

供热个人述职报告

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

供热个人述职报告篇一

我叫，现任xx科科长，现就本人在生技科一年来的工作和学习情况向各位领导和同志们作以下汇报：一年来，在局党委和局领导的正确领导下，紧紧围绕我局工作重点，按时组织全科人员学习有关文件、政策精神，以转变工作作风、强化服务意识，围绕创一流供电这个中心思想，努力在生产技术管理、电网建设上下功夫。在加强安全管理，优质服务。和各项考核的`促进下，圆满完成了二00三年局下达的各项工作任务。

生技科坚持把提高职工的思想觉悟和工作热情放在首位，从不把政治思想学习作为**来抓，不但坚持了每星期五的政治学习制度，按照布置的学习内容组织认真进行学习，每个人都作好了心得笔记和学习感想，并且把学习的结果运用到生产技术管理的各个方面，以学习促进各项工作的开展，端正了工作态度，提高了大家的工作积极性，从而保证了全科职工自觉遵守劳动纪律，无发生迟到旷工现象；在完成本职工作任务的同时，认真完成上级布置的临时任务。自觉遵守法规、法令，没有发生任何**现象；积极开展党风廉政建设，无发生任何与党风廉政建设相违背的人和事；无发生违犯计划生育现象；上半年完成通讯报导12篇，按局规定篇数完成上半年宣传工作。

进入20xx年以来，我们首先对我局工程安排情况进行了认真的分析，分清轻重缓急，工作有重点有重心，把110千伏xx输变电工程□110kvxx电厂配套工程的变电站□xx变电站和110kvxx线、第二期35kv农网建设改造项目和35千伏xx□xx□xx□xx□xx□xx等变电站的设备工程，站容站貌、主变增容等电网改造工作作为今年工作重点来完成，全年共完成以下几个方面的工作。

1、完成110kvxx变前期准备土建施工协调以及安装协调工作□110kvxx输变电工程是我局今年工作的重点工作，也是省市电业局要求必须按时完成的项目。为了作好这项工作，我们生技科进行了具体分工，明确了责任。尽可能压缩前期设计时间，经常与市院设计人员沟通，为下一步施工尽可能争取多余的时间，在施工过程中及时协调施工过程中存在的有工程技术等方面的问题并及时向领导进行汇报，并与施工安装单位、设计单位、设备厂家等联系，协商督促解决，有力的促进了工程顺利实施。目前，已完成该工程基础开挖，砼垫层预制，设备招标，图纸会审、土建施工、设备安装等方面的工作，为惠沟变早日投运奠定了良好的基础。

2、完成我局部分输、配电改造工作，由于我局输、变电设备以及站容站貌陈旧，我们结合我局实际，先后制定出xx变、xx变土建改造方案□xx新建方案□xx变、增容方案，全市渡夏方案。目前，大部分工程都已实施结束，为我局供电安全提供了可靠的供电保证。为我局创一流县级供电企业有了一个良好的开端。

3、规划设计和上报第二期35kv农网建设改造项目、第二期35kv农网改造是我局一项重要工作之一，也是xx科工作的一项重要内容，为此，我科10名成员均参与了该项工作，付出了大量劳动和精力。本次共实施35kv输变电工程7项，完成投资x万元，由于对施工加大了协调力度，及时处理施工过程中存在问题，使35kv工程按省市局要求时间完工，并顺利通

过市局组织的初步验收，受到了市局验收人员的好评。

4、根据省市局领导安排和农网指挥部的统一部署，组织有关人员第三期城网工程进行了勘测、设计。目前，已完成整个城区的负荷调查、预测。中低压电网的规划，配电变压器的位置选择，短路电流计算，无功补偿、图纸绘制框架设计、汇总项目选择等工作。

5、为配合路网和城区嵩山大道改造，先后制订了xx公路两侧电力线路改造工程和xx道路两侧电力线路改迁计划。

6、完成我市变电站一次系统图绘制和保护方案的计算工作。

7、在非典防治工作方面，我们按照局要求，坚持作到一天四签到，天天量体温，杜绝了非典源的传播途径。

8、完成电网安全度夏高峰负荷调整方案的制订工作。

9、完成电网应急措施制订工作。

10、完成了新增变电布点35kvxx变电站的可研、初设、施设工作。

11、完成变电站的扩建开工准备工作。

12、根据局安全风暴会议精神完成了输电线路缺陷处理的方案制订工作。

13、完成东、西区电网优化方案编设工作。

14、完成xx电厂接入系统110kv音纸线路的规划、勘测、设计工作。

15、完成局下达的各项临时性的任务。

在完成本职工作的同时，注重对职工进行廉洁方面的教育，杜绝吃、拿、卡要现象在我科发生，无发生任何与党风廉政建设相违背的人和事，无发生**现象。

由于近几年来生技科的工作量大，设计、绘制图纸量大，经常加班加点，不分白天昼夜，全体同志不但没有怨气，而是相互配合，共同努力，全体职工从未发生争吵现象，真正形成了工作上合力行动上合格的良好局面。一年我们虽然取得了一些成绩。但与局领导对我们的要求还相差甚远，各种中还存在着许多不尽人意的地方。例如，工作上存在好人主义思想，对职工关心不够等。在今后的工作中，要发扬过去的成绩，克服不足，努力工作，争取在下半年工作中取得好的成绩。

以上述职有不妥之处，请各位批评指正。

供热个人述职报告篇二

下面分三个方面谈谈我在这一一年中的学习和工作情况。

上半年，我担任高三年级两个文科班的课。能做到认真备课，钻研[^]高[^]考大纲，了解学生运用知识的能力水平和知识上的缺漏，分析各类练习题的特点及其对学生可能起到的作用，有针对性地指导学生进行备考复习。在教学中，充分利用课堂时间，提高课堂教学效率，不占用学生的课下时间，让学生有较多的自主学习的时间。在最后的考前教学中，注意对学生进行个别指导，解决学生的应考困难。两个文科班的高考平均成绩为585分，在济南市排列为第一名。对这个成绩，我还是比较满意的。但是，我对自己的工作也有很不满意的地方，这就是，有几个平时语文成绩优良，语文水平也较高的学生，在高考中没有取得理想的成绩，甚至是成绩很不好。我考虑，这一定是我的教学工作存在着问题。我在很长一段日子里费心地想问题的根源，也想找出解决问题的方法，可直到今天，我还没有得到一个能让自己满意的答案。

下半年，我担任了高一年级两个班的课。由于是新大纲、新教材、新学生，我在备课上花费了较多的时间。备大纲，调整自己的教学思想理念，明确自己的教学目标要求；备教材，从量和质两个方面确定教学内容，安排好教学进度，选择恰当的教学方式方法；备学生，了解学生的知识基础和水平，了解学生的兴趣爱好和思维特点，了解学生的行为习惯和个性特征，从而使自己的教学为学生服务。这半年，我还和高一备课组的老师一起在写作教学上作了些改革尝试。

第三，条件一允许，马上开始上“课外阅读课”，丰富学生的知识，提高学生迁移知识的能力。半年来的教学效果，现在还很难作出成败优劣的论断，我将在恰当的时候另作总结，以利于今后教学工作的顺利开展。

一般情况下，一年来，我能积极参加学校组织的各项学习、工作、活动，如政治学习、业务学习、升旗仪式、听专家讲座等等。对教研组的各项活动也能按时参加。通过这些，我与附中，与同事，与社会，与时代有了较紧密的联系。我认识到教学改革势在必行，认识到自己在学识、能力方面还远远达不到要求，认识到我们学校的许多老师，尤其是我们组里的许多老师的许多方面是值得我认真学习的。这样，我就做到了在各方面努力学习，工作，既不自以为是，也不自惭形秽，从容自然地做一个附中的教师。这一年中，也有特殊情况。

上半年，我母亲先生病后病逝，对我影响较大。其一，我在上半年，因要照顾病人，学校在下午召开的一些会议，就没有参加；其二，母亲的病逝，也使我产生了一种人生无常、及时行乐的情绪，一度要求自己不高，工作也像是没有了动力，生活毫无条理。

一年来，我通常只能利用零星的时间，通过阅读一些专业类的书刊得到一点专业方面的新知识。常读的有《语文学习》、《语文月刊》、《中学语文教学》等。因为专业的特点，当

然也是因为个人爱好，我还抽时间读了几本小说，读了一点文学评论类文章。下半年，由于新的教学大纲列出了高中生必读书目，其中有我过去没有读过的三本，我以较快的速度把其中能够买到的两本读完了。非常幸运，下半年我参加了校长带队的一个赴上海参观学习的团队，到华师大二附中、上海七宝中学去学习两天，开阔了视野，增长了一些知识，受到多方面的启发。

另外，上半年，我参加了学校组织的教师电脑培训学习，使自己使用电脑的能力有了提高。下半年，我较多地听了本组几位老师的课，向他们学到了不少东西，对我的教学工作起到了一定的促进作用。我已经离开大学近二十年了，深感自己在教育理论、教材教法等方面有进一步学习的必要了。我将在今后的工作实践中，努力学习业务知识，当然，也希望学校领导能给我提供继续学习的好机会。

供热个人述职报告篇三

转眼间20xx就要挥手告别了。临近新年，想想自己走过的半年多的路，经历过的事，没有太多的感动，没有太多的惊喜，没有太多的成就，有一颗淡定淡定的心。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉这个行业的知识，熟悉公司的运营模式，熟悉客户关系组的建立。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓住重点客户，跟踪客户，淡季如何安排时间，有什么产品，当然这远远不够，要不断学习，不断积累，与时俱进。

在工作中，虽然浪费了工作时间，但对工作认真负责。经过时间的洗礼，我相信我会更好。俗话说，只有经历才能成长。世上没有十全十美的事。每个人都有自己的优缺点。工作多的时候容易焦虑，或者没时间检查，粗心大意。当我有很多工作的时候，我想自己搞定他，自己跑好每一步。我想纠正这种心态，发挥自己的优势：交易知识，学会接受。不断总结

提高提高质量。

自我分析:从目前的行为来看,我不是一个合格的销售人员,或者说只是一个初级的销售人员,不擅长说话和口才,表达能力也不够突出。根本原因:自己的缺点没有突破,脸皮不够厚,心理素质不够。这一点都不像我自己,也没有发掘自己的潜力,在性格上有所飞跃。在我心里,我一直相信我能成为一名优秀的销售人员,这是动力;这种信念一直储存在我的胸中,随时准备爆发,心里一直渴望成功。“我想像一个真正的男人一样战斗,超越自己。”“我对自己说。

20xx年的工作设想

根据20xx的销售情况和市场变化,我计划将工作重点划分为区域。第一;对于老客户和固定客户,要经常保持联系,有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户,稳定与客户的关系。第二;在拥有老客户的同时,要不断从老客户那里获取更多的客户信息。第三,有必要。要想有好的业绩,必须加强业务学习,开阔视野,丰富知识,采取多样化的形式,把学习业务和沟通技巧结合起来。

- 1、每个月都应该增加一个以上的新客户和几个潜在客户。
- 2、在见客户之前多了解一下客户的状态和需求,然后做好准备工作,这样才不会失去这个客户。
- 3、要不断加强业务学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行交流,向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低。给客户留下好印象,为公司树立更好的形象。
- 5、如果客户遇到问题,一定要尽力帮他们解决。做生意先做人,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

6、自信很重要。永远告诉自己，你是最好的，你是独一无二的。只有拥有健康、乐观、积极的工作态度，才能更好地完成任务。

工作中的问题及解决方法：

1、不能正确处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流使得很多有效的信息白白丢失。在今后的工作中，要采取有效措施，充分发挥信息的作用，加强信息处理能力，加强沟通，正确判断信息的准确性。

2、在年初的工作中，由于业务水平低，经验不足，在最初的工作中找不到线索，多次失败。到底是什么问题？面对多次失败的教训，我找出了自己的原因和不足。在今后的工作中，要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划和保障措施。

4、及时回复客户的任何信息；给客户的回复不要简单的问和答，要尽可能的全面和周到，不要啰嗦。语言要专业，要有针对性，否则你会失去继续说话的机会。

5、报价表，报价要适当，不能太低，也不能太高；好东西卖不了便宜，普通产品也不能高报价。因为客户往往从你的报价判断你的诚实，同时判断你对产品的熟悉程度；如果你给一个很简单很普通的产品报一个远离市场的价格，哪怕几天都不能报，说明诚信不够，你根本不懂业务。客户自然不会关注。

以上是一年个人工作总结。如有不足，请批评指正。

感谢公司的培养，感谢老板和关心我的人对我言行的细心指导。我一定会以积极、自信和热情的态度工作。

供热个人述职报告篇四

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好办公室工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋规范化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形

象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

做好20xx年个人工作计划，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

供热个人述职报告篇五

当“xx年”这个字迹不断在工作日志中出现的时候，自己才明白过来：原来xx年已经来临，我们已经生活在xx年。新的一年对于我们每一个人来说都是一张白纸，在年初的时候发给我们，经过自己一年的描绘，在年末的时候给自己一个答卷，看是否是自己心中的那幅风景。

展望我的xx年，我期待着自己有一个新的突破，因为这一年对于自己非常的关键，这一年不单单是步入律师行业纯粹实习的一年，更重要的是这一年是自己事业的起步年，是自己社会角色转变的一年，这一年的实习、生活、做人等各个方面都将会对自己以后的路产生定性，将影响自己的一生，所以自己没有理由去荒废这一年，相反没有尽心尽力的去吸收周围优秀的环境和人给自己带来的没有穷尽的知识都是对自己的极大地不负责任，是对自己前途的一种扼杀。所以，在步入xx年的时候为了让自己在xx年飞得更高，更好，给自己一个安静的空间静下心来好好的计划计划自己的xx是非常有必要的。

在xx年之初，我有幸地加入到了 律师事务所这个充满活力、团结、奋进、和谐的团队中来，成为了这个团队中的一分子，开始了自己的实习阶段，迈开了事业的第一步[]xx年将自始至终的将贯穿与自己的实习阶段，站在xx的起跑线上，我想我会用自己百分之百的努力去跑完xx年，如果对自己xx年做一个展望概括的话，我想仅仅用二个字就可以了-----学习。

首先，要把自己的心态摆正，戒骄戒躁。我个人认为一个人心态的好坏将决定一个人事业的成败。有人说：实习律师不好当，收入低，老干活，日子实在难熬。从这句话中我们可以看出说这句话的人心态过于急躁，急功近利，我想他离成功可能会越来越远，我们身边这样的例子比比皆是。所以，选择了律师这门行业，就要铺下身子认认真真、踏踏实实地走好每一步，以一颗谦虚、务实、理性的平常心来对待实习期。

其次，以积极的行动来吸收周围环境带给自己的营养。对于一个实习律师来说我个人认为选择律师所是非常重要的，实习期是一位律师步入这个行业的前奏曲，对于这个行业的实践能力可以说是微乎其微的。这一年的实习期将会使实习律师完成从理论到实践的转变。对于这一角色的转变，律师所带给一个实习律师的将会对他以后从事这一行业产生定型。对于我个人来说，非常幸运的加入到了龙和律师事务所，在这个优秀的大家庭中，我会不断努力地去吸收它的点点滴滴，让自己不断的得到提高。