

2023年盐业述职述廉报告(精选10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

盐业述职述廉报告篇一

随着个人的文明素养不断提升，述职报告已经不再是罕见的东西，它在写作上有一定的技巧。那么公司个人述职报告要怎么写呢？下面小编给大家带来公司个人述职报告最新，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导，大家好！

我来自贵阳险峰项目部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为安装分公司的一员。20__年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已四个多月了，这几个月里，在领导和同仁的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“信__和”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到贵阳险峰项目后，我主要负责现场施工，现场管理以及项目的资料工作，同时也在积极的学习预算方面的知识。在项目工作这一段时间来，让我了解到对于一个项目的管理主要分为安全、质量、进度和商务四大块，安全是项目正常工作的前提条件，质量和进度是项目的命脉，商务是项目的成本以及利润，这四大块是环环相扣、相辅相成的，只有努力的做好这四大块工作才能保证项目高效的运行。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力的学习这四大块的工作。下面，我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

一、虚心请教、努力学习。在项目上虽然是作为一名管理人员，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到项目后我首先的工作就是看图纸，熟悉整个项目的施工工艺，在遇到不明白的地方时，我就积极的向项目上的领导和同仁请教，同时还到劳务班组里去和劳务人员一起干活，向他们学习具体施工方法。

二、以情服务、用心做事。在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地帮助劳务人员，对他们提出的问题自己不能回答，我向领导请教后，才给予解答；对于出现质量问题，需要劳务人员返工处理时，我都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

三、遵守制度、敢抓敢管。在现场进行施工的时候，特别是钢结构安装期间，由于高空作业多，危险性较大，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员进行严格的检查，以免可疑人员进入造成公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；用火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

四、任劳任怨、孜孜不倦。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同仁分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；

3、自己的理论水平和工程项目经验还赶不上工作的要求，须亟待提高；

4、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

4、积极的学习商务知识，因为只有清楚的认识项目的造价预算，才能在工作中节约成本，为项目获得更多的利润。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅四个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以一个“合格五局人”的标准来要求自己，以领导和同仁为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的五局人，能在五局这个大舞台上展示自己，为五局的辉煌奉献自己的一份力量。以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！谢谢！

各位领导，大家好！

在这短短9个月的工作中，公司经历了由公司向集团化发展的历史性飞跃，面对新形式，人事行政部在集团各分公司、各部门的大力支持下，坚持倡导和践行求实创新、敬业奉献、和谐奋进的工作作风；坚持认真贯彻执行各项规章制度；坚持公司的办厂方针及经营战略，在公司领导的正确领导下，突出强化服务效能，狠抓文稿起草、督查督办、综合协调、人力资源、后勤保障等工作，保证了集团公司工作的正常高效运转和公司领导各项决策决定的有效贯彻落实。主要做了以

下几方面的工作。

一、认真做好公司人员工资编制、审核和员工的各类保险工作。面对公司部分员工队伍变动大的情况，我部始终对人员工资编制工作没有丝毫的马虎，认真审核各部室、分公司上报的考勤和补贴、加班费，切实把好人员工资编制第一关，确保了公司人员工资及时发放。同时，积极与社保部门联系，作了大量前期准备工作，给公司员工办理了养老保险和工伤保险，医疗保险正在有条不紊的落实之中，确保了员工队伍的稳定，解决了他们的后顾之忧，树立了公司的良好社会形象。

二、加强职工思想教育，狠抓队伍建设，不断提高职工综合素质。坚持发放体育娱乐器材，按时开放职工娱乐室，参与了迎奥运万人登山活动、职工文体比赛等职工活动活跃了员工的文化生活，促进了员工的身心健康，增强了员工的团队精神。通过加强职工思想教育和狠抓自身建设，全体职工的思想素质和工作能力进一步增加。

作为__的总经理，我全盘主持公司行政、经营、安全生产等工作。今年来，在集团公司的正确领导下，我紧紧围绕集团公司规定的各项工作目标，积极完成各项任务，认真履行工作职责，现述职如下，请予审议。

一、潜心学习，不断提升思想修养和创造能力

学习是提高党性觉悟和思想境界的'重要途径，也是提高理论水平和领导能力的根本手段。因此，我始终把学习放在重要位置。坚持把解放思想作为应对挑战、推动集团公司又好又快发展的前提和不竭动力，强化“在危机中抢抓机遇、在困难中加快发展”的意识，在干事创业中解放思想，在转变观念中深化认识，在发展实践中提升素质。一是发挥领导干部的表率作用。把加强学习作为一种工作责任、一种自觉追求，强化学习的紧迫感和针对性，带头深入学习，不断更新丰富

知识系统，增强解放思想、创新发展的内在动力。二是坚定工作信心，创新发展思路。通过学习不断提高了自己的政治修养和驾驭全局工作的能力，使自己在政治上更加坚定和成熟。

二、狠抓工作落实，圆满完成各项工作任务

今年以来，我按照集团公司下达的各项经济任务目标，以强烈的工作责任感，饱满的工作态度，圆满完成了各项经济指标。本年度实现产值4777余万元，全年实现总收入__万元，实现利润__万元，全年重点抓了以下几项工作：

（一）加强内部生产组织与管理，努力实现稳产、高产

20__年，公司始终将__的稳定顺行贯穿于整个生产组织各个环节，在稳定顺行的基础上，力争高产。公司已生产完工各种__，__，交付各种__。

（二）全力开展挖潜降耗攻关工作，努力降低生产成本

公司深入分析了当前企业的发展形式和发展方向，对单位的生产成本进行了重新测算，进一步细化了考核指标及奖惩政策，使各单位生产从单纯只追求产量陆续向追求成本指标、追求经济效益转变。经过深思熟虑制定了一套完整的工作实施方案，其中增收节支、节能减排是实施方案的重要组成部分，公司通过技术改进、工艺调整、强化一线管理等提高了产品的完成进度和质量，从而节省了人工和材料的耗用，降低了生产成本。

（三）努力完善公司管理制度，为各项工作的顺利开展提供保证为了公司各项工作的顺利开展，制定了一套适合公司运营发展的新管理创新思路，20__年公司共制定及修订各项制度12项，出台公司红头文件44项，制定各种规范5项。使企业在经营过程中，从管理、生产、销售、服务、环境、安全等

各个环节，有章可循，有据可依，事事有人管，件件有人抓，环环相扣。

（四）完善资金使用分配计划，实现企业生产经济顺行

20__年由于__产品资金不能及时回笼，致使公司经营资金运转十分紧张，公司为了企业经营管理及生产的正常运转，采取多种措施，合理运用，根据生产、经营情况，主要从以下方面完善资金使用分配计划，减低经营成本，一是材料的采购，按照大宗物资进行招标，其他物资多家询价，择优采购的原则，减少库存积压和流动资金的占用。二是经营资金的管理，压缩应收账款的增加，加大应收账款的回收力度。合理安排应付货款的支付，保证企业资金正常运转。

（五）加快自主知识产权建设步伐，科技创新成绩斐然带领公司科技人员申报具有自主知识产权的专利项目__项，申报省级及科研项目__余项。其中：申报的__入选20__年度__计划，申报的国家发改委项目--先进复合材料船艇项目及国家渔业节能项目已批复，所申报的项目获得国家拨款及享受优惠政策扶持资金__余万元。

（六）强化安全、环保管理，提高全员安全环保意识

认真开展安全专项检查和隐患排查工作，开展“公司安全无事故暨安全生产大检查”活动。全年组织职工进行安全生产、消防模拟训练6次，集中培训办班10期500人次。由于不断加大安全监管、监察力度，加大安全防范措施和安全隐患的落实、整改工作，实现人员伤害、火灾和交通零事故。厂区内没有发生斗殴、失盗和严重违纪行为，综合治理指标好于往年，保证了公司的安全生产。

三、关爱职工，齐心协力共同进步

时刻关注职工生活、困难群体、退休职工，解决实际问题。

认真做好职工就餐、住宿等问题，解决困难职工的生活救助、大病救助工作；积极组织职工文体活动，开展职工自主创新竞赛活动；建立了工会红娘例会制度；帮助单身职工解决婚姻大事，使职工能安心在我单位工作，以饱满的热情投入到工作中。

各位领导，成绩属于过去，我自己深感工作做的还很不够，由于工作时间紧，业务工作较重，在学习方面抓的不够紧，同时需进一步改进工作方法，加强自身的修养等。在__开局之年，在集团公司的领导下，我一定要更加努力学习，进一步加强思想道德修养，提高管理能力，克服急躁情绪，团结全体员工，和班子成员一道求真务实，奋力拼搏，聚精会神搞建设，一心一意谋发展，力争使__公司取得更好的业绩。

一年来的工作得益于集团公司的正确领导、集团公司有关部门的指导帮助和班子成员及全体职工的大力支持，在此表示衷心地感谢！

20__年是公司规范管理的第一年。一年来，本人在人资行政部5名工作人员的配合下，组织并实施了公司管理架构重组基础上的公司战略与人力资源规划、各单位工作岗位职责编制与完善、商务店运行人员配备与工商设立申领、分店缺岗人员招聘与补充、员工素养及岗位技能培训与开发、新岗效挂钩整体激励薪酬体系设计与运行、部分合作与合同项目的论证与参与等。现分述如下：

七、加强自身业务水平和法律理论知识学习与实践，密切联系公司法律顾问及政府各部门，参与公司部分法律事务及经济合同的草拟与接洽，顺利完成公司好运宴酒楼、高路宾馆等机构的资产及人员剥离，完成了公司及所属分店各类证照的年检、变更、商务酒店证件申领等，有效解决了汪艳娟、吕红等员工遗留劳工问题的处理。

本人系__天方药业中药有限公司制剂车间副主任，在天方中

药公司各级领导的领导下，我按照生产部及车间的安排，组织制剂车间的生产，有针对的制定了工作计划和生产进度，在工作中不断完善，并坚持不懈的做到了每天了解各生产工序的生产情况及生产进度、车间设备生产情况、做好对各种异常情况的处理准备，工作中加强与公司各部门之间的联系，工作分清轻重缓急，不推不拖，全力以付完成公司下达的的生产任务。现将工作情况报告如下：

一、20__年生产情况：

制剂车间现有5条生产线（胶囊剂生产线、颗粒剂生产线、口服液生产线、片剂生产线、丸剂生产线）车间20__年以胶囊剂、颗粒剂及口服液生产为主。20__年制剂车间生产产量胶囊剂剂4897.82万粒（其中双黄连胶囊4049.41万粒、骨刺消痛胶囊384.764万粒、风湿定胶囊142.63万粒、羚羊感冒胶囊183.04万粒、茸参益肾胶囊137.9808万粒）。颗粒剂1067.95万袋（产妇安颗粒201.08万袋、板蓝根颗粒769.11万袋、乳泉颗粒56.691万袋、升白康颗粒10.854万袋、橘红颗粒30.216万袋）；口服液1182.26万支（柴胡口服液523.53万支、清热解毒口服液370.076万支、清热解毒口服液（无糖型）188.931万支、苍苓止泻口服液99.7278万支）；片剂1657.51万片（独一味分散片1061.752万片、华山参片397.4万片、蓝蒲解毒片198.816万片）。20__年产量与20__年比较胶囊剂与颗粒剂产量均下降，口服液与片剂产量较上升。在这一年当中因新进员工较多以学校见习学生为主，车间员工操作技术不全面，车间人员培训不到位。这给车间工作带来很多被动，但是不管在多困难的条件下，制剂车间还是完成了生产任务。

二、工作目标

1、提高生产产量：因为车间只要产量提上去生产成本就可大幅度降低。因为产量大车间可集中安排生产，这样可大量节约原辅料、包装材料、制造费用及燃料动力，这些都是降低

生产成本的重要因素。

2、人员的管理：这是降低生产成本最重要的一个因素，对人员的管理主要是要最大限度的调动每位员工的主观能动性和工作积极性，最大限度提高人的劳动生产效率。因为调动每位员工的工作积极性加强每位员工的成本意识，让其在生产过程中对所有物料合理使用，做到物尽其用这样生产过程中的物料消耗就可降到最低点，再者提高劳动效率可大量节约车间燃料动力的消耗。成本工作要做好还是要靠全体员工的共同努力，每个员工都想办法怎样降低成本再加上实际行动，这样一些不必要的浪费就会合理利用起来。

3、设备的管理：主要是对车间的设备、设施、财产要合理爱护、保养，并合理利用设备、设施、最大限度的减少设备设置磨损、损坏。如因操作不当及维修保养不到位而造成生产安全事故、设备大修及配品配件的更换，都会增加车间的附加费用，且如保养维修不到位还会造成跑、冒、滴、漏等现象浪费车间的燃料动力。

4、物料的管理：车间物料的管理也非常重要在生产过程中要严格按照生产工艺要求进行生产，把好质量关杜绝因质量不合格返工而造成的原辅料、包装材料、燃料等浪费。同时提高生产过程中每个环节的收率、提高设备生产效率降低能源消耗、提高劳动生产率降低工资成本。再者严格控制制造费用中的可控部分，如：低值易耗品、修理费用等。

5、车间各品种的工艺优化及提高成本一次合格率也是降低生产成本的关键因素。好的生产工艺可节约大量的人力物力还可降低车间燃料动力的损耗。

6、制剂车间坚持着安全第一的原则，防范于未然，车间每次召开全体会议都对员工进行安全知识的培训，每天召开班组会议时对班组长强调安全，要求班长每天召开班前和班后会 对员工进行安全知识的培训，车间已经结合机修班同志对全

部员工进行培训，以后将完全按照岗位操作规程过行操作，发现安全隐患及时上报解决，杜绝安全事故发生。

三、存在的问题

- 1、在管理方法上力求创新，主动查找生产管理中出现的漏洞，及时调整工作思路和方法，对得起自己的岗位，保证生产任务的顺利完成。
- 2、积极主动学习新知识，新技术，和公司的决策保持一致，适应公司发展壮大的需要。
- 3、随着设备的老化，故障率的逐年升高，逐步加大操作及维护的监督力度。
- 4、常做多做事事故预想，提高对突发事件的应变能力，保证生产安全。
- 5、加强人员责任心管理，发现问题责任到人；加强设备的“故障”管理工作，对于一些易出、老出的故障点，要追究到底查出原因。
- 6、充分发挥调度职能，提高工作效率，工作中积极创造条件，全盘考虑，统筹安排，树立主人翁意识，维护企业的利益，维护广大职工的利益是每个管理者的职责，作为一名领导始终要把工作与实际生产相结合不断总结创新，开拓进取，做一名合格的管理人员。

我的述职完毕，谢谢大家！

20__年，是我收获最大的一年，也是进步最大的一年。今年以来，在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上，在银行领导的关心和正确领导下，我坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工

作任务，个人工作能力得到很大的提高。回顾起来，现将20__年度工作总结汇报如下：

一、20__年工作情况

一线储蓄柜员是银行储蓄的窗口和形象。在这里，每天接触的客户最多，发生的交易量最大。在这一年中我主要做到了以下几点：

（一）优质的服务理念

我每日按时到岗，做好班前准备，准时参加晨会，努力提高自己的劳动技能，以优质文明的服务为标准，接待每一位客户，耐心详细地宣传本行业务规章和相关产品，回答客户疑难问题。记得有一次一位个体工商户拿来十多万元零乱不整的钱来到支行存款，我专心迅速整理清点打捆，很快把准确数字告诉了顾客，顾客连声称赞。过一段时间这位顾客把存到其他银行的存款也转到了我行。这件事让我深刻地认识到，要想将业务做好，必须坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念。

（二）良好的工作态度

我的工作主要是认真审核客户递交的业务资料，规范和提高业务操作流程和水平，提高防范风险的意识，确保交易录入正确，完成权限之内的交易，每天早、中、晚做到三碰库以及确保帐证、帐款、内外帐务相符；班后和同事相互进行柜员流水勾对。我的工作有时很繁琐，必须做到一丝不苟、认真负责，要想出色地完成自己的工作，就必须努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质。于是我白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规则，练习点钞和微机操作从那以后，只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，虚心向比自己业务能力强的同事和领导学习请教，在同事的

指教、领导的支持下，使我的综合素质得到了全面的提升，期间的工作也得到了同事和客户的认可，在这里我由衷地感谢同事和领导的帮助。

（三）高尚的工作作风

在作风上，本人能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都起到模范带头作用。坚持以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化，让客户在这里感受到温暖的含义是什么。行里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。每当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快，态度真不错，分行服务就是好……这样的话的时候，我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

二、工作中存在的问题

虽然本人一年来的工作取得了一定成绩，但离领导的要求和客户的期望还有一定差距。回顾检查自身存在的问题，我认为主要有以下几个方面：一是学习不够。当前，以信息技术

为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。虽然工作中存在不细心的问题并有差错发生，但已深刻反省并认识了自身不足，并积极改正，这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力学习业务技能和理论知识。

三、20__年度工作计划

对于明年的工作计划，我又如下几点想法，还不成熟，敬请同事和领导指教：

一是摆正位置，消除思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。四是走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路，使我们分行前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足；展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20__年的起点，我将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把本职工作做得更加出色。

时光飞逝，转眼间我已经在银行工作了两年了，还记得初毕业的时候，我怀着满腔的热情和完美的憧憬走进银行的情形还历历在目，从入行以来，我一向在一线柜面工作，在领导及同事的帮忙下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，

提高专业技能，越来越自信的为客户带给满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。两年来，在银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选取的之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是两年。

当时的我，能够说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日用心认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终持续着饱满的工作热情和良好的工作态度。银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们带给快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，针对不同客经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，此刻已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

二、团结协作共同进步

银行工作需要的是群众的团结协作，一个人的力量总是有限

的。作为一名银行的员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮忙新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。只有整体的素质提高了，支行的会计业务水平才能上一个台阶。大家共同努力，在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

三、业务全面进取向上

在市场竞争日趋激烈的这天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，务必要不断的提高自己，才能更好的向客户带给高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

进入银行两年来，繁华的市也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在那里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在银行的大家庭里，我取得这天的成绩与群众是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的群众中工作，是这样的一个群众给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同银行共同成长，去创造一个更加完美的明天。

盐业述职述廉报告篇二

尊敬的领导：

您好！

20_年是我在分理处担任会计主管的第三年。在这一年中，我用心学习相关业务知识，努力工作，认真履行工作职责，圆满地完成了各项工作任务，现将一年来的工作状况述职如下：

一、加强网点业务知识和技能学习，使我分理处内勤的业务知识和技能水平得到提高

20_年我根据支行要求制定落实了各项内勤学习例会制度，组织全体内勤职工及时对于上级行下发的文件和办法及时学习讨论，透过采取互通形式的方法，使业务学习取得了良好的效果，透过坚持开展内勤业务学习制度使我分理处柜员牢固的掌握了各项业务知识。虽然我分理处今年的业务量有了大幅增加，同时今年总行各类业务新品种也层出不穷的推出，但我分理处员工透过业务学习制度，提高了自身的业务知识和技能，在应对对各类业务时都能熟练的应对。

1、在工作中，我始终坚持以“提高柜面服务质量”为目标，从工作制度、员工素质入手，高标准，严要求，苦练业务技能，强化管理考核。一年来，我认真贯彻和执行总行各项会计、出纳制度及操作规程，发现问题，及时整改。比如：对挂失业务、全国支票、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题，对于发生的交换差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。

2、在工作中，我正确处理两个关系，加强内控管理，一是正确处理制度的建立与贯彻落实的关系。各项会计出纳制度是内勤员工做好本职工作的基本依据和行为准则。在完善制度和贯彻落实上，我注重双管齐下、标本兼治。充分发挥内控的监督和规范作用，使我分理处内控工作制度化、规范化。二是正确处理好临柜监督与事后监督的关系。首先按照我行各类文件的相关规定，对临柜会计出纳业务进行即时、每日、定期的监督和审核，其次做好和事后监督中心的沟通工作，正确处理好事后监督中心发现的相关差错，及时做好事后监

督差错的分析反馈工作。从各个环节加强对柜面业务的管理，提高了我分理处的内控机制。

三、加大力度强化管理，全面推进内勤整体工作的开展，确保各项内控工作上台阶

今年以来我分理处业务大幅度提高，但我分理处内勤人员少，业务量大，各项内控工作又点多面广，所以我分理处内控工作压力巨大。但我和我分理处的内勤员工们克服种种困难，大胆管理，努力推动我分理处的各项内控工作，在原先的基础上有了新的提升。

此致

敬礼！

盐业述职述廉报告篇三

尊敬的领导：

你好！

本人于20xx年xx月xx号进厂，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团体中，不知不觉已经xx多月了，现将这xx个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团体中。

二、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级，同时提出自己的意见提供参考。

三、热心回答同事询问的问题。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体提高。

总之，经过__个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

盐业述职述廉报告篇四

时间象奔腾澎湃的急湍，一去无返，毫不流连，一路上有许多的情况，回顾这段时间的工作，你有什么成长呢？是时候认真地写一份述职报告了。我们该怎么去写述职报告呢？下面是小编收集整理的公司销售个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的公司领导：

本人于20__年6月20日加入__钢材有限公司，并在市场部见习任职。在过去四个多月的见习期中，在公司领导及同事的帮助和指导下，及通过自身不断的努力学习和钻研。

不但已积极的融入到公司这个充满荣誉感的集体当中来，同时本身在个人业务素质和工作作风等方面都有了质的提高，

应该说自己已逐步成长为一名称职的业务人员。为了为公司做出更大贡献现向公司提交转正申请。

下面，我将四个多月的思想、工作、学习、生活等方面的情况进行如下汇报。

一、 在实践中学习，不断提高工作能力

我在领导及同事的关怀与指导下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，逐渐进入了工作角色，努力为实现公司经营目标做好本职工作。

(一)努力学习业务知识，做好基础性工作

初到公司时，我对业务一无所知，于是就先从学习简单的钢材专业知识及了解钢材行业状况入手，做一些仓库钢材进出货、数据统计等工作，通过这些工作，我对作为一名钢材销售人员的职能和主要业务工作有了初步了解，形成了一定的感性认识。随着时间的推移，我逐步熟悉和掌握了仓库：货物进出货管理、货物安全管理、接洽客户、ERP系统数据录入统计及港务局方面协调等每一个工作环节，并完全能够进行独立的操作。具体如下：

1、通过学习，掌握了基本的钢材产品知识，并能很快的把理论与实际结合在一起。如钢材种类的划分，各种钢材所具有的不同特性及应用范围、以及钢材计量方法的应用。

2、掌握仓库钢材进出货流程，熟记各规格钢材堆放的位置以及库存量。协调港务局钢材办公室在发放我公司货物时的各项事宜，处理好客户关系，对不同客户的不同要求有基本的评判，使货物做到有序装卸。

3、做好钢材进出货的数据统计工作，使进出货的每一批钢材做到心中有数。

4、熟悉并掌握公司的定价模式和公司针对不同客户的操作模式，在对接洽客户时做到灵活引用，以吸引客户。

5、通过学习目前已能够熟练操作。

20__年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改善的。

十分荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出必须会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20__年里我们将如何取得更好的成绩呢针对未来的20x□我专柜将重点放在以下几个方面：

a□用心配合商场促销活动，提高销售业绩。

b□充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c□提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，持续品牌形象。

d]完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f]提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。但是我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和潜力都用在工作上，再接再厉争取在20__年里取得更好的成绩。我相信自己必须能做好！

光阴似箭，20__年又过去了。回顾过去一年里，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成20__年各项医药销售任务。

在商品的来货验收时，做好商品的品质，生产日期、保质期、包装状况、产品质量的检查，并做好纪录，有异常情况，及时请示领导。

一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会，不仅

要回理论知识，实践经验也必不可少。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20__年3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。我们企业的宗旨是“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产

业”，在工作中坚决贯穿实行这个宗旨。我们公司在优良的工作环境中，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

总之：20__年即将成为过去，在20__年的工作中，我们特约经销中心将以服务各销售户为主要任务，力争做到让客户满意，让尧柏集团放心。

公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

学生和已工作的人最大的不同就在于，学生学到的只是理论知识，没有实战的经验，不会具体操作。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的会议营销等，都全身心的投入到工作中去。

感谢您的阅读，祝您生活愉快。

20__年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初

总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的三个地州认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20__年销售工作取得的成绩

20__年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，我和我分管的曲靖、文山、红河三个地州的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成炸药销量29071.9吨，比去年增加3000吨。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我作为公司销售部副部长，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动3个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几面工作：

（一）做好市场调研，目标责任分解到位

年初，我结合公司的销售计划，对自己负责的片区进行了认真仔细的调研。根据调研的综合数据以及各个片区的实际情况，把今年的目标任务分解落实到每一个销售人员，保证的销售工作稳步的开展。

（二）抓好队伍建设，全力做好销售工作

要搞好民爆产品的销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理

理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（三）强化服务工作，提高客户认知度

为满足客户的需求，我们不断完善售前、售中、售后服务工作。加强对销售人员产品熟悉度的认识，强化在销售工作中的服务意识，不断的提高销售人员的'综合素质。我们要求销售人员要尽其所能，确保客户满意。

20__年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，__作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将__优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握__良好的销售政策和企业文化，并

结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这两个月里，__让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使__蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！培养并发扬：‘执著拼搏，永不言败’的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

为共创美好的未来，让我们一起携手共进吧！努力吧！

各位领导，各位同事：

大家好！

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年里，合作愉快，万事如意！

我于我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一

阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

此致

敬礼！

述职人：__

领导：

盐业述职述廉报告篇五

随着人们自身素质提升，越来越多的事务都会使用到报告，报告具有成文事后性的特点。我敢肯定，大部分人都对写报

告很是头疼的，以下是小编为大家收集的2022年公司销售个人述职报告范文，欢迎大家分享。

尊敬的领导：

您好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、xx市场全年任务完成情况 20xx年，我负责连xx地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xx% 比去年同期增加了xx万元长率为xx% 与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定 21年新客户销售额有望，有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织xx产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场 xxx地区三个地区 20xx年底只有6家经销商，

能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□
20xx年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好xx区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的.协助和指导。

一年下来，虽然xx市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经

销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3□xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力

纠正、主动承担责任[]20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日

盐业述职述廉报告篇六

林业站在党工委、办事处的正确领导下，在上级业务部门的具体指导下，全站职工精心合作，密切配合，按照上级要求圆满完成了今年的各项工作任务，荣获省级绿化示范乡镇、全市森林防火先进乡镇、县森林防火先进单位。现将一年来的工作总结如下：

一、防火工作

今冬明春是防火关键时期，我站已制定多项防火制度及防火措施，制定防火值班表，轮流按时值班，值班人员及时通报火情火警。各负其责，各尽其能。结合我街道实际，特向市防火中心申请调拨风力灭火器60台，二、三工具一宗，防火服60套，油锯4台，以备急需之用。做到预防为主，为森林防火打好坚实的物资基础。

二、造林绿化

植树节期间组织全办事处职工进行义务植树10000株，今年春季，栽植经济林核桃500亩。主要分布在小井、朝阳、保定、

西贺庄等村。

三、雨季造林

每年的雨季造林工作，既是重点，也是难点，所需造林的地块都是立地条件差，土壤脊薄的荒山，无水源，即使下雨也存不住水。因此，要求我们务必抢抓夏季多雨的有力时机，因地制宜地搞好造林村的技术指导工作，林业站全体职工分片包村，职责到人，利用今年雨季雨水多的大好时机，共栽植侧柏10535亩，银花30万墩。

四、美国白蛾预防工作

美国白蛾去年蔓延我省大部分地区，临边县市都有美国白蛾的踪迹，有的地方危害还相当严重，今年美国白蛾的预防使用飞机防治，我们配合好上级业务部门飞防，搞好美国白蛾的预防工作，很好的控制住美国白蛾的蔓延。

五、林权制度改革工作

配合县林业局林改办做好林改这项工作，圆满完成林改这项光荣而艰巨的任务，顺利透过省级验收。

六、林木采伐

做好我镇林木限额有序采伐的工作，做好依法办理采伐手续，减少信访案件的发生，同时为村居稳定带给有力保障，及时为老百姓做好服务工作。

盐业述职述廉报告篇七

尊敬的领导：

我在连队担任出纳兼保管工作，工作繁忙、琐碎，但丝毫没

有削弱我对工作的热情。回顾一年来的工作，本人在社区党委的正确领导下，在连队党支部大力支持下，较好地完成了各项工作。今天按照社区党委的按排，我就自己任出纳兼保管业务以来的工作、学习和思想情况向党委和职工代表汇报如下：

一、加强政治学习，提高自身素质

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和职工的信任，更好的履行好职务，就必须不断的学习。因此，在这一年里，我积极参与连队党支部举办的学习班和开展的学习课程。参加了连队党支部开展的“创先争优”活动，并结合自身工作实际每月作出了公开承诺。通过自身的积极努力，扎实工作。同时在领导和同事的支持帮助下，承诺基本完成。通过各种学习，自己无论在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大的提高。工作中，能够认真执行有关的财务管理规定。同时不断加强思想道德修养，在各种利益面前能够把握自己，不拿原则作交易。

二、严谨、细致地搞好保管工作

在财务工作中，我能够遵守职业道德，做到敬业爱岗，并认真领会和学习新的会计法，以会计法做为工作的准则，认真履行保管岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作。真正做到材料入库有验收；保管物品有条理；发出材料有手续。每次验收材料时，按发票详细核对规格、型号、数量及时填写入库凭证，签字后交会计入账。对协调农资及时办理转账手续，以免漏支，日清月结。当库存农资低于储备量时，及时向连队领导反映。同时保持库内卫生清洁，农资码放整齐、集中，使农资不变质，不短缺，保持原有的使用价值。以利于生产的需要。工作上塌实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能。尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成工作。

三、做好管家，重视日常财务收支管理

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重。加强收支管理，即是缓解资金供需矛盾。也是发展农场事业的需要。日常工作主要包括：葡萄地承包工资、农产品兑现款、干部工资、奖金及连队公共费用。根据业务顺序，逐笔登记现金日记账，每天业务结束后，认真填写现金日报表并核对相符。保证做到日清月结。同时，对到帐资金及时上缴到社区财务办。对每一笔支出严格把关，发现不合理的开支敢于斗争和碰硬。

四、存在的不足和问题

由于经验不足，工作中还存在一些问题，例如：工作效率不高，服务意识不强等问题。今后要不断学习，进一步明确思想，提高认识，增强服务的意识。在工作上，更加严谨、细致，讲效率，讲质量，积极努力，出色地完成各项工作。

以上是我一年以来的工作情况汇报，如有不足，敬请批评指正。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

盐业述职述廉报告篇八

通过xx矿商场销售实习了解珠宝业和珠宝企业生产营销现况，为以后找工作打下一定的基础，在这个基础上把所学的珠宝专业知识与实践紧密的结合起来，培养实际销售工作能力、

与人交流的能力已达到学以致用目的，同时看自身是否适合往销售方面发展，寻找不足，尽早找出自己在哪些方面存在问题！

为期一个月的实习结束了，我在这短短的一个月的实习生活中学到了很多课堂上学不到的实践知识，也意识到了在以后的学习里在很多方面都需要学习加强提高，找到了自己以后努力的方向，现在就对这一个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司[]xx地矿珠宝有限公司成立于19xx年，是xx省地矿局唯一珠宝企业[]“xx矿唤醒了地下沉睡的宝藏[]xx地矿让地下的宝藏闪烁金光！”20多年来[]xx地矿珠宝全国唯一以探、采、工、贸一条龙的珠宝经营企业。八十年代，公司在xx先后发现经宝石矿、祖母绿矿、海蓝宝石矿和碧玺矿，填补了国内空白。经过25年的经营，公司现已发展成为立足于以昆明云地矿珠宝交易中心为核心，发展到在全国拥有百家专营店，数万平方米营业场地的全国大型珠宝首饰批发零售企业。

追求完美，奉献社会的经营目标。二十余年，云地矿珠宝首饰品牌深受广大消费者的厚爱，获多项国家荣誉。云地矿将以此为动力，传承中华民族珠宝文化美德，不断完善自我，回报顾客，回报社会。

公司依托云南地矿总公司(集团)年产滇金、白银及铅、锌、铜等有色金属25万吨的经济实力;公司以“云地矿”为珠宝品牌，综合经营品种涉及翡翠、黄金、铂金、钻石、宝玉石镶嵌饰品[]k金、银饰品等的批发与零售。

云地矿在现代市场经济模式下，注重品牌建设[]20xx年公司成为了上海黄金交易所综合类会员单位。三年来，先后被中国珠宝玉石首饰行业协会评为《中国珠宝首饰行业优秀企业》、《中国珠宝首饰行业放心示范店》、《中国珠宝首饰业驰名

品牌》，在同行业和消费者心目中成为具有一定影响力的知名品牌。

云地矿拥有国家级珠宝首饰检验师3人、珠宝消费专家4人，以及一批长期从事地矿宝玉石资源勘察、珠宝测试鉴定、珠宝专业经营的中高级工程技术人员80余人。公司通过与国际发达国家珠宝商的沟通交流，积极汲取外来先进经验，保障公司整体从科研技术、产品品质、设计制作等方面与世界同步，从而引领着中国珠宝时尚潮流。

公司在业界率先通过iso9001质量管理体系认证和iso14000环境管理体系认证。所有产品以选材、设计、生产、加工、送货、上柜、销售等各道程序层层把关，严格筛选。严格的质量体系，规范的生产系统和控制系统，保障云地矿珠宝首饰精品辈出，深受消费者欢迎。

云地矿珠宝在全国12个城市及地区拥有近100余家专卖店，数万平方米营业场地，拥有近千名员工的销售团队，营销网络覆盖了北京、深圳、云南、山东等珠宝消费一级市场。

云地矿珠宝凭借二十多年来专业经营积累的经验，发挥云南毗邻缅甸，在翡翠原料方面的巨大优势，努力把云南地矿珠宝交易中心，打造成昆明最具品位，最具活力的珠宝商圈。

刚到公司的第一天负责我们的经理主要给我们讲了一些雕件上常见图案的寓意，教我们给雕件穿上挂件线，给顾客挑选适合佩戴的手镯，并进行实际操作。

1、玉雕文化

(1)、佛、观音：中国是一个信仰佛教的国家，人们都相信佩带佛、观音能逢凶化吉，保佑平安，并赐来福运。南方有男戴佛公，女戴观音之分；北方有男戴观音，女戴佛之说。佛和观音的挑选观音要俏佛要笑，观音要端庄，笑容慈祥，佛面

部笑容要饱满，肚子大(女性一般小肚鸡肠，往往会为了一点小事惹是生非，佩戴的佛肚子大，肚大能容，笑口常开)：一般挑选头部、脸部胸前等部位没有杂质、瑕疵的佛和观音，但在销售过程中遇到身上带有杂质的都有很好的解说：杂质在头部是鸿运当头：杂质在脸部是观音看到世间众人的口难都流下了眼泪：杂质在胸前是逢凶化吉。玉雕师傅佛一般将绿色色根放在肚子上可说是肚里藏金。

2、学习挂绳的编织方法：貔貅节、平安节、金刚节。并进行实际的给挂件上挂绳，在这一个月里当我们卖出挂件时，都是用自己编的挂绳。

3、学会如何给客人挑选适合佩戴的手镯(圈口的大小款式)只要手镯的圈口能过顾客的食指中指无名指这三个手指的骨节都能戴得进去，圈口比手腕稍大一点，戴上后手镯空隙能容下两个手指是比较适合的，贵妃镯主要适宜比较瘦，手腕是扁的人佩戴。

戴手镯也是一门学问：现在手背的两侧涂上具有柔滑作用洗手液或其他润滑剂，将手放在台面上近似于垂直，手指伸直并向中心并拢，手处于放松状态手镯迅速向下滑(贵妃镯稍有不同，贵妃镯是椭圆形的，在戴的时候长对长，短对短，到手掌骨节处时旋转45度，再迅速向下滑)。

柜台布局比较简单，分为手镯柜和挂件柜，相间摆放，外面的柜台里盛放的是低档的手镯和挂件，少则几十元不同价位的都有，相同的商品并不是放在一个柜台里，而是分开摆放这样可以让顾客这类商品的几率更大：在往里走有一个平台上面摆满了翡翠岩石(山料籽料都有)籽料上还开了好几个口来引起顾客的兴趣：在往里走是精品柜：在12个方形柜的两侧分别有一个沿着墙的长柜，着两个柜台主要摆放的是银饰、水晶和其他一些工艺首饰。这里是以批发零售为一体的。

接待客人是实行一对一的服务，在客人比较少的时候，上班

员工通过在门口排队，左右两边一边可以排两个，客人从哪边进哪边的员工就可以接待客人，因为平时的客人购买几率是相当大的，通过排队可以避免很多不必要的事情发生，如两个员工抢一个客人。

顾客来源主要是游客，商品在价格上相对来说比较高。

十七点是每天客人最多的时候，其他时候客人都是陆陆续续的，时有时无。

销售过程中可以遇到的各种顾客类型及应对方法

作为营业员，每天要接待各种各样的顾客，能否使他们高兴而来，满意而归，关键要采用灵活多样的接待技巧，以满足顾客的不同需要。顾客有各种各样不同的性格，有沉默的人，也有绕舌的人，顾客的个性各式各样，营业员必须配合每一顾客的个性来提供购物的乐趣与满足感。因此，学习认清顾客的类型及其应对方法，是不可或缺的。

“销售”是最适合人类成长的工作。营业员一面观察顾客的心情或个性，使顾客获得购物的满足，持续练习站在“对方的立场”来设想。这样的自我训练与培育，是其他工作比不上的。

1、悠闲型(慎重选择的顾客)遇到这类顾客要慎重地听顾客怎么说，自己自信的推荐商品，不焦急 或是强制顾客购买某一个商品。

2、急躁型(不冷静，喜形于色穿着有个性，留意、比较探讨间时间很短)在比较探讨时搭话，理解顾客所说的要点。严肃的态度，不能忽视顾客，慎重的言语，利索的动作不要让顾客等待。

3、沉默型(话少，不愿被人打搅，忧郁无表情，不表示意见

的顾客，此类型的顾客为大多数)所有的阶段都应该留意。从对商品留意到比较讨论阶段自己重复多次，争取在比较讨论阶段接近顾客，提出的问题一定要让顾客可以回答，接近时一定要不能够给顾客于压迫感。没有得到回复时，要第二次第三次“a和b您更喜欢哪一个”，观察顾客的表情动作，以具体的询问来诱导出顾客心中所想。不要把话题局限于商品上。如“您今天休息么”等随意的话题，跟在顾客身后像幽灵一样的话，就会适得其反，对强买强卖最为敏感和反感。

4、饶舌型(爱说话的顾客)不打断顾客话题，耐心的听，把握机会回到商品交谈上

5、猜疑型(眼光独语言尖锐，有疑心病的顾客)毅然的态度，持有自信地接客，一味地对顾客说“这件很不错的”是没有用的，禁止用没有自信的态度，绽唇微笑去对待这类顾客；一询问的方式来把握顾客的疑问点，明确说明理由与根据，解除疑问。

6、优柔寡断型(欠缺决断能力的顾客)寻找到顾客需求，对准销售重点主动给顾客挑选一两件商品，让顾客进行比较，以此同时给以建议：“这个比较好”。

7、内向型(性格软弱，小心谨慎，总是低着头的顾客)以冷静沉着的态度接近，有购买欲望的时候接近，先从小话题说起，但不要太大声和顾客说话如果进行关联销售或建议搭配时，容易产生戒备心理。

8、亲切和蔼型(温厚柔和容易接近，喜欢女性化商品)不在意整体搭配，酿造出适合顾客的氛围，顾客留意到产生兴趣，一起亲切的交谈，您看这件商品怎么样？”像对朋友一样的语气强烈的推荐，关联商品也可以进行推荐，一起闲聊时，话题会持续很长时间，即使想回到商品的话题上，也会被再次转到闲聊的话题上。

9、冲动型：这类顾客喜欢数据、事实和详细的解说，因此，接待这些顾客时应富有条理性，不慌不忙，做出正确结论，并且给他们的信息越多越好。

10、嘲弄型(哎讽刺的顾客)这类顾客从来不会同意你的报价，因此，必须强调质量和服务来表明你的商品值这个钱。有的是觉得你的商品没有一件和他的意，每一件商品他都能挑出毛病来，接待这类顾客要以稳重的心情接待应对。

在这里经理还有员工都交给我们哈多销售经验，做销售的首先要突破自己，开口说话，主动和客人搭讪，在和客人的交谈中寻找客人的兴趣，从而能销售商品。或通过一些言语来引起人养玉三年，玉养人一生，点翠值千金。

1、顾客进店，如何接待。

可以以赞美客人身上的饰品开始和客人交流，询问想要购买什么样的商品，观察客人的穿戴，年龄等来判断该客人所能接受的价位，介绍商品时可先缺后优有如欲扬先抑，拿两件商品进行比较，给予建议，让客人挑选其中自己觉的好的一件。在为顾客挑选商品时，要讲商品放在台布上，和拿放的时候要主要货品的安全，切勿打落在地上。

2、当顾客询问，这些翡翠是真的假的，应如何委婉的说明。

我们应该很自信的告诉客人我们是云南地矿局开设的唯一一家珠宝的国营企业，是云南地矿局的分支企业，云地矿珠宝也是国家知名品牌，是自己开采加工销售一条龙，所有商品都是经地矿局鉴定之后才拿来销售的，每一件商品都能保证是天然的，都能开质量保证单，如有什么问题均能凭质量保证来进行退换货。

3、当顾客说可不可以打折时，应如何委婉的说明。当客人听到可以打折时，大多数人都会觉的打了折，商家还是有钱

赚，都会觉的价格上还是贵。所以在销售中要求不给予打折，如有需要打折是须向经理请示。在一般销售过程中经常会遇到打折问题，首先我们不要直接说不可以打折，可先向客人介绍我们是云南省地矿局开设的一个国营企业，是自己开采加工销售为一体的珠宝企业，中间没有任何的中间环节，定价就省去了中间费用，价位是比较实惠的，你可以比较品质差不多的商品在其他家珠宝商的标价，我们定价已经很低了，实在给不了优惠了。

营销是一门很深的学问，在这短短的一个月里，我认识到就我现在的知识，销售技能是远远不够的，要做到一个优秀的销售人员需要具备多方面的知识才能，丰富的知识，好的口才，在销售的时候需要有饱满的精神状态，对工作随时保持激情，面对顾客自信推荐。销售是相当复杂的，每天都能遇到形形色色，性格各式各样的人，不同社会层面的人，接待每一个人都是不同的，销售商品的时候不仅仅是把商品销售出去，同时也是在推销自己，当卖出东西时不仅仅是开单了，同时也是一种肯定，你是可以的，增加了自己的自信。当没有销售出去时，应该检讨自己为什么顾客不买，找出原因，等下次遇到相同类型的顾客应该如何推销。每一次的推销都是一个成长的机会。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

盐业述职述廉报告篇九

尊敬的许总：

您好，时光飞逝，不经意间就已走过，悄悄地迈进了崭新的。首先祝您在新的一年里身体健康、万事如意□xx年，我们经历了很多，我再次感受到我们这个团队的精诚团结，现在我把过去一年来的工作情况简单地向您汇报如下：

xx年，我毛司的总收入较去年同比增收了70万元。写字楼的出租率为87%，地上满租。地下原左岸右港(地下二层)和天圆地方(地下一层)待租。我们一直在联系出租，但总是但始终没能达成意向。住宅楼出租率为100%。明年写字楼出租方面压力很大，为此我们需要加大力度，决不能空置。物业收费率写字楼是100%，住宅楼是75.3%。

这一年，我毛司的人员配置仍然紧张。同去年一样，只好通过内部挖潜培养，得以公司的正常运营。最典型的是我从保洁里抽调出蔡，蔡是我司的一名保洁员，克服年纪偏大学习慢的困难，经过公司的培训，她认认真真、仔仔细细地钻研业务知识，现对办公室前台和收费的工作游刃有余。

人员紧张一直是我毛司的短板，因此我们的每名员工需要付出十二分的努力。去年的今天我司员工45名(含集团公司的张元玲)，而今年同期为37名(含张元玲)。虽然人少，但没有因为人少而耽误，延误工作。一年来也有来我司应聘的，我坚持宁缺毋滥的原则。

xx年，路街道办联合执法查消防安全、违建等等一直没有间断过，为此我们付出很大精力去应付。食堂因我们原出租的客户无照经营被街道食药所在10月中旬查封，写字楼夹层的出租房被街道*封门，8、10号楼的地下出租房腾退，不准经营。8号楼的楼顶出租房腾空，准备开春拆除(*扬言)。期间，公司做了很多努力，但我们在政府职能部门面前很无力。这一年来，北京市加大力度拆除违建、彩钢板简易房、地下空间的清理整顿，势不可违呀！

这一年，公司的安全生产抓的很严很细，对保安队经常督导，不厌其烦。我们经常不定期地巡视、检查，有问题及时提出整改。向员工宣传安全的重要性，号召人人做一名义务消防员，物业管理安全常抓不懈，换来的是一年中的平平安安。

xx年许总提议从招一些实习生，我特意回联系了教育系统相

关领导，前几天职高学校的校长副校长来我司考察，对我们的公司提出了褒奖，并对我们来日的合作充满信心。

夏天，公司组织到密云古北水镇游玩了一天，员工们虽然感到一天的疲惫，但精神得到很大的放松。

xx年我们要充实我们的人力配置，服务说到底还是落实到人，没人何谈服务？xx年面临的是出租的压力，到期不续租的，特别是11层，如果氟有企业入驻，我们分租，风险相对小一些。xx年的出租率必须达到100%。住宅楼的地下室，做库房还是搞其他的，需要调查市场，尽快做出较准确的定位。大厦、住宅楼的硬件公共设施，需要维修更换的不能拖拖拉拉。

xx年市里对消防安全是检查列为重点，尤其对物业公司。因此我们对自身的设施设备还要维护保养，需更换的部件必须更换。xx年注定是不平凡的一年，我们有很多工作要做，在保洁、保安、工程服务落实到人，做细做好，奖罚分明。对业主客户耐心、细心、倾心地服务。

xx年，我司自有产权办公用电，新签客户都要调整为1.35元/度。节约能源，创造效益，是我毛司的运营追求。对业户精细化的服务是我们的宗旨。

我们撸起袖子加油干！

盐业述职述廉报告篇十

尊敬的领导，各位同事：大家好！

时光荏苒，回溯过往的一年，感触颇深。又是繁忙而收获的一年，财务部在公司领导的正确指引下，认真贯彻落实了公司的各项政策方针，在各职能部分的大力协助下，牢牢围绕公司整体部署和工作重点，正确处理各种财务核算业务，认真进行财务监视，充分完成了公司领导交办的各项任务。现

我将这一年的工作汇报如下：

一、德：具备良好的政治素质和道德品质。

作为一名合格的党员，我无论从思想上、行动上，时刻都与党保持一致。严以律己，正直真诚，积极乐观，待人热忱，友爱同事，团结集体。

二、能：具备良好的岗位技能和职业素养。

财务部的工作如百年树木年轮，一圈环绕一圈，循环并扩大，厚实而累积。一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是做为企业正常运转的命脉，我深刻明白身为财务部一员——自己岗位的价值。我热爱本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公，恪尽职守，办理会计业务时遵循实事求是、客观公正原则；严格执行会计制度和会计法规，积极的完成了上级交给的各项财务任务。

三、勤：系统的文化知识和良好的专业能力。

加强自身学习，明确岗位职责，不断提高自身综合素质。坚持参加公司组织的学习，积极向同行前辈和同事学习，加强自己的业务水平和治理能力。已具备中级会计师和助理会计师职称，现备考注册税务师。

四、得：

1、切实加强财务核算。严格执行企业会计制度，遵从公司领导指示规范财务治

理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部分，更好地参与企业治理的要求，经过高效的制度组织，分清工作的轻重缓急，妥善处理好各项工作。

2、我懂得了“取人之长、补己之短”，在处理某些问题时，我开始从多个角度

去考虑，学会了换位思考，更多的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。

企业的最终目标是体现在效益上。我司作为现代企业，财务中心必然成为企业治理的核心部分，发挥财务板块的重要作用，为企业领导提供及时的、真实的财务信息，为其良好决策作好保障。新的一年，新的机遇，新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情。

今后，我将工作基点放在服务、规范、创新上，清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推进创新才能有所作为；确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念；立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。

此致

敬礼！