

又精辟的部队个人述职报告(优秀6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

又精辟的部队个人述职报告篇一

今年上半年以来，在省、市店的领导下，认真贯彻“二为”方针，坚持三个文明一起抓，我带领书店一班人进一步解放思想、开拓进取，搞活流通渠道，调整图书结构、繁荣图书市场，最大限度地满足读者需求，取得了较好的经济效益和社会效益。20__年上半年实现销售收入1101万元，比去年同期增加近175万元，预计全年销售额达2600万元，将超额完成省、市店下达的指导性计划2450万元。

一、加强学习，提高修养

我始终重视加强自身的思想修养和政治素质，时刻保证了清醒的政治头脑和坚定的政治立场。认真学习领导科学、经济管理、金融管理、法律法规等方面的知识，不断提高政策理论水平和文化素养。带头学好各种政策法规，并将其运用到实际工作中去。没有坚定的政治立场，就会腐败，就会堕落；没有较强的政策理论水平，工作发展就没有后劲；没有较深的文化涵养，就不是一个好领导。没有学习，就没有进步。我坚持不懈地学习，一有闲暇就读书看报，不断充实完善自己。

二、务真求实，创造性工作

一是搞好教材、教辅的发行工作。上半年课本、教材销售码

洋695万元，占销售总额的63.1%，比去年同期相比增加了60万元。以灵活的方式参与竞争；不断改善服务质量，问计于师生，急教育之所急，想教育之所想，热情的服务，赢得了广大教育工作者的信赖。

二是加强阵地建设。为创造一个舒适温馨、书香浓郁、方便快捷的购物环境，我们不断装修改造。今年6月又对二楼图书市场重新装修，厅内清洁明亮、品种繁多、书香飘飘，读者一步一驻足，三步一回头，流连忘返，真正成为营造书香社会人们的精神家园。一般图书上半年销售码洋331万元，比去年同期的279万元增加了52万元。以省店60周年为契机，利用多种措施搞好百日图书大联展活动。我们书店是党的主要宣传阵地，为建设书香郢城，营造学习型社会，我们义不容辞。

三是坚持“一元化为主，多元化经营”的原则，大力发展第三产业。今年6月，我们精心筹备的唐塔路文体商城隆重开业，这是一个大喜事，是一个良好的开端，为书店发展揭开了崭新的一页。（开业不到2周，就有三个乡镇的教育系统团体购物17000万元。）文体商城既为我们增加了收入，又宣传了新华书店形象。

三、加强内部管理，廉洁奉公

一、为节约开支，我们制定了严格的财务制度。重大开支造计划，任何开支均要写申请报告，报销单据先由主管人签字，再由我审核。并规定加班时间，一律不准喝酒，若发现罚款100元。二、作为班长，我坚持处事公正、光明磊落、关心同志、坦诚相见；工作中坚持民主集中制，积极征求班子成员及各方面的意见，我们领导班子年青有为，业务精湛，科级干部也均是精兵强将，有较强的工作能力，大家畅所欲言，有好的建议，大家要多提，我作错了可当面指正。大家关心我，也就是关心我们书店、关心我们的事业。三、不搞特殊。我时刻严格要求自己，带头执行中央和党委有关廉洁自律的规定，我愿意接受大家的监督。

成绩大家有目共睹，不足之处还有很多，我略谈以下两点：

二、副业不够兴旺。文体商城开业只是万里长征的第一步，今后的路还很长，很艰难。目前我们的副业还太少、太弱，大家要集思广义、共献良策、共谋发展。“新华书店”是一个闪光的品牌，是块金字招牌，蕴藏着巨大的无形资产，我们要保护好、利用好、发挥好。如枣庄市新华书店组建了一个新华酒业有限公司，生产“新华”牌白酒，利用新华的品牌优势，凭借新华书店的遍布全国的网络优势，销售状况还不错，这是一个很好的例子，大家可借鉴一下。

当然这些不足，需要我及在座的各位一年乃至几年的努力，作为领导，我负有不可推卸的责任。今后财务制度要进一步加强，努力节约开支；人事方面要竞争上岗，谁为书店做的贡献大，谁就能走上领导岗位。

工作是一种快乐。事业是我的生命。回顾走过的路，我在书店十几年，我付出了，收获了，我从工作中享受到无以伦比的快乐。大家也要以事业为重，把工作当作快乐。工作是美丽的。

回顾过去，得与失，对与错，艰辛的汗水，丰收的喜悦，一切历历在目。忘记过去就意味着背叛，过去错的改正过来，不足的地方要加强弥补。

立足现在，我们要脚踏实地。不要形式主义，要实事求是；不要官僚主义、机关作风，要踏踏实实。不搞内部矛盾，拉帮结派，要大局为重，互相团结爱护，我们亲如兄弟姐妹，新华人是一个家。效益是硬指标，任何成绩的取得，绝不是唱唱高调，喊喊口号就能得来的；不是一时心血来潮，要持之以恒。

展望未来，前途是光明的。我们有信心。我们书店能做大做强，敢于面对竞争，面对挑战。经营和管理方面存在的问题，

都迫切需要解决。只要我们敢于面对，认真对待，说真话，办实事，就一定能用市场的办法解决经营上的问题，以科学精神和人本思想解决管理中的问题。

面对严峻形势，我深感压力，有时竟夜不能寐，我知道自己肩上的担子更重了。今天我们大家相聚一堂，坦诚以待，相互指正，共谋发展之计，实属难得。让我们团结起来，手拉手，心连心，共创美好的明天！

又精辟的部队个人述职报告篇二

尊敬的领导：

下面就是我这一年来做生产主管的一些个人体验与心得。生产主管，简单地说就是公司内部的生产管理，按照公司生产流程，我具体进行了述职如下：

- 2、依据生产计划制定物料需求计划，以保证在生产过程中不因缺料而停产；
- 3、结合仓库现有库存和车间生产能力制定月、周生产计划，并下达生产订单；
- 4、管理好生产工，监控生产订单完成生产进度，并向总经理汇报进度。

我觉得要想成为公司一各合格的生管员，必须做到以下三点：

首先，工作时必须做到四个字：认真细心。因为我们所做的物料需求计划和生产计划，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的的物料需求在某个地方出了差错，公司急用的物料没有请购，却请购了我们暂时不用的物料，那么必将造成该来的不来，不该来的却来了一堆。生产车间也会因为物料不足而停滞待料；又或者我们下达的生产订单没有按照出

货日期排序，车间按照计划订单生产了暂时不出货的产品，而等着出货的产品却未能完成，这样到了出货日期不能按时出货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把生产效率提高到点。

其次，做为生管，必须要有坚定不移、不厌其烦的跟催精神。有人说：计划反正已经做了，东西到没到就不管我的事了。其实不然，要想成为一个好的生管员，必须要有坚韧、坚持的态度。计划是下了，但还要经常到仓库查看这些物料究竟有没有到。倘若已经快到出货日期，而有的物料却还是没有按时到达，就一定要督促采购部门，并与供应商沟通，以保证生产计划能顺利进行。在这个过程中关键一点就是不要让计划与生产脱节，变成你计划你的，我生产我的，从而造成生产秩序的混乱。所以跟催物料是非常重要的。

最后，做为生管，必须要与各部门这间处理好人际关系。一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键之所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的不少问题。在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能即时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的业务能力和管理水平。

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日

又精辟的部队个人述职报告篇三

各位领导、各位同志们：

大家好！

忙忙碌碌，一年又逝。沉心静思，有成功也有失落，有不足也有收获，还有一些对未来工作的想法。

5月15日前负责一车间的工作，这期间，最大的收获就是成功改造了6台圆织机，把原来的六梭改为现在的八梭，使将要报废的设备起死回生，变成了能提高生产效率的新设备，节约了设备投资近60万，且稳住了工人，稳定了生产。

5月15日调任企管部经理，负责企管部的工作至今，由于能力有限，又缺少经验，我的工作就是摸索着干，幸得魏总的支持和高总的指导，使我在企管部的工作得以顺利开展，且有了点作为，具体情况如下：

我的日常工作就是对现场管理推动、监督，使现场管理逐步提高，七月份用三天的时间与办公室和人力资源部，共同组织各车间相关人员进行现场管理的培训与学习，使各车间主任和保管对7s管理从思想上有了一个比较清晰的认识和足够的重视，随着对7s管理的持续推进，公司的现场管理虽然没有完全达到7s管理要求的标准，但车间的生产现场有了明

显改进，尤其是一车间、三车间、八车间和十七车间，车间的通道干净整洁，拉丝机上的油泥不见了，拉丝机周围物料的安排有序了，主机下面的落地料没了，危险区域都贴上了安全警示标志，重新制作并悬挂了新的标语，仓库里的成品、原材料码放整齐了，车间的面貌有了明显变化，当然这些成绩的取得是和张总的大力支持和各车间主任、保管的努力是分不开的。

之前，公司的软实力建设几乎是空白，最大的荣誉也只是市里的，导致公司在项目资金的争取和自身的长远发展方面受到了很大限制。在高总的指导下，我企管部在三季度申报了两项实用新型专利，现均已取得授权，通过对企业各项资料的整理、加工、提炼、上报，在全国同行的评选中，我们排名三甲，且取得了aaa级信用等级认可，还取得了中国轻工业联合会评选的工业化与信息化深度融合示范企业称号，魏总荣获“优秀领导称”号，我有幸获得“科技人才”称号（都是国家行业级），此外还取得了市级行业工程技术研究中心的牌证，这些成果不但为公司争取了荣誉，还扩大了公司在行业的影响力。

对于多数人来讲，我的工作是一项得罪人的工作，因为我的职责里有得罪人的内容，就是对违章违纪现象进行处罚，但是，为了维护制度和纪律的严肃性，我天天都要对车间进行检查，发现违规违纪现象，及时纠正和处理，对好的现象和行为进行表扬或奖励，树立了正气，弘扬了正气。

1、在三季度，完成了一项环评工作，资料的整理相对简单，主要是疏通关系和时机，我不会忘记我和马庆彬在大雨中等车的情景，若非是那场大雨中淋得浑身湿透，孙洼子村的证明不会这么痛快，不是我的坚持，错过了那一天，我们的漏洞可能就被查出来，环评也就无法通过。

2、根据魏总的安排，我和人力资源部刘婧制定了考核办法，对生产车间上半年的工作进行了考核，评选出了先进车间和

个人，事情的本身很简单，但主要是使各车间的工作有了清晰的思路 and 方向。

3、以我为组长的内审小组对公司进行了一次内审，使各部门、各车间对质量管理体系有了进一步的理解和认识，对保证公司产品质量是一个很好的促进。

4、十二月份对车间的设备进行了全面检查，摸清了公司的设备状况，对公司的设备管理提供了依据。

5、协同人力资源部接待和安排了金蓝盟的培训工作，在培训过程中学到了不少知识，丰富了一些方法。期间，还被公司外派参观和学习四次，次次有收获，学到了经验，增加了阅历。

以上是我这一年的工作概况。

又精辟的部队个人述职报告篇四

因为工作需要□xx年1月底至10月初，我在xx支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和xx支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增xx万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增xx万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务

部的调研，出台了《中国农业银行xx市分行个人船舶按揭贷款管理办法（试行）》xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料xx0多户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通20户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意xx支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份xx支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关

政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时也还存在一些不足。

下面向公司领导汇报一下财务部度的工作：

(一)作为职能部门，合理控制成本费用，以“认真、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

(二)度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算100多人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不不断扩大，度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

(一)跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于a分部的业务量增大□b分公司□c分公司和d分公司等的部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如□a分部的年产值比增长了50%;对b□c和d三个分公司的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。

(二)今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作成绩得到了合作方的充分肯定。

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向公司领导提供财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发现公司的一些基础管理工作比较薄弱;日常成本费用支出比较随意;这些应是财务管理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高

企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

又精辟的部队个人述职报告篇五

20xx年8月份我进入工作岗位实习，回顾这一年的工作和生活真的是受益良多，想到一年之前自己还是一个还在大学里面不知道工作之滋味的学生，现在已经在工作岗位上实习了将近一年的时间了，觉得人生真的是充满了变化。时间仿佛无情，却让我在不知不觉中融入了“中建六局”这个大家庭，暖暖的，来“中建六局”已有一年多的光景，老实说，不算很长，但我相信会有那么一种氛围，将历久弥新。到公司一年的时间里，在领导关心、同事们的帮助及自己的努力下，现已基本对公司的组织结构、本部门的工作流程等各个方面都有了一些了解。

部工作的时候感觉有点陌生与理论有一定的偏差，但是在部门领导和同事的帮助下在自己的努力工程中，现在已经对本部门的工作有了进一步的了解，工作能力也有了进一步的提高，也得到了领导和同事的认可。

通过将近一年的学习和了解，虽然已经对公司商务部相关工作流程有了一些简单的认识，但我深知，在以后工作中还需要不断地了解不断的磨练和提高。仔细回顾了一下，自己在以往工作中存在的几个问题，具体是：首先，对工作流程熟悉度不够，在刚开始的工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，需要做什么和不需要做什么，时常不能够正确梳理对待。其次，工作不够精细化，比如说平时按图纸计算工程量，工程量计算完毕之后，不能够及时查核验收，以至于工程量出现偏差，所以以后在个人工作中要多注意和修正这一不良习惯。然后是缺乏地基和基础工程相关工作经验，故这方面有待提高。还有就是缺少平时工作的知识总结，在工作上虽然有了一定的了解和进步，但觉得这

仍然不够，如果以后多回过头来思考一下自己工作，我想那会更好。最后，工作进展过程中汇报量小，与领导交流主动性不足，在以后的工作中，此项得作为重点来提升自己。综上所述种种问题的不足，在以后的工作中，我一定会时时刻刻注意修正自己不足之处，养成良好的工作习惯，成长为公司优秀的职业化人才。

知而获智，智达高远，一颗强大的心，动于行，止于僵，从企业文化具体到个人，精业、精人、精勤，这是我来公司一年多时间里所感受到的。

熟话说：工欲善其事必先利其器。今后，为了更好地完成本职工作，达到部门与部门之间良好的工作衔接目的，提高自己的业务水平，我想，深化系统的学习和对以往工作经验理论知识强化是必不可少的。而且对于学习，要时常梳理，让其系统化，在梳理过程中明确既有缺陷，及时修正调整，做到与实践同步，渐渐完善，方能实现进步和更好地完成工作。

在以后的工作中，找出工作中的不足，克服工作中的困难，同时还需要“多看书”“多积累”“多提问”“多总结”。

总之，在今后的工作中不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。

“想做的梦从不怕别人看见，在这里我都可以实现”我相信付出总有回报，我的梦想也会在中建六局这个大家庭大舞台上实现，我进步的一小步是我人生中前进的一大步，也希望中建六局在以后的时间里会越来越强大，明天会更好。

又精辟的部队个人述职报告篇六

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二〇**年即将过去，

通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于xx年xx月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展xx用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省xx任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二0**年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了 管理学 客户关系学 客户心理学 移动通信基本知识 等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在

不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx□xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了xx卡，降低xx费，收到了较好的效果。在受领了省xx发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省xx任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部

门在开展工作中要 动真情，讲实理，办实事 ，坚持用 真心爱心 和 恒心 来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说： 喊破嗓子，不如做出样子 ，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲， 业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰 。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以

改进和克服.

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。