# 最新最新转正述职报告(十三篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-22

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？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。最新转正述职报告篇一首先要降低成本，应该采取的主要措施...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

**最新转正述职报告篇一**

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*万元，纯利润\*万元。其中：打字复印\*万元，网校\*万元，计算机\*万元，电脑耗材及配件\*万元，其他：\*万元，人员工资\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润\*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在\*万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*万元;多功能电子教室、多媒体会议室\*万元;其余网络工程部分\*万元;新业务部分\*万元;电脑部分\*万元，人员工资—\*万元，能够完成的利润指标，利润\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，

客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。 培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、走鋈ィ渭优嘌祷虿喂劢涣骰疃?br培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。 同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要\"与时俱进\"。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**最新转正述职报告篇二**

尊敬的领导：

我自今年3月份到公司上班，现在已有xx月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作;同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求;对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自己的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

最后，还想说三点：

一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手，她对我的工作能积极给予配合和支持，任劳任怨，特别是在有身体不便的情况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。特别是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，积极为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。

三是希望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

**最新转正述职报告篇三**

尊敬的领导：

您好!

我自今年20\_\_年\_\_月份到公司上班，此刻已有\_\_个月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的用心配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作任务。

下方我将近几个月年来自我的工作、学习等方面的状况向大家做简要汇报：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同志

自到公司上班以来，我能严格要求自我，每一天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作;同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求;对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

二、尽职尽责履行好自我的工作职责

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，个性是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营状况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，用心为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务状况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化推荐，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不贴合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，用心配合税务部门的稽查工作。10月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能用心配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自我的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到保护。

三、存在的问题

一年来，围绕自身工作职责做了必须的努力，取得了必须的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自我来公司时间短，一些状况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的状况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。最后，还想说三点：

一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就这天我所谈的，期望大家多提宝贵意见。

二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手\_\_\_，她对我的工作能用心给予配合和支持，任劳任怨，个性是在有身体不便的状况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们这天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。个性是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，用心为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。

三是期望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

**最新转正述职报告篇四**

尊敬的医院领导：

我来到医院工作已有x年了，在科室的密切配合和支持下，在护士长及科主任的正确领导下，踏踏实实做好医疗护理工作，认真地完成了工作任务，积极主动认真地学习护士专业知识。

在这些年的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要必。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢?“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”护士应该是会用她们的爱心，耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。我会尽自己最大地努力工作，希望见到更多的家庭欢声笑语。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，我感觉通过每月对护理知识的理论和实践地巩固，受益良多。在专业知识和工作能力方面，我本着“把工作做地更好”这样一个目标，积极完成以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作，认真做好医疗文书的书写工作，认真书写护理记录，遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

当然在工作中仍有不足之处，如工作中不细心，技术有待提高，面部微笑不够，在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

述职人：

20xx年xx月xx日

**最新转正述职报告篇五**

个人述职报告

姓名：111111

所属公司及部门：西安广场有限公司

职务：土建工程师

评估期间：20xx年7月至20xx年1月

正文：

一、对以往工作的全面总结

没感觉时间过的快，但来公司已经6个月了，从刚来负责南组团塔楼、底商外装工作，到后来接手的南组团的全部土建及园林工作。在部门副经理指导下、部门经理的带领下、工程副总的领导下，南组团样板段及7#、8#楼样板间已顺利按时开放，同时完成了配合大商业开业要求南组团园林亮相的工作，完成了塔楼外装、外窗的基本亮相的工作。完成了底商外装东、西、南三个立面的工程。完成了南组团塔楼二次结构，地暖工程，屋面二次结构、屋面防水及一些修改的工作并且具备精装单位施工条件且移交。完成了工程部内业资料上报的工作。但是工作中的不足还是有很多的，没达到预期目的的工作事项也是存在的。管理中的漏洞，执行力度的打折都是我在后期工作中要努力改正的。改变自己，努力学习以适应万达集团高转速、高强度的工作模式。

二、从工作当中汲取的经验及教训

工程管理涉及多专业，多配门配合，自己在工程管理过程中部门之间配合业务不够熟悉，各专业工序考虑欠妥。对设计图纸的未吃透，对材料进场时间点的未严格管控，对领导交代的事情自己执行力度不大，对自己不能解决问题未及时反映领导都是导致部分工作未按既定目标完成原因。上述问题都是以后工作要重

点重视并改正的地方。

三、下一步工作打算

下一步多抽出时间了解公司管理规章，避免违章或违规操作管理;多和各专业工程师碰头对接，避免工序穿插而造成不必要的后果;细致审查图纸，避免不必要的返工损失;严格控制材料进场时间，保证工作的正常开展;及时反映自己不能解决的问题请求领导的帮助;以确保完成20xx年工作目标。

四、对公司(部门)的建议

行政部对办公条件上的一些支持，设计部门给予及时且高品质的图纸，成本部门给予及时、准确的测算和审计，财务部门给予合情合理的施工单位的付款及时性。希望公司(部门)组织各种活动，促进部门之间及人与人之间的多和谐性，多感情性，共同为万达的继续辉煌而努力。

五、为更好的达成工作目标，希望获得的培训及相关支持

万达的规章制度的系统性的培训学习，万达管理模式及管理办法的系统不仓促的学习，个人土建能力上的相关培训及讲座的参与，工程质量通病预防及疑难杂症的处理办法的学习，各专业系统统筹安排协调配合的指导学习。职称及从业资格证书的培训学习。

**最新转正述职报告篇六**

时光飞逝，转眼间我的工作试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而完美的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮忙，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们用心乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

在这一个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，各方面均取得了必须的进步。

记得初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单介绍，除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

到公司的一天，我有幸参加了公司召开的工作会议，受益匪浅，感觉这是一份关荣而附有挑战的工作。学习是取得一切进步的前提和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相关资料，并从网络上摄取了超多的有用素材，日常工作的积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司的壮大对中国的互联网电子商务所起到的重大作用。

在这一个多月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，不迟到不早退，并用心自觉利用节假日参与公司的加班工作。严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责。

认真学习岗位职能，工作潜力得到了必须的提高。

我所在的技术部是一个充满激情和挑战的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务。

在今后的工作中，我将努力提高业务水平，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、在以后的工作中不断学习业务知识，透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2、提高自己解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

**最新转正述职报告篇七**

我国的市场经济越来越完善，商业风险越来越在较大程度上体现为法律风险，而同样，一切法律风险最终将体现为商业风险。没有哪一次的法律风险不伴随着企业经济利益的得与失。鉴此，我集团公司高层领导班子，对于法务工作的展开日益重视。受董事会委托，现将集团公司法务工作做一简要说明如下：

一、集团公司前期法务工作及法务自查表的回顾

集团董事会办公室在浙通司[20xx]5号文中要求在所属各单位、在建项目部设立法务人员时，已经明确规定，设置法务人员的目的是：

1、对集团的法务工作起承上启下作用，起到集团与所属单位法务工作联系、中转和协调的作用。

2、保证所属单位合同会签制度的有效进行。

3、妥善管理所属单位与合同有关的各项文档资料。

4、参与所属各单位与法律有关的各项事务的处理。

5、其它交办事宜。

集团董事会办公室在浙通司[20xx]14号文中，进一步明确要求集团所属各单位法务人员，对本单位的法务情况作一调研，目的在于促使各单位法务人员对本单位的法务工作情况有一个全面、清晰的了解，以便后继法务工作的持续开展。

从各单位反馈回来的自查表中可以看到，集团所属各单位的法务工作存在以下几个方面的问题：

1、各单位法务工作开展程度参差不齐。

有的单位已经实现了对常规业务合同的法务人员参预审查的制度，但有些单位还没开始，只是有争议时就去找外聘律师处理诉讼，而内部法务工作处于真空状态。

2、各单位法务人员的法律工作水平参差不齐。

有的单位的法务人员已具有很强的专业水平，具有独立的处理法律事务的能力和参预合同会审把关的能力，但有的单位的法务人员可能刚刚接触，对于如何开展法务工作处于迷茫状态，不清楚自己该做哪些事。

3、合同相关档案管理处于薄弱状态。

从自查表中可以看出，尚没有哪家单位在自查表中提及法务人员参预对合同相关档案的管理问题。各单位对于法务档案的理解仍局限于诉讼案卷上，没有把法律实务中所常遇到的“打官司就是打证据”的理解，运用到实际工作中来。集团公司已经发生过的一些案例说明了合同相关资料缺失所造成的案件处理上的困扰，另一些案例也从反面证明了相关资料的齐备对于诉讼案件的有效处理，所带来的便利。法务人员参预档案管理，就是参预证据的形成、收集和整理。收集证据不是为了诉讼，但没有证据的支持，谈判也不会有力。

4、思想认识不统一。

对于法务工作在企业中的作用与地位，从总体上仍停留在打官司的认识上，对于法务人员参预事前法律风险控制的认识并不统一，现状是：有的单位所有合同均经法务人员审核，有的单位根本没有法务人员参预，而且从总体上来讲事后救火员的定位占了主导地位。但国家经贸委、国资委立足于现代企业法务工作的开展，对于企业内部法律顾问的定位则是：法律顾问不只是打官司的角色，更为重要的是法务人员是领导的法律参谋与助手。让法务人员参预到生产经营活动中，不但可以提高法务人员对于本单位业务和管理模式的深入理解，也有助于法务人员从这些活动中，发现法律问题，加深对法律条文的领会，进而从法律的视角提出完善生产经营活动的办法，做好事前法律风险防范的工作。全集团应将法务工作的关口从事后统一到事前上来，将法务人员从救火员统一到企业风险控制员的角色上来。

二、20xx年集团公司的法务工作目标和主要任务

20xx年法务工作的主要目标，简要来说，就是要建立建全法务人员的工作队伍，完善集团公司的基础性法务工作制度。

围绕主要目标，重点做好五个方面的工作。

(一)在全集团各级树立以事先防范为主，事中控制为辅，事后救火为补充的法务工作指导思想。

事后救火式的法务工作，不只是耗费企业高层及相关部门人员的大量精力，干扰企业的正常生产经营活动，而且需要企业投入大量的资金，效果还往往不佳，增加企业额外的成本及费用支出。这种思路与现代法务工作的思想及国家有关企业法律顾问的规范文件的要求是不同的，也不利于最大限度降低企业损失。

事前防范式要求在不断总结以往经验和教训的基础上，在总结旁人的经验教训的基础上，防微杜渐，将这些经验与教训上升为管理的制度，上升为合同的条款，使同样事情不再发生或减少发生的概率。达到减少事后救火的发生率，为企业减损服务。

事前防范式考虑到合同订立后，风险的形成与积累总是一个不断变化的动态过程，而这个过程与合同履约的过程同步并行，所以，事前防范式也同时要求事中控制的同步并行。采用事中同步跟进、主动控制的方式，一方面是可以消除后发的法律风险，另一方面对于合同订立中未考虑到的地方，也能及时加以补救完善，从而将法律风险产生的可能降到最低限度。

(二)建立合同会签制度。

合同会签制度是事前防范工作的基础性工作。坚持合同会签制度也是集团公司高层一直以来所强调和遵循的，其目的是集合企业各部门的智力，找出合同中存在的问题并加以完善，从而提升合同签约的水平。

合同在履行过程中所遇到的问题及争端的解决，立脚点还是合同的规定，事实上，国家的法律体系再完善，也不可能将现实生活中所发生的一切情况都规定进去，特别是在民商经济活动中，法律更倾向于当事人意思自治主义，允许当事人在合同中约定彼此的权利与义务，使当事人之间的约定上升为合同当事人之间的法律。这种现状决定了，合同中约定的内容决定了合同的履行，决定了企业的经济利益。法律工作实际上也就成了企业的经济工作的一个重要的组成部分。

述职人

时间

**最新转正述职报告篇八**

各位领导、各位同事：

大家好!

首先，我非常感谢公司的决策层能为我们青年员工提供这次锻炼自我、展示才能、提高素质、升华的机会。同时，也再次向三年来一如既往地关心、支持和帮助我成长的主管领导、同事们道一声真诚的谢谢，谢谢大家在事业和生活上对我的无私关爱!今天，我想占用大家几分钟的宝贵时间，对受聘以来负责的各项工作进行简要的小结和回顾，并向在座的各位领导进行具体的陈述和汇报。

xx年8月，我从专科学校会计电算化专业毕业后，被xx省xx公司计划财务部招聘，主要负责公司机关的财务核算工作。xx年，为了不断提高自身的业务素质和工作技能，我开始函授学习师范大学计算机通信专业课程。xx年5月，我被调配到xx省xx科技有限公司财务部任主办会计岗位，负责机关报账、编制月报、企业报税等方面的工作。可以说，我的工作职责和任务更加具体明确了，肩头的担子更重了，也逐步适应了公司内部机构机制改革创新的步伐。今年，我还有幸参与了公司的中期财务决算和xx省通信公司的资产清查工作，真真正正得到了锻炼和提高，工作业绩受到了领导的认可和同事的赞同。

回顾既紧张而又充实的三年聘期，感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获的三年。我由一名初出茅庐没有任何经验的学生，一下子担负起主办会计岗位的重要职责，肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予我积极向上的动力更大，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，象生疏的统计指标、会计核算中的疑问，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补已之短。

在我担任xx公司主办会计期间，由于上级主管部门对财务核算工作日益重视，我对公司各项财务数据的报送质量不断提出了更高要求。由以往单一的报送统计月报、年报、企业基本情况调查表的同时，还积极开展各项专业调查工作，认真进行各个专业和各项业务间的数据比较分析，一旦发现个别指标偏离幅度过大，就及时同相关部门取得联系，共同查找原因，及时纠正多报、露报现象的发生，保证量收匹配和统计数据与业务部门实际发生情况一致，避免数出多门。另外，我每月还测算各项收支计划的完成进度并及时向部门领导汇报，使领导及时掌握了业务开展完成情况，确保了公司收支计划的圆满完成。

作为一名财务会计，我深知财务管理工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，对于企业来说是相当重要的。作为一名财务人员，最重要的就是坚持“实事求是”的原则。从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记，每一项工作都需要财务会计一丝不苟的对待。最终生成准确无误的财务会计报表，为相关领导、部门了解企业财务状况、经营成果和现金流量，并据以作出经济决策、进行宏观经济管理提供真实、可靠的财务数据信息。

当然，一名财务会计只是实事求是，一丝不苟是远远不够的，还要加强学习，努力提高自己的知识素质。企业财务工作是一项专业性相当强的工作，一名财务人员，必须掌握一定的专业知识，要善于借助先进的信息处理技术，才能搞好企业财务核算工作，为企业提供快捷可靠的财务信息，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力。

最后，我想用如下这段话结束我的述职演讲。

“逆水行舟，不进则退”，“物竟天择，适者生存”，只有不断的强化进取和竞争的意识，在工作中不断充实和完善自己，才能适应社会和时代的发展，才能促进学习和事业的进步，才能实现工作和生活中的美好理想。

谢谢大家!

**最新转正述职报告篇九**

我是项目部的，于20xx年02月21日到公司工作，时光如梭，三个月的试用期转眼间已接近尾声。在这弥足珍贵的三个月里，因为有领导和同事们的悉心关怀和指导，我很快融入了xx有限公司这个大家庭，并在发现问题、分析问题和解决问题三方面取得了长足的进步。本人现就近三个月来的工作情况向各位领导与同事作简要汇报：

作为一名刚步入社会的应届硕士毕业生，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作，在接触到陌生领域时缺少经验，对于专业技能的学习是一个重新洗耳恭听，然后躬亲实践操作的过程。在简广董事长及各位领导和各位同事的耐心帮助下，自己能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。通过不断的实践动手，我很快掌握了车间破碎、雷蒙、球磨、压滤、真空练泥、成型、修坯、上浆、烧成等一系列设备的操作使用，同时能熟练使用实验室各套设备，并能独立操作纳米机完成目前浆料的纳米化处理和工艺过程控制，对紫砂产品各套生产工序也已经具备了较好的实际操作能力，并始终在不断的实践操作与学习提高中。

①配制已经定型的浆料配方，过纳米处理，供应车间日常生产;

②对来样及相关材料进行硅酸盐化学成分分析，对化验结果作出合理评价，选出合适的材料进行配方配比。在现有坯体配方、浆料配方基础上进行分析，并适当结合纳米技术，开发新配方，目前已协助开发出耐高温坯体配方，各验证参数满足相关技术要求，超高温坯体配方正在研发过程中;

③协助成功开发出火山泥精紫砂浆料，基本替代原5#浆料用于生产。独立开发两套精紫砂浆，效果尚可，待中批量试产后再行评定。提出向浆料中引入适量羧甲基纤维素，现已彻底解决了浆料易沉底的现象;

④开发用于不加热净水壶的紫砂滤芯产品，现已基本确定原料、配方、泡沫材质规格要求、工艺过程，经多次试验，强度性能已经明显提高，能满足净水壶紫砂滤芯的强度使用要求;

⑤针对现生产使用坯体配方出现的凸底问题，通过多次试验验证，提高原料配方中氧化铝含量能一定程度上改善凸底问题;

⑥提出增加泥料陈腐工序，并长时间跟踪记录泥料陈腐时间对成型工艺的影响，发现两次真空练泥后，陈腐7天再真空练泥一次能大幅度提高成型成品率;

⑦参与问题产品的品质分析，提出解决办法。

“三人行，必有我师，择其善者而从之，其不善者而改之”，向同事虚心请教学习，弥补自身不足，进而做的更好。在这三个月的时间里，我体会到了什么是工作精神，个人概况为以下8个字：

1、诚信，诚实信用是为人之本，工作更应该脚踏实地，实事求是，不可夸大其词，好大喜功，做材料开发、实际生产必须坚持求真务实的工作精神。

2、敬业，是个人工作心态问题，热爱工作岗位，一步一个脚印做好本职工作，不管是修坯，上浆等工序，都要有端正的态度和扎实的作风，爱岗敬业，在为企业工作的同时，企业也在给我们提供成长和进步的平台，我们在敬业的同时也在实现自身的价值。

3、责任，“人可以不伟大，但不可以没有责任心”，选择了一个工作岗位，你就选择了一份责任，拥有了一份使命。只有具备责任心，工作中才能有激情，才能讲奉献。作为公司的一员，无论身处什么岗位，都要有强烈的责任意识。

4、团队，“人心齐，泰山移”，团队精神已成为各行各业的核心，人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值，一个紫砂成品是每个工序上的各个成员众志成城、共同协作的结果。

三个月来，围绕自身工作职责做了一定的努力，也取得了较大的进步，但综合起来，深觉自身还存在以下缺点和不足：

第一，为人、办事不够成熟、干练，自身言行举止缺少约束，随意性大;

第二，技术仍不够娴熟，不够细心，对工作的预见性和创造性不够;

第三，理论研究和实际生产区分不够彻底，延续了在校期间实验研究的一些陋习;

“路漫漫其修远兮”，在今后的工作学习中，我定会进一步严格要求自身，虚心向领导和同事请教，相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正缺点，争取在各方面取得更大的进步。

总结三个月来工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成各项工作，在工作中能够发现问题，解决问题，并积极全面的配合公司要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往的秉承，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断提升自身专业技术能力及综合素质，为实现“依立梦”尽自己的一份薄力。

以上是工作三个月来的基本情况小结，不妥之处，恳请领导批评指正。本人将于20xx年5月21日工作三个月试用期满，特请领导给予转正为盼!

**最新转正述职报告篇十**

在刚刚过去的这一年里，我作为全面负责支行工作的行长，在求真务实、开拓创新的基础上，认真履行各项工作职责：在市分行党委的领导下，认真贯彻落实省、市分行的重要会议精神，不断提高总体管理水平;坚持以3510规划和四大战略目标为指导，以横向提升、纵向进位为目标，以提高市场份额、推进业务转型、深化内部改革和统筹城乡发展为主线，大力推进县域业务转型、加大服务三农力度、做大做强零售业务和加快中间业务发展;继续加快机制创新，强化风险管理，努力实现党风廉政建设和企业文化建设的新跨越。在此基础上，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我主要从四个方面进行述职：

一、坚持勤政尽责，努力提升自身素养

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性。任职以来，我端正学习态度，始终坚持在工作中学习，在实践中发展的思想。一是加强对思想政治理论知识的学习，不断提高理论素养。坚持以\"三个代表\"重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯落实科学发展观，并联系实际进行深入思考。二是学习上级总分行的各种会议精神和工作部署，并结合本支行实际，因地制宜，带动态中贯彻完成。三是全面学习各种业务知识，提升业务本领。作为支行的领导，工作涉及范围广、综合性强，只有不断学习，全面掌握各项工作的特殊规定和要求，才能有效指导工作。在抓好自身学习的同时，我还注重督促职工的政治理论和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。

自20xx年2月担任支行行长一职以来，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。一是坚定信念，维护大局。从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着饱满的精神状态，思想上求进步，工作上求成效;在处理工作关系上，十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到严以律己、宽以待人、公正办事;敢于讲真话讲实话，敢于负责任。二是清醒认识，谋求发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。三是重视客户，强化服务;规范了支行内部管理，不断完善支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责，时刻牢记服务宗旨，积极提倡\"以客户为中心\"的服务理念。四是紧扣业务，盘活经营;从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。

二、以客户为中心，大力推进业务经营快速发展。

储蓄存款市场不断开阔。在做大总量的同时逐步推进负债业务经营转型。在发展负债业务中我兼顾总量增加和结构优化，强调提升存款市场份额，降低资金成本。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，全行存款增量在复杂的客观环境下呈现良好上升劲头，存款效益明显改进。

20xx年前半年，我坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

公存款发展迅速。奋力抓好\"稳定型\"、\"拓展型\"及\"挖转型\"等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户我自身也作为客户经理带头攻关营销，实行\"一对一\"跟踪服务模式。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现争取新的客户，上下联动，全面跟踪服务。认真贯彻落实省市分行的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、中小企业以及个体工商户为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，前半年共实现新开户户，新增存款万元，其中存款达50万元以上的户，占新增对公存款的。抢抓时机，奋力攻关，利用当前国家大力实施惠农政策的有利时机，及时与农保中心取得联系，争取到单位存款近万元。

信贷业务取得突破性发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险。克服重重阻力，抢抓机遇，自己拿出最大的精力，靠细节，靠服务，靠诚信，全力营销海螺水泥项目，截止二季度末，对海螺水泥公司成功投放贷款1、5亿，彻底解决千阳支行多年资产空心化问题。二是大力拓展\"三农\"业务。在组织推动上，从资源配置、营销策略、纵横衔接等多方面构建了全行整体配合、上下联动的市场营销体系。全年支持了一批优良客户和优势项目，扩大了有效信贷投放。特别是在服务\"三农\"业务方面，从地域、客户、范围、流程、控险等方面进行了积极探索，有效尝试，不断积累经验，实现三农业务再上新台阶。

中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，完善中间业务的组织管理体系，形成了由客户部牵头，各部门齐抓共管的局面。一是依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元，半年实现中间业务收入万元。二是积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。二季度末，全行企业网银新开户户、个人网银户、电话银行户。

三、坚持从严治行，努力强化内部管理。

我在抓业务发展的同时，全面强化内控体系建设，加强会计操作基础管理和安全防范，集中组织开展了案件专项治理、员工违规积分管理、作风建设专题教育活动，班子成员全面检查督导，实现了无经济案件、无治安案件、无重大差错事故和无资金损失的目标，保障了业务经营稳健发展。

一是全面加强内控建设。首先，积极开展形式多样的内控教育活动。通过开展\"以制度为中心\"的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了\"内控文化教育月\"以及\"集中整治案件隐患月\"活动，通过\"内控谈话\"、\"我为内控献一策\"、\"签订《执行业务规章制度承诺书》\"等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。其次，切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性和主观性，切实防范风险。 二是抓好文明服务工作，着力营造\"大服务\"格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到\"二线为一线，一线为客户\"的服务承诺。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能部门工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。

四、加强党风廉政建设，坚持以人为本，构建和谐企业文化。

做好领导干部特别是党员领导干部的思想作风建设历来因与集体长远利益发展息息相关备受重视。作为支行行长，我始终高度重视反腐倡廉工作和干伍建设。从健全制度、强化教育、重视监督等角度不断推动全体职工尤其是领导干部的先进性建设。 一是重视制度建设，科学分权，明确分工，形成权力约束机制。我探索将各项工作任务分配给各级领导干部，并签订责任状，实行反腐败责任目标值。同时尝试建立健全定期工作汇报制度，努力让全体员工参与监督。另外，利用定期会议制度开展大讨论，形成沟通交流平台，在统一性中实现反腐败预警机制，强化反腐败工作。

二是突出干部教育。坚持每周三晚学习制度，组织全行共产党员开展学习保持共产党员先进性教育活动，深入讨论，领会精神实质。在政治理论教育工作中，我始终紧抓党风廉政建设教育，认真落实党风廉政建设责任制，明确一把手和部门负责人分别为党风廉政责任制项目责任人，并与营业单位和部室负责人鉴订责任书。通过上下联动，层层抓落实，每季考核进度，增强廉洁意识。

三是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

四是强调干伍业务知识学习。担任行长以来，我开展了一系列旨在强化干部业务素质、提升干部管理决策水品的培训制度，开展心的交流和业务知识互助。同时重视对年亲党员的业务指导，实行帮扶制度，让模范党员带领年亲党员职工学习，手把手加速年亲职掌握工业务本领。

五是努力为员工办实事。通过\"三·八\"妇女爱国主义教育活动、\"七·一\"党员重温入党誓词，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

在我担任千阳支行行长的这半年来，在上级部门的领导下，通过同事们的全力协助，我在工作中尽心尽力地做了一些工作，取得了一些成绩，但是我也深知自己取得的成绩与总行的要求、与支行全体员工期望还有不小的距离，还存在很多不足，具体表现在： 第一，业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够，工作中感到力不从心;

第二，面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥;

第三，深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

20xx年是全行改革发展的重要一年，在接下来的工作中，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力;坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平;坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力;坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现支行的又好又快作出自己应有的贡献。

**最新转正述职报告篇十一**

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二o--年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于97年6月份到--公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上;新兴业务发展迅速，管理正规，发展--用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省--任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将20\_\_年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于--、--等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了--卡，降低--费，收到了较好的效果。在受领了省--发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省--任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

**最新转正述职报告篇十二**

自20xx年x月正式到佛山市航运有限公司报到，至今已工作整整一年了。在这一年的时间里，我由一名刚刚走出校门毫无社会经验的大学毕业生，成长成为一名能较好完成自己工作岗位任务的企业员工。这期间，我真的成长和成熟了好多。很感谢航运公司对新员工的培训与教育工作，也感谢自己任职的分公司宏达较好的工作氛围，以及公司各位新老同事的帮助，让我得以在最短的时间学到了最多的东西，成长起来。

这一年里，我先后任职了3个岗位的工作：文件人员、计财人员、进口操作人员。文件人员工作主要是负责公司每日出口舱单的制作以及船舶的清关;计财人员工作是对公司每一笔业务进行开单、计费、拆分收入和成本，以及公司经营情况的周、月报表统计;目前正在做的是进口操作人员，主要工作是跟进公司从其它港口渡运到新港的货物情况，及时通知收货人提货、办理报关手续，同时收取相关费用。

应该说，我是比较幸运的，接触到不同的岗位，可以让我对工作有更多不同角度的认识。同时，自己工作的时候，会觉得每天都有新的东西学，工作起来有动力。虽然每次在最初接手的时候总会有些事情处理的不够完善，但是我也会把这些看做是一种学习，你只有发现了问题，才能够去解决，同时，解决的过程也是一种学习。

做计财岗位的3个月里，是我这一年里感受最深的时候。接手之后，正逢公司业务量成倍上升之时，我是新手，加上工作量极大，那一段时间，天天回家加班到好晚，包括周末几乎没有休息过，甚至清明节3天假期都在加班制作月报表。虽然累，压力大，但是却学到了很多东西，首先是财务方面的知识，其次是一种工作态度，再次，在发现工作中存在较多问题时，养成了自己的一种思考能力。7月初，恰巧轮到我做公司6月业务分析会，我把这看作是工作一年来对自己的一次考试吧，我认真收集资料数据，对09年上半年以来公司各项业务数据进行整理分析，并就平时工作中发现的一些问题、过往工作中出现的一些出错案例，进行了分析并提出了一些意见和建议。后来这次的业务分析会也得到了大多数领导及同事的认可，我也将它当做是这一年来交给自己的一份较满意的答卷。

现在回过头来看之前经历的那几个月，几乎用尽了自己全部的精力去做事，走过来了，反而觉得那些是这一年来最宝贵的东西。工作还在继续开展中，我将继续努力，以自己的热情，投入到工作中去，不把工作仅仅只看做是生存的手段，而是一种自我价值的体现。也许以后的工作中还会存在许多的困难，但我坚信，只要自己认真的付出了努力了，不管会不会得到别人的肯定，但是于自己问心无愧，只要能让自己有一个交待，能看到自己的价值，那么就是值得的。

这篇总结，是利用再公司午休时间写的，时间有点赶，可能语言上比较粗糙，也可能由于字数的限制，很多其他感受没有一一写出来，但是大体是完整，而且，感受也是最真实的，我始终坚信，真实的就是最好的。

述职人：

20xx年xx月xx日

**最新转正述职报告篇十三**

我到\*公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*万元，纯利润\*万元。其中：打字复印\*万元，网校\*万元，计算机\*万元，电脑耗材及配件\*万元，其他：\*万元，人员工资\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润\*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*万元；其余网络工程部分\*万元；新业务部分\*万元；电脑部分\*万元，人员工资—\*万元，能够完成的利润指标，利润\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，

客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*公司建成平谷地\*计算机的机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、走鋈ィ渭优嘌祷虿喂劢涣骰疃？br培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要\"与时俱进\"。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把建成在平谷地\*规模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

第3篇：试用期转正述职报告

各位领导、各位同事：

我于20xx年xx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，我就这二个月的工作情况向各位领导与同事作个简要

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