

2023年年度考核个人述职报告教师(优质6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。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。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。

年度考核个人述职报告教师篇一

本年度,在领导的关心、指导和同事们的帮忙、支持下,我严格要求自己,勤奋学习,进取,努力提高自己的理论和实践水平,较好的完成了各项工作任务,得到了各方面的好评。现将一年来的学习、工作状况简要总结如下:

一向以来,我始终坚持学习邓小平同志的建设中国特色的社会主义理论,关心我国的民主政治进程,在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策,注重学习与工作有关的各经济法律法规,注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。透过上述学习,使我坚定了中国民主政治的信念,使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。

一年来,认真学习“三个代表”重要思想,深刻领会其科学内涵。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论,坚持正确的世界观、人生观、价值观,并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义,坚定共产主义信念,与党组织持续高度一致。

工作中,认真贯彻执行党的路线、方针、政策,工作用心主动,勤奋努力,不畏艰难,尽职尽责,任劳任怨,在平凡的

工作岗位上作出力所能及的贡献。透过认真系统地学习党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

工作日变日新，时时需要学习，处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了业务工作的相关资料，再加上日常工作积累使我对本职工作有了必须的认识，也意识到了做好本职工作的巨大作用。一年来，在指导老师的带领下，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加本文来自中范文各类培训，一年来参加了公务员初任培训、禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩透过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。我的工作主要有两大块，一是党政办工作，一是综治办工作。

年度考核个人述职报告教师篇二

20xx是不平凡的一年!年初南方的雨雪冰灾，震惊世界的汶川大地震，以及举世瞩目的北京奥运会，都在昭示着这一年的不平凡，这一年，中国多福又多灾。然而，大灾现大爱，当灾难发生时，中国人民解放军所做出的牺牲和奉献，让世人感动，尤其是汶川大地震后解放军抗震救灾的英勇让我敬佩，期望着自己能成为其中一员，如今有幸成为中国人民解放军文职人员，感到由衷的自豪。

20xx年即将过去，站在岁末，透视过去的一年，所有的点点滴滴仍历历在目，从五月成为文职至今八个月的时间，这八个月是我人生中非常不平凡的八个月，是我从学生时代进入职业生涯的里程碑。自从踏进社会的开始，真正让我体会到了什么是酸甜苦辣，什么才是流血流汗不流泪，掉皮掉肉不

掉队的精神，让我站在一个从来未有过的高度来审视自己，以一名军人的标准来要求自己，让我成长了许多。光阴似箭，经过三年的学习奋斗，来到广州市铖顺化妆品有限公司，在新的工作氛围里我学到很多东西，领导们的悉心教育，以及同事们的帮助，都让我受益匪浅，在这里远离家乡，却让我感受到了这个大家庭的温暖，让我深深的体会到自己是其中的一员。

工作中除了常规的料理之外，又增加了许多以前从来没有接触过的新事物，公司的运作流程，形成一个工作过程，应用指证，作用效果等等，与领导的接触，每一次都让我从实际中积累经验，为领导解决问题，帮领导分忧解难，他们有时只是一声沙哑的：“谢谢”，但在我听来仿佛都是来自天堂的鼓励，让我精神百倍，每当有领导向我询问而我回答不出的时候，我都感觉到无比的羞愧与紧迫感，同时我也明白了要想做好本职工作光靠热情是不够的，我是一个精力充沛的年轻人，同时也是一名公司的行政者，我有的不只是干劲，还有无限的耐心与爱心，日常的工作是琐碎的，有些甚至让人感觉太枯燥，但无论做什么，我都会义无反顾的做下去，人的一生是学习的一生，是不断积累与完善的过程，也许我资质平庸，但我知道：“骐骥一跃，不能十步，弩马十驾，功在不舍。”

工作中无小事，事事不能懈怠，我会不断地提高自身素质，加强业务学习，做到学有所得，铸有所成，确保服务工作万无一失。

最后预祝下一年的工作顺利开展，让我们以全新的姿态，蓬勃的朝气迎接崭新的20xx年，争取更大更好的成绩。

年度考核个人述职报告教师篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，进取配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、进取开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

1□xx市场全年任务完成情景

2020年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元长率为xx%□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，2020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，经过我们的努力，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，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场

xx地区三个地区2020年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。2020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，寻找适宜目标客户，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

进取宣传公司各项售政策及淡储旺销政策[]xx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xx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景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景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齐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、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然xx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，应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景。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，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3□xx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2020年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸2020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，负责客户情景收集、调查□20xx年消灭xx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、职责到人，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，进取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；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

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xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

年度考核个人述职报告教师篇四

尊敬的'领导：

您好！

岁月如梭，转眼间来到xx一学期了，为了使自己的工作有所进步，使自己能力有所增强，有必要把自己这一学期的工作做一个总结，以便今后有的放矢。

自从七月份来到xx以来，思想上努力要求进步，工作中，不断求实进取。我热爱我的本职工作，严格执行学校的各项规章制度。有强烈的事业心和高度的责任感。教书育人，为人师表，谦虚谨慎，与同事友好相处，求真务实，任劳任怨，勇挑重担，勇于探索，服从工作安排，刻苦钻研业务，虚心向有经验的教师学习，工作勤勤恳恳 踏踏实实，不怕苦 不怕累，不计较个人得失，始终把集体利益放在第一位。针对xx教育的特点，认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。努力参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。不断转变教育观点 更新教育理念，尽量适应xx的发展。所以我不但注重集体的教育理论学习，还注意从书本中汲取营养，

认真学习仔细体会新形势下怎样做一名xx的好教师。

我以“教师应当是学生队伍的领头雁，带好头，顾好尾，互勉互励共进取”为座右铭，在平凡的教书育人岗位上书写着自己。古人云：得人心者，莫先乎情。教师只有真心地爱学生，并时刻做好学生的表率，才能在教学活动中与学生产生心灵的沟通，才能激起他们进步的热情，才能真正地教好学生。因此在实际的工作中，我从情感教育入手，从心理教育入手，用真情去对待学生，用真诚去对待每一位老师。经常了解他们的教学情况，检查教案，检查作业布置和批改情况。共同探讨教学方法，把调皮的学生，不想学习的学生，思想懒惰的学生。一个一个地拉拢过来；经常和学生谈心，鼓励他们好好学习，勤奋学习；和学生之间的心理也相融了，心灵相通了，从而树立良好的师生关系。

我精心准备每节课，包括课前教具准备及课堂上每一环节的精心设计；课后作业精心批阅与分析，特别是作业中等级与评语相结合的评价方式更客观地评价了学生，受到了学生 家长的好评。教学是常新的，所以我在教学工作中不断地了解新动态，潜心钻研，虚心请教，探索出了适合低年级学生的课堂教学方式，树立了“以教师为主导，以学生为主体”的教学意识，根据学生的心理特点，精心设计问题情境，积极让学生先猜想 尝试，后教师点拨，激发学生的认知兴趣和求知欲。使学生由单纯接受转变为主动地学，从而把老师要我学变成了我自己要学，促进了学生全面和谐地发展，教学效果也非常显著。对学习困难的学生，除了用“小步子，多成功”的原则进行教学，还要善于发现他们在原有基础上的点滴进步并经以表扬，寻找失败中成功因素，并经常给以鼓励，从而保护他们参与学习活动的努力性，增强学习信心，从而使他们都取得一定的进步。认真钻研教材，对教材的基本思想 基本概念，每句话 每个都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣 需要 方法 习惯，学习新知识可能会有哪些困难，

采取相应的预防措施。考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材 如何安排每节课的活动。

课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。要增强教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动 好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的辅导和帮助他们的工作中去，尤其在后进生的转化上，对后进生积极做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境 想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。努力参与听课评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，增强教学水平。热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

言谈举止，是教师形象的关键所在。一句话，一个举动，都会深深地影响着学生。因此，教师的言谈，要和蔼可亲，富有艺术；举止，要得体 大方。平时，深入学生之中，与学生打成一片，亲切交谈。在言谈中，注重教师应有的风度：端庄大方，平易近人，有热情之意，从不同的角度，撞开学生的心扉，点燃学生幼小的心灵的思想火花，从而，使学生潜移默化，起到良好的教育作用。从另一方面来讲，产生师生之间的深厚的感情，育人的效果就更佳了。教师的教，要在乐教之中；学生的学，要在乐学之内。一教一学，形成双边的教学活动。这活动，就要师生融洽，和谐一堂，才能产生这两乐。从何来？就是从教师的音容笑貌中来。就是说，教师要微笑进课堂，和谐授知识，从轻松高兴的音容中，又体

现严格的态度，又从严格的态度中，体现欢乐的音容。这样做，就避免了家长式的训斥教学，一个和谐活跃，学生乐学，教师乐教的课堂。本人就是在这样的课堂中，有效地增强教学效果的。没有爱，就没有教育。教师的工作对象是学生。热爱学生，是热爱本职工作的具体表现。所以，本人热爱学生，关心学生，让他们健康成长。十年树木 百年树人，教师这一特定的内涵，决定了它终生都要象燃烧的蜡烛向世人承诺着光明与奉献的坦荡胸怀。

今后我要不断地修身养性，积极做到无私 正气 热情 宽容 严谨治学 一丝不苟，有堂堂正正的外表 落落大方的仪容 做学生的表率，让自己教得潇洒，让学生学得潇洒。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

年度考核个人述职报告教师篇五

尊敬的领导：

若干年前我走进了教育这块神奇的沃土，踏进了____中学这个校门，从此以后我的追求、我的梦想、我的欢乐与痛苦都化作了春霖秋霜，深深地融进了这片沃土中。伴着岁月的匆匆脚步，走过了一个又一个的轮回。回首多年来的工作，我倍感欣慰。虽然说不上创造了一流业绩，但我立足于本职岗位，锐意，爱岗敬业，教书育人，积极参与学校的教育科研工作，积极总结教育教学实践，在参加工作的这么多年里，我从一个稚嫩的“老师姐姐”变成一位“老师阿姨”。这么多年我始终能够做到正直做人，踏实做事，勤恳工作，认真

学习，现简要汇报如下：

一、倾心教育，为人师表

我深深认识到“教书育人”、“文以载道”的重要性和艰巨性。平时热爱学校，关心集体，积极参加学校的各项活动，高质量完成各项教育教学任务。多年来始终抱着“对每一位学生负责，让每一位家长放心”的教育理念，在教育教学中不断、求实创新，能以身作则，为人师表，做到依法治教，依法执教。同事之间和睦相处，互相协作，以诚相待，从不计较个人得失，受到上级领导的肯定，20____年度考核20____年度考核优秀并获得“嘉奖”。

二、教育教学工作上精心施教，形成特色

人们都说“孩子是父母的作品”，作为我们老师，学生又何尝不是我们的作品呢？让孩子进步、成长，是我们共同的心愿。在工作中，我能以大局为重，克服个人和家庭的困难，服从学校安排，勇挑重任，常年奋斗在初三第一线，多年担任副班主任工作，配合班主任做好学生的思想工作。

在教学上，我能严格执行教学法规，认真钻研新教材和课程标准，积极进行新课改的实践，大胆探索实施素质教育的途径、方法，在教研工作中积极实践“新课程”标准，以对学生的学习行为指导为基础，以培养学生的创新精神和实践能力为重点，课内课外相结合，理论实践相结合，注重引导学生探求新知，培养学生自主探究能力和合作精神。根据学生的个性，采取不同的方法，注意尽到一个教师应有的职责。课外经常开展科学性、知识性、趣味性的活动，对后进生和差生进行耐心、细致的辅导工作。在课堂上，充分调动学生的积极性，使学生对学习产生了浓厚的兴趣。及时批改作业，发现问题及时纠正，想尽一切办法，提高学生的学习成绩。在历届中考中，我所任教班级的学习成绩一直处于全市前列。

三、潜心钻研，完善自我

教育工作是平凡的，做好了做细了就不平凡。对我个人而言，我没有什么特别的事迹，只有一步一个脚印走过来的足迹。为了适应提高基础教育质量的需要，跟上时代的步伐。在教学之余，我积极参加各种技能技巧培训和考试，积极参加网上远程教育培训工作，经常去图书馆，书店，通过看一些专业书籍，不断更新知识，不断提高教育理论水平和业务能力，和世界接轨。在教学改革中，我能积极参加各种教研活动，承担教学公开课。在教师把握学科能力竞赛中获“叁等奖”。

四、获得荣誉称号情况

我在付出的同时，也收获了希望。

教育教学工作给我一个这样的启示：学无止境，没有最好，只有更好。成绩只能代表过去，教育的过程是创造性很强，又极富挑战性的过程。陶行知先生的真知灼言“捧着一颗心来，不带半根草去”，言犹在耳。我深感一位人民教师的责任，也深感一位人民教师的光荣，我知道作为一名普通教师的工作，任重而道远，我惟有勇于，不断创新，才能取得更大的成绩。

最后，请允许我以一句话与大家共勉：奋斗改变命运，梦想让自己与众不同！

谢谢各位！

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日

年度考核个人述职报告教师篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

2020年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感激敦敦教诲的领导，感激团结上进的同事帮忙鼓励，感激在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感激那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，进取配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、进取开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下：

1□xx市场全年任务完成情景

2020年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元长率为xx%□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，2020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，经过我们的努力，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，最终让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场

xx地区三个地区2020年底仅有6家经销商，能够正常发货的仅有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。2020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，寻找适宜目标客户，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

进取宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□xx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xx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景，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情景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齐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、进取参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情景进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然xx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，应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景。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，有的区域能供给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务本事还需更快更好的提高。

3、**xx**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2020年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸2020年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20**xx**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，负责客户情景收集、调查，20**xx**年消灭**xx**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。

20**xx**年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，

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，进取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；对自我在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

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xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

此致

敬礼！

述职人[]xx

2020年xx月xx日