

2023年安保个人述职报告 财务人员个人述职报告(实用7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

安保个人述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。以下是我的述职。

一、财务信息化建设取得新突破

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低

资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

二、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升

1、月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，____公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内。

2、通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

三、本人的政策水平、专业水平和领导水平还有待进一步提高

1、对财务专业的许多新事物、新知识和新形势关注不够、掌握得不够透彻，对国家和上级单位的相关政策法规理解还需要进一步加强。

2、到基层去得还不够，对有些基层反映的问题解决不够迅速，抓工作没有一抓到底，布置工作多，监督检查工作少。在今后的工作实践中我将努力提高各方面综合素质，不辜负组织和公司员工对我的信任和期望。

我将根据公司整体战略部署，带领全体财务人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日

安保个人述职报告篇二

尊敬的领导： 您好！

时间过得真快，转眼我即将结束第一个月在呼吸内科的实习。

开始接下来的实习生活。在实习过程中，本人严格遵守医院及科室的规章制度，认真履行护士职责，严格要求自己，尊敬老师，团结同学，踏实工作，全心全意为患者着想，同时要理解家属，正确处理好护患关系，能做好理解与安慰工作。在老师指导下，我基本掌握了呼吸内科的一些常见症状与护理以及一些基本操作，特别是对口腔护理的一些正确操作步骤和注意事项有很好的认识。

在工作的同时我也不断的认真学习和总结经验，能善于观察患者的病情，从而及时掌握病情的变化，做出准确的判断。总之在这段实习的日子里，我学到了很多，包括学习护理知识和护理技术也包括学会怎样做人。虽然我还只是学生，也许我的能力有限，但是我会用我的努力来充实我的知识和技能，争做一名合格的实习护士。

此致

敬礼！

述职人：_____

20xx年x月x日

安保个人述职报告篇三

光阴的迅速，一眨眼就过去了，回顾过去这段时间的工作，

作为财务人员该怎么写自己的述职报告呢？下面是小编为大家精心收集整理财务人员个人述职报告，希望能够帮助到大家。

20__年是公司发展的关键之年，也是我到公司这个新环境工作的第一年，在股东和董事会的正确决策部署下，紧紧围绕年度主要经营目标，带领财务部全体人员认真领会工作会议精神，逐项分解部门目标责任，周密谋划15年的财务工作任务，创新“六个一”服务理念，加强学习，提升服务，规范管理，做实做细各项基础工作，较好地完成了全年的各项工作任务，突出表现在财务人员在学习、工作、作风建设方面全面提升，财务服务有了新转变，财务工作有了新变化，财务管理初见成效，公司经营稳步推进。按照集团公司干部考核要求，将本人一年来的职责履行及党风廉政建设情况报告如下，请大家评议。

一、坚持政治理论学习不松懈，深化思想转变，尽职尽责搞好服务。

1、政治理论学习方面

15年围绕集团公司开展依法治企年活动，主要学习了党员辅导系列材料，重温党章，认真开展党员民主评议，积极参加组织生活，聆听了集团公司组织的党员廉洁从政学习报告会，对照党员标准查找不足，严格要求自己，做到待人诚恳，做事认真，工作负责，立场坚定，始终保持良好的工作状态，无愧于组织交给自己的一份重担，无愧于员工的期望。

2、业务学习方面

自己作为公司一名新兵，刚刚迈入生物制药行业，以会计专业技术职称考试为契机，加强财会人员的业务学习和岗位培训，带着问题先后学习了《增值税条例》、《企业所得税法实施细则》、《高新技术企业认定指南》、《会计准则》、

《单采血浆站质量管理规范》等内容，不断提高公司财会人员的业务素质，提高工作效率。

二、本人工作岗位职责履行情况

1、修订完善财务管理内控制度，理顺管理流程，规范财务业务处理程序。

以省电力公司开展“依法治企年”活动为契机，强化依法治企，规范工作流程，加强基础管理工作，梳理完善内控财务制度15项，做到财务工作凡事有依据有规则，财务人员人人职责清晰任务落实，为确保公司更好更快地实现跨越式发展提供财务支持。

2、筹集资金，按期归还中行到期贷款。

在公司一季度销售回款非常紧张的情况下，合理调配资金，并做好资金周转中断的多种预案，顺利完成了银行贷款还旧贷新工作。在保证公司正常资金流转的前提下，最大限度地节约贷款利息费用，确保资金流转合理高效。

3、强化服务，履行监督，严格执行预算管理辦法。

借助省公司财务集约化管理平台，加强年度财务预算的调控监督管理，实施资金月度资金平衡计划管理模式，做好对三个浆站的全方位服务工作，在服务过程中适时履行监督监管职责，确保预算可控在控。

4、加强成本核算，及时报送各类月度信息报表，确保信息沟通顺畅。

在配合董事会深入泰邦、黔峰两个生物制品公司调研学习浆站及财务管理的基础上，进一步完善成本核算管理体系，细化成本管理，核算每批半成品及制品的成本，将反映产成品

和半成品成本消耗情况的统计报表、资金月报、会计报表月报按时上报董事会。加强成本分析，确保全年主营成本消耗率小于70%。

5、稳步推进省公司财务管控上线核算工作，保质保量地完成15年会计核算及报表编制工作。

按照省电力公司统一部署，公司作为省公司首批远程上线的八家施工综合单位之一，先后派多人参加集中培训，集中补录会计凭证，核对数据，一步一个脚印扎实做好财务管控上线工作。

6、配合高新区一二期改造办，积极完成搬迁资产评估工作。

实施整体搬迁，将对的长远发展迎来良好地机遇，3月份董事会与管委会签署框架性协议，管委会先后委派土地、房产、设备三家评估公司到公司实际查验评估，财务部作为主要配合部门，全力以赴，专人接待，联合生产保障部按照评估要求，提供图纸、结算资料、订货合同、固定资产台帐等资料，尽最大努力希望尽快有一个理想的评估补偿。

7、合理调配财务人员，实施岗位轮动，做到一人多岗，一岗多人，为财务人员的职业发展多提供一个平台，一次机会，全面提升财务部的服务能力和管理水平。

8、核实往来账务管理，梳理三年以上坏帐，实施报批手续。

十多年的发展历史，由于股东、人员的变化更替，遗留了基建期的一部分预付工程款、材料款坏账，按照工作规则已报请董事会批准予以核销，并建立应收账款预警通知制度，确保全年应收账款率小于5%。

三、党风廉政建设职责履行情况

对照集团公司《领导干部履行“一岗双责”五项基本要求》，现对本人15年履行党风廉政建设责任制“一岗双责”情况报告如下：

(一)、本人参加反腐倡廉学习教育情况

本人作为一名年轻的领导干部，曾经也是一名纪检监察工作者，长期从事财务工作，更是党风廉政建设的高风险领域，深知廉政建设的意义和风险，自觉将《国有企业领导人廉洁从业若干规定》作为廉洁自律的准绳，加强政治理论学习，高度关注腐败案件的沉痛教训，及时上网阅读思考“每月送廉文”内容，在思想上进一步提高了对反腐倡廉工作重要性、长期性、艰巨性的认识，还增强了我严于律己的自觉性和同腐败作斗争的主动性，坚持用正确的世界观、人生观、价值观引领自己堂堂正正做人，踏踏实实做事。

1、10月27日至29日参加了集团公司组织的第四期党员培训班，学习期间聆听了张书记的重要讲话，进一步学习了《党章》、《__》、《社会主义核心价值观体系》等内容，观看了翟鸿燊老师的《孝道片》、《激荡三十年》、《大三峡》专题片，受益匪浅，感受颇多，这是我自加入中国共产党以来，首次参加的党员集中学习班，重温入党誓词，仿佛又回到了当年，更加激起了入党时期的自豪与激情；再次系统学习党的政策理论体系，再次以党员的标准回顾自己走过的路，检验自己的一言一行；观看__建设的三十年变化，我感到欣慰和自豪，中国三十年的变化充满了艰辛、曲折，甚至苦涩，毕竟我们是在困难中摸爬滚打出来的，今天的平安与幸福来之不易，我们要倍加珍惜，更要努力工作，继承和发展这个来之不易的小康社会。

2、积极参加省电力公司组织的廉洁从业网上答题活动，边学边答，加深记忆和理解，取得了100分的好成绩。

3、认真参加公司专题__，学习《批评和自我批评》、《反对

自由主义》两篇文章，认识到批评与自我批评是保证党的机体健康的锐利武器，是维护党的团结统一的法宝，是党制定正确路线和纠正失误的保证，是党密切联系群众的纽带。要发扬“理论和实际相结合的作风、和人民群众密切联系在一起的作风、自我批评的作风”党的三大作风，不怕批评，正确认识批评和自我批评，如同人生病了就要吃药打针一样良药苦口利于病，起到预防治疗作用；如同老师批评学生一样纯洁无私；如父母教育孩子一样恳切坦诚，欢迎批评，诚心接受批评，主动接受监督和提醒教育。敢于开展批评，勇于开展自我批评。

4、认真组织开展“小金库”专项治理工作，确保上级精神传达到位，广泛宣传教育落实到位，承诺书签订到位，自查自纠到位，举报奖励到位，风险防范措施落实到位，长效机制建立职责到位，更加注重过程控制和有效监督，逐步形成良性长效机制，营造依法经营，规矩做事，规范管理的良好氛围。

(二)、履行“一岗双责”，组织研究和开展分管责任区内的党风廉政建设工作情况

本人认真履行党风廉政建设“一岗双责”职责，领导和组织财务部全体人员爱岗敬业，钻研业务，无私奉献，不断提升个人综合素质。以省电力公司开展“依法治企年”活动为契机，强化依法治企，规范工作流程，加强基础管理工作，梳理完善内控财务制度15项，做到财务工作凡事有依据有规则，财务人员人人职责清晰任务落实，为确保公司更好更快地实现跨越式发展提供财务支持。

(三)、个人廉洁自律情况

(四)、存在不足和改进措施

通过对一年来在党风廉政建设方面的总结回顾，自己认为虽

然在廉洁自律和日常工作中做了一点有益的工作，取得了一些成效，但对照中央“八个坚持、八个反对”的要求以及组织期望还有距离，还存在着一些不足之处，主要表现在：认为自己在政治理论学习的系统性上还不够，在面对复杂环境和处理错综矛盾的经验不足，在对基层浆站和生产部门的调查研究还不够深入，在今后工作中继续以“1515”重要思想为指导，树立良好的思想作风、学风、领导作风和干部生活作风，做到以下几点：

- 1、加强政治理论的系统学习，注重学习的及时性、系统性，坚持理论联系实际，超前思考，超前行动，掌握工作的主动性。
- 2、加快自己的领导艺术和沟通协调工作能力进一步提高，进一步加强领导高干部素质和能力的学习，特别是多向老领导谦虚学习，不断提高领导水平，提高明辨是非的能力，提高政治敏锐性和政治鉴别力，透过现象看本质，站在全局的角度，从整体利益看待问题。
- 3、深入各部门各单位开展调查研究，了解干部员工和下属浆站对财务工作的需求和意见，帮助大家解决实际问题，尽全力为各部门各浆站做好财务服务工作。

本年度，在紧张忙碌而又充实已愉快中度过。在学校，我承担着；在管理上，我以“服从领导，团结同志，认真学习，扎实工作”为准则，始终坚持高标准严要求，较好地完成了各级领导交办的各项工作任务，现将一年来的工作情况及今后的努力方向汇报如下：

一、当好领头雁，坚持做好后勤服务工作

作为学校后勤管理人员，在各方面起到模范带头作用是非常重要的。这就要求自己平时严格遵守学校的各项规定，不断地提高自己的业务水平和管理能力，加强后勤队伍的管理和

建设，树立为全体师生服务的意识，让后勤工作人员意识到我们的工作同样是一项光荣的工作、重要的工作。我们要以高度的责任感和主人翁的态度积极投入到后勤工作中来。

这一年是学校较为忙碌的一年，尤其是去年的暑期，几乎没有得到很好的休息，既要忙于希小和完小南栋教学楼的维修改造，又要忙于高小部的搬迁工作，这对于我们来说是一件很辛苦的事，好在我们有一个很好的后勤团队，确保了全校24个班的所有设施、物品全部就位，保证了学校工作的正常运转。

二、强化安全意识，紧抓安全工作不松懈

学校安全工作始终是学校工作的重中之重，为进一步做好安全工作，每学期，学校都会成立安全领导小组，制定安全应急制度、预案，召开全体教职工大会、学生会，定期对学生的'个人卫生检查、评比，定期对食堂、库房、教室、厕所等公共场所组织专人消毒，确保师生有一个安全卫生的生活、学习环境。

三、严格财务管理，提倡民主监督

1、为了严格财务管理，学校严格物资采买制度，形成了严格的采买程序，为提高采买环节的透明度，学校成立了三人物资采购小组(后勤组1人，行政值日1人，教师代表1人)，保证少花钱、多办事、办好事，坚持把有限的财力用到最急需的地方。

2、做到收支明细清楚，严格遵守财经纪律和财务制度，以对学校和师生负责的态度开展工作，定期公布帐目，整理财务档案，务实求真地履行上级赋予的会计职责。

3、加强财务管理

严格按照使用和管理制度开展工作，定期清点造册，对使用财产的分发、收回、存放、报损做到一丝不苟，无流失，保障学校财产的基本完好。

四、切实做好后勤保障和服务工作

对上级发放给教职工的各种补贴工资，学生的“寄宿生补助”等，保障第一时间完成发放；对公用设施的损坏，以最快最短的时间完成维修、投入使用，而且为使用的正常化和安全化，每天亲自检查，小至水龙头、照明灯具，大至用电线路、墙体、瓦面变化等。所有工作都以师生满意而尽心尽力做好。

食堂工作是总务主任的一项工作，关系师生的具体问题，所以一直是我的工作重点之一，本学期开学初，根据教育局及药监局的要求，对全体食堂工作人员进行食品安全卫生操作培训，使食堂工作人员对食品安全有了更高的认识，平时经常检查食堂所有设备的安全性能、食品原材料的保存状况、师生的就餐情况、杜绝食物中毒事故的发生。广泛征集师生对伙食的意见，及时认真研究，以便改进。同时抓好食堂环境卫生，确保健康、干净、整洁的卫生环境。

“挺直腰杆做人做事”是我对自己的要求，也只有挺直腰杆做人才能精彩，才能赢得人的尊重。工作中，我能处处严格要求自己，服务于全校；不甩大秀、不看人办事，顾全大局，勤奋积极工作，努力提高服务意识。

一年来，在上级和学校领导的关心、支持下，本人始终不忘坚持认真学习，紧紧围绕学校工作大局，立足本职工作，兢兢业业，在稳定中求创新，在创新上求发展，创造出一流工作业绩为学校教学服务，现将本学期工作进行汇报。

一、认真学习，提高自身业务素质

本人的工作岗位虽然在后勤，但本人始终不忘学习。一是认真学习国家的法律法规，每晚的中央新闻30分和地方新闻是必看内容，了解大事要事，增强法律意识。二是认真学习《会计法》等法律、法规，积极参加会计资格培训、年审等，促进工作更好更有效的开展。三是经常向行家里手学习，比如：在电脑操作中遇到不懂、不会的问题，就立即找__老师请教、探讨，请教、探讨后，就在大脑中记一遍，然后在笔记本中记载下来，再加以灵活运用，直至完全掌握为止。

二、任劳任怨，乐于奉献

本人的工作岗位在学校财务室，财务工作琐事多，心要细，要求高，压力大，因次在处理每一件事时，都往往存在着一定的困难和复杂的矛盾。尤其是在学校欠债、经济不宽余地情况下，债务要还，学校的经费也要正常的运转。在这即要保运转，又要偿还债务的情况下，作为财务工作人员，就要当好学校领导的参谋，精打细算，统筹规划。在这心要细、压力大、琐事多的工作环境中，作为财务工作人员，既要有宽阔的胸怀和乐观主义精神，又要有大公无私，廉洁奉公，吃苦耐劳，任劳任怨，爱校如家，不图名利，公道正派，埋头苦干，不计较个人得失、处处以学校利益、师生利益为重的奉献精神。总之，工作千头万绪，本人始终本着“认真细致”的态度来完成每一项工作。

三、认真履行职责，服务于教育教学

全心全意为人民服务的遵旨，既是一种崇高理想，又是一种政治要求，更是一种实际行动所在。学校财务工作负担者相应的不可推卸的职责，只有立足于自己的工作岗位，结合自己的特殊的工作特点，完成自己负责的任务，才是为人民服务的体现。该办的事，要认真细致的坚决办，不拖拉。能办到的事马上办，不等不靠。不好办的事，想方设法去办，不推不拖。一切为学校、为教师、为学生着想。在服务于教学的同时，严格按照上级规定，实行收支两条线管理，严格遵

守财经纪律，做到有计划的使用经费，从严掌握开支。按照法律、法规及上级主管部门的要求，单据报销均需主管校长、分管领导审批签字方可报销。

四、谦虚谨慎，做好传、帮、带工作

财务工作性质，衔接性比较强。在学校决定安排新人接我班后，我就先领着她到教育局、人事科、计财科、教育科、勤办。财政局、行财科、国库科、社保科、预算外局。区政府人事局、物价、局档案局。市社会保障局、市医保中心、市地税局等所要办事的单位走一趟，认认门户，作个交接，试着让她先做一些简单的事情。第二步教她怎样报账，填写报账单，什么样的凭证，属什么科目或哪一级的科目。第三步教她怎样做帐。总之，我把我所知道的，毫不保留地传授与她。同时，自己要谦虚谨慎，向她人学习自己没有掌握的知识，取长补短，相互学习，共同进步。

时光荏苒，回溯过往的一年，感触颇深。又就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。现将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，但就是做为企

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。

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。

企业的最终目标就是体现在效益上。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。

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时准确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩，公司财务部年终工作总结及述职报告。当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我一一向各位领导和同仁汇报：

一、财务核算和财务管理工作

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在x月至x月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。全年累计实现资金收付达__亿__万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据__张，处理会计凭证__张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签订、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在x—x月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了x月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资__亿元，偿还到期贷款__万元。资金的成功运作保证了__和__公司的正常运转，更是继续树立了__公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行__支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于x月—x月向银行申请房地产开发贷款__万元。期间收集、整理了大量资料，编制

各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

安保个人述职报告篇四

尊敬的各位领导、亲爱的各位老师：

首先感谢你们把校今年唯一的这次升职的机会给了我，现将我的述职报告简述如下：

本人x年x月投身教育事业，分别在三贤、光明、花房子、凉风等任教□x年调至x中学，分别从事过、教学，后因工作需要，学校安排我从事了教学至今。

从教以来我一直严格要求自己，刻苦学习，努力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面表现良好，能真正做到为人师表、教书育人，较好的完成教育教学工作任务，尽到了一个教师应有的职责，受到上级、同行和学生的认可和好评。

在政治思想上，坚持党的四项基本原则。能认真学习党的路线、方针和政策，热爱本职工作，忠于职守，追求进步，团结同志。我积极参加各级组织的一系列学习活动，将学到的理论知识切实运用到工作实践中，做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。

在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，认真备课、上课、实验，不计个人得失，忘命工作□20xx年病倒在讲台上，通过华西开膛破肚手术，花了6万元，我从死神手中逃了出来，虽然从新认识了生命的可贵，但为了工作，在没有完全康复的情况下，参加了到渔水村小的支教工作，受到了好评，也使自己收获了不少东西。

在教育教学中，服从安排，积极探索教学方法，努力提高自身的业务水平，自学了有关专业技术、教学科研等方面知识。积极参加了一系列的业务培训，使我在教学基本功上有了较大的提升，能很好的完成各项工作任务，在大家的关爱下取得过不少的成绩，质量评估的一、二、三等奖几乎年年都有，并多次取得任现职的职称优秀。

在教研工作中，我长期担任教研组组长，我积极组织组的活动，参与讲课、听课、评课、学习新课标、探究升学命题的规律、安排教学计划、布置试题探究、组织集体备课等活动。曾有多篇教学论文获课改优秀论文一等奖。

总之，我做一行爱一行，在教育教学的园地中，认真耕耘，以上是我任现职以来的主要工作情况。虽然在任职期间取得了一些成绩，这是大家的关怀，领导的关心所至，但这些都已成为过去。在今后的工作中，我将一如既往地努力工作，不断地从各方面提高自己，争取把工作做得更好，使自己无愧于人民教师这个光荣称号。

回顾过去，可圈可点；有成功，有失败。再次感谢在座的各位领导对我的关心和指导，感谢老师们在工作中给予的巨大的帮助和支持！我的述职报告完了。

述职人：

20xx年xx月xx日

安保个人述职报告篇五

您好！

今年以来，医院感染管理工作在医院感染委员会的领导下，按医院感染管理工作的要求，积极完成了各项工作，经常对新生儿科、手术室、产科分娩室、供应室等重点部门进行重

点督查，对可能发生医院内感染的重点环节、重点流程、危险因素进行逐一检查，对检查中发现的问题现场进行指导，并提出整改意见，要求限期整改。现将工作情况述职如下：

1、医院成立了组织机构，制定了相关规章制度，兼职人员克服了很多困难，工作认真负责，很好地完成任务。

2、医院感染管理能按照标准进行各项工作，年有工作计划及工作总结，检查工作有记录。

3、各种登记本规范记录，高压消毒物品有记录，消毒包内有指示卡监测、包外有指示胶带监测。

4、医疗废弃物处理有记录，一次性用品用后送污物室有记录。换药室、检查室、治疗室、冲洗室配置脚踏式医用污物桶。各科室统一使用了洗手液，手卫生得到进一步规范。

5、能够进行医院感染病例的监测及消毒灭菌和医院环境的监测。

1、制度完善但执行不力，无专职人员，身兼几职，文字资料操作性不强。院内感染监测不到位。

2、在职医务人员掌控医院感染知识水平有待提高：对有关法规法律掌握不够。

3、重点部门的院内感染管理工作有待加强：布局不合理，流程不符合要求。

5、医疗废弃物的处理方式不符合要求：各科废弃物乱堆放、收集运送过程存在隐患，医疗垃圾桶未使用医用垃圾袋放置，各科未使用利器盒放置针头。

1、加强医院感染管理工作，健全健全组织机构，制定年度工

作计划，年终要有工作总结。并认真对医院感染进行监测。

2、认真对照院内感染控制有关法律法规及文件的要求，同时结合医院的实际情况，及时修订和完善本院规章制度并认真组织落实。

3、加强对全院医务人员院感管理、个人防护、无菌操作技术等知识的培训，提高全员的素质，争取全院重视并参与这项工作。

4、加强重点部门的管理工作，不断改善布局及流程，规范器械的清洗、消毒操作规程，采取切实有效措施保证消毒灭菌效果。以保证医疗安全。

5、加强对消毒药械的管理，感控科确实履行对购入产品的审核职责。医院购入的消毒药械必须是取得卫生部批件的产品。

6、全员培训《医疗废物管理条例》和《医疗卫生机构医疗废物管理办法》，进一步规范医疗废物的管理；规范使用医用垃圾袋及利器盒。

安保个人述职报告篇六

您好！

最初选取护士，并非为了救死扶伤，也都与病痛死亡无关，只是憧憬于燕尾帽的轻盈和一袭白衣的美丽，这只是一个年轻单纯的梦。甚至于走上岗位那一刻，依然是满头满脑的幻想。然而，在神经外科一年多的工作学习后，我开始真正体会到“护士”两个字所蕴含的好处。

入科后，为使我们能更快进入主角，科里组织了多次入科教育，介绍了神经外科的发展史，及众多优秀的老前辈带领神经外科取得的辉煌成就，我为能来到有这么多优秀人才的科

室而感到庆幸和自豪，循着老前辈的足迹和他们宝贵的经验，神经外科定会取得更加辉煌的成就，我相信我也能成为一名合格的神经外科护士。

真正进入到临床工作后，护士长带我们熟悉工作环境，并亲自讲解一些基础操作的要领和注意事项，让我们从开始就构成规范操作、严谨工作的良好习惯。由于神经外科需要对病人的神志、瞳孔、呼吸等密切观察，而且还要做好各种引流管、气管导管、静脉通道等的护理以及频繁面临紧张的抢救，而我们又都是刚毕业，没有工作经验和处理紧急状况的潜力，护士长安排了各个岗位经验丰富的老师给我们带教，老师们把自我工作多年的宝贵经验和一些规则教给我们，并告诉我们一些能让工作变得简便的小窍门，而且她们总会有巧思妙招来解决一些条件不足带来的难题，这些让繁琐枯燥的工作有了色彩、有了情趣，让我受益匪浅。老师们带教时的宽容和认真，也让我深深感动，我做事毛手毛脚而且很慢，有时候同一件事情我会多次犯错，但老师们从来不会嫌弃，而是每错一次都给我重新纠正一次，而且告诉我做事前先思考一下这样做对不对，会不会给他人带来麻烦，有时候事情是做对了，却却不方便他人工作。我会尽快地熟悉并融入这样一个优秀的团体，向老师们学习优秀品格和做事严谨认真的作风，做一名合格的神经外科护士。

此致

敬礼！

述职人：_____

20xx年x月x日

安保个人述职报告篇七

光阴似箭，忙碌的销售工作已经告一段落了，回顾这段时间，

作为销售人员是时候需要好好写一份述职报告了。下面是小编为大家精心收集整理销售人员个人述职报告，希望能够帮助到大家。

刚刚过去几个月的20__年，是我比较难忘的一年，同样也是值得回味的一年，更是我个人学习和成长的一年。

一年来在公司李总的带领下，我们成功的收购了__并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努力和付出，衷心的向他们表示感谢！

记得刚来__时，从一楼到五楼冷冷清清，有时候半天连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到__的__店长、__、__、__个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们10年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影……这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好！

这一天终于来了，8月8号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，火热8月欢唱总动员、欢乐生日颂，8.31店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮也不分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人节，业绩全都做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选择了这个充满活力的团队，感谢x店长给的机会，

感谢李总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的所有人！

我深知自己有很多的不足，需要更努力的去做好每一件事。之前忽略的我会改进，多站在对方的角度来考虑问题。14年做好以下几点：

1、人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。

2、紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。

3、多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。

4、楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，

7、各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。

8、本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。

9、全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作，做好店长的左右手。

10、配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推

动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

希望不断公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力！

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领__销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送__企业报、宣传画报等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理中，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了细节决定成败一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营

销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年里，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家！

20__年已经过去了大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了，真的不敢想象，当初我会从一个熟识的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我溶入了这个曾经陌生的行业，现在的我可以说是简一陶瓷名副其实的销售人员了。我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。

我是今年5月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识，为了迅速的融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我就请教领导和其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一

步的了解了，这样我的工作才能够顺利的进行下去了。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

- 1、了解客户的需求，准确把握客户的需要；
- 2、流利的应对客户所提到的各种问题；
- 3、良好的、有效的与客户沟通；
- 4、产品的掌握必须到位；
- 5、坚持及毅力的体现；

还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你销售的产品。只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

- 2、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么

么程度。这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样，才能更好的为客户服务，让公司满意。20__年下半年我会更加的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会越来越辉煌。

斗转星移，日月转变，转眼间我来到__这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承

担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。
- 2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向客人推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推

荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从4点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这条裤子好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

自本人20__年年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就自己的工作做一简单小结如下：

一、工作总结：

(一)搞好电信市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

(二)制定正确、有效的市场营销策略营销策略要灵活多变，不断创新；坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念；建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性；切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念；实施品牌经营战略，不断提高企业形象；根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

(三)强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

(四)通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

二、以后的工作计划：

(一)经营工作方面

要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

(二)提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

(三)自身素质方面

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断

力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

销售部是企业运转的一个重要枢纽部门，现将这半年多来个人工作总结报告如下：

(1)基本工作：努力做好销售部门工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，做好销售文员工作计划，使各项档案治理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧。自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

(2)日常接待工作：协助销售人员做好上门客户的接待和电话咨询工作，并给予有效的帮助、对于接到客户电话维修机器问题，会在第一时间反馈给有关部门处理。

(3)与各部门沟通工作：销售部是个服务性质的部门，遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，都会及时办妥，部门之间遇到相关问题来咨询或要求帮助，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

(4)文件治理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部分交待打印、复印、传真的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

(4)物资治理工作：制定公司日常办公用品购进和领用表，做好物资的领用治理，根据部分领用情况，进行领用登记。

(5)费用统计工作：把每月支出、流水帐登记，对华南办人员每月报销费用做了详细统计，并交到财务做账留底。

(6)___：逐步推广使用电脑信息系统处理营销资料，妥善保管公司资料以及各经销商、合同资料等，有效的防止泄露商业机密。

(7)销售统计工作：09年销售指标的月度、季度、年度统计报表已做好详细记录，以便领导对20__年度的销售总额能一目了然。

(8)在销售经理指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列进到备忘录里，一项一项的往完成，以免出现遗漏现象。

经过了半年多的工作，在工作中发现了很多自身的缺点和不足，就这些方面作此总结，请各位领导及同事们批评指正。本人的工作的综合能力还有待提高，有以下几点需要提高：

1、工作经验要不断积累，缺少业务知识方面的实际经验，对自我的工作还不够钻研，脑子动得不多，没有想在前，做在先。

2、平时做事总马虎大意，不能虚心地听取他人的意见，这种浮躁的心态，错过了向别人学习和增长知识的机会。以后我会多去主动接触、尝试一些以前没接触过的任务，对自己不懂的问题做到及时地询问这方面经验多的领导及同事，多向领导及同事学习他们的经验。使自己多些锻炼的机会，让自己在工作中不断积累新的经验，这样在今后的工作中才能快速成长起来。