

# 机构述职报告完整版 暑假培训机构实习 述职报告(大全10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 机构述职报告完整版篇一

在经济发展迅速的今天，我们都不可避免地要接触到报告，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。相信许多人会觉得报告很难写吧，下面是小编帮大家整理的暑假培训机构实习述职报告，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

大二暑假，进入tz培训机构，是偶然，然成为一名教师则是必然。仍记得大一时自己就已异常坚定了一个信念：大二下学期暑假，我要成为一名教师！不仅为了改变自己、提升自己，更想把自己多年所学经验传授给像我一样在农村长大的弟弟妹妹们。我希望通过分享大家的成功经验和一些比较好的学习方法给年少的他们，希望他们在以后的路上走得更快更稳。怀揣着这份希望、这份梦想，支撑着我坚持下来了这充满酸甜苦辣咸的百味假期。从中，我受益着实颇多，感触亦是颇深！

未来三桥乡的几个月前，就听室友兼现任三桥校长的周校长说暑假支教会很苦、很累，但我从未想到会如此地艰辛！到了三桥新东方幼儿园之后，自己真的被雷到了；之前只想到来这只需要教学就好，忘了，还要自己招学生！并且是完完全全地自力更生、白手起家的那种！

万事开头难！何况tz培训机构来三桥乡办暑假班是第一次。新市场，难开啊！一系列的不利条件，更是为难住了毫无经

验的我们这批在校大学生！好在出生牛犊不怕“苦”，大家都没遇难而退，靠着一个信念，激励着三桥乡这支教师队伍的每一个成员，那个支撑点——我们最初的梦想、大家共同的目标！从6月26号到7月8号整整13个早晨，每天早上大家6:20准时在大门口集合，无论刮风下雨，大伙都会毫不畏惧，亦不退缩。响亮的口号：走进tz□共同学习，共同改变！1、2、3、4……时至今日，耳边也常常想起我们的口号。更加刻骨铭心的是我们大家跑完步，共同站在三桥联中路口时激昂的宣誓！它时刻提醒着每一位tz教师勿忘初衷，记住招生期间对各个家长的承诺及决心！——“我愿为三桥教育的发展贡献自己的力量”！

每天早上的跑操，真的是一种很有效的宣传方式。不仅让街上的人看到了我们的办学精神面貌和教师队伍的士气，还让我们自己的身体得到了锻炼；最重要的是每一天的跑操、喊口号，还使我们斗志昂扬、充满活力，即使之前再苦再累，也会在喊过口号、宣誓过后一扫而空，如同临行前的船，伴着鼓鼓的帆船，载着的是满满的希望！

不得不说，招生期真是最苦最累的！每天早上八点出发，我们组猎鹰队和郭老师带领的飓风队（每组4人）便各奔东西，每两人骑一辆老式自行车出发了！敢想象么？仅凭着一张地图，穿梭在完全陌生的乡村街道！要靠走着、问着、打听去我们计划中的目的地，然后每个人手拿几十张宣传页和数张令人期待填写的学员登记表，外加一人一个水杯，就这样，大家家当齐了，上路了，开始了我们一天的工作——挨家挨户地上门宣传。

满满的宣传页上的每一处，我们都要给每个家长做好详细的讲解，并且询问孩子的学习情况以及建议学生上暑假辅导班的必要性。有时我们需要花近一到两个小时的时间和家长、学生沟通；能招到学生则最好，亦是我们所期望的，可大多情况下，我们都会无功而返，家长们似乎都不约而同抱有同一个想法：再等等看，看别人怎么做的，然后我再作决定。怎

么说呢？站在家长们的位置，我真的很理解他们的心情，可是于己，好遗憾！虽是很大的潜力户，就如郭老师所言，结果就是没招到学生啊！不是么？前几天的我们经历的是何种的受挫！本来满满的期待和鼓鼓的士气，磨砺两天后，大家再次坐在会议室后，两队8名成员全部都无语了，大家也不约而同地作了同一个动作——沉默！深思！招生期的每个晚上，简单地吃过饭后，大家都会集中到简陋的会议室开会。为时近3~4h的会议，知道么？最害怕的便是开头的上报人数了！尤其是作为猎鹰队的小组长，倍感压力吖！好几次，对方飓风队都略超猎鹰队，我就纳闷了：到底是哪不对劲、哪出错了？还是解释不到位？还是家长和学生本身的问题？好多次，真的是让人够无语的——以上午下来，会连一个学生都招不到！真的、真的，再有激情和精力的人也会感到力不从心、身心疲惫啊！经常地，周校长或方总或宋总都会给我们打气，给大伙支招、想法子、开导大家.....

毕竟，我们总得坚持下去，不是？

而且，我们必须再咬咬牙坚持下去，不是？！

即使是苦笑着，嘲讽自己吧！路，还得继续走下去呢！！队友胡老师曾问过我好几次：“孙老师，你怎么就这么有精力啊？难道就不感到疲惫、不累么？”说真的，不累那是假的。试想一下，每天早八点晚八点，然后再开会至深夜凌晨几近2点，这样连续不停歇地维持近半月，任谁能受得了？可我得出撑着，不么？并且，我也能撑下去，苦笑一下，说声：“还好....”因为只有自己心里清楚：一直支撑我坚持下来的是心底那个希望，那份早在一年前就决定的那份坚持！为此，我决不允许、也绝不会半途而废；一如自己所信仰的那句名言警句：凡事要么不做，要做就要做到最好！！

这样想过之后，就觉得：再苦、再累，咬咬牙、耸耸肩，也就过去了勒。出现问题了，大家商量着来，共同去解决，针对性分析、逐一击破就ok了！比如周校长建议的：我们要注

意的是：要给家长一个要来tz培训班的理由而非一个不要来的理由！每次开会，总会有不同的收获，虽然会很辛苦，但还挺欣慰的。把一天中遇到的棘手问题和趣事以及自己的成功经验和大家分享一下，真的感觉很充实、很有成就感！尤其白天遇到的一些棘手问题，经其他人以提醒，就有种豁然开朗的感觉。还是集思广益啊！大家互换想法后，问题便迎刃而解，这样一来，大伙之间的友谊也更深了；心，也更近了。

只要咱肯用心去努力、付出、尽心了，总会有收获的！毕竟，生活老人不会太亏待努力的人的！

招生期间，我们尝遍了生活中的各种酸甜苦辣咸，体验到了在大学所接触不到的人生经历！真是历经磨炼，受益匪浅啊！

当招生最后2天周校长公布说招生人数已经超过200人时，大家的心情是多么的激动啊！对于完全白手起家的我们，三桥教师队伍的九人团队，这是我们用心努力的成果；是对我们能力的一种见证！这份心情，是感动，亦是辛酸。队友们，我们快接近成功了呢！

随着招生的陆续结束，我们各个老师都开始了新一轮的工作——编班、分配班主任，布置教室等各类大小问题。唉，任重而道远呐！

说真的，自己当时真的特别抵触担任小一、小二的班主任；因为我本来就一心期待着教七年级的学生，尤其是带他们英语。没能当上他们的班主任我很是失望，唯一庆幸的是在我的坚持下，七年级英语，还是我带了。（不过事后我发现好像只有我最适合小一、小二的班主任，周校长一直都知道：孙老师最有耐心了）想通了呢！因此，我亦不会辜负大家所有人的希望；孙老师，加油咯！

我想说：当你把优秀当成一种习惯时，你会一直优秀下去。

不气馁、不退缩，这样，生活才不会让你失望！

还有七年级那群特懂事的、贴心的孩子，亦是给了我一个传授经验的机会。期间感触最深，最让我难以忘怀的是邓老师和胡老师对我的默默关心：开学以来，总以为大家都只顾忙自己的了，想想自己一天到晚几乎所有的时间都交给了小一小二的那群孩子了，知道每天送过他们后，我还得回到教室打扫一片狼藉的教室，有种力不从心的感觉；可那天下午邓老师走过来说：“孙老师，看到你在这一个人扫地，可不忍心了……”只是这一句话就足够了！往日里所有的累、心中的苦；都值了。谢谢你，邓老师！谢谢你的关心和理解！！

听过后我直接愣在那了，那句话，我记在心里了！不争气的孙老师又哭鼻子了。胡老师，真的谢谢！想说：好喜欢大家，一路上有你们真好！

接着加油咯☞fight for our dreams! never say die, never give in!!

生活中最悲哀的事莫过于你刚刚辛辛苦苦、用尽全心全意努力得到的东西，才没过多久，就忽地失去了……

真得要离开三桥，真的好舍不得！我们的梦扎在三桥，大家的努力在三桥，大伙的成果在三桥，所有的记忆都深深扎在了三桥这片土地上，已入之甚深，此次离去真可能即是永别！！！！

好恨！！

心，真的被伤的好重！好痛！！

安慰开老师说：“不去想，不去感伤就好了，即使是麻痹者自己，认真教学就行！”……

依旧认真、努力地备课，心中有苦、痛，压着，埋在内心深处。自己清楚勒，无论在何地、教谁，我都谨记自己担任的是一名教师的角色，谨记自己的职责和使命！遇挫了，坚强地站起来，拾起本心，鼓起勇气，继续前行。时刻都牢记着tz培训机构的宗旨，同时亦是自己心之所向~~授课时尽职尽责、无悔于心、无愧于咱可敬的父老乡亲呐！！

岁月匆匆、脚步不停，都为心中梦，加入tz培训机构真得让我学到好多东西，体会到了各种别样的经历，亦是tz[]给了我一个得以圆我教师梦的机会；同时能结识这么多患难知己，时日虽短，但情谊亦真、亦深，足矣！

## 机构述职报告完整版篇二

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自我的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一向以来，我都持续着用心取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所提高。

我始终怀着一颗为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持礼貌用语，不越权办事，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，

立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的'各项工作任务。能够用心主动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自我的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自我与秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

### 机构述职报告完整版篇三

我是xx中行的一名普通员工□xx年xx月从xx校毕业后，被分配到中行xx市分行xx工作。有关银行述职报告例文内容如下，以下是我的个人述职报告。

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护党中央的领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人自xx年工作以来，不管走到哪里，都严格要求自我。我工作过的岗位大部分在柜面，为了能更好的服务客户，我与客户诚心交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们不但是我的生活中的朋友，更是我工作中的助手，我现在的全部存款都来自于我结交的客户朋友.为了能同他们成为好朋友，针对不同个性、不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到本社客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续，并

利用休息天，帮他找房源，当他住到新房里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“顾问”的同时，他们也成为了我存款额的`增长点，我最高存款余额160多万元。除了在服务客户上我尽心尽力，在县联社组织的各项业务技术竞赛活动中我也积极响应，曾先后在县联社举办的业务技术比赛获得百笔记帐、手工计算、机工点钞第一名的好成绩，受到了县联社和本单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。本于xx年参加盐城电视大学会计学本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前已以优异的成绩取得了大专毕业证书。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

以上是我工作中取得的一点成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我将继续不断努力，克服一切困难，争取把工作做得更好，为信合事业作出自己应有的贡献。

## 机构述职报告完整版篇四

回顾20\_\_年，在各位领导和同志们的关心、支持和帮助下，我努力学习和实践向零售银行转型的重要思想，在学习上自我加压，-工作上积极进取，生活上严格要求，全力协助\_\_分管信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项工作，较好地发挥了综合管理的组织、协调和保障三大作用。现将述职及述廉情况报告如下：

我的20\_\_年，可以用10个字来概括，那就是：既默默无闻，



又轰轰烈烈。默默无闻表现在：信贷管理系统、企业征信系统、个人征信系统、在线审批、信贷报表及部门的综合管理等几项工作特别需要深入，需要细致，需要默默无闻；轰轰烈烈表现在以下几个方面：

一是客户进入退出标准诞生了。根据我行情况，结合市场实际，我组织有关人员制订了授信客户的进入与退出标准，明确了房地产、汽车、商品流通等几个重点行业的客户选择标准，明确了支行进行客户选择的目标和方向。

二是风险承包责任制推行了。目前，由于我行的信贷文化比较落后，推行风险承包责任制后，既提高了支行客户经理的风险意识，又增强了授信审查人员的责任意识。

三是39个信贷诚信企业产生了。经过半年的细致筛选、推荐及交叉评选，我行客户\_\_集团有限公司、汽车内饰件有限责任公司、电子有限公司等39家企业获得\_\_银行业首届“信贷诚信单位”称号，这是我行诞生的第一批信贷诚信企业，对扩大我行影响、壮大我行的优质客户群产生了重要影响。

四是企业征信系统正式上线了。按照人总行全面征信管理工作的要求，我部配合科技部平稳地淘汰了信贷咨询系统，成功完成了信贷管理信息系统与全国企业征信系统接口程序的开发、存量客户信息的整理和有关数据的报送工作，经中国人民银行征信管理局验收，我行客户信息正式提交全国企业征信系统入库，为全行查询授信客户信息、防范信用风险提供了信息保障。

五是在线审批开始推进了。在科技部的大力支持之下，经过反复磋商、协调和测试，我行远郊支行的部分授信业务已经推行了在线审批，审批方式和审批效率进一步改善，也标志着我行授信业务的电子化管理水平得到进一步提高。

六是综合管理工作基本迈入了正轨。具体表现在以下几个方面

面：一是职责分工基本明确；二是信贷管理系统得到进一步优化；三是信贷档案完成了一期交接；四是完成了引资上市所需信贷资料的准备工作；五是迎接了各种专项检查6次；六是组织了全行的信贷培训5期。

》，做到了警钟常鸣，进一步规范了自己的行为。

一年来，本人在思想素质、理论水平和工作能力等方面取得了一定的进步，组织和协调能力也得到了一定的锻炼，但工作中还存有一些差距和不足，与我行当前快速发展的要求相比，还有一些应该改进的地方，主要表现在：理论水平有待于进一步提高。学习不够刻苦，思想上存有“惰性”，有时借口工作忙、事务多，放松了对学习的要求，缺乏刻苦钻研的劲头。有时认为自己从事银行工作年限长，有一定的理论功底，满足于浅尝辄止、浅显认识，缺乏对理论的深刻理解，忽视了金融理论的不断更新。

述职报告ppt代写

主要负责人述职报告

## 机构述职报告完整版篇五

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，

我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的'一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一

个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

# 机构述职报告完整版篇六

尊敬的领导以及各位亲爱的同仁们：

大家好！

多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级主管的肯定和业务伙伴的赞许，充满无限的欣慰，但也带有些许的遗憾。为了能使明年的工作有一个新的发展、新的突破，现将我本人一年来的德、能、勤、绩情况述职如下：

## 1、以专业的技能带动团队业绩

入司七年来，我个人每年业绩在万元左右，不仅有着丰富的市场实战经验，还能在熟练运作的同时引导团队的销售与发展方向；不仅能够根据团队的出勤率、举绩率、件均保费、人均保费等各项经营指标进行分析与计划，还能策划、实施推动、追踪及跟进达成；不仅能做到对团队的发展状况全盘掌握，还能及时作出参考性的建议。

根据年初各网点制定的目标，进行阶段性的分析和追踪，湖田万目标目前已完成万，西村万目标目前已完成万，新田万目标目前完成万，神舟部城区万目标，目前完成万。我明白这份成绩单对公司来说，并不是满分，但是却凝聚了无数的心血。明年，不管业绩和人力，都将设定一个更高的目标，有聪明睿智善于管理的总经理室支持，我们将会信心百倍。

## 2、加强增员甄选，扩展增员渠道。

为了不脱离增员市场，了解一线伙伴的心声，也为了平时讲增员时能够以经验相传，我一直都有增员的习惯，有了曾经

当主管的经验，就能更好的抓好增员工作。能够充分利用基本法的助推力增强主管的发展意愿，同时从队伍中发现和支持部分有发展意愿的人员进行重点帮扶和督导。十月份以来，目前留存的新员中，有人转正，人破零，人未破零。新增人员业绩总和近万元。新田网点今年万业绩大多数是由新员达成。基于湖田网点人少业绩高的情况，原则是“保高手增新员”，我将于本月的下旬，带领伙伴增员，为明年的发展打下人力基础。

### 3、及时搞好阶段性的业务培训

自从去年我当了一年新员培训班班主任后，我已经慢慢摸索出一套行之有效的培训思路，再加上业余时间下载资料比较方便，我不断的把先进的理念和优秀的专题课件以及激励性视频文件运用到早会上、农网例会中，以及工作中，让大家能够享受到更丰富的精神食粮，也进而提高了自己各方面的能力。我所督导的团队，可学习借鉴的资料是最丰富的，只要肯去实践，一定能有效提升销售能力。为了让业务人员充分掌握销售技巧，我利用晚上时间在家编制增员话术、销售话术、险种话术发放给业务员，并在例会上进行角色训练；并编辑整理各个分红险种的利益演示表进行发放，在例会上进行险种讲解人人通关，让伙伴们在原来的基础上进一步掌握了实践技巧。

### 4、改进例会质量，提高拜访品质

我始终把例会作为营销经营和管理的重点来抓，不断提高例会质量。充分发挥例会的导向作用，对各种事项集中宣达，对统一思想树立积极向上的团队氛围起到至关重要的作用。为了提升伙伴们的拜访量，有关活动量方面的专题真可谓是层出不穷。增员的专题也是花样百出，最后发现：小故事蕴含大道理更适合他们的口味。我不断的在故事方面推陈出新，在专题中进行讲授，在业务推动中进行引用，不仅调动了例会气氛，也通过对故事的深思来感悟营销的道理。当

团队业绩低迷时，我能及时找出症结所在，并及时解决问题。在11月25号时，新田业绩只有元，面对万元的目标，伙伴们都已失去信心，为了通过产说会大幅提升业绩，必须提升大家的拜访量，苦思冥想之下，设计了一张独特的“业务员调查表”在例会上进行使用，分析之后，找出大家做好保险的优势和做不好保险的劣势进行激励和专题讲解，业务员幡然醒悟，通过蹲点四天全体努力，胜利达成万的业绩。从九月份以来，新领导的越强管理下，我们借力推动和追踪，我所督导的四个点基本完成任务，虽然本人的业绩在这期间有所下降，但是看到伙伴赚了钱，我也由衷的高兴。

## 5、做好良好沟通电话追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早、例会结束后，我都会找两三个业务伙伴进行辅导和沟通，辅导内容包括帮助业务员诊断，分析目前状况，确定冲刺目标，并进行定时的业绩追踪，从心理上加强他们对保险业的从业信心。从沟通中及时疏导与消除矛盾和心理障碍。当业务员的思想意图和公司领导管理意图有所冲突时，能站在公司层面去做好业务员的思想工作。当生产力下降、例会出勤状况不好、团队的行为异常、消极思想蔓延时，我会主动寻找原因并做出对策解决问题，不能解决的我会寻求上级领导的帮忙。除了当面沟通，另一方面体现在电话追踪上，从每天的电话追踪中了解业务伙伴生活状态和拜访情况，告诉他们如何才能达到基本法考核、如何才能达到更高奖励。

我虽然一年如一日的敬岗爱业、任劳任怨、主动积极的付出努力，取得了一定的成绩，但是总结我个人的工作，离上级的. 要求和公司发展还有一定差距，主要表现在以下三点：

- 1、队伍老化问题一直没有得到根本解决，团队通过缘故增员方式增到的新人往往和团队成员的年龄相仿，缺乏激情。而年龄较轻的成员因为与团队氛围不协调难以保证有效留存。

2、由于我做事比较主动积极，个人精力有限，没有完全做到“授人以鱼不如授人以渔”，致使主管追踪老员辅导新员能力有限，我一人又心有余而力不足，导致新、老员脱落的情况时有发生。在此也借这机会，向公司领导提个建议：以后要加强主管的培训，让中流砥柱的主管层发挥最大的潜能，团队的发展将更上一层楼。

3、对下沟通不错，对上缺乏交流，导致有时工作脱节，思想意图和领导意图不能得到统一。

针对以上存在的问题，在明年的工作中我将努力做到“三个加强”：一是加强职场训练，力求把工作做得更好、更细，进一步增强业务员增员销售各方面技能，形成常态增员的工作习惯，努力使团队年轻化专业化职业化。二是加强组织协调，发挥好各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、求发展；三是加强各层级之间的沟通，使自己的工作目标和公司目标一致。

身先才能率人，律己才能服人，量宽才能容人，散财得以聚人，关爱足以得人。我深知：只有不断进步才是我的出路。我明年一定要在今年的基础上做得更好，不仅要做好主管需要的参谋，也要做好业务员需要的导师，还要做好团队需要的政委，不断的提升自己，不遗余力的出色完成公司下达的各项任务，为团队的辉煌写下华丽的篇章！

述职人：

日期：

## 机构述职报告完整版篇七

20\*\*年在支行和营业部领导的正确领导下，在同志们的支持和帮助下，我正确处理好工作关系，积极为营业部的工作建言献策，并做好文明、优质服务工作，敢于坚持原则，大胆



管理，认真执行支行的规章制度，有效地促进了工作的开展，较好地完成了肩负的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作、学习等方面的情况述职如下：

用正确的政治理论武装自己的思想，提高自己的政治敏锐度，实事求是，光明磊落、坚持原则、尊重领导、团结同事；认真学习银行内部的各项规章制度和新的业务知识，积极参加业务培训和讲座，不断提高自己的业务工作能力；认真学习各级文件，吃透精神，掌握实质，提高自己的办事效果和对工作的督办能力。

积极调整信贷投向政策，寻求适合x银行特点的信贷客户群。随着股改的推进，资产剥离后，我行信贷资产严重空心化的问题。加之我行整体实力与信用社相比，处于相对弱势，信贷产品单一，不能办理大额担保、信用证贷款业务等因素，在客观上制约了我行向大中型贷款客户提供信贷支持。面对金融同业机构的激烈竞争，以及我行贷款风险较为集中的问题，积极调整信贷投向，着手推行“限大抓小”的信贷投向政策，极力扩大信贷客户数量，相对控制单户贷款金额。

注意正确处理巩固老客户和拓展新客户的关系。一方面，我们重点稳固一批项目前景好、经营管理水平高的客户，积极扶持一批规模发展快、效益好、担保风险低的一般客户，适度筛选一批信誉良好、有市场优势的控制类客户，坚决淘汰一批信用差、风险高的客户。另一方面，我们主动出击，根据城区经济的发展特点和产业政策，只要客户项目有效益、有前景，都将预见性介入，确保信贷投入不滞后于县域经济发展的步伐，为县域经济的发展提供了积极、有效的金融支持。

入行以来，我凭着对x银行的无限忠诚和对自己事业的执着热爱，特别在不良资产清收管理中，我怀着“行兴我荣，行衰我耻”的职业责任感，克服夏季阴雨连绵、道路泥泞，冬季天寒地冻等不利因素影响，带领清收人员在清收盘活不良资

产的小天地里，实践探索出了一条清收新路子，我即当指挥员又当战斗员，率领清收队员，抓机遇，强时机，深入乡镇、村组，采取各种措施抓清收。

一是随着x银行股改不断深化，新业务新产品不断出台，尤其在电子银行业务方面，该业务种类多，任务重，想尽一切办法，在全行各位同仁的大力支持和艰辛努力下，使各项银行产品均完成了上级下达的任务。二是自己在学中干，干中学，积极主动上门为亲戚朋友推介我行金融产品，使广大群众了解，并能够熟练掌握使用该产品；三是按照上级行服务“三农”要求，积极与县农保中心，洽谈代理农村保险资金，增进了友谊，既维护了老客户，有拓展了新资源。

在过去的一年里，有喜也有忧，有苦也有乐，但我无悔、无愧、无愧。新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。我非常感谢组织对我的信任和培养，更感谢同志们对我的支持，使我在工作中得到了锻炼和进步，我虽然尽心尽力做了不少工作，取得了一些成绩，但离上级的要求仍有一定的差距。

业务工作规范化管理力度还不够大，与其他同志有较大差距，跟不上新时期\*\*银行改革和发展的需要；在严格执行规章制度上，力度不够；有时脾气急躁，在处理问题时工作方法需改进。

在今后的工作中，我将扬长避短，不断改进工作方法，提高自身能力，只要意志不减，心气不灭，无论什么工作都没有走不过的。“火焰山”，跨不过的“沟和坎”，同时希望各位领导和同仁多给我提出一些宝贵意见，指出工作中的缺点，我一定虚心接受，并同大家一道，尽力做好各项工作。

## 机构述职报告完整版篇八

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx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20xx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。

述职人：

日期：

## 机构述职报告完整版篇九

20\_\_年11月份总行任命我担任总行风险控制部经理一职，任职以来，在银监局及总行领导的关怀下，在其他部门的协助和配合下，我带领风险控制部全体科员，认真贯彻落实国家金融法律法规和政策，紧密围绕总行年初制订的工作方针，以商业银行新的发展为契机，通过健全风险防范控制制度，完善各类文本合同，规范业务操作流程，严格贷款审查，建立完善各类贷款台账，做好法律服务支撑，强化学习培训等措施，力求为商业银行开局年做好铺垫。20\_\_年，我带领风险控制部在做好日常工作的同时，重点做了以下几个方面的工作：

20\_\_年，是我行面临着组建商业银行以后的一个关键时期，

城市信用社式的管理制度、经营模式和业务操作流程都远远不能适应新的商业银行的经营和发展，各项制度都需要进一步的修订和完善，各项业务的操作都需要进一步的严格规范，流程再造、模式重整是我们在新的一年里迫切需要解决的问题，事关重大，我们按照总行工作会议精神和总行领导的安排，以董事长年初“再造操作流程，规范经营运作，科学和谐发展，整体再上台阶”为指引，克服困难，认真学习，根据我行的发展实际，认真总结了我行在发展中积累起来的经验，在借鉴其他行社的基础上制订和完善了有关信贷管理政策及各项规定。根据不同业务的特点，制订了效果直观，内容详细的业务流程图及文字说明，并对新的业务操作流程进行严格的审核和客观的评价，紧紧围绕制度规范、财务管理、业务操作流程、新业务拓展的真实性、合法性和风险性等工作重心，对在业务操作中可能出现的风险、可能存在的问题进行科学的论证，既有效控制风险，又可以保证业务的开展能够促进我行的发展。

20\_\_年年初，我们开始承担了部分报表的填制工作，由于我们人员较少，均未从事过报表工作，报表经验不足，工作难度较大，我们克服困难，虚心学习，保证了报表工作的顺利进行，同时，我们根据业务发展的需要，在不增加基层支行工作难度的情况，对我行原有部分报表进行了修改，使其更有利于我行信息的收集和整理，严格要求各类报表的报送质量，做到数据采集口径一致、内容科学完整、数据计算准确无误。任职以来以来，我们根据我行贷款五级分类的有关规定，根据我行实际需要对五级分类报表进行适当修改，并及时印发新报表，通知各支行按新报表的要求对贷款进行分类，组织全行信贷人员对全行贷款进行了二次全面的分类工作，同时，按照分类科学、调整及时的原则，对现有贷款的实际情况个别指导划分。特别是不良贷款情况分析，要根据本行当时实际情况，对新增不良贷款、现有不良贷款状况、处置方案及进度进行详细说明，对不符合要求的，要求有关支行限期重新上报。并及时更新了贷款五级分类档案，要求贷款风险分类准确无误，填报内容清楚完整，对各支行贷款分类

档案管理情况进行了不定期的抽查。

自成立以来，我们将认真学习国家有关法律，及时收集国家有关产业政策和信息作为一项常规性工作，积极参加总行组织的相关培训，全面提高风险识别能力。任职以来以来，我们累计审查贷款达450余笔，对信贷经营部移交我们审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家产业政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我的行的有关规定，对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析，做好风险提示。

任职以来，我们根据业务发展情况，建立了不良贷款台账、贷款涉诉案件台账、长期欠债欠息企业及个人台账、不良贷款台账，进一步规范了我们对不良贷款的管理，动态掌握贷款管理的进度，同时，也有利于相关部门和领导及时调阅。

，不妥之处，请指正。

## 机构述职报告完整版篇十

尊敬的教育领导们：

您们辛苦了！感谢你们这段时间来对我的照顾和培养。

一年一度秋风劲，秋风将我从八月的眉头吹到了九月的发尾，褪去了炎热，寄送来清凉。我也不再更不能留恋大学象牙塔里温暖的被窝，沉淀下自己的躁动和年轻气盛，盘数这个秋天的工作结出的果实。我不应该叫果实，因为太小，或许更应该叫种子，希望它发芽，最终结为硕果。

我于20xx年八月九日到xxx教育文星总校工作，入职已经一个

半月的时间，现正式提出转正申请。下面，我将入职这段时间以来的学习、工作、生活等方面的情况进行如下汇报。

在学校的时候，我经常听说xxx的老师都很年轻很热情、能力强，所以对自己特别不自信。但是从面试后到刚入职的前两天，短短三天时间不到，我已经记得住每个同事的名字。他们不仅对学生热情，对新来的同事也很热情。这种热情感染了我，所以我积极地找同事们聊天了解学校的情况。我学习他们对待学生家长的方式，力求让自己这个新员工尽快被认可。当然，很多学生开始认识我了，自己的责任意识主人翁意识也更深更重了，参与与学生交流跟家长沟通的次数也越来越多。随着自己心放开，工作起来也更有信心了。

一直在想自己究竟怎样才能在外销上创新突破，不能纯粹为了发单出去而发单。所以刚刚开始的时候还有些排斥这种“费力不讨好”的活动。同时还在自己主持晨会的时候提出自己的建议。后来分析招到的学生竟有好多就是被一张不经意发出的传单钓上钩的。当然，跟学校资历较老的老师出去就学习到了他们主动找家长聊天的技巧。我们要在辛苦的外销中，逐渐分析人群特点，观察表情，学习怎样去吸引听众和观众。外销的实践检验了企业文化重要的一点：简单的事情重复做，重复越多效果越好。

虽然一次次的过课看似没多大长进，一个月以后轮到自己上阵了，才发现自己进步挺大的。自己教学的主要问题在于气场不够，抓不准重难点，气氛不活跃。现在是气场足了，教学经验上还是比较心虚。要解决这一问题还得根据最近几年的中高考考纲做题总结反思。先修炼好内功积极观察监督学生的学习情况。内功不够，以责任心办事，培养学生的良好学习习惯。至于幽默不足，我要求自己平时多积累笑话，收集优美诗歌散文以求每堂课穿插一点内容来展现自己与众不同的方面。至于让学生提多少分，这个是自己遇到的瓶颈，之前没有做好每个学生的学习规划以至于备课，教学学期目标不够清晰。这是短期内可以解决的问题，所以尽快查阅资

料做出合理规划。

不得不提的是三天新员工培训以及制度化的管理让自己眼界开阔了不少。初出茅庐的我比较心浮气躁，比如英语课还没上好就想要上数学课，在一个数学题面前被困住了才猛然发现自己有些急功近利。培训后对于怀才不遇，对于评判他人建立更大的信念框，对于责任与良心都有了新的认识。我逐渐接受自己的平凡，踏踏实实的走好每一步，比如开好晨会，做好每日的工作计划和总结。尽管不能够立即领悟部分东西的真谛，我还是相信多实践才会检验真理。所以我做得更细做得更多。人生而为赢，所以生而必学，更要生而肯干。

路，还在脚下，机会，就在前方，踏稳每一步，尽自己努力做好工作。同时我希望在您的帮助下全面提升自己的能力，为xxx做好工作，更让自己活得充实。