

2023年学校述职述廉报告材料(优质7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?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。

烟草个人述职报告篇一

各位同仁:

大家好:

首先要感谢鼎基给我这个机会能够与各位同仁一起奋斗在工作岗位上,我工作已有接近两个月,可我并没有给公司作什么贡献,而是公司却让我学到了很多学校里没有的东西。我很感谢个各同仁,鼓励我,激励我,我在这向你们说一声”谢谢”。

对于我来说,进入公司接触的第一份工作是便是直接拿起电话与客户开始接触。找到a类客户签单,第一次打电话,感觉很兴奋,可后来感觉就不同了看似容易实则具有一定的挑战性的工作,知道自己在这方面有很多缺点,说话声音小,没底气,毕竟这一岗位上,员工的业绩决定着公司能否继续进行下一项工作,所以我要学会改变,不在是一个学生了。而是一个社会上的人,学会突破自己,学会改变自己,去适应这个工作,发挥我的最大力量,公司教育了我给我这个机会,我就要回报公司,不想在这里吃白饭,我已经给我们部门托了后腿,我不想落后。十二月里我一个单也没出,我感觉我对不起公司,自己也对不起,出去见的客户,没有尽力的抓住他,我不知道我改变了还是没有改变,我一月份的业绩又是0,我想是我太懒,没有更好的去适应这份工作,

我不知道我还有没有机会再在这个公司里，机会是给有准备的人的，但我知道什么是成功者，笑到最后的是，坚持……这一份工作不容易。不要让期待你的人失望。

我要在以后的工作中要提高自己的信心，向我身边的学习，要勇敢的去和客户说，不要小看我，我有能力去承担责任，说的话就要作到，我见的第一家客户，公司老板第一句话就是“你今年多大？”我想我今年的愿望就是我要变的成熟，也许我的信用指数是0，因为我许下的承诺都没有得到兑现，我相信有一天我会成熟的向世人有底气的夸夸自己，也让别人夸夸我，我是最棒的，没有一家公司喜欢没有信用的员工，社会上没有，在工作中要对业务熟练，对客户有热心、诚心与耐心，最重要的是要有服务意识，并在服务的过程中合理运用营销技巧，使客户对自己的产品感兴趣，让他们和自己成为朋友，让他们给介绍客户，发挥出自己的专业优势，以知识为基础，以语言为工具，以态度取胜。

我20xx年的计划就是让自己变得成熟，努力之后肯定有结果，说到做到，要有责任心，对每件事要认真对待，我不想成为一个没有诚信的人。我要发挥我的优势，成熟的笑。我相信我可以一定能。

烟草个人述职报告篇二

尊敬的.领导:

您好！我叫xxx□现系科护士，在任职的这x年里，在院领导、科室主任和护士长的正确领导下，本着“以患者为中心”的护理服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，积极主动地学习护士专业知识，能够完成护理部、护士长交办的各项工作任务。自觉遵守医院各项规章制度□x年来无事假、病假。作为新时代的护士，我努力顺应时代要求，与时俱进，积极参加医院组织的业务培训及相关知识的学习，不断提高自己业务水平，为更好地服务患者打下坚实

的基础。现将x年期间的任职情况从思想政治、履职尽责、缺点不足、未来打算等四个方面向各位领导汇报如下：

思想是行动的先导，也是工作质量的保证，只有扎实的思想作为基础，才能做好护理工作，保证工作的质量。我积极参加主题教育各项活动，认真查找自己存在的不足与问题，剖析思想根源，明确努力方向，开展批评与自我批评，杜绝了庸俗之风、奢侈之风、虚假之风、浮躁之风的的存在，进一步树立了正确的人生观和价值观，使自己能够以更加饱满的热情做好每一项工作，在本职岗位上建功立业。

只有爱岗才能敬业，只有爱一行才能专一行，我热爱护理工作，强烈的事业心和责任感，使我积极主动的学习护理专业知识，端正工作态度，在实际工作中，能严格遵守医院各项规章制度，严格要求自己，遵守护士职业道德，树立全心全意为伤病员服务的思想，文明用语，杜绝态度生、硬、差，以优质护理服务标准来要求自己，精心护理每一位患者，使患者在住院期间最大限度的解除痛苦，及时解决生活所需，为患者提供更人性化的服务。

在肯定成绩的同时，我认真查找自身存在的不足，主要有以下几点：

- 1、在学习上，感觉要学的东西太多，时有浮躁情绪，加之工作事务繁忙，真正静下心来学习情况比较少。
- 2、虽然善于总结些小经验，写些小文章，但真正高质量的文章还很少，专业性的论文写作功底还不够扎实。
- 3、虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是工作的主动性和预见性方面还有待加强。

针对以上存在的不足，在以后的工作主要从以下几个方面努力：

1、一如既往的抓好政治理论学习，始终保持政治上纯洁性、坚定性。

2、注重加强专业技术理论学习与写作能力的提高，切实写出有较高质量的文章。

3、进一步增强主人翁思想，把医院当家来建，把患者当亲人来待，把信誉当生命来看，掌握工作的规律与方法，努力提高工作中预见性。

x年非现役护士任职的护理工作经历，使我有些工作经验与小小的成就，但距离领导的标准还有差距，我相信通过自身的努力会缩小差距，达到标准。在今后工作中，我将加倍努力，在院领导和科室主任、护士长的带领下争取干出更大、更优秀的成绩，积极为护理事业做出自己应有的贡献。

以上是我x年期间的任职总结，古人云“以人为镜，可以明得失”，通过总结，我深感自己和各位其他同事的差距，这也更加激励了我今后要迎难而上，加倍努力，争取更大进步。不足之处，请各位领导批评指正。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

烟草个人述职报告篇三

在忙碌中度过了xx年，本年度我承担了办公室，团委，九年级语文教学等工作，现将一年的工作情况汇报如下：

xx年由于学校人员调整，我承担了党政办的日常运转工作，接手以来，团结干事，上下协调，确保了党政办工作的有序进行。

（一）发挥协调作用，做好常规工作

协助校领导督促学校各处（室）做好本职工作，协调各部门工作程序，确保学校工作顺利进行。

认真做好了教职工的签到考勤工作，做到了公正、公开。做好各种会务工作，通知及时，准备充分、记录翔实。管理好学校印章，实事求是开具各类证明和介绍信，今年共开出介绍信达140余份。

依据人劳局文件精神，准确做好人事、工资方面的信息统计上报工作，保障教职工在收入分配方面的合法利益。使大家安心教书本着节俭的精神，做好会务接待和公务派车制度。

（二）上传下达，创设畅通的信息渠道

及时收发文件交校长、书记审阅，并转达给相关处（室）办理，今年收发文件超过150余份。及时提醒相关人员，按时完成文件规定的各项内容，确保了文件落实。建立了来信来电登记制度，及时进行登记来电内容，报校长、书记阅批，本学期共办理来电登记260余次。与兄弟学校保持沟通，互通有无，了解信息，相互促进。

（三）规范办文办会办公流程、规范档案管理工作

本学年办公室起草了学校计划、工作方案、总结、过程性材料等100多篇，40余万字。做到了文本规范，材料翔实，有说服力。认真组织学校办公会议以及其他专门会议，做好会务筹备，记录，决议的传达和督办工作。及时做好各类检查评估的材料准备和归档工作，今年办公室牵头完成了“xx普法”、

语言文字工作，深化党员承诺制，廉政风险防范，中高级职称评审，住房货币化补贴等重大事务档案整理和审定工作。仔细做好各类报表的统计核对工作，今年主要进行了实习生工资报表，劳资报表、党建报表、人事统计报表等大型统计工作。

（四）加强教育宣传，树立学校良好形象

加强与石嘴山电视台、石嘴山日报社等媒体的联系。今年共组织编写信息60多条，其中被石嘴山日报采用13篇，石嘴山教育信息网采用4篇，石嘴山电视台播出20余篇。为学校树立良好的外在形象。

一年来，在市教体局团委和学校党支部的领导下，市四中团委通过各种方式做好团员和少先队员的思想教育工作，确保团组织的思想引领、示范、带动作用。

常规工作：

（一）组织工作：团委现在有一名专职和五名兼职团干部，平均年龄为26岁，工作热情高，能力强。有16个团支部，8个少先队组织。他们是学校开展各项活动的基层组织力量，有力的承担了学校各项活动的有序开展。

（二）队伍工作：本学期共接纳新团员201名。转出团员156名，现有团员367人，团队干部53人。认真完成4月份的年度团员评优选先工作，市、局、校团委共表彰了19名“优秀团干部”，26名“优秀共青团员”，6个“红旗团支部”。通过各种评优选先，树立典型，发挥模范引领作用，以此带动整个队伍。积极参加团干部的培训工作，参加2次全市团委书记培训，利用培训机会，向优秀学习。同时利用各种机会加强校团干部的培训工作，每次大小型活动，都安排他们参加活动的组织筹备，提高团干部的沟通协调组织能力。

重点工作：

开展“迎大庆”系列活动，引导学生树立爱家乡，为家乡贡献自己的意识。一是组织学生参与制作xx市建市50周年徽标设计活动。二是和其他处室联合组织“迎大庆，树新风、爱家乡”演讲和征文比赛。三是联合年级组举办市四中“迎大庆”篮球比赛。四是组织学生参加第二届全是青春风采大赛。这些活动的开展，给学生提供了展示自我才华的平台，培养了学生热爱家乡，建设家乡的意识，在校园内营造了良好的迎大庆氛围。

（二）认真开展社会实践和志愿服务工作。广泛开展志愿服务活动，组织团员清理校园周边垃圾池卫生。以实际行动引导学生树立文明新风尚。成立自行车管理委员会，检查督促学生的自行车放置情况，考察和锻炼了班级团支部的组织管理能力。以第8届学校运动会为契机，开展志愿服务工作，团委招募了35名志愿者，进行了短期培训，并给每人配发小红帽志愿者他们为运动会的顺利开展贡献了自己力所能及的力量。拟将此项活动深入开展下去。

（三）做好团务规范化建设。团委按照iso9001团建质量管理体系的要求，重点实现团务工作规范化建设，达到“五有”要求，本学期校团委组织学生填写来基层团组织情况统计表，把300多名团员的9项信息及时输入团中央动态化管理系统，同时也梳理出我校的团员，团干部信息。

亮点工作：

今年团委的亮点工作是组织学生参与两个假期社会实践活动。制定细致周密的活动方案，假满后，共收到社会实践报告470余份，团委联合德育处进行了评奖，共评出一二三等优秀奖共计98人。占所交人数的百分之二十一。这些实践报告涵盖多个学科，从市民文明程度到喝酒的危害的，学生们用十四五岁的眼光，对这个世界表达了自己的感悟与理解，语言叙述

虽显稚嫩，见解表达虽缺乏系统。但学生们已经开始关注思考外部世界，并能有所表达。

一年来，市四中办公室团队，团委班子勤勤恳恳，兢兢业业，以求真务实的态度创新思考，踏实工作，着力做好服务工作，着力做好团组织的思想教育工作，确保学校各项工作正常开展，确保团组织对团员、少先队员的引领带动作用。

本年度我承担了九年级7、8班语文教学工作，尽最大所能，备课，上课，批改作业，测评，与同组老师相比，成绩处于中下水平，这是我的耻辱，我一定拼力赶上，给学生、家长、学校一个满意的交代。

1、缺乏从大局着眼处理工作中的问题。

2、身为办公室，团委负责人，在有些问题上没有起到以身作则的作用。

3、经验与能力欠缺，工作中常常顾此失彼。

1、向四位校长和中层学习，向承担繁重教学任务的一线老师学习，向书本学习。

2、不断反思自我，总结经验，提升自己。

烟草个人述职报告篇四

我于xx年9月任第二分区（现在第一分区）区域经理，3年来，在总经理的正确领导下，在团队所有兄弟姐妹们的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务拓展、团队管理、团队思想教育培训等方面取得了一定成绩。下面就三年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

三年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。

一方面积极参加公司组织的各种培训学习活动，同时主动学习顾总经理的几个重要讲话和总公司下发的有关团队建设和业务拓展的学习材料，培养自己的团队管理与业务拓展能力。对经营管理理论学习，更是常抓不懈，由于公司业务发展迅速，副业项目不断发展，服务辐射的范围越来越广，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了业余时间学习专业理论、管理哲学、营销边缘理论及金融专业知识，三年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章十数篇，分别在各大分公司培训资料使用，起到了一定的导向作用。

我想做为公司的主要负责人之一，抓好团队的教育培训和业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，三年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。三年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和顾总经理的指导思想，结合相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。三年来先后组织实施了很多重大的团队文化教育和培训、业务推动活动，都达到了很好的推动效果。

xx年9至11月，由于团队事业发展遇到瓶颈，为了尽快突破瓶颈，在顾总的指挥下，带领管理组经过精心策划和准备，在东湖召开公司第一次全体股东融资动员大会。在一场神秘的“钓金鱼”游戏中打开了大家的思维格局，当天所有股东承诺遵照顾总教的方法，尽全力融资，当月团队融资近xx万，在x总的培训指导下，我和副总xx组织第一轮广告宣传，一天之内顺利建立网销和电销系统，当月x家连锁店总利润突破x万。

副业项目也如火如荼开展起来，当年分店一下子开到x家，团队成员发展到xx人。在xx总的英明领导和管组狠抓培训下，

半年内公司资产爆发到xx多万。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，促销活动、副业经营是提高业绩的关键。三年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关决策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位店长失望。当去基层公司巡视各分店店长时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续加班十几天就是看看总公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续完成日销售额达到xx元者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，三年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信于人，也正因为如此，在xx多名股东当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一，顾总曾经指出：抓队伍就是抓业务。

两年来在队伍管理问题上煞费了心思，xx年的队伍是在xx年业务规模急速扩张时建立起来的，当时公司业务刚刚稳步发展，顾总为追求更高的梦想，为团队以后更大发展寻找更好的出路，提出辞职，由于担心顾总辞职，我们群龙无首，不利于团队事业的发展。我们一再挽留，顾总执意要辞职，于是我们不顾xx总反对，一下子招收了xx名学员，担心团队盲目扩张会出状况，顾总才留下来了。由于连锁店生意发展太快，副业项目也打开市场，人手虽然充足，但是在团队思想教育和业务培训这一块全由顾总一人负责，因为我们发展过快，管理这一块出现问题，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

一是全面了解情况。

到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和新学员面对面交谈。数天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因

素即新学员经验不足、业务素质低、思想观念不统一、执行力太差、分工不合理、制度不严等。

二是对症下药。

根据上述问题，经zz总经理同意，迅速召开区域经理管理工作会议，通报情况、研究对策。团队各级管理组根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“应急管理办办法”办事，使各分区团队的管理顺利实现制度化。

xx年6月，根据各部门的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，总公司开展了一系列教训培训课程和召开了七次公司高层管理组重大会议，统一了所有员工的思想观念和目目标，为实施新的发展计划打下了坚实的基础，同时就各级股东的相关待遇和奖励问题，总公司连发了相关文件，我们又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同总公司财务部门也有效地得到了落实，在股东当中引起了强烈反响。

这期间还借助推行促销活动，增加了活动量，加之后来公司组织的“孝心感恩实践行”活动，影响力越来越广，生意越做越大，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

三、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息。

一方面正确引导，下发xx员工行为操守和违规违纪处罚办法；

一方面又对于不良行为坚决进行处理。

特别在xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人单干一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接

收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

烟草个人述职报告篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

回顾这既紧张而又充实的20xx年，感觉到这是我个人工作，学习和生活上收获最大的一年。这一年我虽然围绕身职责做了一些工作，取得了一定的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，我决心以这次述职报告为契机，认真分析自己工作中的好与不足之处并加以改进，争取在下一年中做到认真履行本职工作，履行会计岗位职责，以更饱满的热情、端正的工作态度。现就我一年来的工作情况作如下述职，请予以评议：

企业财务工作是一项专业相当强的工作，作为财务人员，必须掌握一定的专业知识，，借助先进的信息处理技术，才能搞好企业财务核算工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力，至此，我遵照《会计法》、《企业会计制度》学习了初级会计实务、经济法基础财务知识、管理制度等有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予我积极向上的工作动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向师傅和身边的同事请教，取别人之长、补自己之短，我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，对于企业来说是相当重要的，从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记，到最终生成准确无误的财务会计报表，为相关领导部门了解企业财务状况、经营成本和现金流量，并据以做出经济决策，进行宏观经济管理提供真实、可靠的财务数据信息，当然，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，每个月末及时收取各项目部工程量报表、材料明细帐、登记资金回收台帐、按时发放职工生活费、坚持填报各项目

部经济活动分析报告、每个季度末统一装订记帐凭证、材料盘点表，做财务档案资料的管理工作，尽职尽责，认真完成自己份内的事情，此外协助各个项目部尽我所能去做工作，不仅锻炼了我的责任心，也锻炼了我的耐性，我以热情的工作态度来增强素质，以优质高效的各位领导，各位同事，回顾自己这一年来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，取得了一定的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务能力有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心接受评议意见，认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想。

谢谢大家！

烟草个人述职报告篇六

大家下午好！

首先，感谢大家对我的信任，感谢领导对我工作的支持与肯定。感谢各位同事对我的帮助，在这里我衷心祝愿大家在新的一年里笑口常开、心想事成！伴随着xx新年的到来，我们又兢兢业业地走过了一年。在这一年里我始终坚持“以患者为中心，以质量为核心，为患者提供优质服务”的宗旨，用自己的爱心、热心、诚心满足每一位病友的需求，努力争创“社会满意、病人满意、自己满意”的科室。以提高老年患者生活质量和延长生命过程为目的，基本圆满地完成了各项任务。现将xx年工作总结如下，敬请各位领导及代表们评议。

一、医德医风良好，遵纪守法，严于律己。关心病人疾苦，及时为病友排忧解难，时时将“良心”二字高悬于心，身先士卒，以身作则。老老实实做事，恭恭敬敬做人。

二、针对科内工作的重点，也就是护理质量与护理安全。定期与不定期进行护理质量督查，做到每日有检查，每周有反馈，每月有总结，重点问题跟踪监测，保持护理质量持续改进。配合医院的整体工作，认真完成各项指令性工作任务。加强护理安全管理，加强重点时段、重点员工、重点患者的管理，为患者提供优质、安全、有序的护理服务。实行弹性排班制，合理搭配值班人员，对病人风险做出评估并制定具体护理重点，主次分层安排，强调各班的工作重心。完善及规范护理文件记录，恪守“客观、真实、准确、及时、完整、规范”十二字原则。以病人为中心，提倡人性化服务，尊重患者及家属的知情权，解除患者家属的顾虑。加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

三、针对科内的难点，也就是保姆的管理进行了有效的改进，促进了保姆素质的提高。主要从工资的提高和职业能力、团队建设方面制定了详细的奖罚措施，加大质量考核与督查力度，根据保姆的职业道德、工作量和质量还有出勤情况发放薪酬，体现多劳多得，质量第一的原则。（述职报告）保姆的工作积极性和主动性得到了更充分的发挥，与去年相比，病人人数增长了近一半，而保姆人数却反而下降了20%，全年没有发生重大事故和不良事件。

四、努力学习，积极进取□xx年我个人发表论文两篇，均在国家核心期刊刊出。带领科室护理人员勤学不辍，现在，我科护士已经全部进入护理学专业大专的教育，部分已经取得了本科学历。

五、存在的问题和对策。

1、由于老年科护理人员较少，工作量较大，特别是中班及夜班护士只有一个，值班期间护理难度及风险较大。今后要加强弹性排班的合理性，保证重点时段的护理安全。

2、老年科保姆来源少，劳动关系不稳定，对科室业务的发展

壮大存在制约。今后应积极探讨对策，稳定保姆队伍，提高服务质量，为老年人提供一个更好的医疗护理服务中心，让更多的老人能在这里安享晚年。

3、本人学识浅薄，能力有限，工作中还存在很多的不足，恳请各位领导和同事多多给予指导和批评指教，我一定虚心听取并努力改进，争取把工作做得更好。

总之，一年来，在医院领导的重视下，在科室工作人员的努力配合下，取得了一定成绩，但也存在很多缺点，有待进一步改善。今后，我将更加努力工作，从自身做起，树立“院兴我荣，院衰我耻”的主人翁思想，转变服务理念，强化服务意识。我坚信，有各级领导大力支持，有全院医护人员齐心协力，我们一定能完成各项工作，一定能让患者及家属真正放心和满意。最后，祝愿医院各个科室的业绩如芝麻开花节节高，祝愿我们的医院如日中天红红火火！感谢大家的聆听，谢谢！

烟草个人述职报告篇七

20xx年我继续负责综合监管的全面工作。为充分调动该股职员的整体工作积极性，实行规范化管理，年初我就安排对综合监管人员进行重新组合，做到岗位到人，责任分工明确的工作管理体系，经常参加综合监管每周定期召开科务会，安排布置的各岗位工作，及时沟通情况。通过上述举措□20xx年综合金融监管工作又有新起色，内控管理机制进一步完善，较好地解决了人员不稳定的问题。另外，我与监管股负责人按《金融监管责任制》和行内制定的《量化细化实施细责》，把每一个被监管专业、每一项监管责任真正分解落实到人。按时完成了监管责任的分解落实工作，从而明确了监管人员的具体分工和职责。做到了：人员落实、制度落实、责责落实、任务落实、检查落实。认真按季进行考核，将每个人员岗位责任与目标化管理结合，充分发挥了金融监管各岗位人员的职能作用。

1、组织监管人员认真学习各项政策规定和监管实务技能，不断提高综合素质

我们监管部门定期和不定期组织人员开展了业务学习和实际检查技能的培训，积极树立新的监管理念，将各项政策规定和实务操作的要点融入在具体的工作中，从20xx年起，我行银行业监管人员的培训重点从行政监管转向对银行业机构的非现场分析和预警上，监管人员必须作到对政策规定熟、实际现场检查技能高、非现场分析到位，围绕上述三个方面，我行监管人员在参加中心支行培训的同时，督促监管人员自学有关监管业务知识，在一定的时期内迅速提高监管人员的综合素质，以适应形势发展的需要。

2、认真贯彻和落实银行业监管现场会精神，加快监管电子化的步伐

按照20xx年10月银行业现场会的要求，认真组织了监管人员对银行业监管文档、非现场监测数据系统、金融行政监管子系统应用程序进行了逐项落实，切实保证了监管实务操作与计算机应用的全面落实。我行监管部门从20xx年起严格按照电子化监管的要求，认真贯彻监管电子化和文本化管理相结合的原则，落实监管实务操作在计算机中的应用，保证了中心支行与我行之间的监管信息与实务操作的沟通，通过监管电子化的建设，切实提高了监管的各项基础工作水平。

3、继续严格加强对银行业行政监管、确保监管的合规性

□1□□20xx年，对银行业高级管理人员任职资格审查工作，一是严格执行了任职前考试、谈话制度，分别对3名高级管理人员进行了任职前的考试、谈话，同时完成了对2名高级管理人员任职资格的审查。二是在20xx年9月组织完成了辖内银行业高级管理人员的任职期间的考试及年度考核工作，并将考试及考核结果装入银行业高级管理人员档案存档。

(2) 加强对机构准入和退出的`监管，在积极支持银行机构改革的同时全年完成了银行机构退出4家、迁址1家、降格2家。

各家商业银行的机构撤并要在积极支持机构改革和调整的同时，按照机构撤并规定的要求作好审批工作，保证了银行业机构撤并所申报的资料完整、审批材料的合规，在一季度对20xx年机构和人员上报的材料进行一次复审，凡不符合规定或要素不全的一律在一季度末之前进行了纠正，复审结果于20xx年2月20日前上报到银行科。

真做好金融机构年检工作。按照呼盟中心支行的要求，我们早在20xx年4月就开展了对银行业机构的年检工作，依照上年年检各项要求履行了手续，年检中没有走过场，现场检查面达100%。年检报告于6月20日前上报了银行科。

4、进一步落实监管责任制，切实履行了监管职责。2月底前，按照人行呼伦贝尔市中心支行《中国人民银行呼伦贝尔市中心支行合作金融监管责任制实施细则》等制度和办法，完成了支行与农村信用社联社签定监管责任状、支行主管行长与监管股长签定监管责任状和监管股长与监管员签定监管责任状，制定了监管a□b制，明确了监管职责、责任和目标，使各项监管责任制得到有效的贯彻和落实。

5、采取签定监管责任状和按月对新增贷款合规性进检查等措施，督促辖内农村信用社进一步端正服务方向，加大支农力度，全面推动农户小额联保贷款和农户小额信用贷款，进一步控制和压缩大额贷款的发放。全年我支行克服了全国普遍流行的“非典型性肺炎”疫情带来的影响，利用现场和非现场检查等手段对辖内4家农村信用社当年新增贷款的合规性进行按月检查，检查中发现的问题及处理意见及时反馈给联社和各社，并督促其及时改正。通过检查，辖内4家农村信用社当年新增贷款的50%以上投放于农牧业，投向总体上达到合规，但部分农村信用社存在当年新增贷款的大部分发放给国有企业事业单位、发放垒大户大额单户贷款和贷款抵押担保手续不

合规等情况。

6、高度重视清收不良贷款工作，进一步化解农村信用社贷款风险。今伊始，我支行把督促辖内农村信用社加强对沉欠贷款的清收力度，特别是要加大对风险贷款和呆滞、呆帐贷款的清收力度，进一步落实去年年底支行监管部门和联社共同制定的责任清收和岗位清收不良贷款工作当做首要工作来抓，截止11月末，我支行辖内4家农村信用社共收回风险贷款1,472万元，占全部风险贷款66.4%，取得较好的成效。

7、进一步加强监管档案管理，达到监管档案规范化。今年，我支行认真按人行呼伦贝尔市中心支行《合作金融监管办法》文件（呼银办发〔220〕135号附件3）规定的内容建立、补充和完善各项监管档案，达到上级行和支行所要求的规范化标准。

一年来，我组织带领综合监管全体职工，对辖区国有商业银行和信用社货币政策执行情况实行严格的监管，按月对信贷资产质量、缴存准备金进行监控，为及时掌握辖内金融机构贷款投向，为货币监管提供依据，我们按月对商业银行和城乡信用社资金状况进行简析，按季进行综合分析。全年共上报经济金融形势分析12份，信贷资产质量分析三期；动态反应12期，调查报告12期按月及时上报工业企业景气调查报告及表12期。全年按时完成了利率管理现场检查、金融统计执法检查 and 信贷咨询系统登录情况检查工作，使我辖区违规问题明显减少。

为支持信用社和地方经济，共为信用社申请再贷款2800万元（50为头寸贷款），至12月15日已收回1860万。此外，我还积极组织调查研究和信息调研工作，一年来由我审稿把关共向上级行上报“地区金融发展状况调查“、“下岗职工再就业贷款情况调查“、“地区助学贷款情况调查“、“生态环境趋势调查“、“商业银行不良资产损失率情况调查“、“中间业务调查“、“房地产业务发展情况调查“金融支持

地方经济情况调查“、”中小企业融资情况调查等12项指令性调查任务。

二00三年在全体综合监管人员的共同努力下，在行党组的正确引导下，使我负责综合监管工作明显提高，主要表现为：一是各项管理制度已初具雏形，有了一定的基础；二是全员综合素质有较大提高，并有了一些工作经验；三是搞了一些分析、预测、调查，为领导决策提供了部分可借鉴的依据，为今后工作打下了基础；四是监管手段有所改进，力度进一步加强；五是我本人经常跟随检查，学到了很多知识，工作能力有所提高。

回顾一年的工作，我在金融监管和化解金融风险方面做了一些工作取得了一些成绩，但具体工作当中存在监管力度不够和工作积极性不高等缺点。在今后的工作当中克服缺点，发挥优势，取得更好地工作成绩而努力。

烟草个人述职报告篇八

大家好！

一年来，我们xx加油站在上级领导的正确指导和帮助下，在加油站经理的带领下，通过全站员工的共同努力，1—11月份共计销售油品9302吨，超额完成了公司下达销售任务，“标准站创建”、“五型班组建设”等各方面工作取得了好的成绩，保持了“三星”级加油站，使各项工作经营业绩迈上了一个新台阶。实现了全年安全无事故。

现将一年来我的工作情况向大家作以汇报

考核，使每位员工都成为合格的职员，为全年各项工作取得好的成绩打下坚实的基础。

一年来，我在加油站经理的带领下，严格按照“加油站管理

规范”和“标准站创建”的要求，资源统一配置，严把进油渠道，及时与业务联系，申请配送油品。1—11月份共计接卸油品车，拉油车辆无论白天、夜晚还是节假日到站，都及时进行接卸，并严格按照卸油操作规程，规规范范作业，核对铅封，核实油品种类、数量、质量，然后在接卸，并严格按照操作规程和加油站工艺流程操作，确保油品质量、数量和安全工作无差错。严把库存，做好卸前、卸后计量、日计量，随时掌握库存，保证油品供应。每月进行一次库存盘点，及时准确掌握油品进、销、存数量和损溢情况。严把销售数、质量，按期送检计量器具，检定加油机，为顾客提供质优量足的油品，顾客数、质量零投诉。在营业现场帮助员工做好各方面的工作，遇到问题耐心的向顾客做好解释工作，赢得了顾客对加油站的信任，提升了中国石油的形象。

在设备管理工作中，严格按标准站创建要求，整整齐齐，按期检修，按时巡检。3月份按期申报，及时检修消防器材和更换药剂，为加油站的安全提供保证。每周对不运转的发电机试机一次，按季节温度的不同更换机油，并维护保养，使发电机随时处于良好的状态。对加油机、油罐及附件、电器线路及设施进行日常巡查，每月进行一次安全检查，发现问题及时处理。每季度检修一次阻火器，保证各种设备安全运行。作好各类记录，使各项工作规范化。在日常工作中，以身作责，关心员工生活，搞好环境卫生，着装整洁，微笑服务，文明礼貌，在任何时候都把顾客放在第一位，让顾客切实感到满意，定期和不定期到周边企、事业单位进行拜访，建立客户档案，争取来站加油，增加油品销量。以良好的环境和优质的服务赢得了顾客的好评，提高了加油站的销量。

安全是做好各项功能工作的前提和基础，只有安全才能出效益。在工作中，我严格要求自己，从思想上高度认识安全工作的重要性，时刻保持高度警惕，操作规规范范，严格要求，坚决杜绝违章操作。接卸油品严格按规范操作，安全设施，消防器材摆放整整齐齐，杜绝违章作业。营业现场发现违规操作现象及时制止。督促提醒营业人员按规定投币，做好自

身防护，保证人身安全。加油设备及时维护，不带病作业。现场发现不安全因素，立即进行清除，加油站无力整改的隐患，每月上报一次隐患台账。坚持值班制度，把加油站的安全放在第一位。加油站每周召开一次安全例会，对员工加强安全教育，杜绝了“三违”现象的发生。组织员工定期和不定期进行消防演练，制定各种安全事故应急预案，要求每个员工熟悉应急处理程序，熟悉各自的职责。在日常工作中切实负起责任，现场进行监督、检查，发现隐患及时上报，及时整改。11月底因工作需要，我到旅游路加油站进行施工监管，工作深红尽职尽责，确保了安全无事故。

一年来，我时刻牢记自己的职责和责任，时时处处严格要求自己，认真学习，不断开拓进取，廉洁奉公，秉公办事，主要做了以下几点：1、认真学习党和国家路线、方针、政策，不断提高自己的思想政治素质。2、是严格履行《领导干部廉洁自律承诺书》，《职业道德规范确认书》，以身作则，模范带头，在加油站内部管理中，坚决做到公开、公平、廉洁自律、奉公守法。3、是积极教育和引导员工遵章守纪，开拓进取，开展站文化建设，保持了良好的站风。

烟草个人述职报告篇九

1、苏北市场全年任务完成情况□20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售**万元，完成全年指标1**%，比去年同期增加了**万元增长率为**%。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□20xx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，同经销商编织五洲产品的销售网络，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。连、徐、宿地区三个地区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。积极宣传公司各项销售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比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、做好苏北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，虽然苏北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、苏北市场网络规划不好，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□20xx年消灭江苏省空白县市。

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**%，为实现公司生

活用纸销售总额为**亿元的目标而奋斗。

烟草个人述职报告篇十

尊敬的领导：

转眼间**年已经过去了，我进入xx已经整整两年了，虽然中途曾离开过两个月，但我将珍惜我的选择——做一名合格的收银员领班。

记得曾听说过这样一句话：“越是艰苦的地方，越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”来到xx工作之后更能感到这句话的意义。每天基本上在同一个收银台工作几个小时，面对的是数不清的顾客，其中的艰辛是不言而喻的。但我并没有因此而放弃过，特别是在我们一店，每次都会轮流着到后门上班，现在是冬天，我们所受的冷更是能够想象得到的。每次去后门上班，手、脚全部都冻肿了，夏天太阳直射着我们，但我并没有因此而放弃过坚持。“顾客就是上帝”的宗旨，在收银员领班这平凡的岗位上，肩上的担子却不轻：每天重复着相同的工作，还要对顾客解释他们所有的疑问，而且不管顾客说了多么刻薄的话，都必须学会忍耐，把所有的委屈压在心底。

在过去的工作中，我们总会遇到一些问题，比如商品标价与电脑不符时，我们应及时通知课组人员进行核实，并要请顾客耐心等待，还有就是一定要运用微笑服务，当你对顾客微笑时，不管顾客对我们有多么不满，此时他的心情一定会随之晴朗。微笑是最迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生，当你微笑时世界也在对你微笑。再就是要讲究语言艺术：“温语慰心三冬暖，恶语伤人七月寒。”不要与顾客发生争执，不侮辱、挖苦、讽刺顾客。

以上就是我在工作中所感触最深的，希望自己以后能够在工

作中努力做到这些。我相信，只要我们所有的员工齐心协力，**xx**明天会更加辉煌！