

2023年小学科学网络研修心得体会(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

团队述职报告篇一

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年9月，我由东营泰基汽车销售服务有限公司调到寿光玄武任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，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。为此我认真学习了集团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。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合

各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司的团队经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

一、全省规模人力实现历史性突破；截至目前，全省共有直销人力23人，专职交叉销售专员27人，兼职交叉销售专员7人，规模人力的增长给团体业务的大发展奠定了坚实的基础。

二、交叉销售专员配置实现了新突破；全省交叉销售专员队伍由年初的5名增加到27名，兼职专员7名。

三、企业年金业务有了新的突破；由我部、工行和太平养老公

司共同携手承办的吉林省农电有限公司企业年金项目已经进入实质性操作阶段，团体部年金小组3人已经配齐，并且参加总公司组织的业务培训，为年金业务的顺利开展奠定了基础。

四、渠道开发建设取得新突破；截至到目前全省已经先后开发了航意险、农发行、小额信贷、旅游险[sos]建工险、学平险等稳定客户群，积淀了大量的续期客户，为明年的保费增长奠定了坚实的基础。现在已经开发中介渠道业务，组建中介和大项目工作领导小组，吸引社会各界精英参与团险事业。继续与一汽集团、劳动保障厅、市公安局、松原油田、建委、农行洽谈团体大项目合作。

五、基础建设及后援服务能力有了新突破；年初修改团体基本法，编写基础管理手册，建章

改制，提高晨夕会质量，后援服务人员明确分工，做到核保、理赔责任到人，出险理赔服务到位，提升了公司形象。

六、队伍系统培训有了新突破；充分利用总分公司资源，力争更多人力得到培训提高的机会。全年参加总公司培训人力：直销4人4次、交叉销售11人6次。分公司团体部自行组织的业务培训每2月一次，交叉销售专员兼职专员培训班2次。通过培训提高了团队保险业务技能，促进了团险业务的发展。

上述就是我公司这段时间以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢总经理对我的栽培、感谢20236团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好团队管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

团队述职报告篇二

述职报告是一种日常应用文体,写作者不仅要掌握述职报告的基本特征和基本写作结构,而且要掌握述职报告同个人总结、思想汇报、经验材料、演讲演说等文体的本质区别,同时还应注意避免面面俱到、评议不分和贪人之功。下文是团队经理述职报告,欢迎阅读!

经过公司全体员工齐心协力,团结一致,克服困难,积极开拓,并一切按照现代企业制度的要求,积极科学化民主化市场化的运作,采取了精心革新,细致调整,转机建制等一系列得力的举措,赢得了新公司开门红,顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年,我有幸亲历并承蒙董事会的信任,受聘为公司的团队经理,现就一年来的履职情况作述职报告如下:

一、全省规模人力实现历史性突破;截至目前,全省共有直销人力23人,专职交叉销售专员27人,兼职交叉销售专员7人,规模人力的增长给团体业务的大发展奠定了坚实的基础。

二、交叉销售专员配置实现了新突破;全省交叉销售专员队伍由年初的5名增加到27名,兼职专员7名。

三、企业年金业务有了新的突破;由我部、工行和太平养老公司共同携手承办的吉林省农电有限公司企业年金项目已经进入实质性操作阶段,团体部年金小组3人已经配齐,并且参加总公司组织的业务培训,为年金业务的顺利开展奠定了基础。

四、渠道开发建设取得新突破;截至到目前全省已经先后开发了航意险、农发行、小额信贷、旅游险[sos]建工险、学平险等稳定客户群,积淀了大量的续期客户,为明年的保费增长奠定了坚实的基础。现在已经开发中介渠道业务,组建中介

和大项目工作领导小组，吸引社会各界精英参与团险事业。继续与一汽集团、劳动保障厅、市公安局、松原油田、建委、农行洽谈团体大项目合作。

五、基础建设及后援服务能力有了新突破；年初修改团体基本法，编写基础管理手册，建章

改制，提高晨夕会质量，后援服务人员明确分工，做到核保、理赔责任到人，出险理赔服务到位，提升了公司形象。

六、队伍系统培训工作有了新突破；充分利用总分公司资源，力争更多人力得到培训提高的机会。全年参加总公司培训人力：直销4人4次、交叉销售11人6次。分公司团体部自行组织的业务培训每2月一次，交叉销售专员兼职专员培训班2次。通过培训提高了团队保险业务技能，促进了团险业务的发展。

上述就是我公司这段时间以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢总经理对我的栽培、感谢20xx6团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好团队管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年9月，我由东营泰基汽车销售服务有限公司调到寿光玄武任管理部经理。在公司领导的关心和支持 以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的 信任。下面，我向大家简单报

告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，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。为此我认真学习了集团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。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

尊敬的民生银行信用卡中心领导：

我于20xx年5月15日至今，在民生银行信用卡中心上海一部市场室工作了3年，现在是20xx6团队的高级客户经理。我在团队经理徐浩的帮助下从一名见习客户经理做到了现在的高级客户经理。20xx年度获得了优秀员工奖和突出贡献奖，20xx年度获得杰出贡献奖和年度银牌客户经理的荣誉称号。3年来业绩始终排名在卡中心榜首。得到了卡中心领导的认可和赏识。在信用卡部日常工作中坚持以客户为中心、以市场为导向的作业模式，无论是从个人业绩还是个人能力的培养方面，都取得了长足的进步。借此机会将3年以来的工作做如下述职。

一：入职培训阶段

20xx年5月15日经过严格的面试终于进入了民生银行信用卡中心，进入民生银行信用卡中心的办公室的我被员工积极的工作态度所感染，从开始抱着试试看的态度，到后来慢慢被民生银行的企业文化和经营理念(国际标准+民族品牌，缔造“后来者”神话)所吸引，我心里暗暗规划，工作的目的：一、提高收入，改善生活；二、谋求职业的长远发展。通过培训使我更坚定了信心。

二：入职第一年

20xx年6月1日开始了我的信用卡销售工作，第一个月我就核卡63户，由一名见习客户经理升到了客户经理。实现了一个月就转正的客户经理。在该年度努力完成卡中心的任务，月月过考核拿提成。

三：入职第二年

20xx年度至今。20xx年5月到20xx年5月期间，我的销售业绩得到了更大的进步，在这期间我的排名全是卡中心第一，创造了信用卡销售的神话。销售的成功使我要向更高的一个高度挑战，那就是销售管理。

上述就是我来民生银行信用卡中心3年以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢我的团队经理徐浩对我的栽培、感谢20xx6团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好营销管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

沈健

20xx年5月17日

团队述职报告篇三

从 2008年9月，在组织的安排下，四年来，我一直担任中心校团委书记、我始终以饱满的激情和开拓创新的精神对待工作，以爱心和责任心面向学生，以真诚和服务对待家长，服从尊重领导，团结信任同事，为学生，为家长，为学校，尽了我最大的努力。在团县委、教育局等上级指导下，我开展了以下几方面工作：

一、完善团队组织制度

努力促进团组织建设的规范化、科学化，大力加强团委自身建设。制度是共青团工作的引路灯，团委要根据自身的工作经历不断地制定出一系列的制度。定期召开团干会，明确职责，并依据《团章》和有关制度分别制定《团委会工作制度》、《团员发展制度》、《团员奖惩制度》、《团费收缴制度》、《团干管理制度》、《升降国旗制度》、《监督岗

管理制度》、《团队评比量化计分制度》等等，新增团队评比宣传栏一块，及时将各团队情况予以公布，在每个团员中起到规范和约束作用。通过这些自身的软件建设，增强团委的战斗力。

二、加强团队阵地建设

1、民主程序选举产生团队干部，对全体团队干部进行培训，并请老团干部介绍工作方法和工作经验，分工明确，坚持团队干部例会制度，有计划地开展团队干部业务学习、检查与评比，定期举行团队各部门的交流与总结，指导他们不断在实践中增强团队合作精神、改进工作方法、提高工作效率。对各班团支部从出勤、日常管理、参加活动等情况实行量化积分制，期末按积分多少，评出优秀团支部。

2、加强升旗仪式、黑板报、宣传栏、诗词墙等主要宣传阵地的建设。培训旗手、护旗手、礼仪队员以及广播员，办好校广播室和黑板报，使之成为学校精神文明的窗口；充分利用每一重大纪念日，对学生进行爱国主义、集体主义和革命传统教育。

3、成立文明纪律卫生监督岗，采用班级轮流值日制度。将校园分成四个区域，每个区域又细化为几个点，监督员负责维护自己值日区域的文明卫生情况。同时将发现的违纪现象通报到年级组予以扣分，使校园秩序和学生行为更加规范。在团队办公室设立团干值班，同学们有任何的问题都可以随时向团队办公室反映，从而得到快速有效的解决，使我们有一个良好的学习环境。

三、树立团员榜样作用

1、加强青年团校的建设，每学期定期对团校学员们进行系统的团的知识培训，让队员们了解共青团的光荣历程，认清共青团的性质和任务，以共青团员的标准严格规范自己，积极

创造条件，早日加入光荣的共青团，完成从少先队到共青团的过渡。

2、加强团员队伍建设。从戴团徽、举团旗、唱团歌等基础性工作做起，建立健全团的活动制度，规范团的活动仪式，开展团员“五个一德育作业”活动，教师每周推荐讲礼貌好学生的活动，争当“入团积极分子”“优秀团员”活动，九年级团员和青年志愿者义务劳动，更好地发挥团员的模范带头作用。使每一个学生有方向、有目标，使团组织更深入人心。

3、积极配合上级团委的工作，认真贯彻落实上级团委的政策和安排。

4、严格按照“团建帮带”工程总体要求开展帮带工作。“病魔无情，人有情；爱满校园献丹心”：2011年陈金山身患白血病，校团委了解此情况后及时给他们送去了1万4千多元的爱心捐款以及“慈善一元捐”等爱心募捐活动。

四、丰富团队德育活动。

1、坚持每周升国旗、唱国歌，通过国旗下宣誓、讲话，培养他们爱国情操，利用国旗下讲话进行做文明江声人活动动员。

2、利用“三八妇女节”“母亲节”“教师节”“重阳节”开展“我为他们当服务生”和“给父母的一封信”等活动，培养学生尊师敬长的优良品质。

3、开展“文明礼仪月活动”“雷锋日活动”，培养学生助人为乐的品质。

4、借庆祝建国90周年的契机，在团委和其他部门的合力组织下，开展了一系列的爱国主义教育活动的，如：向国庆敬礼的升旗仪式、国庆宣传刊、中华魂歌咏比赛、国庆诗歌朗诵比赛、国庆主题演讲赛、国庆征文，进一步增强了学生对祖国

的热爱。

5、在团委和其他部门的共同配合下，成功组织了第四届校园艺术节。整个艺术节体现了我校师生良好的素质和蓬勃的青春活力。

6、“开办兴趣小组，打造特色学校”：为了丰富校园文化生活，校团委牵头，开办了“书法”“美术”“舞蹈”“合唱”等兴趣小组，培养孩子健康的兴趣爱好。我们还要根据我校学生特点，开拓创新，以更加务实的作风，勤奋工作，打造团队品牌特色项目，不断为学生的健康和谐成长与发展提供最有效的。

耕耘必有收获，在学校领导的关心与各位老师的支持下团队工作历次考核都获得好评。成绩只能说明过去，作为一名青年教师，我是幸运的，新的一年新的开始，我想，我会以全新的姿态迎接新的一年，迎接新的挑战。

团队述职报告篇四

尊敬的领导和同事：

大家好！

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx年年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来作得主要工作作简要总结，不妥之处请批评指正：

市场中站住、站稳脚跟。

3)加强销售渠道建设，通过更多的销售策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会。

(二)整合营销

这里所说的‘整合营销’是指通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、产品线拓展等目的而进行营销方式，可从以下方面来进行：

1、成立xx专业公司

吸引第三方投资，增加我们资金实力、引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化xx的产品市场推广。使我们的产品在全国迅速打开局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的车库行业。

2、和国外xx公司联营成立公司

引进先进的xx设计、生产、安装等国际化的经验，以增强我们的产品技术实力，并且增强我们在行业内及市场中品牌效应。同时我们可以将产品销售到国外去，慢慢打开国外xx市场，毕竟国外对xx认识已公共化。

3、与xx中知名公司联营成立公司

为适应xx系统一体化的发展趋势，尽早实现强强联合，公用合作方强大的市场销售网络来实现我们短期内不能实现的市场拓展效果。这样的公司如□xx公司□xx公司等，这样发展下去会在一定区域实现xx产品纳入公共设施发展的趋势，同时也给双方带来增倍的市场效应。

接触xx行业已近一年，对其未来的市场前景是很憧憬的，对

行业发展是很有信心的，非常希望能在这个行业内一直做下去。我相信公司也是看准了这个前景型行业的，也是希望在车库行业能有大发展才涉入的。所以在共识达成的情况下，我们要携心同进，共同来应对这个激情与挑战并存的产品营销。

以上是我近半年以来工作内容述职体现，是站在公司产品可持续发展的角度来考虑的，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议！

团队述职报告篇五

经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为公司的团队经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

一、全省规模人力实现历史性突破；截至目前，全省共有直销人力23人，专职交叉销售专员27人，兼职交叉销售专员7人，规模人力的增长给团体业务的大发展奠定了坚实的基础。

二、交叉销售专员配置实现了新突破；全省交叉销售专员队伍由年初的5名增加到27名，兼职专员7名。

三、企业年金业务有了新的突破；由我部、工行和太平养老公司共同携手承办的.吉林省农电有限公司企业年金项目已经进入实质性操作阶段，团体部年金小组3人已经配齐，并且参加总公司组织的业务培训，为年金业务的顺利开展奠定了基础。

四、渠道开发建设取得新突破；截至到目前全省已经先后开发

了航意险、农发行、小额信贷、旅游险[sos]建工险、学平险等稳定客户群，积淀了大量的续期客户，为明年的保费增长奠定了坚实的基础。现在已经开发中介渠道业务，组建中介和大项目工作领导小组，吸引社会各界精英参与团险事业。继续与一汽集团、劳动保障厅、市公安局、松原油田、建委、农行洽谈团体大项目合作。

五、基础建设及后援服务能力有了新突破;年初修改团体基本法，编写基础管理手册，建章改制，提高晨夕会质量，后援服务人员明确分工，做到核保、理赔责任到人，出险理赔服务到位，提升了公司形象。

六、队伍系统培训有了新突破;充分利用总分公司资源，力争更多人力得到培训提高的机会。全年参加总公司培训人力：直销4人4次、交叉销售11人6次。分公司团体部自行组织的业务培训每2月一次，交叉销售专员兼职专员培训班2次。通过培训提高了团队保险业务技能，促进了团险业务的发展。

上述就是我公司这段时间以来的业绩以及个人的成长经历，当然在这过程中我要感谢卡中心领导对我的认可、感谢总经理对我的栽培、感谢20236团队成员给予我的支持与帮助、感谢市场室整个氛围，让我不断进步，我坚信在今后的工作中会有更好的工作表现。销售是个人能力的体现，而销售管理则是一门艺术。需要长时间的学习，进步再学习。我会努力学好团队管理这门艺术，实现我人生的又一个挑战。希望领导能给我这个舞台，我会珍惜这个来之不易的机会。

请领导审阅。

述职人□xxx

xx月xx日

团队述职报告篇六

尊敬的各位领导、同志们：

9月，我由xxx有限公司调到xxx经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，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。为此我认真学习了集团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。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4

月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志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，对其他同志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主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

述职人□xxx

xx月xx日

团队述职报告篇七

20xx年，销售团队全体业务人员在公司的领导下，围绕今年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

销售___万元，完成目标计划(___万)的__%，回笼___万元，与销售收入比为__%。

(一)在销售方面，影响较多的有以下几方面因素：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。去年该客户完成销售___万元，而20xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大规模的整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，今年整个广轻集团销售___万元左右，比年初公司下达的计划___万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于__万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售___万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造

成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5)积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个团队都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。（如宏丰厂，华盛厂等）

- 1、团队的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；
- 6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。