

2023年公司年终述职报告(实用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。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

公司年终述职报告篇一

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

公司年终述职报告篇二

尊敬的各位领导:

大家好!

我叫xx□很高兴参加集团公司组织的这次述职,此次述职充分体现集团公司公平、公正、公开的用人原则,同时我也非常珍惜这次提高自我,锻炼自己,展示自我的机会,车间仓库库管员的述职报告。做为双汇一名员工,我有义务为双汇发展尽其所能。我述职的是集团二车间仓库库管员。

我的述职报告共分两个部分:一是本岗位的工作和学习情况;二是下一步工作思路。

本人于20xx年x月份通过竞聘到仓库工作。在一个月多的学习和工作中,深刻认识到作为一名优秀的库管员必须作到以下几点:

- 1、工作中做到认真细心,依据入库交接单和出库会签做好当班报表,日清日结。
- 2、做好物资的入库和出库工作,所有物资要按标准要求进行码放;
- 3、依据入库交接单和出库会签做好当班报表,日清日结。
- 4、与相关部门做好信息的传递工作,对于出现的异常情况做

到及时上报；

5、保证库房现场卫生整洁、产品码放整齐有序，保持良好的库容库貌。

6、具有较强的沟通和协调能力，掌握车间生产情况，保证车间生产顺畅。

总结前一段的学习和工作情况，剖析自己工作中存在的不足，意识到作为一名库管员要具备较强的协调和沟通能力，这点自己还没有作好。在今后的工作中，要努力克服自身的不足，杜绝给工作造成影响。我准备从以下几方面努力工作：

1、工作中多锻炼自己的协调和沟通能力。当班多与调度员联系，时时了解车间生产动态，保证车间生产顺畅。

肉制品二车间大部分员工都是新人，要了解掌握车间生产情况结合调度员和车间计划员作好包装物的日常调进工作。在保证车间生产的前提下，避免库存较大和不良库存的产生。有特殊情况要及时通知车间及调度员进行生产调整。

2、严格按照仓库管理规程和库管员工作职责进行日常操作，为作一个优秀的库管员而努力。

要有良好的工作心态和坚定的工作信念。要坚持学习，不断充实头脑，工作中勤思考、多请教、多总结、多积累，增强自身综合素质，提升业务水平，坚定工作信念，以充沛的精力和积极的工作心态，去迎接每一天的工作。

公司年终述职报告篇三

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。

深化思想认识，明确职责定位。

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。

努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

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。

严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

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。

不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

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。

业务发展的基本情况以及存在的问题。

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。

工作中的欠缺

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。

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，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。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。

公司年终述职报告篇四

尊敬的各位领导亲爱的同事们：

大家上午好！首先做下自我介绍，我叫xxx□现任xxxxxxx□主要负责xx工作。（我于xxxx年至今担任xxx部门经理）2012年我的工作取得了一定的成绩，这些成绩是和领导的关心同事们的努力分不开的。一个人只有在领导的正确引导下团结同事，

不断的努力，不断的奋斗，才能取得成绩攀上高峰。在工作中，坚持树诚信、树形象、求创新、谋发展的经营理念，进一步加强内部管理，不断创新经营机制，这一年的工作中，我忠实履行职责，不断努力开拓进取，全身心的投入到服务管理工作实践中，回顾一年的工作，有成绩，也有不足现将这一年的工作情况做如下陈述：

一、提前谋划，保证经营目标顺利完成。

xx年是xxxx的第一年，我带领部门全体员工不仅做到思想统一，同时也做到了业务上的快速融合，对于经营目标提前谋划，采取积极的措施，以保证目标的完成。坚持以效益为中心、市场为导向的经营思路，强化营销服务理念。经过全体员工的共同努力□xx年度在各方面都取得了卓有成效的业绩：全年收入累计完成xx万元，同比增长xx%□

二、树立良好的自身形象，以身作则，激发员工的工作热情。

做为公司一名中层管理人员，时刻接受同志们的监督，杜绝违反公司关于“领导干部十不准”的行为发生。深入学习公司领导的讲话精神，有重点有目的的组织员工共同学习，让员工及时了解企业的发展战略规划，培养员工主人翁的意识，从而达到政令畅通，上行下效步调一致。

在人我关系中，化干戈为玉帛，化紧张为和谐，在新的基础上达到新的团结和统一，从而推动各项工作不断前进，促进我公司经济和利润最大化。工作中，我始终严格要求自己，逐渐养成雷厉风行的工作作风，对待工作坚持早计划、早部署、早安排，增强主动性。我在工作中要求员工做到的，首先自己一定要做到，要求员工注意的问题，我绝不去违反。作为一个部门经理，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤，腿勤，手勤，嘴勤，当天工作当天办，做到事不过夜。虽然是累点儿，但看到我们的公司在逐步成长，心中感到非常欣慰。日常工作中我注重关心员工生活及思想动态，很多员工

有困难都愿意找我帮忙。我的工作原则：一切以公司利益为出发点，讲团结，讲协作，出色的完成领导交代的各项工作任务。

三、确保安全生产无责任事故 我们一如既往的认真贯彻执行“宁可不卖钱，也要保安全”的理念。巡查的过程中对每个柜组进行认真检查，不漏掉任何一个死角，发现问题立即整改。对新到的员工进行消防知识及应急预案演练培训，不定期对其掌握的安全知识进行抽查，坚持每周进行消防应急预案的演练，确保安全生产无事故。

四、以提高自身素质为突破口，在不断学习中提高自己的工作技能。 开业至今，我经常把自己放到公司建设规划的总体框架内反复考量，告诫自己不要辜负领导对你的期望，并且努力改变自己的工作思维。考虑解决问题一切注重大局意识，身体力行的做好表率作用，在认真履行工作职责的同时，认真学习，在不断的学习中提高自己的管理能力。

五、做好现场服务管理工作。

加大现场服务的巡查力度，明确各项工作分工，使工作更加程序化制度化，管理更加细致到位。创新服务管理，采用多激励少批评少处罚的方式，与员工深入沟通，使管理更加人性化。坚持“一线大干，管理细算”的成功管理模式，采用多种多样的方式调集员工的工作积极性。

六、主动关心员工生活，了解员工的思想动态。公司新招员工多为90后，刚步入社会，他们思想活跃，我日常管理中会多表扬，把批评的话语转换为鼓励的话语，多激励少批评使他们产生动力，员工才能更好的为企业做贡献。我们还创新工作思路，每月月初利用晨会时间组织本月生日的员工集中过生日，唱生日歌，许愿，吹蜡烛，吃生日蛋糕，让员工在企业中感到温暖，从而增加员工对企业的归宿感。

2012年我虽在工作中取得了一些成绩，但我也清醒的看到其中存在的问题和不足。这些都有待于我在以后的工作中加以克服和解决，具体问题如下：

1、与员工沟通不够。由于偏重于业务发展与管理工工作，与员工交流的机会就变得较少，致使无法掌握员工实际思想情况。在今后的工工作中，我一定要加强与员工的沟通，树立服务意识，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的工作环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

2、工作方法不够细致，有时急躁情绪较重。面对工作压力和出现的问题时常表现出急躁情绪，且有时对自身及员工要求过高。在下步工工作中，一定要培养沉着冷静，不急不躁的工作作风，加强市场分析与市场驾驭能力。工工作中虽然存在一定的不足，但我有决心、有信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进以上的问题。

以上是我对上一年度工工作的陈述，难免片面。为了促进公司发展和我的进步，恳请大家对我的工工作多提宝贵意见。2013年在公司领导的正确指引下同志们无私的帮助下，我有信心与全体干部职工一道，广泛采纳大家的建议，以更高的目标，更高的要求，更饱满的工作热情和更加勤奋的工作精神，求真务实，开拓创新，为公司2013年取得新的成绩而努力奋斗！谢谢大家！

公司年终述职报告篇五

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

公司年终述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

又一年过去了，回顾这一年来的工作，既充实又有挑战。为将来年的工作做得更好，特就20_年工作小结如下：

一、 政治思想

能坚持准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责；并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象；能够顾全大局，团结协作，在各方面严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

二、 教育教学

1、专业成长。严格做好五认真常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益；坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。认真参与市小学数学中心组教

研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为小学数学学科教学能手。

2、教学管理。认真组织好教师业务学习，20_年围绕有效教学开展x次集中学习，提升教师教学理念；开展同课异构课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效；启用有效教学实施手册，为教师个人、学校积累业务资料；每学年初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结。

三、 继续教育

在各个假日里，我都会积极参加培训，分别交流心得，在教学生的同时，我也会加强自身的知识，跟新了管理理念，学习了管理技巧，丰富了管理思想。

此致

敬礼！

述职人： _

20_年_月x日

公司年终述职报告篇七

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