

最新员工年终述职报告(汇总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，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

员工年终述职报告篇一

各位领导，各位同事：

大家好！

自觉加强政治理论和业务学习，及时了解和掌握x的新理论和新知识，努力提高自己的思想水平和工作能力，政治立场坚决，态度鲜亮。

1. 严格遵守医院的各项规章制度，按时上下班，无迟到早退现象。
2. 积极熟悉并掌握各种药品的成效及构成，保证病人能在最短时间得到最好的服务。
3. 认真学习药房岗位职责，严防过失事故的发生。
4. 坚持参加药房的各项学习，更好更全面掌握药房各项工作流程。
5. 按时领药品，对从库房领来的药品按规定摆放和保管。
6. 保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方，作风正派，对工作严肃认真。

积极参加院内院外各种培训，每月和药房同事共同学习和探

讨本专业的新知识、新理论。不懈努力学习专科知识，将理论与实践有机结合用于临床并服务于患者，做到学有所用，不断提高自身素养。

我在工作中也存在缺乏之处，今后一定多多开展自我批判，客观认清自己的缺点并及时加以纠正。专业技术等进一步精益求精，提高医疗质量，增强服务意识，建立良好的医患关系，弘扬无私奉献精神。以上报告，请领导和同事们评议，欢迎对我的工作多提珍贵意见，并借此时机，向一贯关怀、支持和关心我的各位领导、同事们表示诚挚的谢意！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

员工年终述职报告篇二

□

您好！

如下：

我所在的岗位是xx支行现金服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松□xx支行位于市中心繁华地带，每天接待大量的客户，工作量很大，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。行里的大哥哥姐姐们也都热情的给与帮助和指导，令我很快地得到进步和提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和

网

点的一线员工，更要注意自身的服务，提升核心竞争能力，将行里下发的各种

精神

与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。尊重客户，设身处地的替客户着想，真心真意为客户服务。为广大客户

提供

方便、快捷、准确的服务，赢得客户的信赖。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

状态来迎接新时期的挑战。保持良好的职业操守，服从我行上级的决定与指令，并认真执行。工作一丝不苟，积极主动、负责尽力把工作做到好。和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

员工年终述职报告篇三

的

精心

培育和教导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，较好的完成了年度的工作任务，现将一年以来的工作

总结

如下：完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，我能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成

领导

交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作。我深知把好前台柜台直接面对客

户的第一道关口是尤为重要的，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

己的努力。

员工年终述职报告篇四

尊敬的各位领导：

你们好！很感激你们能够在百忙之中抽出宝贵的时间来看我的述职报告！

我叫xxx来我们公司已经三个月，我在洗车这个岗位上工作。时光如流水，转眼间三个月已经过去了，这三个月对于刚走出校园的我有着非常大的影响。，三个月的考验，我多了几份成熟了，少了往日稚嫩的心态，从而能够更快的去适应社会，懂得了处事，不在像以前那么鲁莽，学会了与同事共同相处，共同工作，知道如何定位自己，对待自己的工作。再此，还得感谢各位领导及同事的教导与支持！

回想起三个月洗车工作，心中很有感触，此时所写的的述职报告可以说是对自己三个月来工作的一次体验，一次总结，是和各位领导与同事及自己心灵的一次沟通。也很有幸能够去洗车这个岗位上来锻炼自己，让我对工作有了一个全新的态度。做为一名洗车工，我认识到了作为洗车的重要性，意识到了自己工作的职责，以及如何来对待自己的工作。我想可以将我这几个月的工作分为三个阶段来评述。

第一阶段是一个适应期，在刚来公司的时候，因为缺少工作经验而且对公司的各种流程都不太熟悉，所以有时会出一些小问题，让自己的工作有点被动，后来经过我们主管及同事的指导，我慢慢的总结了一些经验，从基本做起。记得有一次，由于我的失职，在快下班的时候，对自己放松了要求，

在擦漆面过底边的时候我随意已过，也没有去检查，客户过来提车发现了上面有泥，由于我的失职给公司抹黑，使我明白了100—1=0，从那件事以后，我做事变得更细心，学会了更进一步去考虑问题，所以我也在不断进步，不断提高自己的办事效率。

第二阶段是一个成长期，没有前段时间工作时的紧张与拘束，能够更好的去开展自己的工作，更加认真的去对待自己的工作。虽然我每天都在重复着相同的工作，虽然都是一些简单而又细小的的工作，但每一个细节对于我来说都不是那么简单。接待好每一位客户，让他们信服我们的服务质量。让他们敬重我们公司的形象。这一切都体现出了我们公司的服务理念——用心服务，创造卓越。我想只有本着这样的服务理念，我们才能把自己的工作做得更好。

第三阶段是个成熟期，在经历一段时间的考验后，我能够更好的融入公司，把自己当做公司的主人，去发现问题，思考问题，去关注公司的健康成长。在工作之余，我经常去与公司的同事沟通，了解。当我有什么不懂的地方请教时，他们会都真诚的帮我解答。

虽然现在天气冷了，我们这些兄弟们对工作激情犹如往常一样热情激昂。让我对公司有了更高的评价，因此我对自己的工作也更有信心。所以在与客户交流时变得更加主动些，而往往也会得到一些想不到的收获。

有一次与一位客户聊的很投机，最后发现他是我老乡，他说我们公司的服务质量不错他也会经常来的，我也算交了个朋友。还有一次，有一位客户在我们公司门前徘徊，我上前去与他交流，他说他想做保养但对我们公司不熟悉，于是我为他介绍下我们公司的情况，最他来我们公司做了保养，这样又为我们公司增加了一位新客户。所以，作为洗车我们要学会站在公司的角度去发现，思索问题，公司的每一位员工也应该如此，只有这样我们公司才能走得更远，走得更高。

即将进入车间，又将面临着更多的机遇与挑战，但我相信自己，我也一定会珍惜机遇勇于接受挑战的，如能有幸进入车间，我一定会克服年轻的浮躁心态从点滴做起，向师傅虚心请教，向同事学习，逐步提高自己的技能。在工作中学会积极主动不怕吃苦，脚踏实地的去学习，继续增强自己的综合素养，做一名合格的中鑫之宝员工。

非常感谢公司给了我一个常识的机会，因为这是我走校园后的第一份正式工作，我一定会好好珍惜。

既然公司选择了我，作出了付出，我也会尽力为公司创造应有的价值。生命中需要感恩，我也会用感恩的心来回报公司。

这里填写您企业或者单位的信息

员工年终述职报告篇五

我于xxxx年xx月xx日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。

一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。

下面，我就这3个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的毕业生，2年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。

面对这种情况，平时我都放开手脚，有想法就去动手，不再眼于只想不做了。

第一个月，基本上每天接触的都是新知识。

尽管与我自己所学有很大的差异，但是我没有放弃，而是从头再来。

那段时间的确花费较多时间去认真接受新知识，所以很快就适应并且融入到崭新的工作生活中去。

第二个月，接触的不仅仅是理论知识，更多的是动手能力。

这才是工作的重点所在。

基本上每天都是调机，每天重复着同样的事情。

感觉有点繁琐，挺不简单得。

好在我逐渐习惯了。

第三个月，把前两个月学习到得东西加强熟练，使自己更能胜任这份工作。

经过三个月得学习基本上能胜任

三个月来，我也清醒的认识到自己工作存在的不足，表现在：

1. 与领导及同事们的协作. 交流缺乏主动性，
2. 工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。
3. 个别工作做的不够细致，偶尔会出现协调不足。
4. 自己的操作水平和经验还赶不上工作的要求，需待提高。

在今后的的工作中我将自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的操作水平和沟通能力。

克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

员工年终述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

三年岁月流似水，三春奋斗尽朝晖。

我是工行所有前台柜员当中年龄最大的老同志，在07年被评为先进工作者，08年第一次评选优秀服务明星时，我十分荣幸的第一个被评选上了，这不仅仅是对我工作的肯定、赞同和认可，也是对我的鼓励和鞭策。我变荣誉为动力，变动力为压力。在我接柜的岁月里，我用成绩捍卫荣誉，爱护工行的荣誉就象爱护自己的生命一样，焕发时代青春，书写美丽人生。在刁蛮的客户面前，我认真细致地做好他们的工作。三年来，我发展、稳定优质客户百余人，转存、留存、续存三千多笔，余额达千万元，并且做到了常年无投诉，我感到无比的欣慰和自豪。在过去的三年里，我爱岗敬业，爱行如家，舍小家、顾大家，识大体、顾大局。08年，在前台柜员人员紧张的情况下，我放弃了15天的公休时间，一心扑在工作上，我对工作积极认真，诚诚恳恳，任劳任怨，无私奉献，严格要求自己，努力地不断地提高自己，在前台这个光荣而艰巨的工作岗位上，有一份光，发一份热。用我辛勤劳动的汗水，托起三尺柜台前那片蓝蓝的天，我决心再用更优质、高水平的服务，托起三尺柜台前一道美丽的彩虹。我把固定的三尺柜台当做人生的旋转大舞台，放射我的青春，示展我的才华，铸造新的辉煌，树好我行的新形象，用勤劳的双手，努力的写好人生的每一步，为工行的发展唱颂歌，为工行人续写新的诗文和篇章，让前进中工行再创佳绩，再创辉煌。

老牛明知夕阳晚，不用扬鞭自奋蹄。我的工龄到了黄金时段

夕阳红的关键时刻，迎着朝阳叙夕阳，携手共度好时光，为工行的发展锦上添花，我更加努力奋斗。

谢谢大家！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年x月x日

员工年终述职报告篇七

20xx年的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在领导的精心培育和教导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，较好的完成了年度的工作任务，现将一年以来的工作总结如下：

20xx年是特殊的一年，信用社新一轮的改革和系统上线的完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台柜员，但我深知作为一名前台柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问

题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，我能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作。我深知把好前台柜台直接面对客户的第一道关口是尤为重要的，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

在新的一年里即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，为我社经营效益的提高，为完成20xx年的各项目标任务作出自己的努力。

员工年终述职报告篇八

、同事们：

大家好！

对我的信任和关怀，使我能在xx大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是xx总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向

领导

者

提供

第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

1、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

2、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。 ，也为我部更好的开展工作

提供

了详细的第一手资料。 而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经办。

3、制定节假日

个性

化营销

方案

，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日。

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20xx年，营销部将在酒店

领导

的正确

领导

和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！迎来我们xx大酒店真正的春天！

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成！

谢谢大家！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

员工年终述职报告篇九

基层信用社员工年终述职报告：

的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层信用社领导的关心指导下，在营业室全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和规章制度，积极主动的履行工作职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

- 1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前

各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服 务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。在其他工作的开展方面，能够时刻保

持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。