

# 运维个人述职报告 个人年终述职报告(优秀7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面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。

## 运维个人述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

参加工作以来，我在各级领导的关心帮助下，认真做好本职工作，真正履行了一名神经外科医生的岗位职责要求。

自从选择了医生这个职业，从某种意义上来说，就是选择了奉献。医务工作者从事的是救死扶伤的职业，曾被誉白衣天使和生命的守护神，可只有医务工作者才知道实际工作中的艰辛。特别是神经外科的医务工作，平时经常加班加点，早出晚归。

神经外科的急诊要求我们付出比平时更多的心血和汗水。面对家人的埋怨，朋友的责备和外人的不解，有时我甚至对自己从事的职业动摇过，可每当看到患者康复的笑脸，看到一个个危在旦夕的患者重获新生，所有的怨气都会烟消云散。

在xx年xx月取得神经外科主治医师资格□xx年xx月由医院聘任为神经外科主治医师。自此以来，主要从事神经外科专科病例的诊治。包括颅脑损伤、脑血管病、颅脑肿瘤的诊治。

尤其进行了大量的颅脑创伤及高血压脑出血病例的急诊救治

工作。并于xx年在xx县率先开展了微创软通道脑内血肿穿刺引流术，大大提高了高血压脑出血病人手术成功率、治愈率，减少了致残率，为广大病员带来了福音。

自xx年xx月起，担任外三科主任，负责我院神经外科全面业务及管理工作，为我的专业水平及业务能力的发挥提供了更好的平台，继续进行大量的颅脑损伤、脑血管病人的诊治，并且无一例医疗纠纷或差错事故发生。

除了积极完成科室及医院安排的工作外，另外还积极参加继续教育学习，通过教材、杂志、论著、讲座、培训、互联网等多种途径，了解国内外医疗先进技术水平，并结合临床用于实践。努力提高自身业务能力。

随着人们对健康期望值的提高和法律意识的增强，医疗纠纷已比较常见。静下心来仔细分析，大部分纠纷的起因还是有我们医务人员做得不够完美的地方。所以，我严格按照各种规章制度办事，处处以卫生法规来规范自己的医疗活动。

在平时的工作中，积极与患者沟通和交流，及时处理出现的问题和潜在的风险。严格执行病情告知义务，有效地将各种可能出现的问题消灭在萌芽状态。有时为了一个患者的病情变化未能及时向家属告知和记录，多次在班外放弃休息，和患者家属取得联系并及时告知和记录。

热情接待每一位前来就诊的患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者。同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以服务医务工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。坚持精益求精，一丝不苟、救死扶伤的原则，做到无私奉献、无怨无悔。

回首过去的工作，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实；尽管付出了很多，但面对患者的赞许、夸奖和认可，我觉得所有的付出都值得。

记得xx说过这样一句话：如果你是一颗最小得螺丝钉，你是否永远守在你生活得岗位上；如果你要告诉我们什么思想，你是否在日夜宣扬那最美丽得理想。是啊，只有奋斗者得脊梁才能托起生活永远得晴空。

在今后的工作中，我将以锲而不舍得追求和永远向上得执着脚踏实地得去努力工作，严格要求自己，钻研业务，尽职尽责，为医疗事业贡献自己全部的力量！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 运维个人述职报告篇二

尊敬的领导，在座的同仁：

大家好！

本年度，在院领导的指导、关心下，在同事们的帮助支持、密切配合下，我不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利的完成自己所承担的各项工

作，个人业务工作能力有一定的提高。现将汇报如下：

一、本年度工作中，本人加强了与临床一线科室的沟通协调。对于疑难患者及时与临床科室沟通，患者投照结束后与其主管医生深入讨论，解决了一些投照工作中遇到的难题，得到了临床医生的好评。特别是与骨科医生的的几次协同中，解决掉了个别骨科患者位置无法投照、投照视野显示不清等问题，并避免了几起可能出现的医疗纠纷。

二、积极参加科室业务学习。本年度在医院领导下，我科实行了每日读片制度。我积极参加，不断加深自己的业务知识，虚心接受领导及同志们对于一些投照工作提出的建议，并努力改进，为影像诊断工作提供更好的、更清晰的图像。

三、在科室的日常工作中，尊重领导，团结同志。对于领导交代的任务，一丝不苟的坚决执行。对于年轻同志提出的一些问题也虚心接受，深刻反思。

在这一年的工作中，我能认真遵守院部的各项规章制度，工作中严以律己，宽以待人，忠于职守，能够胜任自己所承担的工作，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在工作中磨练自己，圆满完成自己承担的各项任务。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 运维个人述职报告篇三

您好！

一年的时间就这样走过了，在经过一年的努力后，我终于可以说在不断的成长中得到了更多的进步。一年的时间过的真的是很快。作为医院医师的我，一年来认真努力的工作，今年对我来说，也是一个相当值得怀念的一年，我相信随着我渐渐的成长，我会有更多的进步，这些都是我会做好的事情，

我相信我能够做好，我会在不断的成长中，得到的发展的。在来年里，继续坚持：

从事医疗活动，服从领导，团结同事，爱岗敬业，未发生一起医疗差错与纠纷；工作中，一切以病人为中心，全心全意为病人着想，本着“节约、节盛环保、优效”的原则，选择简单的医学专用方法，做出最理想的医学专用效果。

认真学习，勤于总结，对过去的经验进行“去粗取精、去伪存真、由表及里、去其糟粕、取其精华”。更完善、娴熟地应用各种医学专用常用方法和技术，如：各部位的神经阻滞、各区域阻滞、各种全身医学专用方法和各种穿刺技术，以及各种仪器设备的保养使用。指导、辅导实习医生，低年资住院医师和主治医师，理论与实践相结合，学习掌握基本医学专用方法的操作技术和工作流程，言传身教，对他们进行良好的医德医风医技方面的浸染，充分发挥了一名副主任医师应有的作用。

日间医学专用水平有所提高；学习掌握了医学专用科几种新药的具体应用；小儿、老人医学专用更加得心应手。

今后，要更加善于学习、善于总结，与时俱进，紧跟时代步伐，学习掌握更新更好的医学技术，造福社会，造福病人的同时，完善丰富自己的人生。

就是这样的，作为一名医师，必须要有高度的责任感。救死扶伤是我们的天职，我相信随着时间的增长，我的医术会得到更多的提高。不过这些不是最重要的，思想才是第一，只要本着为人民服务的态度，我就能够做的更好，相信我能够做好。医师的责任和天职就是这样，我会在来年工作的更好的！

## 运维个人述职报告篇四

尊敬的领导、同志们：

大家好！

20xx年x半年已经过去了，这半年的工作岗位主要是在设备处检修室，在设备处领导的指导和相关同事的帮助下，在自己所在职的岗位能勉强完成了自己的工作任务，这期间更多的是一个学习的过程。现将有关情况简要的汇报如下：

为提高设备管理水平，使设备综合效能化，降低设备维修成本，规范设备管理考核内容、标准和流程，减少考核的随意性，提高考核的可操作性，达到专业分工管理，统一归口考核的目的：

(1)库房备件联查。每周我都要和设备处专业备件管理人员一起定期到分厂库房进行备件联查，备件联查的目的就是要保证备件个个都有账，现场备件保护良好。而且近段时间主要还配合设备处工程师做公司的erp系统上线中的物料管理系统的前期协调工作。

(2)全厂设备联查。期间主要和设备工程师一起对全厂的重点设备进行专业性的`联查，达到防止设备事故发生的作用，保证整个生产厂的设备正常运行。天车是整个冶金系统中不可少的设备，每个月也和天车工程师一起对天车的运行状态进行联查，并接受了相关天车联查的培训。

(3)参加全厂的定修会议。这期间可以熟悉在检修期间的主要的检修项目，在检修的时候可以到现场进行检查和了解，把握最终的检修效果，确保生产能够按照检修计划正常运作。

(4)参加一些大的设备事故的事故分析会。通过这样的会议学习到了事故发生的主要原因，可以有效的在点检中加强这方

面原因的点检力度，有效的杜绝下次类似事故的发生。

(5) 设备招投标会议。期间主要是熟悉了整套的设备招投标的流程，这在以后的工作中是会有很大的帮助的。

(6) 4月12日—6月14日利用每周六时间，以视频方式，参加了控股公司工程管理部组织的工程项目管理培训，培训共计64课时，了解了项目管理的基本知识、全球发展及与企业发展的关系，了解了企业项目管理水平提升的途径、措施及方法，通过这样的学习，使自己在项目管理知识平台上得到了一定的提升，也熟悉了一些项目管理的基本流程。

在工作中能积极主动的完成领导交给的工作任务，按时到生产现场熟悉自己的工作。在专业工程师以及其他同事的帮助下能到现场检查设备的运行情况，库房备件的到账情况，一有机会就主动参加一些公司组织的. 相关技术能力的培训，使自己能尽快熟悉和学到更多的东西，现在对一些工作的流程的熟悉，对以后自己的工作肯定是大有益处的。

在学校学习的基本都是理论知识，而且这样的知识在企业用到的也不多，所以就直接导致了自己的现场经验水平太低，解决现场实际问题的能力水平不足，到现场检查设备还不能发现专业性的问题。还有以后的工作过程中要多发挥下学校里学习到的东西，提高自己的创新能力，多想出些有利于企业生产的提案。技术能力有待提高，这期间就要多向师傅和老员工请教，多学习他们的现场工作的经验，只有在工作中才能真正的提高自己。

(1) 现在我任职的岗位只是整个设备处设备管理工作的一部分，而且在工作中也犯了不少的错误，这里非常感谢领导和同事对自己的谅解，同时也非常谢谢他们在工作中给予我的帮助，对我提出的问题能够给予详细的解答，这些对我今后的工作是很有帮助的，也让我受益匪浅。

(2)设备管理工作是公司的生产的一个重要环节，只要自己还在设备处检修室工作，就还需要领导和同事们的指导和帮助，更需要得到公司各方面的支持。最后，我觉得在设备处全体员工共同努力，团结合作下，一定能够推动公司设备管理工作向前发展。

## 运维个人述职报告篇五

各位领导、同事们：

大家好！

一年又在我们忙碌的脚步中匆匆而过，回顾20xx年的工作，有付出也有收获。在这一年的工作中，我学到了很多的事情，现就20xx年的个人工作做个总结。

在这一年里，我在院领导，和护士长的正确领导下，紧跟卫生改革发展的步伐，尽力完成护士长交办的各项工作任务，在工作中自觉遵守医院的各项工作制度，严格履行岗位职责，保质保量的完成工作任务，全年无差错事故发生，严格要求自己，刻苦钻研业务，积极参加医院、科室组织的各项学习活动。

住院部作为医院对外的窗口之一，反映了单位的形象，我作为本院其中一员，应该用我的热情和努力，以敏锐的观察力，以顽强的意志和坚韧不拔的毅力，奋力拼搏，不断完善自己，充实自己，在工作之余及时的总结自己的经验，取长补短，在以后的工作中，我会更加努力的完善自我，为医院的发展、壮大尽绵薄之力。

当然，在日常工作中，我也有很多不足和业务上的欠缺，比如：工作不够细心。护理工作本身就是一门精细的艺术，完美的工作就要求：全心投入，真诚相待，从心做起。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。有人说：“护士要有一颗同情的心，还需要一双愿意工作的手。”以后的工作中我会继续努力提高自己的专业技术素养，严格执行三查七对；学会换位思考，多体谅别人的难处，端正工作态度，时刻做到讲究文明礼貌，事事遵循职业道德，始终热爱自己的工作岗位，增强事业心，给大家留下好的印象。希望通过我的努力可以获得病患好评的同时，也能得到各位领导，护士长的认可。

我所从事的工作很普通，都是些点点滴滴，琐琐碎碎的事，没有什么丰功伟绩，但我从不觉得护理工作是一项简单的工作，我觉得这是一份光荣的事业，我会尽我所能，不辜负头顶上的这顶雪白神圣的护士帽。

以上就是我的述职报告，如有不当之处还请批评指正，谢谢大家！

## 运维个人述职报告篇六

时间如流水，转眼间xx年就已经快结束了，在上个月底我们公司也开了xx的销售会议，公司领导在会议上也做了xx的工作总结，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己x年的工作做个述职报告，希望通过报告我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展明年的工作。

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，及时地跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断地对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜

访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

每天主动积极地拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的'也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多数客户都对我们的服务感到很满意。很多人都立刻表示要继续合作，有项目需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断地学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

## 运维个人述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

xxxx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；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，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，积极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、积极开拓市场，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内容，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况  
xxxx年，我负责连xx地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xx%  
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  
xx21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xx产品的销售网络，通过我们的努力，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，终于让

经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场□xxx地区三个地区xxxx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□xxxx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，寻找合适目标客户，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。积极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xxxx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况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况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起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、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，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，面对

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况。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，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力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**xxxx**年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸**xxxx**年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展**xx21**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，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。 **xxxx**年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，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，积极为其

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；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任□xxxx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争xxxx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。

述职人□xxx

xxxx年x月x日