最新公安内勤转正述职报告 纳爱斯销售内勤转正述职报告(优秀5篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

公安内勤转正述职报告篇一

转眼之间一年又将要过去，回顾起来这一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和悉心的指导下，经过这段时间的学习和实际的操作较好地完成了各项的工作的任务。以下是本人在20____年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20____年____月____日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作;完成马士基仓库出入库流程图绘制;组织员工进行马士基系统培训;完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异;绘制三运仓库平面草图;参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安

排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等;

4、对职责的认识：明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三)因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工

作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。 “天下难事，必始于易;天下大事，必先于细”， 从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四)认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五)心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破;

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动;

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好;

在____年，我会努力改进，做好____年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正!

纳爱斯销售内勤转正述职报告篇3

公安内勤转正述职报告篇二

公安局领导：

根据公安局领导干部述职的要求，现将本人一年来思想、学习及履行职务情况述职如下：

按照公安处领导班子分工，我主要分管治安、法制、消防等工作。一年来，按照我的分管范围，扎扎实实地开展了各项工作，企业的治安状况明显好转，生活、工作环境进一步稳定，施工生产稳步推进，民警自律意识增强，执法能力、办案水平不断提高，消防工作不断加强。

一、不断加强政治理论学习及政策法律学习，提高认识问题、分析问题、解决问题的能力。

理论是思想的先导，作为一名领导干部必须坚持不断地加强政治理论学习、政策法律学习。一年来，我认真学习“三个代表”重要思想、全国“二十公”会议精神及上级公安机关的一系列方针、政策，在学习中，结合当前的公安工作进行理性思考，并注重与实际工作相结合。通过学习，我深刻认识到公安机关必须坚持用“三个代表”重要思想统领公安工作，指导队伍建设，公安机关要实现新的进步，必须牢固把握“立警为公，执法为民”这一根本要求，必须按照“二十公”会议的要求，不断研究新情况，解决新问题，创建新机制，增强新本领。要履行好服务企业的职能，必须在提高服务能力上下功夫，提高能力就是要加强法律、政策及业务知识的学习，进一步提高执法能力和执法水平，树立为中以服务，为大局服务的意识，找准位路，选准座标，使公安工作始终围绕企业经济建设这个中心不动摇，坚持服从服务企业改革、发展、稳定不动摇，牢牢把握企业改革、发展、稳定

这条主线，一切在大局下思考，一切在大局下行动。一年来的工作学习实践使我体会到，公安队伍只有思想上不断有新的解放，理论上不断有新的发展，工作上不断有新的创造，才能使公安工作更好地体现时代性，把握规律性，富有创造性，才能使“立警为公，执法为民”这一公安机关贯彻“三个代表”重要思想的本质要求落实到实处，才能进一步提高各级领导认识问题、分析问题、解决问题的能力 。

二、强化责任意识，抓好分管工作。

作为一名副处长，我深知要使全部公安工作取得明显成效，就必须强化责任意识，全力支持主管的工作，找准位路，当好助手，做到分工不分家，齐心协力抓工作。

(一)强化内部治安管理，维护企业内部稳定，净化施工生产环境。一是做好了重要节日期间的安全保卫工作。元旦、春节、“五一”、“十一”是我国的重大节日，在每个节日来临之前，我都及时督促职能部门起草通知下发至各单位，要求做好“四防”教育、安全大检查及节日值班备勤工作，同时，我还带领治安支队的同志到机关附近的几个子、分公司检查安全防范情况、安全教育情况、值班情况，确保了万无一失。一年来，共进行安全教育30余场次，受教育人员5000余人次，检查要害部位180处，发现整改隐患21处。同时，我还时刻关注顽固分子的动向，针对五公司还有顽固分子，我经常督促五分处要盯死看紧，绝不让他们滋事生非，制造事端，要求五分处不断加强教育，通过教育多数得到了转化。二是积极参与企业的治安综合治理工作，督促他们层层签订了治安综合治理责任书，安装了防盗报警器，做到了人防、技防相结合。三是狠抓枪支弹药和危爆物品管理。枪支弹药和危爆物品管理是治安保卫工作的重中之重，我分管这项工作，更是感到责任重大，始终绷紧安全这根弦。在枪支管理上，不论去基层检查工作还是公安处历次会议上我都着重强调和要求各分处切实加强枪支弹药管理，绝不能在枪的问题上有丝毫懈怠。同时要求机关职能部门加大监管力度，严格

按规定执行。在危爆物品管理上，认真做好集团公司与各子、分公司《爆炸物品目标管理责任书》的签订工作，并有重点地对集团公司大的工程项目进行检查，同时对存在隐患的个别工程项目实行了专项治理，从今年的情况看，危爆物品管理工作的各项措施基本落实到位，领发、使用过程得到较好控制，没发生炸药被盗、丢失等问题。四是不断强化外施队管理，规范外施队从业行为。督促各单位把外施队管理纳入内部管理之中，同教育、同布臵、同检查、同落实，逐一和他们签订了《治安包保责任状》。为配合“北京护城河”行动，上半年，我带领治安支队的同志对北京周边我局施工区域的外部劳务进行逐个检查、清理整顿。9月份参加集团公司组成的外部劳务检查组，对青藏铁路外部劳务使用管理情况进行了专项检查，落实了王振侯总经理要求的四项内容，重点解决了我局外部劳务使用管理存在的一些突出问题，避免了企业与外部劳务发生不必要的纠纷。今年共清理民工队81个，清查外施队人员2646名，清理辞退1460名。五是开展重点整治，努力为施工生产创造稳定环境。今年以来，全局不少工点屡屡发生阻工、结伙盗窃、聚众哄抢、打架斗殴等事(案)件，严重干扰了施工生产的进行，使企业遭受了很大的损失。对于存在的突出治安问题，我及时向两位主管作了通报，并建议适时开展专项整治，我的建议迅速与两位主管打成了共识，公安处针对治安问题比较突出的兰武、郑徐、浙赣、山南、乐温等工程项目，下派工作组集中进行整治，各分处迅速行动，经过二个多月的专项整治，抓获了40多名违法犯罪人员，净化了施工环境，确保了施工生产顺利进行。

(二)、加强执法监督，规范民警行为，提高执法办案水平 加强执法监督，是规范民警行为、提高执法办案水平的有效途径。一是狠抓了“五条禁令”的落实，今年共进行明查暗访和专项检查6次，通过检查，民警队伍中涉“枪、酒、车、赌”的问题得到有效遏制。二是开展警车清理整顿。按照公安处的安排，我带领一个组深入到集团公司所属的两个子公司，进行非警务用车清理，通过耐心细致的工作，使两个单位顺利将非警务用车的牌子摘掉，换上民牌。三是开展执法

质量检查。我带领法制科的同志深入到8个分处，查阅治安卷宗309起，阅卷300卷，发现了5个方面的问题，并提出了整改措施。

(三)狠抓派出所规范化建设

为把公安基层基础工作夯牢抓实，真正把派出所建设成为一个综合性的战斗实体。一是认真抓了公安局乐山会议精神的贯彻落实，进一步强化派出所的全面建设。二是召开了派出所长座谈会，会上我就派出所的建设及今后各项工作的开展，提出了具体要求，参加会议的13名所长围绕如何当好所长、如何带好队伍、如何做好群众的工作、如何协调各个层面的关系等进行了座谈讨论，达到了互相学习、取长补短的目的。三是积极协调加大硬件投入。每到集团公司下属单位，加强派出所硬件建设都作为我的一项必做的工作，我及时地找企业领导积极做工作，得到了他们的支持，各单位派出所在硬件上均加大了投入，为开展工作打下了良好的基础。四是把派出所等级评定作为一项重要工作常抓不懈，本着够条件一个，申报一个的原则，认真做好这项工作。目前全处13个派出所，经公安处派出所评定工作领导小组初验，申报二级派出所一个，三级派出所5个，四级派出所7个。

(四)重视抓好消防工作，防患于未然。今年5月10日开展了人员密集场所消防安全专项整治工作，组织检查组15个，对施工现场、机关、基地、工厂、炸药库(点)、物资材料库、企业内部饭店、招待所、商场、文化宫、俱乐部、医院、学校、幼儿园及容纳50人以上的公共娱乐场所等人员密集的地方，进行了认真检查，发现火险隐患38处，发隐患整改通知书8份，责令当场整改隐患30处，对高层住宅楼8个隐患处所进行了限期整改，投入了资金30余万元。同时还制订了集团公司武汉办公楼《防火应急预案》、《失火预案》、《灭火应急疏散预案》。

三、廉洁自律，树立自身良好形象

廉洁自律，勤政务实是对一个党员干部最基本的要求。作为一名受党培养教育多年的干部，我时刻警醒自己，不义之财不能得，伸手必被捉，做到手不伸，嘴不馋，心不贪，光明磊落做人，踏踏实实做事。正是这种自律精神，使我时刻保持着一个共产党员的操守，自觉地抵制了各种腐败的侵蚀。

四、服从统一调配，抓好临时指定工作

今年集团公司机关搬迁到武汉，公安处暂不搬家，只去2名干警1名领导，当公安处两位主管决定让我去时，我愉快地服从了。到武汉后，一切都要重新开始，事务繁杂，工作量大，为了迅速打开工作局面，我及时与湖北省公安厅、政法委取得联系，就证件办理、器材装备购路、警车挂牌、微机联网、公安专线、刑事犯罪嫌疑人和行政拘留人员羁押场所以及搬家到武汉的职工、家属、子女的户口迁移等有关问题进行了协商，并妥善地进行了解决。同时我还进一步强化落实工作的力度，凡是襄樊公安处机关进行的工作，我们基本上按处里的要求同步进行，各项业务绝不拖处里的后腿，比如大练兵活动，我们没因人少不重视，而是按照要求及步骤突出抓好练兵活动，通过前一阶段的练兵活动，我和另外两名干警深切感到大练兵活动的开展，自己的体能得到了锻炼，业务知识得到了提高。

五、存在的问题

(一)对民警的业务知识学习重视不够，导致执法质量不高。

(二)深入基层调查研究不够，业务指导不很到位。

(三)对施工现场的治安管理，尤其是爆炸物品的管理还需进一步加强。

六、改进措施

(一)进一步加强理论学习，业务知识的学习，不断提高理论水平，业务水平。

(二)发扬求真务实的作风，与时俱进，开拓创新，真抓实干，真正地深入基层，深入民警中间，掌握基层民警的所思、所想、所盼，充分了解基层执法活动中存在的突出问题，有针对性地开展工作。

(三)对自己分管的工作要具体到位，抓死、抓实、抓出成效。

以上是我的述职，不妥之处，请公安局领导指正。在新的一年里，我将进一步发扬成绩，克服不足，强化责任意识，认真履行好工作职责，全力支持主管的工作，努力开创我处公安工作的新局面。

试用期转正述职报告公安3

公安内勤转正述职报告篇三

转眼即逝，2020年还有不到__的时间，就挥手离去了，迎来了2021年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差__多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为2020年业绩没有完成的原因是以下三点

1.市场力度不够强，以至于现在__大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2.个人做事风格不够勤奋，不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三、个大部分

1.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。

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1.每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2.一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作

才有可能不会丢失这个客户。

4.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5.要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7.客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8.自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说我是最棒的!我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

四、明年的个人目标

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担，工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过2020年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是__万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(_万~_万)!一定要买车，自己还要有_万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

销售内勤的转正述职报告怎么做篇4

公安内勤转正述职报告篇四

我是____年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多.

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏.要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生.

二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2

月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司.

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码;二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了.四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱.

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候,那就到了下单的环节了,可能很多人认为下单其实是个很简单的事情,随便怎么写下或者口头说一下就ok,其实这样是很危险的.

____年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行,有点经验的人都知道,这里就有两个点了,一个是美国的oakland,一个是新西兰的auckland,这两个点的读音,中文写法是完全一样的.就因为这样问题来了,一个客户要定去新西兰的柜,我想当然的认为是美国的了,因为那段时间美国很暴,结果可想而知,改港!

四、跟踪

可能很多的同行认为,只要货物上了船,那就万事大吉,等着收钱了.其实货物的跟踪是一个很关键的东西,也是最能体现我们所谓的服务的地方.

纳爱斯销售内勤转正述职报告篇2

公安内勤转正述职报告篇五

__年，在分局党委的领导下，自己结合单位的具体实际情况，认真分析思考研判，扎实勤奋工作，在各方面取得了比较好的成绩，现从以下几个方面进行述职：

一、一方面以贯彻“三个代表”重要思想及认真落实保持共产党员先进性教育为主线，扎实地开展了保持共产党员的先进性教育学习，不断提高自身的政治理论水平和公安业务技能，深刻领会保持共产党员先进性的内涵和精髓，牢固树立执政为民，立警为公的思想，坚持贯彻执行“五条禁令”，始终坚持“人要精神，物要整洁，说话和气，办事公道”的原则。另一方面：自己始终坚持尊重家人、尊重师长、尊重领导、团结同志，在工作中始终坚持维护班子的团结，增强班子的凝聚力。在工作中经常开展批评与自我批评活动，对民警在工作、生活、思想上出现的情绪波动，做到及时发现、及时掌握、及时协调、及时谈心、及时鼓励，坚持职业道德养成教育，消除民警的心理障碍，使民警始终保持积极向上的心态进行工作。

二、在工作中，自己虽然当过户籍、治安民警，兼任过内勤，当了基层领导后，负责过治安管理、安全防范，案件侦查等工作，但自己仍然坚持各方面的业务学习，注重全方位的提高自己，工作做到有分析研判、有计划、有步骤、合理地组织实施。在治安管理、安全防范、案侦工作中，根据不同的发案，采取不同的、灵活的手法加以控制;根据不同的发案时

间、作案手法等，采取不同的方式，全面认真的研究，确定准确的侦查方向;针对不同的工作情况，不同业务能力的民警，采取科学灵活的工作措施，。自己认为业务能力、组织能力、协调能力、研判能力是比较强的。

三、在工作中，自己始终起好模范带头作用，甘为马前卒、甘为人梯，在中队自己既是业务领导，又是政工领导，既是中队长又是侦查员，既是内勤民警又是驾驶员;在给民警分配破案打击任务的同时，也给自己分配同等数额的破案打击任务，既要完成中队分配给自己的各项业务指标，还要带领全中队民警完成分配给中队的各项业务指标;不论是大小案件，自己都要亲自去摸线索，亲自开车去捉嫌疑人，问材料、批材料、组卷、预审等。民警加班时我必须加班，需要少部份人加班时，我加班民警不一定加班，自己一年来加班加点地工作，从不迟到早退。在评功评奖等利益问题上，都是积极主动让给其他人，自己从不索取。个人认为工作态度是端正的，敬业精神是强的。

四、1、200_年全所共立刑案170件，派出所破案50件，打击17人，中队破案136件，打击39人 ，中队办案批捕率为100%，破案率为109.45%，顺利完成了上级下达的发、破案及打击任务。今年1—7月中队完成打击(逮捕)21人，另刑拘(后全部逮捕)5人，完成全年任务(39人)的66.7%，破案86件，完成全年任务(136件)的63.98%，打击抢劫、盗窃犯罪团伙6个。1—7月本人应完成打击人头4.5人，实际完成打击人头6.5人，破案应完成15件，实际完成28件，超额完成了中队下达的任务。

2、抓好所队配合，正确处理好了所队关系。自己始终以大局为重，注重协调 ，双方有什么困难，做到有求必应;案侦中队工作任务重，办案成本高，只有一辆长安车，中队急需用车时，派出所就给予协助，派出所在刑侦业务和重大治安疑难案件问题上，案侦中队也全力以赴，给予指导帮助;特别是今年__村发生一起重伤害案，由于嫌疑人未抓获，后发展成

为信访督办案件，自己看到这种情况后主动与_所长联系，带领中队民警通过几天的侦查，终于在__镇将犯罪嫌疑人抓获，顺利地破了此案，事主和群众都非常满意。

3、今年7月底，分局决定自己到__县互派锻炼，虽然因家庭原因有所顾虑，但仍然克服了长年卧床不起的82岁高龄的父亲和有高血压的母亲，76岁高龄的岳父无人照顾，加之妻子3、4、5节腰椎骨质增生经常发病及小孩子马上中考的困难，义无所顾到__县互派锻炼。在今年11月份，自己82岁高龄的父亲从病重到病危，76岁高龄的岳父病重，妻子骨质增生发病路都走不得的情况下，自己只是回家安排好亲友照顾后又回到__县工作岗位，忠孝不能两全，自己选择了忠于人民、忠于事业。在__县工作期间，自己牢记分局领导在互派干部动员会上的讲话精神;坚持将__区分局先进的建警思想带到__县，将__派出所的优秀素质带到__县的原则，分不同时间，在一定场合进行业务指导，同时，也坚持学习他们在艰苦环境下，努力拼搏，敢于奉献的作风。

自己在工作中，遵守国家公务员和公安民警廉洁从政的各项纪律规定，在执法办案中，从未接受过涉案双方人员的请吃请喝，收受财物的情况，自觉抵制不正之风，始终保持廉洁自律，秉公办事、依法办案，坚持请示报告制度，一年来中队没有发生一起违规办案的事。

试用期转正述职报告公安2