

钳工述职报告

在当下这个社会，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。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

钳工述职报告篇一

大家好！我叫xx□现任一告班班长，一年的工作即将接近尾声，我就今年主要工作及下一步工作思路和目标，作如下报告。

作为班长负责本班日常生产、安全工作，随时掌握生产、安全动态；对主要设备、系统的运行情况进行重点了解，发现问题应及时并如实上报，在平时工作中，能够实事求是，一切从实际出发，以身作则，做到工作讲原则、讲制度、讲大局，踏踏实实，尽心尽力干好本职工作。

1、作为班长，首先要有自律性。正确对待自己的错误和职工的批评。要求职工做到的自己必须认真做到，杜绝“三违”现象发生。

2、班前会强调的生产情况必须详细，清楚，并根据上一班的生产情况对本班的生产任务做出一定的暂行指标及注意事项！班后对本班的安全生产情况做一总结！

岗位描述是帮助员工快速了解岗位设置的窗口，因此我们必须熟记、熟知并掌握岗位操作技能。

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

钳工述职报告篇二

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx今年xx岁，20××年10月我加入xx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20××年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为广阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投资要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执

行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20××年里我的工作计划安排如下：

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点和奇迹。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

20××年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20××年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20××年公司各项工作的顺利完成。

钳工述职报告篇三

根据《关于开展乡镇(街道)、村(社区)党组书记抓基层党建工作述职评议考核的通知》(x组发[20xx]x号)文件精神，咸宜镇于1月16日召开村(社区)支部书记党建工作述职评议，听取7个村和1个社区支部书记抓基层党建工作述职，并进行现场评议。会议由镇党委书记主持，全镇机关干部、镇属单位负责人，以及各村(社区)四职干部，共54人参加会议。

(一)周密部署，统筹安排。镇党委书记以管党治党主体责任的重要抓手，突出问题导向、突出讲认真、突出严严实实，认真组织实施。镇党委书记对述职评议工作进行周密部署；审阅8位村(社区)支部书记述职报告，逐一提出修改意见；研究起草会议讲话和点评意见，研究加强基层党建工作思路对策和主要措施，确保述职评议不走过场。组织委员认真负责，具体抓好各项工作。

(二)明确内容，亲自撰写。坚持支部书记自己动手，认真撰写抓基层党建和落实党风廉政建设“两个责任”述职报告。整体从“履职情况”、“存在的问题及原因”、“下步工作打算”三方面入手，每方面结合“第一责任人职责、加强服务型党组织建设、党员教育管理、民主管理、加强基层党建的措施、落实党风廉政建设“两个责任”、”逐一阐述，亲自动手、认真撰写、反复修改，质量比较高。

(三)按照要求，从严把关。借鉴教育实践活动有效做法，述职报告逐一审核把关。一是镇党建办审阅。重点从支部书记履职情况是否华而不实、突出问题是否直截了当、剖析原因是否深刻具体、下步工作思路和措施是否务实管用等方面严格把关。针对最初报来的述职报告只讲成绩不讲问题，专门下发通知，要求以履行第一责任人责任情况为主线、突出问题导向，讲成绩不超过材料总篇幅的1/3，并将所有述职报告退回重写。二是组织委员审阅。对经过修改的述职报告，组织委员逐一审查，对“虚、空、飘”等问题提出修改意见和返工要求。三是镇党委书记审阅。镇党委书记在提出具体修改意见的基础上，督促进一步修改完善，并要求述职发言材料不能只讲成绩、不讲差距，不能只讲表面化一般化问题、不讲事关责任的深层次问题，不能只讲班子问题、不讲个人问题。共计进行4次修改。

各村(社区)支部书记述职报告和评议结果在村务公开栏公示，接受党员群众监督。同时，将支部书记抓基层党建和落实党风廉政建设“两个责任”工作考核，纳入农村干部年度，强

化评议考核结果运用。同时认真总结开展述职评议考得的做法和经验，完善党组织书记基层党建述职评议考核制度，确保此项工作制度化、常态化、长效化。

钳工述职报告篇四

- 一、完成公司的投融资工作
- 二、做好销售按揭贷款的催收工作
- 三、完工房地产公司账务处理工作
- 四、完成公司交代的. 其他业务。

20xx年的打算如下：

一、相对于经济不景气的20xx年，20xx年会有较好的投融资环境，特别是建筑房地产业来讲，银行资金的大规模的投入，在以贷款为主的大企业在20xx年的境遇来看，适当的比例才是企业应该控制的，继续做好本企业的转贷等业务的同时进一步加强与银行界人士的联系与沟通，做到适当的降低财务成本。对销售款的及时回笼。

二、在房地产税收现有的形势下，账务的处理显得更加重要，特别是20xx年是营改增的实施年，发票的真伪的辨认、费用的确认等各方面的税收环境更显微妙。财务人员不仅要有良好的业务素质，更加需要扎实的专业知识和丰富的工作经验。

三、财务与企业各部门的相互配合是必要的，进一步加强与各部门的沟通，保证工程部完成材料款及人员工资的支付工作，从而保障工程的进度，完成项目的投资计划，为决策层的计划实施做重要保证。

感谢各位领导对本人的支持，希望20xx年能一如既往的支持

本人的工作，谢谢！

钳工述职报告篇五

20xx年7月，怀揣着对基层生活的种种向往，我来到海淀区苏家坨镇周家巷村担任书记助理。时间如白驹过隙，转眼间工作已两年之久。两年多来，在上级领导的关心和同事们的帮忙支持下，我逐渐适应并喜欢上了村官这份工作。刚开始因为所在乡镇地理位置偏僻而产生的排斥感，早已被村民们的热情、真诚和质朴而驱散得无影无踪。相反，想到半年之后我将期满走人，心中竟有那么多的依恋和不舍！农村，一个看似最基层、最简单的地方，却让我学到了很多，伴我成长了很多。

透过两年多的村官工作，我深刻体会到农村工作中态度的重要性，更加认识到要端正态度，用平和的心态立足并扎根农村。农村虽然属于基层，却给我们带来了尽情施展才华的平台。只要我们能够加强自身适应潜力，静下心来想事，扑下身去做事，就必须能真正地融入到农村这个大家庭中。在第二年的村官工作中，我对农村工作更加适应，在与村两委工作人员和村民的广泛接触中逐渐熟悉了村情，渐渐喜欢上了这份工作，并与村里的领导和群众建立了友好的感情。

作为一名大学生村官，我深知知识的重要性，明白只有不断学习充实自我，才能不断进步。两年多来，为了更好地满足工作需求，我努力做到学习与工作对接，不断提升自我的综合潜力与水平。我坚持每一天看新闻、报纸，并充分利用网络资源，掌握最新的方针、政策，个性是各种惠农政策；经常向领导同事们请教问题，积极参与组织各项活动，在实践中不断丰富完善自我；每一天坚持写工作日志，每周一小计，每月一汇总，记下生活中的点滴，写下基层工作的感悟心得，提高自身素质。

1、做好文字和党务工作。我村每月按时召开党员大会、村民

代表会、两委班子会等会议，我每次都抱着认真的态度努力做好会议筹备和记录工作；作为党支部书记助理，党建是我工作中的重要部分。对于党建迎检、党务公开、三级联创、党组织分类定级、迎接七一等基础性党建工作，在村两委同事的帮忙和指导下，我都能做得得心应手，保证每项工作保质保量完成。

2、协助村委会换届选举□20xx上半年，村委会换届选举是我镇的一项重要工作。作为党支部书记助理，我也积极参与其中，协助村两委同事把选举工作做好。从推选选委会、参加选举村民的登记，到提名确定候选人、正式选举，每一个环节我都认真投入，尽心尽力把工作做好，受到了领导、同事们的赞扬和认可。

3、积极参与农业项目申报。为了促进村群众经济发展，我村积极申请各项支农项目，而我主要承担了各个项目的申报工作。周家巷观光采摘园产业提升项目、特色精品农业示范基地项目、农村实用人才项目、特色生态农庄项目……，这些项目的成功申请，也见证了我成长的历程。为了提高项目申报的成功率，几乎每次的项目书都要几易其稿。有的项目时间紧，就要加班加点。虽然辛苦，但当看到项目申请成功时，我觉得一切都是值得的。

4、踊跃参加各项活动。两年多来，让我深有体会的是农村基层各种各样丰富多彩的活动给我们带给了一个锻炼自我、展现自我的平台。“小年俗饺子宴”、“我的梦中国梦”宣讲比赛、“五月的鲜花”大合唱、“党员教育”征文活动等，每一项活动我都认真准，积极参加，积极展现积极向上的自我和大学生村官应有的风采。

“心中有景，才会春暖花开”，看到qq好友的签名后，我立刻想到了“心中有景，花香满径”。是的，不管是“春暖花开”，还是“花香满径”，只要我们心中有美景，一切都是完美的。我喜欢乡间小道上野花的芳香，喜欢京西小院夜晚

的静谧，喜欢乡间村民们脸上的淳朴……透过与农村和村民的接触，让我成长了很多，收获了很多。在以后的工作中，我会继续向领导和同事们学习请教，不断积累经验，努力做好每一项工作，力争站好最后一班岗。