

最新公交公司个人述职报告 公司年终述职报告(大全9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，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

公交公司个人述职报告篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自06年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，

积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下

手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑

到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

七、下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为08年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，08年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多举绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取08年营销人员总数达到 名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。08年，我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢!

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公交公司个人述职报告篇二

尊敬的各位代表、同志们:

大家好!

xx年将要过去,回顾一年来的工作和学习,作为一名xx所干部,在分局、所的正确领导下,本人以《领导干部廉洁自律若干规定》为行动准则,把创先争优活动与做好本职工作结合起来,不断提高政治素质和业务水平,适应新的岗位要求。认真履行岗位职责,在德、能、勤、绩、廉等方面都取得了一定的进步,较好地完成了自己担负的各项工作任务。一年来,加强学习,今年发表的情况报道共计x篇,其中在市局简报上登载的x篇,市级刊物上x篇,xx等新闻媒体上的有x篇,获得xx年度x称号。现将自己一年来各方面的情况总结汇报如下:

作为一名x干部,我时常提醒自己,要按照党员的标准严格要求自己,时刻绷紧廉洁自律这根弦。应常思贪欲之祸,常怀律己之心,常修为政之德。努力加强党性锻炼,牢记党的宗旨,全心全意为民服务。

我主动适应新形势下x部门的任务和要求,坚持不懈地学习国家有关政策法规和知识,做到学习有计划,系统性,持之以恒,不断提高工作效率。今年,我积极参加了上级组织的等法律、法规的学习,计算机操作等技能的培训。通过学习提高了自己的思想政治素质,为履行岗位职责、搞好xx工作打

下了良好的思想、业务技能基础。在今年组织的`xxx`获得“优秀个人”称号。

一年来，我始终坚持严格要求自己，努力工作，尽职尽责做好本职工作。在同志们的关心、支持和帮助下，较好地完成了上级交办的任务。

1、做好来访投诉的接待工作。能热情接待，不怕烦琐，耐心细致的解答好来访者的问题。

2、做好管理工作，及时反馈相关处理结果。

3、做好文秘工作。按时收发各种文件，认真收集各类工作信息，及时向上级反映工作情况，确保信息工作按时保质完成。对x及时进行宣传报道。

4、做好档案管理工作。

报告完毕，请领导和同志们对我的工作多提宝贵意见。

述职人`xxx

xx年x月x日

公交公司个人述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

20_年过去了。我在领导的带领和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，

及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况
进行述职：

一、全面提高客户经理综合素质

我部通过自学、集中学习等方式，树立了正气，培养了全局观念和团队协作观念，要求信贷人员要具备良好的职业道德。道德风险会直接影响到信贷风险。尤其是今年以来，奖励办法等发生了很大的变化，这对全体信贷人员不能说不是一种考验。我部通过对信贷人员培训，就是要树立爱岗敬业的精神，树立正气。并自觉的将全行的利润、效益与业务考核挂钩开发拓展市场。

二、结算业务方面

20_年是规范管理年活动的深化年，为将该项活动更深入的开展下去，让员工牢固树立“规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营”的理念，我部细致开展各项工作，接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查，多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计差错事故。通过深化规范化管理活动，教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

柜台业务是银行的窗口，业务技能的好坏直接影响到银行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。

三、后勤保障及三防一保工作

在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制

度，顺利地完成了年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。及时对员工进行传达，并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防诈骗和其他治安灾害事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警设备、灭火设备等经常检查，确保正常使用。严格按照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。做好营业场所、运钞车、报警监控设备的档案建设，对要害部位工作人员建立了相应档案，并时时了解员工思想动态，掌握员工思想变化，防范风险。坚决执行市行对监控设备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

新的一年，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经验效益的提高，做出自己应有的贡献。

此致

敬礼！

述职人□_x

20_年x月x日

公交公司个人述职报告篇四

2020年，是我们公司稳步发展的一年。作为公司副经理，我的岗位职责涉及经营，接待保障等多方面工作。工作复杂而

重要，有时要身兼数职，让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任；“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自己。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年来的情况汇总总结如下：

时代在变、环境在变，接待保障工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的局面，我始终勇于挑战，发扬优势，克服不足在劣境中不断成长。我创新接待保障方式，以差异化的服务理念为客户排忧解难，为了方便客户，提高了工作效率。我在接待保障工作中转变服务观念，注意公务礼仪，在对外接待保障上自觉弘扬文明新风和公司“、”的经营理念，努力在接待保障上下功夫，把客户方便不方便、快捷不快捷、满意不满意作为接待保障标准。坚持做到“四个不让”：不让接待保障工作在我这里受阻，不让差错在我这里发生，不让客户在我这里受到冷落，不让公司的形象在我这里受到损害，使每一个客户感受我们公司团队的温馨，享受优质高效的服务。

一年来，我按照岗位要求严格履行着公司副经理的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。协助正职发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的管理工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为公司副经理，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作

力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

明年我将从以下几方面努力整改提高：

一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识；

二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对（企业）各项制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼已配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在公司副经理的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

公交公司个人述职报告篇五

公司述职报告范文1

从xx年初至今，进入公司工作两年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事。

在过去的两年里，我在公司里工作的很开心，感觉公司的气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，同时在公司里也学会了如何与同事相处，如何与客户建立良好关系等方面的东西。并在公司的过去两年里，利用公司给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于公司两年多的照顾表示衷心的感谢！

在经过xx年下半年的时间里，公司给予了很好的机会，让自己学习做市场方面的运做，但由于自己缺乏市场等方面的经验，自己没有能很好的为公司做好新的市场开发，自己身感有愧公司的两年的培养。

由于我个人感觉，我在过去的一段时间里的表现不能让自己感觉满意，感觉有些愧对公司这两年的照顾，自己也感觉自己在过去两年没有给公司做过点贡献，也由于自己感觉自己的能力还差的很多，在公司的各方面需求上自己能力不够。所以，经过自己慎重考虑，为了自己和公司考虑，自己现向公司提出辞职，望公司给予批准。

签名：

年月日 公司述职报告范文2

时光飞逝，转眼间我们已经迎来了20xx崭新的一年。在过去的一年里，我在银行领导的正确领导下，以及广大同事的大力支持和帮助下，认真贯彻本行的各项工作部署，立足本职，和大家一起为完成各项任务而不懈努力着。现将20xx年本人的工作情况作一个简要汇报：

一、加强学习，不断增强自身素质

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高政治思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己跟上时代发展的步伐。一年来，我认真学习相关的政策理论以及十八大精神，让思想认识不断提高，使自己能时刻保持清醒的头脑，树立起正确的价值观和人生观，更好地在本职岗位上务实进取。另外，为了更好地发挥出客户经理的职能作用，我自觉加强相关业务知识的学习。通过学习金融法规、业务管理制度和操作流程，使自己的业务水平更熟练。同时，我还常常向周围的同事学习、向有经验的老客户经理请教，不断完善工作的方式方法，进一步开阔视野，夯实工作基础。

二、爱岗敬业、认真完成各项任务

“工作就意味着责任，一个人不论从事何种职业，都应该心中常存责任感，敬重自己的工作，在工作中表现出忠于职守、

尽心尽责的精神，这才是真正的敬业”。我深知这句话的含义，我常告诫自己：“要嘛不干，要干就干出样子来”自己在工作中，主要把握十二个字“心系岗位，履行职责，突出重点，落实责任”。作为客户经理，我时刻将组织存款、压降不良贷款作为中心工作，充分发挥自己在本职岗位上的作用，和同事们一道共同完成本行下达的各项工作任务，直接创造了xx万元的经营收入。

（一）加大市场拓展力度，努力完成任务目标

一方面，继续抓好老客户的维系工作。通过与他们的及时沟通，结合他们的实际需求，推销合理的理财产品。另一方面，积极收集优质客户的资料，建立健全优质客户信息。同时，积极拓展市场，努力与客户沟通，做好公关工作，进一步提高业务完成量。同时，要想客户之所想，急客户之所急，尽量为他们打点所有的需求，包括理财外的其它业务，和他们建立起良好的合作关系，不断增加自己与客户的交流经验。

20xx年，储蓄存款净增xx万元，完成全年任务的*%，发放贷款xx万元。

（二）服务手段大胆创新，全面维护我行形象

在工作中，我把服务客户放在了首位。因此，始终坚持为客户提供“优质、高效”的服务。同时，也要求员工要始终坚持“全心全意为客户服务”的宗旨，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在服务过程中，始终坚持做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下良好的印象，也赢得了客户的信任。

（三）注重沟通、协调，增强工作合力

工作中，我在认真领会领导意图的基础上，通过向上级多汇报，多请示，到市场多跑、多看、多调查，了解上情，吃透

下情，确保了政令畅通。同时，也注重部门与部门之间，同事之间的沟通协调工作，围绕工作积极进行沟通，协调，力争增强工作合力，圆满地完成各项工作任务。另外，我还善于倾听领导、同事对我工作的建议和意见，然后努力查找问题，积极进行改进，不断完善自己的工作方式方法。

三、廉洁自律，时刻保持清醒

廉洁自律是操守，是开展工作的人格保障。作为一名银行的客户经理，我能够严格按照本行领导干部廉洁自律的要求，在工作和生活中全面贯彻《廉洁从业准则》，自觉遵守本行的各项规章制度，规范自己的言行举止，始终保持清正廉洁的作风，时刻要求自己做到按守则自律、用制度自律。上级规定不做的绝对不做，上级要求达到的争取达到，不违章、不违纪、不违法，严格按上级制定的廉政措施办事。在考虑问题、处理事情当中，凡是要求员工做到的，首先自己做到，努力做好员工的表率。同时，不断强化自己的法制观念，提高风险意识。针对情况复杂、政策性、敏感性强的问题，坚持及时向上级领导请示汇报；针对岗位工作特点，不断强化风险防范意识，每笔业务都严格按流程办理，尽量避免各种风险发生。

四、自身存在的不足和今后的努力方向

过去的一年，对我来说是充实的一年，是进步的一年。个人工作在大家的大力支持和帮助下，也取得了一定的成绩。当然，我也清楚地认识到自身工作中还存在着一些不足，主要表现在三方面：

- 1、业务基础比较薄弱。平日忙于工作，对业务学习不够深入，这样，造成业务知识不够熟练，缺乏良好的营销经验。

- 2、业务拓展能力还需加强。对目标客户的定位还不够明确。有时存在一定的盲目性。

3、工作有时缺乏计划性，容易产生急躁情绪。

针对上述问题，在新的一年里，我准备从以下几方面加以改进：

一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识。

二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是工作的各项制度及业务知识要学深、学透，做到应用自如。

三是与同事们一道团结协作、努力拼搏，争创一流的工作业绩，用智慧和汗水再铸我客户部工作的新局面。

以上述职报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵意见，借此机会，向工作中支持、帮助过我的各级领导和同志表示诚挚的谢意。

公司述职报告范文3

各位领导，员工同志们：

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的支持帮助下，我围绕自身工作范围和工作职能，刻苦勤奋、尽心尽职工作，较好地完成工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的要求，就自己20xx年的工作情况向领导和员工同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、加强学习，提高思想觉悟和业务技能

20xx年，我认真学习公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高自己的思想觉悟，在思想上、工作上、行动上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于公司，把公司利益放在各项

工作的首位，时刻维护公司的利益。我认真学习旅游业务知识，提高自己的业务技能，为带领市场部全体员工做好市场开发工作，打下坚实的基础。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，树立全心全意服务思想，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把市场开发工作做完做好，力争工作的完美与高效，努力获得公司领导和广大客户的满意。

二、尽心尽职，力争完成市场开发工作任务

我负责市场开发工作□20xx年中，我按照公司的工作精神和工作部署，认真努力做好市场开发工作，在20xx年经济环境整体不好的情况下，仍然取得了一定成绩。

1□20xx年经济环境情况。由于受国际、国内经济持续疲软的影响，珠三角地区的经济也明显下滑，很多企业开工不景气，经营遇到很大困难。团队游经费一般由单位承担，由于20xx年企业经济困难，减少或取消出游计划，使得我们园区团队游同比下降。散客游经费一般由个人自己承担，不受单位经济好坏的影响，单位不搞团队游，散客就自己出来游玩，一般以家庭组团出游，因而我们园区20xx年散客人数有所上升。

2、部门内部管理情况。针对20xx年经济环境整体不好的情况，我按照公司的工作要求，振奋工作精神，树立工作信心，优化部门内部管理，力争为公司争取更多的客源，着重抓好四方面工作：一是加强组织与流程建设，做到人员精干、工作高效、构架完善、责任明晰、功能到位，建立健全相对应的流程、制度、标准，使组织与流程能够适应市场开发的需要。二是加强人才培养，通过会议、座谈等方式学习各类业务知识，使员工懂得旅游知识，掌握海洋世界的业务情况，能够迅速正确回答客户的询问，让客户放心来我们海洋世界游玩，增加我们海洋世界的游客人数；使员工改进服务态度，热情接待客户，营造温馨和谐、热情欢快的气氛，促进我们海洋

世界门票收入增加；三是提高团队凝聚力，增进团队协作，使每一个团队成员团结一致、齐心协力、攻坚克难，致力于业务发展，为公司开辟更多的客源。四是加强与东莞、惠州等各片区旅行社的合作，做到多交流、多沟通，定期和不定期拜访，加深友谊和感情，巩固和深化业务合作关系，使东莞、惠州等各片区旅行社能够为我们海洋世界组织更多的客源。

3、敬业工作，充分履行自身工作职能。我从事市场开发工作，深知自己岗位重要，责任重大，做到兢兢业业工作，认真拟定好销售策略，努力使园区门票收入增长；监督各区域月度、季度、年度销售计划的实施情况，结合内外市场状况，引导和控制市场销售工作的方向和进度，确保各区域能够完成年度销售目标；我还协助市场总监做好品牌营销，协调和管理本部门制订公司品牌管理与发展策略，提升景区品牌价值，维护公司品牌，为公司进一步发展业务打下良好基础。

我的述职报告完了，谢谢大家！

公司述职报告范文4

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫□xx年3月份进入公司工作，现任公司调度员，现将我xx年的工作情况简要汇报如下，敬请各位领导评议。我的述职报告共分以下三个部分：

一、xx年工作回顾

1、积极学习，自我提高

只有懂生产、了解生产，才能很好的服务生产、监督生产。

无论是管理经验，还是业务水平，都与优秀的调度员存在很大的差距。所以，我积极学习，虚心向老工人请教，到车间生产一线，了解生产现状，提高业务技能，提升管理水平。

2、精心调度，合理安排生产

每月月底结合各个分厂下月肉制品大致产量，制定出合理的内转产销量，结合销售部，制定外销产品的产销计划。即保证正常的生产运行，又没有造成不良库存；每日下午根据次日销售订单及发货情况，结合车间实际生产状况及仓库现有库存量，安排合理的次日生产计划，满足市场正常供应；每天依据生产计划，跟踪生产进度，及时正确解决生产中出现的各种问题，保证生产计划及时完成。

3、和各个部门沟通协调，保障生产顺利进行

和集团公司采购部门保持良好的沟通，保证原辅包的及时供应；协助销售部，组织好外销产品的发运工作；和品管部、事业部、技术中心相关人员紧密结合，对生产中出现的各种问题，及时协调解决，保障生产的顺利进行。

4、充分发挥监督考核职能，做好日常管理工作

从现场卫生、生产过程过程、成本、质量、计划、工艺、安全、库房、数据交接、出门证管理等日常管理工作入手，定期组织相关人员检查，对检查中发现的问题整改落实情况进行跟踪，做好公司的各项日常管理工作。

二、工作中存在的不足

1、管理考核上放不开手脚

以往的工作只注重服务和协调，缺少监督和考核。在管理考核力度上不够，不能够很好的起到监督考核的作用。

2、在对两名新调度员的传帮带工作上没有做好

由于没有很好的对新人做好传帮带的工作，致使两名新调度员在很长的一段时间上找不到工作方向和工作重点。

3、工作的细致度上面还不够精细

由于以往的工作中存在粗心大意，细致度不够，致使个人工作中出现纰漏，出现问题。

三、下一步工作思路

1、谦虚务实、进一步加强学习，全面提高个人综合素质

学海无涯，知识无限。只有不断的学习，才能不断地提高和进步，才能跟得上公司发展的步伐。xx年公司产品结构面临全面调整转型，将涉足很多新的领域，在新的领域要努力学习，快速掌握各种生产中的技术知识，为公司产品结构的顺利转型做好衔接工作。

2、充分协调好各个方面的资源，确保产供销的顺利进行

合理安排、精心调度，保障好生产、协调好生产、服务好生产、指导好生产、监督好生产，保证生产、销售工作的顺利进行。

3、不断提高工作水平，做好领导助手

多谋才能善断。立足发展变化的新情况，多动脑筋、想办法、出主意，发挥参谋助手作用，不断提高工作水平；强化理论知识学习，进一步提高避免问题发生的预见性；进一步提升责任意识，增强工作的主动性、预见性、创造性，以较高的技术理论素养和业务能力为领导出谋划策、查漏补缺，不折不扣的完成领导交付的工作，做好领导的左右手。

4、立足本职工作，工作不留空档

对本职工作一定要抓紧抓好，做到抓一件成一件，件件有交代，项项有落实。其他的工作，也要义不容辞承担起来，做到工作不留空档，确保各项工作全面推进。

尊敬的各位领导、各位评委：

xx年，我将进一步加强学习，认真工作，在经理的领导下充分发挥好调度员服务、协调、监督、考核的职能，按照公司的要求，出色的做好各项工作。

谢谢大家！

公交公司个人述职报告篇六

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自xx年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作

为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。

有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。

因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。

因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高

的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。

本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的一个目标，两个坚持，六个关键的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。

分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费万，有效增员人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：这个保险咱们又不能办啊？，我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。

主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为xx年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础□xx年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：人心齐，泰山移；多增员，多举绩。因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取xx年营销人员总数达到名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。

我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，

但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

公交公司个人述职报告篇七

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾过去一年的工作历程，我在科工贸公司和尾煤分公司领导的正确领导下，在全体员工的鼎力支持和配合下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。

排矸共计□xx吨

拉煤共计□xx吨

加工磨矸（大破碎机）共计□xx吨

鄂破机破碎共计□xx吨

筛煤共计□xx吨

铲车装卸共计□xx吨

1、以人为本，加强教育培训，不断提高职工队伍的整体素质。以人为本是我们进行管理的基本原则，职工队伍建设是我们管理工作中一项经常性，基础性工作。我们在去年的工作中继续加强职工队伍建设，保持职工队伍的良好素质水平。

（1）、利用班前会，安全例会，班组长例会的时间，加强对员工安全培训学习，让每位员工明确安全目标，提高思想认识，牢固树立“安全高于一切”的安全理念，让每位员工自觉的把安全思想贯穿到日常行为中。

(2)、整顿员工队伍向半军事化管理要求做起，会后整队到现场，规范了员工行为，改观了车间整体形象。

2、在领导班子中，对于各分管工作，更是立足本职，恪尽职守，设身处地为职工着想。调整驾驶员作息时间，车间由原先的24小时2班倒改为现在的3班倒，从作息时间内杜绝了疲劳驾驶，消除了安全隐患。

3、过去的一年中，在国家大形势的影响下，我车间积极响应集团公司号召，在成本控制方面略显成效，今后的工作中，我车间将继续深化节能降耗，成本控制管理，从细节入手，用最少的投入去获取最大的经济效益。坚决执行油耗考核制度和车辆材料配件控制，只有低成本，才有高效益，提高单车产量，使单车效益最大化。把责任分解到每一个环节、每一个岗位，并定期考核，发挥制度的保障和督促作用。

加强领导班子自身建设，把领导班子建设成为一个坚强有力的集体是我们各项工作取得成功的前提。增强素质，提高修养，完善自我。

1、一是增强学习的自觉性，正确处理工作和学习的关系，既要踏实苦干，又要扎实苦学。科学地安排时间，珍惜时间，减少不必要的应酬，把功夫下在学习上，不断充实和完善自己。二是扎扎实实地开展学习活动，做到学有计划、学有笔记、学有记录、学有质量，防止流于形式。三是创新工作方式，提高业务水平。

2、加强自身建设，严格执行党的方针、政策、路线，始终与党中央保持一致，积极响应上级号召，以公司工作部署为中心积极开展各项工作。

虽然这一年来，我在工作上取得了不错进步，但是反思一下自己，还是有好多工作没有做到位□xx年即将成为历史，为了更好的完善自己，我要做的还很多，以下是我今后工作努力

的方向。

- 1、改变精神面貌，遵守劳动纪律，积极的去执行每一项工作。
- 2、敢于管理，加强自身管理能力，做到科学化、人性化。
- 3、能承受工作压力，遇到问题不回避，不怕批评，从批评中吸取教训，转化成一种动力。
- 4、努力提高自己的业务水平，在生产指挥中做到游刃有余。
- 5、每处理一个问题都要落到实处，真正做到“事事有着落，条条有回音，项项有记录”

在以后的工作中我一定加倍努力，工作，只有起点，没有终点，我相信今天的艰辛，一定会迎来明天的成功。

公交公司个人述职报告篇八

这一学年，严格遵守《中小学教师职业道德规范》要求，落实教育局、学校工作部署，以培养学生创新精神和实践能力为重点，以新课程改革为契机，深化课堂教学改革，认真落实课程计划，落实教学常规，落实教学改革措施，大力推进素质教育，使所任班级教学质量有了大面积提高，现就将工作情况总结如下：

一、思想方面：

本人能积极参加各种学习培训，参加政治学习和业务学习，认真做好笔记，写心得体会，并以党员的要求来约束自己，鞭策自己，对自己要求更为严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样，能做到身先之率，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生。遵守纪律，团结同志，热心帮助同志；教育目的明

确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦；关心学生，爱护学生，乐于奉献。

二、教学工作：

积极探索教育教学规律，充分运用学校现有的教育教学资源，大胆改革课堂教学，加大新型教学方法使用力度，取得了明显效果，具体表现在：

- 1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。
- 2、注重课堂教学效果。针对中年级学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。
- 3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次，使我明确了今后讲课的方向和以后生物该怎么教和怎么讲。
- 4、在作业批改上，认真及时，力求做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

三、教学研究：

积极参加各级教研课题，撰写论文，在课堂教学中，贯彻新课改的理念，积极推广先进教学方法，在推广目标教学法、读书指导法等先进教法的同时，大胆进行自主、合作、探究学习方式的尝试，充分发挥学生的主体作用，使学生的情感、态度、价值观等得到充分的发挥，为学生的终身可持续发展打好基础。

四、考勤纪律方面

严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。坚持出全勤出勤满，准时到校上班。按时参加各种会议，从没有因为个人的原因而落下工作，从没有旷工、旷课现象，也没有迟到早退现象。在工作中，从不耽误学生的课，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

五、成绩收获方面

由于本人的不懈努力，按时完成了各项工作任务，在教育教学工作上也取得了成绩。更重要的是我用心去教诲我的学生，我用情去培育我的学生，收获的是那一份份充实和沉甸甸的情感。

在今后的我会更加努力，争取更好的成绩。

公交公司个人述职报告篇九

尊敬的领导：

大家好！

转眼间，一年的时间又飞逝而过，充满希望的20xx年就要到来了。走过20xx年，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，这和领导的关心以及身边同事的帮助是分不开的，在今后的我会继续努力，再接再厉，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，尽我所能把工

作做好，争取取得更大的成绩。

在工作中，对照相关标准，严于律己，较好的完成各项工作任务；能够遵守纪律，团结同事，务实求真，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。在完成本职工作的同时，对其他部门要求协助的事情都能耐心、及时完成，给予帮助。对自身不懂的问题和知识能虚心听取同事们的建议，与同事相互沟通、相互交流。在领导和同事们的帮助下，扎实工作，积极进取，努力提高自身水平，履行好岗位职责，严格要求自己，认真完成领导交办的各项工作任务。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，有时对人处事的态度口气不好，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，向其他同事学习，努力把 work 做得更好。

近年来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人能够积极响应公司的各项规章制度，以公司的各项规章制度为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项本职工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立科室的良好形象。

新的一年我要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里已在暗暗的为自己鼓劲。在竞争中站稳脚步，取长补短，争取获得更好的工作成绩。

最后我希望在公司能有更好的发展，也希望我们公司能够做大做强，独树一帜。在建筑行业成为常青树！