# 年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版(21篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-05

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇一销售部利润主要...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇一**

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矗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、电脑利润越做越雹竞争越来越激烈，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尝打印机维修市场等。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇二**

我满怀着对金融事业的向往与追求走进了分行支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度羸得顾客的信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪!为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡,淡泊名利，勇于奉献!

今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇三**

尊敬的各位领导：

您们好!

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，现将我一年的工作情况做个总结。

作为公司的现金会计，我的主要工作如下：

1、 现金凭证的填制，当天的手续当天清

2、 每天上午传递前一天所制的凭证

3、现金、现金卡的收付和保管

4、现金支票的保管和开具

5、现金退款单未到帐的核销

6、银行承兑汇票的检验、制证、保管、找领导签字、付款

7、承兑汇票付款的制证

8、负责超过10天的欠款的清讫

9、报销张贴单的填制

10、所有人员报销的收付款业务

11、分公司现金收款的清讫与核销

12、网上银行交现、取现回单的催收

13、每月员工工资的发放

14、每日上午、下午出现金日报，并向主管领导汇报现金盘点情况

15、月末出现金盘点表，并写出超过一个月的个人欠款

在我的工作中还有很多不足之处，我为今后的工作做了如下计划：

1、 所有的付款必须签字齐全，如遇特殊问题在凭证的背面写明原因。今年在这个问提上我就出现过失误，所以把它列为第一条，以便引起自己的高度重视。

2、所有现金无论收付都必须至少清点两遍且过两遍验钞机，以免出现差错，造成不必要的经济损失，也影响公司的信誉。

3、 网上银行付款必须经两个人核对后方可付款，并且打印回单签字。

4、付完款后应立即在票据上加盖付讫的戳记，以免重复收付，防止差错。

5、填写完每张凭证后应立即进行复核与检查，准确无误以后方可打印，做到从节约每一张纸做起。

6、业务程序和财务程序做到同步进行，以免对账麻烦。

7、不随便上网，避免网上病毒攻击。

8、所有收的银行承兑，无论是熟户还是生户都必须认真检查，包括票面所有要素、背后签章、背书是否清楚，尤其是提高自己真伪的鉴别能力。

9、只要是工作需要随叫随到，不得有半句怨言，个人利益时刻服从公司利益。

10、只要自己不再工作岗位上，不得在桌上留和现金、票据有关的东西，并且上锁，保证公司财产的安全。

11、每天所有工作做完以后方可下班，不得投机取巧，离开之前重新检查一遍保险柜密码是否打乱、电脑是否关闭、抽屉是否上锁。

12、努力提高自己的业务水平，真诚待人，微笑服务，以客户满意为服务标准，以身作则，自觉规范自己的行为，遵守公司的各项规章制度，与同事和平相处，互相帮助。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情，请领导和同事们多为我提出宝贵意见，我决心认真做好自己的本职工作，为我们企业美好的明天增砖添瓦，贡献自己的微薄之力。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇四**

尊敬的领导：

您好!

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来。

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质。

6、促进成交。

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么?”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍(这可能又是她办公室的话题)，如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验。

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇五**

首先感谢大家能用一颗认真的心来听我的述职报告，希望各位会因为我的报告而有一个好心情。

参加工作以来，我在各级领导的关心帮助下，坚持以x重要思想为指导，认真做好本职工作，真正履行了一名乡村医生的岗位职责要求。

一、牢固树立为人民服务的思想，急患者之所急，想患者之所想。

自从选择了医生这个职业，从某种意义上来说，就是选择了奉献。医务工作者从事的是救死扶伤的职业，曾被誉白衣天使和生命的守护神，可只有医务工作者才知道实际工作中的艰辛。特别是乡村的医务工作，平时经常加班加点，早出晚归。特别是新型农村合作医疗新政策的出台，要求我们付出比平时更多的心血和汗水。面对家人的埋怨，朋友的责备和外人的不解，有时我甚至对自己从事的职业动摇过，可每当看到患者康复的笑脸，看到一个个危在旦夕的患者重获新生，所有的怨气都会烟消云散。

二、努力钻研业务，不断提高自己的技术水平。

俗话说活到老，学到老，我深切的体会到一个合格的乡村医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，写下了大量的读书笔记，丰富了自己的理论知识。经常参加卫生局及卫生所行业举办的学习活动，并经常阅读医学杂志、报刊和网络信息，学习了大量新的医疗知识和医疗技术，从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握乡村卫生所的常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了误诊误治。几年来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一起差错事故，也从未同病人发生一起纠纷。总之，尽我之能力完成作为一名乡村医生的各项工作和任务。回望过去，我可以说，我对于我目前的岗位和职位，我是十分胜任的，并且我也是非常热爱自己的本职岗位的。对于自己所从事的专业，自己已经奉献了自己的全部、自己的灵魂、自己的精神，试想哪一天，让我脱下洁白的白大褂，我还真是难以割舍下这位情感。

三、严格按规章制度办事，处处以法来约束自己。

随着人民对健康期望值的提高和法律意识的增强，医疗纠纷已比较常见。静下心来仔细分析，大部分纠纷的起因还是有我们医务人员做得不够完美的地方。所以，我严格按照各种规章制度办事，处处以卫生法规来规范自己的医疗活动。在平时的工作中，积极与患者沟通和交流，及时处理出现的问题和潜在的风险。严格执行病情告知义务，有效地将各种可能出现的问题消灭在萌芽状态。有时为了一个患者的病情变化未能及时向家属告知和记录，多次在班外放弃休息，和患者家属取得联系并及时告知和记录。全年无一例差错事故。

四、无私奉献，无怨无悔。

热情接待每一位前来就诊的患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者。同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以服务医务工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。坚持精益求精，一丝不苟、救死扶伤的原则，做到无私奉献、无怨无悔。

回首过去的工作，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实;尽管付出了很多，但面对患者的赞许、夸奖和认可，我觉得所有的付出都值得。

记得雷锋同志说过这样一句话：如果你是一颗最小得螺丝钉，你是否永远守在你生活得岗位上;如果你要告诉我们什么思想，你是否在日夜宣扬那最美丽得理想。是啊，只有奋斗者得脊梁才能托起生活永远得晴空。在今后的工作中，我将以锲而不舍得追求和永远向上得执着脚踏实地得去努力工作，严格要求自己，钻研业务，尽职尽责，为乡村医务工作贡献自己全部的力量!

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇六**

在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转转成了一个能够独立操作业务的员工。但是话说回来，我不明白在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都就应熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间（1楼）——注塑车间（1楼）——喷漆车间（3楼）——金音成品车间（3楼），音响的构成：音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。就应在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我能够说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间（曾有一段时间在上班期间聊msn，之后在得到提醒后有做自我检讨）。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改善，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达潜力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一向都期望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎样说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了必须的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一向都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，十分感谢在此期间对我的悉心指导，让我明白了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事潜力，我必须会以用心主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀期望！

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇七**

我叫x，1997年12月入伍，毕业于x，现任x，党支部副书记，自入伍十多年以来，在各级领导的教育培养下，我由一名普通消防员，成长为一名干部，由一名普通党员，成长为中队党支部副书记，让我对人生有了一次次深刻的领悟，让我学会了用共产党员的理想和信念驾驭自己的人生，时刻表现出对公安消防事业的无限忠诚和热爱。自任职以来，在支队党委的正确领导下，在中队党总支关心培养和教育下，我立足于本职岗位，积极要求进步，认真的完成领导交给的各项工作任务，在这一年的工作中，我努力做到“四勤”：眼勤、手勤、嘴勤、脑勤。在平时的生活和工作中，我坚持做到尊敬领导，团结同志，关心战士，服从命令，听从指挥。特别是在实际行动中能够以身作则，率先垂范，起到一名干部的带头作用，在思想上，积极学习党的理论知识，通过不断的学习与实践，更加深了我为消防事业奉献青春的决心，并为我今后更好的工作奠定了坚实的基础。下面我就自己担任中队长期间的工作向各级领导作一汇报：

一、坚定信念，不断提高自己的政治素质

政治意识、政治修养和理论素养，体现一个干部的内在

素质，是世界观、人生观的反映，是贯彻党的民主集中制、扑下身子干事业的思想保证。而这些都要靠不断的学习和在实践中锻炼来完成。因此，几年来我十分注意加强理论学习，结合实际认真学习党的有关知识，与时俱进，增强理论学习的自觉性，大力发扬理论联系实际的优良学风，坚定理想信念。并能将学习取得的精神实质结合到实际的工作中去，为自己的工作打下了坚实的思想理论基础。不断提高自身的政治思想觉悟，认真总结，不断进行批评和自我批评，做到发现问题，及时纠正，能够更好的在基层开展工作。

二、恪尽职守，努力做好本职工作。

自担任中队长以来，努力做好中队主官的助手和参谋作用。

认真抓好战备执勤工作，确保战备执勤工作无失误。基层中队常年担负执勤战备、训练等繁重的任务，认真抓好战备执勤工作及贯彻战备执勤制度，是更好的完成灭火救援的前提条件，为了使我队的整体做战水平有一个新的提高，我利用一切可以利用的时间，搜集资料并结合自身多年来的经验，制作幻灯片共同探讨灭火救援的新思路、新战法。并利用一些有代表的火灾现场，现场总结经验教训，让第一名参战官兵讲感受，总结优缺点，通过历次有组织的战评及集体讨论，我队在今年的灭火救援过程没有发生不安全现象及群众上访事件。

认真抓好部队管理工作，确保部队的安全稳定无事故。

当好干部、带好兵就要做到严管厚爱，而在实际工作中严管是以厚爱为基础的，我对战士的要求可以说是非常严格的，甚至有时接近于苛刻，但作为一名中队主官，我能做到以理服人，更主要的是以身正身、用自己的形象带兵，用“五勤”标准来警世自己。在日常的工作及谈心过程中，了解他们的思想动态，能够更及时的发现存在的隐患，将问题处理在萌芽状态，在平时我更注重从思想上、政治上帮助他们成长进步。坚持按照正规化建设的标准抓好部队的各项工作，为中队健康稳定的发展贡献自己的力量。

做好管界区域的调查工作，为灭火救援打下坚实的基层。在今年的工作中，我认真学习总队及支队相关文件精神，在特别是“固定消防设施调查”“水源专项治理”“百千万测试”及“预案制作”等几项工作，根据要求我队制定了合理的计划及方案，对每日调查的数据当晚必须归档立卷，特别是在“固定消防设施调查”及“百千万试水”工作中，因记录齐全档案完整受到了局司令部领导的表扬。

三、率先垂范，科学指导训练。

在我入伍十多年的时间里，我努力钻研本职业务，任劳任怨，不计得失，发扬连续作战的优良传统。加强自身业务的同时，带动中队业务整体水平的提高。在训练场上，我不厌其烦的讲解每个动作的要领及注意事项，反复的强调重点记住的东西，并在课余时间大家围个圈坐下来，共同探讨训练如何进步，使自己的业务能够提高的更好一些，大家广开言路，你一言我一语，中队的训练积极性高了，有了团结的向上的信心，我相信我队的业务明天会更好。

四、自身不足

人无完人，金无足赤，在肯定成绩的同时，我也存在许的缺点和不足，这也表明自己的工作能力和工作水平还未成熟，还有很多方面需要向其他同志学习请教，下面将工作当中的不足之处总结如下：

1、有时对自己放松要求，缺乏持久性。

在日常的工作中，自己很容易受到情绪的左右，工作时常出现耐心不够，现在身边管自己的人少了，对自己有时候管理不够严格，有侥幸的心理，不能够时时的提醒自己，有懒、散现象的发生。

2、有时对战士的思想工作还有不到位的时候，造成个别战士服役态度不端正。

在平日的训练及日常的工作当中，无论在任状况下都应主动了解战士在想什么、做什么。但是我在日常的工作中，有时不太注意这方面的工作，总是认为平时大家都在一起，训训练，开开玩笑，基本上就过去了，不用找单独的时间去谈心，使这项工作得不到更好的开展。

3、对本职的工作掌握还不够全面，对于一些新的思路，方法领悟较慢，还需要继续学习和磨练。

战训工作是消防部队的主要任务，灭火救援时刻发生着新的变化，新的难题会不时的出现在我们面前，而我在这方面做的还不够，不能够及时的了解先进的灭火理念及战术战法，在这些方面我还需要加强学习。

4、不能够很好的融入到战士中间去，看到问题有时躲着走。

现今消防部队的管理难点是多方面的，而我在这方面的认识还有些欠缺，在管理上不能够用现代的思维去理解，不能够真正直面问题的存在。

以上这些缺点和不足，我会在今后的工作中努力解决，虚心听取别人的意见，加强学习，不断提高自己的素质及管理水平及，使自身有一个质的提高。

以上就是我在这一年的工作情况，不足之处，请领导批评指正。在今后的工作中，我将克服不足，立足本职岗位，发扬优点，改正缺点，全身心的投入到工作当中去。为保一方平安做出自己的贡献。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇八**

首先感谢大家能用一颗认真的心来听我的述职报告，希望各位会因为我的报告而有一个好心情。

一年以来，在科主任领导下，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医的岗位职责。

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质。一年来，能够积极参加医院组织的各项学习活动，比较系统地学习了邓小平理论、x大和x届三中、四中全会精神。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。特别是通过参加医院组织的各项评比活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

二、认真负责地做好医疗工作。“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，为此，我以对患者负责的精神，积极做好各项工作。一是坚持业务学习不放松。坚持学习骨科学理论的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高，全年共计：记业务工作笔记5万字，撰写工作报告2份，撰写业务工作论文4篇。二是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者200人，实施手术100例，治愈病人198人(次)。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力。作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，知情出力、建言献策是义不荣辞的责任。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

一年以来，在科主任领导下，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医的岗位职责。

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质。一年来，能够积极参加医院组织的各项学习活动，比较系统地学习了邓小平理论、x大和x届三中、四中全会精神。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。特别是通过参加医院组织的各项评比活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

二、认真负责地做好医疗工作。“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，为此，我以对患者负责的精神，积极做好各项工作。一是坚持业务学习不放松。坚持学习骨科学理论的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高，全年共计：记业务工作笔记5万字，撰写工作报告2份，撰写业务工作论文4篇。二是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者200人，实施手术100例，治愈病人198人(次)。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力。作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，知情出力、建言献策是义不荣辞的责任。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇九**

2024年，在市委、市政府、市民政局党委的正确领导下，在同志们的支持配合下，着重在抢机遇、打基础、抓创新、破难点上下功夫，确保我市社会救助工作在全省范围“走前列、作表率”，取得实效，现将有关情况报告如下:

一、修身养性，提高政治素质。

坚持学习中国特色社会主义理论，坚持中国特色社会主义道路、理论体系和制度，积极贯彻落实科学发展观，认真学习党的xx大、xx届二中、三中全会，省委十一届三次、四次全会，市委九届二次全会精神和中央、省委、市委的有关会议和文件精神，以、赵克志书记、陈刚书记系列重要讲话为指导，自觉把思想和行动统一到中央、省委和市委的安排部署上来，按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的要求，找问题、找差距、找目标，进一步增强宗旨意识和群众观念，提高党性修养。结合自身工作，加强业务专业知识学习，提升自身业务水平，更好地应对各项工作所需。

在工作中，我严格依法办事、坚持原则，贯彻执行民主集中制，维护领导班子团结，以创先争优的精神和求真务实的工作态度，紧紧围绕中心，服务大局，履行好自己的工作职责，做到识大体、顾大局、守纪律、讲奉献，全面完成了2024年度重点工作。

1、在2024年元旦、春节来临之际，牵头在全市范围内开展了“送温暖”活动。共安排资金近9000万元，通过八项活动对全市30余万人次的重点优抚对象等进行慰问。

2、按照期间城乡低保标准自然增长机制要求，在各区(市、县)的共同努力下，于2024年1月全面完成全市城乡低保标准提标工作。

3、低保核查、农低保季节性缺粮救助工作富有成效。通过入户调查核实，已确定救助对象共3076户6425人，年发放救助粮总量433710斤。

4、强力推进农村五保及敬老院建设工作。一是全力完成市委、市政府“全市五保集中供养率提高20%以上的目标任务”。二是做好新(扩)建农村敬老院工作。目前，清镇市卫城镇敬老院、修文县六桶乡敬老院、修文县洒坪镇敬老院、息烽县青山乡敬老院、息烽县石硐乡敬老院，白云区牛场乡敬老院、修文县扎佐镇敬老院、开阳县南江乡敬老院等8家省级农村敬老院建设项目已按省民政厅要求开工建设。

5、继续推进城乡医疗救助工作。云岩区等7个区(县、市)已推行了“一站式”城乡医疗救助即时结算工作，全面完成2024年的工作目标任务。

6、快速推进居民家庭经济状况核对工作。2024年5月，在民政部“全国居民家庭经济状况核对工作推进会”上我市被评为“全国居民家庭经济状况核对试点工作优秀单位”。

一年来，为全面完成全年目标和上级交纳的各项工作任务，思想上从未放松，行动上从未怠慢，时间上从未耽误。作风纪律方面，把实干、肯干、能干作为自己的工作信条，充分发挥主观能动性，把正常的工作办出新意，把创新的工作办出特色，把难办的事情办出水平。深入基层，调查研究，做到多汇报，多请示，多研究，多分析，摆正位置不越位，真抓实干不缺位。廉洁自律方面，严格遵守、中央八项规定、省委十项规定、市委“三大纪律”、“九个严禁”，注重密切联系群众，率先垂范，耐得住寂寞，守得住清贫，养成了洁身自好、谨言慎行、勤俭节约的生活作风。一年来，无任何违纪违规现象发生。

回顾一年来的工作，我在政治学习、党性修养、工作履职、廉洁自律等方面都取得了一定的成绩，积累了一定的经验，但也还存在诸多不足，与领导的要求、群众的期望相比还存在着一定的差距，主要表现在以下几个方面:一是对理论学习系统性不够强;二是深入基层调查研究少，密切联系群众还不够广泛;三是解放思想、开拓创新的意识需要进一步提高和强化。

针对存在问题和不足，我决心在各级领导的指导和帮助下，从以下几个方面来改进:一是加强学习，提高理论水平和工作技能，扩宽思路、大胆创新、勤奋工作;二是经常开展批评与自我批评，不断提升自我，增强综合协调能力;三是多深入基层，了解群众疾苦，敢于在艰苦的环境中磨炼意志，在与群众同甘共苦中汲取营养，学习解决实际困难的方式方法;四是加强与主要领导和其他班子成员的沟通交流，多汇报，多请教，争取与大家共同进步、共同成长，努力做一名组织放心、群众满意的领导干部。

转眼之间，来到省人民医院已有一年了。回顾这一年，在主任及护士长的领导下，在各位老师的帮助及同事的关心下，自己各方面都有了很大的进步。在这里我感谢心内科这个集体，在学习工作中为我提供了展示自己的平台，感谢护士长及各位老师，是你们给了我信任和支持，使我有了更坚定的信心把护理这项工作做好!

作为一名新世纪的护理人员:在工作中，我严格遵守职业道德，遵守医院及科室的各项规章制度，严格无菌观念及慎独精神，积极参加医院及科室的各项活动，团结协助，同科室各位老师一起努力完成各项工作任务，做到慎言守密，保持良好的人际关系;在学习上，我深知自己不仅要有扎实的理论知识，还要有较强的临床操作技能，所以我要不断学习，自我充电，注重把理论和临床充分结合，以过硬的本领，熟练的操作能力赢得患者的信任和合作。

不管是基础护理，还是各项专科操作技能，从陌生到熟悉，从熟悉到掌握，我成长的每一步都蕴含了各位老师及同事们辛勤的汗水，在我悉心努力之下各项护理工作均能独立完成，此外，护理部每月举行的新护士正规操作培训，不仅提高了我们的动手能力，还强化了我们的各项操作技能，切实保证了护理工作的安全性;在思想上，我本着“一切以病人为中心，以质量为核心，以安全为前提的服务理念，端正工作态度，勤奋工作，积极进取，想病人之所想，急病人之所急，需病人之所需，通过自己的努力，获得了家属及病员的一致好评，这是对我工作最大的肯定。

我知道，自己要做的工作还有很多，要学习的东西也有很多。我从来没有任务自己的目标已经实现，我们永远在路上，永远要前进。我以自己的工作为傲，我也会秉承一个护士该有的道德品质及素质，努力做好自己的本质工作。

以上便是我简短的个人述职报告，如果有什么宝贵意见希望大家能够提出。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十**

各位领导，各位同事，大家好：

首先感谢大家能用一颗认真的心来听我的述职报告，希望各位会因为我的报告而有一个好心情。

本人于x年到x医院社区工作，x年x月被调入育新社区卫生服务站工作。26年来一直从事社区卫生工作，x年被聘为主治医师。现将本人任职以来的工作情况总结如下：

在政治思想方面，始终坚持党的路线、方针、政策，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，坚持改革、发展和进步，不断提高自己的政治理论水平。积极参加各项政治活动、维护领导、团结同志，具有良好的职业道德和敬业精神，工作任劳任怨、呕心沥血、最重要就是对工作敬业。

在工作中，本人深切的认识到一个合格的全科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过社区卫生工作学习有关卫生知识，丰富了自己的理论知识。并多次在社区认真学习新的社区知识和医疗技术以及方法，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，能熟练掌握社区的常见病、多发病及疑难病症的诊治技术和公共卫生技能。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，在程度上避免了误诊误治。自任现职以来，无医疗纠纷发生。并且热情接待每一位前来就诊的患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者。同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以服务医务工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。坚持精益求精，一丝不苟、救死扶伤的原则，做到无私奉献、无怨无悔。

在社区工作期间，积极围绕社区卫生工作方针，以提高管理水平和业务能力为前提，以增强理论知识和提高业务技能为基础，坚持走全科医疗和公共卫生工作相结合的道路，努力工作，圆满完成了各项工作任务。自从选择了医生这个职业，从某种意义上来说，就是选择了奉献。医务工作者从事的是救死扶伤的职业，曾被誉白衣天使和生命的守护神，可只有医务工作者才知道实际工作中的艰辛。回首过去的工作，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实;尽管付出了很多，但面对患者的赞许、夸奖和认可，我觉得所有的付出都值得。

自任职以来，开展全科医疗和社区卫生工作。在卫生人员的培训中提高了社区卫生工作能力，真正发挥了业务骨干作用。在社区工作期间，严格按照上级工作要求，认真制定了切实可行的工作指标和计划，为进一步完成社区卫生工作制定了良好的目标。积极配合主管领导，完成各项目标任务，配合各级领导，当好参谋，并制定切实可行的实施办法，积累了大量的实施材料，在省市抽查、评估、验收时，顺利通过。

学习、宣传、落实卫生局社区卫生有关文件，整理收集有关材料，书写版面，组织人员利用宣传车到各集市、乡镇宣传，散发宣传材料，带领同志们办起宣教室，并帮助指导各乡镇办宣教室或宣传栏，为社区卫生相关文件的落实打下一定基础。积极主动服务为不便于就诊的患者提供主动服务。

自20x年本人进入育新社区卫生服务站工作以来，团结各位同志，齐心协力、求真务实、大胆创新，不断吸取先进的管理经验，坚持走全科医疗与社区卫生相结合的路子，通过改善提高医疗水平，使社区工作上了一个新台阶，促进了各项工作的开展。在管理方面，建立健全各项规章制度，加强行风建设，注重思想教育，任人唯贤，积极发挥业务骨干带头人的作用，通过岗位责任制，职称评聘分开等措施的实施，极大的提高了广大职工的工作积极性，强化了主人翁意识。一年多来，社区工作有了新的突破。社会保健工作也得到了进一步完善，极大地提高了两个系统化管理率，使社区的各项工作有了新的飞跃。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十一**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷基础资料的管理，搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。如：借款人，来我社贷款，经过客户信息查询发现本借款人在资产部有不良记录，拒绝了贷款申请。再三请求我都谢绝。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验项目的现状与前景、还款能力到保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1)贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件;

(2)贷款人与保证人必须到场签字;

(3)并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943.7万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205.4万元，但没有出现过一笔差错。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆;四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改进。新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx日

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十二**

时光飞逝，转眼又迎来了新的一年，2024年，在市委、市政府和局党政领导班子的正确领导下，我团结带领分管处室和单位全体干部职工，结合市委市政府的我局的工作重点，围绕中心，服务大局，加强学习，创新思路，认真履职，稳步推进所分管的民生工作取得新的成绩。下面，我按照市委组织部和局党委的有关工作要求，就一年来的工作情况向各位领导和同志们作如下汇报，请予评议。

一年来我始终同党中央保持高度一致，始终坚持正确的政治方向，坚持用党的路线、方针、政策武装头脑，坚决执行市委市政府的各项决议决定，自觉做到勤政廉政，自觉维护班子团结。为适应新形势、新任务和新要求，自觉加强理论和业务知识的学习:一是加强政治理论学习，吃透上级文件和领导讲话精神;二是加强业务知识学习，提高做好分管工作的能力和水平;三是深入开展调查研究，广泛听取基层的意见和建议。通过不断的学习，进一步提高思想政治水平和业务工作能力，确保决策的正确性、科学性。

过去的一年，正值我局党政班子主要领导变动，在各项工作决策都受到一些影响的情况下，自己更加认真履职，强化与班子成员的协调与配合，强化与处室和单位领导的民主商讨，在确保繁杂工作任务完成的同时，圆满完成几项重点工作任务。一是确保市委、市政府实事惠民殡葬和生态公益性公墓建设两件事实的完成;二是确保11所中心敬老院如期投入使用，确保全市低保提标、五保集中供养、医疗和临时救助以及困难群众节日慰问等各项救助工作全面完成;三是全力做好防灾减灾、查灾核灾以及应急宣传和演练等工作，确保受灾群众得到及时救助。四是强城市流浪乞讨人员救助与管理，为进一步规范流浪乞讨人员的救助管理，在充分调研的基础上，代市政府拟草并下发了;开展“传递温暖关爱救助”为主题的宣传月活动和流浪未成年人及街头生活无着人员集中搜救专项行动，确保了不出现冻、饿死流浪乞讨人员的事件;完成流浪未成年人救助保护中心一期项目建设。五是推进殡改革和殡仪服务工作，生态节地葬、殡葬文明新风的推行得到有效落实，协助政法部门完成第四批342具陈尸处理任务;六是窗口服务工作不断的完善，2024年再次被评为“优秀窗口”。

2024年，自己根据中央和省委的集中解决形式主义、官僚的主义、享乐主义和奢靡之风这“四风”问题要求，按照市委“三找”活动的安排，自觉强化党风廉政建设，认真对照检查自己身上存在的“四风”问题，结合实际找问题、找差距、找目标。力求达到了自我教育、自我提高、自我完善、修正缺点、增强党性的目的。具体体现在一下几个方面:一是严格遵守党的政治纪律。坚持党的领导，政治上与党中央保持高度一致，坚决拥护党的路线方针和政策，坚决执行党的决议决定，自觉维护局党政班子的团结和形象，紧紧围绕加快实现“四个突破”和全局工作大局，立足本职岗位，突出“民生工作”重点，切实把上级党委的决策部署逐步变为现实。二是严格遵守党的廉政准则。严格执行中央八项规定和省委十项规定，做到令行禁。没有在职务、人情、用车等消费上违反规定;没有违规占用住房、办公用房以及违规用人、设立“小金库”等群众反映强烈问题发生。三是及时整改“三找”中反映的问题。对局党委在“三找”主题到讨论活动中梳理出来的问题，自己认真对待，及时牵头抓整改。如:针对11所中心敬老院的运营管理问题，在广泛征求意见的基础上，及时下发了;针对流浪乞讨人员缺乏考核机制，工作推进难的问题，及时安排集中搜救专项行动，在认真总结工作经验、找准问题结症的基础上，代市政府拟草了下发，进一步明确各级各部门工作职责，建立完善了领导机制，工作机制和考评机制;针对农村五保户集中供养率低、儿保中心二期建设资金紧缺和公益性公墓建设等问题，都及时采取相应的措施进行解决。

过去一年虽然取得了一定成绩，但离组织和领导的要求有较大的差距，工作中还存在许多不足:一是学习还不够深入、不够系统，理论思考和科学实践水平有待于进一步提高。二是深入基层调查研究不够，平时忙于事务性的工作时间多，下基层做深入细致的调研时间相对较少，与基层同志间的思想交流不多，深入调查研究不够，对全市的工作指导和督促还不够深入，工作质量还不够高。三是创新意识还不够强，工作中有时存在急躁情绪和畏难情绪，没有充分发挥主观能动性，局限于上级布置什么做什么，没有大胆地、创新性的开展工作。在新的一年里，我将努力改进不足，采取有力举措，加大工作力度，切实搞好各项工作。一是要进一步加强理论学习，增强政治敏锐性和政治鉴别力。要通过学习进一步增强理论功底，深化对科学世界观、人生观和价值观的认识，把党在新时期的一系理论和列治国方略作为行动的指南，以解决思想和工作中存在的实际问题为核心，不断改进自己的工作作风和工作方式、提高工作实效，特别要在理论联系实际、指导实践上下功夫，实现理论学习实际工作的有机结合。二是要进一步改进工作作风。要深入基层、深入实际开展调研，进一步增强工作的针对性和实效性。三是要大胆创新，迎难而上，积极工作，在进一步提高工作质量和工作效率上下功夫。要坚持解放思想、实事求是、与时俱进，始终围绕我市的长远发展和中心工作，通过实现学习方式、工作理念、工作手段和工作机制的创新，最终达到工作成效的不断提高;四是要进一步保持清正廉洁，增强拒腐防变能力。要加强道德修养，树立正确的利益观、荣辱观、道德观、人生观，追求积极向上的生活情趣，带头弘扬社会主义道德风尚，切实做到自重、白警、白省、自励;坚决抵制歪风邪气，始终做到清正廉洁，自觉与各种腐朽现象作斗争，带头树立高度的责任感和敬业精神，尽心尽力把工作做好。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十三**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满期望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一.完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到中国台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

1.签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2.按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3.与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4.协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5.核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6.根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7.登记相关的出口资料，并按客户要求，每周带给装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8.将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐状况。并将每月的出口资料带给给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1.拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2.与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3.车间加班不及时，常被叔叔点名。

透过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找期望。

二.与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般透过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等资料，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的状况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

透过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三.新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等资料传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户带给图片、报价等，透过邮件反复确认。协助销售为b.s.整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品;给morris准备美国展会样品并报价等。

透过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，期望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四.与韩国hankooksharp订遥控铅芯;催goodfela生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，之后都转给小毕负责。

五.处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十四**

一、努力提高政治素养和思想道德水平

用心参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，认真学习理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

用心参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用礼貌用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买\*等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主支动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必须的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在必须的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十五**

时间过得很快，转眼间，x年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的xx大精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况陈述如下：

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。

我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观以及党的xx大精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。

平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。

通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。

认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。

银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。

服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，以上就是201x年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十六**

尊敬的领导：

您好!

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十七**

尊敬的领导：

您好!

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十八**

x年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。现将工作情况陈述如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础;细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、最优质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语;对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多;朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

x年已经过去，在新的一年中，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业?又是什么创造了他的财富?是责任与激情!我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹!

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益能力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达!

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇十九**

201x年在镇党委政府正确领导下，立足岗位、正确定位，在社区工作中当好主角，团结带领一班人，紧紧围绕把党的惠民政策落实好、把居民群众多样化需求回应好、把居民矛盾化解好的要求，开展社区工作。在镇党委政府部署的中心、重点工作中，演好配角，当好参谋，协助分工领导做好征地拆迁扫尾和安置小区回迁管理工作，较好的完成镇党委政府确定的目标任务。现将本人学习、履行岗位职责和廉洁自律的情况汇报如下，恳请领导和同志们予以评议。

一、加强学习，努力提升自身素质和工作能力

作为一名基层社区书记应具备政治思想、业务、文化知识、民主、心理、清正廉洁六种素质，同时还应具备学习、组织领导、服务、沟通协调、应急、创新六种能力。学习是提高党性觉悟和思想境界的重要方法，也是提高理论水平和执政能力的重要手段。我始终把学习放在首要位置，从以下三个地方狠下功夫。一是学政治理论，提高思想境界。

认真参加各种学习活动，认真领会了xx大、xx届三中全会精神实质和深刻内涵，并结合自己的工作实际，撰写了多篇心得体会，政策理论水平显著提高;二是学业务知识，提高工作水平。新形势下的群众工作和创新社会管理注入了很多新的内容，对此，我深感学无止境，总是潜心学习，不断完善和充实自己。充分利用空闲时间来认真学习国家政策法规和业务知识;三是学习经验方法，向领导、向同志、向群众、向先进的社区学习他们好的经验和方法，通过坚持不懈的学习，开阔了视野，丰富了知识，提高了工作能力和领导水平，增强了用xx大精神指导实际工作的自觉性。

二、狠抓班子建设，不断加强战斗力和凝聚力

一是通过活动载体丰富党组织建设内涵。年初召开党员大会征求安置小区管理意见，把无职党员根据自身的特点设置卫生监督岗、公共设施维护岗、道路交通安全岗等，发挥无职党员作用，参与小区管理;“七一”和结对共建单位共同开展了五个一活动，使广大党员的责任感，荣誉感得到了进一步提高;二是规范制度强班子，继续坚持两委十天例会制度。

今年我们开展月总结会议，并邀请居务监督委员会成员和一名退休老干部列席会议，让他们了解社区工作内容和干部的工作情况，主动帮助社区“两委”开展工作;三是抓阵地建设，提升社区服务形象。社区综合服务楼、禹锡路农贸市场已全面启动建设。换届选举以来，在新班子的共同努力下，社区干部整体素质得到进一步提高。

三、狠抓工作落实，积极履行岗位职责

双严社区是征地拆迁后由村转为社区的，征地拆迁扫尾难度大，拆迁户回迁安置矛盾多，大量的失地农民就业难，社会稳定的压力大。针对社区的现实情况，紧紧围绕创建市示范社区的工作目标，着力提升经济发展，认真做好征地拆迁扫尾、拆迁户安置管理、失地农民就业三项重点工作。同时做好民生，社会事业等其它工作，今年主要做了以下工作。

1、征地拆迁扫尾工作。

征迁是镇党委、政府交给我们的重要任务，是社区的重点中心工作，年初我协助武其强书记和征迁工作组其他同志，克服因政策前后不统一，时间跨度大，历史遗留问题多等不利因素，通过艰苦细致的工作，一是利用四个多月的时间，不分白天昼夜召开20多场村民会议，完成了大苗村二、四队的土地、宅基地、鹰塘水面、公共设施等征迁扫尾工作，确保了和州湖环湖道路、华星城两个县主要负责人督办的重点项目如期施工，得到了县主要负责人的充分肯定;二是大苗村久拖不决遗留的3户全部签订协议并拆除;三是在鹰塘水面补偿款没有到位的前提下，做好13个村民组群众工作，确保和州湖公园正常施工;四是创新拆迁方式，破解“拆迁难”的难题，仅用一个月的时间，庄严、小戴两个村80户，签订协议73户，拆除75户，目前正在扫尾阶段，真正做到公平、公正、公开，拆迁工作迅速、平稳。

2、拆迁户回迁安置及小区管理工作。

和谐阳光城是和县“两区”拆迁的安置小区，自20xx年9月份至今已回迁安置来自全镇6个村和社区拆迁户1648户。回迁安置工作事关全镇征迁工作的推进和社会稳定，我倍感压力，不敢懈怠。一年来，一是加大矛盾化解力度，解决被拆迁户实际问题。积极配合历阳镇，主动和住建局、房管局及施工单位协调，几年来解决了近300户反映的各类问题;二是加大公共设施建设力度，方便被拆迁户生活。在安置小区内安装电子监控及电子狗报警器，增强小区安全防控体系，保障居民财产安全。今年还安装了室外健身器材20余件、室内健身器材10余件，方便居民强身健体，丰富业余生活;三是继续做好回迁安置工作。全年接纳回迁安置户418户，配合了全镇拆迁工作顺利开展;四是加强小区物业管理。将小区切块，定岗定人进行卫生保洁，定期修剪绿化，使车辆进出有序、停放整齐，为居民创造良好的居住环境。

3、促进失地农民就业，带动农民增收工作。

一是利用“优势”输送就业。每年年初在安置小区举办“促失地农民就业，社区和企业对接”现场招聘会，使失地农民在家门口就能选择就业机会，经过推荐、培训，输送了150多名失地农民就近在开发区务工就业;二是组织党员带动就业。发动社区3名土石方工程党员负责人，带动社区100多名失地农民从事土方工程开挖、运输等增加收入。还利用春节期间外出经商务工，有一技之长党员回家过春节的时机，实行“一名党员带一户，一名能人带一人”的办法，带领失地农民200余人外出从事糕点、卤鸭、面食等增加收入;三是创办公司提供就业。社区积极争取多方协调，成立了“新城物业公司”，通过组织人员参加保安、保洁、消防、水电维修、绿化等专业知识培训，解决了150多名失地农民再就业，多措并举为失地农民年增收1500多万元，提升了居民的幸福指数，社区集体经济亦创收50多万元，取得了失地农民增收和社区经济发展的双赢，赢得了社会广泛好评。

四、严于律己律他，遵纪守法树形象

一年来，我始终以一个党员的标准严格要求自己，用领导廉洁自律的规定约束自己，要求他人，坚持抓党风廉政建设，是我对自己工作的一贯要求，“己不正难以正人”。因此，在工作和生活中，我不断加强自身修养，严格遵守经济纪律，不以权谋私。在征地拆迁、回迁安置、物业公司招聘员工、社区工程建设、小区会所门面房出租等方面，坚持不打一个招呼，不收一分钱票子，不吃一顿酒席，严格按制度、程序办事。同时我还经常教育家人，不收他人礼物，不沾公家、集体的便宜，自觉树立社区干部的良好形象。

一年来，我在工作上虽然取得了一点成绩，这是领导关心、同志们帮助、支持的结果;是上级党委政府的正确领导，也是全体两委干部、广大党员群众积极参与配合、支持的结果。但这些成绩与上级的要求和人民群众的期盼相比，与发展的形式和任务相比，还有很大的差距。我自知，在现在的岗位上，要履行好职责，必须加倍努力，在今后的工作生活中发扬优点、克服缺点，力争把工作做得更好。为实现双严社区的和谐稳定做出应有贡献。

以上是我的履职情况汇报，不妥之处，恳请同志们批评指正。

述职人：第一范文网

20xx年xx月xx日

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇二十**

以上是我在实习过程中的一些感受，从总体上来看这个酒店的经营管理，从我的一年的实习中能够大体总结出如下几个方面的不足:

一、就应改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、就应把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系;相反，现代管理理念告诉我们:管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮忙下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。现代企业的经营管理务必坚持\"三个上帝\"，即:市场、顾客和员工!有位老员工在酒店的bbs中对领导这样说道:\"善待员工，做个好领导，记住，你管理的不全都是机器。\"我想这也许是每一位员工都想对领导所说的话吧。

二、企业缺少一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必需的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。对于没有进行企业文化建设的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的发展进行过认真的思考，换句话说，就是没有把自己融于企业之中。由此可见，企业文化的建设是企业生存和发展的必要保证。三、企业缺少一套有效的激励机制和晋升制度。酒店的激励机制中过多的注重于物质上的激励，而忽视了精神上的激励。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励!

以上是为我此次实习的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的痕迹，但是只有员工才能真正体会到这种感受，因此，期望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益思考的同时能多为员工思考，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。最后，感谢酒店能带给这样的实习机会，感谢老师的帮忙，在此祝愿酒店能够越办越好。这个是酒店资料方面的:xx年即将度过，我们充满信心地迎来xx年。过去的一年，是我党xx届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店\"安全、经营、服务\"三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现\"三创目标\"，二是齐心蓄积\"三方优势\"等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之\"三标一体\"认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年xx届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了必须的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店透过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%;其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四酒店的平均值。

2、管理创利。酒店透过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。比年初预定指标分别降低了%、%、%。3、服务创优。酒店透过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于\"仪表、微笑、问候\"等20字资料的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道:\"酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活带给了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。\"

4、安全创稳定。酒店透过制定\"大型活动安保方案\"等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等\"六防\"，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每一天召开部门经理反馈会，通报状况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会xx届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际状况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表此刻干部员工精神状态用心向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养\"精气神\"。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还透过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重;酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终持续振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓\"三标一体\"6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同资料的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

(一)以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有名，是同规模酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的职责。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作职责心。

2、渠道拓宽。销售部原先分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究透过了下半年度的\"销售方案\"。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作职责心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店\"房提\"的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以必须比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为%。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还个性重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了\"宾客结算帐单\"，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。透过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每一天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的职责心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一齐错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原先占客房总收入的%提高到%，日创收为元，日平均房价为元;全年接待宾客万人次，接待外宾万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映状况、提出推荐、投诉不满等较为集中的地方。本着\"宾客至上、服务第一\"和\"让客人完全满意\"的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约起，为酒店减少经济损失约元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排行等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收万元，比上半年增额万元，增幅约为%。

(二)以改革为动力，抓好餐饮工作

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在必须的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响;另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和潜力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标带给了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜推荐推销。一餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

(三)以客户为重点，抓好物业工作

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积十分适宜。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。之后，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率到达了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉;房顶漏水了，投诉;发现有人私自动用公司的用品了，投诉;冬天到了，暖气不热了，投诉;就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电 话时从不推卸职责，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就用心进行催账，不仅仅是打电 话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

(四)以质量为前提，抓好客房工作

1、班组晨会。为保证酒店基本产品\"客房\"质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够持续一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并构成文字，同时将酒店相关文件的资料纳入其中，充分体现了\"严、细、实\"的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、资料。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求因为太多了就分开发!

**年终述职报告开场白 年终述职报告最新完整版篇二十一**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，这句屈原的诗歌用在我身上是很恰当的，我在信用社工作了很多年了，虽然工作的任务和内涵我早都知道了，可是我还是觉得自己学的还是不够，还要认真努力的工作。

在过去的一年中，我做的还是不错的，虽然“天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为”，但是我经受住了这些考验，我在工作中达到的一定的高度。

20xx年，在联社信贷科与信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

1、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的上门收款，旺季时深入到学校代收学费等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

2、千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

3、积极主动的营销贷款，我不断强化贷款营销意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持，全年累放贷款多万元，年底余额x万元，无一笔逾期。

二、加强学习，努力提高政治与业务素质。一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”精神，能较好的理解了“三个代表”精神的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

三、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

1、提高工作质量，及时准确的做好信贷基础资料的管理。搞好信贷基础资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天帐务当天处理完毕，从台帐、分户帐，到插卡、抽卡;从销帐、记息，到登记贷户经济档案，全部核对从不过夜。

2、严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。针对城区居民集中，贷款户身份证容易使用混乱的状况，我建议领导将贷户的证件按申请先后顺序登记名字、号码后，在城区信用社全部核查，确定无贷款后再办理手续。一年来无论是炎热的夏季，还是寒冷的冬天，我坚持到其他信用社核查，对于多户贷款者、垒大户者坚决不予办理。同时，为了更好的把关守口，我还通过关系，向有关单位的同志，学会了真假身份证的辨别能力，只要是假的证件，我一眼就能辨别出来，从而把好了信贷资产质量的第一道关口。

3、坚持信贷原则，做好贷款的审查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经营项目的现状与前景、还款能力，到保证人的资格、保证能力，抵、质押物的合法有效性;从库存的检查、往来账目的核对到房屋和设备的实地考察;从资产负债情况的计算、产销量和利润的分析到经营项目现金净流量的研究、贷款风险度的测定，直至提出贷与不贷的理由，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在贷前审查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆。

2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透;

3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强;

一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。本人分管、协管的股室较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行党和国家的金融方针政策，严格执行支行的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在专业科和信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

谢谢大家!

述职人：

20xx年xx月xx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