

# 年度考核个人述职报告(优质8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 年度考核个人述职报告篇一

20xx是不平凡的一年!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，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，来到广州市钺顺化妆品有限公司，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。

述职人：本站

20xx年xx月xx日

2015年度考核述职报告(四)

## 年度考核个人述职报告篇二

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，因为是他们帮忙、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，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、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

20xx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万元增长率为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□20xx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20xx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□20xx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

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、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20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx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，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

20xx年xx月xx日

## 年度考核个人述职报告篇三

各位领导、村民们：

本人xxx[]现任xx村村主任，自担任村主任以来，在晋庙铺镇党委、政府的领导下，积极带领全村群众奔小康，为壮大集体经济，改变村容村貌，提高生活质量，促进全村经济快速发展兢兢业业，不辞辛劳。根据镇纪委的要求和具体安排，要求内容包括本人一年来执政廉洁自律情况，履行工作职能、对分管范围内廉政建设抓落实情况等等进行述职述廉。

本人作为村委会主任，主要是负责行政村里的日常事务。在一年里，能够积极配合村党支部开展村里工作，服从服务于班子集体工作的目标，团结带领村委会成员在党支部的领导下管理村务，勤奋工作，新农村建设和各项公益事业都有了较大飞跃。真正做到该做的事情积极去做好，不该做的事情不去管闲事，该忙的忙，不该忙的不忙。平时从来没有收受、索取服务对象的钱物和接受村务处理过程中的礼物。在开展各项行政工作期间，我们本着公平、公开、透明的原则，耐心做好村民群众思想政治工作。不折不扣完成农村医保工作；争取上边给资金，完成了村内秸秆气化工程以及草前分路修建工作，新建一座教学大楼、操场硬化，学校配套设施基本

到位。工作效果得到了全体村民的一致肯定。

能认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，切实把为民服务，致富一方作为自己的行动指南。按照有关要求，能经常性学习党风廉政建设有关规定，不断增强自律意识，以此端正工作作风、生活作风。正确对待权力，认真履行好村委会主任职责。做到制度之内“不缺位”，制度之外“不越位”，切实履行好自己肩负的工作职责。严格执行“两公开一监督”制度。我们始终以保障村民的利益为目标，按照财务公开、政务公开的制度，按时向村民公布财务、政务动作情况，接受党员群众的监督。村里有重大事项也不是由我和书记说了算，都经过村民代表大会上决策通过。如一年来，村内基础设施建设、公益事业建设等方面有了较大投入，但这些项目的实施，都经过集体讨论、科学决策，充分发挥民主权利，有效避免了违纪违规行为发生。作为个人来讲，也能严格执行廉洁自律规定。一年来，没有违反廉政规定和制度的行为。在处理村务过程中，本人从来没有利用职务为己谋私利，从不巧立名目吃请、挥霍浪费村里的经济，不挪用公款私存、坐支以及搞个人经商行为。在村内事务活动中由本人经手的事务，一律经党支部集体研究同意，本人不自作主张。对分管范围内的廉政建设能抓好落实，我与村内的一些同志经常进行思想交流，互相鞭策，互相促进。始终坚持以德服人，勤政为民的原则，率先廉洁自律，能正确处理国家、集体、个人三者的利益关系，吃苦在前，享受在后，不以权谋私。

在财务工作管理方面，我们村实行了财务审批、民主理财、内部审计、现金管理等制度，明确了会计人员的职责，坚持财务公开化，每年向村民公开财务两次（上半年一次，下半年一次）。另外我村在开支审批方面实行了“定项限额”，凡办公费用先与书记商量后，再予以审批，万元以上由村民代表大会通过批准的制度。做到严格把关，控制了非生产性的开支，杜绝了铺张浪费、胡支乱花等违纪违规事件的现象发生。

一要认真学习贯彻十九大报告并深刻领会其精神，要以“三个代表”重要思想指导自己的实际工作。要认识到加强党风廉政建设是推动经济社会发展的有力保证。平时，要经常性地学习上级纪检部门廉洁自律有关规定，自觉接受上级纪检委的督促检查，做到警钟长鸣，不断增强自律意识和拒腐防变能力。

二要以镇纪委所规定的九项内容和要求为行为准则，认真贯彻执行。在有关项目的招投标上做到公开透明，严格政策，坚决杜绝吃、拿、卡、要等违纪行为。

XXX

20xx年xx月xx日

## 年度考核个人述职报告篇四

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篇五

中，我认真学习科学发展观精神，并以此严于律己，时刻用教师的职业道德规范来约束、鞭策自己；教学工作上，认真学习新课标，课前钻透教材，因材施教施教。结合“责任与奉献”为主题的师德师风教育活动，积极参与学习培训和反思整改，不断提高自身的素质和教育教学能力。

### 一、思想觉悟不断提高

#### 1、用“爱”来教育。

丁有宽先生说过：“没有爱就没有教育”。我抱着一颗爱孩子、爱工作的心精心呵护每个孩子的心灵，与孩子们平等相处，做他们的好朋友，尊重他们、信任他们、理解他们，积极主动与他们相处。尤其是听了学生优秀班主任工作经验交流后，更让我感受到爱学生对于一位教师来说是至关重要的。我还深感要教育好学生，教师必须先以身作则，“身教”重于“言传”，以自己的人格、行为去感染学生。作为一名教师，自身的言谈举止与形象要时刻注意，在工作中我积极、主动、勤恳、责任心强，给学生树立积极向上的榜样。

## 2、用“新”来律己。

要成为一个新世纪的优秀教师，不仅要有老牛拉车的韧劲和耐力，而且要有勇于革新的创造力。我们面临着基础教育改革的不断深入的大环境，我认真学习新课标，积极参与各种培训与听课，向别人学习新鲜的教育理念，结合自己所教的学科，积极探索有效的教学方法，逐步培养自己的教学风格。

## 二、教学实效力求突破

一年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，始终坚持以“学生发展”为目标。根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况，通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的学期工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。对于每一个教学内容，都做到精心准备，努力钻研教材，力求设计出既能激发学生兴趣又能切实落实教学目标教学方案。在课堂教学的实践过程中，鼓励学生积极参与、主动探索、自主思考，运用尝试学习、发现学习、合作学习等教学方法，在教学中力求创新。课堂教学重视学生的能力训练，精心设计练习作业，练习作业有层次有针对性，培养良好的作业习惯。在学生练习过程中，我要求学生先要认真审题，边审题边思考，进行自觉检验。平时要求学生对题目中的数字、运算符号必须写得清楚工整、规范，作业做完后，要养成自觉检验的习惯，端正认

真学习、刻苦钻研的学习态度，培养独立思考和认真检查的作风、习惯。

辅导工作扎实到位。根据学生的学情每学期及时制定辅导计划，并结合实际的教育教学工作对学生进行必要的辅导。对学生每一次独立练习都进行分析，找出错误的原因，运用集体辅导和个别辅导相结合的方式对学生进行多层面的辅导。特别是毕业班的后进生，他们由于基础差，上课听不明白，产生了“烂罐子烂掷”的心理，上课无论学习什么，他们都摆出“事不关己，高高挂起”的姿态。如所任班中的何民康，吴泽锋等这两位同学。针对这种问题，我首先是不能抛弃他们，多次与他们进行沟通，利用课余时间帮他们补基础，从最简单的学起，让他们在测试中能做好基础题，成绩有所提高，尝到收获的喜悦，激发学习的兴趣与信心。并经常与家长进行联系，并力争家长的理解、支持和配合，多管齐下，努力使他们得到真正的提高。努力向教育科研型发展。平时积极参与本校的校本科研，认真听课、评课，在与其他教师交流中不断提升自身的教学水平。及时总结教育教学实践中的困惑或体会，认真撰写教学论文。

### 三、安全纪律常抓不懈

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导，服从工作安排；团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名新时代人民教师的要求来规范自己的言行，努力地提高自己的素质和修养。

此外，为更进一步适应新时代教育的要求，我要不断提高自身业务水平和文化修养。积极参加恩平教育系统以“责任与奉献”为主题的师德师风教育活动，所写的学习心得被学校公榜。

从工作成效来看，我的教学辅导还不够细，教学成绩还不够突出，工作中还缺乏创造性的举动。今天要努力学习，争取更大的进步。

## 年度考核个人述职报告篇六

时光飞逝，转眼间来到xx已经快一年了，回顾一年来的工作历程，在党委的正确领导下，在单位党支部、同事们以及广大职工的支持和配合下，立足本职，用心工作。这天在那里，就我一年的工作向各位领导和同志们作以下汇报。

为了适应新形势下工作需要，一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。在政治学习方面，透过深入学习中央新疆工作座谈会、兵团六届五次会、十七届五中全会等会议精神，进一步增强了党性，提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观以及社会主义荣辱观；在业务学习方面，本着“干中学、学中干、边干边学”的态度，向同事职工请教好的、切合实际的管理经验，利用电脑、书本、报纸等了解专业知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，弥补理论、实践经验的不足，增强自身的工作潜力。及时了解布置的工作与实际中存在的矛盾问题，找出解决的办法，为以后工作的顺利开展奠定了基础。

一是切实有效的做好工会工作。在“和谐小康家庭”建立工作、扶贫帮困、安全监督等方面，我用心向工会领导和同行请教，及时完成工会安排的各项工作任务。在工会台帐记录方面，虚心向其他工会主席学习，分门别类，针对各项工作落实认真做好台帐记录。同时，组织职工用心参加团、连举办的各种文化体育活动，丰富我队职工业余生活。坚持以人为本、服务职工的信念，认真做好金秋助学、扶贫帮困工作，时刻把职工的利益放在心里。认真做好安全监督检查工作和“安康杯”安全竞赛活动，协助安全员做好“三违”监督检查，确保我连今年安全生产无事故。坚持做好连务公开，

确保职工对各项政策及时了解。

二是认真作好生产技术工作。针对自己果树管理知识欠缺的实际，加大学习力度，采取多观察，多了解、勤学习相结合的方式，结合团林业站各阶段工作安排，系统的掌握各阶段管理技术方法，明确工作资料及重点，增强了服务潜力和服务水平。

三是春耕春播期间负责播种机车及播种质量。机车的安排上尽量做到按作业量、作业质量、服务态度等多方面平因素结合。之间由于没有经验出现了不少问题，但最终都得以解决。六月在滴灌管理上，由于是第一年管理泵房，对出现的问题解决不够及时，但在后面的滴水过程中不断地进行修改调整，确保了生育期滴水较顺利完成。经过将近一年的大田工作，使我体会到大田管理没有一成不变的模式，需要不断的学习再学习。

四是在片区工作的管理上，一方面坚持做到公平、公正，坚持每次干完活经验收完后务必签字；并且每一天记录清楚，及时录入电脑，方便职工查询。另一方面，在工作中明确规定工作职责以及各个工作环节的要求等等，保证了工作实施后的效率和质量。在这一方面，还存在把关不严，在核工作量上存在不足，派工不均的现象。

另外，我作为一名副职，立足本职做好分管工作的同时，时刻遵循“协调、配合”的原则，作好正职的参谋和助手，全力支持配合正职的工作；同时对其他干部互相尊重、支持，作到分工不分家。用心采纳合理化推荐、意见，认真完成分管工作。

我认为，当干部最简单的就是在党和国家安排的.岗位上，尽职尽责，忠于职守，多劳多得的事要干，多劳少得的事也要干，甚至劳而不得的事，只要是工作需要更要带头干。在工作中不能讲攀比，讲享受。如果攀比就比人之所长，人之所

优，强化业务知识，熟练掌握管理技能。作为一名基层干部，我时时处处告诫自己，这天能走上领导工作岗位，是组织上给予的信任，是人民赋予的权力。一年来，我遵纪守法，廉洁从政，严格执行领导干部廉洁自律的各项规定，从严要求自己；在工作中时刻做到全心全意为人民服务，认真行使人民赋予的权力，努力做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，真正做到用权不滥。

一年来，虽然围绕自身工作职责和年初确定的工作目标做了很大努力，取得了必须的成效，但与党的要求和干部职工的期望相比还存在一些问题和差距，主要是：

学习不深入，脾气浮躁，果树管理、棉花滴灌管理技术还有待于大幅度提高；

工会工作中深入实际调查研究不够；

工作上不够大胆，处理工作有时过于片面；

工作缺乏全面计划，经常顾此失彼，不能全面兼顾等。

1、继续加强学习，提高果树、棉花管理水平和驾驭工作的潜力，坚持理论与实践相结合，不断学习，努力适应日益复杂的工作环境。当好参谋助手，并增强自己独当一面的潜力。

2、从工作的实际出发，克服求稳怕乱、患得患失的消极思想和不良情绪，遇到困难要敢于应对，并用心寻求解决办法，正确处理好依法行政与服务职工的关系。

3、放下包袱，抛开手脚，争当一名优秀的基层干部。首先明确摆正自己的位置，完成好自己分管范围内的工作任务，和班子成员搞好团结，顾全大局，把组织和职工的利益放在首位。

4、严格要求，廉洁自律，作好表率，决不利用职权为个人谋私利，决不干有损于群众和广大职工们的事情。清清白白做人，堂堂正正办事，敢于反对、抵制各种歪风邪气。

1、各项工作的圆满完成是整个领导班子共同努力配合的结果，所以在日常的工作中搞好团结尤为重要。要善于沟通、勤于沟通，用心支持配合他人工作。

2、要善于总结经验、教训，争取同样的错误不再犯第二次。

3、要有正确的态度，遇到困难不能逃避、害怕，要敢于应对解决，因为在处理事情的过程中我们会不断成长的。

4、要眼勤、耳勤、口勤、手勤、脚勤，善于观察、记录，处处留心皆学问，更何况社会的飞速发展更要求我们不断学习。

## 年度考核个人述职报告篇七

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、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，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万元增长率为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篇八

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 学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和 帮助工作，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