

# 最新超市百货专员个人述职报告(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

## 超市百货专员个人述职报告篇一

24小时客服电话能够一如既往的按照公司规定及文件的要求正常的运作，作为一名客服人员，始终坚持以顾客服务为中心，努力践行公司“天天让您满意”的服务宗旨，将顾客的需求定位为工作要求，在实际工作中，不断反思和总结。因为肖沅仙、章泉等人的工作调整，每月业主投诉的统计工作就交给了我，自己能够抱着积极负责的态度，保质保量的去完成，截止12月1日共收到业主、租客来电投诉、96条，能及时登录在工作流上，并在3分钟内传递到部门领导及相关的负责人；个人对自己接手的顾客信息都能积极跟进到位，对具备回访条件的顾客信息及时回访率达100%。

### (三)工作任务联系单的统计、回访工作

此项工作投入的精力相对较多，数码城管理处一周下来就有几百单，为了了解顾客的需求及时掌握工作人员的服务情况，能够耐心的做好每一单的回访，发现问题及时的向领导汇报，在统计中，发现有些管理处上传和填写不规范，在况副经理的督促下，能及时与管理处进行沟通，每周进行跟进，使数码城管理处此项工作走入正规，截止12月1日数码城区域共上传8502单，我部回访了3674单，顾客提出具体意见243单。驻外管理处共上传2255单，我部抽访685单，提出具体意见46单，抽访率达30%以上，均达到公司的要求。

#### (四) 驻外访谈工作

我主要负责昆山、番禺管理处，共访谈11单，顾客提出具体意见11条，收集到的意见和建议能及时的反馈给管理处经理及相关的负责人，为公司领导了解驻外管理处的情况提供了信息。

#### (五) 联合巡检与夜间巡检的工作

联合巡检是我部的一项重要工作，一直很期待也很想学习，胡总监也立足于让我们多学，多接触各项工作的原则，分别带我们参与了各管理处的巡检工作，我主要是参与了第四次联合巡检，通过参与了解了此项工作的流程，从中学到许多实质性的东西，为下一步更多的走进现场起到抛砖引玉的作用。夜间巡检每月进行一次，此项工作由我们三人轮流进行，我参与了其中的两次，每次都能充分准备，秉着客观公正的态度，认真做好每一次巡检，为公司领导提供准确的数据和信息。

#### (六) 职能管控、职能服务的数据收集与统计工作

公司今年狠抓了职能管控与职能服务，作为品质部应当首当其冲，胡总监让我们也参与了此项工作，我负责各种信息数据的收集，每周五上午10点前能够按时的发给汪姐，并对每月的数据进行整理，使其数据及时准确的传达给领导。

#### (七) 培训与学习

胡总监一直鼓励和倡导我们学习，也为我们创造很好的学习机会，在条件允许的情况下尽可能让我们自己讲，给我们营造各种学习氛围，况副经理也经常给我们安排一些工作，在工作的同时不厌其烦的教我们，填补了我们在体系文件上的空白，在这一年中，我们学到了很多，懂得了很多，尤其是对于品质这一块，我们完全是，从无到有，一点一滴的在进

步，我一定会好好珍惜，倍加努力，争取在明年取得更大的进步。

## 二、存在着不足

(一)工作中有时注意力还不够集中，主要是因为一些个人原因或多或少对工作造成一定影响，主要表现在工作中不够够细致，导致一些简单的工作也会出错，自己觉得这些并非能力上的问题，只要精力集中一点是完全可以避免的。

(二)学习方面还不够主动，尤其是对那些不感兴趣的东西，不用的时候不去学，只有用到而不会的时候才会有危机意识，主要是体现在体系文件方面，对这方面的了解和学习远远不够，在这一年中，虽然接触到一些，但也是在况副经理的督促下进行的，所以至今为止也只是一知半解，这也是我明年努力的方向。

(三)对自己的要求不能做到一个标准，特别是刚到部门的时候，接手新的工作也感到有些不适，有意无意的对自己的要求放松，不能真正做到严格自律，高标准。

(四)工作中缺乏创新意识，一年来，不管是本部门还是与其它部门合作，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，本来这是一件好事，但是也会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性只是建立在对工作负责的态度上，而不是建立在出色完成工作的基础上，这样便会限制自己的主观思维。对于这一点，需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于开展工作的思路。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进的地方，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事能够帮助我一同发现问题、解决问题。

## 超市百货专员个人述职报告篇二

本人现将\_\_年度工作历程做个简单的汇报，并对\_\_年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下：

首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售业态的分布(大型超市，百货店，会员店，购物广场等);学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理能力得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。

第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对\_\_年工作作以简单规划。

## **超市百货专员个人述职报告篇三**

在客服专员岗位工作了一段时间后，你该如何对于工作进行

述职呢？下面是客服专员个人述职报告，为大家提供参考。

客服专员是每一个行业中重要的客户服务岗位，客服专员需要以最好的礼仪，最好的状态，最好的语言来服务客户。现在，由我对客服部岗职进行陈述。我们xxx商城经过七年的风风雨雨，发展到今天，我还是第一次站在这个讲台上，进行岗职陈述。随着中国加入wto[]首联集团成立，公司产权制度的调整，我们企业面临生存与发展的重大压力。“三年磨一剑”，如今剑出鞘，我们的直线化工作已全面进入实施阶段。

客服部虽说是一个新建立的部门，但是所含的岗位与职责范围的匹配度与原来并无大区别，只是把三个部门合成了一个。但是对我而言，在这个年纪，担任这个职务，仍感到很大的压力。因为我知道，顾客是商城的“上帝”，顾客的满意度是商城在竞争中生存发展的命脉。而从今以后，我要直接负责所有为“上帝”服务的环节。这就意味着每一天，我都将直接面对成千上万的“上帝”的考核。我深知责任重大，必会竭力以赴。下面谈一谈我的就职计划：

一、提升值班经理素质，树立“四有”形象。

我这里所说的’“四有”形象是指：有知识、有涵养、有耐心、有热情。值班经理作为管理人员，不仅肩负解决顾客投诉，维持卖场秩序的任务。更为重要的是，他们是商城形象的浓缩。他们的举止言谈，接人待物，员工看在眼里，顾客也看在眼里。大家都在拿他们衡量商城的水平，可见，他们的素质对于商城形象是相当重要的。从某种程度上说，他们比任何一个xxx人都更体现商城的素质。所以，提升他们的素质，是在顾客眼中提升商城素质的最直接快捷的方法。

素质的提升不是一朝一夕之功，需要环境的熏陶和长期的引导。所以，重点要座以下四点：

第一，业务技能的训练，我将利用一切机会，让值班经理获

得更好的培训。从商品运营到人员管理，尽可能让他们具备更多的能量，这样才能在工作中游刃有余。

第二，严把素质教育。中国传统文化虽然不再是我们学科考试的重点，但是我总认为学习传统文化对做人的修为是很有益处的。所以，我希望让值班经理多接受传统文化的教育，熏陶儒雅之风，能够渗透诸如“老吾老以及人之老”的精髓。这样，首先从为人上会得到一个认可，利于他们处理解决卖场内出现的问题。

第三，发挥个人优势，树立职业化意识。值班经理年纪轻，形象好，这是优势。而每个人又有不同的特长。所以在工作中要善于发挥他们的特长，同时要灌输值班经理严于律己的苛刻意识。让他们有职业化表率的认识。

第四，多沟通，多谈心，不让年龄与级别成为鸿沟。他们年轻，年轻总免不了会急躁。尤其顾客林林总总，什么样的人都有，每天好听难听都听了，很可能就烦了。烦了，是干不好工作的。所以，我作为领导应该为他们服务，让他们把胸中的郁闷吐出来，把不快说出来，然后有问题解决问题，没问题继续工作，保障工作气氛积极、通达、乐观。

## 二、以“快”“准”“稳”树立收银品牌形象。

到超市购物的顾客十之八九都怕交钱排队，所以，收银速度的快慢直接关系到顾客对超市的认可，也是直接影响我们客流量速的瓶颈。如何能够把这个口扩大，才能在现有人力下，即保障平时不富裕闲散劳力，又能供应诸如两节时期的繁忙需求，这是我首次接手收银部后要考虑的工作。

我想在收银员中提出一个树立品牌形象的活动。使xxx收银员不仅仅成为一个部门，还是有口皆碑的一个品牌，这个品牌的特点就是“快”“准”“稳”。如果这个品牌树立起来了，并且能够通过社会媒介向大众传播，那么不仅仅利于稳定收

银员情绪，利于收银部本身的管理，还可以为商城增添一个招引客源的亮点。可谓一举多得。

三、注重员工的思想动态，不仅关注本部门员工，还要协助营业部部长与主管调动员工积极性。

调动职工积极性，是在物力财力都不占优势的情况下，能够与竞争对手抗衡的最重要的一点。现在前勤的改革已初露锋芒，人员调动较多，员工们此刻的情绪必不稳定。所以，稳定他们的情绪应该是目前工作的重点。一方面要引导他们适应新的管理架构和运营流程；另一方面要关注员工中的低倾思潮，及时纠偏。我们总说处罚不是目的，而我认为处罚也不是最好的办法。我想我们不仅要为顾客创造良好的购物环境，也要为员工创造良好的工作氛围。让员工心情平和、愉悦的工作，让他因工作感到压力与挑战，同时也感到自信与荣誉，这样才能够协助营业部管理者调动员工积极性。

四、稳定老顾客，开拓新商圈。

购物大班车一直是我们巩固客源增强竞争力的有力举措。现在，大班车工作基本上已按部就班理顺流程。所以，下面我们要继续对各个客源点进行监测，按购买力与车辆费用、美誉度的比率综合评判是否需要更换客源点。尽量挖掘大车的潜力，提高它们的使用效率，同时注意维护和保养。让我们的四辆大车开得更稳定更长久。

以上是我就职之后的部分计划，因为对收银部还不了解，对服务办也只不过只接了三个月，所以可能有些计划框架还很粗，需要与具体主管进行进一步的探讨。有些计划还不深入，需要进一步挖掘。今年商城实施预算管理，虽然我们没有明确的预算任务，但是我们的收银、退换货、大车维护保养都直接涉及商城大块费用支出。所以，我会在尽快熟悉工作的同时，结合预算管理，使我们能够为商城的增收节支作出贡献。



最后我要讲的是，一个部门要有灵魂，而部门的灵魂就是本部门的文明素质。通过我们的努力，以优质的服务给顾客带来方便和享受，让大家感觉到和谐和友善。以上就是我的岗位职责陈述。

## 超市百货专员个人述职报告篇四

尊敬的各位领导：

经过两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请评议：

首先，专业技能和工作效率。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公ERP预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入下门店实习的阶段。根据分配，我到清洁用品部实习。每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。清洁用品部的订货主要分配送，直供和自采，一般由理货员对商品报缺货。在收货时需本部门理货员与供应商共同核对商品数量，同时我们要检查商品的条码，包装，生产日期，原则上超过三分之一保质期的商品不予接受，之后在防损员的审核下，由三方确认无误签字后方可报信息部入库。商品在销售过程中要每天跟踪查看，如有畅销品出现缺货时要及时用标签提醒顾客，并作好补货；如发现包装破损的要马上撤下排面，保管好，以做退货；如有商品临近保质期或已经过期，要马上进行整理退货。一般情况下，退货可由理货员和课长决定，填写退货单，形式分为直退和配退：直退即部门通知供应商直接来提取，单据必须有财务室的签字；配退即部门主管发邮件给总部，得到审核同意后方可退货。最后当供应商来提取退货时，与防损员和部门理货员共同核对单据，

无误签字，方可退出卖场。每个超市在每个月都会开展促销活动，主要由企划部策划，根据季节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放彩报，确保宣传有力度；促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种；重要的是设置。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的。开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会，但我总是劲头十足得接第一批顾客的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率；要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品；熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的宗旨就是服务别人，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标是创造一连串为顾客，形成稳定且有活力的市场。所以当你站在卖场里时，你的言行举止代表的是集团的形象，也影响着集团的利益。这一点要在细节中体现并坚持，比如增强促销员的工作

热情和服务意识，减少在工作时间内扎堆闲谈；将商品做美观的陈列，并保持干净整齐；认真为顾客介绍商品，激起其购买欲；在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的‘合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括：

- 1，完善的企业管理体系。首先建立一个系统的服务台，包含开发票，广播中心，顾客投诉中心，商品退换这样一个多功能的枢纽之地。

- 2，规卖场价格标签与海报。标准的标签除要表明商品价格，商品名称，规格，产地外，还要注重标签的颜色，或用字母代替，以区别不同销售状态。这一点我们还需改进。

- 3，办公室管理。各门店办公室要统一布置，室内要整洁；比如在墙上挂钉，件资料要分类明确，方便查找，使用。

- 4，低价格策略。这似乎是零售商的竞争核心，也是未来零售业的主线，应该形成效率和成本意识，所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去。例如沃尔玛，他们的成本意识几乎每个员工都具备。

5, 降低缺货率。有调查显示中国零售业的缺货率为10%, 每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币。分析商品缺货的瓶颈有5个方面: 一是商品品种过多, 货架排位太少, 造成陈列不足;二是门店后仓太小, 影响周转;三是缺货缺乏补货支持信息系统, 导致漏订, 晚订和非最优批量订货;四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通;五是供需双方的物流配送质量不能保障。

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限, 经验欠缺, 有不到之处望指正。

## 超市百货专员个人述职报告篇五

尊敬的领导、亲爱的同事们:

大家好!

我是xx车间党支部书记, 车间主任。我在厂党委和生产副厂长的直接领导下, 全面负责\*车间的党支部建设和车间各项生产工作。

在20xx年度工作中, 我主要做了以下几方面的工作:

20xx年年初我们制定了全年生产: 吨、: 吨的生产目标, 但由于20xx年我车间装置只开车运行了8个月, 同时3月份工段又改为生产、所以全年只生产吨, 距离目标产量相差280吨, 全年共生产\*3950吨, 超出目标产量950吨。吨产品原材料消耗同比上年节约133.9元, 能耗成本比上年同期降低56.04元;吨产品原材料消耗同比上年节约135.26元, 能耗成本比上年同期降低67.26元。

今年1月, 我车间热油炉因导热油使用时间过长, 导致凝固点降低, 造成了热油炉加热管烧毁的非计划停车事故, 我们在全力恢复生产的同时, 认真查找发生事故的具体原因。在厂

领导和各科室的大力支持与帮助下，重新定做了加热管，使我们在最短时间内恢复了正常生产。

在今年3月份，我车间按照工厂要求将工段改为生产，我带领车间干部员工精心组织筹划，仅用7天时间就完成了工段的停车、清洗、置换和开车工作，顺利生产出合格的产品，成为\*\*车间历年来改产工作质量，速度最快的一次。

在今年9月份装置开车过程中，我们遇到了前所未有的困难，一方面装置人员少、工作量大，成为这次开车的主要困难。另一方面车间设备管线、仪器仪表老化、腐蚀严重，年久失修，经常发生管线泄漏、仪表失灵等问题。为了确保装置能够一次开车成功，我们针对装置实际情况制定开车计划及措施，周密策划、精心安排。为了能够及时掌握生产进度，及时处理开车过程中出现的问题，我同车间副主任以及职能人员，连续在车间工作六天六夜，终于确保我车间两个工段一次开车成功。

在今年10月初，我车间装置运转出现异常，催化剂配制釜的出料管线频繁的出现堵管现象，我带领职能人员一方面分析发生堵管的原因，一方面组织人员进行疏通管线，由于物料温度很高，苯胺和邻甲苯胺蒸汽致使多人发生中毒现象，在车间上下共同努力下，没有因为堵管而影响生产进度。通过车间干部员工认真分析和试验，终于发现是原料铝粉质量原因导致频繁堵管，更换铝粉后，生产于10月12日恢复正常。

在生产工作中，我充分的调动了生产技术骨干及员工积极性，深入开展"六查六整顿"工作，在工艺、文明生产、等方面共固定查摆38项，通过立项整改，到今年年末已全部消号，通过"六查六整顿"，全年共取得效益40多万元，滚动查摆效益类共15项，创效30.8万元。同时加强了对班组经济核算的日常化考核，把产品产量、质量、消耗、能耗层层落实到每个班组，每个岗位，每个员工，做到人人肩上都有指标、任务。考核与班组奖金、岗位奖金、员工奖金挂钩，有效地

降低了生产成本，提高了车间产品在市场上的竞争力。

在20xx年度的工作中，我们高度重视装置的安全工作，我带领车间安全员经常性的组织安全知识方面的培训和演练，认真组织员工参加每周的安全学习活动，并且充分利用班前班后会，向员工进行安全教育，使员工清楚了安全工作的重要性，提高了员工安全工作的防范意识。同时车间加大了自检自查和处罚力度，有效地避免了各类事故的发生。20xx年车间共有4人因出现车间内控事故被扣发当月奖金，也有2人因为巡检及时认真、处理得当避免了事故的发生而受到车间的嘉奖。通过我们扎实细致的安全工作，确保了我车间装置全年安全生产无事故。

## 二、加强理论和技术方面知识学习，全面提高自身的政治素质和业务管理水平

在20xx年年度工作中，我加强了思想理论方面知识方面的学习，认真学习贯彻落实"三个代表"重要思想，不论做什么工作以广大员工的根本利益出发做好本职工作，坚持实事求是，讲正气、讲原则，做一名合格的基层干部。通过对会议上总讲话的学习，深切的感到做好党建、思想政治工作和稳定工作是保证企业快速发展的重大意义，充分认识了第四次创业的宏伟目标的重要意义以及与干部员工自身生存的关系。

通过阅读《把信送给加西亚》、《细节决定成败》等书籍，深切的感到只有贯彻执行于总倡导的"以人为本，从严精细管理"的有关精神，切实做好车间日常精细管理工作，树立精细管理观念，才能彻底改变原来的粗放管理模式，从而全面提高我们的业务管理水平。

## 三、发扬车间领导班子的团结协作精神，加强自身党风廉政学习

在20xx年年度工作中，我与车间副主任充分发扬团结协作的工作精神，坚持经常性的进行意见交流，充分发挥民主，杜绝独断专行，统一思想、统一步调，相互间密切配合，从而圆满的完成本年度中的各项任务。

在20xx年年度工作中，我认真的学习了于总在公司党风廉政学习班上的重要报告及贾书记对学习班所做的动员报告，认识到了党风廉政的重要意义以及它的必要性，我严格按照“狠刹四股歪风”的要求，切实做遵章守纪的模范，做到带头遵守党纪条规，不违反上级和公司的一系列规定和要求；带头接受员工监督，落实自身廉政规划，兑现承诺；带头岗位奉献，履行岗位职责，忠诚于企业，认真学习《领导干部行为准则》，加强党风廉政建设和反腐败工作，带领本单位干部员工以坚定不移的信念，讲学习，讲政治，讲正气。

20xx年度工作中存在的问题：

在20xx年度中，由于我没有严格要求自己，工作中出现麻痹大意现象，忽略了一些细节问题，导致我在一年中出现了两次违纪，针对这两次违纪，我进行了深刻的剖析和反省，总结出发生违纪的主要原因是平时对《领导干部行为规范》以及《员工行为准则》学习不够，思想上没有牢固树立时刻遵章守纪的意识，最终导致违纪现象的发生。在今后的工作中，我要加强对这方面的学习，在思想上严格要求自己，约束自己，坚决杜绝违章违纪现象的再次发生。

20xx年就要到了，在即将开始的新一年的工作中，我要继续加强自身的思想和业务学习，努力提高自身的管理水平，深入学习牛玉儒同志的先进事迹，用先进的事迹激励我、鼓舞我，高起点、高标准的完成20xx年各项工作！

谢谢大家！