

2023年年度个人述职报告教师(实用8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

年度个人述职报告教师篇一

尊敬的领导：

您好！

20xx年是简单而不平凡的一年，物业服务行业面临很多严峻的挑战，经济效益也不如往年景气，市场竞争也比较激烈，因此工程维修也有了更高的要求。为了总结经验，寻找差距，规划前景，促成20xx年工作再上一个新的台阶，现将20xx年工作述职如下：

1、叠加区域公共楼道照明开关改声控和触摸延时开关；

今年第一季度主要对叠加公共楼道照明设施开关进行更换改装，将总进户门进门口和楼道拐弯口换成声控延时开关，业主家门口换成触摸延时开关，在也不会发生业主到家忘了关灯，促使灯泡灯头烧坏的现象发生，也达到了节能的效果。

2、独栋弱点问题查找和恢复监督工作

由于独栋别墅违章改建导致弱点系统全部瘫痪，43户线路全部断，24户主线断，报警电源坏1只，解码器坏4只，系统隔离器坏6只，控制箱坏4只，在公司领导和服务中心经理多次和开发商协调沟通下，得到了开发商同意解决，在施工队进入施工现场时，我们克服人员少，进行时时监督，两人相互

轮着看，除了给业主正常报修外，其余时间都跟着施工队，当然在跟着的时候也发现了不少问题，偷工减料，能省事就省事的解决办法，埋线管不够深等问题，在我们强有力的要求下，促使施工队按照标准施工，如今独栋弱点基本已经恢复了常态。

3、日常维修工作的开展；

今年我工程部接到维修单1262张，完成1245张，修缮率在百分90以上。先后完成了叠加区域38台电梯基坑水泥块及垃圾清理工作，70号门口总污水管道下榻更换维修工作，叠加69号，70号，72号，82号，94号，95号，101号合计7户没上水总阀，由于开发商施工队种植绿化时把埋住了，通过我们工程部两个多星期的努力查找，找到5户总阀的位置所在，把挖出来后，重新提高了井的高度并做了井盖，还有95号和101号由于没找到，最后协调自来水公司关掉总阀，停水两小时，重新安装了阀门，并给叠加区域所有井盖涂上了绿色的油漆，促使其和绿化形成一体。

另对二组团景观桥护绳的更换，梅雨季节对小区所有房屋渗漏水进行检查，对有渗漏的及时和开发商施工队联系，及时维修，此工作得到了业主充分肯定。在雷暴雨期间及时对小区明沟管道垃圾疏通工作以及做好排洪防汛工作，在今年的第三季度着重对小区屋檐滴水，老虎窗渗水，存在各类遗留问题进行汇总，发文开发商协调解决，目前由于屋檐滴水开发商施工队明确说明无法修复，该问题真在协调之中，寻找积极可行的办法。

另在今年梅雨季节来临时给三组团安装了一台380v水泵，由于先前没有380v电源可供，我们克服人员少，时间紧的情况下，开路面槽，挖沟埋管，穿线，固定，终于赶在暴雨来临时安装好，确保了今年防洪工作圆满顺利的完成，在今年11.5火灾日的第二天我们就对小区所有的消防设施进行检查，检查时发现的问题还是比较多的，有点是平时有点疏忽

没注意到，比如电梯基坑油杯油溢出来，没有及时清理，如果有什么烟头掉下基坑，这也是火灾事故的苗头，我们及时组织电梯保养人员给予清理并督促以后发现满时及时做好清理工作，另外叠加楼道消防灭火器20只压力已经不够，另外服务中心也需要增加一箱灭火器，该问题已经向余经理做了汇报。还特别向几个外围单位强调做好消防工作，对所管辖的电器设备做好绝缘测试，线头螺丝紧固工作，这个月主要对几个组团河道的潜水泵进行绝缘检测工作和所有上水管，各类阀门，水泵，做好防冻工作。

4、日常设备维护保养情况

目前小区设备保养情况总体还是比较到位的，所有的设备按照设备保养说明书进行保养，目前都处于良好的工作状态。

1、小区x路x湖路围墙2000千多平方刷油漆保养问题，由于该处围墙比较超高，我们维修人员包括我在内只有两名，一周工作日除了休息天，只有三次碰在一起的机会，还有负责处理业主日常报修，所以在人员配置方面是很难完成的，因此该工作也向x经理做了汇报是否请外单位人员完成，等待回应中。

2、小区一号桥二号桥的栏杆，大闸门的设备，63号闸门设备，儿童乐园，刷油漆保养，油漆报告已经打了，正在等待油漆。

3、小区监控摄像头坏5只，分别为西大门西向北，69号西向东，38号北向西，18号北向南，水闸门，周界报警坏两对，分别为37防区和7防区。该报告已经打到公司采购。

1) 专业技术水平还比较欠缺，一专都能的水平还达不到；

2) 工作流程中，规范操作的统一性不强，对外围单位监督检查工作做得不够细致；

3) 养护单写的不是很规范，字迹不够工整；

4) 仓库材料摆放不够规范，东西摆放比较乱，没有贴明显标签；

5) 个别工作进度均比计划拖延滞后，维修工作的效率和维修质量有待提高；

6) 和各部门工作衔接还不是很完美。

1) 计划：主要对20xx年的工作做一个全年工作计划，月月有进展，周周有活忙，天天有落实。根据小区实践工作需要合理分配人员，把工作落实到人，责任到人。

3) 规范：结合标准要求，对上述工作存在的问题以及其它方面的工作环节进一步规范，一切以标准为规范，一切以业主满意为目标，做到各个工作环节有计划，有制度，有实施，有检查，有改进，并形成相关记录。

以上就是我20xx年工作，有不足之处还请领导和同事们批评指正！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

年度个人述职报告教师篇二

又到了一年的年尾，乘着这次的总结报告，让我们平静的分

析一下往年中我们自身工作中的不足，这样才能做到“知不足，然后能自反”，才能更加高效可行的完成我们未来的工作任务。以下是小编整理的关于年度个人述职报告，欢迎大家参阅。

时光飞逝，转眼间20xx年都已成了过去式，又到了一年的年尾，乘着这次的总结报告，让我们平静的分析一下往年中我们自身工作中的不足，这样才能做到“知不足，然后能自反”，才能更加高效可行的完成我们未来的工作任务。

本着我们品质人员一贯的行事作风原则：“发现问题--分析问题--预防问题的再发生”这样的步骤，我们开始一段自我发现和完美之旅。作为食品行业有其特殊性，不仅要产品质量达标而且还要符合相应的法律法规保证食品的安全，我们具体工作的展开也就是围绕着这两点来进行。

首先，简单的汇报一下工作内容，如下：

1. 人员卫生

2. 现场环境地面卫生

3. 油炸半成品来料质量

核对油炸来料半成品质量是否合格，半成品与标识物是否匹配等

4. 设备卫生

核查开机前后的机器设备以及生产用的工器具清洗消毒情况

5. 清洗消毒过程

查看人员或机器设备清洗消毒手法，指导监督人员生产过程

中的洗手消毒细节

6. 产品质量方面

其次，总结一下工作中遇到的些许常见问题，举例：

1. 成品漏气/码打穿。2. 成品生产日期漏码错码残码。给袋机的“120xx 12 21”新老版的包装膜\包装材料的混淆。自动线蒜香青豌豆新老膜混装 3. 成品内容物与外箱标示不相符。手工线的原味青豌豆勾选香辣味 4. 包装膜供应商变更导致的色差问题。自动线的蟹黄蚕豆/瓜子仁包膜。5. 成品内容物与外包装膜不相符。甘源牌外包膜装花心子瓜子仁 6. 油炸半成品来料温度过高。特别是豌豆类。7. 地面卫生比较脏乱。自动线传送料斗链条松动掉果子。 8. 人员生产过程中的洗手消毒不到位。 9. 工器具、毛巾等物料摆放凌乱。 10. 生产过程中撕毁的半成品消毒不到位。

最后针对这些常见的问题进行常规分析总结，吸取教训积累经验举一反三，这样才能更好的预防或避免问题的再度发生。

我认为：我们品质管理的最终目的应该是服务和指导于生产，在相应的要求内实现生产质量和产出的高效统一。但是很多时候生产成员一直把我们放在他们得对立面来看待，这让我们的工作很难顺利的执行和贯彻下去，个人认为这是我们工作的最大的问题。

“产品质量是生产出来的，而不是检验出来的。”其实上述提到的问题大部分都是可以避免，主要是生产的执行者--操作人员失误所导致的。都说意识决定行动，行动导向结果，那么错误结果的导致终究原因则是因为人员品质意识的缺失和不够完善，特别是一线员工和基层管理。因此品质意识的培训指导仍然不可缺失而且是重中之重。

生产的上层管理一直在着力寻求更好的方法来解决问题，同

时也出台了很多的决策，开头的契机都是好的，但是在下达和执行强度的问题上总会出现或多或少的偏差。比如说果子的消毒问题，开始还由专人集中定时消毒并做了相应的记录表格，但是后来在执行了一段时间以后就形同虚设了。因此好的生产管理首先需要一个完善的管理制度且坚决有力的执行团队去进行贯彻和落实。

部门之间/部门内部信息沟通的滞后性。沟通不仅仅有横向沟通还有纵向沟通，其实将某些信息及时的反馈可以提高部门内部整体的凝聚力，可以提高生产的执行力度，提高生产效率，避免某些不必要的风险。比如新老版本的包膜包材混淆的问题，如果各部门之间能够第一时间通知并下达相关内容，我想这些问题应该还是能够避免的。

问题的产生终究不是主观制造就是客观产生，客观方面我们能力有限，更多的也只能从自身主观方面着手。

品质管理是品质意识传播的一个过程。我们现场品控人员的工作它并不直接作用于生产，它是一个渐进的逐步的缓慢的一个过程，有时候甚至是枯燥乏味的简单重复。但是“简单的事情经常做就是不简单。”这句话说起来容易但是真正的能把它贯彻下去的却很少，好不容易开头了却没有认真的坚持下来，岂不可惜，做任何事情如果我们一开始就不能端正心态持之以恒，那么到头来结果仍然是一场空。

“学，然后知不足”，在不断的工作实践中我越发觉得自身业务素质过低有待改进提高，空闲时间我们要不段的加强自身的业务拓展提升自我，学习食品安全和质量管理方面的相关知识。

回首过去一年的工作，我们面临着诸多问题但是在上层领导的正确领导下我们克服重重阻碍，终于又迎来了我们品控部门的一个新纪元!我们部门建立虽然晚，但是看着我们自己开出的整改单和发现的问题，多少也算是对自身工作的一个认

可了，在未来的日子里面，我们应该要更加不断学习和完善自我，将所学的理论运用于实践，更好的服务于自身本职工作，为公司未来的发展贡献自己的力量！

黄 英

20xx年12月6日

时光荏苒□20xx年即将过去。这一年来，我在学校担任主任，主抓学校安全工作。在学校领导的正确领导下，在全体老师的配合支持下，我积极地投入到学校的各项工作之中，忙碌并快乐着。现将本人所做的主要工作汇报如下：

一、加强理论学习，夯实自身基础。

1、加强思想政治工作。作为一名中层领导、一名党员，我能不断加强思想政治学习，积极参加学校组织的活动，认真学习党的xx大精神，做到政治上保持清醒，思想上努力提高，行动上积极向上。以良好的面貌、饱满的热情，努力做好各项工作。工作中我严格遵守学校规定，以党纪党规规范自己的言行，从思想上强化廉洁自律的意识，在行为上提高廉洁自律的自觉性。积极支持学校工作，团结协作，努力推进学校各项工作的开展。平时能建立和谐的人际关系，关心爱护学生。

2、重视业务知识的学习。我始终坚持站在教学第一线，能认真上好每节课，积极参加各项业务学习。经常阅读教育、教学杂志，学习数学新课程标准，了解当今的先进教学理念，以新课标的理念指导自己进行教学研究，关注学生的全面发展和个性发展。平时能走进课堂听课，和青年教师一起进行教学活动的探讨，不断提高。

二、重视安全教育，创建平安校园。

1、牢固树立安全第一的思想。学校安全工作至关重要，能定期有针对性地进行安全教育，开展“生命教育大课堂”活动。我校开展安全教育、交通法规教育，对全体家长进行交通知识宣传一次。让学生了解更多的安全知识，提高了学生的安全意识。同时我们还积极和派出所联系，请民警到校开展禁毒知识讲座一次，禁毒图片宣传教育，组织学生认真开展“12.4法制”教育，进一步强化了学校的法制安全教育。

2、积极创建平安校园。每周利用广播、宣传专栏、电子显示屏等多种形式对学生进行安全教育。制定各种安全应急预案，开展5·12防震逃生演练、119消防演练，提高学生的自我保护能力。加强校园安保措施，确保校园财产安全；严格把关，确保学生用餐、饮水安全。今年12月通过荆门市“平安校园”的验收，也为全体师生在校安全提供了有力保障。

三、存在的不足和努力的方向。

回顾这一年的工作，我得到了充分的锻炼，但自己大胆实践、不断创新意识还有待加强。

学校安全是一个长期而复杂的工作，它任重而道远。随着时间的推移，形势的不断变化，会产生各种各样的新问题，我们会面临更多新的困难，唯有不断学习、不断提高自己的管理水平，充实自己，广开思路，创新工作，才能适应新形势下的教育要求。今后，我将以xx大精神为指导，不断加强政治、业务学习，做到勤学、多思、实干，减少自己管理过程中存在的问题，为学校的发展添砖加瓦，为学生的成长竭尽所能，为师生的幸福加倍努力。

最后，对给予我支持的领导和老师们表示衷心的感谢，相信在大家的共同努力下，我校的发展会迎来灿烂的明天。

社会治安综合治理工作是社会生活中的头等大事，任何一个社会只有在稳定的基础上才能谈生存求发展。今年以来，我

在区委、区政府的领导下以构建“社会主义和谐社会”思想为指导，以维护内部安全稳定为重点，按照全面建设“和谐平安浔阳”的要求，坚持“打防并举、预防为主”的工作方针，积极推进“平安单位”建设，本人作为区社会服务中心的主任和社会治安综合治理和维稳工作的主要责任人，在开展此项工作当中，主要从以下几个环节来保证综合治理方针、政策的落实。

一是加强综合治理工作的组织建设。服务中心成立了综合治理工作小组，由单位一把手任组长，专门指定一名副主任分管综治工作，成员由各股室股长组成，并健全各项工作制度，真抓实干，形成了一种具有坚强领导的社会治安综合治理的工作模式。

二是重视配套设施建设，不留任何治安隐患。综治工作必需的配套设施要跟上，否则搞好此项活动只能是一句空话。在工作过程中，我们不断加大治安防范设施的投入，例如：单位聘请了保安负责对服务中心大楼及大楼周边的安全进行24小时看守，在整栋大楼安装了监控设备，每层楼都配备了消防器材，以确保服务中心整栋大楼安全稳定。

三是定期排查，及时发现问题及时处理解决。每隔一个月服务中心都会组织专门人员进行安全检查，尤其是对一楼服务大厅银行及各窗口安全隐患检查，及时发现和消除安全隐患。

四是健全了服务中心各项安全管理制度。今年以来，服务中心进一步建立健全各项规章制度，制定更具科学性，可操作性强的管理办法，针对中心内部管理、安全保卫等事项，制定了《浔阳区社会服务中心内部若干事务管理暂行规定》。

五是认真做好群众来信来访工作。认真落实全区维稳的相关规定，热情接待来访群众，耐心倾听群众意见，按照“谁分管、谁负责”的原则及时化解群众矛盾，保证了服务中心工作人员及其家属无一人上访，维护了全区和谐稳定大局。

通过一年来的努力工作，全单位上下认识统一，齐抓共管，大家参与的工作格局初步形成，各项工作取得了良好的成效。但是与上级要求还有不少差距，今后，我将在巩固已有成绩的基础上，进一步理清思路，创新举措，力争把服务中心综治维稳工作做得更好。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

年度个人述职报告教师篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

在泌尿外科工作这段，学习到很多新的东西，挑战了很多不曾遇到过的困难，现将我20xx年来工作总结如下：

在遵守科室各项规章制度的前提下，认真学习各种先进思想，开阔自己的视野，在科室主任和护士长的领导下，努力提高自己的思想觉悟和业务水平，认真开展并组织业务学习，用知识把自己武装起来，像一名优秀的泌尿外科医生迈进。同时，我也积极地响应医院各部门的号召，踊跃参加医院组织的各项活动，不断提升自己，锻炼自己，丰富自己业余生活的同时，开阔了眼界，增长了见识，促进自己全面发展。

泌尿外科手术病人相对较多，也就学到了术前术后的相关知识。术前准备有心理疏导和肠道准备、饮食指导。术后生命体征监测、切口观察、观察输液量及输液速度、各种引流管的护理、尿管的护理、饮食护理以及术后并发症观察和护理等等。在日常工作中，就要求我们更耐心地去与病人及家属交流与沟通，只有这样，才能更好地提高护理质量，让病人信任我们工作。

由于外科的节奏比较快工作比较忙，比较琐碎。记得刚到外科时我还不适应，为了搞好工作，服从领导安排，我不怕麻烦，向老师请教，向同事学习，自己摸索，在短时间内便比较熟悉了外科的工作。

了解了各班的职责，明确了工作的程序，方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清楚的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

我还很注意职业形象，在平时工作中注意文明礼貌服务，坚持文明用语，工作时仪表端庄、着装整洁、发不过肩、不浓妆艳抹、不穿高跟鞋、响底鞋、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，积极参与医院组织的医疗事故处理条例学习活动，丰富了法律知识，增强了安全保护意识。

在上级领导积极认真指导下，我在很多方面都有了长足的进步和提高，平时坚持参加科室的业务学习，护理人员三基训练，能始终坚持爱岗敬业，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了自身素质及应急能力。

四、缺点和不足

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。

在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。

在即将过去的一年里，要再次感谢院领导、护士长和带教老师给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不

足;展望未来,应当发扬自身的优点与长处,克服不足。

在即将迎来的20xx年,我会继续发扬在过去的一年中的精神,做好我自己的工作,急病人之所急,为病人负责,绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化,我对自己的工作要做到绝对负责,这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起碼的工作。

此致

敬礼!

述职人□xx

20xx年xx月xx日

年度个人述职报告教师篇四

想要写好述职报告,可以从思想性、经验性、成就性这三方面来下线后,因为它们述职报告三个不可分离的要素。下面是爱汇网小编为大家整理的个人年度述职报告范文,供大家阅读!

自**年1月被聘任为主管中药师以来,紧紧围绕计划生育工作重点,认真学习和执行《中华人民共和国人口与计划生育法》、《计划生育技术管理条例》、《医疗事故处理条例》以及有关医药法规,不断加强自身医德修养,始终坚持以全心全意为广大育龄群众服务为宗旨,工作勤勤恳恳,任劳任怨,尽心尽责,对技术精益求精,刻苦钻研业务技术,努力提高业务技术水平,圆满地完成了各项工作任务。

自任职以来,始终坚持工作质量第一,服务质量第一。工作中,严格按照《药品管理法》的规定,加强对药品质量的控

制把关，严防假、冒、伪、劣药品进入临床。同时，做好毒、麻、剧等特殊药品的管理，确保临床用药安全有效，防止舞弊现象的发生；积极协助领导指定和完善单位药品管理制度、先后指定了《药品质量管理制度》、《药品保管制度》、

《药品发放工作制度》等管理制度，使单位的药品管理趋于制度化、规范化，避免了违规操作和差错事故的发生；工作学术方面有了很大的进展，积累了较多的工作经验，提高了自己的业务技能，较好地完成了本职工作。以医药法规为准则，时刻以高标准要求自己，坚决纠正和杜绝医药行业中的不正之风，使本人的政治素质与业务素质达到了主管药师的水平。工作中，明确自己的职责，兢兢业业，较好地完成了各项工作与任务指标，认真做好缺药登记、效期登记，认真对待处方的审核、化价、调配、发放工作，严格遵守处方调配制度，认真按照三查七对处方审查制度，严格操作，发现处方中存在的配伍禁忌、剂量、规格等方面的差错，能及时与医生联系，准确调配，认真复核，近五年来，发放药品32300张处方，未出现任何差错事故，为群众提供了快捷、准确、优良的药学服务。同时，积极主动地向服务对象宣传计划生育、避孕节育和生殖保健知识，医学教，育网|搜集整理协助医生做好计划生育技术指导、咨询以及有关的临床医疗服务，工作中，严格执行医疗毒性药品、放射性药品、精神药品管理办法以及特殊管理的有关法规。熟练掌握药品的微机化管理技术，在一定程度上保证了药品的财务管理的准确性，做到微机化价，操作熟练、迅速，尽可能减少病人化价等候时间，对发放到病人手中的药品，能主动向病人讲解有关用药的常识与注意事项，尤其对孕产妇用药注意事项作耐心解答，使病人在服药时良好地遵守医嘱。积极参加本专业的各项活动，加强药学基础理论知识学习，不断充实和更新自己的知识，了解和掌握药学界的学术新动向，熟练掌握药学基础理论、基本知识和基本操作技能，利用药学专业知识指导临床合理用药。

随着医药改革的不断深入，药学事业的迅速发展，药师职能的转变，积极参加临床药学药物咨询和新制剂、新剂型的研

究工作，不断吸收应用国内新理论、新知识、新技术、新方法，了解和掌握药品的新动向，及时向临床提供有价值的药物信息资料，并与有关临床医护人员共同探讨最佳治疗方案，促进合理用药，同时开展新药咨询和药物监测工作，建立不论不良反应报告制度，使临床用药更科学、更合理，以适应计划生育工作的需要；在学术方面，医学教，育网|搜集整理能够虚心向老同志请教，吸取他人之长。丰富个人知识，同时加强基础理论知识学习，先后自学了《药理学》、《药理学》、《中医学》等医学专著及文献，做读书笔记近30万字。每年还订阅一定数量的医学刊物如《中国药理学杂志》、《中国医院药学杂志》、《中国药房》等，及时了解和掌握药理学新进展、新动向，积极探索新理论，研究新方法。近几年来，利用中医药理论，采用中西医结合的方法，治疗先兆流产65例，取得了满意医疗效果。能力钻研、刻苦学习不断提高药品新知识水平，注意加强医药信息沟通。任职以来，先后有近十篇论文在省、市学术会议上宣读交流，其中3篇分别在《中华新医学》、《宜春学院学报》、《中华临床新医学》上发表；199x年9月参加了xx省中医学院药剂专业学习，通过一年半的刻苦学习，取得了大专专业证书，从而使工作和理论有了系统性的提高。

任职以来，积极培养指导下级人员开展专业技术工作，自20xx年以来，长期担任大、中专实习生进修生及乡镇计生服务站人员的临床实习带教工作，先后在县乡组织的业务培训班上担负《药理学》、《药理学》授课任务，为全县计生系统培养了近百名合格的业务技术人员，他们都在各自的工作岗位上发挥着骨干作用。在领导和同志们的大力支持热情关怀下，经过个人的积极努力，先后三次被县评为先进工作者；20xx年9月，受计生局指派到xx镇计划生育服务站帮助指导工作，在六个月的时间内，先后对站内业务人员进行了系统的业务培训，进一步充实和完善了各项管理制度，使管理更加科学，各项工作上了新台阶，在2003年度评比中名列前茅。通过近几年的刻苦努力，个人在专业技术等方面已具备

副主任药师资格，在今后的工作中，我将更加刻苦学习，创新开展工作，力争把专业技术水平再提高，更好地为广大人民群众服务。

自我接任歧口中学校长以来，为提升学校的办学层次，本着校园工作一切有利于教学的原则，做出重大举措，取缔学校小卖部，杜绝校内赌博现象，重组领导班子，建立新的各种规章制度，提倡教师戒烟，要求教师严字当头、爱子当心、严谨治学。在教学上力挺教改，全面提高教师的授课质量。

这半年我工作的重点是一一执意教改，协调均衡出优秀师资，和谐科学出强势队伍，培养正气、学习、团结的学生，出教师为荣、学生自豪、家长叫好、社会满意的中考成绩。

下面就过来的工作汇报如下：

一、学校管理，以“管”出面貌

自开学以来，严格学校各项规章制度：如学校门卫管理制度，严格学校教师值班制度，严格学生量化管理制度，班级量化管理制度，课上有班级日志，课下由团员组成的纪律卫生、礼仪监督小组负责监督校内学生课下违纪行为。一年来，我校校内从未发生一起恶性事件、学校周边没发生一起有损学校形象的学生聚众斗殴、没有一次校外闲散人员进校寻衅滋事，校园环境洁净整齐，学生活动井然有序。

二、教师业务，以“督”显提高

开学初，就积极选派干部教师参加各级教研机构组织的业务学习，让老师们开阔眼界提高自身修养，增强专业技能。20xx-20xx学年度，我校陈莲香老师在教学大比武汇课中获我市初中数学组一等奖，周福长老师获得我市英语教师试题设计比赛一等奖，吴玉来、张广艳老师的论文获得沧州市二等奖，周福长、刘树东、张海港等老师的论文获得沧州市

一等奖，曹艳杰老师在初中古诗文课堂教学大赛中获我市二等奖，孙国霞老师在初中数学说课比赛中获我市一等奖，沙霖老师获得我市英语朗读比赛指导奖(指导的学生王蕊获得英语朗读比赛一等奖)，宋云江老师获得沧州市校务公开先进个人称号，张广艳老师获得黄骅市优秀党员称号。在黄中尖子生竞赛中，我校何冬冬、曹梦茹、沈文森同学提前录入黄中的实验班。今年中考我校17个考取黄中，排我镇中学前列。初一、初二成绩名列全镇第一，包揽二年级个人总成绩前三名，中考全镇第一二名也在我校。

三、教学设施，以“硬”上层次

我们积极争取了资金安装8个多媒体教室，再安装一个计算机教室。今后我校的教学设施本着满足素质教育要求的各种教学和实践互动的需要，为学生健康成长、我们会不断创造优越的条件。

四、改革课堂，以“效”促学习

本学期以来，我校致力于课堂教学改革，推出“传学”模式教学。以学案教学为线索，通过自主学习、合作探究、小组辅导、限时训练，致力于打造“621”高效课堂，推动高效学习。一年的教学改革，使我们看到了教学改革的必要性和成绩，得到了教育局领导和兄弟学校的支持，也坚定了我们继续进行教学改革的决心。我校开设了书法、剪纸课程，专门编写了《走进剪纸艺术》、《大歧口》两本校本教材，并将校本课程列入课程表。组织了田径、篮球、足球、象棋、美术等兴趣小组；为拓展师生的知识面，学校订阅了报刊、杂志50余种，并开设了读书课，真正实现学生快乐学习、教师快乐教学的良性循环，从而实现教育的高效发展。

五、找到闪光点，以“趣”结硕果

本学期打破了唯学习成绩论的传统评价模式，建立多元化的

评价机制，鼓励学生的个性发展，设立优秀学生奖，进步学生奖；并积极组织学生参加市局、政府组织的各种评选活动。20xx-20xx学年我校王蕊同学获得市教育局组织的英语朗读比赛一等奖；并被评为沧州市20xx-20xx学年三好学生；孙凤远同学获得黄骅市优秀共青团员称号，并获得黄骅市中小学生优秀品德奖；王强同学在全市运动会中获得男子组跳高第一名。我们会更加完善我们的评价体制，从而极大地促进学生特长的发展，最大限度地激发了学生的个人潜能，真正做到“为学生一生发展打好底色”。

回首过往，往事历历，更是诚悟勉勉。我是真的收获了一份检讨在的。我的检讨：我们的校园教育离打造品牌学校不是还很远吗？我们要上条件，就必须舍得投入，当好家，处理好消费，办教师看得见，大伙都满意的学校。给教师出去学习进修的足够时间和还我一个精神饱满的工作热情。继续严肃管理，严字当头，对于问题学生的处理，不退步，不徇情，给老师撑腰，给力于执行干部。但是，处理的方法有值得商榷的地方，出现的问题也引起了教师和家长的关注。我们确实要思考对于问题生的教育方法之策略性有效性的工作效果。师德建设重考勤，继续通过教代会，定适合教改的新制度，着力解决个别突出的问题，加大奖惩力度，要真有冲击力。继续干部队伍的分工制度，做到谁的事谁负责，先讲奉献和原则，再给职权做领导，必须强化服务意识，才能赢得尊重和支持。管理学生我们要形成以年级为核心的学校管理体制。班主任是政治局，主稳定，班级管理要做到教务和政务都服务班主任，班级管理的内涵要扩大，给班主任较大的工作权限。教改中忽略了集体备课，轻视了学生座谈会，淡化了研讨课，没有给力的阶段性小结。

王金湖20xx年7月5日

各位领导、各位同事：你们好！

我被任命为万鸿鑫城销售主管以有一段时间了，现在我将这

期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议115套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对株洲的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

xx年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

年度个人述职报告教师篇五

这一年所做的一些工作，这一年里我服从领导安排，踏实工作，不断增强自己的工作和业务能力，把自己的全部热情投入到工作中，努力做好每项工作，得到了大家的认可和好评。一年来，我和班里的同事们在站领导的指导下，在班长的带领下认真工作，努力去完成征收任务以及站领导交办的各项工作，同时加强职业道德和文明微笑服务，以树高速形象为己任，把峡东“微笑服务示范站”当做自己的目标去建设。我们每个人都是在不断的总结中成长，在不断的审视中完善自己。今年我也是在总结审视中脚踏实地的完成好本职工作，现将20xx年工作总结如下：

对廉政有了很高的认识，才能做到每次遇到这些情况都能拒绝司机的不合理请求，不做出有损高速形象、高速利益的事。

去，我都能主动上前提供工具帮他们；

像有的车停在车道上打不着火，我能主动去帮助司机推车等等。对一些不符合高速通行的车辆坚决说不，经常会有一些超限车辆或危险品车辆司机过来找我，希望拿点钱让他上高速，这样的情况很多，但我一直都谨记站领导的要求，对这类车辆坚决不放行，并认真对司机解释这类车通行高速对高速公路会有什么样的潜在危害，做到让司机心服口服。

三、生活方面：在日常生活中，与班上同事能真诚相待，做到和睦相处，能经常了解班上成员的动态，及时与班长沟通，使我们的班集体能团结有爱。对班上谁遇到困难，能和其他人一起为他想办法，使他能感到班组的温暖，对一些不利于团结的因素及时消灭在萌芽中。

一年来，在站领导及班长带领下，虽然工作做的不错，取得一些成绩，但

还有不足，在各种文件、规章制度的领会上、在抓闯卡车上等都还有不足，在新的一年里，我一定会加强理论学习，提高工作水平，保证在新的一年里，在新的形势下以饱满的精神状态迎接新的挑战。取长补短，与其他同事相互交流好的工作经验，争取新一年的工作更上一个新的台阶。

三门峡东收费站

20xx年1月4日

年度个人述职报告教师篇六

尊敬的领导：

时光荏苒，20xx年已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，在一年里，我在院领导和科主任的关心与直接领导下及同事们的关心与帮助下，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和熟练地掌握了各项临床检验技术。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、科室前辈的认可。较好的完成了20xx年度的工作任务。具体情况述职如下：

人的思想政治素质的灵魂是理论素质，提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。我坚持把学习摆在重要位置，不断提高业务水平和工作能力。自觉遵守国家的各项法律条规，不断提高工作能力，确保工作操作的程序性、规范性、严肃性。坚持严格要求自己，倡正气，禁邪气，时刻做到自重、自省警、自励。思想上不断完善，政治上不断求强，业务上不断求精，使自身综合素质不断提高，更好地适应日益艰巨的工作任务需要。坚持用理论武装头脑，努力提高觉悟，忠于职守、勤奋敬业、真抓实干，切实为病人办好事、办实事，坚持做到廉洁奉公、不断学习、不断进取。

回望20xx，好像不止20xx，我们妇幼临床检验的每一年情况概括好像都是年初的关爱妇女普查年中的儿童体检年尾老师体

检及各种补查。今年补查特别多，单位体检的，入托的，老师的。还有今年各种神季节也特别多。这个神节给我们婚检工作带来极大的考验。加上妇产科新加病床，门诊人群增加给我们工作也不断的增加压力。还好我们都年轻，我们都不怕苦。我们继续发扬干一行，爱一行，钻一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展工作。

针对自己工作中的薄弱环节，抓紧各项法律法规政策的学习，努力熟悉医院的各项工作。不耻下问，虚心向老同志请教，主动参与医院领导分配的各项任务，积极参加医院的各种培训。通过参加培训，使我对各种法规制度及各种业务知识有了较系统的了解，丰富了知识，同时还使我更加熟练地掌握了医院检验工作的思路和要求，适应了工作。参加了自治区和市里举办的各种培训，开阔了视野，进一步明确了工作方向，充分认识检验工作在诊疗过程中的重要性。严格按照医学生誓言的要求，做到一切以病人为中心，一切为病人着想。严格要求自己，注重源头防治，在工作中接受监督，并遵守医院出台的一系列管理制度及规定。严格落实医院的要求，加强个人日常工作的作风学习，并接受各种监督。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级领导分配的各项任务，狠抓个人行风效能建设，努力转变个人工作作风。工作中，积极完成好医院交办的各项任务，努力做到不辜负领导信任，不愧对同志给予的支持尊重。严格要求自己，积极主动地研究探索检验工作中遇到的各种新问题和新方法，工作中始终保持“创新”的理念。

保持不骄不躁、艰苦奋斗的良好作风，不自满、不摆架子，始终把自己摆在低位，与同事、同志平等相处，尊重领导，关心同事，克己谦让，乐于助人，真诚相待。严格执行民主集中制原则，开展批评和自我批评，认真虚心听取同事的意见建议，领导和同事之间关系相处很好。把单位当成自己的家一样，爱护公物，勤俭节约，从节约一滴水一度电做起，认真管理好财和物。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

年度个人述职报告教师篇七

尊敬的董事长尊敬的领导和各位同仁：

大家好！

在此我首先感谢领导以及同仁对我工作的关心指导和大力支持帮助。

1. 对在建工程严格图纸会审，为公司节约不必要的浪费。
2. 严格控制质量：质量是施工企业的生命线，每天上班立即到现场巡视检查，如果发现施工过程中有未按设计规范和图纸施工部位，立即令施工方整改，狠抓落实，同时严格控制好进场材料必须做好二次检验及资料报验。在日常工作中，始终把安全生产作为内部管理上台阶的重要内容，将安全管理重点前移至班组和现场，狠抓施工单位班组工人安全教育，现场管理和过程中控制有效遏制了各类事故的发生。在控制安全，质量前提下，同时也控制进度，要求施工单位每周例会必须汇报周计划，月计划。严格按总进度计划实施，以保证每一项工作计划都能有的放矢，不打无准备的仗，无计划之仗，做到言必行，行必正，正必果。保证施工工期，树立良好的信誉形象。在建工程完工后及时要求施工单位把工程资料、竣工图、决算书申报并报档案馆备案。
3. 对工作要认真，对自己更要严格要求，严守纪律，洁身自

好，做到不为他人谋取私利，不以权压人，把公司和职工利益放在首位，始终把自己置身于法度之内，坚持不越雷池一步。

20xx年是公司加快发展的重要一年，作为公司职员自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，改正不足之处，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，权利服从领导交给我的任务，正视困难，迎接挑战，为公司献出一份薄力。

谢谢大家！

此致

敬礼

述职人□xx

20xx年x月x日

年度个人述职报告教师篇八

尊敬的领导：

您好！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气□xx人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产

市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。

最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的

工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。