

年终述职报告精彩开场白(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

年终述职报告精彩开场白篇一

我队组建于20xx年5月，现有员工54人，其中中共党员6人，长年在新疆沙漠腹地施工作业。近年来，在集团公司和六普大队的正确领导下，我队认真学习党的十七□xx大精神，以科学发展观为指导，狠抓企业管理，促进企业管理的制度化、规范化和精细化，有力推动生产工作发展，在塔河油田施工21口井（其中：探井2口，开发井19口），累计钻井进尺达13万米，施工质量多次被甲方评定为优秀，创造了3项工程施工纪录，取得了优异成绩，为塔河油田开发建设做出了重要贡献。现将我队有关管理工作经验总结如下：

一、学用结合提高技能，攻坚克难解决问题

我队把“学用结合提高技能，攻坚克难解决问题”作为管理的一项重要工作，运用到塔河油田施工中，取得了优异成绩，有效促进塔河油田的开发建设。一是学用结合提高员工操作技能。油田施工有赖员工熟练高超的操作技能，我队在学用结合上下功夫，透过学用结合致力提高员工操作技能。学，要求员工注重学习油田施工的新知识、新技术，做到全面理解、牢固掌握；透过开展师带徒、技术比武活动，选派人员参加技能竞赛等，打造学习的新平台，营造浓厚学习氛围，着力提高员工的操作技能。用，要求员工把透过学习所掌握的新知识、新技术运用到油田施工中，用心探索钻井新工艺、新方法，针对地质特点合理选取钻头，优化钻具组合和钻井参数，着力提高钻井技能，促进生产发展。二是攻坚克难解

决技术问题。为保证每口井的顺利施工，我队经常召集技术人员、生产骨干对施工方案进行分析讨论，编制切实可行的生产施工技术措施和应急预案，解决生产中的碰到的各类问题。每次接到钻井施工任务，我队组织技术力量学习消化施工任务书、工程设计方案，开展作业区块的地质状况、地层特点的调研，认真搜集邻井地质、钻井等方面的资料，结合以往的施工作业经验，严格制定“两书一表”，先后解决了大斜度井段防脱压钻进、新三级结构井提速提效等技术难题。透过“学用结合提高技能，攻坚克难解决问题”，我队取得了丰硕成果。在井队施工的第一口水平井tp261h井定向过程中，我队使用水力脉冲器，有效给钻头加压，既确保了高效钻进，也消减了脱压带来的卡钻风险，该井被甲方评定为优秀井。针对新三级结构井二开长裸眼的特点，我队在总结第一口th12255井施工的基础上，在th12261井果断采用整个二开井段使用pdc+螺杆双驱钻井技术，机械钻速提高12%，有效地节约了工期，该井取得了工程质量和综合评定“双优”的好成绩。20xx年在塔克拉玛干沙漠腹地施工的tp2井，是当时中石化集团公司第三口超深井，也是塔河油田实施“塔河以外找塔河”战略、部署在该区块的第一口重点外围预探井，该井创出在当时大沙漠腹地同类型钻机完钻井深最深、244.5毫米套管一次性下入、裸眼段最长等多项塔河油田新纪录，并钻获巨厚油层，被西北分公司评为“双优工程”。20xx年施工的tp228井于三开5172.37~6258.63米井段，采用dbsfmx553z-pdc钻头创造了单只钻头进尺1086.26米的好成绩，由此我队获得中石化西北分公司“优胜基层队”荣誉称号，是塔河油田百余支钻井队伍中连续4年蝉联该荣誉的钻井队。

二、创新安全工作机制，持续实现安全生产

安全生产是井队永恒的主题，只有实现安全生产，才能促进井队健康、持续、快速发展。我队十分重视安全生产，把它作为一项重要的基础管理工作，从“强化安全基础，推动安

全发展”出发，创新安全工作机制，建立“一人一班安全负责制”和“人人保岗位，岗位保班组，班组保井队的三保制度”，把“安全生产是生产力，安全生产创造财富，安全生产是经济效益”的先进安全理念落实到井队生产的全过程。“一人一班安全负责制”明确每个员工的安全职责和安全职责，要求每个员工老老实实、自觉遵守安全生产制度，做到遵章操作、规范生产，集中心思、集中精力搞生产，提高工作进度和工作质量，确保本人本班安全。“人人保岗位，岗位保班组，班组保井队的三保制度”强化了员工、岗位和班组的安全职责，员工要保证岗位的安全，岗位要保证班组的安全，班组要保证井队的安全，构成上下相连、环环相扣的安全生产局面，确保井队安全生产。自建立“一人一班安全负责制”和“人人保岗位，岗位保班组，班组保井队的三保制度”以来，我队持续实现安全生产，未发生国家财产损失和员工生命伤害的安全事故，有效促进了井队平安、稳定发展。

三、大力弘扬劳模精神，树立身边学习榜样

劳模精神体现了党的优良传统作风，体现了社会主义核心价值观体系，劳模是员工身边的学习榜样，鼓舞、激励员工刻苦勤奋、兢兢业业工作，为井队发展作贡献。我队在加强企业管理中，围绕“创先争优”主题活动，举办“劳模演播室”活动。“劳模演播室”室长由井队长、全国“五一”劳动奖章获得者杨大寿担纲，演播室成员由指导员，团支部书记、工会主席等相关人员组成。“劳模演播室”采用“一讲座、一主题、一讨论”的做法，聘请劳模、先进生产者现身说法，有讲述认真学习、刻苦钻研、攻克技术难题、提高操作技能、促进生产发展的故事；有讲述从身边做起、从小事做起，关注生产安全，注重降本增效、同事互帮互助，促进井队发展的故事；有讲述在大漠腹地创出新钻机当月上钻当月开钻、同类型钻机244.5mm套管一次性下入zui深、裸眼段zui长等多项塔河油田新纪录的故事；有讲述自己是一名普通劳务派遣工，树立主人翁意识，不怕苦不怕累，用心承担钻工、井

架工繁重工作，干出工作成绩，获得井队满意、同事信任，一步步破格提拔为副班长、班长、井队副队长、队长的故事。自“劳模演播室”开播以来，全队共有500人次听取了讲座。这些平易生动、感人至深的故事，营造了“学劳模、追劳模、做劳模”的浓厚氛围，极大地感染了职工，调动了职工的工作热情，增强了井队的凝聚力和战斗力，促进井队生产管理等工作又好又快发展，取得了优异的成绩。

四、强化党建三抓工作，提升党支部战斗力

我队强化党建三抓工作，提升党支部凝聚力和战斗力，为各项生产活动和员工队伍建设带给坚实的组织思想保证。一是抓理论学习，提高支部班子成员政治素质。我队党支部全力打造学习型支部，建立健全学习制度，每周开展一次学习，认真学习党章、党的理论和政策方针，认真学习大队党委为井队领导干部选读的《做的中层》、《做的干部》两本书，交流学习体会，开展批评和自我批评，全面提高支部班子成员的政治素质，促进全队整体工作发展。二是抓品牌建设，充分发挥支部的战斗堡垒作用。我队党支部以建设“金牌钻井队党支部”为目标，树立“以人为本”的管理理念，坚持“人性、科学、敬业、求真”的团队精神，持续开展“目视化管理”活动，营造“精细化管理”氛围，加强作风建设，使每个党员爱岗敬业，遵纪守法、塑造良好形象，发挥先锋模范作用。确定入党用心分子，加强对入党用心分子的培养和教育，本着成熟一个发展一个的原则，做好党员发展工作，增强支部活力。加强对共青团组织的领导，使共青团组织能够带领团员青年认真学习，努力实践，充当生产工作的主力军和突击队，为井队建设建功立业。三是抓队伍建设，建立坚强礼貌和谐团队。我队党支部根据井队实际，优化岗位人才培养过程，建立岗位技能人才基金，制定单井奖金发放等奖励制度，构成长效机制，激励员工奋发学习、努力工作、创新进取，为“三次创业”建功立业。组织象棋比赛、扑克比赛、乒乓球比赛、哥俩好赛跑，越野赛等活动，丰富员工的业余文体生活，使员工放松身心，提高工作热情，更好地

开展工作。坚持七访制度，关心关爱员工，做到员工有思想状况必访，有病必访、有难必访、家庭有状况必访等，把党的温暖时刻送到员工心坎里，努力建立坚强礼貌和谐团队，促进井队建设健康、持续、快速发展，夺取更大成绩。

我队狠抓企业管理，促进企业管理制度化、规范化和精细化，实现了科学管理，取得丰硕成果。但我队深刻认识到管理无止境，要按照党的xx大精神和集团公司、六普大队的管理要求，全面加强和深化管理，透过科学管理，创造优良业绩，取得更大成就，为全面建成小康社会，实现中华民族伟大复兴作出应有努力和贡献。

年终述职报告精彩开场白篇二

本人在公司领导的正确领导下，在同事们的团结合作和帮忙下，较好地完成了各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足作工作总结如下：

一年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，保证工作能按时完成。爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是视频维护。主要负责统摄像头维修。另外就是例行对地铁车载摄像头的维护保养等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年来的各项任务：

- 1、维修情景：从10月开始维修工作正式上线，对已有故障设备和陆续损坏设备的维修正加紧进行，已确保对故障设备的及时更换及新产品的生产。

2、夜检情景：为了保证xx的顺利进行，我们投入了更大的人力物力积极配合业主的工作，对每条线路加强了维护，基本做到有故障在24小时内基本排除。此刻xx已经圆满闭幕，但我们并不能放松工作态度，保证设备质量，让业主满意。

总结一年来的工作，虽然取得了必须的成绩，自身也有了很大的提高，可是还存在着以下不足：

一是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，上报情景不够及时。

二是领导的参谋助手作用发挥不够明显。还不能主动、提前的谋思路、想办法。

明年我将进一步发扬优点，改善不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作本事。根据公司领导的年度工作要求，明确资料、时限和需要到达的目标，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终坚持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致的工作作风。

年终述职报告精彩开场白篇三

尊敬的xx□

您好！

述职报告主要作用是使上级或人事部门和群众细致地了解和评定个人和集体的政绩、预测其发展潜力，促使其忠于职守、更好地完成工作任务。在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和

汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年月日，年完成销售额元。现将全年来从事销售工作述职如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其

它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

年终述职报告精彩开场白篇四

我作为一名基层医院的医学影像医生，兼负普放与ct的技术操作及诊断工作，责任繁重且琐碎。现将20__年-20__年这三年职责工作做如下报告。

一放射工作。

在这三年里琐碎的事情很多，我的工作也像大家想的那样每天在重复着机械般的工作，但我没有简单去机械重复，对待每一个病人认真做好检查及诊断工作，最高限度要求自己，尽最大能力做到不误诊、漏诊，不出任何技术差错。同时也在不断贯彻院内的思想，工作不只要把表面的东西做好，还要深入到里面去，看到真正的有内涵的东西，这样我们才能够提高，才能把工作真正做好。工作之余认真做好科内相关器械的检修及保养工作，最大限度减少因器械设备故障原因所引起的损失；随着设备不断更新替换，认真学习、钻研，以最快的时间适应新的环境。

二ct室工作。

自ct机投入使用至今，为开展更多的检查项目、最大限度利用设备，工作中不断地摸索、探讨ct机的应用及操作；为减少误诊、漏诊，定制不同影响杂志及书籍，工作中若遇到解决不了的主动请教老师及上级同仁；因ct机老化等原因，设备经常出现不同故障，为不影响正常机器运转及收入，在技术工程师技术指导下认真做好检修工作，实在处理不行最快速度请求现场维修。

三进修工作。

20__年上半年我曾到__医院放射科或ct室进修学习。在这期间我遵守各科室规章制度，认真学习各种常见病、多发病及各种疑难病症的诊断与鉴别。

年终述职报告精彩开场白篇五

200*年，在分行党委、行长室的正确领导下，**支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。截止到200*年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中间业务：国际结算量累计**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%；结售汇合计为**万美元，比去年同期增加**万美元，增幅达**%。

负债业务：本外币存款余额为****万元，其中：人民币存款余额为***万元，比年初新增***万元，完成年度计划的**%。增量结构为：储蓄存款新增**万元，完成年度计划**%；企业存款新增**万元，完成年度计划**%。外币存款余额为**万美元，比年初新增**万元，完成年度计划的**%。

资产业务：本外币各项贷款余额为**万元，比年初增加**万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增**万元，同期增幅为**%，完成年度计划**%。

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门200*年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改；二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定***员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合

总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定***竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动***新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及**分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—**公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，**公司国际结算量达**亿美元，**结算量达**万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合20xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增***万元，较同期增幅为***%。

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，

变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增长。