

# 最新个人述职中的工作计划(汇总9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 个人述职中的工作计划篇一

本片区的区域包含空军医院(473部队医院)和兰州市第二人民医院两家，其中一家是三级甲等部队医院。一个是二甲医院地方医院(正在申报/检查成为三级甲等医院)，区域销售代表人员三人杨明霞：王海霞：庞利民。工作区域互相交叉。每个医院的具体进院品种为空军医院是巨和粒，爱倍。多帕菲。洛铂。舒龙。波贝。欧贝。帮达。氨曲南。卡维地洛。奥正南。瑞丁。誉捷。申捷。人参多糖。瑞白，方克。丁克等。第二人民医院的进院品种为舒亚。特苏尼。虫草胶囊。复方樟柳碱注射液，泉奇。瑞立泰。多帕菲和新活素。欧贝。丁克和三代铂系列等。通过一个月的基本摸底情况熟悉和人员一起工作协访，基本清晰了下半年的本区域的工作目标计划，并按照这个思路进任务分解。按照计划完成公司制订的年度销售目标。

总纲围绕着下半年的总体任务目标从下面几个方面展开：

1. 按照公司制定的产品销售目标年度计划。追加完成。横向计划深度分解，明确任务。

上半年已经过去，本区域内医院市场，在完成公司产品任务业绩上非常的不理想，完成率在21%，有些新品几乎是空白销售和或则是很低，如在第二医院的眼科药复方樟柳碱注射液；空军医院的卡维地洛等，有些品种和历史业绩相比下降的很

大，公司主营品种在本区域医院内推广上量不理想(有产品结构的原因和医院本身的特殊性及其病源数量的原因)，区域下半年的销售任务压力很大。但是我们可以通过产品结构调整和产品市场的细分根据每个具体的医院的情况，采取销售人员的合理搭配，团队重点协作相信可以把上半年的未完成的任务完成。

2. 产品目标任务责任化和目标任务的落实到每个伙伴医生具体任务分解。(要求每个员工根据自己负责的品种去分解)

从7月份开始!对本区域的销售员工开始落实，以前一直没有实施的工作考核和工作流程的管理，加强过程化的管理，把以前的结果管理转化为上，但是不忽视业绩的完成和提高，重点开发和维护负责医院内的所有重点的科室和人员，提升伙伴医生的处方量和个人关系的建立，一个真正的伙伴关系!在利益上和友谊上同步发展。组织员工把区域内的产品认真的分析，根据本医院的具体的情况和竞争对手的策略，制定一个产品的提升计划!在保持重点品种的销售稳定的情况下!集中人员开发和推广新品的销售上量，同时要求员工并和他们一起协商，把产品目标任务分解到具体的每个科室：每个重点的医生/和专家的身上!和一般医生的头上，并按照销售追踪进行反馈及时解决问题。任务区别对待。

3. 目标管理工作日程的流程管理实施纵向标准化流程把握细节

标准化流程更容易被理解和掌握，易于执行;而且，标准化的流程有统一的标准，易于监督、控制和考核;还有，成熟的文字性业务流程和管理的表格使的上传下达能保持目标的一致性与清晰性，有效防止沟通失真，更好提高本团队的效能。这个细节是所有工作中最重要的开始。

具体办法在必须实施计划过程的管理表格执行和基础工作的完善，销售信

息的完整反馈，工作计划的严谨性和提高日常工作的效率。并通过前期的人员管理资料培训!大家都有新的市场认识，对以后开展工作减少了很多的阻力。具体的工作的管理表格为下面几个内容：

a.两家医院的完整档案的建立。(一个月完成以完成80%)

b.医生的资料卡的建立(包括三个方面的一是主任/副主任/主治医生的完全资料，二是专家和反聘重点权威的资料建立。三是一般医生及实习医生资料的建立不断的完善，现交公司。

c.住院部和急诊科护士/主管护师/实习护士/的信息收集。(20天内完成)

d.每月目标品种任务分解计划表/和个人计划半年的滚动分解。包含每周的工作计划和完成的公司要求的总结，目标任务根据年度计划进行分解，按照月工作进度执行和考核。

e.季度目标计划分解表/和差距分析

f.每个季度进行任务完成的情况汇总，总结得失。同时把竞争对手的情况每周进行调查和摸底，每个月上报公司并采取对策。每个季度把任务完成率制作为线形分析图和柱状分析图进行对比，找出销售业绩跟踪的差距采取下一步的工作安排。

g.周工作上量品种销售完成和历史差距分析表

h.本区域医药代表的日程工作表内容

1)姓名：会见医生的姓名，会见多位医生只要将主要医生的名字列出，会见的时间和科室。

2)科室：

定单、解决问题、其它等等。

结，可以提高自己的工作效率，改进自己的交流方式。

6-优先使用

5-常用

4-少用、接受

3-试用

2-不用、不支持

1-不用、反对

6) 总结/跟进：总结这次拜访的重点和制定下一步的具体行动计划。每周每个员工5份！周一发到手里！下周一开会时候研讨和上报。有效提高我们区域员工的有效的工作率。

4. 区域团队内员工的工作执行力的建设和产品线品种划分。全面提升团队效率。

工作的目标是把团队内部员工建立成为一个和谐和不怕压力，一个具有凝聚力和稳定性的让每个成员都能在团队中找到归属感销售团队。在工作中互相协助。销售业绩和人性管理相结合的目标。保持区域版快销售人员的长期稳定。让员工学会集中力量。团队集中工作。并为公司提供合适销售人员。

5. 本区域内部销售人员的业务和市场技能培训计划。

每周六在公司的文化和技能培训结束后，本区域内员工召开周工作的计划总结和经验的交流，同时安排下周的工作计划。

每周日的公司晨会结束后，开30分钟内部会议，大家上交本

周的工作计划和目标任务计划分解。和日程工作计划。

每周五下午3点集中到公司进行业务培训。提高自己的综和业务能力和思想眼界，了解本行业；个人负责品种的销售动态。由我进行培训。前三个月主要讲市场和营销。同时学习其他企业高级代表的实战经验。管理理论。

后三个月主要讲销售目标管理和业绩考核和提高医药代表写作能力。专业学习在每周三和周二的早上由学术部2位经理负责。做到基本问题医生难不到我们。

6. 作好协访工作和处理区域内的科室工作难点，给员工创造一个好的工作平台，解决工作流程中的环节问题。

在公司整体政策下，各部门互相协调，重点解决本区域内医院工作中遇到的各个难点问题。

目标任务的分解和完成差距分析和完成率

团队和谐建设和个人综合能力的提高及稳定

基础工作的建立和工作管理表格的执行力

其他内部表格不 在 这里 发表 谅解！

下面是具体的工作任务目标：

区域内医院的销售目标：

初步计划在20-年7月8日到20-年的1月31日，区域内医院的公司产品销售业绩在上半年的. 基础上增长40%左右到60%之间，其中空军医院作为区域内重点的开发和维护市场，也是保持销售上量的第一工作的重点，计划7月5日开始到8月3日统方空军医院的销售量提升到13万元每月，医院的科室开发率百分之百，重点医生的开发和维护达到60%，一般医生的开发百

分之百。树立2个样板的销售上量的科室。肿瘤用药因为医院的特殊性，在作好流程维护的同时，保证我公司肿瘤药的占有率和第一名业绩的位置，在销售上使肿瘤药维持在80000元每个月，并争取稳定和提高。但是因为病原的问题会出现变动量销售，所以我们的重点是发展新品和上量的品种在本医院的开发，维持重点。目标在9月稳定空军医院的销售业绩。保证每个月的销售业绩在稳定23万到25万之间。通过下面产品品种的分解来完成。

## 个人述职中的工作计划篇二

20\_\_年，在乡党委的正确领导下，在帮扶部门的关心与帮忙下，坚持以科学发展观和党的十九大精神为指导，本着立党为公，执政为民的要求，全面履行职责，进取推动工作，不断强化宗旨观念，改善工作作风，密切联系群众，认真落实中央八项规定精神，求真务实，真抓实干，促使自身素质和工作水平得到明显提升。现将本人工作情景汇报如下。

### 一、以德为本，不断锤炼党性修养

坚持以德为本，不断强化自律意识，锤炼党性修养。一是努力学习，外塑形象、内强素质。认真学\_系列重要讲话精神和省委、市委、县委和乡党委重大决策部署，不断加强对党的方针政策、政治理论、党纪法规等方面的学习，深入领会其科学内涵、精神实质和本质要求。牢固树立正确的世界观、权力观、事业观和科学的群众观、政绩观、发展观；二是对照检查，严于律己。坚持高标准严要求，联系自我的思想和工作实际，反思自我的言行，检查自我的作风，认真查找自我在道德品行、廉政建设上的差距，坚决反对形式主义、官僚主义、享乐主义、奢靡之风，并及时加以改善，做到自重、自省、自警、自励、不断弘扬党的优良作风；三是行胜于言，外践于行。把对党、国家、和人民的无限忠诚体此刻日常工作学习中，清清白白做人，干干净净做事，以高度的社会职责感，带头遵纪守法，深入落实中央八项规定精神，注重发

挥表率作用，始终把党和人民的利益放在首位。

## 二、谦虚好学，着力提高服务本领

一是持之以恒，虚心学习，提高知识管理本事和领导艺术水平。平时尽量做到少一点娱乐，多一点学习，少一点应酬，多一点思考。向书本学，向实践学，向领导学，向同事学，认真学习如何做好村支书，并要求村支两委干部主动学习，不断优化知识结构；二是主动、真诚、虚心向群众学习，想群众所想、急群众所急、帮群众所需、解群众所难，准确了解三农工作，梳理存在的困难，及时报告，逐步解决；三是努力使自己成为贴合新时期要求的“智能型”干部。勤于记录，勤于分析、勤于交流、勤于总结，克服本领不足、本领恐慌的现象，让更多惠农政策落地生根开花结果。

## 三、勤勉敬业，全面提升工作效能

一是努力改善工作作风，上班基本未出现迟到早退现象，做到在岗一分钟，干好六十秒，对工作勤勤恳恳，认真对待。坚持群众利益为重，自觉主动用心用情为群众办实事；二是不断创新工作方法，做到勤动脑，善思考，今日要比昨日做好；勤动眼，善发现，广泛学习借鉴工作信息，总结好经验及教训，适应新思路、新方法，新要求。自觉养成凡事打破砂锅问到底的工作作风，深入分析问题，研究问题。同时，遵循目标原则，一个时期确定一个目标，不漫无目的地干，实行目标倒计时，不达目的不罢休。学会把握工作重点，避免了胡子眉毛一把抓，善于突出特色，找准着力点，大大提高了工作效力。三是敢于直面问题，认识自我的不足，开拓思路，迎难而上，有效解决工作中的难点和问题。

## 四、尽职尽责，村内发生很多变化

对于村内工作，做到思路清晰、分工明确，大家共下一盘棋，同绘一张图，心往一处想，劲往一处使，让村内发生很多变

化。一是外树形象。记得我刚到大地村时，村内卡卡角角基本铺满灰尘一层，地上纸皮果屑、烟头随处可见，干部上班自由松散，群众干部少见。结合现状，我主动带头打扫环境卫生，做好工作分工并明确上下班制度及工作要求，经常走访群众，及时召开群众会议，了解群众想法及需求，宣传国家政策，深入开展道德模范和卫生创优家庭评选，以“道德超市”助推脱贫攻坚。同时要求党员佩戴党徽，亮明身份，做到一名党员就是一面旗子，抓实抓细“三会一课”，坚持“四议两公开”常抓不懈，动员8名群众写入党申请书，发展进取党员5名，培养预备党员1名，不断为党组织输送新的能量。二是抓产业发展。结合大地村实际，依托母猪龙水库资源，我们发展蔬菜种植190余亩、牧草500余亩。虽然项目只收益万元，流转土地的农户及20\_\_年以来建档立卡贫困户每户分红270元，但我们越勇，现正在使用扶贫子基金100万元种植福鼎大白茶苗60余亩，用收益的钱种植饲料玉米20余亩，带动群众种植饲料玉米170余亩、紫花苜蓿50余亩。三是完善基础设施。经过走访了解，村内急需解决亮化、净化、美化工程。20\_\_年得到青岛对口帮扶资金52万元安装太阳能路灯168盏，“一事一议”帮扶资金安装太阳能路灯20盏，村庄亮化工程基本实现，差“花永公路”沿线待改扩建结束后再落实。针对净化工程，村内急需改扩建排洪沟240余米、垃圾池8个，排洪沟得到贫困村巩固提升工程扶贫项目覆盖，垃圾池正在想办法协调资金解决。

## 五、遵规守纪，成为廉洁奉公的表率

严格执行“八项规定”，自觉遵守《廉洁从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不动摇，执行党的纪律不走样。增强理解监督的意识，主动理解党组织、党员和群众的监督。始终牢记“两个务必”，发扬艰苦奋斗的作风，反对享乐主义。坚持民主集中制，严格执行财经纪律和有关规定，严格宣传落实政策，正确行使权力，坚持依法办事，自觉抵制腐朽思想、腐败现象和不正之风的侵蚀，自觉做到政治上清醒，工作上公正，生活上清白，经济上清楚，自觉成为廉洁奉公的表率。

总之，回顾一年来的工作，自己能够坚持廉洁自律，勤奋务实工作。但在工作中还有很多不足，接下来的工作中，将实行工作调度制，各项工作严格按照规章制度执行，保质保量如期实现脱贫。同时采取“请进来”和“走出去”的方式进行学习，不断提高干部群众的思想，学习各方面知识，优化知识结构，脱贫致富奔小康。

## 个人述职中的工作计划篇三

尊敬的领导、同志们：

大家好！

作为东河村的村主任，我主持村委会的全面工作，负责落实古城镇布置的各项任务。在镇党委、政府的正确领导下，在村党支部的带领下，团结带领一班人，廉洁奉公，勤政为民，锐意进取，奋力拼搏，较好的完成年初镇党委、政府确定的目标任务，为东河村经济发展，社会稳定、和谐做出了应有的努力，完成了村里各项责任目标。下面，我就这一年来的工作作以述职汇报：

- 1、新一届领导班子成立后，村委会制定了工作任务，主要围绕“六句话”的目标和要求开展工作。即：加强组织、发展经济、富裕农民、维护稳定、锻炼干部、促进农村全面进步。制定的工作任务提交村民代表会议讨论。
- 2、我村两委成员和党员干部团结一心，共同认真讨论研究生产、生活、村组织建设等有关问题，征求他们对两委班子今后工作的意见和建议。
- 3、到困难户家中进行了解情况，帮助他们理清发展思路，鼓励其发家致富。通过走访、调查了解我村的基本情况及存在的问题，及时召开两委班子工作会议，进行认真研究分析，因地制宜地提出了“加强组织建设，转变思想观念，调整产

业结构，推广科学技术，帮助农民挣票子”的工作思路和发展村集体经济，帮助农民增收。

一年来，坚持把学习放在首位，认真学习十七大会议精神和科学发展观，运用“农村党员干部远程教育”平台学习党的政策理论和农业科技技术。并把知识学习和生产实践结合起来，抓落实、求务实。

根据新时期农村工作的需要，坚持学习了党在新农村建设工作中的各项方针政策及法律知识，经济知识，基层党建，农村工作指导，不断丰富自己的知识结构。

一年来，村委工作立足村情调整产业结构，积极配合水管处进行水权水价的改革，按方供水，合理到组。农村经济得到了较快的发展。

1、积极推进农业和农村经济结构调整，大力发展特色林果业。全村完成种植“皇冠梨”50亩。年底，我村又落实2012年200亩“红枣”种植工作，已经预收苗木款24000元。

2、今年我村新增暖棚养殖60亩。完成年初任务的80%。

3、全村重新修建了农田灌溉水渠建设。浆砌渠2公里多□u形区4公里多。通过“一事一议”自筹资金，修建了砂石路9.8公里。

4、今年以来共计向新疆、青海、内蒙古等地输出务工人员200多人，挣回资金600多万元。

今年，我村高度重视计划生育工作，每月召开一次会议进行研究，每季度开展一次活动积极宣传党的计划生育政策，配合镇计生专干和自管小组长，抓好计划生育各项制度的落实，确保四项手术达到98%，孕检率达到90%以上，出生率降低到10%以下，镇政府下达的二女户结扎对象和及超生子女费的

收缴如数完成。并做好计生重点户的教育转化工作，计划生育工作稳步推进。

，截至目前未发生放牧现象。

今年，我村按照镇党委、政府的综合治理工作部署，成立领导小组，加大宣传力度，严防邪教组织的滋生蔓延，积极处理村民矛盾纠纷。一年来未发生上访和越级上访现象。

今后的工作打算：

- 1、继续加强村委会建设，争取在2015年建成村委会办公室。
- 2、继续发展落实高效林果产业，落实200亩红枣种植任务。
- 3、继续整改村容村貌，把全村居民点的巷道进行维修硬化。彻底整治居民点“脏、乱、差”现象。
- 4、加强社会治安管理，维护村民切身利益，落实各项惠民政策。
- 5、调整农业的种植结构，引导村民走科技致富的路子。
- 6、贯彻落实“石羊河综合治理”部署，调整产业结构，发展暖棚养殖和设施农业。
- 7、进一步强抓“四禁”和青黄贮工作。

这一年中我们为村民做的事情那都代表了过去，在新的一年里我一定会带领好村委会以一种新的姿态展示在群众面前，积极进去，努力工作，带领全村群众，壮大集体经济，改变村容村貌，提高生活质量，维护社会稳定，使全村经济跨越式发展迈上新台阶。

述职报告工作计划

述职工作计划怎么写

## 个人述职中的工作计划篇四

尊敬的各位领导：

大家好！我叫xx□现任品质工程(qe)一职，入职已半年多，我就现今主要工作及下一步工作思路和目标，作如下报告。

为了公司有效实施品质管理及推行iso质量管理体系的标准化操作，数月以来，制造、检验、入库、出货等各类报表格式和统计方法在以前的基础上都有了较大的改进和完善。特别是通过iso质量管理体系的考核和验证以后，针对标准化、规范化要求所做的统计分析改进、数据资料收集，也更能反映公司生产的现实状况，更便于作出品质不良原因分析，得出品质纠正措施实施的验证结果。

### 2. 品质跟踪确认

由于公司正处于高速发展时期进料品种比较不固定，供应商也都是时有更换，所以来料品质不是很稳定。但有原物料品质异常时，通知采购与供应商沟通后，也都能及时配合处理，并很快做出回复和改善。

带领ipqc□qa检验人员正确及时的完成公司的成品出货检验工作；及时有效处理客户反馈信息，整理客户不良统计资料，并进行处理，反馈至相关人员进行根源上的改善，杜绝不良的重复发生和流出，以减少客户投诉，提升客户的满意度。

### 3. 客诉处理及客退品跟进

关注顾客及客诉的处理。与客户建立良好的沟通，了解客户的需求，客诉及时处理回复，并验证其效果予以标准化水平展开，预防问题的再发生，遇特殊情况需到客户处现场了解

情况并跟线处理我司品质问题。

将客户退回的客退机具体分析客退原因并做成报告致部门了解及改善，再将客退机交于修理修复并确认修复效果后再送检入仓。

## 二、工作中的问题与不足

1、公司已通过iso认证，品保部是iso标准的主要监督和执行部门。为满足iso标准化、规范化要求，应在公司内推行和宣导6s管理模式，保证各车间、仓库及办公室的干净、整洁、有序。完善品保部iso相关职能，督导iso标准化在全公司范围内的执行与落实。品保部也正需要专人为公司iso体系标准化管理的实施，标准化文件及程序的操控进行监督和管理。

2、由于公司刚明确各部门的权限与职责加上人员配置还不完整，各部门之间沟通不是很顺畅，致使品质管理在操作中遇到障碍，质量数据和分析结果在公司内流转效率不高，没有达到最优利用率。跨部门流程也需要标准化。

3、公司正处于高速发展阶段，发展空间和机遇值得期待，在此基础上应强化员工的品质意识和观念，以适应公司更快更好发展的需要。在iso认证的不符合项纠正中，对职员工进行了相关知识考核，发现他们对品质知识明显的茫然和缺乏。

## 三、工作规划与目标

1、完善新年度公司质量目标，根据实际生产状况制定并改善质量目标。督促各部门按公司质量目标建立部门目标，并按标准化健全目标统计方法，设计合理的统计报表，完善质量记录和质量统计。

2、质量管理体系文件已经建立，不能让这些成为一种表面工作，在体系运行过程中发现的问题应及时修正，并持续改进。

我们必须及时更新、修订或重新制定适合于本公司的作业程序以及相应工序、机械设备、人员管理、管理汇报等作业程序，操作指示，检验指导书以及各种质量记录和生产报表，完善品质管理制度，为生产提供改善方向和依据，为公司生产效益和质量的提升打好基础。

3、制定定期培训计划，对与品质相关的人员进行品质意识培训。

4、对于qe工程师的职责，除制定品质计划、跟踪检验、统计分析外，还应增强在品质异常处理及协调，公司的质量安全监督iso标准管理的督导，部门内文件和程序上的iso标准化操控和及时更新改进等方面的职能。并希望能适时的参加品质会议，加强部门间沟通。

xxxqe□xxx

20xx-xx-xx

试用工作总结

尊敬的领导：

我于20xx年4月21日成为公司的试用员工，至今已近3个月，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。在这期间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。使我能够这么快的熟悉这一切，首先离不开领导对我的栽培和指导；同时也离不开同事对我无私的关怀和帮助。从内心而言，我在这里感觉到公司的融洽工作氛围、团结向上的企业文化。在岗实习期间，在领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。也为我有机会成为xxx的一份子而惊喜万分。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领

导布置的每一项任务，同时严格要求下属做好本职工作；利用自己在别的公司好的管理方法应用到工作中去，培训下属能及时反映问题及处理问题的能力。

经过近三个月，我现在已经能够独立处理本职工作，能对车间问题进行简单分析处理，并与品质工程师一起处理相关品质问题，与生产主任沟通协调相关品质问题的处理方法，纠正产线相关作业不当（人、机、料、法、环）造成的品质问题，把制程中存在的问题降底到最少，使产品不良率降底到最小。

我在工作过程中，充分做到认真、负责、主动的了解生产现场情况。和组长及巡检的沟通，使我了解了他们内心的真实想法和对工作的认识及看法；经过一段时间的观察让我清楚了车间生产管理的不足。通过全面的了解，我认为员工整体品质意识不强，巡检工作力度不够，主要原因我认为在于细节方面做得不够完善。集中体现在以下几个方面：

1. 产线制程品返工较多。原因为产线员工的操作方法未按作业指导书作业，工装夹具没有定期保养所致。
2. 巡检对6s及仪器设备点检督导力度不够完善[]6s造成生产现场物料混用，仪器设备未点检造成品质有所降底。

在领导和同事们的细心关怀和指导下，通过自身的不懈

努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

工作规划：1. 提高各巡检员的检验水平，实现一个巡检员至少会两个岗位或多个岗位。2. 提高全员的品质意识，有针对性的对员工进行品质意识教导。3. 让各巡检员明确每天的工作重点，计划，努力的方向。4. 与生产一起分析影响质量的关键因素，制定相关的改进措施。5. 对巡检员品质理念的宣导，培养

巡检员的工作能力。

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，积极、热情、细致地对待每一项工作。今后努力的方向：随着xxx机芯组件产品与xxx的机芯组件的合并生产，可以预料我的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。培养下属的工作能力要更强。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己的机会，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。

梁国昌

20xx/7/10

试用期工作总结

尊敬的领导：

我于20xx年7月26日成为公司的试用员工，至今已近3个月，根据公司的规章制度和个人需求，现申请转为公司正式员工。初来公司，就感觉到公司有融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，能够与同事共处顺利开展工作；在岗实习期间，在领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了本岗的所有作业流程及与外部门的沟通，很快的融入到工作中。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为本职工作；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出一定的贡献。当然，工作期间，难免出现一些小差错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我到公司后的指引和帮助，对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过近三个月的工作与学习，我现在已经能够独立处理本岗位工作，带领qa检验人员正确及时的完成公司的成品出货检验工作；及时有效处理客户反馈信息，整理客户不良统计资料，并进行处理，反馈至相关人员进行根源上的改善，杜绝不良的重复发生和流出，以减少客户投诉，提升客户的满意度。当然我还有很多不足，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己产品不良分析能力，使客诉问题的处理周期进一步缩短。

期间主要工作成绩：1. 对成品出货检验标准进行了修订

升版，使之符合使用要求，且更具指导性，并对qa检验员进行了新的检验标准的培训；2. 针对产品检验项目，编制了成品出货检验的所有试验项目的操作指导书，规范、固化检验员的作业；3. 按时完成每月qa报表的统计与编制；4. 客诉案例均在要求时间内完成处理，并及时反馈至各相关部门。

工作规划：为了能够更好的作好本职工作，下一步将努力并有信心做好以下工作：完善客诉客退品处理流程，建立客户技术资料档案；加强与市场部门的沟通，及时了解客户需求并保证客户需求的满足；配合qe工程师和现场qc完成对产品品质异常的处理，进行质量改进；及时完成公司的成品出货检验工作，质量信息的整理与汇报以及质量例会的核实与跟踪；并能及时高效的完成上司下达的临时任务。

进本公司以来，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起发展与进步！

试用工作总结

尊敬的领导：

我于20xx年5月28日（周一）成为公司的试用员工，至今已近3个月，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。初来公司，能够与同事共处顺利开展工作；感觉公司有融洽的工作氛围、团结向上的企业文化。在岗实习期间，在领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为本职工作；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出一定的贡献。当然，工作期间，难免出现一些小差错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我初到公司的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过近三个月，我现在已经能够独立处理本职工作，整理产品不良统计资料，并进行处理，从整体上把握产品运作流程。当然我还有很多不足，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己产品不良分析能力。现已掌握公司产品的结构和性能，能够对产品突发性问题进行分析和处理；对长期存在的质量问题，能够提出改善措施，进行分析改善，把制程中存在的问题降到最少，使产品不良率降到最小。

参与工作项目：根据公司产品测试和检验要求，满足公司产品质量要求，制作检验夹具进行立项：1、光色箱 2. 叶片保持力 3. 喷漆螺钉等项目；拟订仪器/试验操作指导书；在领导的带领下，对检测室进行布局，整理等工作；能够及时完成上司安排的任务。

工作规划：为了能够更好的作好本职工作，下一步将努力并有信心做好以下工作：完善质量改进流程，建立信息收集渠道；配合qc对现场品质异常的处理，并提出根治措施，对异常问题进行分析汇总，预防不良现象的再次发生；制订新品的检验指导书；质量信息的整理和汇报以及质量例会的核实及跟踪。并能及时完成上司下达的临时任务。

进本公司以来，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 试用期工作总结报告

首先,感谢公司领导对我的信任,给予了我学习和工作的机会,感谢单位同事对我的支持与帮助,让我尽快地融入到这个大家庭中。公司有着团结务实的文化底蕴,宽松融洽的工作氛围,能够加入到这样的团队中,是我莫大的荣幸。

现将我的工作情况和实习心得作以下汇报:

一、本着“把工作做得更好”的目标,在领导的带领与同事们的帮助下,开拓创新,积极圆满地完成了以下本职工作:

1、对信赖性试验规范,进行了全面的修改,增加了一些新的内容,使其符合安规标准,满足客户的要求,让公司的试验标准更加完整,更加规范。

2、及时认真地回复客诉,对于客人投诉的品质异常,做到了积极地查找不良原因,认真分析,作出改善对策,采取纠正预防措施,及时回复客人8d报告。

3、新机种预转移、试产、量产各个阶段须做的试验，均会按时完成，对于未能通过试验的机种，积极地与研发和工程部门进行有效地沟通，提出具体的改善方案，使不同阶段的产品有了品质保证，也为产品顺利出货提供了可靠的保障。

4、除了做好自己的本职工作以外，还会帮助有困难的同事，在帮助别人的同时，自己也学到了不少东西，团结互助，充分发扬团队精神。

二、通过这段时间的工作，有了一些心得和体会：

1、qe的沟通协调能力十分重要，在制造性质的工厂里qe日常面对的人，品质意识深浅不一，在推行品质改善活动的时候，如果没有出色的沟通协调能力，将会遇到很大的阻力。

2、须有敏锐的观察能力和缜密的思维能力，导致品质发生异常的因素往往是潜在性的，如果走马观花，仅仅停留在表面，将会很难发现异常，更难进行品质改善。

3、应有不断进修、探索学习的能力，众多的qe并非科班出身，也并非质量管理专业。因此系统学习quality management knowledge就变得十分重要。但是，也应尽可能多地学习对应产品的相关知识，这些对开展品质工作十分重要。

4、良好的心理承受素质，品质改善往往不能立竿见影，马上有成效，你的想法未必就能一针见血，真正能够发现问题的症结也许大费周章，整个验证过程或许很漫长，这时就需要你有坚持品质改善的信心和决心。

三、在实际工作中，也许会存在着一些缺点和不足，但我坚信，在今后的工作中，我会表现得更好，努力学习，克服自身的不足，在扩充自己的知识面的同时，不断提高自己的专业能力，确保企业的质量生命长青。

未来的日子里，我将会更加努力工作，用谦虚的态度和饱满的热情，把工作做得更好，为公司创造价值，作出更大的贡献。

相信自己，挑战明天，展望美好的未来。

以上谢阅！

据公司产品测试和检验要求，满足公司产品质量要求，制作检验夹具进行立项：

1、光色箱2.叶片保持力3.喷漆螺钉等项目；拟订仪器/试验操作指导书；在领导的带领下，对检测室进行布局，整理等工作；能够及时完成上司安排的任务。工作规划：为了更好的作好本职工作，下一步将努力并有信心做好以下工作：完善质量改进流程，建立信息收集渠道；配合qc对现场品质异常的处理，并提出根治措施，对异常问题进行分析汇总，预防不良现象的再次发生；制订新品的检验指导书；质量信息的整理和汇报以及质量例会的核实及跟踪。并能及时完成上司下达的临时任务。进本公司以来，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

姓名：个人简历

目前所在：

顺德区

年 龄：

户口所在:

国 籍:

婚姻状况:

民 族:

培训认证:

未参加

身 高:

168 cm

诚信徽章:

未申请

体 重:

人才测评:

未测评

我的特长:

求职意向

人才类型:

普通求职

应聘职位:

工作年限:

职 称:

求职类型:

可到职日期:

一个星期

月薪要求:

3500--5000

希望工作地区:

佛山, 佛山, 中山

工作经历

顺德区伟德利起止年月:

公司性质:

外商独资 所属行业:

担任职位:

20xx-11 □ 至今

qe工程师

工作描述:

离职原因:

志愿者经历

教育背景

毕业院校：

郑州信息学院

最高学历：

大专 获得学位：

毕业日期：

20xx-07

专 业 一：

电子技术

专 业 二：

机电一体化

起始年月

终止年月

学校（机构）

所学专业

获得证书

证书编号

20xx-06

中国核工业23培训学院

机电一体化

语言能力

外语：

英语 一般

粤语水平：

其它外语能力：

国语水平：

工作能力及其他专长

1、熟悉iso90001质量管理体系□iso14000环境管理体系和haccp原理，经历过前公司关于iso质量管理体系的内审和外审。

2、知悉17025（国家实验室）认可标准，熟悉rohs仪器的操作及测试。

3、具备良好的组织协调、管理能力，善于交际，沟通，团队合作精神强。

自我评价

本人在工作中养成了耐心细致的工作作风和严肃认真的工作态度并不断追求上进。乐观积极。能正确对待各种工作环境，

不断创新，不断创新更好的工作方法，参加过“品质管理”“工厂管理”和“5s管理”的培训，熟悉gb4706一系列标准，熟悉rohs仪器的操作和rohs的管理体系。

个人自传：

我自中专毕业以后加盟志高空调有限公司—品质中心做性能测试工作。并利用业余时间通过努力学习取得了大专学历。

20xx年5月进tcl(南海)有限公司做电磁炉和饮水机及电饭煲的检测工作(零部件及整机型式试验)20xx年11月份进顺德轮教伟德利电器做qe工程师. 本人对工作认真负责、积极主动、善于沟通、勇于创新；较强的事业心和责任感使我能够面对任何困难和挑战；对未来充满信心，相信自己在今后的工作中能够充分发挥自己的所长，全力以赴面对一切挑战。

### 一、扎实的专业知识

在校期间，我始终以“博学笃行，与时具进”为人生信条努力学习科学文化知识。从专而广充实和完善自己。

### 二、负责、踏实的工作态度

在学校的生活和现在的工作锻炼了我的组织协作能力、表达能力、交际能力和独立开展工作的能力，有良好的团队精神；任何时刻，我都坚持一步一个脚印，踏实肯干、奋力开拓，较强的事业心和责任感使我能够面对任何困难和挑战。

### 三、具备一定的工作经验

有幸为志高空调、tcl家庭电器和伟德利服务，使我的综合能力得到进一步的提升，具备了一定的独立解决问题的能力；我坚信，在未来的工作中我一定能够接受更大的挑战，不断跨

越新的高峰！

如果我有幸能成为贵公司（单位）中的一员，我将尽自己的全部努力将工作做好，和贵公司一起创造更美好的明天。

qe工程师及其主要的工作职责。

qe工程师及其主要的工作职责。

qe=品质工程师□quality engineer□

职责如下：

2. 负责解决产品生产过程中所出现的质量问题，处理品质异常及品质改善；

3. 产品的品质状况跟进，处理客户投诉并提供解决措施；

\*\*\*\*\*

qe的全部任务：

质量体系中qe的监督功能

品质设计中qe的参与程度

品质保证中qe的策划活动

过程控制中qe的执行方法

品质成本中qe的资料统计

客诉处理中qe的对策分析

持续改善中qe的主导跟踪

品管手法中qe的宣传推广

供方管理中qe的审核辅导

作业管理中qe的ie手法

补充说明：

qe=质量工程师

目前大概qe按工作内容分几类：

1. 可靠度测试
2. 体系维护、导入
3. 制程异常分析
4. 客户抱怨)
5. 新产品分析(qe)程式的制作,sip的制作, 6. 仪校
7. 供应商辅导/稽核(sqe)协辅改善
8. 教育训练

qe应具有的技能：

1：与顾客有关的信息包括：

顾客和使用者的调查；

有关产品方面的反馈；  
顾客要求和合同信息；  
服务系统提供的数据；  
顾客抱怨；  
与顾客直接沟通的结果；  
问卷和调查；  
委托收集和分析的数据；  
关注的群体的反馈；  
消费者组织的报告；  
各种媒体的报告；  
行业研究的结果；  
顾客需求的期望和评审；  
顾客需求和期望转化成要求；  
顾客满意程度的调查数据；  
顾客投诉信息；  
售后服务信息。

2: 市场分析的信息包括:

与市场有关的因素，如技术、研究和开发以及需求动态；

竞争对手的业绩；

水平对比活动的结果；

市场评估及战略研究结果；

市场机会、劣势及未来竞争的优势；

产品、过程和活动对社会(尤其是对社区)所产生的实际影响及潜在影响；

市场需求；

有关产品方面的反饋；

故障调查活动；市场风险识别。

### 3: 不合格报告

可为总结经验和分析与改进活动提供依据。其中不合格包括产品实现过程的不合格和支持过程的不合格。对于那些正常工作中已经得到纠正的不合格的信息，也应该加以重视。这一类数据能提供有价值的信息提供质量改进活动参考。

### 4: 质量记录包括:

管理评审记录

培训记录

产品要求的评审记录

设计和开发记录

供方评价记录

产品标识

产品和过程的测量监控记录

顾客财产问题记录

过程确认记录

测量和监视装置核准依据和结果记录

内部审核结果记录

5: 其他相关方信息包括:

其他相关方的需求和期望;

其他相关方的抱怨;

对相关方满意程度的测量和监视果;

合同要求;

竞争对手的分析;

水平对比;

法律法规要求及变化;

采购产品的验证结果;

对供方的测量和监视结果;

qe工程师工作内容质量控制计划起草;

控制计划发到各个相关执行部门, 各个执行部门根据该计划

安排过程的控制；

后续可以从一个新产品开始执行，陆续再将以前的进行增补；  
2 新产品测试计划起草；

## 个人述职中的工作计划篇五

### (一)指导思想

以^v^精神为指导，解放思想，实事求是，开拓创新，围绕学院2020年总体工作思路，在认真落实教学管理工作和学生管理工作的基础上，抓好专业建设，师资队伍建设和毕业生就业工作，继续加强实践教学，突出课程建设工作，努力实现各专业的培养目标。

### (二)工作重点

- 1、教学管理工作
- 2、专业建设特别是课程建设工作
- 3、加强各项规章制度建设
- 4、师资队伍建设工作
- 5、毕业生就业工作
- 6、学生管理工作

### 二、加强常规教学管理，完成各项常规教学任务

完善的常规教学管理是实现专业培养目标的重要保证。我系的常规教学管理工作运行良好，但在评估工作过程中仍然暴露出一些问题，为此，在新的一年里，我们将一方面坚持计划，

规划的规范性，制度性，减少弹性；同时，加强教学管理工作中检查，督促的经常性，持续性，有效性。

1、要求各任课教师根据所任教课程的特点，认真完成好各教学环节，做好课前，课中和课后的各项相关工作。

2、吸取迎评工作中的经验教训，建立，健全相关教学文件，加强档案建设与档案管理工作。齐全，完整，高质量的教学文件是保证教学质量的关键，我们在新的一年将大力加强相关教学文件的建立，健全工作。如理论教学中的教学大纲，考试大纲，教学档案，教案，教学日志，听课记录，点名册，作业及作业批改纪录等；实践教学涉及到的基本教学文件如实践教学大纲，实践教学任务书，计划书，审批表，总结，实习/实训报告（含报告批改记录，报告成绩），实习/实训指导记录等都要建立健全，并在教学检查和期末评定中作为考核项目。

3、各任课教师应在遵循教学规律，坚持教学原则的前提下，围绕专业培养目标积极探索高职高专的教学模式和教学方法。教学过程中必须充分考虑到学生的文化素质及专业特点，做到因材施教，实现教与学的有机结合，杜绝照本宣科。

### 三、加强专业建设，突出课程建设

#### 1、办学模式的探索

财务会计专业已经有了四届毕业生，在办学上有了一些成熟的经验，力争在2020年形成关于高职财会专业的示范性办学模式；投资理财专业属于新兴专业，目前各高职院校尚未形成成熟的办学模式，我们应在此领域抓紧探索，尽早摸索出一套可行的适应地方经济发展需要具有地方特色的人才培养方案。我们对会计电算化专业也进行了有益的尝试和探索，积累了一些经验，今后要继续加强该专业课程体系的改革与建设，争取尽快办出鲜明的专业特色。

2、2021年上半年做人才需求状况调查，论证涉外会计，金融与保险，房地产经营与管理三个专业设置的必要性，可行性，并通过人才需求状况调查，对投资理财专业人才培养目标定位，素质能力结构和教学计划等进行调整与修订。

## 个人述职中的工作计划篇六

- 1、每周要增加n个以上的新客户，还要有一到四个潜在客户。
- 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直的。
- 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，但不能太低三下气。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。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。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。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成m到n万元的任务额，为公司创造更多利润。

业务员一周工作计划述职报告5

## 个人述职中的工作计划篇七

尊敬的各位领导：

大家好！首先我要感谢入职以来，各位领导对我工作的关心和指导，各位同事对我工作的支持和帮助。我于2014年7月23日加入宝瑞明，很荣幸成为品控课的一员，任品控qe一职。转眼间已经两个月了，下面我将对入职以来的工作情况进行述职，如有不当之处，请领导指正：

一、目前作为qe工程师的主要工作包括：制定物料及成品之检验标准，新物料、成品性能的验证，物料及成品检验治具的制作，对品质数据统计分析并推动改善，下属人员技能培训、考核、认定等，详细如下。

### 1、制定物料及成品检验标准

公司运作了十几年并且已通过iso认证，相关物料及成品检验标准只能时基本满足日常工作，自入职以来我花了很多时间认真的阅读了公司相关的来料检验作业指导书和成品检验作业指导书，平时里在工作中也跟 来料检、成品检的同事们相互请教学习，现已熟悉来料检验流程、来料检验标准，成品检验流程、成品检验标准，能够正确的对来料、成品进行检验。

2、新物料、成品性能的验证 市场激烈竞争的今天，各公司都在想方设法降低原材料成本，挑选物美价廉的物料有时可

能就需要不断的更换供应商，新的物料能否达到公司的产品应用要求，这个需要我们去验证，首先要求我们对公司的物料和产品要有一定的认知，电子、五金、线材、塑胶、喷油、丝印等方面都要具备一定的能力，其次就是要不断的通过各种试验去验证，常规试验如泡水实验、高低温实验、震动实验、烘烤实验等目前都已经熟练掌握，因为无论是物料的验证还是成品的验证都需要熟悉掌握这些技能。验证的方式方法也同样重要，好的验证方法可以事半功倍，为了更好的对各种物料进行有效的验证，提高工作效率，我也曾多次向工程课、研发部的前辈们进行请教学习，他们都无私的给予了我很多的帮助，在这里谢谢他们！有些时候常规测试实验如果还是无法对物料或成品进行有效的验证时，这可能就需要进行室外测试，入职两个月以来，我也参与过三次室外测试验证，第一二次试验是品控课为了验证一批透镜，先后做了两次，第一次因为没有缺乏经验加上室外场地选择不合适，最终试验失败。第二次在总结了上次失败的教训的基础上，试验成功。第三次是跟研发部的同事们一起在公路上做照车牌试验。三次室外测试验证下来可以说我真的学到了不少，室外测试首先必须要计划好，准备好哪些物料，哪些设备、哪些工具、在哪里做、如何做，然后再去准备这些东西。无论多麻烦的事，只要公司品质需要，我都会义无反顾的去完成。

### 3、物料及成品检验治具的制作

### 4、对品质数据统计分析并推动改善

当有物料品质异常时，首先要通过自己的专业知识对物料做出正确的判定并分析出不良原因，通知采购与供应商沟通后，及时配合处理，并快速做出回复和改善。统计物料来料异常，提出纠正措施、预防措施，积极推动改善来料品质。对长期品质不良的供应商，验厂不合格后坚决予以取缔。带领qc检验人员正确及时的完成公司的物料进货检验工作。

## 二、工作中的问题与改进建议

1、物料的检验标准下发、更新不及时，部分新物料送到后，没有物料检验标准无法检验，需要到处去找标准。部份物料检验标准未及时更新，来料后qc按旧标准检，判定不合格，进行oa系统评审后才知道标准已修改，浪费了大家宝贵的工作时间。部份物料的检验方法不合适，如电子类贴片板很多都是用目视的方法检验，无法真正检验出品质的好坏。建议物料的验证标准由工程、研发、品控共同协商制定完成，物料的替换、变更后相应的检验标准一定要及时修改。

2、新物料验证非常的多，物料的验证方面，公司一直以来都没有一套完整的验证标准，都是凭工程或研发人员的经验为主，研发、工程技术人员对新物料验证标准、方法、结果都难以统一，对公司品质长期稳定发展非常不利，建议公司急需建立一套完整的物料验证标准。

3、部分物料计划安排不合理，特急的物料多，很多时候基本上是物料刚到仓库，生产就派人过来取，也不管这个物料检验出结果如何，都是借下去生产先用了再说。我也知道交期对公司的重要性，但是这样不经检验的物料投入生产，势必对生产部门造成很大的困扰，对公司品质造成不良的影响。建议营销部门一定要做好物料及工单的管控。

4、检验人员能力不足，知识太窄，只会按部就班的做一些事情，不懂得思考，灵活运用，不善于去发现问题，解决问题。质量检验职能实施的有效性主要通过检验人员的工作质量来保证而检验人员工作质量的基础又在于本身的素质，不具备与岗位相适应的检验人员就不能有效地实现本岗位的职能。端正工作态度是做好工作首要条件，工作态度应该是一个检验人员综合素质的主要表现，包括爱岗敬业、强烈的责任心、不怕吃亏、实事求是等等。不仅要培养检验人员具有高超的技术素质，还要培养他们具有高尚的职业道德素质。掌握检验相关知识及仪器设备的使用是完成工作必备条件，要重视

岗前培训及阶段性培训、考核等相关工作。

### 三、工作规划与目标

1、同工程和研发一同完善公司的物料验证标准，对以往一些靠目视检验的物料（如贴片板类），制作相应的检验治具对其通电检验其功能，真正做到真实有效的检验，在来料这一关做好品质控制，减少对生产不必要的困扰，提高产品品质。

2、物料的验证方面，公司一直以来都没有一套完整的验证标准，都是凭工程或研发人员的经验为主，后续我计划在实验的基础上制作出常用物料的验证标准，如镜头、透镜□icr□滤光片□led灯、主板等。

3、制定定期培训计划，对与品质相关的人员进行品质专业技能的培训。

4、在今后工作中，我将不断总结与反省，不断鞭策自己，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，以适应公司发展。我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要。最后我祝愿公司生意兴隆，每个人都会有美好的明天！

以上报告请批评指正

述职人□xxx

2014年9月25日

## 个人述职中的工作计划篇八

伴随着我们告别了任务繁重的20xx年，迎来了满怀希望的20xx年。承蒙公司领导的信任，我于去年年初被提升为客服中心主管。现就过去一年的主要工作进行回顾、思考，希

翼于能提炼经验，更上台阶。

作为物业服中心的主管，我的工作主要是：整理好各岗位上的资料并归档，做好购水电情况的核对，并及时补充相关数据，协助xx公司做好数据的完整补录，做好相关费用的催缴工作，做好售水电异常情况的月结统计并上报，检查督促前台岗位的接待工作，落实规定的任务目标，协助同事处理好较为复杂的售水电业务，协调与业主较为复杂的相关业务，以及负责及时处理各类投诉与回访等等。

一年以来，我认真落实工作职责，贯彻物业管理的各项法规策，执行公司的有关规章制度，较好的做了日常接待工作：

首先，团结同事，乐于助人，较好的保持了与公司各同事良好的人际关系。我始终认为，如果和同事的关系都搞不好，更不要说去和业主融洽气氛和气一团了。作为领班，我以身作则，严于律己，起到较好的表率作用。与全体文员一起，团结一致，为我们前台各项接待工作的顺利开展，为让业主满意作出自己应有的核心作用。

其次，及时做好新员工的培训。前台文员一直人数较少，尤其在去年底今年初，随着的相继离职，给我们部门的工作衔接带来一定影响。在及时补充人员后，通过我手把手的演示，耐心详细的讲解，让她们在尽可能短的时间内初步达到了上岗要求。在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项服务工作。

另外，及时组织相关费用的催收。根据任务分工，我主要负责住房与门面物业费的催缴。每季度首月上旬督促物管员对临街门面进行物业费的预缴工作。

此外，及时对相关数据进行统计整理。严格实行痕迹管理，即彻底摆脱过去事情异常又无记录的情况，所有存在异常的情况都有书面记录，业主签字认同。较好的保持了工作的连

贯性。及时对单元门维修业主投诉建议会议记录等进行整理归档。

再有，及时完善物业管理收费系统。补录所有小区的车库杂屋资料。

还有，能按质按量完成公司交代的其他重要工作。业主满意度调查，清理所有车库杂屋水电费。

一年以来，虽然我的各项工作都能取得一定成绩，但我知道自身也存在很多不足。如对待复杂问题的处理上，分析问题解决问题的能力还有待提高，作为领班，个人有时专注于个人工作，对前台的工作形象尤其是细节方面还要加强管理。针对以上问题，今后我的努力方向是：首先要加强理论学习，虚心请教领导和同事，进一步提高业务能力，进一步提高工作效率；其次要在严谨、细致上下功夫，多投入更多的精力，抓好团队管理，使自身综合能力不断得到提高，使公司的窗口更加规范高效。

另外，我在公司工作的五年多时间里，积累了许多工作经验，尤其是接待业主服务业主方面，总结起来有以下经验和收获：

只有摆正自己的位置，心态平和，态度谦虚，才能又快又好的做好各项服务工作，赢得业主的满意；只有牢固树立服务意识，加强沟通协调，才能消除业主的担忧，赢得业主的信任。

最后，感谢公司领导的信任。同时相信我们物业公司在20xx年各项工作能更上一层楼。

## 个人述职中的工作计划篇九

在20xx新的一年，我会努力改正过去一年工作中的不足，不断完善自己，重点加强以下几个方面：

1. 自觉遵守公司的管理制度；
2. 努力学习物业管理知识，提高与客户的沟通能力，完善客服接待流程和礼仪；
5. 多与领导和同事沟通学习，取长补短，提高各方面的能力，跟上公司的进步。

幸运的是，我能够作为一个优秀的团队加入瑞和地产。瑞和的文化理念和客服部门的工作氛围，不自觉的感染了我，提升了我。让我在工作中学习，在学习中成长；我也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标是在新的一年的工作中努力挑战和超越自己，与公司一起取得更大的进步！