面对受大环境的影响造成产量低、效益低、薪水低等困难面前，分厂从思想上教育员工们在压力面前不低头、不抱怨、不气馁、不回避、不害怕。我们本着“效益靠质量，质量靠技术”的理念，强化自己的加工水平，为稳定和提高产品成品率做出实效。

在任职期间改造煤气站设备;利用加热炉废弃，增加蒸汽换热器，让煤气站使用，并解决水压机、粗热分厂及科技楼、行政楼、办公楼、中心实验室等的供暖问题。

推行“5s”管理。“人造环境，环境育人”，通过对整理、整顿、清扫、清洁、素质修养的学习、改进、遵守。整个分厂的环境面貌随之改观：生产现场整齐、干净，物品摆放有条不紊，一目了然，最大程度上提高员工的工作效率和士气，让员工工作的更安全、更舒畅，这不仅给员工们创造一个具有良好氛围的工作场所，同时很大程度上提升了员工良好素质和企业形象。员工们在这缔造良好的工作环境与和谐融洽的工作气氛中，潜移默化地改变了乱堆、乱放的坏习惯，拥有自觉、自律、合作、奉献的职业道德。

标准班组建设，不断提高企业员工素质。企业千条线，班组一针穿。企业的计划、各项规章制度、工艺规程、工作标准、管理标准，要靠班组来贯彻。班组生产作业活动的质量和员工队伍的素质是企业生产经营活动质量的决定因素。

不断强化思想政治工作。为适应公司改革和发展的需要，努力在整体推进、创优争强和突出特色上下功夫，不断提高员工队伍的凝聚力、向心力和战斗力。紧密结合实际，认真搞好员工的思想政治教育和形势任务教育，引导员工认清形势，瞄准目标，在深化改革中统一思想，充分调动员工的积极性、主动性和创造性。

着眼企业未来发展，培养人才后备力量。大厦之成，非一木之才;大海之润，非一流之归。虽然我们只是一台机器上的一颗小小螺丝钉，但我们的最终目标，是要成为性能最好、效率最高的一颗。我在工作中注重员工素质教育的同时，不断激发员工的动力，发现挖掘人才的潜力，培养他们不仅要懂技术、懂管理，还必须有尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打硬仗的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神。能为企业培养出高水平、高素质的优秀管理人才是我最大的欣慰。

回顾一年工作，我有付出，也有收获，更有差距和过错。主要在1.知识面小;2.在工作中的方式方法上存在较大差距;3.工作不细。

20\_\_年工作计划：

1.要防止急于求成。对工作的部署和要求,要充分尊重现实,体现层次性,区别对待,循序渐进，严格落实操作规程及锻造工艺规范。

2.努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。

3.强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4.团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和大家一起，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。以主人公的精神投身于企业。让我们为了企业的明天，共同努力，携手共创美好的明天。谢谢大家!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇二**

尊敬的各位领导:

您们好!

参加工作已经有几年，比起前辈们所奋斗过的历程，我的这点时间和经验总结不过是沧海一粟，在一些方面，我这样的年轻员工是无法比拟的。然而，我希望我这是抛砖引玉，更希望这是吸收了前辈的经验而总结出的自己独特的意见。

在过去的2年中，我从一个领域到另一个领域，确实收获了不少。去年7月开始，我参与了邯郸20万m3高炉煤气柜的建设。这是一种稀油密封的干式煤气柜，由于其特性因而成为国内为数不多的新型柜。在这一领域我们公司有着旁人无法比的优势，在这样的前提下，我经过一年的学习，基本已经掌握整个煤气柜的流程工艺等相关重要的技术。虽然在学习的过程中困难不少，麻烦不小，但都一一的解决，最重要的是我利用以前的专业知识，为这种新型柜制作了一份宣传资料片，填补了我们公司在这方面的空白。在这期间，时任工安分公司副总的副总经理看过我的资料片之后大为赞赏，认为我应该在更合适的岗位上发挥自己的特长。

今年八月，我来到了公司的经营部，在此前看来，经营部就是出去谈项目，谈合同。直到自己工作之后才发现，经营不只是简单的投标或者跟踪项目。经营属于市场营销，讲究的一种策略，一套特有的方式，辅以技术和商务的信息，在诸多强手中脱颖而出。这里更是一个讲究团队精神的地方，从招标信息，到资格预审，再到招标开始的标书制作，商务标技术标的制作，它是一个团队在行动，高效的的完成一次次的任务，这就是在我眼中的经营部。

此前，很多人对我说：“你适合做经营。”而他们这样说的原因是因为我有一定的口才能力以及较为敏锐的思维和逻辑能力。如今，我已明白，仅仅是那些是不够的，更要掌握全面的专业知识，对市场信息的把握，对项目的认识，以及方案的制作。

作为一个跨行业的人来说，一年的学习是远远的不够的，因而导致了我目前尚不能完全独立的完成一个项目的标书制作。但相比初入这个行业时的忐忑不安，目前的我已完全的融入到了自己的角色中，一丝不苟，兢兢业业的完成我所负责的内容。在适应了自己的工作之后，我又开始了更进一步的跟进整个部门的步伐，我开始学习制作投标时用的效果图等相关新媒体技术，我之前曾经有过类似的制作经验，所以我将在较短的时间内开始为我们每次的投标做出模拟图效果图。

这一年多自己的不断学习进步的同时，我也一直在关注着我们企业的发展，可以说我们企业的发展一直是稳步前进的，并且不断在海外拓展业务。在与时俱进的今天，当我们再次看企业的形象窗口时，我略有遗憾。

企业形象也是企业发展的一个标志，而公司的网站就是企业的门户，然而我们公司的网站更新速度实在不敢恭维，并且网页界面也不是很让人满意。我以前是的专业是媒体设计，其中就有企业形象包装和制作。在我看来，公司的网站需要大力的整改，要做到及时发布信息，及时传达信息，更要让网站根植于每一位员工的心中。这就需要一个互动社区，也就是论坛。

论坛我暂且不说，先说我们的网站，开篇的动画确实让人眼前一亮，但是主站打开之后的内容很传统，相关的链接无法打开。英文站点更是缺乏新意毫无生动可言，在我们日益增多的海外项目的同时，我想，一个企业对外宣传的窗口恐怕不应如此简单吧?

主站下面的链接，下属分公司的链接内容也是陈旧缺乏新意，一个优秀的网页就是一个让人赏心悦目的门户，这样的面子工程更是我们取得客户良好印象的保证。公司也搞了不少的类似于员工之家什么的活动，每个分公司更都有工会存在，但是真正把员工的积极性调动起来的是要让员工有一种信念，一种以企业为家的信念。企业兴则我兴，企业衰则我衰，把自己深切的和企业联系在一起，荣辱与共。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇三**

尊敬的领导：

随着时间的推移，年即将过去，在这年终岁末之时，回首过去一年工作，平下心来，总结自己工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后工作。总结过去一年工作，诚恳希望大家对总结不当之处给予提示，对我来说是莫大的帮助。过去的一年，在公司和项目部的领导大力支持和关心下，我认真坚持预控，规范，科学，优质的工作指导思想，牢固树立确保每一个业主满意的服务宗旨，尽心尽职，努力工作。下面是我对\_年的述职报告：

一、信息管理

①不同单位的来往文函分别统一编号，登记，然后填写收文处理签，呈总监阅批，按照指示意见交于文件阅处人。并及时催促按期处理完毕。

②为方便编写会议纪要，每次会议都按时出席，并做好记录。因为纪要是会议内容的精辟阐述和高度概括，高于会议纪录。这中间涉及至口头用语向专业术语的转化问题，凡是不懂的我都会积极向同事们请教，争取将工作做得趋于完善。

③监理月报的大部分数据是来源于施工月报。在做月报之前，需要认真的研究施工月报，其中的细节必须得吃透，只有这样才能判断出某些情况是否属实。

二、对工程施工建设的质量控制

①在事前控制中所做的工作在收到工程施工图纸后，我就先进行熟悉图纸，了解设计意图，明了施工过程的主要工艺流程，工程特点，对施工图纸上所存在的异议之处采用书面形式进行记录，提交给总监理工程师在图纸会审会议上提出，由设计进行明确。

②在事中控制中所做的工作针对所有进场材料，半成品等，我除做好对照标准和设计要求核查由施工方提交的相关报验资料进行核查外，还做好对材料进场时进行必需的其外观质量目测检查，对有在外观质量上不符合要求杜绝用入工程中。针对在工程关键部位的施工时，做到提前到达旁站位置，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，及时，完全真实地作好书面的旁站记录;对一般施工的各道工序作业，做好日常的巡视，巡检，检查工作。对各施工过程中的巡视，巡检，检查所发现的问题，及时采用口头形式或书面形式通知施工单位工程项目管理部，做到发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位落实整改及进行再次的复核检查。尽自己最大努力做好工程施工建设监理控制质量的事前与事中的控制，尽职尽责地做好我应该做的工作。

三、对安全文明施工控制方面的工作

通过对学习《安全生产法》及在工作过程中我得到一些体会树立以安全预防为主的观点，就是工作做在前，因为事故是可以预防的，但是是不可预测的，建立相应的检查制度，发现隐患及时整改，监理在施工现场对于安全有不可推卸的职责，我除了做好日常的安全检查工作及监督和管理工作外，坚持做好对施工单位的日常安全教育，技术工种的安全技术教育和岗位安全技术交底工作的检查，每月进行定期或不定期的形式进行现场施工安全状况全方位，检查，并做好安全检查记录台帐存档。针对公司领导对工程安全控制所提出的要求，加深了监督管理的深度，对存在的问题及时下达整改通知，要求施工单位进行整改，并督促整改，及时进行再检查，对于工程施工建设过程监理中的质量控制尤其是对安全文明生产控制的具体工作做法，我的体会是应该也必须做到四勤制：眼勤;脚勤;嘴勤;手勤;加强巡视工作，加强过程中的控制，才能更好地，认真地做好本职工作。年的工作既繁忙又充实，为履行监理职责，积极工作，任劳任怨，服从领导安排，从不推脱，全心为工程着想。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇四**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识

(二)、加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。 积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇五**

大家好!非常感谢领导给我这次表现自己，和大家一起交流、学习的机会，我是x年7月份进入我们公司保险这行业工作的，之前我一直都是自己开厂搞汽车修理厂的，受公司领导重视，我有幸被聘用并担任公司车险核价岗的工作，这一年多来我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4s店价格的浮动及时了解、及时反馈。下面我把这一年来的工作情况简单汇报如下，如有不妥之处，还请大家谅解，同时多多指导，我一定努力改正，争取更大的进步，谢谢大家!

一、努力学习，不断提高自己的政治理论知识和工作思想 做保险这一年来，在公司领导的指导下，我认真学习“三个代表”重要思想，以邓小平理论知识和党的“xx大”精神为指导方针，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，把其思想认真贯彻和落实到工作中去，不断提高认识，培养自己政治敏感力和廉政意识，结合自己分管的车险工作制定了客户拜访、调查、收集信息等工作计划，严格要求自己，带头遵守保险的各项规章制度，忠于职守、爱岗敬业、处事公道、团结同志、待人诚实。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务水平和管理能力。

面对竞争日趋激烈的湖南保险市场，强化核心竞争力，开展多元化工作方式，经过努力和拼搏，为天安保险湖南省分公司的持续发展，做出了应有的贡献。

二、不断加强自身的业务水平和技巧，不断倡导行业作风

在领导的正确领导下，本人不断加强本岗位工作的学习，从思想、管理、业务等多方面进行全方位的学习，不断提高自身的素质和能力，为更好的适应工作要求。首先我认真遵守企业的规章制度，在民主生活会议上，积极做自我批评、自我检讨，深入部门学习，取长补短，接受广大干部职员的监督与指导，坚守本岗位的职责。由于保险市场竞争日益激烈和复杂化，我深知责任重大，我除了积极参加公司组织的各种培训课程，还利用大量的业余时间学习专业理论知识、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，认真对自己客户进行详细分析，将计划，总结、考核分析纳入工作中，同时积极加大宣传保险对社会的作用。

三、近年社会及保险事业的发展

随着我国经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，汽车作为了现代化的交通运输工具，已使人类实现了对移动、自由和身份的渴望，汽车进入家庭已经从梦想变为现实。近几年，尤其是在生产力水平不断提高的大中城市，汽车保有量大幅攀升，一家一辆或多辆私家车已经成为了一种时尚。但随着机动车的迅速增加，道路交通基础设施的薄弱，交通运输管理的滞后，人们的法制意识不强，风险事故所造成的损失也越来越大，对人类社会的危害也越来越严重。机动车辆在使用过程中遭受自然灾害风险和发生意外事故的概率较大，特别是在发生第三者责任的事故中，其损失赔偿是难以通过自我补偿的。 从我国情况来看，随着积极的财政政策的实施，道路交通建设的投入越来越多，汽车保有量逐年递增。在过去的十几年里，汽车保险业务保费收入每年都以较快的速度增长。在国内各保险公司中，汽车保险业务保费收入占其财产保险业务总保费收入的60%以上，汽车保险业务已经成为财产保险公司的“吃饭险种”。其经营的盈亏，直接关系到整个财产保险行业的经济效益。可以说，汽车保险业务的效益已成为财产保险公司效益的“晴雨表”。

四、所取得的成绩

在公司担任理赔中心核价岗这一年来，我不断努力学习业务知识，自身管理水平和经验得到了很大的提高，积极做好科学合理的计划，同时及时完成整理客户不同险种的资料，并按要求开展了各项分析工作。特别是担任理赔中心核价岗这一年来，我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零配件的市场价格及4s店价格的浮动及时了解，及时汇报上级领导，为确保车险根深蒂固每个车友脑海，我加大了宣传力度。通过各项宣传工作的开展和走访客户的意见记录整理，提高了人们的保险安全意识，同时加强了我公司与社会的相互间的交流，进一步加强了联系，拓展了业务范围。

积极以精神建设为指导理念，树立党组织战斗堡垒和党员的先锋模范作用。努力倡导“诚信为民、服务社会”的服务体系，同时积极收集和整理客户意见，对客户的反映问题及时给予回访，及时解决客户的后顾之忧，也为以后各项工作开展奠定了良好的基础，得到了上级的充分肯定和广大同事的信任。

五、不足之处

工作中我也存在很多不足之处，由于分管业务较多，考虑问题不够深入细致，深入客户不够，有时工作急于求成，和同志们沟通交流时间少、经验不足等，希望大家多给予意见及建议。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，希望和同志们一起并肩作战，共同努力，把我公司业务发展推向更高层面。

六、未来发展方向

成绩的取得离不开的大家的支持与帮助，而未来我们将面临更大的挑战与困难。在未来的日子里，首先积极做好个人代理人档案管理工作及时做好信息通报工作;其次建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性;第三是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。希望在今后的工作中也依然能得到大家的支持与帮助，我也将一如既往的坚守本岗位，努力提高自身素质的培养，不断积累工作经验，转变工作方法，加强业务知识水平的学习，坚持多学习，多思考，发扬优点，严于律己，团结各位同事，扬长避短，克服不足，更加勤奋工作，绝不辜负领导的期望和同事的信任。努力将我们保险事业发扬广大。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好!

任职以来，我在销售部领导的正确引导和精心指导下，不断加强了自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象。在工作中做到把握公司发展战略，坚持原则，以中小企业和金融企业的满意度为准则，热情服务，认真讲解，耐心服务。明确销售人员的工作职责，做好金电联合公司与中小企业之间联系的桥梁。下面就是我入职期间的工作总结：

一、全方位学习，提高自身业务素质

在实习期间，我努力做到：在思想上跟上公司的发展步骤;在行动上规范自己作为销售人员的行为;在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系，首先保障工作的时效性，在此基础上，尽量利用课余时间，始终坚持全方位的学习云技术对企业信用信息服务的优势，注重学习效果。用心参加公司业务学习，力求学深、学透、弄懂、弄通，并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外，我还十分重视与单位其他优秀销售人员的思想交流，经常向一些工作经验丰富同事学习，在学习的过程中，及时解决自己的思想问题和实际工作中所遇到的问题。

二、思想上注重理论联系实际

金电联公司销售工作任务重，业务强，具有较强的业务性，是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作，因此将销售理论知识学习融入实际工作。在向的工作上，我结合实际状况，促进工作的开展，个性是在具体工作执行中务必把原则性和灵活性有机的结合起立，实事求是的办事。向众多中小企业宣传信息云服务，推动各个中小企业逐步实现以先进的信息技术手段代替人力采集方式，有效解决中小企业传统信息不准确、滞后、采集成本较高等问题，实现了中小企业信用生成、动态监管和信用评价，有效实现创新的信息技术与金融服务的完美结合，高效解决中小企业融资难的问题。

三、工作上执增收之笔著效益华章

力戮同心，攻坚克难，不断创新增加销售业绩，努力完成了公司规定的销售任务，有力支持了\_\_公司的发展。截至目前为止，总共完成的销售业绩元(请客户根据实际状况填写)。这组看似简单的数据，却饱含着我倾心公司销售工作所付出的心血和汗水。心系公司发展，在艰辛的工作中著华章。回顾入职的历程，出差北京怀柔、天津、合肥等三个地区进行业务谈判，我用专业的知识，辛勤的耕耘不断探索，走出了一条具有特色的销售新路子。

透过这次业务谈判，我更加深入的了解到公司的融资业务深的广大中小企业的喜欢，能够大大加快这些企业的资金周转速度，降低企业的停工风险，增加运营潜力。

但是在入职过程中，我仍然存在一些问题：从目前自身的状况看，我自认为还不是一个合格优秀的销售工作人员。在平时的工作中，仍然没有突破自身的缺点，心理素质还不够高，还有待大力挖掘自身的潜力;还需要进一步了解金电联合公司各个产品对中小企业准确获得信息起到用心的作用，以及每个公司适合哪种融资业务，只有深入了解这些状况，才能够更大限度的帮忙企业解决发展过程中获得信息的一系列问题。

透过总结入职工作状况，在以后的工作中我需要重点做好以下几个方面的工作：首先根据这段时间公司的融资销售状况和市场变化，有计划的划分重点工作区域;二是：对于老顾客和固定客户，都就应经常持续联系，稳固现有客户群;三是，除了拥有这些老客户的同时还需要不断去获取更多融资的信息;四是要不断加强业务知识学习，不断开拓自身的视野，采取多样化的形式，然后将自身的业务知识和交流技能更好的结合在一齐，从而能够更好的做好以后的业务工作。并且结合工作实际，引入科学的销售理念，加强了业务知识学习，不断提高销售水平。在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为公司的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇七**

尊敬的各位领导、同事们：

x年是我所强化基础、不断创新的第三年，作为管理所的负责人和党支部书记，我深感责任重大，所以时时刻刻提醒自己要加强学习，执行好上级的指令，抓好管理，

x年度个人述职述廉报告。这一年来，在管理处的正确领导下，在同事们的大力支持和帮助下，我根据既定的目标，脚踏实地用心做好该做的事，全面落实了本年度各项工作任务。在此，我就这一年来的工作情况和廉政建设情况，向各位领导和同事们做一汇报：

一、坚持理论与实践相结合，强化学习培训，全面提高自身和队伍整体素质。

1、加强政治理论学习

一年来，我认真学习xx大精神，自觉实践三个代表的重要思想，始终把学习、理解党的基本路线、方针作为政治理论学习的基础来抓，努力提高自己的政治觉悟和理论水平。08年多次开展了党员先进性教育活动，先后组织开展向左建党同志学习活动、宣传党的xx大精神和科学发展观理论教育活动，要求以学习贯彻xx大精神为契机，以科学发展观来抓好文明服务和安全保畅这两个中心工作，并结合实际工作，组织开展了学习xx大大讨论、学习xx大演讲比赛等活动，在所内掀起了学习xx大的热潮。

2、积极参加业务学习和培训活动

3、配合做好监控岗位说明书的编写

6-11月，我积极配合公司做好监控岗位说明书的编写，根据公司要求，组织编写小组人员定期讨论，以分散编写、集中汇总删选的方式编写目录，并特意组织编写人员到松阳四都山庄用三天时间完成定稿，按时完成了监控岗位操作说明书的编写任务。通过岗位说明书的编写，使监控岗位的职责更加明确，流程更加清晰，工作进一步规范化。

二、认真履行岗位职责，抓住重点，以人为本，推动各项工作的有效落实。

石帆(阳山)所是两所合一的综合所，要求的业务和管理方法都有所不同，收费所我着重抓好基础工作和文明服务，隧道所则以安全保畅为重点，一直以来我始终坚持以制度管理人、用真情温暖人、用责任锻炼人，带领全所同志齐心协力，全面完成08年度各项目标任务，

1、有效控制各项指标：根据年初与管理处签订的工作目标责任书，管理所的安全目标、耗能指标、服务指标、车辆使用费指标、畅通(封道)指标、日常经费使用指标等均在规定的指标范围内，完成情况良好，

2、加强基础管理工作：认真履行公司、管理处下达的工作要求，建立有效的管理机制、流程管理，抓好档案管理、社会综合治理和安全管理工作，组织人员对管辖路段的机电设备、三期设备缺陷等进行隐患排查和整改，开展隧道演练、加强电缆防盗、金库安全防盗工作。

3、预案学习和应急演练：为检验各级各类涉及高速公路突发应急预案的有效性(村支部书记抓党建述职报告)和完备性,加强各级指挥机构间的协调性,提高各部门和高速公路经营管理单位预防和处置突发事件的能力,隧道所配合管理处制定了沿江高架桥突发事件应急演练方案，于6份在我所管辖路段温州方向k135+300处举行了应急演练。演练成功后认真进行了分析和总结，有效促进了安全保畅工作的深入开展。

4、切实开展班组建设：6月份，我所结合新大楼的投入使用，将收费班组和隧道班组进行整合，作为4个大班组开展班组创建，鼓励员工自己动手、人人参与，通过一个月的努力，四个各具特色的班组活动室装扮一新，管理所从软件、硬件、主题、内涵等多方面对各班组创建情况进行评比，用较少的投入收到了良好的效果。

5、加强文明创建：为了丰富外籍员工的业余文化生活，管理所在新大楼设立了活动室，配备了乒乓球、台球、羽毛球、象棋等娱乐设施，设立阅览室，订阅各种报刊书籍;组建了丽水市第一支萨克斯乐队;并先后组织警民趣味运动会、鱼寮二日游、争创班组建设、奉献爱心等活动，在四川发生强烈地震后，管理所在第一时间下发了《关于开展抗震救灾捐助活动的通知》共收到捐款3935元;另外，在党团支部的共同努力下，08年管理所还提前完成了省级巾帼文明岗创建目标。

三、加强廉政作风建设，深入推行党务公开。

党员干部所处的地位和肩负的责任，决定了在清正廉洁方面必须以身作则，率先垂范。只有自身保持廉洁自律的良好形象，才能带出好的党风政风，确保自身和所在单位不发生违纪违法问题。所以自工作以来，我始终注重廉洁自律，并不断从制度建设、监督管理和责任追究三个方面着手开展批评与自我批评，并结合党务公开工作在每月的党员会议上，进行财务公开，增加财务透明度，有利于全所人员对所内经费使用情况的清楚，做到事事有监督、笔笔帐目公开，防止浪费、挥霍、侵占、挪用等违法行为的发生。正确对待权力，认真履行好职责，做到考核公开化，评比决策民主化，让党员、管理人员、班长参与管理所的决策。有事都经过集体讨论、科学决策，充分发挥民主权利，有效避免了违纪违规行为发生。一年来，没有违反廉政规定和制度的行为。

xx年度，根据党总支工作安排，石帆(阳山)党支部被选为基层党支部党务公开试点单位，为了使党务公开工作更加多元化、多样化，党支部在立足做好资料台帐、制度上墙等工作的基础上，积极探索行之有效的党务公开工作的新方式、新途径，制定了党员口袋书，编发党务公开简报，建立党员带班组、党建带团建模式，扩大党建工作深度和广度。

四、不足之处和努力方向

1、讲话比较直，有什么讲什么，在今后的工作中要注意说话的方式方法。

2、作为集团与公司的优秀党支部，党员先进模范作用体现还不够突出。

3、工作上离上级领导的要求还有一定的差距，工作的预见性、创新性有待加强。

x年即将圆满结束，在这一年里，除了自身努力外，更多的是来自领导和同事们的支持，石帆(阳山)所能有今天的成绩，靠的就是上下一心，荣辱与共。今后，我将时刻警醒自己，好好做事，珍惜公司、管理处领导给我干事创业的平台和机会。我会再接再厉，恪尽职守，勤勉自律，用实际行动上交满意的答卷，为高速公路事业献一份力。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇八**

一年来，我本人在县委、县府和局党组的领导下，团结同志，积极工作，遵守纪律，洁身自好，真抓实干，创造性的开展工作，较好的完成局党组分配的任务，业务、中心双丰收，现将一年来工作的情况述职如下：

一、认真学习，知法、懂法、熟法

一年来我利用出发空闲和下班的时间积极学习，对《廉政准则》、《中国共产党纪律处分条例》、《中华人民共和国森林法》、《中华人民共和国森林法实施条例》、《行政许可法》、《行政处罚法》、《山东省行政程序规定》及有关林业行政执法的法律法规、执法程序等进行了系统的学习，特别是对林业执法过程中应注意的哪些问题进行重点标注，既向书本学，电脑学，又向有经验的老同志学习，拓宽了学习渠道，通过一系列的学习，充分认识到了理论指导实践的重要性，丰富了理论知识，武装了头脑，探讨和运用理论知识在新形势下处理各种新问题、新矛盾。

二、大胆负责，主动干工作

一年来我本人积极履行职责，尽职尽责，本着“业务工作争第一、中心工作争上游”的工作思路，积极大胆的开展林业行政执法工作。一是加强了林业行政执法队伍的建设，从培训和严格执法程序入手，在去年制定《济阳县林业局关于加强林业执法力度和林业执法队伍建设的意见》的基础上，又制定了《济阳县林业局行政处罚自由裁量权实施细则》、《济阳县林业局行政执法集体讨论制度》、《济阳县林业局执法责任追究制度》等各项制度并在济阳县林业网站上公开发布，让全县的林木业采伐、加工、运输户随时查询有关林业行政执法的程序、缴纳育林基金的`标准、处罚依据、罚款额度等内容，既做到了严格执法，依法行政，接受社会监督，又提高了林业执法队伍的执法水平;既强化了执法纪律又规范了过错必究。二是在执法力度上大胆负责，增人增车，分组执法，相互学习，相互监督，拾漏补遗，不留死角。在执法措施上处实行有奖制度外，同各镇派出所联合执法，加大了对木业加工户、木业运输户的管理监督，使我县的广大木业加工运输户在守信、懂法、遵法的氛围中健康发展。三是加强对执法人员的培训学习，针对新人法律条文不熟、实践经验缺乏的现状，聘请了市林业局领导、专家和县府法制办领导来我局讲课，解答疑难问题，是我局的执法人员真正做到学法、知法、懂法、熟法、用法，四是建立健全法规科，任命一名经验多、法规条文熟的工作人员担任法规科科长，对林业行政处罚案件进行审理和把关减少不必要的程序过时和执法过错。一年来，共查处各类乱砍滥伐案件126起，行政处罚12起，其中非法运输木材案3起，非法收购运输出售青蛙案1起，非法收购运输出售麻雀案1起，各个案件基本上能做到程序合法、适用法律法规准确、审核审批手续完备。\_\_年度我分管的林业执法工作无出现一例执法过错，无行政复议，无行政诉讼，特别是在“亮剑行动”中受到市局和局党组的表扬。

三、出谋划策，为领导分忧

一年来，无论是分管的林业执法工作还是中心工作，我都积极为领导们出点子、想办法，为领导提供切实可行的建议和决策依据。如组建林业执法综合服务中心、在网站上公开林业行政执法的程序，处罚依据，罚款额度规定，联合各镇派出所联合执法等建议都得到局党组的采纳，结合市林业局4月份开展的“林政效能管理年”活动和\_\_年8月1日起开展的“亮剑行动”严个按照活动的时间、活动的内容、活动的范围对全县乱砍滥伐、无证运输、非法采挖大树、非法收购、运输野生动物等违法行为进行了严厉打击，收到了良好的效果，彻底规范了济阳林业市场。

四、廉洁从政，以身作则

一年来，我本人严格遵守局党组制定的一系列规章制度和廉洁规定，按时上下班，不迟到、不旷工、不早退，有事向局长请假，严格执法，依法办事，要求自己和执法人员严格按照《济阳县人民政府关于公布县级行政处罚事项梳理和规范结果的通知》执行，对行政不许可的一律不准乱收乱罚。一年来我本人未出现一件违规违法案件，严格按林业局向社会公开的内容执法，敢于接受群众监督。同时积极改造自己的人生观、价值观、世界观，廉洁从政，不该说的话不说、不该做的事不做，不该要的东西不要，做到自警、自省、自励、自强，既干成事又不惹事，得到全局干部职工和局党组的认可。

五、存在的问题和不足

纵观一年来的工作，有汗水、有成绩但也存在不足，一是对分管的林业执法工作做得不够到位，缺乏创造性的开展工作的的魄力;二是自己脾气倔强，处理林业行政执法案件爱激动不冷静，缺乏良好的工作态度;三是总觉得自己年龄大，有一种船到码头车到站的感觉;四是分管的林业执法工作既复杂有属于新兴的高危行业，稍有不慎就会摔跟斗，有一种后怕的想法;这些想法和问题在某些工作细节方面制造了一些障碍，影响了工作的顺利进展，在今后的工作重要克服这些困难和想法，加强学习，把工作干得更好。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇九**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

20\_年是我踏上护理管理岗位的第一年，本人能够踏实工作，锐意进取，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20\_\_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、主要工作

(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。

二、存在问题

(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。

三、下步打算

(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!

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十**

20\_\_年5月，自到公司工作至今，回顾这一年多的时间，离不开同事们和领导对我工作的支持和信任。在这一年多来，我始终不忘自己作为一名管理者的职责，虽然领导班子成员几经变动，但我始终与班子成员保持良好的沟通，团结协作，努力工作，较好地完成各项工作任务。

一、做好客服部基础工作，加强学习，努力提高自身素质

在刚入职时，作为一名普通的客服管理员，努力学习物业管理知识，在思想上始终与公司保持一致，做好基础本职工作，认清自己岗位职责，勇于解决较难处理的事情，做到“思想认识到位，工作到位”，在较短的时间内适应本岗位工作。入职后第三个月开始担任客服部主管，在此岗位工作的5个月中，抓好本部门的各项工作，提高客服部整体服务意识，对各项工作进行合理安排、管理，提高了工作的实效性，具体包括：对各楼负责人的重新划分;协助项目成立收费小组;每周的排班与工作计划;各种资料的收集、整理归档;制作了客服工作常用电话联系单;经常地提出合理化建议;接待业主投诉，独立处理投诉上百起;协调与工程部的工作等。工作中，在短时间内使本部门各项工作实现了有序管理，同时，不断充实自己的专业理论知识，相关法律、法规的学习，努力提高自身专业素质。

二、履行区域主任岗位职责，努力做好本职工作

作为积极上进的年轻人，勇于承担责任，服从领导各项工作安排，我于\_\_年1月14日，担任东二区区域主任，在此岗位工作的4个多月的时间里，一直严守区域岗位职责开展区域各项工作，作为区域负责人，将精力用在抓管理与服务上，提高区域整体服务水平，最终完成收费任务，这是根本要求。制定了本区域的管理方案，并有针对性的进行实施，以“做好基础工作，提高服务水平，最终达到物业费的收取”为总体工作思路，并围绕这一思路开展一系列有效的工作，使区域管理工作得到了提高和改善，制定了区域工作管理制度和考核办法，在抓好管理和服务的同时，在基层树立起“不干则罢，干就干好”的敬业精神，强化区域人员素质培训，提高其服务意识，重点抓好基础工作：

1、15#号楼门前隔离桩的安装，解决业主出行问题。

2、对业主工程报修及时处理并对有偿服务进行重点回访。

3、对各楼宇及其公共区域的巡查，包括地下空间以及业主家中情况的掌握。

4、建立健全区域各种资料，尤其是收费相关纪录。

5、经常对基层员工进行生活上的关心，工作上的监督检查等。

作为区域的负责人，时刻起到表率作用，区域管理工作也是有序管理、稳中推进，其中，物业费的收取工作也是一直居第一位，区域整体收费率为68%，个人认为还是较出色的完成了区域的管理工作。

三、严格自律，努力提高自身整体工作能力和管理水平

作为一名中高层管理工作者，我深知以身作则的重要性，日常工作生活中，也是亲历亲为，在担任综合部经理岗位工作以来，我每天最后一个下班，尽忠职守，工作岗位的调动并没有改变我对工作的热情，在工作中，努力做好上级安排的各项工作：

1、加强办公室的管理，制定办公室管理规定;明确办公室人员岗位职责细分，做到责任到人;落实中午与夜间的值班，做到不管何时业主来访、咨询、投诉、交费都有人接待，提高办公室人员的服务意识。

2、完善库房、资料室的管理工作。库房领用物资必须有相关负责人签字确认的《物品领料单》，由专人负责资料室各类文件的收集整理工作等。

3、协调、监督检查、指导区域工作，甚至直接参与区域试点工作，同时，协调各部门全力配合区域各项收费工作。

4、处理业主投诉，协调解决业主家中具体问题，与业主协商物业费的收取。

5、组织项目部每月进行自检及综合整治工作，诸如对园区违规广告的拆除，底商的文明经营以及门前环境卫生管理等。

6、积极努力协调与保安公司、开发商、社区和城 管等外联工作。

目前负责综合部工作两个多月以来，我承受着一定的压力，我也付出了很多的时间和精力，有时候事情多起来，忙得一天闲不下来，但我觉得很充实，对于我来说，在这不长的时间内，我所收获的要远远大于我的付出。对于我这样的年轻管理工作者来说，还有很多急需提高和改进的地方，接下来的时间里，我会利用闲暇时间重温所学管理理论知识，欲挤出时间参加mba理论知识学习，以不断充实自己，提高自身的综合素质和管理水平。但我自身现在还存在很多不足之处：缺乏实际工作经验;对大局观的把握及思考不够到位;对员工的管理缺乏力度;工作效率有待进一步提高;与基层员工的沟通及了解不够。

我并没有惊人的业绩，也没有耀眼的资历，优势也不足挂齿，但我有的是积极上进的工作心态，默默无闻的敬业精神，我从不奢求什么，只希望大家能够了解我，帮助我，支持我!也正因如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在今后的工作中，恪尽职守，虚心好学，更加勤奋的工作，努力克服自身的缺点和不足之处，从我做起，以感召班子，影响部门，带动员工，以增强我们的凝聚力和战斗力。

四、意见或建议

1、新年春节临近，加强综合整治工作，考虑底商可能会做宣传工作，对此，我们应加大巡查力度，对违法违规广告，及时予以清除;消防安全、环境卫生方面在春节前要彻底检查，对商户加大管理力度，建议对商户环境卫生实行门前三包责任制。

2、时至春节，考虑基层员工可能请假，甚至辞职回家过年的情况增多，建议各部门负责人提前做好员工思想工作以及节日期间的工作安排。

3、能源的节能降耗。例如：电梯工在业主上下班高峰时，对乘梯人员进行疏导，尽量使电梯满载运行，减少电梯运行次数，因为电梯每运行一次的费用将近一块钱。

4、加大楼宇保安职责范围，对保安提出更多具体要求，如效果不佳，可否考虑由区域增加人员，负责安保工作，名称但不能叫保安，以免混淆责任，此想法必定增加人工成本，对此，可否与社区联系，春节期间或在一定时期内，招一些志愿者负责园区安全巡视工作，毕竟小区有很大一部分业主很关注小区的安全。

5、加强管理人员综合素质培训，包括：专业理论知识，收费技巧，案例分析等。

收费方面：

1、各区域做好基础服务工作，提高整体服务质量，热情接待业主，对业主问题的答复要统一口径。

2、了解业主情况，经常性地与业主沟通交流，感情投资，由物业费收取的公对私，逐渐转变为私对私。

3、提高收费人员综合素质，知识面一定要广，区域负责人以身作则，重点落实收费工作。

4、将业主分为5类，针对每一类采取不同收费措施，将业主家中具体问题记清，以便有充足的时间跟业主进行谈判，将收费任务尽可能的往前赶。

5、春节期间对业主一些礼品的赠送、便民服务等。例如：过年业主出行乘坐出租车居多，并且车不好找，我们可否与出租汽车公司协商方便订车事宜。

最后，感谢大家耐心听完我的述职报告，今天借此机会，我想说：在这一年多的时间里，感谢领导对我的批评、教育和培养，感谢与我朝夕相处的全体同事对我的支持、理解和信任。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十一**

我始终坚信一个人只要真诚的付出，踏踏实实的走自己的路，回眸一望，总会留下一道道值得回忆与思索的足迹。匆匆忙忙中一个学年又已度过，回首这一学年的工作，充满了机遇与挑战。在这半年中我学到了很多也成长了许多。我深刻的认识到作为一名教师工作上要认真负责，业务上应刻苦钻研，始终铭记“作为一位老师一定要有责任心。”我努力踏实地做好每一件事情，有辛勤的耕耘，有收获的喜悦，但也有不足与遗憾，这一学年，所有的事都历历在目，对我来说是一笔巨大的财富。

一、教育教学方面

本学期我担任的是一年级二班的数学学科教学，本班的基本情况是学生大部分上课能够专心听讲，积极思考并回答老师提出的问题，下课能够按要求完成作业，有良好的学习习惯。但是也有一部分学生学习习惯有待提高，有的上课精力不集中，自我约束力较差，老师布置的作业不能按时完成，以致学习成绩较差。作为年轻教师我始终注意提高自己的教学能力，认真钻研教材，积极向有经验老师学习，努力让自己有所成长。

1、努力做到认真备课，上课，钻研教材，尽能力的提高教学质量，努力学习课件制作，争取让自己的课堂真正适合一年级小学生的年龄特点和性格特点。

2、合理使用教法，想方设法提高教学质量。一年级学生刚进学校，一切都是那么陌生、新奇，他们往往不适应新的学习环境，不习惯小学纪律的约束，再加上他们调皮好动的特点，往往会违反一些纪律，做错一些事情。我先从抓好学生的课堂常规入手，培养学生形成初步的行为习惯。在教学中灵活采用不同的教法，以正面教育为主鼓励学生积极学习。

3、认真批改学生的作业，及时纠错，力求让课堂作业充分发挥作用，让学生达到巩固训练的目的，另外规范作业书写格式，从一年级培养孩子的书写习惯。

4、开展比赛、游戏活动，提高课堂学习气氛。基于低年级学生的年龄特点，我在课堂上引进小比赛、游戏等活动，学生积极性提高了，教学效果也好了很多，寓教于乐。

二、班主任工作方面

一学年以来，孩子在我眼中明显的长大了，尤其是良好习惯的养成，一年级孩子年龄小，纪律涣散，自控力差，我主要从培养学生良好的习惯入手，有句话说：“抓在细微处，落在实效中”，班主任工作只有细致入微，才能使班级管理见成效。

1、纪律方面：班干部轮流当，小班长每周换一次，一年级孩子都喜欢表现，这是很好的激励他们的办法。另外，我把班级分成a，b，c三个组，每个小组都有学习组长，卫生组长，纪律组长，每个组长都各司其职。这样一来管理起来也很方便。

2、学习方面：早读午练按时到教室指导学生学习，强调学习习惯，尽量多用正面教育，鼓励学困生努力进步，适当的奖励可以让孩子进步得更快，每周我都会评选出表现好的三名同学给他们发小奖品，孩子都是需要鼓励的，这样孩子的积极性提高了

3、卫生方面：亲力亲为，手把手教孩子扫地，拖地，擦玻璃，时刻督促孩子整理自己的书包，桌兜，包括桌凳摆放等，细致入微，为了学习环境的整洁，我也会打扫到很晚，努力的让班级看起来更干净。

三、存在的不足

一部分学生学习目的不够明确，学习态度不够端正，上课注意力不集中，经常不能按时完成作业。有些家长对孩子的学习不够重视，主要表现在：学生家庭的不配合，造成了学习差，反映问题慢，基础太差，造成了不及格现象。

四、下学期的努力方向

1、结合教材内容，课前精心备课，面向全体学生教学，抓牢基础知识，精心上好每一节课，虚心向教学经验丰富的老师请教和学习，不断提高自身的业务水平，注重学生各方面能力的培养和知识应用的灵活性。

2、及时辅导后进生，抓住他们的闪光点，鼓励其进步，注重学生各种能力和学习习惯的培养。

3、认真钻研教材教参，努力深挖教材中的趣味性，以提高学生学习数学的兴趣。

4、采用家校沟通，谈心等多种方式，努力做好后进生的转化工作，使全班学生的整体素质能够得到很大的提高。

过去常说，要给学生一杯水，教师必须有一桶水，但在现在创新与改革不断变化的新时代明显看来已经不够了。教师更重要的考虑是应该教会学生如何寻找水源，解决用水问题。这是我必须去思考和面对的问题。因此，在以后的教学工作中，我会不断总结经验，力求提高自己的教学水平，还要多下功夫加强对个别差生的辅导，相信一切问题都会迎刃而解，我也相信有耕耘总会有收获!

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十二**

尊敬的领导：

时间飞逝，20\_\_年悄然而至，自从20\_\_年\_月份刚进入公司，我是第一次接触公司、接触通信行业、接触公司网络管理及维护。虽然工作跟我的专业和技能都一致，但其实实际经历都是第一次，虽然我没有任何准备，但没有太大顾虑，经过一段时间的工作及陌生环境的磨合，专心钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，踏实工作认真完成领导交办的各项工作任务，使自己渐渐的融入和适应到新的工作环境中。过去的大半年里本人在领导和同事们的悉心关怀和支持帮助下，通过自身的不懈努力，在思想、学习和工作等各方面取得了新的进步。现今年的工作述职如下:

一、公司电脑日常维护

1、首先我对公司同事进行了一次基本知识的培训，让大家都能了解到计算机的正确使用方法，病毒防范，重要文件的备份等。从而大大提高了同事们对电脑使用的熟练程度。

2、先恢复良好的秩序。电脑使用时如发现故障和需更改设置，必须先报告公司运维人员，由专门人员来进行专业及针对化的操作，个人不能私自进行改动，进行这样做的目的避免由于人为的盲目操作使某一台电脑的故障影响整个局域网内的其它工作，使故障扩大化，并延长了解决问题的周期。

3、使同事使用统一的经过安全测试的系统及应用软件，安装、设置统一的杀毒软件、防火墙等安全防护软件，且经过努力实践，并在每台机器上设定了自动系统补丁升级及定期查杀规则。

4、对于个人的关键性数据资料、邮件进行路径转移备份，使这些数据远离危险故障点，避免意外丢失所带来的严重后果。操作系统进行常规定期备份，便于事后的还原。

5、对于网络管理进行了监管工作，公司所有电脑安装了行为管理软件后，同事工作效率逐步提高，自觉性得到明显改进，从而净化了公司网络办公环境。

经过一段时间的贯彻和工作，先前的混乱现象得到有效控制，现公司的十余台电脑，工作状态稳定，没有出现大面积的系统崩溃和故障。

二、网络的日常维护

路由器及交换机的维护管理，确保公司网络运行正常，同事正常利用网络资源。加强路由器的规则设置，优化外网接口，内部同事合理地分配带宽流量，使公司的网络能稳定有效地工作。

三、公司网络制度管理和完善

公司经过一段时间的运转，各个部门的规章制度通过大家一起研究、探讨、立会并完善制定了各项规章制度，计算机管理也形成了制度，大家按章办事，使之成为一种工作习惯。同时公司的资产管理及日常的文书表格非常混乱和环节上的缺失。为此特地制作了一批表格、登记申请单及统计表。使得公司资产和资源得到有效的管理和控制，杜绝管理上的失控和资产流失。

四、公司服务器平台管理与维护工作

公司发展逐步扩大，对于公司所有的业务支撑平台，服务器，为重中之重;本年度我司服务器相应出现几次重大故障，分别如下：

1、网络故障\_次，重大\_次，因服务器遭\_\_攻击，导致我司服务器无法正常工作。事后通过紧急处理后得以恢复正常。其它几次分别为机房断电、网络升级、电信与联通\_\_解析故障影响到我司服务器平台网络连接不正常。

2、系统故障\_次，其中一次为短信平台服务器系统文件损坏，导致系统崩溃。经过技术部采用紧急预案措施在两小时内得以恢复系统。

3、其它故障共计\_次，因联通网关溢出，无法与我司ivr服务器数据库网关同步，导致用户无法正常订购与使用我司亲情相伴业务。经过出现几次重大故障后，技术部多次研究与讨论，制定出一套完善的应急措施与日常维护计划。尽量归避风险及减少事故发生，同时确保做到问题提前预防、及时发现、迅速解决并恢复正常运营。

4、针对服务器出现在问题所在，在技术部其它同事的配合下完成服务器的重新部署，访问权限及安全性的提高，数据库优化等相关措失后，目前服务器已运行正常。

5、公司针对同事的工作岗位与职位重新部署了\_\_服务器的访问权限与互联网访问，使每个同事都能把重要的文件放到服务器上相关部门的文件夹里作备份，且通过内外网均可实现访问\_\_服务器，大大方便了同事在外出差或在家里随时提取相关资料，且同事的访问权限不一样，故某些与自己无关或公司重要资料进行了保密设置，从而大大提高了公司重要资料的完整性与保密性。

总结本年度的工作，尽管有了一点点的进步和成绩，但在一些方面还存在着很多的不足。比如：工作经验不足，对公司的网络与办公环境未得到很大的改善;遇到困难的时候与领导沟通不够等等，这都有待于在今后的工作中加以改进。

五、20\_\_年的大致工作计划

1、在公司内部使用一种简便、有效的软件工作平台，使之便于公司所有同事的工作、交流、探讨，发布公共信息等。

2、利用投影仪设备资源制作会议幻灯片为同事培训计算机操作及工作常用软件知识的小窍门，争取进一步提高全公司工作人员的专业化及工作效率。

3、解决企业网站制作等专业性知识问题，业余时间强化学习并能胜任网站管理工作。

4、进一步增强\_\_系统和网络系统的稳定性和管理，使用更为高效的域控制系统来代替目前的工作组局域网，使内、外网连接任意，在任何地方工作都能连接本公司服务器资源。

5、重新改建机房机柜网络布线，使机柜走线更加美观，同时方便以后维护时线路排除更加明了，直观。

6、在资金允许的情况下对公司办公电脑、网络、会议系统布署方案升级优化，进一步提高同事工作效率，为公司节约成本开支。

7、学习更多的网络知识，充分的将一些新的技术应用到公司当中来。为公司提供更优质、更便捷、更效率、更节能的办公方式。

20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质，把新一年的工作做好，为公司更好的发展尽一份力!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十三**

尊敬的领导：

自20\_\_年参加工作，到此刻已经有\_年半了，在过去的日子里，本人主要负责核心技术领域，信息中心机房扩展设计与建设维护，报业信息系统建设与项目管理，网络与网络安全设计与研究完善，技术管理创新，以及协助推进报业集团信息生产一体化等工作。严格履行个人岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务。

一、良好的思想政治表现

我为人处事的原则是“认认真真学习，踏踏实实工作，堂堂正正做人，开开心心生活”，对自我，我严格要求，工作认真，待人诚恳，言行一致，表里如一。做到遵纪守法，谦虚谨慎，作风正派，具有良好的思想素质和职业道德，用心要求进步，团结友善，明礼诚信。

二、负重锻炼，鼓劲挖潜，较好地完成本职工作

20\_\_至20\_\_年来是报业集团改革与发展的关键时期，集团正朝着规模化、多媒体化、多元化，网络化的方向快速发展，生产规模、管理理念、业务流程等都发生了很大的变化，在报业快速变革时期，记者修改的数量增加，集团办公区域的扩大，并且在技术人员不足的环境条件下，集团采编流程，经营流程，网络安全，机房建设，信息化成本研究等方面的都进行了较大规模的设计建设与完善。在信息建设的过程中，一方面在较少技术支持下独立研究项目的合理性，科学性，安全性，另一方面又要应对很多系统与网络核心维护，以及超多其他技术人员无法解决的问题。在报业集团这些日子里，较好的完成了集团领导下达的职责目标。

1、报业集团信息中心机房平台安全运转，没有出现过重大事故，工作有序开展，集团网络与系统总体正常运行，信息机房建设水平到达新的高度，空调通风系统，应急照明系统，消防系统，机房\_\_配电系统，机房防雷接地系统的安全系数进一步得到提高。

2、报业系统集成，管理流程得到提高，报业采编流程系统逐步升级。渊博系统已为报人带给方便快捷的全文检索功能，报社经略广告系统的研究，使的广告管理模式电脑化、科学化和规范化，广告数据更加的准确性、完整性和安全性。报业集团的发行系统实施已大大推动报业自办发行的进程与规模。二次开发报业业绩考核管理系统，统计出记者和修改业绩状况，以便对其进行定期考核，提高全体员工办报的热情。

3、实现建立集团的域控制系统，采编数据库系统，文件服务器系统，\_\_不间断电源监控系统，也同时协助设计与实施财务集中管理与监控，逐步完善财务经营管理一体化。

4、协助完成集团报业数字化大楼建设，监督与完善\_楼发行中心，\_楼商报\_楼行政经营区域结构化布线子系统，网络系统接入性，扩展性，使其稳定性得到提升，让区域需求得以改变，使的网络能够逐步向成熟期过渡。并且完成\_\_个镇区网络接入，系统与报社中心整合运行已向多分支性机构过渡。

5、架设网络版防病毒防御系统，并与硬件防病毒墙进行联动，降低网络的安全风险，提高网络安全性。远程办公系统与报社网关级别防毒墙设计与规划实施为报人带给安全的信息多元化通道，完善的网络存储集中备份，为整个网络中的数据实现统一的存储控制管理，从而防止物理损坏，以及部分逻辑损坏，保护好集团的数据资源。实现核心交换机的双机热备份，维持核心网络层安全、稳定的运行，限度的降低网络的风险。上网行为监控的研究与设计实现。规范报人上网行为，使网络资源合理利用，提高报业集团竞争力。磁盘阵列存储系统，相关的灾难恢复，数据库管理，存储策略得到进一步的扩展。加强了网络安全，为报人服务，深度研究与准备架构一个动态的、整体的安全体系，安全的操作系统、应用系统、防病毒、防火墙、入侵检测、网络监控、信息审计、通信加密、灾难恢复、安全扫描等多个安全模块。找出网络，与系统运行规律，进而来预测未来可能发生趋势。

三，加强职责感、发扬吃苦耐劳的精神、增强开拓创新的意识

这些年来，集团的技术领域特殊的环境使我能够以大局为重、宽宏超多，不斤斤计较个人利益。由于工作的特殊性与重要性，这些年来很多时候都在超负荷工作，甚至几天几夜才能睡上几个小时，每一次技术改造与创新，每一个项目的设计与架设都要付出巨大的艰辛，即要协调维护好集团及报人家庭将近上千万的信息设备，又要进行预测，研究信息化过程中可能出现的问题，敢于尝试，把新知识、新技术、新理念融入实施过程中，提出高效的解决方案，又要对集团技术管理进行阶段深入研究。

四，不断加强理论学习，拓展知识领域

潜心研究计算机技术领域的国内外现状和发展趋势，吸收丰富的计算机理论知识，提高解决本专业实际问题的潜力，能将本专业与相关专业相互配合，协调解决有关技术难题，并且能指导工程师工作和学习。并且也加强了写作潜力、组织协调潜力和决定分析潜力。

五，今后努力方向

1、陷于较为严重的事务性工作的特殊状况，务必进行主角技术转变，新时期的现代报业技术人员应是技术组织者，网络，网络安全建设者，新闻信息产品的开发员，信息技术服务咨询专家，信息技术教师的身份。

2、要创新，技术管理更需要有潜意识加强，技术和管理就应并重。

3、不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于集团技术的发展与创新。

4、加强报人计算机知识培训力度，促进信息化建设发展，减少建设的整体的维护成本。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十四**

尊敬的各位领导：

您好!经过两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请您评议：

首先，专业技能和工作质量。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公、erp、预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习了有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入了下门店实习的阶段。 根据分配，我到清洁用品部实习。每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。清洁用品部的订货主要分配送，直供和自采，一般由理货员对商品报缺货。在收货时需本部门理货员与供应商共同核对商品数量，同时我们要检查商品的条码，包装，生产日期，原则上超过三分之一保质期的商品不予接受，之后在防损员的审核下，由三方确认无误签字后方可报信息部入库。商品在销售过程中要每天跟踪查看，如有畅销品出现缺货时要及时用标签提醒顾客，并作好补货;如发现包装破损的要马上撤下排面，保管好，以做退货;如有商品临近保质期或已经过期，要马上进行整理退货。

一般情况下，退货可由理货员和课长决定，填写退货单，形式分为直退和配退：直退即部门通知供应商直接来提取，单据必须有财务室的签字;配退即部门主管发邮件给总部，得到审核同意后方可退货。最后当供应商来提取退货时，与防损员和部门理货员共同核对单据，无误签字，方可退出卖场。 每个超市在每个月都会开展促销活动，主要由企划部策划，根据季节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放dm彩报，确保宣传有力度;促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种;重要的是设置pop。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。 以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的。开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会了，但我总是劲头十足得迎接第一批顾客的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应了超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率;要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品;熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的宗旨就是服务别人，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标是创造一连串的顾客，形成稳定且有力的的市场。所以当你站在卖场里时，你的言行举止代表的是集团的形象，也影响着集团的利益。这一点要在细节中体现并坚持，比如增强促销员的工作热情和服务意识，减少在工作时间内扎堆闲谈;将商品做美观的陈列，并保持干净整齐;认真为顾客介绍商品，激起其购买欲;在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的问题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括：

1，完善的企业管理体系。首先建立一个系统的服务台，包含开发票，广播中心，顾客投诉中心，商品退换这样一个多功能的枢纽之地。

2，规范卖场价格标签与海报。标准的标签除要表明商品价格，商品名称，规格，产地外，还要注重标签的颜色，或用字母代替，以区别不同销售状态。这一点我们还需改进。

3，办公室管理。各门店办公室要统一布置，室内要整洁;比如在墙上挂钉，文件资料要分类明确，方便查找，使用。4，低价格策略。这似乎是零售商的竞争核心，也是未来零售业的主线，应该形成效率和成本意识，所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去。例如沃尔玛，他们的成本意识几乎每个员工都具备。

5，降低缺货率。有调查显示中国零售业的缺货率为10%，每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币。分析商品缺货的瓶颈有5个方面：一是商品品种过多，货架排位太少，造成陈列不足;二是门店后仓太小，影响周转;三是缺货缺乏补货支持信息系统，导致漏订，晚订和非最优批量订货;四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通;五是供售双方的物流配送质量不能保障。

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限，经验欠缺，有不到之处望您指正。

述职人：

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十五**

尊敬的领导：

您好!

这段时间以来的的工作当中我还是对自己比较有信心的，在这个过程当中我对自己也是比较有信心的，作为办公室主任我一直都对自身比较严格，所以在这个过程当中，我始终都在维持好的状态，在这方面我对自己还是比较有信心的，在这方面我也在主动的落实好相关的原则，所以我对自己还是非常有信心的，也应该要搞好自己分内的职责，我也希望接下来可以继续做好这份工作，现也作如下述职：

在个人能力方面我也对自己比较有信心，这方面我也是做好了很多相关职责，现在回想起来的时候，我也能够端正好自己的心态，确实是感觉很不错的，所以我应该要对自己更加有信心的一点，身为一名办公室主任，我还是需要对这一阶段的工作抱有信心的，这也是我应该要有的态度，所以也希望接下来能够做的更好一点，落实好的相关的本职工作，通过对自身能力的提高，做出足够好的判断，在这个过程当中我也希望自己可以做出更多的成绩来在这个过程当中我也是对自己比较有信心的，办公室的工作气氛也是比较好的，所以需要积累足够多的经验，还是取得了一定的成绩，这对我个人能力也是很不错的锻炼l，我也相信在这一点上面，需要调整好心态。

对于办公室的工作气氛，这是比较重要的，工作也是需要认真维持下去的态度，在这一点上面需要让自己做的更好一点，办公室这阶段的工作当中，这确实还是需要做出足够多准备，这对我还是比较重要的，在未来的工作当中，我也需要对自己能力做出好的调整，把自己的工作做的更好一点，下一阶段的工作当中，我确实应该在这样的环境下面对自己更加严格一点，对工作更加有信心一点，协调办公室员工的工作，各司其职，培养大家的合作能力，有问题需要一起探讨，寻求解决方案，当然这不仅仅是对工作应该要有的态度，更加是接下来需要去调整好的，这方面我还是需要做出更多调整，所以这些是我应该要去落实好的，也接下来应该对自己要有的要求，接下来的工作当中，这是我应该要主动去维持好的态度，并且做出的一定的调整，工作有什么不足地方也及时的就正好，所以接下来如有什么不足之处，请领导指正。

此致

敬礼!

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十六**

尊敬的领导：

您好!

时光如流星划过，瞬间即逝。进入公司工作已经四个月了，记得我是在夏日炎炎的七月末进入本公司的，那时对本工作的工作流程不熟，业务不精，环境也很生疏，但经过这几个月的锻炼、，并在领导和同事们的悉心指导和帮忙下，使我取得了很多进展。

这份工作虽然技术性不高，但需要勤劳细心，每一天的工作都有很多新问题发生，需不断学习，并在第一时间去解决问题，这就需要向有经验的同事虚心学习，总结经验来不断提升自己的业务水平和专业技能。还要借助有关书籍不断给自己“充电”，以增加库管员管理方面的知识，并在日常生活中认真贯彻落实以备后用。现将我入职以来的工作做如下总结：

一、主要工作总结

1、明确目标，理清思路，干好本职。

作为一个仓库管理员的工作能够用收、管、发三个字来概括。这三个字看似简单，但是要真正做到位，做齐全。做完善。就需每个仓管员在工作当中必须要持续清晰的头脑，认真，仔细的核实每张单据上的资料，以及根据单据准确核对，做到单据与实物一一对应。为此杨主管为了提高我们仓管的工作技能水平，每一天对我们进行仓库技能培训。为了我们能更快，更好的做好本区域的工作，每次都是亲自带领以身作则，现场指导，随时让我们对所有实物进行整理清点，所有物资按要求分区放置，归类摆放，尤其注重发货过程中的相关问题，为了让我们能快速准确无误的找到实物，以此来提高我的工作效率。使所有物资都做到有帐可查，有据可依。随时要求我们进行安全库存盘查，为了做到时刻对货物心中有数，我们要随时回答任何一种钢材型号的件数，以及支数，并指定在哪里存放。随时做好库存的盘点工作，准确无误的把数据记在脑海里以方便工作。

2、遵循原则，坚持先装后卸，先进先出原则。

这两原则始终贯彻在我们每一天的工作流程中，也是我们每个人务必遵循的原则。当然为了工作需要有时也能够灵活应运，对与货场的货物我们都是把先进来的货物最先发完，在对新货物按新旧程度分先后发货。

3、恪尽职守，坚持高标准，提高服务质量。

装卸货时，我们务必核对各钢厂的单据，并核实单据上每项资料与所发实物一一对应，公司公章与经办人签字等手续齐全方可进行下一步奏的工作。再装卸货前，务必对货物所放地点、型号、数量明确。以便派吊车时有明确目标，装卸货时才会井然有序，也要明确告知客户要装卸货物的具体状况，以便客户心中有数。装卸货完毕，检查单据上的\'装卸手续是否齐全，若各项盖章签字手续齐全方可交与客户安全离开。做到让客户高兴而来，满意而归。

二、经验教训

1、要对每一天的工作进行归纳总结。

这一点很重要，记得刚来的时候我很迷茫，对每一天的工作感觉很混乱，于是主管推荐我每一天写日记，把每一天的工作流程和不足做个总结，这方法真的帮了我很多忙，是我在以后的工作中受益匪浅。

在繁忙的工作中，不仅仅要有忘我精神，还要回过头随时做好归纳总结。对已做过的工作进行回顾，精心核对每一个细节，对工作经验进行总结分析，归纳出怎样才能有效利用时间，提高效率，使工作程序化、系统化，条理化，流水化。从而使百尺竿头，更进一步，到达新层次，进入新境界，开创新篇章。以便在以后的工作中有利于加快自己前行的脚步。

2、学会多听，多问、多学、多想、多沟通，学会换位思考。我们每个人都处在一个社会的大家庭里，要想时刻过的开心快乐，就务必建立好一个良好和谐的人际关系。这也是我们做好每项工作的一个关键环节。遇事不公能够换位思考一下，以便到达相互理解融洽相处，最终到达心灵与效益的共赢。

3、加强安全意识，并随时持续库房卫生清洁，给自己创造一个良好的工作环境。

库管工作，首先要做好库房货物的存储和安全工作，要详细的记录货物的进出以及库存状况，注意货物销售的大致走向。确保库存货物的安全性存放。随时做好人身与财产安全的检查工作，确保在安全的环境中工作，在工作中注意安全，安全不保何谈效益。

4、工作中还有很多缺陷，性格优柔寡断，缺乏果断性，不够细心，缺乏警惕性。

由于粗心犯了很多失误，比如开门不拿钥匙，锁门不关窗。自己拿不中的事情没能及时向领导请教，失误层出。专业知识欠缺，综合潜力不强。今后我将竭力学习并改正，努力打造完美的自己。

三、明年主要工作计划

1、今后我将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。平时团结同事，维护公司利益。每一天都持续一种朝气蓬勃的精神面貌应对工作。

2、继续学习完善自我。学习专业知识，不仅仅要向有经验同事请教，还要透过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用运与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才能发展，以适应社会的现代化需求。

总之，回顾过去，是为了更好地应对未来。在这段时间的库管员工作中，我得到不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。对过去的不足，我将会不懈努力争取做到更好，我会用行动来证明。为适应企业的发展，努力提高自己职业技能和业务水平，认真学习公司的各项管理制度，以用心的态度做好领导交给的每一项工作，是自己在普通的岗位上发挥自己的光和热!

此致

敬礼!

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十七**

我叫 \_\_x，毕业于 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。我于\_\_年 6 月毕业后正式进入公司实习，根据公司的需要，目前担任上东尚城项目办公文员一职，负责上东尚城项目部办公事务。

三个月多月来，我在公司领导的指导、项目负责人 的引导及同事们的热心帮助和配合下，较好地完成了各项工作任务。下面我将近几个月来自己的工作、学习等方面的情况做简要汇报

一、严于律己，诚以待人 严于律己， 我认真工作，自到公司上班以来，每天按时上下班，严格按照公司制度要求自己。同时且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，热情工作; 性格开朗，乐于与他人沟通。执行力强，尽全力确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合项目负责人成 功地完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间自学，来提高自己的综合素质，以期将来能学以致用，同公 司共同发展、进步。

二、从工作中总结经验教训 一)接待业主进场装修，收取各种装修管理费用，合同事一起进行装修管理。在这期间我才意识到：1、现实生活中的业主，并不像书本上所述 的那样通情达理，只用法律、规定的条条框框是没有用的，更多的是要懂得人际交往的知识，将所学知识融入到生活的语言中才能事半功倍，有事 做出必要的让步，才能化干戈为玉帛。

2、对于业主的违规行为，物业公司有时候真会很无奈。这种情况下， 公司首先要做的就是免责工作即免除自己的责任，掌握证据为自己解除后 顾之忧。

二)接待业主领取入住的相关物品，收取各种车辆管理费用。这项工作 的工作重点就是留存物品签收清单，防止粗心大意的人对相关事宜矢口否 认。

三)在业主入住后最大的工作就是收取各种物业代收费用。我感受到了 世界上最难的事情就是收钱。对于那种不自觉的人我们稳妥的做法也许只有“电话吹，家家跑，户户敲” ! 四)我工作中重要的部分还是资料打印、递送和日常琐事。在工作中我终于明白老师说的那句话“好的物管员就得是万精油，什么都得懂一点， 什么都得会一点”是什么意思。所以，在工作中我不断像同事学习各种技能，希望我能做一个真正的万精油，做一个好的物业从业人员。

三、经过 3 个月的实习，虽然我工作没出什么大的问题，但我也发现 了自己还有人际交往能力差，缺乏必要的技巧;工作主动性发挥的不够，对工作的预见性和创造性不够;做事急躁大意等缺点和不足。

金无足赤、人无完人，有缺点不可怕，可怕的是不能改正缺点、补全 不足。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺 点，补全自己的不足，争取在各方面取得更大的进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用 成为公司正式员工，又逢公司增资扩股、资质升级、培养新人的大好机遇。

俗话说机不可失失不再来，因此，我特向公司申请：希望公司能根据我的 工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并能享受相应的薪金福利。这样我就能抓住机遇为公司也为自己创造更好的明天。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十八**

上半年的工作就这样结束了，在上半年的工作中，我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了努力，上半年以来坚持不懈的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在评选中，我被评为公司的“优秀工作者”，这是对我上半年工作的极大褒奖。回顾上半年的工作，我就是这样过来的。

一、主要工作做法

抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。广泛布点，形成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主;协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源;网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户提供一流的策划。抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系;选择优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩

负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，形成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，积极宣传协会，为会员提供投资咨询和中小企业融资顾问服务。组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

三、下半年的工作计划

做好\_的开发和运营。争取\_成为主要业务收入来源;开发网络营销软件，作为新的利润来源;项目中小企业融资抓重点，提高成功率;抓策划，以培训促策划。开办\_培训班。

展望以后的工作，我还是会继续和上半年的工作一样，坚持不懈，积极进取，在自己的工作岗位上发挥自己的能力，完美的完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的!

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇十九**

我是在今年xx月份正式加入xx公司这个温暖的大家庭，入职六个月的时间并不算长，但足以为我划上深邃的记忆。因为这里包含了太多的教诲和厚爱，包含了太多的支持与帮助。在此，我向那些给予我感动和快乐的领导和同事表达我深深的谢意，感谢你们的帮助和支持！现做员工述职报告，敬请查阅。

在思想上，一方面，我坚定自己的政治信仰，始终以一个党员的身份严格要求自己。努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，拥护党中央和国务院的政策方针。积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把自己所学的理论知识运用到实际工作当中来。另一方面，在工作上转变思想态度，银行在银行业的发展还有许多尚待完善的地方，尤其是个人业务开展起来还面临很多困难，这要求我们在思想上必须有一个转变。未踏入银行之前对我行并不是很了解，所以来到这里之后强烈的反差，使我很长一段时间情绪一直处于低谷，看到重重困难，我退缩过，甚至想过放弃，但支行温暖的大家庭让我又舍不得离开这里，经过一段时间的思想挣扎我终于明白人必须学会适应环境，而不是环境适应你。

在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，我也取得了很大的收获，在这期间接触了个人贷款业务，学会操作流程。在理财业务营销中虽然碰了不少壁，但这都可以为以后更好的开展理财业务打下基础。在日常服务客户中找到快乐。为自己树立以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了“以客户为中心”的重要性。在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在学习上，认真参加行里组织的各项培训、考试，学习了分行组织的零售银行客户经理销售能力提升培训，同时还顺利通过保险代理资格考试。利用空闲时间我不忘学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间，提高自身的理论水平。在日常还实时关注经济政治形势的变化，开阔了视野，丰富了知识，为更好的服务客户打下基础。

不积跬步，无以成千里。在这段时间中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在过去的时间里很多工作总是说的多做的少，想的多行动的少，没有行动永远都会处于婴儿期。每一次经历都是一笔财富，因此在今后的工作中，我将坚持多实践的工作作风，“宽以待人，严以律己”，不断完善和细化自己的工作。

在营销方面，由于计划不清晰、目标不明确，以及思想上未能真正的解放，以致营销工作没有实质的进步。总结这段时间的工作，今后的营销工作应贯彻到每一天，走出去营销客户，将营销工作作为我的基础性工作来抓，只有持续性的营销才能转被动为主动。应将各项营销工作量化到每月，每星期，每天不断总结，对比。

路还很长，需要努力的事情还有很多，尤其是我所从事的理财岗位还没形成一条完整的模式，需要我们共同努力。新的一年，我行的个人业务会不断完善，我将紧紧跟随行的领导，不单单销售我行的业务，让看客户对我行有新的认可。

**农行员工个人述职报告 银行员工个人述职报告篇二十**

尊敬的各位领导：

我于20\_\_年\_月\_日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这3个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的毕业生，2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。面对这种情况，平时我都放开手脚，有想法就去动手，不再眼于只想不做了。

第一个月，基本上每天接触的都是新知识。尽管与我自己所学有很大的差异，但是我没有放弃，而是从头再来。那段时间的确费较多时间去认真接受新知识，所以很快就适应并且融入到崭新的工作生活中去。第二个月，接触的不仅仅是理论知识，更多的是动手能力。这才是工作的重点所在。基本上每天都是调机，每天重复着同样的事情。感觉有点繁琐，挺不简单得。好在我逐渐习惯了。第三个月，把前两个月学习到得东西加强熟练，使自己更能胜任这份工作。经过三个月得学习基本上能胜任。

三个月来，我也清醒的认识到自己工作存在的不足，表现在：

1、与领导及同事们的协作交流缺乏主动性。

2、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。

3、个别工作做的不够细致，偶尔会出现协调不足。

4、自己的操作水平和经验还赶不上工作的要求，需待提高。

在今后的工作中我将自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的操作水平和沟通能力。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找