

【实用】述职报告范文集锦六篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692551820610978.html>

范文网，为你加油喝彩！

节制

比放纵更接近自由

iamew

【实用】述职报告范文集锦六篇

【实用】述职报告范文集锦六篇

在当下这个社会中，报告与我们的生活紧密相连，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。你知道怎样写报告才能写的好吗？下面是为大家收集的述职报告6篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

述职报告 篇1

我是20××年6月份毕业于江西九江师范学校的。只有中专文凭的我，从来没有对自己失去过信心。毕业后，在村小学任四年级班主任及语文教师，缘于师范学校三年教育的熏陶，以及认真负责的教学态度，那个学期我的语文教学以及班主任管理工作都取得了喜人的成绩，并得到中心完小领导们的肯定。

第二年，因为我们这一届师范学员还没有正式分配，我就来到新华学习电脑，因为自己接受能力还不错，而且本身也对电脑有着浓厚的兴趣，所以我决定放弃回家做小学教师的工作机会，而选择留校任教。凭着自己受过三年师范教育的条件，我非常自信地写了一份留校申请，结果也没让我失望。研发中心培训了三个月，20××年3月27日的上午，我踌躇满志地拿着报到证来到了新华，并从那时起，我开始了我非常喜欢的工作：电脑教学。我在心里发誓：一定要努力工作，充分发扬自己的优点；不断学习，争做名符其实的IT人才。我知道我现在还算不上人才，但我会继续努力的……

至今，我已经在新华工作了九个月。先后来过业余电脑基础班、业余电脑安装班以及全日制电脑安装班的教学和班主任工作，并管理四楼网络实习机房。现将本人九个月来的工作情况做个总结，以求扬长僻短，完善自我，也为来年的工作指明方向。

一开始，在原新爱特电脑电脑管理网络实习机房。因为机房只有四台计算机，管理起来非常轻松，所以我除了做好机房管理和机器维护工作外，大部分时间是查看资料，备《计算机安装与维护教程》这门课。

一个月后，服从上级领导的安排，我被调至淮阜楼教学点。当时，适逢人类大敌***型性肺炎病毒初现端倪，而保安招聘的来源——人才市场也因此而停业。新来的我理所当然被安排在门卫室值班。这工作我一直干到***云消雾散时，累积将近3个月。这三个月是我永生难忘的，不仅因为它是全球公认的特殊的三个月，也是我一生中不可多得的三个月。期间，对于我来说没有8小时的工作制，几乎每天都是12小时，偶尔也代业余班的课，而且没有任何额外津贴，且受过小小侮辱等等。我做个好几次思想斗争：是否辞职？但权衡再三，最终还是决定坚持下去，心想就把它当做自身磨炼。

门卫室值班的工作结束之后，我做了一个总结，发现那三个月里我反而得到了很多：比如：

知道职位没有高低贵贱之分，关键看你是怎么对待的；

懂得工作一定要尽职尽责，领导是看在眼里，记在心里的；

充分利用值班时间，将《安装》课程的教案认真地写了两遍；

记住了大部分学员的名字，这使我以后的教学工作变得异常顺畅。等等等等，真的是受益匪浅。

我七月份开始代全日制班的《计算机安装与维护》课程，八月份开始接手全日制班班主任工作，并接管四楼安装机房。至今，已经有六个月了。下面我将后六个月工作中所总结出的几点做个阐述，以达促进自己进步的目的，并为来年更好地工作打下基础：一、要不断学习，提升自己的业务能力

“要给学生一杯水，教师必须要有一桶水”。这应该是作为教师这行必须始终坚持的道理。为了扩展自己计算机安装维护方面的知识和技能，我除了一遍又一遍地钻研教材外，还经常跑书店查阅课外书籍，进看贴、提问，向老师谦虚请教，主动去学生机房帮忙排除故障等等。但对于比较专业的理论知识我感觉欠缺太多，致使上课时遇到的很多问题不能准备及时地解释清楚。我会继续学习，不断提高的。

一、认真备好每一堂课

“课上十分钟，课下十年功”。我认为这讲的就是备课的重要性。课堂上的时间很短暂，要要求非常高：一、要保证所讲内容的正确性与科学性；二、要注意教学循序渐进；三、要达到教学效果；四、要考虑到学生的接受能力等等，涉及的方方面面都要考虑到。而这些要考虑的方方面面并不是靠课上五十分钟教师的临时发挥，而是靠你课前充足的时间准备，也就是备课。这一点，我基本上做到。我承认有几次因为懒惰没有做到，导致上课是毫无头绪，但还要硬着头皮讲下去，虽然该讲的都讲到了，但非常乱，颠三倒四，没有系统性，教学效果可想而知，自己也感到非常的累。以后我坚决不让这种现象再发生在我的身上。

二、以学生为主体，教师为主导

自始至终，我们都应该把学生摆在主体位置，因为学习的主人就是学生。为了做到这一点，我上课时主要采用启发式教育方法。对重点和难点，我一般都是自己先提出设问，并给三到五秒时间让学生思考，然后进行讲解；对于比较容易的，我仔细讲解一遍，有必的话就叫学生复述或回答，之后，我再对其做补充。

三、与学生要多交流

与学生多交流，你就可以知道学生学得怎么样，从而改进教学；可以了解学生情况，达到有针对性地教与管；可以增进师生友谊，使得学生更配合你的工作……这一点我做得不够。我只是通过每天早晨叫他们起床来达到一点点目的，以后我会增加交流机会如：晚自习后去学生寝室与他们聊聊天；利用空余时间经常找他们谈谈话；开班会对他们进行思想教育；陪他们一起跑电脑城转转等等。

四、一定要有极强的责任心

压力就是动力，没错。而责任心从某种角度来理解也可谓压力，只要有一颗责任心，工作就不会马虎、不会懒惰、不会受批评、不会停止不前，相反就是认真，勤奋，受表扬，不断进步。汪主任把四楼交给我管理，也出现了不少问题，总结一下，也就是因为责任心不强。在汪主任以及各

位教师的直接与间接教育下，我感觉进步了很多。晚自习后，我总是不放心，时常检查投影是否关了，电源是否切断，门是否锁好等等。当然，在教学与班主任管理方面，责任心也是一样的重要。

以上是我对我这九个月来工作的认真总结，只想对自己以后的工作提供引导和促进作用。鉴于以上总结，我会为明年的工作写一份详细的工作计划，希望明年能做得更好。

述职报告 篇2

一季度，我行合理安排当班柜员，有21名柜员先后参加了DCC培训班，其中有2名柜员被评为优秀学员。培训完成后又为联机培训制定了切实可行的学习计划，从三月份开始每个晚上进行联机操作，利用实践来消化封闭式培训中的理论知识，全体员工全面完成市行下达的联机考试和考核要求。

尊敬的各位领导、各位同事：

我是公司财务部的小李，主要从事总帐会计工作，非常感谢公司给我这次机会做述职报告，一年来的工作是紧张和忙碌的，但更是充实和快乐的！具体工作包括以下5个方面：

- 1、负责项目控制表的信息更新、统计各区域应收账款、异常项目、销售人员信用额度统计，每月末及时将各种汇总表发送给主管领导。
- 2、负责集团各子分公司的销售合同审核及录入归档，并根据项目进度下发货通知及安装调试通知单，协助进行项目成本核算及控制，定期与客户对帐，做到账实相符；
- 3、负责设备、备件收入核算，根据相关的原则合理确认当期收入、并确保应收账款核算的完整性、准确性和及时性，按期做好应收账款账龄分析并合理计提坏账准备；
- 4、负责月底结账、按财务制度规定正确核算利润分配，编制母公司会计报表、及根据子公司提供相关报表做出抵消分录后合并母子公司会计报表；配合财务经理制定、完善公司财务相关制度及细则、进行预算管理；
- 5、认真负责，积极配合各部门的稽查工作。加强和销售人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，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，努力使公司的利益得到最大保护。

以上是我一年来所做的工作，基本达到了总帐会计的职位要求！但我深知，要想成为一名优秀的财务管理人，不仅要爱岗敬业、更要有职业道德和系统的财务知识。如果有幸能够成为一名会计主管，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：

- 一、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。
- 二、建立一套会计人员岗职描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

在现在的酒店竞争中并不是单纯的好服务，酒店要不断的改变创新。在xx年里我们组织了相聚帝苑，齐贺中秋这个活动，加深了外界对我们酒店企业文化的了解同时创造了与客人良好的沟通机会，得到了合作单位及客人的一致好评。一个简单的活动但让外界对我们加深了印象。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境！

我希望以这次述职为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取实现工作中的理想目标！

我的汇报到此为止，恳请各位领导和同事批评指正！

谢谢！

20xx年xx月xx日

述职报告 篇3

光阴如梭，半年的工作转眼行将成为历史，伴随着新年钟声的邻近，我们依依惜别硕果累累的20xx年，满怀热忱的迎来行将到来的20xx年。在这年终之际，现对这1年时间里所作的工作汇报以下：

一、一年来所做的工作

1、就业系统：

就业系统的开发已经在原来的基础上衍生出了许多个版本如：高职版的就业系统及中职版的就业系统，这只是版本由于学校不一样也做了想公共运输学校的就业系统、黔江职教中心的就业系统、工贸就业系统、

2、验收网站：

4、cms网站建设：

cms网站建设。最后一个个多月里开发了“点格网站”，进行中的“模协网站”，后者模协除了需求页面以外都已完成。

5、

客户关系系统：

随让功能方面的实现也遇到了比较大的麻烦，可能是对刘哥的编写代码的不是很了解但是在刘哥的帮助下也是把刘哥分配的任务完成。但是也认识到自己技术方面的不足自己也会不断的学习。

6、数字资源管理系统：

通过这个系统的功能其实也充实自己的代码量，也明白这个框架的用法以后希望能更明确去学习这里也能提高自己的开发效率。

二、对自己工作的建议

在这一年做的好的也有做的不好的，在工作中也在及时的纠正自己不该犯的错误希望在以后的工作中能让自己的工作效率及工作态度都能达到自己的理想态度。尽量在公司时间内把工作完成到最大量不脱离带水，争取为公司做出自己最大的贡献。

三、对明年的工作建议

既然是新的一年那么就有新的改变，希望在新的一年自己不仅能在技术上有所提高，而且在工作的严谨度和效率上能有更大的提高。为公司尽自己最大的力量做出一些能用的好软件或好的系统，这样才不会辜负公司对我们的期望。

四、对公司的建议

既然是一家公司那么国有国法，家有家规，那么我们公司也有公司最严格的规章制度，不能再像以前一样的制度一下执行一下不执行。

述职报告 篇4

述职报告的分类，可以从几个不同的角度进行划分，因此存在着交叉现象。

(一)从内容上划分

- 1、综合性述职报告：是指报告内容是一个时期所做工作的全面、综合的反映。
- 2、专题性述职报告：是指报告内容是对某一方面的工作的专题反映。
- 3、单项工作述职报告：是指报告内容是对某项具体工作的汇报。这常常临时性的工作，又是专项性的工作。

(二)从时间上划分

- 1、任期述职报告：这是指从任现职以来的整体工作进行报告。一般来讲，时间较长，触及面较广，要写出一届任期的情况。
- 2、年度述职报告：这是一年一度的述职报告，写本年度的履职情况。
- 3、临时性述职报告：是指担负某一项临时性的职务，写出其任职情况。比如，负责了一期的招生工作，或主持一项科学实验，或组织了一项体育比赛，写出其履职情况。

(三)从表达情势上划分

- 1、口头述职报告：这是指需要向选区选民述职，或向本单位职工群众述职的，用口语化的语言写成的述职报告。
- 2、书面述职报告：是指向上级领导机关或人事部分报告的书面述职报告。

要留意将工作总结同述职报告区别开来。工作总结，可以是单位的、集体的、也能够是个人的，其写作角度是全方位的，即凡属重大的工作业绩，出现的题目，经验教训，今后工作假想等都可以写，而述职报告却不同，它要求侧重写个人执行职守方面的有关情况，常常不与本部分、本单位的整体业绩、题目相掺杂。

述职报告 篇5

转眼间，在大众连锁店工作已有半年。

做为一个店长，首先我已经充分认识到自己所扮演的角色、自己的工作职责，店长是一个门店的核心，应该站在一个经营者的角度去考虑和分析问题，对门店进行有效的诊断。

首先对大众销售的1组数据进行一下分析：

从数据中不难看出，大众连锁店的客单相对稳定，在7月、8月、9月客流增加较明显，其主要体现在会员方面，三个月对会员的开发及维护效果显著，本店在会员维护方面主要

有以下几个成功方面：

- 1、会员日活动的渗透：通过短信平台向会员顾客发送短信息或电话通知；
- 2、会员日环境的布置：卖场内POP海报、爆炸贴、气球、彩带、条幅；
- 3、会员日客流的拉动：通过进店办理会员卡赠送小礼品形式拉动、通过换购形式拉动；
- 4、会员日九折的转形：原有九折方式，门店不能有效利用，通过成功的转形开展，具体操作方式：标识品种购药满50元使用1张5元《代金券》活动、消费满68元参加抽取现金活动、凭《特惠券》可1元购药活动、标识品种消费满98元返现金10元活动等等；
- 5、会员日平面的宣传：组织员工打印活动内容的宣传单，到门店辐射的四个街区进行门洞粘贴野广告、在大众厂区门口进行全面的POP海报宣传；

7-12月期间会员日销售与平时销售对比：

- 1、会员日销售对比增加64.40%；
- 2、会员日交易次数对比增加37.27%；
- 3、会员日客单价对比增加33.23%；

下面提供1组大众会员日销售数据：

其中各柜组销售占比情况为：

通过上述数据，我将在xx年对品种结构进行调整。结合大众连锁店的营业面积、各柜组的销售占

比情况对品种进行缩减，在7、8、9月份，心脑血管、抗菌消炎与酊水油膏三个柜组的销售就占了总体销售额的12%，其中风湿跌打、妇科用药、花茶方面的销售不是很理想，经过数据分析：风湿跌打柜组销售的提升可以通过品种的增加来实现，目前本柜组品种数量为65个，不能满足顾客的需求；妇科用药方面，可以通过增加知名厂商的品牌品种来增加销售，但本店幅射的周边消费群体以大众厂区职工与社区居民为主，其中社区居民以老年人居多、大众厂区以男职工为主，从根本上影响了妇科药品的销售，添加品牌品种能否增加本柜组的销售有待考证；花茶系列销售需要对消费者的知识普及、宣传引导、强力主推来实现。

那么提高门店的销售：增加来客数，提升成交比例，提高客单价，一个老生常谈的话题。xx年我将以增加来客数、提升成交比例为重点，在此基础上保持客单。并时刻关注竞争

对手门店的情况，以便及时调整活动方案，抢占市场占有率。

其次，在大众连锁店人员方面进行分析。大众定员7人，每班3人，员工均属于老员工，业务能力强，对药品关联销售理解全面，并能有效根据特定顾客进行针对性推荐药品，但在卫生环境、药品陈列方面应加强管理。店长就是这个店的灵魂，店长的思想就会决定全体员工的思想，首先店长应该具备积极向上的心态、较强的忍耐力及包容力、全面的管理能力、权威的专业知识来带领团队。如果店长不能通过自己的能力来得到店员的认可，你还能留住你的优秀店员吗？还能留住你的忠实顾客吗？所以我xx年在人员管理方面的目标是：加强团队业余生活的建设（如组织店员聚餐、集体到公园拍照、一起去K歌），都是不错的增加团队凝聚力的方法，在这里也希望在xx年公司也能给门店一部分资金或奖金，让店长们有能力去组织此项活动。建议公司适当调整绩效考核标准，加强对执行力的考核，加强对个体的人员、个体的品种进行考核，避免吃大锅饭，多劳多得，少劳少得。另外应加强企业的队伍建设及思想建设，有句话是这样说的：企来对员工的付出会感染员工，员工会用自觉和激情来回报企业，并用这种热情去感染每一位顾客。

首先，要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一个职业店长人，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。在制定计划时，向每一个参与者灌输己任意识。这样才能使他们感觉自己也是公司的主人，司荣我荣，司损我损。才能真正为公司出谋划策。一个胜任的领导者必须适应一个生机勃勃的团队，而不是用行***手段压制它。

其次，多数员工的毛病不是不追求完美，而是不敢负责任。什么事都要问上司，都要问怎么做。上司没有一个明确的指示，就不知道如何操作了。如果像这样凡事都逐一请示汇报后再运作，公司必然浪费了大量的人力和物力资源，但员工一定要按照公司规定操作模式和方法去做，这样才不会远离目标和公司的发展方向。员工在做每个决定前，都要仔细地想一想业务在操作过程中可能出现最坏的情况是什么，自己如何去面对和解决的方案是什么。只有这样才可以锻炼出一支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为？也许他们会想“***吗这么卖力？没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩；而整天无所事事的人竟和我挣得一样多！我这么卖命还有什么意思！”所以，对员工定期表扬是极好的动力源和兴奋剂。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将一个企业做大做强。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向使之形成合力，在合力最大化中取得企业最大效益。

在以人为本，处理完内部关系并调动了大家的积极性之后，我会逐步带领大家向着新的目标前进。在此时我就注重市场的调研和考察，并作出一份完整可行的方案去尝试扩大市场的份额。占领市场不难，难在发展市场并坚守市场。市场得到了开发，我们如何去发展？关于发展市场我们又要作出合理的市场分析并给予一种发展方案和种种措施，宁听万人抒而不可一人断。做事不能只依靠自己的思想。俗话说：三个臭皮匠赛过诸葛亮，多听意见多接受并给予采纳，并给予明确的奖惩制度。那样更有利于调动积极性更有利于公司或部门的发展。

关于市场的研究、讨论、开发和发展其实是最困难的。那么这就要有洞察力了。要成为一名金牌店长我会用很长的时间去了解市场、分析市场、最后才给予进入市场的方案。如何确定方案就得依靠市场的需求了。关于市场的问题，那就需要深入的研究了。因为各种行业的市场和需求是不同的。不过我觉得市场的拓展主要是依靠自己的实力和优质的售后服务。最重要的是如何维护一个诚信的企业并使企业沿着诚信这条健康的路发展下去。

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和！

因为只有那样才可能迸发出一种力量！

述职报告 篇6

汇报人：

尊敬的化工学院学生会委员会：

我于20xx年9月就任学生会学习副部长，至今已经一个学期。几个月来，在学习部成员的共同努力下，学习部认真贯彻落实学院有关学生工作的各项指导思想，部门工作取得了丰硕的成果。下面，我将主要从以下四个方面进行有关的工作汇报：

一、 部门队伍建设

现部门成员共有81名，其中部长1名，副部长2名。部长统筹本部门所有工作，我作为副部长主要负责教学日志及教学信息的反馈。

对于干事的培养我通过理论学习和寓学习于活动中的手段，培养学习部成员的责任意识、担当意识和任劳任怨的工作精神。

二、 部门活动

半年来，学习部依据学院教学和学生工作要求、举办了“职业生涯规划”、“大学生辩论赛”、和“英语等级模拟考”等一系列活动，任务繁多且艰难。但在学习部成员的共同努力下圆满的完成了任务。

1. 部门纳新：学期初部门开始招收干事，为部门注入新的血液，经过选拔我们挑选出81名新干事，

在此期间我制定了招新策划书的初稿并且参与了招新工作。

2. 学业生涯规划：为了推广和普及新时代大学生学业生涯规划的理念，帮助大学生学习与掌握学业生涯的基本方法与技巧、树立正确的成才观，优化学业进程，增强主动学习，主动发展能力，培养终身学习的意识，提高学生的整体竞争力，特举办化学工程技术学院第一届学业规划设计大赛。

3. 大学生辩论赛：为了进一步深化校园文化建设，弘扬辩论文化艺术，普及辩论知识，锻炼同学们的语言表达能力、逻辑思维能力，活跃校园学习氛围，为广大青年学生提供一个展示才华和交流的广阔舞台，学习部在团委老师的领导下开展了大学生辩论赛，比赛从10月份开始进入具体实施阶段，11月初各系选出本系辩手、主持人以及电脑操作人员由院学习部统一安排进行专业培训，经过共20场的激烈战斗，最终工分111班获得冠***，同时也落下了第一届辩论赛的帷幕。本次活动中学习部所有成员共同努力付出了大量的时间以及精力，最终使比赛完美结束。

辩论赛是在学习部活动无品牌的背景下策划开展的，活动克服了同学质疑、经验不足等诸多困难，最终取得了空前的效果，比赛的成功实现了活动的文化性和学术性的完美对接。这次活动在形式和理念上的改革刺激了文化活力，完成了学习部在文化活动中的自身定位，同时奠定了学习部在文化活动中的地位！

经过这一系列活动的组织开展，回答了学习部做什么、为何做、如何做的问题，基本完成了学习部活动定位和自身定位！而我在举办各次活动过程中经过不懈努力和艰辛探索所积累的各种工作理念和操作方式、操作手段等基本经验也经过传帮带的方式留给了干事，这将对学习部今后一段时期的工作有重要的借鉴作用。

三、存在的不足

个人在学习和工作统筹上不够合理，活动期间工作消耗了我中午休息时间，影响了下午听课的效率，离工作和学习“双赢”的要求还有一定的差距。

没有完成部门内部的聚会及与其他部门的联谊活动。

四、工作展望

（1）提高部门的创新能力，加强学院的学风建设，落实学习部的职责。比如举行知识竞赛月，四级模拟考等活动。

（2）要加强与各部门的联系，形成良好的合作氛围，在活动中一起成长。

（3）培养部门干事，为明年的换届提供优秀的候选人。

最后，感谢关心和支持我工作的各位领导和老师们，感谢和我一起为学习部发展作出辛勤工作和不懈努力的各位同事及一直关注和支持学习部的广大同学们！

谢谢！

特此报告，请组织审查！

二0xx年十二月二十六日

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发