

个人工作情况报告简述

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

个人工作情况报告简述篇一

转眼已经实习一个月了,曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风,自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律,每天准时上下班,上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习,报到的第一天,有点紧张,也有点激动,我受到了顾行长的热情接待,他与我进行了一番意味深长的谈话.从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

一颗浮躁的心归于平静,但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心,而从事工作后,我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能,更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神,即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上,从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天,除了要加强自己的理论素质和专业水平外,更应该加强自己的业务技能水平,这样我们以后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。

同时,我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的,参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西,

即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

最烦琐的事——授权，每天至少说上几十遍。

最过瘾的事——盖章，“砰砰”的很有气势。

最好玩的事——校对印章，锻炼眼力。

中国一教,育资源网

最刺激的事——等运钞车，荷枪实弹的护卫好威武。

最有意思的事——带客户验证保险箱的指纹。

个人工作情况报告简述篇二

首先感谢领导们给我这次机会，让我们青年人畅所欲言，由于我来的时间比较短，在座的可能还不认识我，我先做一下自我介绍，我叫xxx□毕业于滨州学院中文系，是今年的事业编人员，来到陈官乡进行基层锻炼，为此我感到十分的荣幸。

现在我在工业办办公室进行基层锻炼，负责日常工作和企业方面的相关工作，下面我做以下工作汇报。

1、每日打扫清洁卫生。清洁卫生在所有工作中，它属于最不重要的，但它也是我们刚来的年轻人必不可少的一项工作，每天早上上班的第一件事情就是打扫办公室到大厅的清洁卫生，干净的工作环境使我们心情舒畅，有利于我们高效的完成各项工作。

2、文秘工作。以前的文员张志敏走了之后，绝大部分的和企业相关的公文传阅便由我负责，只要是办公室给我打电话给聂乡长拿文件，我就会立即去拿，拿来之后及时交给聂乡长办理，聂乡长让我交给哪位分管领导办理，我就交给哪位分管领导，需要我办理的，我会及时办理，平时主要是协助焦长生主任完成和企业相关的各项工作，比如每月向县推进办报工程进度和领导到现场写实记录以及和企业相关的报表工作。

3、报账工作。工业办的各项开支，由我负责收集整理汇总核实后，向各位分管领导请示，经分管领导签字后，去财政所解报，然后把领到的现金交给相关人员。

尽职尽责的完成自己的本职工作，及时完成领导分配的任务，不拖沓，做到当日的工作当日完成。不断向工业部门的领导和前辈多多学习，接触不曾接触过的工作，解决之前搞不清楚的地方，彻底把问题弄明白，不能得过且过，这不仅是对自己负责、对大家负责也是对人民负责。

建议如下：

1、给我们创造更多的和企业交流的机会，以利于我们更好地开展工作。现在我们开展工作只是单纯的依靠电话来完成各项工作，由于很多企业办事员不认识我们，对我们的工作不是很配合，如果我们双方很熟悉的话，他们协助我们完成各项工作的积极性应该更高。

2、对我们外地人员而言，我深切感受到生活的单调和住房的拥挤。下班之后对我们外地人员来说不是来办公室上上网，就是洗衣服蹲在宿舍无事可干。好几个人挤在一个小屋里，有些事情确实不方便，比如我孩子还不到两周岁，我很想和他生活在一块就是没地方住，附近也租不到合适的房子。

个人工作情况报告简述篇三

1. 思想意识的转变

在学校期间，饭堂一教室一宿舍，大学里三点式的生活方式永远是贯穿于我们日常生活的主线。宽松的教学时间，使得丰富的校园文化及社会实践活动成了我们大学生涯唯一的点缀。那时的我们，很少担心衣食住行，就连思维也是简单而天真的。

但在参加工作之后，我们不仅要学着适应规律的工作时间，还要坚守岗位。对待工作更要一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。这种社会身份及工作方式的转变，让我的思想意识也在不断转变，从而很快的适应了新的工作岗位。

2. 工作内容

（1）负责8个分支部门的数据报表分析及往来账务检查

每月20日之前完成南宁一公司、二公司、**、柳州、桂林、贵港、百色、玉林等8个分支部门的65张销售经营分析报表，并负责完成以上各点的坏账管理表，监督往来帐管理员的工作岗位，以及催收每月末大盘点的盘点结果表。

（2）复核采购付款

每天及时复核各分支、部门上报的采购付款申请。务求做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律。对记载不准确、不完整的付款单，予以退回，要求经办人员更正、补充。每天下班前对当天的采购付款单据进行整理归档，并在登记表中登记，在月末时对当月复核的采购付款进行数据汇总。

（3）审核**系统费用单

每天查看各分支**系统的费用单是否有未审核单据，录入及报销的费用项目是否符合公司流程及规定。对于单笔费用金额大于1000元的费用单要作为重点单据来审核。有必要时要与录单员联系了解费用的来龙去脉。对于不按规定录入的费用单，要立即通知录单人员进行更正。

（4）对所负责的8个分支部门进行财务日常工作检查

由于日常工作内容较多，没有足够的时间下到每一个分支部

门检查，除了南宁一公司、二公司、**三个分支部门较近，本季度进行了两次往来账务核对外，其他各点只能采取抽检方式。今年8月底及10月初，分别到百色、柳州两个分支部门出差进行财务日常工作例行检查，重点检查内容为往来账务的核对和库存的盘点抽查。在这两次检查中，针对分支部门中现金管理员、往来账管理员及仓管员日常业务流程处理不够规范的地方进行指出，并根据员工手册规范的业务流程提出建议。同时，我也借此机会与部门经理进行了解沟通，积极汲取他们对我们日常完成的数据报表所提出的意见。

1. 工作伊始效率不够高

进到公司财会部工作的时候，由于对系统和业务数据不够熟悉，没有掌握好工作方法，对待一些日常财会业务问题也常常是束手无策，差错不断。一个报表经常是做了改，改了做，浪费了很多的时间和精力，工作效率较为低下。

2. 与其他同事缺乏良好、有效的沟通

由于涉世不久，在很多问题上考虑得不够全面，与其他各分支部门同事之间的沟通也做得不够好，以至其他同事对我们数据分析员的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的一些滞后。

工作中存在的这些问题都与工作效率息息相关，为了经过虚心向请教和经理、主管及同事的耐心指正，我负责的工作已渐渐步入正轨。

1. 搞好数据分析，为公司提供有效的参考依据

虚心请教，找出最优的工作方法，努力提高工作效率和工作质量。虽然财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。因为我们深知合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决

策水平提高的重要途径，也将会使我们的工作事半功倍。

2. 加强与其他分支部门同事的沟通，只有以良好的沟通为基础，才能最大限度地调动大家的积极性和主动性，充分发挥团队协作的重大作用，才能为公司创造更大的效益。

3. 在工作上要更加踏实肯干，努力钻研，努力提高个人专业技能。只有通过不断地学习新的知识，才能充实自己，才能通过参与管理充分发挥数据分析员的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

个人工作情况报告简述篇四

办公室作为政府的综合协调部门，工作服务对象既对领导，又对科室，还直接接触群众，工作任务繁杂而艰巨。为此，我坚持实践第一的观点，牢固树立创新观念，强化奉献意识、参谋意识、勤政意识、窗口意识和进取意识，不断创新工作思路。一是抓督查，推进工作落实。督查是检验县政府各项决策能否落实的关键环节，根据县长和各位副县长的指示，我坚持结合工作实际，拓宽领域，突出重点，对政府批转的重大事项进行有效的督查，保证政令畅通，树立政府的权威。根据督办的时限和质量要求，做到了件件有着落、事事有回音。一年来，先后下发督办件19件，其中：《政府报告》中确定的工作10件、人大建议118件、政协提案55件、行署转批12件，办结率、答复率、满意率均达到100%。二是抓服务，树立工作新形象。坚持从小事做起，着眼大局，努力提高服务水平。对各科室进行有效服务，形成合力，提高了整体工作水平；为群众服务突出积极性。认真接待群众来信来访，对群众反映的问题及时登记，归口转办处理，使每次反映的问题都能得到圆满答复。

工作中，我注重把握根本，坚持抓大事、抓关键，推进办公室工作上台阶。一是认真办文。公文是传达政令的载体，公文的质量和水平直接影响政令的畅通。为此，凡是发文，我

都亲自审查，从严把住行文关、审批关、政策关、文字和体例格式关、装订和报送关“五关”入手，避免了滥发文现象的发生，保证了行文的严肃性，提高了公文质量。一年来，共组织起草政府和政府办公室文件162件，处理部各类文件160件，无一件出现问题。二是严格办会。一年来，先后筹备组织了政府党组会议、常务会议、副县长现场办公会议等多次。每次会议我都认真准备相关材料，并有效的落实领导的安排部署，保证了政府工作的顺利进行。

办公室是政府机关一个特殊群体，是服务政府的“外脑”和联系基层部门的“桥梁”，既要上情下达，又要下情上呈。因此，我特别注重加强协调。一是加强内部协调。我从为领导提供高效服务，努力完成领导交办的各项任务的职责出发，要求办公室人员加强协作，根据工作需要做到有分有合，分工不分家。日常工作，能独立完成的要独立完成；重大活动、重要任务，则由大家共同完成。二是加强上下协调。工作中，我在认真领会领导意图的基础上，了解上情，吃透下情，保证了政令畅通。

要做好办公室文秘工作，必须有一支高素质的队伍，要带好队伍，领导必须作表率。因此，我坚持严格要求自己，注重以身作则，讲奉献、树正气、不摆架子、以诚待人，用人格力量带队伍，树一流形象。一是注重思想建设讲学习。我始终把加强思想政治和业务学习放在自身建设的首位，带头讲政治，努力提高政治敏锐性和政治鉴别力。

为此，我特别注意学习文秘工作业务知识，参加了保持共产党员先进性教育专题教育活动，增强了驾驭全局的工作能力。二是锤炼作风讲团结。我坚持把自己定位在甘当配角、积极参政上，充分发挥参谋助手作用，全力配合主任开展工作，遇到问题及时请示汇报，积极维护集体意志和决策，在思想上、政治上、行动上与班子保持高度一致，用自己的一言一行维护办公室的形象。三是爱岗敬业讲奉献。办公室工作最大的规律就是“无规律”，“不由自主”。因此，我正确认

识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，一年到头，经常加班加点连轴转，做到加班加点不叫累、领导批评不言悔、取得成绩不骄傲，从而保证了各项工作的高效运转。四是健全机制抓效率。“没有规矩，不成方圆。”办公室特殊的地位和工作性质要求政府办公室必须是一个制度健全、管理严格、纪律严明、号令畅通的战斗集体。我本着“从严、从细、可行”的原则，在原有各项制度的基础上进一步修订完善了办公室相关制度，从而使办文、办事、办会等各项工作的开展更加规范有序。

政治学习抓的不紧；在服务上还有一定差距；在督办上还需要进一步加大力度。在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

个人工作情况报告简述篇五

随着这一周气温的上升。万物复苏，大地春暖花开。随着气温的变暖，我们红蜻蜓店的销售工作开始紧张有序。

俗话说，樵夫不误刀。即使在今天的社会工作中，它也深刻地引导和提示着我们。在创业工作的基础上，首先要找准思想方向，也就是要有清醒的意识和积极的工作态度，才能付诸于艰苦奋斗的实践。让它事半功倍，取得好的效果。

回顾过去一周的工作，扪心自问，坦诚总结。很多方面还是有些不足的。所以要及时强化自己的工作思路，端正自己的意识，提高垄断销售的方法、技巧和业务水平。

首先，在缺点方面，从自身原因总结。我觉得我还是有一定的存在，缺乏强烈说服客户，打动客户购买心理的技巧。

作为我们红色蜻蜓店的销售人员，我们的主要目标是在我们的产品和客户之间架起一座桥梁。为公司创造经营业绩。在

这个方向的指导下，运用销售技巧和语言来打动客户，激发他们的购买欲望就显得尤为重要。所以在以后的销售工作中，一定要努力提高说服客户，打动客户购买心理的技巧。同时要理论联系实际，为下一阶段的工作积累宝贵的经验。

其次，关注你销售工作的细节，牢记销售理论中客户就是上帝这句名言。用真诚的微笑，清晰的语言，细致的推荐，周到的服务征服和打动消费者。让所有来我们红蜻蜓店的顾客都来的开心，去的满意。树立我们红色蜻蜓店员工的优质精神，树立我们红色蜻蜓的优质服务品牌。

第三，深化工作和业务。熟悉每只鞋的货号、尺码、颜色和价格。要熟悉。学会面对不同的客户，采用不同的推荐技巧。努力让每一个客户都能买到自己满意的商品，努力增加销量，提高销售业绩。

最后，端正心态。他心态的调整让我更加意识到，无论做什么，都要做到最好。这种精神是否存在，可以决定一个人未来职业生涯的成败，尤其是在我们的垄断销售工作中。如果一个人明白了通过努力避免努力的秘诀，那么他就掌握了成功的原则。如果你能在任何地方都主动、努力地工作，那么无论是什么样的销售岗位，都可以丰富你的人生经历。

总之，通过这周工作的理论总结，我也发现了很多不足。同时也为自己积累了未来销售的经验。梳理思路，明确方向。在今后的工作中，我将以公司的垄断经营理念为坐标，将自己的工作能力与公司的具体环境相结合，利用自己精力充沛、勤奋努力的优势，努力接受业务培训，学习业务知识，提高销售意识。扎实进步，努力工作，为公司的发展尽自己的一份力量！