

# 最新窗口工作人员年终述职报告汇报 办税窗口个人述职报告经典整合(大全9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。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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇一

尊敬的领导：

您好！

自20x年x月我担任x镇x小学校长开始，我就把自己定位为一个服务者：为学生的身心健康服务，为教师的专业成长服务，为学校的科学发展服务。现在我对过去一年所做的工作加以梳理、盘点和反思。我力求在梳理中发现不足，在盘点中找出差距，在反思中谋求新的增长点。

### 一、严格要求自己，做好师生表率

#### 1、规范自己言行

我知道社会对教师的要求很高，所以在任何公共场合，我始终牢记自己是一名教师，是一名校长，时时提醒自己：与自己身份不符的话不说，与自己身份不符的事不做，处处严格要求自己，规范自己的一言一行，不跟教师这个称号抹黑。

#### 2、严守工作纪律

几乎每天上班我都是第一个到校，到校后督促学生搞清洁，排查安全隐患，迎接师生的到来。每天放学下班我都会督促

全校学生离开学校，检查教室门窗及学校大门的关闭情况后，再最后离开。严格遵守学校的工作纪律，除家里有特别的事外，从不轻易请假。

### 3、认真践行社会主义核心价值观

通过“图说社会主义核心价值观”进校园、进班级、进课堂，使教师们认识到：我们是人民教师，我们的工作就是为了孩子的一切，为了一切孩子，一切为了孩子。我们是人民教师，必须坚守自己的岗位与职责，教书育人，爱岗敬业是我们的天职。

## 二、利用互联网，集中群众智慧，汇聚正能量

我总是紧跟时代的步伐，不断学习新知识，掌握新技能，争取与年轻教师，特别是学生不产生或少产生代沟，根据形式的发展，我校教师从以前在电脑上建立qq群，变为现在在手机上建立微信群，我和教师们都把自己学习的体会与收获与大家分享，我在群里，争取每天发一句、几句激励教师正确对待工作，正确对待生活，正确对待娱乐的话，很多教师也把他们对工作、对生活、以人生的感悟与体验等也发在群里共享，集中了群众智慧，汇聚了正能量，引导教师树立正确的职业观、家庭观，价值观。激发教师对工作、对生活激情，对家庭、对亲人的热爱，提升了教师对学校、对同事、对学生的关心。形成了学校和谐、健康、积极向上的良好氛围。

## 三、抓好教师队伍建设，为学校发展凝聚人心

一所学校的发展归根结底是广大教师的发展。学校始终把教师的职业幸福和生活愉悦放在首要位置来考虑。

首先严格执行规章制度，为老师们的工作营造公平的环境。我们在执行中把握最基本的原则，不厚此薄彼，不忽紧忽松，标准一样，尺度一致，让得到奖励的老师心安理得，让受到

罚的老师心服口服。

其次是加大表彰宣传力度，让老师们的职业价值充分体现。学校的评优选先均本着公开、公正、公平的原则实施。这使优秀教师珍惜来之不易的荣誉，在教学工作中更加敬业，在提升质量上更加用心，在班级管理上更加细致，成为全校教师学习的楷模。

再次是畅通交流谈心渠道，时刻关注老师们的情绪宣泄和心理健康。在信任中沟通思想，在坦诚中交流情感。老师们把自己的心声向学校倾诉，把良好的建议向学校贡献，不仅增进了学校和老师的情感，更拉近了学校和老师心与心之间的距离，让每一位老师都觉得自己是学校的主人。

然后是加大学习培训力度，提升教师的综合素养。我们做到政治学习和业务学习两手抓、两手硬。我们组织老师们进行政治学习并要求撰写心得体会，在平时的学习中，我尽量多找资料与教师们进行分享，让教师们学习更新的做人做事理念。通过这些活动，提升了老师们的综合素养，也为老师们的教育活动增添了自信，让老师们感受到了教书的快乐，职业的幸福。

#### 四、抓好教学管理，为学生的终身发展奠定基础

##### 1、开展习惯养成教育，让好习惯陪伴学生一生

小学生年龄跨度大，每一个年龄层都有自己的特点。我们分学段设置不同的目标要求，让学生逐渐养成良好习惯。一到三年级我们设置的要求相对较低，主要是最基本的日常生活习惯和最起码的学习习惯以及礼仪习惯，让学生逐步融入学校，融入集体，感受学校生活的快乐。四到六年级不仅要强化基本习惯的进一步养成，更重要的是在学习习惯和学习质量上有了更多和更高的要求。通过这种分学段有侧重的训练，让学生逐步养成各种良好习惯，并能伴随自己的一生。

## 2、加强教育教学管理，让优分数成就学生

常规教学管理精细化。备课、听课、作业、检测等实行月查公示制。每月教导处都会对检查结果进行总结通报，和教师面对面的总结成绩、指出问题，并督促整改。

终极目标管理动态化。期中期末考试后，我们都会及时召开教学质量分析会，进行详尽的分析，找出存在的问题，提出解决的措施。质量分析会从总体评价、成绩与进步、问题与思考等方面做出系统、全面的分析，并动态管理质量结果，有进步的予以奖励，有退步的予以警醒。通过全校师生的共同努力，目前我们的教育教学质量正在稳步上升。我们坚信，只要我们持之以恒的去奋斗，一定会用优异的成绩来成就学生的一生。

虽然今天以前，做了一些工作，但距上级的要求还有一定的距离，在以后的工作中，我会更加尽职尽责，争取把各项工作做好。我们将在县教育局和镇中心校的正确领导和全力支持下，进一步提高管理水平、提升师生素质、提高教育教学质量，创特色，求突破，努力开创学校各项工作新局面。

此致

敬礼！

述职人□x

20x年x月x日

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年x月，我怀着一腔热血、十二分的激清，来到xx小学。在新的环境、新的岗位工作了一年了，蓦然回首，顿觉一年光阴弹指一挥间，往事历历在目。回顾这学年，我忠诚党的教育事业，遵守学校的规章制度，服从上级领导安排，热爱、关心学生，严格要求，做到因材施教。同时不断提高业务知识水平，钻研教材，努力提高教学水平，且多听取意见，向有经验的教师请教，务求精益求精，提高自身的素质。现述职如下：

## 一、思想素质方面

本人热爱教育事业，热爱学生，热爱本职工作，恪尽职守，谦虚谨慎。坚持党的教育方针，面向全体、教书育人。广泛的学习教育教学理论知识、学科基础知识，充实自己，树立大教育观，为学生的主动发展夯实基础。尊重家长，积极传播科学家教方法，自觉抵制不利于儿童身心发展的言行。“德高为师，身正为范”，为人师表，以德为首。衣着得体，语言规范，举止文明。关心集体，团结协作。作风正派，廉洁奉公。保持一颗平常心，力求做工作中，不计较个人得失，吃苦在前，做事在前，业余时间不搞有偿家教，不接受家长送的礼物。

## 二、教育方面

在本年度中，我担任五年级的班主任。在教育实践过程中，我不放松日常的每个细微环节，以人为本，教他们做人，教他们自信、乐观、团结、进取。我激励着孩子们不断的进步，用爱心开启学生的心灵，对有进步和表现优秀的学生都会予以小小的奖励，以示对他的鼓励，这是爱的智慧，这是激励赏识创造的杰作。在班主任管理工作中，我更是以求实创新，精益求精的态度去实践去历练。

作为班主任我从学生的年龄特点出发，研读班主任工作的专著的同时，大胆尝试把人文教育，赏识教育，自我教育，养

成教育，心理健康教育等现代教育思想融于班级管理中，在班内实行了“合作小组”“多岗位责任制”“班级法庭”等改革试验。此外，我以特有的才艺熏陶感染学生，带他们唱歌，设计黑板报，排演舞蹈、手语，做主持等等。这其中赢来的收益是学生的日益提高。

### 三、教学方面

在一年的教学实践工作中，我形成了创新、笃行、乐教的教学风格。课堂气氛民主，学生兴趣浓厚，教学质量良好。我的教学语言亲切、幽默充满智慧，以春风化雨的细腻滋润每个学生的心田。授课前，认真研读教材，把握知识的内在结构和外在联系，类比迁移，由点及线、由线及面，教会方法，为学生构建系统的知识体系。

善于发现问题，利用问题的积极面，对典型题型多角度、多层次的剖析讲解，培养学生多角度全方位的解题思路，体现了新课标对学生思维灵活性和多样性的要求。在一个个活泼有趣的数学情境中，鼓励学生交流、分享、倾听、互助、反思，丰富了他们的情感体验，激发兴趣，树立信心，从而体现了数学的价值。

由于数学学科的特点，思维缜密、环环相扣，随着课程的加深，学困生会越来越多。针对这部分学生，我不强调、不放弃，不制造紧张气氛，让他们和大家有平等自由的学习空间。设计游戏激发兴趣、借助直观教具分解难度，师生、生生一对一讲解。在我们大家的共同努力下，班上的数学成绩终于有了飞跃的进步，获得了可喜的成绩以及丰硕的奖励。当然，这些成绩的取得，绝不是我个人的功劳。这是各级领导关心、全体教师共同努力的结果，如果没有大家的辛劳与付出，如果没有大家的敬业与奉献，如果没有大家的支持帮助，这些成绩是想都不可想的！

### 四、教研方面

作为一个刚踏入岗位的新老师，我各方面经验都不足。为了提高自己的课堂教学能力，我积极参加集体备课——上课——听课——研讨等活动。学校对我们新教师实行跟踪听课，每听完一节课后及时的予以点评，肯定我们教学中的亮点，并指出存在的问题和解决的办法，就这样，我们的课堂教学水平得到了提高。作为新老师，我也常常去有经验的老老师那听课，学习经验。积极参加班主任培训、信息技术培训、教师敬业精神培训、教师礼仪培训等等活动。参加新上岗教师教学比赛，并取得了第二名的好成绩。

## 五、辅导青年教师方面

开学初我和刚踏上岗位的xx老师同住，我参加工作还只有几年的时间，在各方面都存在不足，因此，在工作上我和她是互帮互助，共同进步。平时在办公室几乎每天开展相互交流，在教育教学工作中，我能主动热情地帮助李静怡老师，如何进行备课、上课、批改学生作业。

在上课中我们一方面通过相互听课，指导教法，另一方面在上课前我们经常互相讨论怎样教学才能起到较好效果等。在作业批改上我们根据教导处要求统一详细批改一套作业本，但必须做到凡是布置学生做的作业教师必须先做，有布置必须有检查、有批改，有错误学生订正后教师补批，考试测验做到每次批改并简单分析，查漏补缺，及时订正。所以经过一学期的努力工作，我们的教育教学取得一定的成绩。

展望明天，任重道远。我想，在今后的工作中，我会更加努力，我愿倾注我的心，我的情，我的思想，去耕耘去奋斗。我要像一个日下埋头种地的农民，面朝黄土背朝天，把属于我和学生的这片花土管理的天晴日朗，待到丰收时，让他们粒粒饱满，颗颗归仓。

谢谢大家！

述职人：

20\_\_年x月x日

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇三

尊敬的领导：

您好，来咱们公司已经两个月，在紧张的工作与学习中，感觉时间过得很快。转眼到了试用期结束的时候了。我在这两个月的工作中，从技术层面，到与项目组的融合度契合度，这两方面上讲都有了一定的提高。这与公司的各位领导，同人的支持与帮助分不开。在这里说一声：“谢谢您”！

在两个月工作中，初期熟悉公司技术，钻研项目业务，配合项目组完成阶段性的任务。

1、负责时代项目的模块编码工作，完成功能应符合设计的功能及性能要求，符合部门相关规范；在时代项目组基本完成了公告管理模块，与部分特配单模块，正在进行主界面菜单的完善与更新；在地质调查局项目组，完成了审批与全文搜索功能，与修洪海经理共同完成远程数据库同步更新功能，与贾俊奎经理完成了cms站点远程实时更新功能；所完成功能符合设计的功能与性能要求，符合规范。

2、负责对所分配模块的单元测试，同时应配合测试人员进行系统集成测试，所作模块完成时，先做测试，然后提交组内测试人员集成测试，遇到错误能够及时修改。

3、协助实施人员进行系统实施，并在项目经理的组织下进行问题的修改；还没有实施任务。

4、负责编写相关模块的开发文档，文档应符合部门的开发文档规范；能够根据模块编写开发文档，基本符合部门开发规

范。

5、完成上级交办的其它工作。

1、自觉遵守公司各项规章制度认真完成工作，遵守员工守则。

2、努力学习、掌握并能熟练应用岗位相关业务知识，以饱满的工作热情、积极的工作态度投入到工作中，按要求完成岗位工作；在工作中，做到努力学习不懂就问，及时与项目组同时之间的沟通，避免失误。工作热情高，不迟到不早退，能够按要求完成岗位工作。

3、高度的责任感和良好的团队合作精神；在工作中敢于承担压力，有责任感。与同时之间关系融洽。共同合作完成本职工作。

6、按时提交项目阶段性成果。基本能够及时按质按量完成项目阶段性成果；

以上是我试用期的工作总结，还有技术与能力还有很多地方需要改进，需要加强。以后会多多学习，多多提高。努力工作。为公司尽一份自己的力量！

技术人员个人述职报告范文

销售人员个人述职报告

财务人员个人述职报告

it人员的述职报告范文

银行工作人员个人述职报告范文

财务人员的个人述职报告

关于销售人员述职报告范文

个人述职报告范文

人员述职报告范文合集八篇

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

上午好。

20xx年即将过去。忙碌的一年里，在各位领导及同事们的帮助下，我顺利的完成了本年度的工作。我是一名网络工程师，主要任务是管理好公司的网络信息系统。下面我就本年度的工作情况做简要总结述职：

### 1、网络建设及维护方面

年初公司组织结构调整，各部门的办公区域需要改造，网络覆盖工程量大。熊工带领我们克服人员少任务重的困难，及时的满足了各个部门的办公需要。

在网络的扩建上，我们今年在新的辅助办公楼设计并建立了网络分机房。分机房的建立弥补了原有产业园网络规划缺陷，解决了后期宿舍楼等建筑的网络规划问题。分机房也使得新闻纸三号库、废品库、发行楼和物流仓库的网络结构得到了优化。

公司今年的计算机增至220台，电话号码增至整整100个，各种打印机等电脑外设72台，各种交换机40台。由于设备较多，日常出现故障的频率也高。11月份仅各部门的报修记录就有71条，这还不包括网络部门自身的工作，如更换核心交换机、网络改造、机房维护、建立会议影响系统等等。在今年7

月7日一台交换机老化停机,当时正赶上xx50年一遇的大雨,路面渍水,我和熊工赶了三个多小时的路程,到产业园更换故障交换机。我面对每天繁琐的事物,冷静处理,力求准确、快速,避免疏漏和差错,基本做到了事事有着落,件件有回应。

## 2□erp系统建设及维护方面

今年各个部门都对erp管理极为重视,提出了很多新思路、新要求。如“erp系统残留数据的清理”、“外协纸库管理流程重新设计”、“报纸纸张流程的更改和推进”等等。面对这些类似课题一样的需求,我们都做了认真细致的可行性分析,并请方正工程师来参加讨论和论证。目前外协流程和报纸纸张流程的新程序已经开发完成。

针对各个部门反映的erp问题多。我们还特别组织发放了问卷,并收集整理四类共73条问题,对每条问题都做了详细的书面回答。

今年以来,我参与起草了“机台标注用纸改进意见”、“报纸作业分配用纸改进意见”、“外协纸库管理方法改进意见”、“书刊印刷传票用纸模块改进意见”等多个文档提交给方正公司。除此,还协调方正公司设计开发了“报纸印刷集控中心”的大屏幕信息软件。

公司进行信息化管理已经多年,而erp系统又是信息化管理的标志。作为网络管理者,我深知erp系统是公司的枢纽。保证它的正常运行是我的责任,同时我又想对大家说erp是现代化信息管理的工具,如何用好这个工具还需要公司管理的持续改进来实现。

个人工作需要紧紧围绕部门的工作去展开,网络管理上需要改进的方面还有很多。我准备从以下几个方面去着手:

- 1、如建立网络安全预案，增强对突发故障的预防和应对措施。
- 2、建立设备的维护档案，记录故障频率和使用年限。
- 3、规范公共网的管理，保护数据安全；

这些设想落实起来是一个持续改进的过程而非一日之功。我目前的首要工作是配合熊工完成好明年年初的erp培训计划。

新的一年我将努力改进过去的工作，强化业务的学习，提高自身素质，把新一年的工作做好，为公司发展尽一份力。

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇五

时光飞逝，转眼间来到医院工作已半年有余了，在护士长及主任的正确领导下，在同事的密切配合和支持下，我坚持本着“以病患为中心”的服务理念，踏踏实实的做好护理工作，认真完成本职工作任务，严格遵守医院的各项规章制度，恪守护士的职责和义务，全心全意为人民服务，作为一名刚入行不久的内科护士，我无愧于护士的称谓。

过去的半年里，虽然我只是一名小小的普普通通的护士，但在我平凡的工作岗位上，我是用心对待我所能接触的每一个病患！在我的字典里，永远没有贫富贵贱之分，我用心善待来到我们这里的每一个人，付出我的热情和能量，真正做到想他们所想急他们所急。每一句温依软语，每一声亲切的问候，每一次精心的治疗，每一个微笑，无不饱含我的心意。护士工作虽然琐碎虽然平常虽然平淡，但有时我真的很为自己骄傲，很享受“白衣天使”这个无上光荣的称谓。

我的双手我的微笑我的善待让这个世界温暖！虽然他们不能记忆我的名字，虽然他们不知道我的付出，虽然他们不了解我的辛苦，但赠人玫瑰手有余香，所以我很快乐！

人总是在不断成熟与长大，如果说昨天的自己还有那么些浮躁那么些飘摇，那今天的自己则更加成熟更加稳健，对护理工作也有了崭新的诠释，更加明白自己的职责和重担，也能更好更用心地为每一个病患服务。在过去的半年中，我感谢每一位和我共事的同事，感谢每一位教导我的老师。感谢你们的善待，感谢和你们有这样相逢相知相处的缘分，感谢你们的善良和美好，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭！希望明年，我们仍然能够并肩作战，共同迎来更加美好的生活，共同去创造一个更加灿烂的未来！

让你温心、舒心、放心。

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇六

本人于xxxx年计算机及应用专业毕业□20xx年获硬件维修工程师技术资格，从2013年06月24日起，被聘为四特酒有限责任公司网络工程师至今将近两个月。任职以来，严格履行网络工程师的岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务，现将工作情况作如下汇报。

简单来说就是大局意识、协作精神和服务精神。无论是小集体，还是大企业都需要每一个人与别人合作的精神。本人能与领导及同事们良好的沟通，各司其职，与各位同事形成一个有机的整体，为实现团队的目标而奋斗。

在合作的过程中，不仅发挥了个人的特长，也更好的增进了与同事间的相互信任，了解了同事们的特长，在工作的同时，也收获了愉快，更实践集体工作的艺术。：

本人熟悉iso9000的体系，做过内审员。并在计算机终端设备及网络领域具备理论知识和计算机在企业管理方面的经验，具有较强的解决本专业实际问题的能力，能将本专业与相关专业相互配合，协调解决有关技术难题，并在实际工作中与同事相互学习。入职期间，主要工作是负责计算机终端设备

维护，与协助完成网络维护、监控施工跟进、上网行为管理制度编写等工作。具体如下：

### 1、计算机的日常维护工作

目前公司的计算机终端及网络设备300多台，主要故障现象是：运行慢、蓝屏、死机、不开机、上不了网、oa使用异常、u8使用异常等。

主要的故障原因是：硬件故障，系统故障，软件故障等

针对不同的电脑故障都必须有一个快速、低成本的解决方案。如软件与系统故障，处理方法是杀病毒、清除流氓软件、安装应用软件、安装操作系统等。再比如，硬件故障，需先尝试修复，其次再考虑整合管理部门现有的库存资源进行替换与修复处理（如果最后的沟通结果是无库存硬件，需即时通知需求部门，按流程申请）。

### 2、网络的日常维护工作：

对于网络出现的异常现象，会及时进行分析，制定处理方案，采取积极措施，并如实将异常现象进行记录。并采取处理、与采取措施预防等。涉及工作为：

综合布线检测、路由器及交换机等的维护管理。

建议将公司现有计算机与网络终端设备按标准，修改各部门计算机与网络终端设备的“名称”。并登记“ip地址”与“mac地址”。达到统一规范化管理各部门计算机与网络终端网络标识的目的。对网络信息共享方面作出根本的改变，使之更方便、快捷、安全。并为后继上网行为设备应用做好基础工作。

### 3、办公设备的日常维护工作：

主要是打印机与扫描仪等的技术支持，如安装打印机驱动程序、安装网络打印机，以求在最短的时间内以最快的速度解决员工发现的问题，确保员工的正常使用。

1、配合数据库中心建设项目编写上网行为管理制度，目的是对网络流量进行管控，对网络资源的合理分配，保障网络的正常运行。

2、核心交换机的管理：对上网的ip与mac进行日常检查，以便即时发现异常。

3、视频监控设备项目的施工跟进工作。

计算机行业是个飞速发展的行业，计算机技术的发展更是日新月异，因此，不断加强理论学习，拓展知识领域，进行知识更新，从而应用于计算机终端设备与网络的管理中，理论联系实际，不仅专业知识得到了一定的拓展，而且利用专业知识解决实际问题的能力也得到了进一步的提高。本人将在今后的工作中加强理论学习，不断完善自己，为计算机事业的发展做出更大的成绩。

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇七

尊敬的各位领导、亲爱的各位老师：

首先感谢你们把校今年唯一的这次升职的机会给了我，现将我的述职报告简述如下：

本人x年x月投身教育事业，分别在三贤、光明、花房子、凉风等任教□x年调至x中学，分别从事过、教学，后因工作需要，学校安排我从事了教学至今。

从教以来我一直严格要求自己，刻苦学习，努力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面表现良好，能真正做到为

人师表、教书育人，较好的完成教育教学工作任务，尽到了一个教师应有的职责，受到上级、同行和学生的认可和好评。

在政治思想上，坚持党的四项基本原则。能认真学习党的路线、方针和政策，热爱本职工作，忠于职守，追求进步，团结同志。我积极参加各级组织的一系列学习活动，将学到的理论知识切实运用到工作实践中，做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。

在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，认真备课、上课、实验，不计个人得失，忘命工作。20xx年病倒在讲台上，通过华西开膛破肚手术，花了6万元，我从死神手中逃了出来，虽然从新认识了生命的可贵，但为了工作，在没有完全康复的情况下，参加了到渔水村小的支教工作，受到了好评，也使自己收获了不少东西。

在教育教学中，服从安排，积极探索教学方法，努力提高自身的业务水平，自学了有关专业技术、教学科研等方面知识。积极参加了一系列的业务培训，使我在教学基本功上有了较大的提升，能很好的完成各项工作任务，在大家的关爱下取得过不少的成绩，质量评估的一、二、三等奖几乎年年都有，并多次取得任现职的职称优秀。

在教研工作中，我长期担任教研组组长，我积极组织组的活动，参与讲课、听课、评课、学习新课标、探究升学命题的规律、安排教学计划、布置试题探究、组织集体备课等活动。曾有多篇教学论文获课改优秀论文一等奖。

总之，我做一行爱一行，在教育教学的园地中，认真耕耘，以上是我任现职以来的主要工作情况。虽然在任职期间取得了一些成绩，这是大家的关怀，领导的关心所至，但这些都已成为过去。在今后的的工作中，我将一如既往地努力工作，不断地从各方面提高自己，争取把工作做得更好，使自己无愧于人民教师这个光荣称号。

回顾过去，可圈可点；有成功，有失败。再次感谢在座的各位领导对我的关心和指导，感谢老师们在工作中给予的巨大的帮助和支持！我的述职报告完了。

述职人：

20xx年xx月xx日

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇八

医院相关从业人员会按季度或者月度进行述职报告，述职报告是任职者陈述任职情况，评议任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，下面是小编精心整理的医院人员个人述职报告，欢迎查阅。

各位领导，各位同事：

大家好！

首先感谢大家能用一颗认真的心来听我的述职报告，期望各位会因为我的报告而有一个好情绪。

一年以来，在科主任领导下，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医师的岗位职责。

### 一、加强政治业务学习，不断提高自身素质

一年来，能够用心参加医院组织的各项学习活动。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。个性是透过参加医院组织的各项评比活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

## 二、认真负责地做好医疗工作

“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会礼貌的重要组成部分，为此，我以对患者负责的精神，用心做好各项工作。

一是坚持业务学习不放松。坚持学习骨科学理论的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高，全年共计：记业务工作笔记5万字，撰写工作报告2份，撰写业务工作论文4篇。

二是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例手术，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者200人，实施手术100例，治愈病人198人（次）。

## 三、严格要求自己，用心为医院的发展建言出力

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，知情出力、建言献策是义不荣辞的职责。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化推荐，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，比较自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在领导的帮忙和同志们的支持下，工作虽然取得了必须成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

过去的一年中，在院领导和医院各科室同仁的支持帮助下，我在工作上积极主动，不断解放思想，更新观念，树立高度的事业心和责任心，围绕医院中心工作，严格管理，求真务实，踏实苦干，在医德医风、医疗质量、基层建设等方面取得了较好成绩，收获了成功和喜悦。现对今年工作述职汇报如下：

### 一、提高个人医德素质及服务质量

端正思想态度。在思想上，时时刻刻都保持严谨工作态度，服从领导，团结同事，爱岗敬业，始终将患者安全及医疗安全放在首位，视其为我所追求的最终目标。把医德医风建设，真正落实到患者服务当中去。

### 二、努力提高医务人员的业务水平

积极学习专业知识。本年度工作平稳有序，在业余时间，组织科室人员积极学习专业相关知识，提高自身业务水平，每天抽一定时间阅读相关课本专业基础知识，共同讨论病症病理实践操作，在实际手术操作中，为其仔细讲解技术操作过程的注意事项，还注重实习医生的基本技术操作的实践。实习结束后，实习医生在操作中，均能独立熟练操作，丰富了临床经验。鼓励和支持报考参加成人教育考试。参加成人教育继续学习，通过学科考试门，为取得学历有了更进一步的提升。外出学习，提高自身业务能力。

### 三、改善就医环境，提高服务质量

制作了统一的宣传服务标识，确保正确引导患者认识了解并及时就诊；对房屋内部结构也有了进一步的改进，屋内的房

顶装修，使就医环境有了进一步的美观；在资金紧张的情况下，在院领导及同事的热心帮助下，科室安装了取暖设施，大大改善了就医环境质量，方便了冬天来就诊的患者，延长了就诊等待时，医疗服务质量得到了提升。

#### 四、加强医患沟通，构建和谐医患关系

为尊重患者的知情权和选择权，充分尊重患者的知情权、同意权和选择权，详细告知患者疾病诊断、治疗、用药、风险、费用等事项，切实维护患者的健康权益。进一步完善医患沟通制度。牢固树立“以患者为中心”的服务理念，用通俗易懂的语言主动加强与患者的沟通，耐心向患者交代或解释病情，倾听患者的意见，积极主动改进工作，做到让来我院就诊的患者满意。

我还要加强学习，提高自身素质，做到先知先觉，以忧患意识、自我生存意识、拓荒精神追求科室永远的活力，抓住机遇才能创造市场，我要把冲天的奋斗豪情和严谨的可续态度相结合，创业自强不息，把生存发展的压力变成改善和提高服务的动力，强化服务理念、意识和行动，以优质的服务质量回报群众。在以后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以饱满的工作热情，团结同事，开拓进取，克难奋进，为医院的发展尽自己的努力！

尊敬的领导：

感谢我们科的各位医生和护士对我工作的支持，也感谢各位领导对我工作的关心，让我在这个岗位上不断地成长。儿科是个工作量大、压力也比较大的科室。由于儿科工作的特殊性，导致了长期要晚下班，长期要面对各种顽疾的种种压力，实在是不容易。再加上儿科的经济收入又较低，和别科的差距越来越大，造成了付出和收获的不平衡。虽然选择了儿科就意味着清贫和更多的付出，但至少我们在精神上应该得到满足。下面，我把自己近一年的工作情况向大家汇报一下：

## 一、在思想政治方面

认真履行自己的职责，牢固树立做好本职工作的决心和信心，具有较强的事业心和责任感。不断增强服务意识和大局意识；坚持原则、秉公办事、遵纪守法、廉洁自律。特别是通过学习，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

## 二、在临床业务方面

我从事的内儿科及科主任工作，服务对象主要为儿童。我认为，医患沟通是构建和谐医患关系的第一步，而“以病人为中心，实施医患沟通”是适应市场经济体制改革而形成的全新服务模式和思维模式，在为病人治疗过程中，我学会换位思考，将病人的疾苦放在第一位，尊重病人“知情权，选择权，隐私权”，建立良好的医患关系。

近年来，由于新农合的推广，我科住院患者剧增，危重患者多，加班加点，早出晚归，已成为家常便饭。我们全科室工作人员任劳任怨，在积极解除病人痛苦的同时，提高服务质量，改善服务态度，“急患者之所急，想患者之所想”，得到了广大患者的信任和支持，提高了社会效益。

## 三、临床工作量和任务完成情况

儿科今年门诊总量共计\_\_人次，收治病人\_\_人，其中危重病人\_\_人，病人周转快，小治疗多，吊针瓶数多，再加上我们还要负责一部分门诊病人的治疗，因此工作量较大。我们在过去的一年里全年已实现总收入\_\_万元，与上一年度相比，超额完成\_\_万元，增长达到12%，圆满地完成了院里下达的经济指标，这一成绩的取得是与儿科全体人员的努力是分不开的。

#### 四、质量控制方面

本人上任以后十分重视医疗、护理质量，认为这是我们一切工作的保证。要求低年资医师和护士虚心求教，经常督促他们加强理论学习，对临床操作水平薄弱的问题加强培训；医生严格执行三级查房制度，下级医师如实记录上级医师意见，不私自更改医嘱，遇到疑难病例及时请示上级医师，遇到特殊情况及时报告主任及医务处，能够做到令行禁止。

认真学习临床质量控制标准，在临床操作、病历书写等方面加强督导，及时沟通，拖欠病历的现象有所减少，收到质控科发出的不合格清单也减少了。严格执行“新农合”和城镇医保制度，把握检查、用药指征，避免医疗资源的浪费和病人的不必要支出，儿科住院病人人平均费用为兄弟医院较低水平。

严格执行病人告知原则，充分尊重病人的知情权，加强医患之间的沟通、交流，减少医患纠纷。严格执行诊疗常规、用药原则，不仅凭印象、经验治疗患者，不擅自“创新”，在日益复杂的医疗环境中保证“严谨细实”的工作作风，避免医患双方的医疗风险。

#### 五、工作中的创新

我们将\_\_灵活运用于治疗儿童喘憋性疾病中，保证了副作用小，疗效显著，不仅减轻了患儿的痛苦，使患儿家长易于接受，而且为广大患者节约了开支。

#### 六、个人感想

经过长时间的体会和验证，我觉得作为一名儿科主任一定要严以律己，宽以待人，这样才有凝聚力。科室忙，大家一起忙；下班晚，我一定比大家更晚；在科室要求别人做到的，自己首先要做到，在这方面没有一个人是有特权的；在工作

中要尽可能地兼顾公平；在科室工作好的同志一定要让领导知道他们的表现、要尽全力为大家争取他们应得的荣誉、让我们的辛苦得到认可。本人除了承担着科主任的各项工作，努力完成上级下达的各项任务，每当科室值班医师生病、家中有事及工作紧张等人员缺乏时，能够主动替班或不休息倒班，缓解大家的工作压力。

## 七、存在问题

根据我科的实际情况，为了进一步满足人民群众对医疗诊治的需要，急需组建观察病人输液大厅；我科目前医护人员紧张，儿科目前现有的设备投入严重不足，近年来虽然每年都得到发展和提高，但很快将遇到发展的瓶颈，使儿科在新的一年里的发展缺乏有力的支点。希望院领导能够对儿科给予适当的人员和设备的投入，促使儿科健康和可持续发展。

总之，自己做了一些工作，但是与大家的共同努力分不开。与领导的关怀分不开，今后，还要更加努力，面对困难，竭力克服。对待同志热情，对待工作积极，并虚心学习，听取意见，圆满完成任务，在上级领导的关心支持下，依靠全科医护人员，团结一致，迎接新的挑战。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

一年来，本人通过自身努力，积极探索管理理论，不断积累管理经验，全身心投入到医院管理工作中。在大家的共同努力下，医院各项工作取得了较好的成绩：医院业务不断扩展，医疗质量不断提高，服务水平不断增强；行风建设健康发展，医患关系进一步融洽；科技工作稳步推进，科研成果硕果累累；院容院貌焕然一新，就医环境明显改善；精神文明建设

富有成效，医院社会形象牢固树立。现将一年来的工作述职如下：

### 一、加强政治业务学习，提高管理水平

任职以来，我结合医疗卫生改革政策指导医院改革发展方向；一年来先后参加了多次医院院长培训，进一步提高了自己的管理水平和执政能力。同时教育广大医务人员树立正确的世界观、人生观和价值观，引导职工牢固树立全心全意为病人服务的思想，促使了医院改革朝着正确方向前进。

### 二、加强班子队伍建设，完善各项规章制度

新班子调整后，我首先抓好班子队伍建设，经常主动与各位副职谈心交流，相互沟通，班子之间能以诚相待，互相信任，互相支持，从而维护了班子的整体形象。在小问题上做到了敢于承担责任，遇到重大问题，本人做到了注重发扬民主，集思广益。进而避免了重大失误，也增强了决策的科学性、准确性。为进一步加强医院管理，我组织班子对医院原有管理制度和目标管理方案进行修改、补充和完善，修订了比较科学、规范的\_\_人民医院《管理制度》和《目标管理方案》，进一步调动了职工工作的积极性。

### 三、强化医院内部管理，加快医院发展步伐

认真组织和督促医务科、护理部、质控科、感控科、防保科等职能科室定期开展医疗质量大检查活动，对病历、处方的书写，抗生素的使用以及消毒隔离执行情况认真检查，综合分析，严格按照医院管理制度进行奖罚。同时，充分发挥行政、后勤职能部门的协调、指导、督查等作用，为临床一线业务的正常开展提供了强有力的后勤保障。大力加强农村卫生体系建设，认真组织做好“新农合”各项工作。全心全意为参合农民朋友提供了优质的医疗服务，缓解了部分农民看病难看病贵的问题。

#### 四、加强精神文明建设，树立医院良好社会形象

一年来，认真组织职工开展内容丰富、形式多样的文体活动，丰富了职工业余文化生活，陶冶了职工情操，增强了职工的集体荣誉感、凝聚力和战斗力，调动了职工全身心投入工作的积极性。通过加强社会主义精神文明建设，全体职工的思想素质有了更大的提高，积极参加各种文体活动和社会公益活动，树立医院良好社会形象，得到了社会各界好评。

#### 五、整合资源，发挥效能

为了方便管理，整合资源，发挥效能，今年我亲自组织调整了几项工作：一是取消\_\_中心。从\_\_中心两年多来的运转情况来看，管理不当，收入甚少，有时入不敷出。于是，我亲自组织召开班子会，最后决定将\_\_中心取消。二是取消\_\_医疗合作。根据医院管理年活动有关要求，终止与\_\_公司联合开展的\_\_医疗合作合同，并与该公司负责人协商最后达成了医院买断机子的协议。三是合并门诊收费处和住院收费处。为了方便管理，便利排班，同时解决群众双休日办理住院或出院问题。经过了解调查，我提出了合并门诊收费处和住院收费处的建议，并得到了全体班子成员的同意。住院收费处合并到门诊收费处后，整合了资源，提高了工作效能。

#### 六、存在的问题及今后的打算

尽管在即将过去的一年里，我的工作取得了一定的成绩，履行了一个院长应尽的职责。但是静下心来思考，自己仍然存在着某些方面的问题和不足：在学习理论方面还不够深入，有待进一步加强；刚接任第一把手工作，经验不足，有待提高；深入科室不够，了解情况不够多，有待加强。

这些都有待于我在今后的工作中加以注意，努力改正，同时希望各位领导和同志们继续多多关心支持我，我一定克服困难，弥补不足，加强学习，不断提高自己的工作能力和管理

水平，力争为我县卫生事业的发展作出更大的贡献！

此致

敬礼！

尊敬的领导：

本人在工作期内认真履行了自己的工作职责，踏实工作、恪守敬业，并且在管理岗位上也认真负责，做好门诊科室管理工作。以下是我的述职报告：

## 一、思想方面

从医十几年来，本人全面贯彻执行领导安排和布置的各项工作和任务，履行了一名医师的工作职责要求。牢固树立为人民服务的思想，急患者之所急，想患者之所想。作为一名医务人员，恪守行医准则，牢记为人民服务的信念，在临床工作中热忱服务患者。

遵守诊所规章制度，遵守各项行医规范，坚决抵制医疗行业中的不正之风，不利用职务之便谋取私利。不做损害患者利益的事情，不做损害医院的行为。对待患者一视同仁，为患者多考虑，节约医疗费用，不开大处方、不开多余检查单，合理控制医疗费用，合理用药，让患者得到的服务，为患者谋福利。

## 二、工作方面

本人一贯能够认真并负责地做好医疗工作，在工作中，本人深切的认识到一个合格的医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，经常参加学术会议，极大地开阔了视野，扩大了知识面。始终坚持用新的理

论技术指导业务工作促进自己业务水平的不断提高。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，从而使自己能够熟练掌握多种常见病、多发病的诊断和处理技术和方法。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了误诊误治年来，本人认认真真工作，踏踏实实做事，从未发生一起差错事故。

### 三、学习方面

尽能力完成作为一个医生的各项工作和任务。热情接待每位前来就诊的患者，严格要求自己，不骄傲自满，尊重领导，对年轻同事真诚地对待，相互学习，共同提高，遵守医院各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

一年来，在各级领导的帮助和同事们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与要求相比还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则。我决定，在今后工作中，要继续努力学习，继续努力工作，努力克服理论上的不足和实际能力的不足，以期能够创造更加优异的工作成绩。

尊敬的领导：

过去的一年，在各级主管部门的直接领导下，本人认真开展各项医疗工作，坚决贯彻执行各级领导安排和布置的各项工作和任务，全面履行了一名基层医生的岗位职责。现进行述职报告如下。

### 一、思想政治方面

严格标准要求自己，努力提升职业道德素质。不断提高自己的政治理论水平，积极参加各项政治活动，更加坚定了对中国特色社会主义的信念，对改革开放和社会主义现代化建设的信心。始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，遵守各

项法律、法规、规章和诊疗技术规范、常规，加强医风医德修养，具有较好的职业道德和敬业精神。

## 二、医疗业务方面

本着为民众健康服务，兢兢业业做好本职工作。“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医疗工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对患者负责的精神，积极做好各项工作，关心、爱护、尊重患者，保护患者隐私；严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程；一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在程度上避免了误诊误治；认真完成了上级布置的各项任务。

## 三、专业技能方面

珍惜每一次学习机会，自觉提升治病救命本领。作为一名年青的儿科医生，我知道自己的专业技能还有很大的提升空间，为此，我买了儿科专业用书以自学，不断巩固专业理论；注意总结工作中遇到的问题，一有机会就向科室中经验丰富的人请教，直到把问题解决掉；坚持业务学习不放松，认真完成继续教育各期学习，并通过了各期的考核；每年积极参加主管部门举办的规范化培训，聆听专家学者的学术讲座，并经常阅读医学期刊和网络信息，了解新的医疗知识和医疗技术，从而开阔视野，扩大知识面，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高。

在医院、科室领导的帮助和同道们的支持下，本人基本上能够较好地完成作为一个基层医生的各项工作和任务。在今后工作中，自己将不断加强理论学习，坚持理论联系实际并为实际服务的原则，努力克服理论上的不足和实际能力的不足，努力创造更加优异的工作成绩。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

一年来，眼科全体医护人员在院领导的关心指导下，充分发扬主人翁责任感、发挥自身优势，使“老百姓自己的医院”这一意识深入人心。这一年中，我们主要做了以下几项工作：

## 1、提高医疗质量，促进医患和谐

医疗质量是医院的生命线，同时也是搞好医患关系的基础。提高医疗护理质量是医疗工作的不变主题，它关系到病人的安危，关系到科室的生存，更关系到医院的发展。而且，医生面对的是活生生的病人，每例都是从未知而起，需要对手术，用药进行个性化的分析和指导，就更需要精益求精的品德和求真务实的精神。

目前，随着医疗改革的深入开展，病人已把优质服务放在就医的首位。所以，我科全体医护人员本着高度的责任心，有效的拉近了医患双方的距离，尤其对手术患者，重点把握术前术中术后三个环节，做到术前全面交代，术中认真处理，术后周到护理。

在这里，“爱岗敬业，以院为家”不再是一句空话，而是医务人员的真实写照。

## 2、加强日常管理，提高经济效益

今年，在院领导的高度重视和医务科市场开发办的带领下，我们多次下乡宣传我院的优惠扶贫政策，并对白内障患者做了大量筛查工作，是老百姓了解区医院，了解眼科。全年共完成白内障手术\_\_多例，青光眼及其他手术几十例，术后效果均很理想，扩大了社会效益，做到了医院和患者的双赢。

在医院“绩效核算”的大环境下，在严格要求自己的良好服务中，我们不断提高自己的业务水平，坚持带领科室同志开展业务学习，认真学习新理论新技术，积极参加各种学术会议，了解先进眼科的发展方向，并用于指导临床工作，在做好病房手术的同时抓好门诊的各项工作。

### 3、抓好精神文明，控制药占比例

具有良好的职业道德，时刻牢记“全心全意为人民服务”的号召，明确自己所肩负的治病救人的责任，带领科室人员进行医德医风学习，加强职业道德建设，不断改进服务态度，转变服务观念，坚持因病施治，杜绝过度医疗行为，并使每位医护人员认识到他并不代表个人，同时也代表区医院，每个人都有责任为科室的发展而树立良好形象。

### 4、存在的问题

眼科的基础设备落后，人员梯队断档在医疗行势快速发展的今天已成为当务之急，十几年前的显微镜已无法满足目前的手术需要，人员紧缺也制约着科室的发展。

### 5、今后努力的方向

诚然，不足与成绩是永远相依先伴的。在今后的工作中，我们会进一步加强理论学习，用发展的眼光看问题，提高自身素质，提高组织协调能力和业务水平，带领全科人员搞好科室发展，搞好退队建设和人才培养，积极开展优质服务，用实际行动履行“一切为了病人，为了病人的一切”的服务宗旨，争取在新的一年里带领科室再上一个新的台阶。

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

时间若白驹过隙，如今我走进新天医院已将近半载。虽然时间不长，但在这里我成长了不少，也进步了许多。在这里，我看到了学校与社会的差距，也深刻意识到了理论知识与实践相结合的重要性。在几个月里，我在科室领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，在这工作期间的总结主要有以下几项：

1、理论知识与实践相结合的重要性。作为一名刚毕业不久的学生来说，我深刻意识到理论知识与实践相结合的重要性。然而，于我而言，在这方面我还有很多的不足之处，如理论知识掌握得不牢固，实践能力欠缺，经验不足等。但是请领导、科室领导及同事们相信，我会努力弥补自己的不足之处，争取在短时间内有所提高，有所进步，我相信：“有志者，事竟成”，希望你们也相信我。

2、工作质量成绩、效益和贡献。通过这几个月的工作总结，我学会了在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，努力争取提高工作效率。在不断地工作和学习中，我充实了自己。经过这个月不懈的努力，积累了不少的工作经验，有了不少的进步，为医院及部门工作做出了自己力所能及的贡献。

3、专业知识、工作能力和具体工作。能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，视病人为上帝，始终病人的服务态度放在第一位。能及时准确的完成病历、病程记录的书写。较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，虚心的向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，工作以来没有

请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

作为一名刚毕业不久的我来说，工作经验还十分欠缺，理论知识与实践相结合的能力还有待加强，在以后的学习和工作中，我会不断丰富自己的理论知识，努力学习，刻苦奋斗，从而提升自我。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的求医路上，我会秉承“救死扶伤”和“为人民服务”的理念，不断学习，立足实践，争取做一名合格优秀的医生。

## 窗口工作人员年终述职报告汇报篇九

在学习、工作生活中，我们都不可避免地要接触到报告，但是会有新的出现，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。我们应当如何写报告呢？下面是小编收集整理销售人员个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

各位尊敬的领导、同事，

大家好我叫刘海燕，我是九洲的一名销售人员，主要负责大厅的销售，转眼间来咱们九洲也快四个月了，到手机店，对我来说这是一个全新的领域，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的陌生，于是我对产品开始了解，现在就在我这几个月的工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，知识销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的同时，如何让自己的销售技巧提高。

### 1. 精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会

给顾客一种积极的，有活力的，上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，总能挑选一款合适的手机。

## 2. 身体的准备

我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好地工作，我们强健的体魄，我们还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

## 3. 专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不足，在顾客要什么样的手机时，我不能把合适的产品拿给顾客，因为我不知道什么型号，在我手忙脚乱的时候，店长把手机拿给顾客，销售结束后，店长告诉我：“你不懂，顾客就不会和你购买，因为你不能把合适他的产品提供给他。”所以产品知识在销售中是很关键的。

销售看起来挺轻松，其实运用了很多的销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

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，对产品的用途，性能，参数，基本要做到有问必答。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现热河的差错，这对我是必须要要求的。

希望九洲在新的一年里，能够将九洲的业绩提高上去，九洲的未来更加的美好。

我到\_\_司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

## 一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大

量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\_\_元，纯利润\_\_元。其中：打字复印\_\_元，网校\_\_元，计算机\_\_元，电脑耗材及配件\_\_元，其他：\_\_元，人员工资\_\_元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20\_\_年我们被授权为\_\_电脑授权维修站；\_\_打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\_\_元。

## 三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在\_\_元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\_\_元；多功能电子教室、多媒体会议室\_\_元；其余网络工程部分\_\_元；新业务部分\_\_元；电脑部分\_\_元，人员工资\_\_元，能够完成的利润指标，利润\_\_元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

四、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\_\_成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

五、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\_\_司建成平谷地\_\_算机的机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

3、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用a大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\_\_0名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的经理

其工作职责就是开拓市场和\_\_司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于公司形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\_\_成在平谷地\_\_模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

我负责\_\_啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职。

## 一、开展了“零风险”服务。

自\_\_啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\_\_啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\_\_加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\_\_啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

## 二、拓宽了市常在年初以前，\_\_市场上\_\_啤酒占市场达90%以上。

而\_\_啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使\_\_地老百姓对\_\_啤酒家喻户晓\_\_人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年\_\_啤酒的销售中，我们会做得更好。

尊敬的领导：

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气□x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为7月份的销售高潮奠定了基础。

最后以2个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所

有提高。

下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况汇

报如下：

## 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。（我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个人）。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身

的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书（《货币战争》2本、《激荡30年》2本、《从优秀到卓越》），为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是林晋春老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。

经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

### 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这种性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

制定销售计划，按计划销售，这是完成销售任务的第一步，也是最关键的一步。销售计划的资料既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括在实际工作中如何努力完成这一目标的方法。每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。我每月的销售计划如下：在每月的一号早上就把本月的计划任务分解到每一天，每个人，然后再给自我规划一个更高的目标，在完成当天任务的同时，要努力去向高目标奋进，争取做好每一天销售。

进行顾客关系管理，意思就是与顾客坚持良好的关系，从而有利于随时与新老顾客进行交流、沟通。如果对于有实力的顾客没有进行有效的跟进维护，就会导致顾客把你忘记，同时就会忘记你所销售的产品。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注、关心顾客各个细节，与他们成为朋友，建立信赖感。在销售领域，彼此没有信赖感是无法达成任何销售的，要以诚待人，以你最优质最独特的服务感动顾客。在实际工作中我是这样做的；当顾客在专柜成交后，我会留下他的顾客资料，当遇到天气转变、商场活动、或者新品到货，我都会第一时间给他们发送温馨信息及祝福，并且对于那些经常逛商场的顾客，我会细心地记下他们的姓名及特征，好能第一时间给他们打招呼，让他觉得你就像是朋友一样惦记他.....

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最终不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要经过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不能够直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得必须要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每一天都可能在发生的，所以要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自我：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。可是不要一味的

死缠烂打，要讲究策略和技巧。