# 2024年岗位晋升个人述职报告结尾(十篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-20

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!岗位晋升个人述职报告结尾篇一我是xxxx有限公司的主管会计x...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**岗位晋升个人述职报告结尾篇一**

我是xxxx有限公司的主管会计xxx，非常感谢您在百忙之中阅读我的述职报告。

首先，我非常感谢公司能为我们提供这次锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时也向一直以来关心、支持和帮助我的主管领导道一声真诚的感谢：感谢您在工作和生活上对我的无私关爱。现在我将借这个机会，对我自受聘以来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，请予以评议：

我是在20xx年经招聘进入集团的，并受集团委派到xxxx有限公司担任任会计员一职。2024年5月，承蒙公司认可，被提拔为公司主管会计至今。

回顾既紧张而又充实的五年受聘期，我深深感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获最大的五年。五年来，我由一名初出茅庐没有任何经验的学生，到逐步担任公司主管会计岗位的重要职责，伴随着集团实力的不断发展壮大，自身能力也实现了真正的锻炼和提高。五年的履职生涯是紧张和忙碌的，但更是快乐和充实的!五年来，我逐渐明白了：作为一名优秀的企业财务人员，必须具备良好的政治素质、具备爱岗敬业的思想素质、具备系统的文化知识和高超的业务能力。

一、具备良好的政治素质

今年是中国共产党成立90周年，中国共产党走过的90年伟大历程使我倍受鼓舞!而我作为一名入党积极分子，虽然现在我还不是一名党员，但我从思想上、行动上，时刻都努力与党保持一致，并积极参加党组织对积极分子的各种活动和教育，以党员的标准来严格要求自己。以一个会计人员的职责约束自已，并时时处处反思自己的工作，及时插漏补缺。在实际财务工作中认真贯彻党和国家路线方针政策，并运用科学理论指导自己的实际工作，努力做好公司的财务工作。

二、具备爱岗敬业的思想素质

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的.重新开始。我热爱我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是作为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，所以我一直努力严格要求自己，每天按时上下班，正确处理好公司与家庭的关系，不因个人原因耽误公司的正常工作;同时我努力做到严格遵守公司的各项规章制度，不搞特殊，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，我都努力与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不做不利于团结的事，不说不利于团结的话，尽职尽责履行好自己的工作职责。

三、具备系统的文化知识和过硬的业务能力

财务工作是一项专业性较强的工作。我从1999年至20xx在xx职业中专学习会计电算化专业，20xx年至20xx年考入xx经济管理干部学院会计电算化专业，并于2024年至2024年利用业余时间在xx大学会计专业进行函授学习。在工作期间，我积极参加财政局、地税局、国税局、审计局以及公司组织的各种政治理论学习和业务培训，坚持用新观念、新知识武装自己的头脑。通过十年来不断的学习和锻炼，我在财务会计管理方面逐步掌握了较丰富的知识。这些系统的专业知识，不仅提高了我在财务工作管理中的水平同时，也提高了个人的综合素质。

自从20xx年5月，承蒙公司认可，被提拔为公司主管会计以后，我充分运用所学的知识和积累的经验，努力改进公司财务管理：

1、建立健全公司财务制度。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，做到不因个人原因耽误报送时间。

3、按时将财务状况汇报于公司。每个月我都会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，发挥财务在公司经营中的作用，为经理当好参谋和助手作用。

4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，努力使公司的利益得到最大保护。

以上就是我认为一名优秀的企业财务人员必须具备的素质，也正是我时刻在努力奋斗的目标，也是我认为胜任更高级别岗位必须具备的素质!现阶段，集团准备选拔一名财务科长，如果领导认为我能胜任这份工作，那么，我将在不断努力提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇二**

一、简要自我介绍﹕

学历：工作履历 -个性、人生观、价值观、信仰

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

二、职务说明﹕

-部门组织图，部门工作说明 -个人执掌，工作重点说明

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a、和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b、如何带领完成团队开拓市场?关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目;借助rcc信息记录项目信息跟进;与同行多交流沟通;利用客户投标信息配合跟进;关注老客户新开发项目。

c.、如何带领团队如何维护客户?按客户分级规划分配跟进人员并列出跟进计划;与客户各部门(采购、技术、销售、生产)保持良好沟通争项目;与客户高管、财务增进了解保回款;

d、如何将团队成员合理分工?根据个人特长合理分工;在区域领导下制定有激励性 的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核(负责客户及甲方的交换)

e、配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作,做好crm录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

三、过往工作业绩的突出贡献(三项以上，最好提供数据支持)

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合 ;如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实是我司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展;售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程;在维护客户的同事有很深刻的感觉是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进;关注中标项目及未中标项目，关注老客户新开发项目，维护及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，回款率100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员5名，(一位已提交辞职报告)，部门欠缺项目跟进人员，需要增加1-2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款率100%。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇三**

本人王曙光，19xx年7月出生， 19xx年8月分配于西峡回车杜店小学，20xx年取得河南教育学院大专学历。20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

一、思想政治方面

坚决拥护党的领导，主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，烙守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想与行为时刻与党保持高度一致，且能够与时俱进。

二、教学教研方面

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教21年中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”与个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长与实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，让每一个学生都快乐健康成长。

2。深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短；通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

三、教学管理方面。

学校的发展要有先进的教育思想与教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，让学校教育教学工作稳步前进。

四、取得的成绩

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持与同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇；课件1个；论文9篇；优质课5节；优秀教师1个；先进个人2个；科研成果4个；辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇四**

尊敬的各位行领导：

你们好!现将我在微贷工作10个月以来的工作、思想情况，总结，汇报，请予审议。不当之处，诚请行领导及同事们批评、指正。

xx年年是我行收获丰收的一年;xx年年是我学有所成的一年。xx年2月底，带着新鲜和紧张，我第一次走进了长江支行的办公室，见到了尽职尽业的同事们。一个星期后，我被调离到瑞昌支行。

答应调职的时候，我是笑的，踏进瑞昌空荡的宿舍时，我是哭的。异地生活的艰苦;开展工作的辛酸时常让我感叹生活的不易，但是我仍然忘我地工作。 刚去瑞昌的时候，经常找不到地方吃饭，饿肚子是常事。上班也是面对同事，下班也是面对同事，做梦都在算客户的权益。做市场的时候，从瑞昌的东头走到西头，挨家挨户的发传单，一排一排地数店铺的数量，统计行业的分布。这些前期准备工作很快让我们看到了成效。许多带着疑惑的客户纷纷来到银行大厅，一句句：“你这个小额贷款怎么贷法?”的声音不断传来，分到手中的贷款，从两位数好不容易做到了一位，又很快变成了两位数。微贷瑞昌分中心的业绩也让人惊喜。

一、工作业绩

在艰苦的环境中，我磨砺自己，给自己压力，从而快速成长。在几位顾问和师傅的带领下，从实习开始，我便以个人名义独立放款。在4月底的时候就独立分析贷款。七月初调离瑞昌支行的时候，共计发放贷款24笔，当时的余额已达到50万。

调到湓浦支行时，分配到我名下的贷款为25笔，余额50至60万。目前，现行的贷款笔数为39，贷款总额166.3万，余额118.8万。包括7月调职时分配到我名下的贷款，按贷款流程汇总统计可知：申请139笔，分析105笔，审贷会审核52笔，批准52笔，发放47笔，被银行拒绝75笔，被客户拒绝16笔。

在瑞昌支行工作期间无逾期客户，在湓浦支行工作以来出现3人次逾期情况。3次均为同一客户，一般逾期1-5天，目前该客户已按计划于12月底还清全部贷款，没有给我行带来资产损失。

二、控制风险，积极回收贷款

在工作中，我时刻铭记资产质量是生命的经营理念。时刻提醒自己，每天都在和风险打交道，我们必须保证储户的每一分钱都能合理地发放，合法地使用，安全地回收。

所以，工作中，我严格遵守贷款流程，该问客户的问题，一定问，该搜集的资料毫不忽视。在资料整理汇报过程中，不弄虚作假，实事求是。能放的贷款，一定为客户据以力争;不能发放的贷款，坚决不放;可放可不放的，仔细斟酌，权衡利弊再作出决定。

古人云“三思而后行”，我坚持用审慎的态度去处理每一笔贷款，尽可能地控制住每笔贷款的风险。并且牢记防范是控制风险的最好方法。

在贷款发放之后，和客户经常客户联系，既了解客户生意变动情况，又和客户保持良好的关系，为我们争取来更多的客户。

当客户出现逾期情况后，不断地通过各种方法给客户施加压力。要让客户明白一个道理，欠商业银行的钱是躲不掉的，信贷员会像讨回自己家的钱一样，拿出浑身解数去催款。一般客户感受到这样的信息之后，便不再耍赖，按时还款。

三、积极沟通，提高满意度

在与客户沟通方面，既维护银行的利益和形象，在客户面前热忱大方，不卑不亢;又能注意客户满意度，不光是只为客户回答有关小额贷款的问题，还尽量熟悉行内其他的内务，为热情解答比如房屋抵押，易的金等贷款业务的基本情况。，也为了避免给客户提供错误的信息，我们向客户求教，统计我行其他贷款的基本情况，打印出来，粘贴在笔记本上，客户来咨询的时候，我们能比较专业的回答客户的提问，这能让客户少打电话，为他们节约成本，提高客户我行工作的满意度。

在做市场营销的过程中，了解到一位客户是我行拒绝客户，因为点存货的问题对我们的微小贷款产生了一些误会，我和我的主管两次上门亲自解释，和客户谈心，终于解除了客户的误会。虽然客户现在没有来申请贷款，但是当他需要钱的时候，他一定会记得我们九江市商业银行能给他资金上的帮主，我们九江市商业银行的服务态度是最好的。

极少数客户在申请贷款失败之后，会恼羞成怒，对我们信贷员毫不客气地讲话;甚至在催款中遭到辱骂。有一次，一个客户还款当天一直拖拖拉拉，我上门催收，客户又跑出去了，打电话沟通的过程中，客户动粗，开始骂人，挂掉电话后，看看时间，下午4点30分，不管受多大的委屈，把钱要回来是第一要务。于是忍住所有的委屈，还是很耐心和语气和善地给客户的妻子打电话，利用他妻子小气的性格，把交罚息的事情说给她听，十分钟后，客户的款到帐了。我笑着离开客户的店，不管如何，我笑到了最后，回骂客户不是胜利，收回贷款才是胜利，我胜利了!

四、廉洁清明，树立形象

进微贷的第一天起，我们就被灌输这样一种观念，我们接触的都是处于社会底层的经营者，他们一般并不富裕，我们应该为他们节约成本，不能接受客请和送礼，哪怕是一瓶绿茶。在ipc的专家们的教导和以身作则下，我们一直保持这样廉洁的风范。记得一次和ipc的sara一起分析贷款，客户硬是买了二瓶绿茶给我们，sara没办法只好拿在手上，朝我使眼色，意思是不要喝喔!下了客户的车子，我们没有带走绿茶，非常巧妙地拒绝了客户的物品。相信客户在发现那两瓶绿茶后，一定会感叹商业银行是一个廉洁清明的团队。

还有一次，客户在偏远的乡镇，来一次县城不容易，于是填写完申请后便和客户一起去乡里。但是路途遥远，这样一来，中午吃饭的时间肯定回不来，客户也要吃饭，这样就避免不了客请问题。于是在等车的时候，我告诉客户我没吃早饭，于是在旁边的小店炒了一盒米粉，上了面包车以后，变吃边坐车，合理地避免了可能发生的情况。

五、发扬团队精神，促进业务健康发展

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，互相帮助，才能促进业务的全面发展。在平时的工作中，同事们经常分享彼此的调查心得，各自总结出熟悉行业的概况，在晨会中讲解给大家听，让大家的调查过程更轻松，更准确;遇见难题的时候经常讨论，一起发现问题，解决问题。另外在催收逾期贷款过程中，同事间也相互帮助，一起去，形成集体的气势，给客户强大的压力，让贷款更好地回收。在工作中，同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，为各中心每月的贷款完成情况积极奋斗着。

在工作中产生困惑时，同事、主管和陈总都给予过我无私的帮助，借此机会向大家表示深深的谢意!

在支行中，我们和客户经历、柜员是一个大集体。平时我们也希望能为支行创收。比较成功的例子是我的一位客户通过我们和客户经理的共同营销，不仅成功办理了贷款业务，还在我行办理了几十万的承兑汇票。我们快速的服务让客户满意，主动给我们介绍了好几位优质客户。

六、孜孜不倦，汲取业务知识

在平时的工作中，仍然不断学习业务知识，积极参加行内的各种活动和业务培训，xx年4月，在北京的微贷业务培训考试中，取得了第一的成绩;在9月中旬的行内客户经理培训考试中，取得了第一的成绩。并与xx年年考试通过了银行从业人员资格考试——《公共基础》这门课程，取得证书。

认真阅读行里推荐的好书。在阅读《香港商业银行服务之道》一书后，有感而发写下《世界在变，创新不变》的读书笔记。总结了工作中应当注意的地方，以及从书中我们获取的，对工作有益的经验和知识。

七、存在的问题和今年努力方向

通过在微贷近一年的工作和学习。我在思想素质、理论水平和工作能力等方面取得了一定的进步，但工作中还存有一些差距和不足，分析总结后 ，有很多需要改进的地方，主要表现在以下几个方面：

①放款力度不够：我们的工作用“逆水行舟，不进则退”来形容会很形象。客户不断还款，如果不加大放款力度，很可能出现余额减少的情况。7月之后，每月放款笔数都没能拿到第一，与同批次同事相比，放宽笔数有差距。在今后的.工作中，将加大宣传力度，多放款，放好款，为中心创收。

②事无巨细：由于从小做事就比较细腻，不喜欢马虎。，所以每次都把客户的表格填写得让自己非常满意才行，客户的其他信息尽量补充，存档。希望续贷的时候，能尽可能多地掌握客户信息，而不用麻烦客户。这样的做法虽然有好处，但是却花掉了时间，降低了工作效率。主管和领导也多次指出我的毛病。我将在今后的工作中改正缺点，提高工作效率，加大放款力度。

③没有通过《个人理财》和《风险管理》考试：

④由于自己的疏忽，没有花足够的时间复习，结果很可惜地没有拿到证书。我将在xx补充学习知识，让自己成为一名合格的，全面发展的银行从业人员。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇五**

本人\*\*\*， 20xx年7月毕业于福建师范大学中文系汉语言文学教育专业，获得文学学士学位。20xx年3月被确认为中学一级教师。

本人坚持四项基本原则，坚定正确的政治方向，关心国家大事，积极参加有益的政治活动和政治学习，遵纪守法，爱岗敬业，勤勤恳恳，扎实工作，不断加强自身道德修养，提高自身的业务水平。

自20xx年任中学二级教师以来，本人一直担任两个班级的语文教学工作，具有扎实的专业理论知识和较为丰富的教学经验。在工作中，我始终保持着一种积极学习的心态，不断研究试题与考试变化，努力构建一套切实有效的教学模式。20xx年和20xx年两年担任高三教学工作，所任教班级成绩良好。

任职期间，积极参加我校教研组组织的课题研究，一次为省级课题《开发利用本土资源探究学习语文》，一次为国家级课题《寄宿制背景下语文教学有效性研究》。20xx年一篇论文参与学校汇编。

任现职以来，本人自20xx年9月至20xx年7月连续5年担任班主任，所任教班级积极参加学校组织的各项活动，多次取得好成绩，班风良好，班级成绩位列年级前列。20xx年9月起任高一语文备课组长，能协调好备课组内工作，完成学校各项任务。

参加工作以来，我年年出满勤，能较好地完成教学工作量。并且不断发展自己，完善自己：20xx-20xx学年，被评为同安一中“校优秀教师”；20xx年，获“叶圣陶杯”全国中学生新作文大赛作文教学成果二等奖；20xx年，获厦门市班会创新大赛二等奖，20xx年参加全国语文教师读书竞赛获全国一等奖，20xx年获厦门二中德育先进个人称号。

同时，20xx年9月起参加厦门市骨干教师培训，不断完善发展自己。“百尺竿头，更上一层楼”，未来工作的路还更长，教学工作任重而道远，我将做好以下几方面：

一、热爱语文展现个性——“不学梧桐半年绿，要学松柏四季青”

在工作中，我会保持住一贯以来对于语文的神圣感、崇高感和荣誉感，矢志不渝，坚定不移，并且力求语文教学锐意创新张扬个性。

我会做到以下几点：一是有一个恰当而准确的自我定位；二是多读书，不断接纳新思想，特别是加深对新课程、新教育理念的理解和认识；三是要成为专业化、研究型的新型教师，用全新的教育观统领教育教学活动。四是积极参与课程改革并落实在教育教学的实践内，积极参与课题教学研究。

二、学习名师追求进步——衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。

1、做一个有人文关怀的老师

我会关注每一个学生发展的潜力，尊重学生的个体差异，对后进生热情鼓励，耐心诱导，努力提高他们的自信心和自觉能力。我将通过课堂教学、课外活动、面谈及家访等多种方法帮助每一个学生健康成长，争取不让班内出现学科薄弱的学生。

2、做一个积极思考的老师

在教学中，用心钻研教材考纲；在生活中，关注思考现实。并把独到的见解，辩证的观点落实到教学实践中，通过班级日记、作文、周记等与学生进行交流，直接引导学生去磨砺自己的思想。同时自己要把思考的结果结晶为教学论文。

3、做一个真才实学的老师。

我会倾注自己全部的热情，用自己的知识去影响每个学生，努力抓好教学常规，并着力培养学生的人文素质。争取教学成绩再上一个台阶，争取让学生的写作有所长进。

学海无涯，业务研究更是无限。作为一名青年教师，我还有很多不足需要改善，我会再接再厉，开拓进取，不断创新，让“教书”与“育人”成为我工作的主线，不断前行。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇六**

非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫xxx，今年33岁，护理本科学历，1997年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。

取得主管护师资格。

1998年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。

我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。

认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。

手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情医学|教育网。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。

在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术、c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。

特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。

如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇七**

尊敬的校领导、各位评委、同事：

大家下午好！

首先让我深深地感谢同事们这么多年来对我的关心和帮助，感谢领导对我的培养和教育，是你们给了我这样的平台，让我今天有资格站在这里竞聘普通管理岗位晋升述职。

我叫沙原弘，自1998年从部队转业到图书馆工作。任职主任科员12年来，我忠诚于党的教育事业，热爱本职工作，认真履行岗位职责，圆满的完成了各项工作任务。现将情况汇报如下：

一、加强理论学习，坚定理想信念

我是一名老党员，思想政治素质和党性修养。进一步加强了政治理论的学习。用党性标准规范言行。始终保持政治上清醒、理想信念坚定。具有高度的事业心、责任感，爱岗敬业，默默奉献。

二、尽心尽力，做好本职工作

工作中积极履行岗位职责，完成自己所分管的工作。牢固树立“读者第一、用户至上”的思想。报纸、新刊到馆及时上架，确保为教学和科研提供最新的科技信息。完成全馆书刊复印及中外文现刊过刊上架、排架、下架等工作。

图书馆网络技术日新月异，目前正朝着资源数字化、服务网络化、管理知识化的方向迈进。作为一名期刊阅览室的老师，既要熟悉各种手工检索工具，又要掌握主要数据库的检索，通过馆领导组织的计算机、图书馆学基础理论的培训学习，使我从中了解到专业技术方面的基础知识和操作技能，能够指导读者上机检索。把本馆收藏的优秀电子期刊和期刊数据库，以导读的方式推荐给读者，增强读者对本馆期刊资源的了解，提高读者对电子期刊及有关数据库的利用率；指导读者使用计算机进行期刊信息的检索，充分利用馆藏期刊、信息资源。

工作之余，我不断加强业务学习、充实自己，利用图书馆得天独厚的资源优势，博览群书。其中我的二篇论文已纳入图书馆、学术研讨会、论文汇编；一篇散文《千里婆媳情》已在我校大学报上发表。

三、默默奉献，倾注爱心

我们成就不了伟大的事业，只能怀抱无限的爱做一些小事。近九年来，我以一名昔日军人的豪情和爱心，尽己之能，默默针对性资助本馆勤工俭学学生20余人。20\_\_至20\_\_捐助物品：新旧衣服、皮箱、皮包、皮鞋百余件，新概念英语、医学日语词典、精装本草纲目各一套，还有照相机、手机、收音机、文曲星、手表、奶粉白糖黑芝麻糊等。20\_\_至20\_\_年资助05级本硕连读某同学部分现金。这个学生十分困难，（大二时冬天还穿着单裤，我知道后，送给她一条新的保暖棉裤。大四那年我给她买过一双新鞋，她说这是她上大学以来穿的第一双新鞋）20\_\_年资助中医信息、09本科结合，五名在我馆勤工俭学同学部分现金，让他们在“五一节”和“十一运动会”买点小食品吃。

20\_\_年12月，无偿地为湖南省张家界市、桑植县、白族乡学校捐赠价值2300元的图书210册，其中有50本是家中收藏的中外名著。其余，全是在中街新华书店购买的最新最好的图书，正因为我的这些举动，使得“沙原弘书刊阅览室”在遥远的湖南、湖北两省交界处诞生了。（沙原弘是我的笔名）捐书是我后半生的一项事业，我会一如既往坚持下去，把我在图书馆所学到的知识，把智慧的书籍，送到老边远山区孩子们身边。

20\_\_年，05级本硕连读某同学、白族乡学校向我馆发来感谢信。同时，白族乡学校把我无私捐书的事迹写入了该校校史（20\_\_年大事迹）。

上述成绩的取得，应归功于各级领导的培养和同事们的支持。从自身来讲，还存在着一些不足。今后一定继续加强政治理论学习，加强专业知识学习，加强综合素质提高，老实做人，勤恳做事，为图书馆今后工作，做出自己应尽的努力和贡献。

谢谢！

**岗位晋升个人述职报告结尾篇八**

20xx年是我行收获丰收的一年;20xx年年是我学有所成的一年。20xx年2月底，带着新鲜和紧张，我第一次走进了长江支行的办公室，见到了尽职尽业的同事们。一个星期后，我被调离到瑞昌支行。

答应调职的时候，我是笑的，踏进瑞昌空荡的宿舍时，我是哭的。异地生活的艰苦;开展工作的辛酸时常让我感叹生活的不易，但是我仍然忘我地工作。 刚去瑞昌的时候，经常找不到地方吃饭，饿肚子是常事。上班也是面对同事，下班也是面对同事，做梦都在算客户的权益。做市场的时候，从瑞昌的东头走到西头，挨家挨户的发传单，一排一排地数店铺的数量，统计行业的分布。这些前期准备工作很快让我们看到了成效。许多带着疑惑的客户纷纷来到银行大厅，一句句：“你这个小额贷款怎么贷法?”的声音不断传来，分到手中的贷款，从两位数好不容易做到了一位，又很快变成了两位数。微贷瑞昌分中心的业绩也让人惊喜。

一、工作业绩

在艰苦的环境中，我磨砺自己，给自己压力，从而快速成长。在几位顾问和师傅的带领下，从实习开始，我便以个人名义独立放款。在4月底的时候就独立分析贷款。七月初调离瑞昌支行的时候，共计发放贷款24笔，当时的余额已达到50万。

调到湓浦支行时，分配到我名下的贷款为25笔，余额50至60万。目前，现行的贷款笔数为39，贷款总额166.3万，余额118.8万。包括7月调职时分配到我名下的贷款，按贷款流程汇总统计可知：申请139笔，分析105笔，审贷会审核52笔，批准52笔，发放47笔，被银行拒绝75笔，被客户拒绝16笔。

在瑞昌支行工作期间无逾期客户，在湓浦支行工作以来出现3人次逾期情况。3次均为同一客户，一般逾期1-5天，目前该客户已按计划于12月底还清全部贷款，没有给我行带来资产损失。

二、控制风险，积极回收贷款

在工作中，我时刻铭记资产质量是生命的经营理念。时刻提醒自己，每天都在和风险打交道，我们必须保证储户的每一分钱都能合理地发放，合法地使用，安全地回收。

所以，工作中，我严格遵守贷款流程，该问客户的问题，一定问，该搜集的资料毫不忽视。在资料整理汇报过程中，不弄虚作假，实事求是。能放的贷款，一定为客户据以力争;不能发放的贷款，坚决不放;可放可不放的，仔细斟酌，权衡利弊再作出决定。

古人云“三思而后行”，我坚持用审慎的态度去处理每一笔贷款，尽可能地控制住每笔贷款的风险。并且牢记防范是控制风险的最好方法。

在贷款发放之后，和客户经常客户联系，既了解客户生意变动情况，又和客户保持良好的关系，为我们争取来更多的客户。

当客户出现逾期情况后，不断地通过各种方法给客户施加压力。要让客户明白一个道理，欠商业银行的钱是躲不掉的，信贷员会像讨回自己家的钱一样，拿出浑身解数去催款。一般客户感受到这样的信息之后，便不再耍赖，按时还款。

三、积极沟通，提高满意度

在与客户沟通方面，既维护银行的利益和形象，在客户面前热忱大方，不卑不亢;又能注意客户满意度，不光是只为客户回答有关小额贷款的问题，还尽量熟悉行内其他的内务，为热情解答比如房屋抵押，易的金等贷款业务的基本情况。，也为了避免给客户提供错误的信息，我们向客户求教，统计我行其他贷款的基本情况，打印出来，粘贴在笔记本上，客户来咨询的时候，我们能比较专业的回答客户的提问，这能让客户少打电话，为他们节约成本，提高客户我行工作的满意度。

在做市场营销的过程中，了解到一位客户是我行拒绝客户，因为点存货的问题对我们的微小贷款产生了一些误会，我和我的主管两次上门亲自解释，和客户谈心，终于解除了客户的误会。虽然客户现在没有来申请贷款，但是当他需要钱的时候，他一定会记得我们九江市商业银行能给他资金上的帮主，我们九江市商业银行的服务态度是最好的。

极少数客户在申请贷款失败之后，会恼羞成怒，对我们信贷员毫不客气地讲话;甚至在催款中遭到辱骂。有一次，一个客户还款当天一直拖拖拉拉，我上门催收，客户又跑出去了，打电话沟通的过程中，客户动粗，开始骂人，挂掉电话后，看看时间，下午4点30分，不管受多大的委屈，把钱要回来是第一要务。于是忍住所有的委屈，还是很耐心和语气和善地给客户的妻子打电话，利用他妻子小气的性格，把交罚息的事情说给她听，十分钟后，客户的款到帐了。我笑着离开客户的店，不管如何，我笑到了最后，回骂客户不是胜利，收回贷款才是胜利，我胜利了!

四、廉洁清明，树立形象

进微贷的第一天起，我们就被灌输这样一种观念，我们接触的都是处于社会底层的经营者，他们一般并不富裕，我们应该为他们节约成本，不能接受客请和送礼，哪怕是一瓶绿茶。在ipc的专家们的教导和以身作则下，我们一直保持这样廉洁的风范。记得一次和ipc的sara一起分析贷款，客户硬是买了二瓶绿茶给我们，sara没办法只好拿在手上，朝我使眼色，意思是不要喝喔!下了客户的车子，我们没有带走绿茶，非常巧妙地拒绝了客户的物品。相信客户在发现那两瓶绿茶后，一定会感叹商业银行是一个廉洁清明的团队。

还有一次，客户在偏远的乡镇，来一次县城不容易，于是填写完申请后便和客户一起去乡里。但是路途遥远，这样一来，中午吃饭的时间肯定回不来，客户也要吃饭，这样就避免不了客请问题。于是在等车的时候，我告诉客户我没吃早饭，于是在旁边的小店炒了一盒米粉，上了面包车以后，变吃边坐车，合理地避免了可能发生的情况。

五、发扬团队精神，促进业务健康发展

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，互相帮助，才能促进业务的全面发展。在平时的工作中，同事们经常分享彼此的调查心得，各自总结出熟悉行业的概况，在晨会中讲解给大家听，让大家的调查过程更轻松，更准确;遇见难题的时候经常讨论，一起发现问题，解决问题。另外在催收逾期贷款过程中，同事间也相互帮助，一起去，形成集体的气势，给客户强大的压力，让贷款更好地回收。在工作中，同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，为各中心每月的贷款完成情况积极奋斗着。

在工作中产生困惑时，同事、主管和陈总都给予过我无私的帮助，借此机会向大家表示深深的谢意!

在支行中，我们和客户经历、柜员是一个大集体。平时我们也希望能为支行创收。比较成功的例子是我的一位客户通过我们和客户经理的共同营销，不仅成功办理了贷款业务，还在我行办理了几十万的承兑汇票。我们快速的服务让客户满意，主动给我们介绍了好几位优质客户。

六、孜孜不倦，汲取业务知识

在平时的工作中，仍然不断学习业务知识，积极参加行内的各种活动和业务培训，20xx年4月，在北京的微贷业务培训考试中，取得了第一的成绩;在9月中旬的行内客户经理培训考试中，取得了第一的成绩。并与20xx年年考试通过了银行从业人员资格考试――《公共基础》这门课程，取得证书。

认真阅读行里推荐的好书。在阅读《香港商业银行服务之道》一书后，有感而发写下《世界在变，创新不变》的读书笔记。总结了工作中应当注意的地方，以及从书中我们获取的，对工作有益的经验和知识。

七、存在的问题和今年努力方向

通过在微贷近一年的工作和学习。我在思想素质、理论水平和工作能力等方面取得了一定的进步，但工作中还存有一些差距和不足，分析总结后 ，有很多需要改进的地方，主要表现在以下几个方面：

①放款力度不够：我们的工作用“逆水行舟，不进则退”来形容会很形象。客户不断还款，如果不加大放款力度，很可能出现余额减少的情况。7月之后，每月放款笔数都没能拿到第一，与同批次同事相比，放宽笔数有差距。在今后的工作中，将加大宣传力度，多放款，放好款，为中心创收。

②事无巨细：由于从小做事就比较细腻，不喜欢马虎。，所以每次都把客户的表格填写得让自己非常满意才行，客户的其他信息尽量补充，存档。希望续贷的时候，能尽可能多地掌握客户信息，而不用麻烦客户。这样的做法虽然有好处，但是却花掉了时间，降低了工作效率。主管和领导也多次指出我的毛病。我将在今后的工作中改正缺点，提高工作效率，加大放款力度。

③没有通过《个人理财》和《风险管理》考试：

④由于自己的疏忽，没有花足够的时间复习，结果很可惜地没有拿到证书。我将在xx补充学习知识，让自己成为一名合格的，全面发展的银行从业人员。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇九**

岗位晋升个人述职报告 推荐度：技术岗位晋升个人述职报告 推荐度：个人晋升述职报告 推荐度：个人竞聘职称晋升述职报告 推荐度：岗位述职个人述职报告 推荐度： 相关推荐

岗位晋升述职报告

我是综合办公室职员xx，进入公司工作至今已有一年多时间，对公司的企业文化和经营理念了解并认同。现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请――综合办公室主管。

在xx集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。同时，借此申请将我在20xx年上半年取得的工作成绩汇报如下：

一、自我评价

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章轨制，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要加强；专业和业务知识的系统性欠佳。

二、我发展工作的方式和方法

1、遵循上下级关系进行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的\'工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂勾”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

三、发展的主要工作及其效果

1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作（现转至人力资源部）；与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。

2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。

3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。

4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。

5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。

6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。

7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为我的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

**岗位晋升个人述职报告结尾篇十**

尊敬的公司领导：

我是综合办公室职员\*\*，进入公司工作至今已有一年多时间，对公司的企业文化和经营理念了解并认同。

现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请——综合办公室主管。

在\*\*集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。

行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。

同时，借此申请将我在20xx年上半年取得的工作成绩汇报如下：

一、自我评价

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章轨制，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。

在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。

感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位;对部分管治的精细度还需要加强;专业和业务知识的系统性欠佳。

二、我发展工作的方式和方法

1、遵循上下级关系进行发展工作。

接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。

按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂勾”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

三、发展的主要工作及其效果

1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作(现转至人力资源部);与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。

2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。

3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。

4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。

5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。

6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。

7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为我的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

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