

职员个人述职述廉报告(优质18篇)

在撰写竞聘报告时，我们需要对自己的学习、工作经历做出客观、详细的描述，以便让招聘者对我们有更全面的了解。范文中的报告包含了对问题的深入分析和详细解答，可以帮助我们更好地理解 and 解决类似问题。

职员个人述职述廉报告篇一

隆冬已近，一岁将终□xx年工作即告一段落。回首过去的一年，同事由陌生逐渐熟悉，业务由幼稚逐渐成熟，思想信念逐渐坚定，学习进步的需求更加迫切。现就我在xx年度工作总结如下：

2月初，我参加分公司与渤海钻探钻井培训中心举办的新进工程技术人员集中培训，结识了24名渤钻各大钻井公司具有丰富一线工作经验的工程师，有幸同享了一次一线钻井工程技术知识大餐。由此，我第一次接触到了国内民营钻井队伍管理施工的一些情况，了解了总承包公司成立以来所取得辉煌成绩，萌生了要扎根西部建功立业的原始想法。

常言道：“事非经过不知难，书到用时方恨少”。对于初来咋到的我，虽然已经在国营钻井一线工作了4年多了，就民营钻井队伍的管理来讲，仍然是一个新课题。很多具体问题猛然出现，不论是解决思路，还是处理办法，以前国营队伍的老办法已经不能完全适用了。为此，我感觉到自己需要学习，只有不断向老师傅们学习，才能在民营队伍管理这片新天地里生存下去。我充分利用跟随老监督师傅们上井的机会，学习他们丰富的现场经验的同时，学习他们与民管钻井队伍老板、井队长的沟通技巧，学习他们不分昼夜热情为民营队伍服务的奉献精神。

领导常常告诫我们，对民营队伍要做到“关心、耐心、细心、

虚心”，以此换得民营队伍的信赖，工作才能开展好。“民间有高手”，诚然如此，陇东区块地理环境特殊，许多初来的国营队伍，不论是钻头选型、或是钻井液性能维护往往不及民营队伍。我充分利用巡井、驻井的机会虚心向民营钻井队的队长、技术员学习，学习他们处理黄土层漏失的绝招，学习他们处理环河组易漏、直罗组易塌的技巧，学习他们在二开水x钻具组合、钻头选型、水力参数选定等方面的成功经验。通过一口井又一口井的学习，我逐步摸清陇东区块的地理特性，逐渐认识了该区块防漏、堵漏的钻井液性能维护工艺。

通过不断的.学习，我取得了一定的进步，逐渐适应新岗位的工作需求。在将来的工作和生活中，我仍将继续谦虚谨慎，不骄不躁，发扬好“好学、勤学、善学”的精神，提升业务水平，更好地为民营队伍服务。

1□xx年度，我巡井25井次，驻井9井次（驻井共计44天），确保了所驻、巡井队钻井生产平稳运行，井控安全绝无一失。

2、根据总包工程□xx□1号文件《关于做好工程技术资料求的通知》要求，收集整理3月、4月、5月、6月、9月、10月、11月施工井钻井时效数据，认真分析并撰写工程技术月度工作总结材料，上报工程技术科。筹备月度井控安全生产技术例会，撰写技术月度例会材料。

3、参与编写水平提速井技术方案，针对水x的安全提速问题编制分析有关水x施工存在问题及水x提速措施的ppt□编制井控“四懂四会”培训课件，撰写《罗235区块短靶前距水x提速研究》论文，发表通讯报道14篇。

4、做好水x的技术交底和指导工作，及时提示井队做好事故复杂预防。认真履行“双盯”工作职责，白天定现场，晚上盯过程控制，限度的降低事故复杂率。

5、协助审核井队上交的工程完井资料，有问题督促及时整改，及时上交竣工资料。收集整理月度井漏及超大报告，及时报与建设方。

6、认真执行打开油气层验收制度，帮助井队搞好井控风险识别和井控问题排查，确保全井施工井控安全。

7、协助井队编制单井物质需求计划，完善口井物质用料管理。学习、接替生产办公室调度工作。认真组织好所属井队柴油、套管等物质调度；收发井队日汇报、项目部周汇报、月汇报材料。

8、积极参与“防喷演练及安全、井控理念培训月”、“四懂四会课件进井场”等活动，认真完成挂点队伍培训。

9、协助处理木平23—14井溢流压井工作，收集相关数据材料，并编制好《木平23—14井溢流压井处理》课件。

总的来看□xx年我做了一些工作，也取得了一定的进步，但是还存在不足的地方，还有一些问题亟待解决：

1、工作欠缺主动性，不善于主动工作。对于领导或是上级交待的工作能够去完成，对于领导没有交待的工作不善于主动去工作，工作的前瞻性体现较少。

2、思想比较保守，创新意识不够。对于新环境下出现的新问题，制定解决方案时，往往凭经验、按套路，表现出工作上大胆创新不够。需要进一步加强学习交流，拓宽思路。

3、思想上存在一定的畏难情绪，善于解决熟悉业务中的问题，对于不熟悉的业务不愿意克难攻关，缺少提升综合素质、实现全面发展的意识。

在以后的工作中，需要进一步加强思想修养，认真做好“每

日三省”，不断克服缺点，弥补自身不足，苦练本领，才能为项目部实现xx年新发展贡献应有之力。

职员个人述职述廉报告篇二

尊敬的领导：

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。以下是我这一年的述职报告。

我能够更加用心主动地学习银行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的xxxx银行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是xxxx与熟练的同事

相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

我能够及时地融入到xxxx银行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动。xxxx银行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在xxxx银行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在

自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。

我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx年已经过去，在新的一年里，我会一向持续“空杯心

态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的xxxx银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

此致

敬礼！

述职人□xxxxxxx

20xx年xx月xx日

职员个人述职述廉报告篇三

尊敬的校领导：

您好！

时间过得真快，20___学年度已经结束了。在这一年中，我时时处处以一名人民教师的标准严格要求自己，以创新教育方针为指导，以教好学生，让学生全面发展为己任，踏踏实实，任劳任怨。为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，先将本人在这一年来的思想工作述职总结如下。

一、思想上

在这一年里我时时处处不忘加强思想政治学习。关心国际时局，关注国家大事，民意民生，积极向组织靠拢，并于20___年元__月__日被正式批准成为组织中的一员。在这一年里我从不因故请假，迟到，旷工。不怕苦，不怕累，总是以百倍的热情投入到工作之中。

二、工作上

在这一年里我积极服从学校领导的`分配，主动挑起最苦最累的管理学校伙食的工作，及工会与少先队工作，除此之外，还担任了__年級的班务和语文教学工作。从不因任务重，太辛苦为由向领导诉一声苦，叫一声累。

教学及班务工作上，我虚心向老教师请教，积极参加教研活动，认真学习《新课标》，领会新的教学理念，转变角色，把微笑带进课堂，注重学生的全面发展。认真，耐心的教好每一个学生，上好每一节课，开好每一次班会。经过努力，我所带的班级整体风貌有了很大的转变，学生成绩也有所提高。在搞好工作的同时，我还不忘与同志们搞好团结，尊敬领导及同事，真诚的对待每一位同志。

三、不足上

在这一年的工作中，我以一名教师的标准严格要求自己，得到了学校领导，教师们及学生们的好评。但是，检查起来，所存在的缺点毛病也是不少的，还需今后努力改正。主要缺点还有以下几个方面：一是理论知识的学习还是欠缺，还存在有懒惰思想；二是工作虽然很努力，可是个人能力还有待提高，学生成绩进步太慢。

今后，我一定在校领导及全体同志们的帮助下，加强学习，提高工作能力，使自己的思想和工作都能更上一个台阶！

述职人：_____

20____年__月__日

职员个人述职报告4

职员个人述职述廉报告篇四

尊敬的领导：

您好！

从入职至今不知不觉已快三个月了，通过这三个月的锻炼和磨合，在领导和同事的指导帮助下，我对工作有了一定的了解，经过这三个月的工作学总结如下：

一、工作中的体会以及成长

- 1、能够较好地完成上级安排的任务。认真遵守公司的各项规章制度，严格约束自己。
- 2、用心做事，能够较好地完成本职工作。把客户遇到的问题当做自己的问题来解决，尽力为客户解决所遇到的问题，对来访的客人以礼相待，热情，耐心地帮助他们。
- 3、努力学领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。
- 4、在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二、今后我将努力做到以下几点

- 1、不断加强专业知识学总结，提高效率，提高工作能力。
- 2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的

不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每天的工作；始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的经验。不断的提升自己的专业水平及综合素质。

此致

敬礼！

述职人□xxxxxxx

20xx年xx月xx日

职员个人述职述廉报告篇五

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

一、主要工作成就

1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为农业银行支行的党总支部书记、行长，我始终以“_____”重要思想、__届__中全会精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极阐扬好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心极力尽职，得益于政治思想的安稳，日常打

下了较好的根蒂根基。

一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的计谋部署和要求，通过政治理论的学习，不竭提高自身的思想素量。

二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和大众的利益放在首位，不谋私利。

三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

__年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润__万元，人民币各项存款比年初新增__万元，人民币各项贷款比年初下降__万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为__。

储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优量客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了21__年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等

奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织攻关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线职员进行揽存考核，岁暮__金额达____元。

对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有量量有效益的营销，全年共实现新开户__户，新增存款____万元，其中存款达5万元以上的__户，占新增对公存款的__。抢抓时机，奋力攻关，利用当前__拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近__万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优良、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格掌控上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款__万元，开办低风险贷款业务__万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为a-的__厂成功退出流动资金贷款__万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款__笔，累计发放额达__万元，贷款余额比年初新增__万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优良客户贷后回访等工作。

中间业务发展成效显著。切实加强了对中间业务的领导，制定了《21__年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部分齐抓共管的局面。充分阐扬结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代办署理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代办署理业务，全年共代办署理发卖基金__万元，代办署理发行国债__万元，代理保险__万元。充公利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用__公司取消柜面现金买卖的良机，自动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户__户。全年实现中间业务收入__万元，比上年提高____，新增__万元。

新业务发展迅猛。加快电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至岁暮，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量__万美元，外汇资金交易量__万美元。

3、坚持从严治行，努力强化内部管理

全面加强内控建设。

一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促

使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《21__年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全警备工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《21__年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改善服务工作检查方式，加大奖惩力度。

三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行设施》，进一步开源节流，节约费用。

银行职员个人述职报告4

职员个人述职述廉报告篇六

各位领导、同志们：

我是19xx年任现职的，到现在履行组织处长的职责已是八个冬春。我今天述职报告的题目是：《依据职责要求，做到“顶天立地”》。

所谓“顶天立地”，就是顶起头上的蓝天，守住脚下的阵地。我们组织部门的主要职责，一是抓党委，二是抓基层。党委是部队的领导核心，我们的行话称之为“天”；基层是部队的基础，我们的行话称之为“地”。这里的“顶天立地”，就是上对党委负责，下为基层服务。既要看“天气”，又要接“地气”。我作为组织部门的领导，深知岗位重要，责任重大，从不敢有半点的懈怠和马虎。

在“顶天”方面，对党委的重大决策、重大活动、重大事项、重要会议，都是高度重视，精心组织，确保万无一失。我回想了一下，凡是涉及党委建设的事，凡是首长交待的问题，只要是经我处理的，没有出过一次纰漏，没有给党委和首长的工作带来任何麻烦和被动。与此相应的是，部党委、部首长面临的一些棘手问题、敏感问题，通过我们协调得到圆满解决。这是一个鲜为人知的事例：我们这个新组建的总部二级部现在运转情况良好，可谓一片歌舞升平。但开局时的艰难境况，大概很少有人知道，既是知道的也早已淡忘了。我作为坚定按首长意图办，千方百计克服困难，为推动两部顺利合并而甘做无名英雄的当事者，忍辱负重，苍天可见。当时的情况是何等敏感和复杂呵！现在只能用一句古诗来形容首长的心境：“疾风知劲草，板荡见忠臣”。如何按军委决策及时召开组建大会，谁来牵头协调组织，首长把这一重任压在我身上。当时，我十分清楚这里面的难处所在，风险所在。但为了整编这个大局，为了协助首长在困境中开展工作，我率全处的同志迎难而上，委曲求全，周到细致地做好各项基础性工作，两部终于在军委规定的时间内顺利合编。这对

我们部的建设发挥何等重要的作用，我相信首长心中是有数的。如果不是述职需要，我是不会重复昨天故事的。

在“立地”方面，我们充分发挥职能部门作用，千方百计为基层排忧解难。我每年都为直属单位基层干部培训、党支部书记培训等作讲课辅导。先后推出了一大批基层建设的先进典型。去年为解决我部基层存在的基础设施薄弱的问题，我们积极向上级反映，做了大量艰苦细致的协调工作，终于争取到了20xx多万元的经费，集中投到基层部队，解决了一些长期困扰基层的难题，深受官兵的欢迎。常言讲，这奖那奖不如群众夸奖，这杯那杯不如群众口碑。听到基层官兵称我带领的处是“基层干部之家，党员之家，青年之家”的话，我心里热乎乎的。

我们组织处工作的突出特点是，综合性强、涉及面广、工作量大、时间要求急，标准要求高，没有吃苦耐劳、加班加点、连续作战的精神，是很难完成的。上周这件事对我们处讲是家常便饭：2月6日下午，我们奉命起草部首长2月10日向军委首长的汇报材料，中间只有三天多的时间，我们处的几名同志通宵达旦地干，都显得时间不够用。执笔的同志接连近60个小时没有合眼，眼睛红红的，眼圈黑黑的，脑袋懵懵的，身子飘飘的，两腿软软的。这就是我所谓的“昏天黑地”，也是我们的工作姿态和精神状态。

我当组织处长这些年，可以说年年任务都很重，一年更比一年重。我和处理的同志常年处于超负荷工作状态，“搭上了星期天，牺牲了节假日，疏远了老婆孩，亲近了方便面。”我遇到的连续加班经历常人是难以想象的。在一个月的时间里，先后有8个昼夜24小时都爬格子，平均三天就是一个通宵。人是有生理极限的，这样经常透支体力、透支精力，最终必然要在身体上反映出来。刚当处长时才过40岁，精力充沛，加班加点累了，稍加休息就缓过劲来，现在已开始向50岁逼近，体质明显感觉不行了。若是连续加班多了，马上就出现心动过速的症状。我口袋的复方丹参滴丸和速效救心丸是从

来不敢缺少的。

说实话，我们也不是不懂，也非常想让工作环境变得轻松起来，有时候累得疲惫不堪，真想躺下睡他三天三夜，但责任在身，身不由己。我心中清楚，只要在组织部门工作，经常伴随的只能是“昏天黑地”！

写材料、抓典型，是我们组织部门的家常便饭。我所谓的“感天动地”主要是对此而言的。我对自己定的标准是，材料写出来后要让人感到敬佩，典型抓出来后要让人感到感动得流泪。

在写材料方面，我撰写的情况报告，有的受到军委首长肯定，有的被上级机关作为范文。前几年我写的材料主要是在总部军内简报和杂志上刊用。从去年开始，中央机关一些刊物把我定为特约撰稿人。去年中宣部《党建》杂志3、4期上发表了我撰写的题为《强化责任意识，发挥模范作用》的党课，今年《党建》杂志第1期又发表了我撰写的《在社会主义新农村建设中大显身手》的党课，中央办公厅主办的《秘书工作》杂志，去年特约我撰写了五篇文章在重要栏目配按语刊发，春节前又约我写了两篇文章，拟在第3、4期上刊发。

在抓典型方面，这几年主抓了郁建兴、钱立志等个人和单位，他们都经中央军委批准，荣立了一等功。特别是“和平卫士”郁建兴这个典型，较好地达到了“感天动地”的效果。

领导就是服务。作为一个处的负责人，仅指挥和带领属下完成工作任务是不够的，更要履行好服务的职责，让部属体会到关怀和温暖，欢天喜地干工作。我觉得，“只想马儿跑，不给马儿草”的领导，无论从哪个角度看，都不是好领导。领导为下属服务，体现在对他们切身利益的关心上。按照马克思主义的观点，人的一切奋斗，无不与自己的切身利益有关。做领导的，自己要正确对待名利得失，但要为下属争取应得的利益，该立功时就立功，该提升时就提升。这既是职

责所在，又是对下属的关爱。如果该立功时你不能让他立功，该提升时你不能让他提升，既是工作失职，也是工作无能。所以，我经常对下属讲，你们全力以赴把公事办好，我全力以赴把你们的私事办好。这一点我说到做到。在立功方面，以春节前王干事走上大礼堂的领奖台为标志，我们处里的7名干事都是“有功”之人了，有的还是二等功。在职务方面，由于比例限制，近几年部机关按时晋升都比较困难，我们处却有两名同志提前晋提升了职务。

当然，这不能算我的功劳，首先是他们干得好，素质高，更重要的是政治部领导和部首长对他们的关怀。但我还是尽到了服务的责任。军队有个俚语：“要想干得好，班长勤汇报，班长不汇报，连长咋知道？”他们立功也好、评先也好、提职也好，我作为处长尽到了汇报的责任、争取的责任。在这一点上，可以说我所在处是欢天喜地的。”

尊敬的领导、同志们，多年的履职实践使我深深感到，组织处长使命光荣，责任重大。自己的经历、阅历、能力与岗位职责要求相比，还有很大的差距。一是对信息化条件下组织工作的特点和规律研究的还不深透，特别是在“三个服务”方面差距还比较大，服务质量有待于进一步提高；二是考虑问题还有不周全的地方，处事方法还有欠灵活的地方。具体表现是，思考问题过于理想化，处理问题过于刚性化，这样难免引起一些不必要的误解和误会。三是我这个人优点是实在，缺点是“太实在”，尤其是我这个人性格太过耿直，说话直来直去，不懂得妥协、退让和变通，人格就像玻璃做的，虽然透明，但又脆又硬，容不得积压，又不愿意蜕变成橡皮人格，因此，在执著的时候，肯定无意中伤过人，得罪过人，有时也深感自责。在这里向当事人表示深深歉意，敬请谅解。我决心以这次述职为新的起点，把好的东西发扬下去，把不足的东西克服掉，再展新的姿态、再创新的成绩，届时再向领导和同志们汇报。

我的述职报告完了，不当之处，敬请批评指正！

述职人：张xx

xx年x月xx日

职员个人述职述廉报告篇七

转正是指通过一定手续转为正式身分或成员，在职场生活中，实习员工都希望自己早日转正成为正式员工。以下是小编收集整理整理的职员个人转正述职报告，欢迎大家前来阅读。

我是公司刚入职不久的新员工__，目前是在后勤部门做信息技术的维护工作，刚过完试用期，准备转正，就这三个月的试用期，我做如下工作总结：

一、工作的内容

来到公司三个月的时间，我也清楚明白我的工作是要做什么的，因为之前做过相关的工作，所以入手也是比较快的，在主管的带领下，我了解了公司的各个部门，熟悉了公司有多少台电脑，我们需要使用的软件是哪些，需要维护的办公设备虽然看起来比较多，但其实工作的内容并不是太多。公司的电脑购置是两年前的事情，虽然使用了一段时间了，但是问题并没有出现太多。其实最多的一个工作反而是和软件提供方那边的一个沟通工作和指导公司的同事使用软件。

三个月的工作，我积极帮同事处理电脑方面的问题，如开不了机，开机异常，电脑反应迟钝，软件如何安装，进不了共享，软件使用过程中遇到的问题等等，以及帮助新来的同事熟悉我们公司软件的使用，集中培训每个员工必须用到的软件。维护共享的主机，处理共享文件的分类和监管。

每天的工作虽然不是特别繁忙，但是也很琐碎，一会是运营部的电脑出现了问题，一会是客服部在订单处理系统里面操作的问题，一会是财务那边系统出现故障的问题。可以说从

这个部门跑到另一个部门是我的常态。

二、工作的问题

在工作当中，我也发现我遇到的一些问题的确不容易解决，因为有些软件我也并不是特别熟悉，这方面我还需要加强学习，而且公司自己请人开发的软件需要经常维护，但我并没有参与开发，所以一开始并不是太熟悉，还需要经常跟开发的人员沟通，三个月下来，也基本可以自己处理了。

在和同事沟通交流的过程中，偶尔我会不耐烦，可能是工作性质的问题，我觉得是小问题，他们可以自己解决的，怎么老是叫我处理，或者明明解决过一次的问题，也教了他们，但是想下次遇到同样的问题，还是不知道解决。但经过一段时间的沟通和了解，我也明白，他们并没有学过相关方面的知识，等于说是一个小白，而且平常工作很忙，即使学了一遍，如果不经常操作，也会忘记的，在今后的工作中，我也要多点耐心，多点理解，像客服部的工作，我也不懂如何和客户沟通，可能他们觉得简单的问题，我一个都回答不上了，术业有专攻嘛。

即将转正，虽然我还有些不足，但我相信在接下来的工作里，我会做到更好，多些耐心，多些学习，让公司的同事在电脑的使用，软件的使用，信息技术处理方面无后顾之忧。

这段时间以来我一直都在努力工作着，试用期的工作是非常紧张的，我也一直都在用心落实好事情，作为一名新入职的员工我对自己的要求还是非常高的，我一直都相信我能够处理好自己工作，能够落实好这些细节的，所以我一直都对自己的工作非常的上心，也是为了能够让自己有一个好的工作状态，对于这试用期的工作我也需要总结一番。

在工作当中我一直都保持着乐观的心态，朝着一个稳定的方向在努力着，刚刚来到公司的时候我对这里的一切都是陌生

的，一直都在怒里的去适应，我也相信我是能够快速的适应这里的工作，很快我就适应了下来，我对自己的要去是非常高的，这也是源于我本来就是一个苛刻的人，我一直都相信我是能够保持好心态的一个人，我一直都在追求着一个好的状态，我也一直在让自己强大起来，只有强大了自己才能够认真的去保持好心态，我想这些都是应该的，无论是做什么事情都始终需要保持这样的心态，我一直都在用心做好这些细节，试用期的工作虽然是短暂的，可是我却感觉不一样，在这个过称当中积累足够的知识也是非常必要的，我一直都相信我是能够做好这一阶段的工作，让自己朝着一个好的方向发展下去。

在能力上面我进步了很多，一直以来我都是感觉自己做的不够好，但是我也是在不断的卢落实好自己现在的这种状态，能力是一个非常重要的东西，作为一名新员工我也是希望能够展示好自己，让自己得到一个认可，我想让自己得到一定的进步，这对我的能力是有非常大推进的，这段时间我也落实了很多相关的工作制度，这绝对不是一个简单的事情，我也在一步步的朝着稳定的方向发展，试用期的工作虽然已经结束了，但是我还是愿意让自己有一个时间的积累，有些事情是需要通过不断的实践去淬炼的，比如说自己的能力，我也是相信我能够继续保持好心态。

当然试用期的工作我也有一些做的不好的地方，这些都是我现在需要正确去对待的事情，在工作当中我会不够仔细，经常的忘记一些细节的工作，这种习惯是不好的，我会好好的去改正这一点，让自己有一个的可持续发展的工作状态，总之这试用期的工作真的是让我成长了太多了，我会进一步严格要求自己的。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

一、公司培训阶段。

1. 从3月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。

2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须最大程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

二、市场开拓阶段。

1. 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2. 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏斯菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等；在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。

3. 通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材集团安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽谈，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

三、后期工作计划

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

进入贵公司工作已经快两个月了，在公司领导和广大同事的支持和帮助及部门经理对我的正确指挥下，我坚持不断的学习行业理论知识、提炼以往工作经验、加强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工作述职如下：

一、加强业务学习，提高业务素质。

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《__公司管理咨询建设项目建议书》、《__公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》、《__公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、改变思想，转换角色，严于律己。

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时

结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

三、体会与感悟。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充分信心！

时间过得真快，走上工作岗位已近一年，在学校领导及同事的关心与帮助下，自己已从七月那个莽撞的毕业生慢慢地进入了为人师表的角色。回头想想，一路走来，虽步履蹒跚，跌跌撞撞，但在领导的关怀指导和各位老师的帮助下，使我这个刚走出校园，又重新走进校园，只有理论而没有实践的新教师学会了很多东西，成功地实现了从学生到老师的转变，工作得到了实践锻炼，思想认识也有了极大的提高。现结合一年来的思想、工作等情况做以下汇报：

一、认真学，努力提高思想觉悟

作为一名教师，肩负着时代的重任和祖国的重托，我深切地认识到，提高思想觉悟，是开展好教育工作的基本前提。平时，我积极参加学校组织的政治理论学，努力弘扬为公、务实、创新、争先的实效精神。始终严格要求自己，力求自己的一言一行对学生起到表率作用。工作中，严格遵守学校各

项规章制度，团结同事，及时完成学校布置的各项任务。

二、积极实践，锤炼教科研能力

进入教师角色后，我迅速熟悉学校的常规教学方式、方法，对备课、上课、作业布置安排等常规工作进行了认真的实践。本着向课堂四十分钟要效率，我能认真备课，精心设计课堂教学，课堂上以学生为主体，尽量兼顾到各层面的学生，使每位学生学有所得。课后精心布置作业，尽量做到适度、适量。每一次作业及时批改，发现问题及时纠正。在实践中遇到自己无法解决的教学问题就主动向同事们请教，努力做到课前准备好、课中讲解透、课后督促检查严。

平时，我还经常去听本科组教师的课，到外校去听优秀教师观摩课及讲座，甚至跨学科听课，并且积极参加新教师培训，从中都得到了很多宝贵的经验。在学别人经验的基础上，勇于实践，多次在学校以及科组内上公开课，并受到好评。自己的教育教学实践能力也得到不断的进步和提高。

在上好每一堂课的基础上，我也能通过网络及报刊杂志查阅资料，及时了解当前教坛新动向，随时调整自己的教学心态。积极参加区、学校组织的实地教研、网络教研以及课题研究，能及时利用网络资源，查阅评论同行的博客文章，学别人的经验总结，了解别人研究的动向。同时我还能对自己的教学和工作不断进行反思和改进，近一年来，在自己的校园博客撰写教学反思，教育叙事等60多篇。使自己能与各地的同行进行交流、合作与探讨，立足本职，努力提高工作实践能力。

三、踏实工作，努力提高业务素养

一年来，我能积极参加校本培训并撰写培训的心得体会，教书之余，我自觉的学与教育相关的知识，如《新课程背景下小学课堂教师语言》、《小学数学教学论》等相关书籍，并能认真做好读书笔记，不断积累教学经验，提高业务素养。

同时注意适量阅读科普书籍、历史读物等，以拓宽自己的知识面，提高个人的文化知识素养。

四、加强沟通，读好人生实践这本书

在生活上，我严格要求自己，注意自己的一言一行，谨遵正人先正己的古训，时刻提醒自己，重视为人师表的职业形象，自己能做的事自己做，尽量不给学校添麻烦，努力保持正派的工作作风，与校领导和同事们和睦相处，讲团结、讲正气，日常注意关心学生的冷暖，用爱心构筑与学生们、同事们的桥梁和纽带，努力和每一个学生、每一位老师都成为好朋友。

在不知不觉中一年的时光悄然而逝，在学校领导的正确指引下；在全校师生的大力支持、努力配合下，我较好的完成了学校布置的各项工作任务。回顾一年来的工作，忙碌伴随着充实，汗水伴随着收获。我的论文《小学数学课堂有效教学实施策略探析》获论文二等奖，同时还获得学校的优秀论文奖和教科研积极分子。

我也清楚地看到了自身的不足，一是理论学抓得不够紧，缺乏较深刻的理论功底；二是工作中有时存在急噪情绪，特别是在工作任务比较繁杂的时候，忽视方式、方法的有效运用；三是工作经验不够成熟，做事较性急，有时工作不细致。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。作为一个新教师，我知道我的工作才刚刚开始，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，勇于进取，不断创新，取得更大的成绩。

五、努力方向：

1. 加强理论学，努力提高教科研能力。
2. 加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学

生能力的培养。

3. 加强对学生的管理, 提高自己的课堂调控能力。

4. 培养良好的作风。在今后的工作中, 更加增强工作责任心, 尽快养成严谨、细致的工作作风。

5. 严格要求自己, 严厉约束自己, 时刻警示自己。

在充分认识到自己的缺点的基础上, 努力改变工作中遇事处理不果断、不细致等问题, 工作中、生活中有不如意之处, 多从自己身上找原因。克服松懈心理, 树立生活、工作目标, 保持旺盛的战斗力, 永远保持自己积极肯干、吃苦耐劳、艰苦奋斗的优点。

尊敬的公司领导:

我于20__年__月__日起正式成为公司一员。工作的第一日, 也恰逢a项目正式启动第一日。虽然对没能参加此项目的准备工作深感遗憾, 但从项目正式运行第一天始, 能与公司各部门同事并肩工作至今, 看着a项目由起步到趋向稳定, 我的内心同样充满了作为公司一员的自豪。以下是试用期间我的个人工作总结报告:

作为公司的一名新员工, 能与a这个新项目共同走向成熟, 是我莫大的荣幸。初到公司, 在工作初始阶段, 部分工作中出现的缺憾或不完善的方面, 在公司领导的指导及同仁的协助下, 基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力, 也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历, 使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况, 为我转岗后的工作, 打下了坚实的基础。

两个多月后, 承蒙公司领导对我能力的肯定与信任, 将我由a

部调至b部。我于20__年__月__日正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将a项目从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中；反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司a项目的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我做好了试用期工作计划，与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用

自己尽心的工作，为公司a项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

在__这里的三个月工作已经过去了，我很感激大家对我的帮助，也很感激我们这段时间来了学习工作经历，我特别希望能够在短时间内提高自己，但是这样是非常不现实的，我也知道自己的能力有多少，可是在这段时间工作当中，我确实是提高了不少，这是能够看得到的，但还不足以让我骄傲，有的时候我自己也是能够看到的，我需要更加努力的提高自己，短短的试用期就让我有了不一样的体会，学习更多的工作经验，这非常关键，做一名优秀的员工，我的路还有很长，我希望能够循序渐进，能够做到让自己问心无愧，自己满意的同时，让工作做得更好，让领导满意。

回顾近期的工作，确实是有很多困难，也有很多挑战，但是我都一一的去尝试克服了，我感觉自己还是有一定的提高的，过去在学校的时候，我认为自己是马马虎虎，有些东西用一个学生的眼光去看待，是不正确的，来到了这里上班之后，我也得到了很多转变，自己从一名学生的身份到现在转变，是非常有意义的事情，这里的每一位同事对我的影响都很大，帮助也很多，我认为有些东西是工作当中所学不到的，更加是需要自己察言观色，这些是值得我去观察的，是值得我去学习的，我很感激周围的一切，很感激这短短几个月来的所有经历，未来还有很多事情等着我去做好，但是我认为有些东西不是一蹴而就就是需要时间的，同时也在成长当中得到了进步。

周围很多人对我的影响都很大，但是这几个月的工作确实是非常不错的，我的专业能力展示出来，也是对自己的一个证

明，我对自己的专业能力还是很有信心的，在实习工作当中也得到了认可自己的能力，更加是得到了很多发挥充分的证明了自己，同时也在这样的过程当中提高了自己，更多的时候是在社会实践当中才能够看到自己的进步，工作是一个非常奇妙的事情，需要自己用心去对待，需要认真，这短暂的工作教会了我这个道理，所以我一直都在严格要求自己，希望自己能够通过这样的情况去在未来的工作当中更进一步，得到大家的任何让自己也能够不断的提高积累，有些东西本来就不是用嘴巴去说的，在工作上面更加如此，应该用实际行动证明，准确地看到自己身上的缺点，知道自己应该往什么样的方向去转变，纠正缺点才能够知道自己短处在哪里，从而完善。

当然，我也有一些不足的地方，对工作不是特别细心，我相信自己是能够克服的，有些事情不是靠说一定要用行动去纠正，在这样的工作状态下面，让我更加有信心，也一定会取得了一定的效果，我会对自己的要求更加的高，保证自己能够得到锻炼。

职员个人述职述廉报告篇八

20xx年是接受挑战的一年、充满希望和不断探索的一年，同时也是开拓创新、学习实践和收获经验的一年。一年来，在省公司正确领导下，在辖区各分公司及全体同事的大力支持和配合下，紧紧围绕省公司的工作大局，解放思想，开拓创新，积极开展相关信用担保工作，较好完成了全年工作任务。现将一年来的工作汇报如下：

我平时很注意这方面的学习，主要是了解政策、武装头脑、更新观念，以适应形势不断发展的需要。一是学习政治理论和方针政策。重点学习了“三个代表”重要思想，十七届四中全会的精神，把握政策，融会贯通，身体力行。二是学习有关公司文件与政策、法律法规，认清形势，找准工作的结合点，使本职工作适应公司发展的需要。

1、工作业绩。担保业务三部于09年6月从一、二部划分出来，管辖九江、景德镇、上饶、鹰潭四个地区，共有分公司31家。半年来，我部在公司领导的正确引导和全组同仁的不懈努力之下，为符合“四有三不”条件的工业企业和农业产业化龙头企业提供流动资金贷款担保215笔，累计担保金额x亿元，实现保费收入x万元。截止09年12月底，我部完成实际放款的企业136家，累计放款金额亿元，其中为再生资源回收企业办理退税质押担保贷款57笔，实际放款49笔，担保金额为x亿元，实现保费收入x万元。

中小企业提供贷款担保215笔，其中担保金额低于800万元的有149笔占到全部所做业务的69%，大于800万元的则占31%。切实响应了省政府和省财政厅的号召，积极发挥担保公司的平台作用，缓解我省中小企业融资难瓶颈，帮助中小企业快速突围持续发展，大大增加地方的税收收入，促进地方经济的快速发展。

个人工作完成情况□20xx年我共完成担保额万，担保户数户，放款额万，放款企业家，完成保费民入万，占部门的%。

2、工作效率与工作能力。一年来，我能够认真遵守公司的各项规章制度，严格约束自己。在自己的岗位上，一丝不苟，高效完成公司布置的各项工作：

1、强化风险管理，夯实反担保物。根据担保措施从开展业务初期的个人无限连带责任和财产抵押相继增加了海关出口退税质押、仓单质押、再生资源退税质押等反担保措施，我围绕控制企业核心资产，夯实反担保物，加大其违约成本，以加强反担保控制能力。

2、按时按量完成保后检查工作。在对景德镇、乐平、鄱阳、余干、万年、上饶县、九江地区、鹰潭地区的约70家放款企业进行的全面实地保后检查中，认真组织检查，发现了存在经营风险的仁天矿业、通富实业和抵押物存在瑕疵的鄱湖畜

牧，对此及时汇报公司领导，避免的风险的发生。

3、注重员工业务培训工作，培养团队精神。根据公司规定的每周一定期召开部门小组例会，汇报上周完成的担保工作并统计业务数据的规定，积极组织项目经理开展业务学习，交流心得，推广成功经验，做到发现问题及时解决，形成积极学习业务知识的良好风尚，为拓展业务提供保障。

4、自我学习情况。作为担保业务部负责人，我时刻不忘学习，提高自身业务综合素质。业务部内每周一定期召开部门小组例会，我都能够按时参加，并认真作好相关笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。同时，扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的'同事，特别是先进请教，向身边的好人好事学，坚持在实践中学，使自己颇受教育，受益匪浅。通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉新业务知识。通过在工作中学习，在学习实践中实践，在实践中提高，有的放矢地开展工作的，提高了自己在观察问题和处理复杂问题的能力。

5、廉洁自律上。我能按照公司的各项规章制度严格规范自己。努力维护部门的形象，维护公司大局和公司领导班子整体形象。对自己严格要求，清正廉洁，遵章守纪。我认为，作为业务部负责人应该始终保持：头脑清楚、勤勉敬业，公平正义，表里如一、言行一致，廉洁奉公，要求别人做到的自己首先做到，对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，发挥示范效应和辐射作用，为员工做出表率，从公司的发展稳定和关爱员工的角度考虑和处理遇到的各种问题，切实发挥员工的工作积极性，培养融合的工作氛围。同时积极为客户着想，方便客户的活动。

一年来，在公司领导的正确领导下，经过自己的努力，虽然取得了一定的成绩，但还存在着不足的地方：一是业务学习不够，风险把控能力还有待加强，对担保企业的调查浮在面

上，对企业的行业分析、实际控制人的道德风险和隐形负债未能深入调查和了解；二是主动营销意识不强；三是沟通机制有待完善。今后，我将严格要求自己，努力加以改进。

1、拓展业务新品种。目前流动资金贷款担保占我部业务总量的70%以上，业务品种单一，风险较为集中，为更好贯彻公司“严谨、稳健、高效、持续”的经营宗旨，计划在20xx年根据市场发展需求增加业务品种，如再生资源退税、贸易融资、保函、仓单质押等，以便加强公司的竞争力，增强整体抗风险能力，促进公司又快又好的发展。

2、积极扶持区域特色经济：九江船舶工业，鹰潭、上饶、贵溪铜加工行业，景德镇汽配加工行业。

3、大力支持环鄱阳湖经济圈企业。环鄱阳湖生态经济区上升为国家战略后，必将为九江带来前所未有的发展机遇，对实现九江赶超发展产生积极而重要的推动作用。鄱阳湖三分之二的水域面积和岸线在九江境内，规划范围38个县（区）中九江占有12个，九江作为规划的主体区域，受益最多，也最直接，这也是业务开展的一个契机，我将积极深入相关企业进行调研，宣传我司的担保优势，争取发展更多的客户，拓展更多的新业务。

4、加大对分公司业务线支持力度。

展望20xx[]我将再接再厉，一如既往，牢记公司的服务宗旨，围绕公司工作大局，与员工一道，解放思想，开拓创新，尽心尽责做好本职工作，顺利完成20xx年工作目标，共同开创我公司担保工作的新局面，为公司的持续快速发展贡献一份力量。

文档为doc格式

职员个人述职述廉报告篇九

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

2020年来，在领导和同事们的支持帮助和指导下，加上自身的不断努力探索，在思想、业务素质、工作能力上，我都得到了很大的进步，并取得了一定的工作成绩，现就我多年来的工作、学习情况，作一个总结汇报如下：

在日常的工作中，以自身实际行动加强爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；作为委派会计，每天认真核对账务，把好质量关，及时解决实际问题，协调好储蓄柜的突发事件，保证工作的有序开展。牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人。

在过去的工作里，本人能够严格恪守各项金融政策法规，认真履行岗位职责。办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，做到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等；办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持一日三核库制度。填送会计报表时做到内容真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

能够不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，把安全工作落到实处。遵照联社安全保卫相关要求，严格按照

各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能及时向上级汇报等等，确保二十四小时不失控，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无事故。

经过几年的工作，积累了很多的经验，各方面得到了长足的进步，但也存在很多的不足之处，如学习的积极主动性还不够，尤其是对新变更的制度、规章的学习还不够，工作的效率和速度还有待提高等等，在今后工作中我将继续努力学习，不断丰富自己的专业知识，为成为一名合格的委派会计而奋斗。

谢谢大家！

职员个人述职述廉报告篇十

xxxx分社自去年“五一”开业以来，在地方党委政府支持下，依靠总社搭建的“引资下乡、城乡联动”资金互助平台，认真宣传党的创新农村金融服务政策和互助金融理念，得到了广大群众的积极响应。截至11月30日□xxxx分社互助基金余额达到273.14万元，贷款余额达461.5万元，累计发放各类贷款1057.4万元，服务惠及1100多人，为xxxx乃至周边乡镇社会经济发展做出了积极贡献。

xxxx1年2月10日，春节假期刚过，我受总社之命，到xxxx主持分社全面工作。这也是我第三次来到xxxx□一干就是10个月。感谢各位领导的信任，感谢同事们的大力支持！

说实话□xxxx1年是助贷社发展历史上最有意义的一年，更是xxxx分社发展历史上的关键一年。这一年里，我们助贷社

的队伍越来越壮大，领导班子执政能力越来越成熟，助贷社的外界影响力更加辉煌灿烂，互助金融业务不断发展壮大：5月底，各项资产总额过亿，全社共贺；6月，荣获“中国小额贷款服务公众满意最佳典范品牌”称号；7月，“农村社区金融教育培训项目”喜获世界银行赠款支持；9月接到通知，我社客户张同顺荣获中国银行业协会(花旗集团)微型创业奖“节能环保特等奖”；10月，许社长受邀参加世界华商大会，贷款互助社再次走出国门；10月中旬，承办全国农民合作经济组织培训班，巩固了我社行业领军地位；11月中旬，中国人民大学农村金融专家团调研互助金融运作，我社基层群众发动工作受到好评！

说到xxxx分社，今年也是可喜之年。中心拓展工作有了起色，初步推动成立村银行中心7个；资格股金也由年初的不足14万增长到现在的34万元；累计发放各类贷款891.1万元，贷款余额猛增到461.5万元，净增了343.5万，提前超额完成总社下达任务；5万元(含)以下小额贷款101笔共229.8万元，占全部信贷资产的半壁江山，资产稳健性进一步增强；风控工作一直全社领先；加强了与基层党政部门结合，社会影响进一步壮大；培养支持的客户张同顺荣获微创奖“特等奖”，为社争光，并创下助贷社多项第一(第一个特等奖，第一个获奖的残疾人，第一个受邀赴京参加颁奖典礼)。

成绩的取得，是乡亲们理解支持与同事们的艰辛努力密不可分，少不了兄弟分社的援助，更离不开总社这个坚强后盾的大力支持。在此，我代表xxxx分社全体人员向在座的各位表示诚挚的感谢！

有句话说“榜样的力量是无穷的”，我们期待助贷社众多先进典型带给我们助贷社更多精彩，同时我们xxxx分社人员要向他们看齐，争做“能跑能说”的复合型人才。有句话叫“难了不会，会了不难”，我相信，有榜样的示范效应，大家积极行动起来，我们助贷社的路子就一定能够越走越宽。

由此，我们xxxx分社下一步的工作思路也就明确了：贷款投资中心三位一体，全方位全员全天候齐努力。认准方向，不放空炮；厘清思路，真做实干；善于总结，不断改进。具体来讲：

3、搞好制度管理，理清经营思路，提高办事效率。

4、搞好与地方党政关系，及时披露工作进展，听取相关部门指导意见和建议；借助现有的世界银行社区金融教育试验乡、支持客户获微创奖特等奖、助贷社发展壮大势头良好、人民大学莅临调研并积极评价等既有影响，做大声势，赢得更加广泛深入地舆论支持，努力使xxxx分社工作取得更大进步。

对比xxxx1年度全社下达目标任务□xxxx分社综合业务进展差强人意。这些与我个人组织协调能力弱、处事易情绪化等有很大关系，针对这些，我个人争取从以下几点改进：

1、向标杆看齐，参与实践，积累管理经验；

2、以更加饱满、积极的心态，投入到每天的工作学习中，处理问题不温不火；

3、学会统筹安排，管理好自己的时间，提高同时承担、协调多项事务的能力；

4、带头主动进村，努力将一个个中心做活，为助贷社在xxxx站稳脚跟冲锋陷阵。

作为一个分社长要对总社负责，主持分社拓展与经营管理，与会计交叉监督；工作要有计划，不断拓展村银行实施范围；坚持晨会制度、督导系列信贷工作；督导进村拓展，努力推动群众创办村银行；学会协调分社外部关系，积极营销大客户等等。

信用社主任述职报告 | 银行述职报告 | 银行行长述职报告

信用社主任述职报告 | 银行述职报告 | 银行行长述职报告

职员个人述职述廉报告篇十一

尊敬的领导：

您好！

时间过得真快□20xx年的脚步即将迈向身后，虽然加入这个大集体才短短的四个月但是我非常的荣幸成为这个大集体中的一员。

加入这个大集体中以来，我和园长同事融洽交往，真诚待人，乐于交友，同时我是一个乐于助人，活泼开朗，单纯可爱的就现在年龄最小的一个职员。

尽管只有短短的四个月但是是有意义的，有价值的，有收获的，在工作过程中我认真做好本职工作，坚持学习，与时俱进。在业务知识和工作水平方面都有一定程度的进步和提高。现将工作总结如下：

我将努力坚持：“向人学习，向书本学习”，一方面多向同事请教，学习她们的长处和优点。另一方面通过对工作的热情和积极性来规划自己的态度和课堂质量，每天进步一点点。

这段时间我做出了一定的努力，在领导和同事的相互关心支持下也取得了一定的进步但距离领导和同事们的要求还有不少的差距：

- 1 • 在工作中多用心和同事交流学习，取长补短。
- 2 • 具体工作当中学习不够，知识面不广，应该还要还可以努

力努力更努力。

以上这两点在今后的工作过程中要克服缺点，进一步完善和提高，总之，在以后的工作过程中我会努力提高完善自己，并且取得一定的成绩，为公司快速发展做出自己的贡献！我会面带微笑迎接将要面临的各种挑战，珍惜把握机会，扬长避短，认真努力的做好工作，取得新的进步！

以上是我20xx年的工作述职，非常的谢谢我亲爱的园长和同事对我的支持和帮助。谢谢大家！！

职员个人述职述廉报告篇十二

入职以来在党组织和单位领导的精心培育和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、工作上还是学习上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现总结如下：

思想上，积极参加政治学习，我始终坚持用科学发展观指导自己的学习、工作和生活实践，时刻牢记自己是一名共产党员，无时不刻地用党员的标准来规范自己的言行，积极参加党内民主生活，认真贯彻落实科学发展观，将学习创先争优活动中感悟到的心得用于实际工作中，工作积极主动，勤奋努力，尽职尽责，在平凡的岗位上作出力所能及的贡献，取得了明显的成效。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行各项规章制度，积极响应有关号召，在本职范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

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。工作之余，我没有满足于现状，继续学习，取得

了一定成绩。通过不断的学习，丰富了投融资和项目管理等方面知识，积累了一定的理论水平。学习理论的同时，明确要更加钻研业务，把学到的融会到工作中去，使业务水平不断提高。

五个月以来，我也清醒地认识到工作存在的不足，表现在：

- 1、与领导及同事们的协作、交流缺乏主动性，由此也给相关工作的顺利开展带来一定影响。
- 2、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。
- 3、个别工作做的不够细致，偶尔会出现协调不足。
- 4、自己的理论水平和工程项目经验还赶不上工作的要求，须亟待提高。

在投资发展处工作不足主要有：

- 2、对工程知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量；
- 3、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；
- 4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

虽然我在工作中还存在一些不足，但自己决心认真提高业务、工作水平，为公司做大做强，贡献自己应该贡献的力量。我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；做好领导的助手。

学习新的知识，掌握新的`技巧，适应周围环境的变化，提高

自己的履岗能力，把自己培养成一个业务全面的合格员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理上还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对…的激情和热情，为我热爱的事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

职员个人述职述廉报告篇十三

提高自我的履岗本事，坚决的在最短的时间内单独完全胜任自我岗位的所有工作；并且努力的要把自我培养成为一个业务全面的合格员工。下面小编带来的新职员银行个人述职报告最新，希望大家喜欢！

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

一年又将要过去了，现在我将这一年来的工作、学习情况汇报一下。

我所在的岗位是我们的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，我们的储蓄所是最忙的，每天每位同事的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同事请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

我们所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个小妹儿态度真不错……我们就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我

也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

我现任__商业银行党委委员、副行长，分管办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会的工作，主抓办公室、个人业务部、小企业信贷中心、工会党风廉政建设责任制的落实。下面我就2016年度工作完成情况、党风廉政建设责任制落实情况 and 执行廉洁自律规定情况报告如下：

一、年内工作完成情况

(一)采取多种形式，加大宣传力度。一年来，我始终把加强信息宣传工作放在突出位置来抓，要求办公室采取多种形式，加大报送力度，为各项事业的发展提供舆论支持，创造良好氛围。全年被省市各级信息部门采用信息130多篇，市商业银行内网刊登信息120多条，编发简报117期，编发行报7期，共14000份。同时印制了产品折页、宣传单，在人流密集处设立了灯箱广告牌，初步形成了报上有字、路边有牌、电台有声、电视台有影立体式宣传网络，有效提升了商业银行的社会形象。

(二)突出重点，协调合作，全面开展办公室工作。我分管的办公室承担着董事会、银行业协会、人事劳资、文秘宣传等多项工作。特别是商业银行刚刚成立，工作任务繁重，我经常督促指导办公室的同志，围绕“办文、办会、办事”三个重点，动脑筋、想办法，科学协调，统筹兼顾，保质保量完成了各项工作。全年先后向上级部门报送工作总结、工作汇报、专题汇报等40余份。先后筹备召开了年度工作会、董事会、上半年工作总结暨下半年工作安排会议、月度经营分析会等45场次，为各项工作的顺利开展作出了应有贡献。

(三)积极引进优秀人才，加强人力资源管理建设。2016年，我行置换员工36名、招聘大学生员工17名、从外行引进专业技术人员1名，进一步改变了我行员工知识结构和年龄结构。

邀请天津财经大学蔡双立教授为我行作了战略规划，为__全面实行绩效考核和定岗定编打下了良好基础。

(四)加强基层调研，想方设法促进存款增长。一是深入基层，加强调研，制定不同的激励措施。元月份组织制定了《“首季开门红”业务竞赛活动方案及激励措施》，针对存款变化情况制定了《鼓励先进 激励后进激励措施》、《6月份指导性存款任务奖惩办法》、《2016年9月至2016年8月存款业绩考评办法》。二是加强存款监督。对任务完成情况较差的支行经常采取各种方式进行督促、协调，对有关支行在吸存揽储工作中提出的问题及遇到的困难，积极协调解决。

(五)创新丰富信贷产品，拓展业务空间，提升信贷服务水平。

一是加大信贷产品创新力度，为客户提供更便捷、更多样的信贷服务。2016年是我行挂牌开业的首年，为进一步体现“政府银行、市民银行、中小企业银行”的服务特色，我分管的个人业务部和小企业信贷中心积极创新丰富业务品种，全新推出了客户+员工的“微贷通”、你存款我解急的“存贷通”、助业“商贷通”、上班族“薪贷通”、小企业“商贷通”等一系列信贷产品，已基本形成了商行“贷款直通车”系列小额信贷产品，并且以产品的手续便捷、担保灵活、流程优化正在逐步树立我行新的信贷品牌和信贷形象，扩大我行客户知名度和竞争力。

二是实行差异化利率，对目标市场和客户进行利率细分管理，提高产品市场竞争力。指导个人部、小企业信贷中心根据经济、市场运行环境和客户融资需求特点，在对市场和同行业进行调研的基础上，分别在2016年的上半年和下半年，两次制订、调整了《小企业(个人)贷款业务定价指导意见》，对全行的小企业、个人信贷业务实行不同产品、不同客户、不同担保、不同额度的单独差异化定价。由于该项措施摒弃了我行以往“一刀切”的利率执行标准，在新的定价指导办法下，客户自身的职业状况、申贷金额、担保方式、以及与我

行往来情况都能够通过利率定价反映出来，实现了客户与业务的差异化管理，有效地提高了我行的业务竞争力。2016年累计发放小企业、个人贷款6.3亿元，已占到全行信贷投放的58%，积极支持了全民创业和个人消费，为支持濮阳经济发展做出了贡献。

三是坚持靠前服务，主动对接客户需求。为了进一步加大业务宣传推介力度，我指导信贷中心通过积极主动参与中原油田“梦想中原”创业大赛、组织召开小企业(个人)贷款产品推介会、树立我行“贴近市民、贴近市场”的业务特色。

四是积极履行社会责任，想方设法支持小额担保贷款投放，扶持地方就业创业工作。我始终把开展好小额担保贷款业务作为服务地方、服务市民、促进濮阳经济发展的一项重要举措，过去的一年，在小额担保基金困难、担保中心部分贷款不担保的情况下，我组织有关部门想方设法、采取可行措施继续支持小额担保贷款的投放。截止2016年12月底，我行已累计发放小额担保贷款1179笔，金额8165万元，支持30多家小企业、1100多名下岗失业人员，走上了自谋职业、自主创业之路。

(六)规范信贷操作，加强信贷管理，提高信贷质量。在积极拓宽业务的同时，我指导个人业务部、小企业信贷中心进一步加强了信贷业务的规范、管理。一是对已有的小企业、个人信贷产品的规章制度进行完善，对新推出产品的管理办法、贷款文本进行制订，并做好了信贷业务培训工作。先后完善、下发了我行《行政事业单位职工综合贷款管理办法》、《小额担保贷款管理办法》、《最高额抵押贷款操作规程》、《微贷通贷款管理办法》、《存贷通贷款管理办法》等一系列信贷规章制度，有效规范了信贷操作。二是加强信贷管理，防范信贷风险。2016年3月份，组织有关人员对我行2016年底前发放的个人贷款进行了专项检查；按照监管政策的要求，每季对发放的个人住房按揭贷款及下岗失业人员小额担保贷款进行专项检查，并对存在的问题的单位和责任人给予了处罚；每月

根据不良贷款清收工作要求，对支行管理的不良贷款，进行统计、考核。

(七)加强征信系统的管理，进一步提高征信数据准确度、及时性、稳定性。我行自2016年在全省首批成功接入征信系统，成为接口行以来，征信管理工作一直名列前茅，过去的一年面对新的环境、新的情况，采取多项措施进一步提高了我行征信数据的准确度、及时性和稳定性。一是督促有关单位和部门每月及时上报个人征信数据报文。为提高数据报文质量，月初对21家支行的1000多笔贷款资料进行逐笔核对。全年，上报报文数据6000多笔，删除报文数据 1笔，查询打印个人征信资料__多笔。2016年4月份在全省召开的征信工作会议上，由于我行征信工作做的突出，得到了省领导的表扬。二是为加大征信宣传力度，提高百姓信用意识。5月份，按照市人行《关于开展征信知识宣传活动的通知》要求，印制了600份征信宣传手册，悬挂宣传条幅，上街进行宣传。三是6月份，配合上海征信中心进行了数据切换测试工作，确保我行征信工作的良好运行。四是8月份，配合计算机中心做好了省人行对我行征信系统及程序方面的现场检查工作。

(八)转变工作作风、提高工作效率。一是带动有关部门积极主动配合商行筹备小组工作，不分节假日按时完成各项工作。如上报各种文件、报表;联系开业酬宾小礼品的定制等。二是为确保分管部门开展好“双评议”活动，指导个人业务部制订了“双评议”工作实施方案，向社会作出了“办好事 办实事”承诺，指导业务部门创新信贷业务品种，切实解决了部分中小客户的筹资困难，在全市“双评议”中，个人业务部在公共服务类41个科室中取得第十名。三是为了体现“地方银行服务于地方”，充分发挥我行在服务地方经济发展方面灵活、方便、快捷的特色，对濮阳安居房地产开发公司承办的开发我市绿城小区项目，指导个人部、信贷中心制作了“绿城小区金融服务方案”及具体的办理流程，印制专项信贷产品手册，并在选房两个月期间现场设立信贷业务咨询台进行全程服务，得到了广大客户的认可。

(九)加强工会自身建设，提高队伍整体素质。对工会工作制度进行了修改和完善，在全行开展了“文明窗口”、“巾帼岗位建功立业”和“巾帼建功先进个人”竞赛活动。积极开展优秀工会会员评选活动。围绕全行改革发展、为提高员工的综合素质和竞争能力，利用金融大讲堂对干部员工分专业、分岗位进行了集中培训、统一学习。组织召开了职工代表大会专题会议，选举了两名职工监事。

(十)积极开展“送温暖”活动。组织工会积极开展“送温暖”活动，春节前走访慰问离退休老干部和特困员工，把组织的温暖送到员工的心坎上。在员工过生日时，行工会还及时送上了生日贺卡和生日蛋糕。对在职职工进行了体检和健康教育培训。行工会在“三八妇女节”、“五一劳动节”来临之际，向各支行的员工发放了慰问信和慰问物品。

(十一)围绕经营管理工作开展各种竞赛活动，丰富职工文化生活，营造和谐工作氛围。围绕经营管理工作，积极组织职工大力开展社会主义劳动竞赛活动，开展了技术创新，优秀技术成果、先进操作方法、技术创新能手的评选活动，组织了我行首届专业技能竞赛，取得较好的成绩。在市文化艺术广场举办了“情系市民”文艺晚会。在玉树地震时期，在第一时间以“情系玉树、大爱无疆”为主题的爱心大行动，短短一天时间就捐款7540.00元。组织开展了“慈善一日捐”活动，向社会奉献爱心。进一步调动了广大职工的积极性和创造性，促进全行各项业务的持续、健康、快速发展。

(十二)加强优质服务管理，提高全行的服务水平。为了进一步提升服务水平，成立了优质文明服务工作领导小组，完善了营业网点服务质量和督导工作。建立了晨会制度。为各支行的员工统一制作了工牌。组织了服务礼仪、服务知识培训班，并开展了不同形式的规范化服务培训，全行的服务水平明显提高，社会形象得到了提升。

(十三)做好了人口与计划生育工作。一是加大了计划生育宣

传力度，宣传我国的基本国情和基本国策，宣传婚育、避孕、节育措施，宣传开展计划生育技术服务活动的重要意义。二是狠抓节育措施的落实，环、孕检到位，严格按现行政策通过多种渠道，彻底摸清了底细，三是切实制止了计划外生育。四是与上级计生部门和基层单位签订了计划生育责任目标书。

二、承担的党风廉政建设岗位职责内容及履行情况

我作为濮阳市商业银行党风廉政建设责任制领导小组成员之一，认真履行“一岗双责”，参与修订了濮阳市商业银行党风廉政建设责任目标，按照《濮阳市党政领导班子和领导干部执行党风廉政建设责任制工作制度(试行)》的要求，将静态的责任分解和动态的任务分解有机结合起来。一年来，严格落实党风廉政建设责任制，组织制订了分管业务部门和业务领域的党风廉政建设教育计划，加强党纪党风教育，组织分管部门的干部职工参加了全行统一组织的廉政教育、案件警示教育、法律法规教育，在分管部门中组织学习《廉政准则》经常听取分管部门负责人工作汇报。组织一线员工学习了“微贷通、存贷通”等贷款管理办法和操作规程。利用召开经营管理工作例会的时机，对各级经营管理人员开展警示教育。在具体工作中，加强对业务工作的督促检查，教育管理人员在思想上要构筑起拒腐防变的道德防线。作为党委委员、副行长，始终注意摆正位置，把好尺度，努力做到到位不越位，尽职不失职，主动不被动，做事不误事，以认真负责的态度坚决执行组织决定，遇到重大事件及时向组织请示汇报。2016年，我分管的业务领域和业务部门党风廉政建设责任目标得到了全面贯彻落实。

三、执行廉政规定和廉洁自律情况

年初，我对党组织和干部职工作出了廉洁自律承诺。反省一年来的工作，我认真践行了自己的承诺，模范遵守了各项廉政规定，严格自律。工作生活中，我牢记党的宗旨和领导干部廉洁从政的规定，作风端正，求真务实，真抓实干，服务

大局，团结同志，紧紧围绕党委工作部署和全行中心任务开展工作。业务工作中，严格执行《廉政准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和濮阳市商业银行各项廉政措施，依法开展各项业务工作，自觉拒绝商业贿赂，不搞不正当交易，始终保持各项业务工作的廉洁性。没有超标准购(建)房，没有违反公务用车规定的行为。没有收受现金、有价证券、支付凭证的行为。没有利用职务便利为配偶、子女及近亲属从业、就学提供影响。没有用公款大吃大喝及参与高消费活动的行为。年内本人没有出国(境)情况。

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

__年已过去，回望我今年整体的工作情况，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，进步专业技能，完善服务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年多以来，在__银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结如下：

一、勤奋努力，爱岗敬业

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近__笔，日均业务量近__笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章

制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

二、团队协作，共同进步

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保留地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，进步本身综合素质

我积极参加金融业相干各项考试，考取了__。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守__银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系__，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在__的工作中再接再厉，与__银行共同成长，谢谢！

述职人：__

__年x月x日

20__年初岗位调剂现在的我由一个普通员工成为一位主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞成的话也听了很多！而我到觉得没甚么，心里比较平静，心中仿佛也

没有甚么可喜悦的！多是由于上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的出发点新的开始银行会计工作总结，确切是个锻炼人的机会！

一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过公道经营，采用的经营策略，充分斟酌资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银即将成为价值创造力的银行确定为发展的远景。实在质就是要求我们银行能延续保持优良的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到市场往卖得到的价值化。

作为现代贸易银行，必须建立价值化的经营理念，深入熟悉和领会价值化理念的精华，价值化克服和避免了范围化、质量化目标的狭隘；价值化也不同于利润化，它不但反映以即期效益为核心的现实财务状态，也斟酌了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长时间稳定发展的基础上使企业总价值它不但计量了现实经营损失和风险本钱，也综合斟酌了资本收益的要求，是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一。并探讨实现价值化的有效途径，在国际通行的财务指标上到达水平；在市场价值的增长上到达同业水平；建立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相干者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力

拓展式练习不同于竞技比赛、军事练习。胡蝶效应的深入教训，引发的反思是我行推行六西格玛管理的必要。它是一种培训，是一种通过每个人的亲身参与、挑战本身的心里障碍从而取得提升的一种体验式培训。它以先行后知而区别与其他培训，精华就在于参与后的交换和领悟。通过拓展练习给我感悟最深的是一个人的气力是有限的，团队的气力是无穷的，1+12！。一个人不可能完善，但团队可以；每一个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路其

实不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

三、摹拟银行演练

在剧烈的市场竞争环境下，贸易银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是持久的竞争上风。通过四天的贸易银行经营管理实战演练，使我们近间隔地亲身感受和了解了西方股份制贸易银行的运作模式及先进的经营理念，找到了贸易银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。摹拟银行演练收获颇多，感慨最深的主要有以下三个方面。

1、更加深入的理解了银行价值化的经营理念。

摹拟演练的终究结果反映在各家摹拟银行在资本市场的股价（即各家银行的市场价值）上。在四天的摹拟演练中，我们亲身体会了如何在市场竞争环境中往权衡范围扩大、寻求利润、资本对风险资产的束缚和资金活动性的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动进程，理解了要实现价值化目标必须以博弈的方法往寻求价值的平衡点。更加深入的领悟了价值化是银行经营安全性、活动性、效益性和成长性的高度同一；价值化不但是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯串于全行经营管理的始终；而以经济资本为核心的风险和效益束缚机制、以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为延续高效的银行。而延续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的风险承受范围内展开业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会常常进行剧烈的变革，而是坚持按部就班，重视长时间治理。

3、战略决定方向，细节影响成败的深入教训。

在摹拟演练中，我所在的银行因一次微小的操纵失误，致使了8个亿的搭桥贷款利息损失和下一年度23个亿的交易收进损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的终究实现。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得略微好一些，而终究的结果两者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是六西格玛精细化管理的实质所在。

四、在思考中领悟了做人做事的真理。

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会往做遭到嘉奖的事情。以人为本是做领导的真理。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：人的思想观念、人的情感情绪和人的利益。一个成功或出色的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，构成一个颇具群体意志和协同战役力的工作团队。这样的团队不但具有更强的做事上的执行力，而且具有一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作题目。

我怀揣着对农信社事业的向往与追求走进了栏垅信用社白水分社。时光匆匆，转眼间我已做了近8个月的柜员。还记得刚

分配到白水信用社的时候，我为信用社网点的覆盖之广之偏折服。在这短短的时间里，我学习了也学会了很多，渐渐变得成熟起来，努力做到从一个学生到职场人的转变。回顾这段时间的学习和工作，我做了如下的工作述职：

1、工作上，业务技能不断提升

柜员一职，看似每天重复着简单的事情，但要做好柜员的工作，首先就要集中精神，沉着冷静。作为一线员工，我深刻的体会到柜台服务是展示农信系统良好服务的“文明窗口”，我们的工作需配合主动、热情、耐心的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，我现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。

2、心态上，对工作的认知日渐成熟

柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农信形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农信人的真诚，感受到在农信社办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！

为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

3、工作责任心上，树立了正确的职业道德观

这段时间以来，我觉得我在工作责任心上有很大的提高。在

银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我在银行工作的一年中深有体会。现在银行属于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要。

4、存在的问题及今后努力的方向

在学习工作的道路上有成长和收获，但仍在存在很多不足的地方：业务虽熟练但但办理业务的速度还比较慢；二是学习主动性不强，闲暇时间比较懒散，没有把时间用在学习和提高自己上。针对自己的不足我给自己计划了今后努力的方向：在今后的工作和生活中进一步加强学习，虚心求教，克服不足，不断积累经验，将工作做得更好。加强身体素质锻炼，以更饱满的热情投入到工作中，履行自己的工作职责，把工作提升到一个新的高度。其次，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，完善自我。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务24__万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近__万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门

同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，

按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在20__年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

述职人：__

20__年x月x日

尊敬的领导：

你好！

时光如水，岁月如梭，一年的时光转眼过去了，一年来在各位领导和同事的关心帮助下，我认真提高自身思想素质，加强学习业务技能，积极履行岗位职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能等方面都有了一定的提高，能够自觉遵守国家的各项金融政策法规。现将一年来的工作情况汇报如下：

一、加强理论学习，提高自身综合素质

为适应新形势的发展需要，不断加强自身修养。一是利用业余时间认真学习金融业务知识，认真学习联社下发的各种文件、资料，使之能够融会贯通，学以致用，提高业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力。立足干中学，学中干，学中用，不断地充实和提高自己的业务技能和治理能力。二是学习法律知识和各项规章制度，强化自身的法律意识，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，在全省联网和五级分类期间积极配合各科室工作，有时候连续工作三、四个昼夜，

平时和科室的同事共同加班更是常事，我能够积极配合其他同事工作，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，力求做一名合格的__员工；积极参加联社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；为更好地适应工作奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责

在给银监局报送__工程报表时，能够及时、准确上报各类报表，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。我还兼职贷前调查小组成员和档案治理小组成员，在工作中认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，把好信贷资产质量的第一道关口；二是坚持信贷原则，做好贷前调查。我深知：信贷资产的质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现信贷风险；因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心，提高工作质量，尽心尽职做好各项工作。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

四、工作中存在的不足

回顾一年的工作，自己感到仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）与同事配合不够默契，处理问题的方法简单。

（二）业务能力方面提高不快，法律知识较少，还需要努力学习。

（三）自己所做工作与其他同行相比还有差距，非凡是财会知识和文字材料写作还需要进一步提高。

五、下步工作计划

20__年，我将认真弥补自身不足，认真学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责，服从领导，当好领导的助手。首先加强与领导、同事之间的沟通与理解；其次转变思想观念，及时了解把握信用社财务工作中存在问题的艰巨性、复杂性和多样性。认真学习金融财会知识，提高财会业务能力。认真学习法律知识和各项规章制度，力求上进，为完成20__年的各项目标任务，为__的发展，做出自己应有的贡献。

总之，一年来，在领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在有些方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在领导和同事们的关心帮助下，我必定会把工作做得更好。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

职员个人述职述廉报告篇十四

尊敬的领导：

当日历一页页撕落，只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。在这一年里，每天记账，结账，做传票，写账簿，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我尽心尽力，忠于职守。我用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获丰收的喜悦。现对这一年的工作述职如下。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，在这个岗位上我一干就是xx年。作为一名xx银行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示银行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示xx银行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到xx银行人的真诚，感受到在xx银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。结合我自己

做新人时的经验，我注意引导他们从账理出发，而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中，我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。这样的教法不一定是最好的，但一定会让他们学到业务知识点的本质，学会融会贯通，举一反三。

今年相继有三名新同事加入，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节一技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。

银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

此致

敬礼！

述职人□xxx

2020年x月x日

职员个人述职述廉报告篇十五

尊敬的领导：

今年，我在银行的正确领导和全行员工的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管的事后监督工作方面认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了必须的成绩。下面，根据银行领导的安排和要求，就自己今年的工作状况做如下汇报：

今年来我着重学习自己分管工作方面的专业知识以及相关法律、法规和各项规章制度。通过学习，我树立了正确的世界观、价值观和人生观，提高了自身素质，增强了履行岗位职责的潜力和水平，做到与时俱进，增强大局观。另外我作为事后监督部门的负责人，在注重自己学习的同时，要求事后监督部门全体员工都要加强学习，采取自学和集中学习的方式，努力提高做好事后监督工作的职业道德、业务知识，增强自律意识，规范工作行为，努力按照银行的要求，做好事后监督工作，确保银行工作合法合规，降低金融风险，促进银行健康持续发展。

我认真组织本部门职工努力学习农村合作金融系统提出的战略思想，明确在当前金融市场竞争激烈的状况下，要深刻认识到xx银行面临的异常严峻生存环境，务必明白xx银行要获得生存的机会，发展的空间，决不能再固步自封，要改革创新，以“背水之战”的勇气突破重重围困，开辟新的道路，发展新的前景，创造新的业绩，实现我们xx银行新的发展。要求本部门职工提高认识，统一思想，立足本职，做好工作，

服务xx银行在新形势下的发展。

我们事后监督的根本目的是防范和化解资金风险，我们在加强对业务流程进行监督的基础上，重点加强对监督结果的分析，根据不同的差错类型，有针对性地提出改善推荐和意见。对于技术性差错，我们推荐支行加强对业务人员制度意识的教育，严格按照操作规程办理业务，减少操作风险；对于已有的各项规章制度本身规定不清或不合理而引发的差错，我们及时修订制度规定，完善操作规程。通过这些做法和措施，我们强化了事后监督，为降低金融风险，确保银行资产安全打下坚实基础。

要做好办公室工作，务必树立服务意识。我召开办公室工作会议，要求每个人树立服务意识，明确自己的岗位职责，工作任务，做到分工明确，职责清晰。办公室人员要服务态度和蔼，热情、耐心、细致、负责，为领导、部门和员工带给良好周到的服务。要规范办公室工作，强化时间观念，提高工作效率与工作质量，为全行工作有序开展，当好后勤兵，做好服务工作。

学习有所欠缺。我虽然重视学习，但有时工作忙，放松了学习，没有学深学透，学习的深度和广度缺乏，对思想和灵魂的触动不够，通过学习指导实践不够。工作上把握全局潜力不足。我对自己分管的事后监督的工作能够尽心尽力，但对银行整体工作关心不够，工作上有必须本位思想，大局意识不够强。工作作风上与员工群众联系还不够密切。我与员工群众的联系、沟通不多，有时了解状况不够全面，征求意见听取推荐少。

作为一名银行事后监督部门的干部，我要做到认真、勤奋学习，学好科学文化与业务知识，掌握事后监督工作的知识与技能，提高事后监督工作本领，争做学习型干部，切实做好各项事后监督工作。改正以前工作中存在的问题，要从理论学习、业务知识培训上探索新思路和新方法，努力提高自身

各方面素质，认真努力工作，做好新时期自己分管的事后监督工作。

通过事后监督工作，提高每个员工加强内控、防范金融风险的意识，吃透各业务的风险点，减少操作风险，构成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。同时，做到有错必究，违规必罚，努力实现我们银行零违规、零差错，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

在工作中按照“职责到位、监督到位、追究到位”的要求，认真填报廉政档案报表，签订廉政建设责任书，明确职责，加强监督。要坚持求真务实，开拓进取，推进事后监督工作的全面发展。要以身作则、廉洁自律，不能发生任何违规现象。

此致

敬礼！

述职人□xxx

2020年x月x日

银行述职报告 | 银行行长述职报告 | 信用社主任述职报告

职员个人述职述廉报告篇十六

各位领导、各位同事：

大家好！

我于2020年x月x日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、

更强、更优。下面，我就这二个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

技术服务工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读公司所发的新产品技术文件外，我还自费购买几本涂料学参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵公司以来，由于离家较远（与其它同事相比较），而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。通过二个月的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，已经逐渐适应了这里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工

作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

在二个月的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

（一）要在思想上与集体保持高度一致

在工作、学习过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考 and 解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

（二）要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为一名公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为工作上的能手和内行。

（三）要扬长避短，不断完善自己

在这段时间里，我虽然在工作与学习上每天都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，且与系统内的领导和同志们思想和工作业务交流不够；因此，我在今后的的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及创

造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

以上是自己工作二个月来的基本情况小结，不妥之处，恳请领导批评指正。

总之，经过二个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的专业水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

职员个人述职述廉报告篇十七

各位领导、同事兄弟姐妹们：

大家好！

在此马年新春来临之际，首先给各位同事及家属拜个早年。祝大家马年大吉、马到成功、阖家欢乐！下面请允许我按照部分时间节点，对本人20xx年度工作状况进行梳理并总结汇报，请大家多提出宝贵意见。我会虚心理解，谢谢！

此刻中纪委王-岐-山书记都要求开会脱稿了，我也开门见山、直截了当。翻开厚厚的工作日记从“杨村”三月说起，3月1日星期五晴同管理中心驻地工程师迟工对春节后复工人数进行检查。下午同谢经理、营销、物业、易居代理公司相关人员对销售环境存在问题进行检查。

3月4日星期一晴组织苏中建设、广田装饰、渝泽保温、上海振兴、蓝盾防火门召开1楼、2楼高层移交协调会议并检查现场状况。之所以对上述两个时间节点详细说明目的有两个，其一为3月1日起全年的工作大幕拉开项目正式开始复工；其二为20xx年3月、4月份本人工作重点为确保1楼、2楼高层精装

修工作面移交顺利完成。

精装修工作面移交工作涉及分包施工单位较多，工序衔接相互制约同时隐蔽工程的施工质量对后续精装质量影响较大。所以该项工作尤为重要，但不得不应对分包单位普遍管理人员偏少、缺少交楼工作经验、职责心不强、问题落实不到位等现象。针对存在问题首先组织精装修单位彻查1楼、2楼高层存在影响工作面移交的问题，及时下发相关单位限期落实整改。同时每一天下班后在精装修单位项目部召开专题协调会议，逐层逐户跟踪施工进度及问题整改状况，制定施工计划。

三月份的每一天里走遍了两栋楼的每一户每一间，对垃圾清理、*电梯使用时间、材料倒运等需要协调、容易扯皮的问题。现场直接进行跟踪落实完成，确保不影响施工大节点。忘不了那天和工人师傅们清理了十层的垃圾，呵呵□zui后在领导、同事、施工单位的共同努力下，3月26日基本完成1楼高层室内工作面移交工作，4月初完成2楼楼移交工作完成了集团节点任务要求。也为1楼、2楼楼精装修按时完工奠定了坚实基础。

由于3月、4月份为今年我项目首批次精装修楼栋开工，同时5月份交楼区域园建、园林、综合管网、道路施工均启动建设。经常出现楼上移交遗留问题急需解决，楼下园林浇灌水源渗漏等状况忙的不亦乐乎。4月22日顺利完成5楼地块临时道路绿化迁移及临时接水点拆除，4月底5楼地块小人工湖土方开挖完成顺利移交深圳文科施工。5、6月份1、2楼楼外立面涂料施工开始、玻璃安装过半，两栋高层就像两个孩子般茁壮成长壮大。6月23日1楼土建变电站土方开挖，就此交楼区域的电力来源也开工建设。7月18日山水城小学室外运动场开槽挖土。

8月份1、2楼楼前综合管网，楼内精装修施工如火如荼。9月8日保洁单位进场开荒，30日基本完成两栋高层粗保洁工

作。10月、11月对1、2楼楼逐层逐户分户验收检查问题。11月18日接手中铁建设管理任务，第一时间熟悉现场状况解决遗留问题。12月29日项目首期交楼区域正式组织收楼工作，至此结束了20xx□20xx年是忙碌的一年、充实的一年、收获的一年，工作中有过苦、有过累、有过抱怨、有过无奈，也有过快乐、有过坚持、有过鼓舞、有过成功、有过梦想!俱往矣，还是看20xx吧。

展望20xx年，85楼-89楼楼协助施工单位严格贯彻、执行集团领导精神。施工进度方面确保按集团下发时间节点实施，82楼-84楼用心推进前期工作确保按时开工建设。施工质量方面结合首期交楼出现的质量问题，在公司技术部、管理及监察部指导下，工程部领导、同事共同努力下力争85楼-89楼楼打造质量精品。施工安全方面力争在集团及天津公司各项检查中排行靠前。

以上就是我20xx年度的工作总结，再次祝福大家!谢谢!

职员个人述职述廉报告篇十八

尊敬的各位领导:

大家好!

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作，感觉收获有颇丰。2020年，对于我来说，是不平凡的一年。在这一年里，我脱掉了初入社会时满脸的稚气，也丢掉了以前对煤矿上辛苦作业的偏见，让自己在生产基层单位得以充分的锻炼，迅速成长。按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。现在已经可以独当一面，在zui短时间内出色地完成领导指派的任任务，也可以独自带班作业，合理地安排师傅们完成活计，确保设备运转

正常，提高洗煤生产效率效率。现在将一年我思想的进步，分管的工作，业务水平等方面的成就向各位领导作以下述职：

中国共产党组织是光荣的组织，在政治学习方面，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。在平时的工作中，也始终以一个共产党员的标准严格要求自己的一言一行，一举一动，向党表决我想加入党的光荣的组织的坚定决心。十月份，终于被党组织吸收为积极分子，加以培养。对此，我特别高兴，也充满信心与自豪感，这将督促我以坚定不移的步伐向党组织靠拢。我将已无限热情投身到我所从事的工作中，时刻把政治理论和党的方针政策作为一项重要的学习内容，除了积极参加党组织学习会议，还经常通过报刊杂志以及网络来获取新思想，新政策，不断充实自己，提高思想认知水平，让自己一步步成为一名正式的，优秀的中国共产党。

针对于自己在所在岗位的工艺流程复杂性，技术含量高这一特点，平时尤其注意理论知识的学习。而作为一名技术人员，始终以业务知识学习作为工作的主要任务。为了尽快熟悉业务，做好电气技术员的本职工作，翻阅了大量有关电气自动化和洗煤生产及其技术检查方面的书籍，认真专研电气知识，学习工艺流程，保证理论与实践切实相结合的学习方法，从本质上解决问题，并找到问题的根源，解决问题的原理方法，加以巩固学习。期间也不忘丰富的网络资源，大量的专业文献资料更是我学习的法宝，遇到难题时，再三推敲琢磨，向老师傅们请教，结合网络资源找出解决方案。由此在工作中不断摸索积累实践经验，使自己的业务知识能力满足工作需要。

1、十一检修期间□xx□xx原煤机头改造时，连续六天时间我都坚守在工作第一线，为了赶工期，有些老师傅连续三天未回家，亲自协调外委工程队的工作，并以身作责。经过几天的检修工作，我的业务水平有了很大程度的提高，更可贵的是，

老师傅们的敬业精神更值得我们学习。我时常告诫自己：珍惜每一个学习机会，人人都是我学习的榜样。从一点一滴做起，不怕脏，不怕累，没有怨言，才能适应洗煤厂生产任务紧，检修任务艰巨的特殊性，才能提高自己的综合业务能力，成为平凡人中不平凡的一员。

2、在一次洗煤生产时，4号变压器突然掉电，导致主厂房设备全部有过流显示，调度室发不出警报，现场起不了车，经过仔细查验发现4号变压器到高压的电缆老化，未及时更换。这次事故反映出我们日常检查工作不到位，没有及时发现潜在隐患，在平时的巡视检查工作做的不够彻底，需进一步加强检查工作的严密性，周全性，以免发生类似情况。以这次事故为教训，强制检修以及重点设备的定期检查试验，必须落到实处，只有这样，安全生产才能有保障。

在年初，就对员工的技术培训工作制定了完整的计划，按照计划有序贯彻各工种的技术操作规程，工作标准及各岗位工作应注意的细节问题，通过每日一题和每季的规程考试对每名员工进行安全教育培训，杜绝事故的发生，提高工作效率。针对工人师傅理论知识水平薄弱这一实际问题，以解决实际问题为目的进行有针对性的理论和生产现场的实际操作培训，逐步拓展员工思维方式和改善作业方法，进一步提高员工的实际操作水平，以便更好协调电气技术工作。在安全治理方面，严格落实“预防为主”的方针，严格治理，把安全隐患消除在萌芽状态，没有发生人身、设备事故。积极配合车间的工作，与全厂技术人员一起攻克难关，提前预知以及解决安全隐患，从而保障洗煤工作能够安全有序的进行。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要是现场设备工作原理只知其一，不知其二，没有做到了如指掌；创新意识不够；对外协调能力需进一步加强。主要原因是任职时间较短、缺乏经验。

在今后的工作中，我一定要努力做到以下三点：

1、努力学习，勤下现场，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己的贡献。

2、勇于创新，多学习，多汲取高科技所带有的简便，灵活地运用到洗煤厂电气检修工作中来。

3、放下思想包袱，多与员工沟通，特意增强协调能力，想民之所想，急民之所急，力争做一名优秀的管技人员。

以上是我任职一年来的述职报告。敬请各位领导批评指正。