

最新副处级干部竞聘报告 经理竞岗述职 报告(汇总6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

副处级干部竞聘报告篇一

自_____年___月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、工作总结

(一)秉承原则与目标

- 1、原则：全心全意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做。
- 2、目标：不断学习提高、创新自我;打造一支过硬的营销团队;坚持以‘打造中国最好的___供应商’为目标来严律其行。

(二)具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年__产品的设计工作而后一

直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在__行业内发展。于是为了公司在__产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

(三)工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。

我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

(四)执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此自建立起销售部以来，我一直在做这些工作努力。虽有些成效但还是没有达到预期，所以我要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去。

(五) 重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。

我虽按照上述的思路努力地工作，但并没有完成预期目标，这与我个人也有很大的原因，总结有如下几条：

- 1、对工作不够认真，技术及业务知识还不够全面。
- 2、对自己要求不够严格，容易被周围的环境所影响而有所动摇。
- 3、对时间安排不够合理，一些工作安排不能按时完成。
- 4、对团队成员要求、期望过高，认识不充分。
- 5、对销售部整体工作内容制定的不够全面，以致在工作中执行不太顺利。
- 6、与公司相关部门及领导沟通的太少。

副处级干部竞聘报告篇二

尊敬的领导：

您好!

今天我站在这里参加2020年度学校年度优秀教师评选，作为一名年轻教师，我深知在众多优秀的同事中，我还有好多没有你们做得好，因为我知道一个优秀教师，就是一面旗帜，应该具备较高的教育教学素质和高尚的品德修养。优秀教师不仅是一种荣誉，更是一种追求的信念和奋斗的目标。优秀，是属于那种勤奋并且愿意为此努力的人，我愿意一直朝着这个目标努力，奋进!

一、班主任工作

作为一名共产党员，一名班主任，一名青年教师，我时刻不忘加强理论学习，提高自身修养，向更优秀的同志学习，保持先进性，与时俱进，发扬模范带头作用，我希望自己可以努力做得更好。作为一名教育工作者，我热爱自己的工作，“学高为师、身正为范”，并以此作为我的教育理念，不断鞭策自己。刚送走的六年级，我出色完成了学校给定的各项任务，达到了在平行班中流失率为零的指标，各项班级管理深得学校好评，在中考中也取得了可观的成绩。

x月份，我接手__班班主任兼英语教师，在班级管理工作中，我认真完成学校布置的各项工作，注意班级班风、学风的培养。坚持6到6查，早上6点起床，晚上10点半后睡觉的习惯。我深知，工作重在平时，常抓不懈，长期的努力，班上做到了有老师无老师一个样，人人都是班级小班干，个个都是班级小主人，学校布置的各项活动都能出色完成，我还积极撰写班主任管理心得，在省的班主任“比访同行”论文大赛中，我撰写的论文《爱在人间四月天》获得省二等奖，多次获得区一等奖。由于我的努力，多次被学校评得“学生最喜爱的老师”称号。我还得向更优秀的人看齐。

二、教学工作

教学工作是学校各项工作的中心，也是检验一个教师工作成败的关键。在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时，我积极探索教育教学规律，充分运用学校现有的教育教学资源，大胆改革课堂教学，加大新型教学方法使用力度，取得了明显效果，在连续几年的区教学常规检查中多次获得优秀，我坚持新课改理念，积极撰写论文，在__省2020年中小学教育科研论文评选第三届创新教学设计中荣获省级二等奖。说课比赛和论文各在__区教科科研成果评选活动中荣获一等奖。我还努力钻研毕业班的各年的试题，在2020年__区中考模拟试题征集活动中，命制的《初中英语中考模拟题》被评为优秀教学资源。

我还在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。并做好后进生转化工作，用发展的观点看学生。

作为教师，应该明白任何学生都会同时存在优点和缺点两方面，对优生的优点是显而易见的，对后进生则易于发现其缺点，尤其是在学习上落后的学生，往往得不到老师的肯定，而后进生转化成功与否，直接影响着全班学生的整体成绩。由于我们的努力七年级的英语成绩在区的排名中取得了第七的好成绩。

三、考勤方面

我坚持做到不迟到，不早退，并且每天都是提前进班，检查班内学生到校情况和卫生情况，发现问题及时解决。无论自己有多大的事都是小事，总是把工作放在第一位，坚持大事少请假，小事不请假。

我知道，所有成绩的背后，离不开各位领导、老师的支持与理解，在教育的岗位上，我还须不懈的努力！优秀教师对我而言不仅是一种荣誉，更有一种鞭策和激励。希望你们一如既往的支持和帮助我！

谢谢大家！

述职人□_x

2020年x月x日

教师述职报告5

副处级干部竞聘报告篇三

教师这种角色是一种性质复杂的职业角色，一个人成长为这种角色需要经过复杂的、长期的学习过程。作为教师要有崇高师德，因为教师从事的是以心育心、以德育德、以人格育人格的伟大事业，所有教师都要以具有崇高师德为奋斗目标。你是否在找正准备撰写“教师竞岗竞聘述职报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

现将我本学期的教学工作做一总结，以便于今后的教学，总结有以下几点：

一、音乐教学

我认真根据《新课程标准》和学生实际情况备教案。《新课程标准》极力倡导学校的教育教学活动应当“以生为本”，把“关注学生的个体发展”作为根本的教育目标。坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、

联想、想象及律动)中,主动地去发现、去探究,去感受音乐、理解音乐、表现音乐,并在一定基础上创造音乐。

二、课堂教学

在课堂教学在依据幼儿年龄特点,我会运用讲故事、做游戏、即兴表演等各种“动”的形式来充分调动幼儿对音乐学习,积极参加到幼儿学习音乐的活动中去。我经常利用休息时间去收集各种音乐文化资料,多接触优秀的作品,从而增长见识,并获得更多美的感悟。此外,我还很注意自身的学习.积极参加组里的音乐教研活动,练习专业技能,阅读一些音乐、教育、文化等方面的报刊、杂志。

三、课外活动

为了更好地培养学生对音乐产生浓厚的兴趣,本学期的活动有“红歌唱响十月”、“亲子运动会”、“亲子美食节”等等活动中让孩子去参与其中,让孩子感受到了父母陪伴的快乐,亲子合作的成就感。也让家长展示各自的厨艺,进一步拉近了老师与家长之间的距离,也给家长与家长之间提供一个交流的平台。使得我们这个大集体凝聚力更加强大,家长对我们的教育工作更加认可,从活动开始前的好奇,到带着灿烂笑容离开。我相信没有只有更好。

作为一名小学音乐教师,学习虽然辛苦紧张,但是让我享受了收获的快乐.通过这个学期的培训,我的理论和专业教学水平同时得到了很大的提升,我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情,在今后的教学中,继续学习教育教学理论知识,不断反思自己的教学行为,让自己在教学实践中获得成长,使自己的教学水平和教学能力更上一个台阶。

随着学期的结束,本年度即将过去,回顾一年来的工作,充实而富有挑战,在学校领导和同事的鼎力支持下努力地完成了各项任务。为将来年的工作做得更好,特就今年工作小结

如下：

一、政治思想：

本人献身于教育事业。准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责；并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象；能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

二、教育教学：

1、专业成长。

严格做好“五认真”常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益；坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。认真参与市小学数学中心组教研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为小学数学学科教学能手。

2、教学管理。

认真组织好教师业务学习，围绕有效教学开展15次集中学习，提升教师教学理念；开展“同课异构”课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效；启用“有效教学”实施手册，为教师个人、学校积累业务资料；每学期初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结。

三、继续教育：

积极参加培训与学习，分别交流培训心得，领略名校风范、聆听教授讲学、对话专家学者、碰撞思想火花，更新了管理

理念，丰富了管理思想，学习了管理技巧。

一年以来，在校领导及同事们的支持和帮助下，本人能努力做好各项工作，认真地履行了自己的职责。现将一年来的政治思想、教学和学习等方面的工作报告如下：在思想政治方面坚持教育方针，忠诚教育事业。加强自身的政治理论学习，提高理论水平。在教学实践中，认真贯彻思想、政策，与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重学生，争取让每个学生都能享受到最好的教育，都能有不同程度的发展。努力做到政治坚定、业务精干、作风踏实、为人诚实。在师德上严格要求自己，要做一个合格的人民教师！

在教学工作方面，能认真学习专业业务知识，认真研究教学规律，在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。做到课前认真备课、制作课件、领会教材中的重点、难点，积极查找与教材有关的资料，帮助学生理解每一个问题和难点。

上课时认真授课，抓住重点、突出难点、精讲精练，运用多种教学方法，从学生的知识水平出发，力求培养学生的学习兴趣，调动学生学习的积极性，最大限度地发扬课堂民主，创设生动活泼的气氛，让学生愉快思考，主动探索、大胆质疑，敢于标新立异。在教学中注意理论与实践相结合，注意搜集学生在实践中遇到的实际问题，结合理论教学从理论上解释出现的问题，提出解决的方法和措施，并积极培养学生的动手能力。不断提高教学质量，教学效果评价良好。在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况，通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的教学工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。安

全常规教育工作我也从不忽视，经常利用班会课、宣传橱窗对学生进行安全知识教育，并且每到重大节假日，都会让学生带去一封有关安全教育方面的致家长信，本学年无安全事故发生。由于本人认真备好每一节课，上好每一堂课，批好每一份作业，教育好每一个学生，努力去做一个深受学生尊重和信赖的老师。

通过一学年的努力，学生的学习成绩有了很大的提高。得到校领导和教师的一致好评。

光阴似箭，转眼间进入教师行列已近一年。在各位老师的帮忙和支持下，在领导的信任鼓励下，让作为一名新教师的我成长、进步了不少。回顾这一年的工作，我对自己的表现有满意也有不足之处，但无论怎样，都需要自己踏踏实实的工作，实实在在的做人。

本年度，我担任二年级数学的教学工作。在教学工作方面，做为一名新教师，基本功不扎实，经验缺乏是我的不足。为了提高自己的教学水平，我主要做了以下几点：

认真备课，钻研教材，努力上好每一节课。在备课时我认真钻研教材，力求吃透教材，找准重点难点。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。

多学习，多请教。作为新教师，刚开始确实有些盲目，不知如何下手，为了让自己的教学方法适应学生的学习方法，我不断改善自己的缺点，经常利用空余时间去请教和观摩其他老师的教学活动并学以致用。

多看书，多上网。用心学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好的进行教育教学。我们常说给学生一杯水，教师就要有一桶水，时代在不断的发展，知识也在不断的变化，为了使自己的这一桶水不会陈旧、不会用竭，我努力学习，给自己充电。还经常网上找一

些优秀的教案课件学习，努力提高自己的教学水平。

及时写教学反思。尽量坚持每一天记录教学及课外与学生的交流，从中找出成功之处与不足之处，有则改之，无则加勉。

为了更好适应教师的主角，使自己更快成长，我为自己设立了以下几个目标，以激励自己：

在教育教学的思想，认真学习新课标，转变理念，与时俱进。

在业务技能上，继续夯实基本功，力争在两年之内，使个人的教育教学的水平到达一个新的高度。

加强学习，除了向书中学习外，还要继续向有经验的教师学习。不断提高自己的理论水平，同时也要用心参与课题探究。

继续坚持及时撰写好相关的文章和总结，为学校和自己的课题作好准备。

这一年来学习，使我收获不少，无论是在和学生相处的技巧，还是课堂教学的合理安排上，我都很大的进步。在今后的实践中，我会继续努力工作，以真挚的爱，真诚的心，以及有个性的课堂教学风格吸引学生，打动家长。不断提高自己，完善自己，努力使自己早日成为一名优秀的教师。

副处级干部竞聘报告篇四

尊敬的院领导：

大家下午好，作为一名护士，我在院领导、科主任及护士长的领导下，用于创新、锐意进取。工作中始终坚持把提高护理质量、强化医疗安全、创建和谐医患关系作为重中之重，以实现我科“病人满意、组织满意、自己满意”为目标。

南丁格乐曾经说过：“护理工作平凡的工作，然而护理人员都用真诚的爱，去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情、去点燃患者战胜疾病的勇气。”是的，护理工作确实是个非常平凡的工作，尤其我们十一病区的老年病人人居多，有些病人因为年岁太高，生活不能自理，为了提高这些住院病人的生活质量，我和我科全体护士在护士长的带领下，在搞好医疗护理的同时，积极扩展生活护理范畴，从更新床单被褥，定期修剪指甲，指导病人做有益的文体活动，到谈心聊天，给予病人精神上治疗和安慰。

在护理查房过程中，我发现有些老年病人情绪不稳，治疗态度消极，导致血压不稳直接影响医生的治疗结果，我发现这样的病人，我就主动与病人交流给予心理护理，引导病人积极配合医疗，使其树立战胜疾病的信心，同时我能够按照要求执行操作，发现问题及时解决，对待患者能够文明礼貌服务，做到举止态度和蔼，急病人所急、想病人所想，除了完成常规的基础护理外还熟练掌握了专科知识和各项护理操作。

我深知要想做一名护士，做一名优秀护士，工作不能简单地停留在打针、发药、执行医嘱上，更重要的是丰富自己的理论知识和实践能力，为了提高自身素质，增强服务意识，培养理论强，技术硬的基本技能。我积极要求上进，积极参加医院和科室组织的义务学习，不断充实自己，提高自己各方面的修养，努力提高自己的业务水平。在护理工作的每个日日夜夜我始终坚持自己信念：“用心做好每一件事，认真对待每一天。”

在工作中我本着“把工作做的更好”这一目标，严格执行医嘱，三查七对制度及无菌操作原则，坚守慎独精神，即使是一片维生素也决不马虎，不凭经验，不凭印象，积极完成各项任务，十一病区是个特殊的科室，病人多、病人年龄大，病情重变化速度快，随时都有抢救的可能，我也曾不止一次地配合医生抢救过危重病人，记得有一次值夜班，在巡视病房时

发现一位患者神志恍惚，面色苍白，大汗淋漓，呼吸困难，口唇紫绀，手放在呼叫器上，但无力按下，见此情景，我第一时间给予吸氧，建立静脉通道并通知医生，患者由于神志恍惚导致小便失禁，考虑此病人尿失禁的暂时性，我没有给予留置导尿，只能为其接尿，在我们的及时抢救与精心护理下，病人意识逐渐清醒，转危为安，每当将他们从死神手中拉回，即使没有听到一声感谢的话语，我都会感到无比的高兴与欣慰。因此护士不仅要有一颗同情的心，一双愿意工作的手，更应该用爱心、细心，和责任心去解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中一员而自豪，在今后的工作中，我将加倍努力，为人类护理事业做出自己应有的贡献。

护士竞岗中级述职报告篇4

副处级干部竞聘报告篇五

本人20____年7月毕业于__大学，20__年9月分配到__中学任专职体育教师至今。从教两年来，一直坚持党的四项原则，贯彻执行党在新时期下关于素质教育的方针政策，着力于培养学生的创新能力，即教书又育人。在工作中，不怕困难，勇挑重担，顽强拼搏，敢于创新，做一名新时代的合格教师。

一、提高政治素质，严守师德规范

牢记“八荣”、“八耻”，以人为本，为全面实施素质教育而不懈努力。在当今教育现状，认真学习新课程标准，努力实施新课标，高标准培养新人才。作为教师我们肩负着“科教兴国”的重任，热爱教育事业，有终身不渝献身教育的精神，为我国的教育事业，默默地奉献自我。在工作中尊敬领

导，团结老师，关心学生，为人师表，言传身教，教书育人，把师爱全部倾注于学生身上。教师对学生的爱，渗透于学校每一个环节，贯穿于教书育人的全过程。作为一名教师特别是体育教师，言行举止、仪表直接是学生仿效的对象，所以作为体育教师的我无论外表还是内在美，都尽自己最大能力为学生树立人之楷模，树立效法榜样，加强“身教”意识，以培养全面发展人才为己任。

二、加强业务素质，提高教学质量

作为教师更应使自己成为合格人才，除要有良好思想品德外，还要有渊博的科学文化知识，要有较高的教育教学能力，才能担起教书育人的重任。所以自工作以来，本人严格要求自己，按照学校的各项规章制度，依时坐班，学习业务知识，不断提高教学能力，并通过所学到理论知识指导教育教学实践。课前认真钻研教材和教法，备好每一堂课，制订一系列切实可行的课时计划。课堂认真组织好学生，注重学生的练习过程，注重学生的个性发展，培养体育骨干。在枯燥无味的素质课进行改革探新，通过激发学生的体育活动动机，培养学生的体育兴趣，从而提高了练习积极性，练习质量明显提高，取得了很好的教学效果。

三、任重道远，在困难中锤炼自己

为适应新时代教育的需要，20___年11月13日至11月22日参加教育部“国培计划——中小学骨干教师培训项目”研修共十天，成绩合格，取得结业证书。20___年参加西南大学网络教育体育教育专业，专升本的学习。任教两年来带领学生参加盐湖区运动会和各类球赛工作，并取得了优异的成绩。作为一名体育教师除上好体育课外，抓好课外体育活动和课余运动训练也是体育教师的职责。20___年度，我独立完成了七、八年级的体育教学。根据国家学生体质健康标准对学生进行了测试，学生95%都能达标，同时抓好课外体育活动和课余运动训练。每天坚持出操，以身作则，抓好早操和大课

间活动，把好质量关。每年学校都举办各种趣味比赛。在各位教师的鼎力协助下，都能认真组织全校的裁判工作，使比赛有条不紊地开展，既丰富了学生的课外生活，又使其身心得到了锻炼。综上所述，在两年的教育教学工作中取得了一定的成绩，积累了一定的教育教学经验。在信息化高度发展和教育教学不断改革的今天，我们只有不断提高自我，完善自我，充实自我，紧跟时代的步伐，以科学的手段来武装自己，才能适应新时代教育教学工作的需要，为我国的教育事业尽一份光和热。作为学校的一员，积极参与学校的公共事务，每次学校有活动时，都是跑前跑后，从不计个人得失，从不叫苦叫累。总是尽最大可能的去帮助别人。

在今后的教学工作中，我将继续认真学习党的方针政策、新的教育教学理论和国家的法律法规，积极参加教师培训，继续努力学习现代教育技术和科学教育理论，在优化课堂教学，教育教学研究和班级管理方面，不断学习，不断进步，争取在今后的教育教学中，逐步构建自己独特的教育模式，为党的教育事业做出更大的贡献。

体育老师竞岗述职报告4

副处级干部竞聘报告篇六

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了

家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，

否者不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关!然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来!开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少!碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

竞岗述职报告范文销售篇2