

(热门)转正述职报告范文汇总九篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/66216.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【热门】转正述职报告范文汇总九篇

在人们越来越注重自身素养的今天，报告不再是罕见的东西，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。为了让您不再为写报告头疼，下面是小编帮大家整理的转正述职报告9篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

转正述职报告篇1

各位领导、老师：

时间过得真快，我来xx中学工作已经三年了，在一千多个日子里，让我感同身受的是来安闲座的每一位领导和老师给予我的信任、关心、支持和匡助，我也在个优秀的大家庭中成长成熟，古语说：滴水之恩，涌泉相报，我先借此机会向同仁们表示最衷心的感谢：谢谢大家！回顾一年来的学校糊口，我既感到欣慰又觉得惭愧。欣慰的是我糊口在一个团结的布满人情味的教师群体氛围中，尊敬的领导、热情的教师让我感到了大家庭般的暖和；惭愧的是因为自己工作能力有限，为老师们、为这个集体做的事情太少了。思来想去，我就从以下三面向大家作一汇报：

一、老诚实实做人。

不知从什么时候起，“诚实”这个词已经开始贬义化，已经成为“做事不灵活、为人不精明、呆头呆脑、分歧潮流”的代名词。的确，跟着社会的发展，人们的价值观也在发生变化。然而，与时代发展格格不入的是，我做人的信条就是“老诚实实”。做个真实的人，无比轻松，其乐融融。我以为，诚实人必需有这样几个特点：(1)真诚。对学生和同事真诚。在我的眼中，老教师是我的长辈，青年教师是我的朋友，我经常为老师们取得优异的成绩而感到由衷的兴奋。只要老师们有用得着我的地方，我老是竭尽所能、尽力而为。(2)朴重。诚实的人毫不是无原则的人，要长短分明，要始终坚持准确的态度。避重就轻、瞻前顾后、欺软怕硬那是“滑头”干的事。因此，我经常告诫自己凡事要从原则出发，从老师利益出发，思索题目，要说真话。说违心的话是一件十分痛苦的事。我从不做有偿补课和乱发资料的事。(3)执着。不人云亦云，不见风使舵，认准的事要坚持做下去。尽管我不想以这些观点来要求老师们与我苟同，但是，我会按照这样的尺度努力做下去。

二、认当真真学习。

在过去的一年里，我的课余时间就是学习。在物欲横流的社会里，我出污泥而不染，别人在挑灯夜战麻将，我在加强自身业务，我知道，我作为一个年青教师，路漫漫其修远兮，我应该有求索精神，只有这样，在文峰的三尺讲台上，我才能成为一个不可或缺的英语教师，于是我为自己默默制定了“五个一的工程”学习计划。即：每学期读一本教育专著，每学期拜一位我崇拜的骨干老师为师傅，天天在网上听懂一段voa，天天写一篇或者学习别人的一篇教育反思博客，每学期写一篇高水准的论文发表。这“五个一的工程”充实着我的天天，我相信icandoit，icanmakeit。

三、脚踏实地做事。

在完成任务上，我坚持做到(1)认真真上课。课前做好充分预备，课堂上与学生同等交流，努力践行新课程改革理念，不断进步自己的教授教养水平。本着对每一位学生负责的精神，当真批改学生的功课。固然因学校铺排的我的非专业课，还很多还不尽人意，但我老是努力克服难题，保质保量地完成教授教养任务。由于我深深地懂得课堂是一个教师真正的天地，教好课是最根本的事，是最值得一个老师骄傲的事。(2)实其实在听课。我把每次听老师的课当成是一次学习交流的机会。听课课后，能量力而行提出自己的看法，真心与老师交流。当然，我本身的教授教养水平也不高，发表意见经常不能切中枢纽之处，这还有待于今后不断学习，不断进步。(3)兢兢业业履行职责。我老是以切实求进的精神，当真对待领导交给的各项任务，我从来没有由于特殊原因推诿过，从来没有由于特殊原因请假过，从来没有由于特殊原因迟到过。

四、平清淡淡糊口。

清淡的糊口就是要以平凡的糊口观面临纷繁复杂、五彩缤纷的社会。我信仰这样几个字：“满意常乐”。大张旗鼓的人生，虽然令人心动，让人沉醉，使人羡慕，但每个人在糊口的舞台上角色不同，每个人应该懂得什么样的角色适合自己。我的现状决定着我的糊口应该是“平清淡淡”。只有清淡的心态，才能在三尺讲台上站稳，清淡地对待名利，随和、宽容地对待他人，对待学生，我觉得追求平凡和朴素，才是糊口的真谛。

一学年以来，尽管做了一些工作但当真反思，还存在着很多题目。如：工作开拓意识不强；工作往往稍显粗拙、不够细致等。我的述职完毕，我没有华丽的语言，但是其实的言语。

最后，恳请各位领导、老师、代表提出批评，老师们中肯的话语将时时鞭策着我、激励着我，使我今后的工作更加稳舰更加精彩。

转正述职报告篇2

两个月来，我尽管围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成绩，但我知道这与公司的要求和期望相比还存在差距，在工作中也存在不足之处。主要表现在：

一、自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，很多工作不能及时做出反应，做出让领导满意的结果。我相信随着工作的深入，我会做得更好。

二、自身的业务知识和能力还有欠缺，需要不断地学习和提高。

针对上述不足，今后的工作中，我会不断加强财务专业知识学习，提高自己的业务水平，在细节方面完善自己，严格要求自己，更好的做好本职工作。

一、目前财务上的问题：

1、费用单据不能及时回归财务部。

费用单据的发生后，财务工作刚刚开始，而不是结束。财务需要根据这些费用单据即原始凭证编制记账凭证，然后根据记账凭证记账。记账后，每个月才能为公司编制报表，分析公司的运营情况。财务要求的是日清月结。如果当日不能清，每个月就不能有准确数，到年底不准确的数就会越大。

2、总经理还在为财务部承担发放现金业务。

这是在别的公司不存在的现象，公司越大，总经理越是轻松。而我看到的是很吃力总经理，并且是在财务方面费心的总经理，这让我这个做财务主管的汗颜，使我无地自容。

二、下一步工作思路及方针。

财务工作需从最基层，一点一滴的进行，虽不能看到速效，但急需日趋完善。

财务部需要的岗位设置：

出纳、记账会计、财务主管。

记账会计可以多人，其他岗位为一人。财务部是一个整体，共同协作，共同完成各个岗位的工作，每个岗位之间有紧密的联系，并且缺一不可。

转正述职报告篇3

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二〇**年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。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。

我是于97年6月份到XX公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展XX用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省XX任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二〇〇二年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于XX、XX等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了XX卡，降低XX费，收到了较好的效果。在受领了省XX发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省XX任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，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，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

转正述职报告篇4

从x月xx日进入xx以来，针对以前的工作，从四个方面进行述职：

一、xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关联的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作汇报，由于时间仓促会有很多不是之处，希望公司能给予指正，我会予以极大的重视，并会及时解决。

转正述职报告篇5

时光荏苒，回溯过往的一年，感触颇深。又是繁忙而收获的一年，财务部在公司领导的正确指引下，认真贯彻落实公司的各项政策方针，在各职能部分的大力协助下，牢牢围绕公司整体部署和工作重点，正确处理各种财务核算业

务，认真进行财务监视，充分完成公司领导交办的各项任务。现将这一年的工作汇报如下：

一、德：具备良好的政治素质和道德品质。

作为一名合格的党员，我无论从思想上、行动上，时刻都与党保持一致。严以律己，正直真诚，积极乐观，待人热忱，友爱同事，团结集体。

二、能：具备良好的岗位技能和职业素养。

财务部的工作如百年树木年轮，一圈环绕一圈，循环并扩大，厚实而累积。一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，但是做为企业正常运转的命脉，我深刻明白身为财务部一员--自己岗位的价值。我热爱本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公，恪尽职守，办理会计业务时遵循实事求是、客观公正原则；严格执行会计制度和会计法规，积极的完成上级交给的各项财务任务。

三、勤：系统的文化知识和良好的专业能力。

加强自身学习，明确岗位职责，不断提高自身综合素质。坚持参加公司组织的学习，积极向同行前辈和同事学习，加强自己的业务水平和治理能力。已具备中级会计师和助理会计师职称，现备考注册税务师。

四、得：

1、切实加强财务核算。严格执行企业会计制度，遵从公司领导指示规范财务治理、优化财务审核程序、提升财务服务质量和发挥职能部分，更好地参与企业治理的要求，经过高效的制度组织，分清工作的轻重缓急，妥善处理好各项工作。

2、我懂得“取人之长、补己之短”，在处理某些问题时，我开始从多个角度去考虑，学会换位思考，更多的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。

企业的最终目标是体现在效益上。我司作为现代企业，财务中心必然成为企业治理的核心部分，发挥财务板块的重要作用，为企业领导提供及时的、真实的财务信息，为其良好决策作好保障。新的一年，新的机遇，新的挑战，我相信竞争更加激烈的一年，机遇和挑战共存将进一步激发我的斗志和工作热情。

今后，我将工作基点放在服务、规范、创新上，清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推进创新才能有所作为；确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念；立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。

转正述职报告篇6

通过三个月的融入和磨合，我基本上适应了公司的工作环境和氛围，任职转正述职报告。在这个适应过程中，我有如下体会：

(一)、必须树立端正的工作态度和勤奋敬业：

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，按照国家规范和企业规范的要求，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守公司的规章制度，保证出勤，态度决定一切，在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎扎实实地做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事都当作是一件作品来对待，只有这样，才能有好的工作成果出来，。

(二)必须努力学习业务知识，在总结的基础上不断创新：

结构设计工作是一项严肃认真的行为，必须按照规范的程序来进行，稍有不慎就会引起很大的经济损失和法律纠纷。所以必须认真学习相关的法规、政策，清晰了解结构设计工作的设计程序、方法及内容，才能提高效率，确保工

作质量。在这三个月的工作中，对于我一个建筑结构专业的人来说，我深深感到，园林景观行业和建筑行业的设计有很大的区别，从总体的规划设计到单体的设计以及后期细部构造的设计，都是那么的琐碎和细致，甚至小到一块砖的砖缝是怎样拼装的，使我见识到了，这才是真正的园林景观设计，虽然这些东西都很孝都很琐碎，麻雀虽小但五脏俱全，这也让我锻炼和巩固了结构设计的知识，在我的脑海中也时刻浮现出，这也许就是我自定义的构造设计吧！

此外，对所做过的工作必须及时总结，要善于从工作中总结，在总结的基础上提高创新，只有这样，才能迅速进入角色，不断提升日常工作的胜任能力，提高工作效率与业绩。

在日常工作中我经常向同事们虚心请教，遇事与同事们多多沟通，对同事提出的问题要热情、准确的解答，对于领导交办的任务不能推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作任务。

转正述职报告篇7

我是北京冠xx地产咨询有限公司商务部总监助理杜xx，我于XX年10月21日进入公司，开始为期三天的无薪试用，XX年10月26日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

一、工作内容

进入试用期以来，我的工作主要是：1、掌握按揭借贷的相关知识，并给销售部人员培训；2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料；3、及时更新销售状态的记录。

二、工作目标

有目标才会有前进的方向。

试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭借贷的知识；在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料；确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。

试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项；一个月后能够顺利转正。

三、执行计划

为了实现工作目标，我的执行计划如下：

- 1、工作前三天上网搜索按揭借贷的相关知识，并整理成资料。
- 2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt。培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。
- 3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。
- 4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭借贷的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。
- 5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。
- 6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

四、执行效果

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行！”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭借贷的八个问题，包括按揭借贷的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭借贷还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭借贷的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭借贷的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭借贷的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》(模板)、《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料;通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

转正述职报告篇8

各位领导，各位同事：

我是紫砂项目部的王俊，于xxx年02月21日到公司工作，时光如梭，三个月的试用期转眼间已接近尾声。在这弥足珍贵的三个月里，因为有领导和同事们的悉心关怀和指导，我很快融入了佛山市简氏依立电器有限公司这个大家庭，并在发现问题、分析问题和解决问题三方面取得了长足的进步。本人现就近三个月来的工作情况向各位领导与同事作简要汇报：

一、技能学习：

作为一名刚步入社会的应届硕士毕业生，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作，在接触到陌生领域时缺少经验，对于专业技能的学习是一个重新洗耳恭听，然后躬亲实践操作的过程。在简广董事长及各位领导和各位同事的耐心帮助下，自己能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。通过不断的实践动手，我很快掌握了车间破碎、雷

蒙、球磨、压滤、真空练泥、成型、修坯、上浆、烧成等一系列设备的操作使用，同时能熟练使用实验室各套设备，并能独立操作纳米机完成目前浆料的纳米化处理和工艺过程控制，对紫砂产品各套生产工序也已经具备了较好的实际操作能力，并始终在不断的实践操作与学习提高中。

二、工作内容：

配制已经定型的`浆料配方，过纳米处理，供应车间日常生产；

对来样及相关材料进行硅酸盐化学成分分析，对化验结果作出合理评价，选出合适的材料进行配方配比。在现有坯体配方、浆料配方基础上进行分析，并适当结合纳米技术，开发新配方，目前已协助开发出耐高温坯体配方，各验证参数满足相关技术要求，超高温坯体配方正在研发过程中；

协助成功开发出火山泥精紫砂浆料，基本替代原5#浆料用于生产。独立开发两套精紫砂浆，效果尚可，待中批量试产后再行评定。提出向浆料中引入适量羧甲基纤维素，现已彻底解决了浆料易沉底的现象；

开发用于不加热净水壶的紫砂滤芯产品，现已基本确定原料、配方、泡沫材质规格要求、工艺过程，经多次试验，强度性能已经明显提高，能满足净水壶紫砂滤芯的强度使用要求；

针对现生产使用坯体配方出现的凸底问题，通过多次试验验证，提高原料配方中氧化铝含量能一定程度上改善凸底问题；

提出增加泥料陈腐工序，并长时间跟踪记录泥料陈腐时间对成型工艺的影响，发现两次真空练泥后，陈腐7天再真空练泥一次能大幅度提高成型成品率；

参与问题产品的品质分析，提出解决办法。

三、工作体会：

“三人行，必有我师，择其善者而从之，其不善者而改之”，向同事虚心请教学习，弥补自身不足，进而做的更好。在这三个月的时间里，我体会到了什么是工作精神，个人概况为以下8个字：

1、诚信，诚实信用是为人之本，工作更应该脚踏实地，实事求是，不可夸大其词，好大喜功，做材料开发、实际生产必须坚持求真务实的工作精神。

2、敬业，是个人工作态度问题，热爱工作岗位，一步一个脚印做好本职工作，不管是修坯，上浆等工序，都要有端正的态度和扎实的作风，爱岗敬业，在为企业工作的同时，企业也在给我们提供成长和进步的平台，我们在敬业的同时也在实现自身的价值。

3、责任，“人可以不伟大，但不可以没有责任心”，选择了一个工作岗位，你就选择了一份责任，拥有了一份使命。只有具备责任心，工作中才能有激情，才能讲奉献。作为公司的一员，无论身处什么岗位，都要有强烈的责任意识。

4、团队，“人心齐，泰山移”，团队精神已成为各行各业的核心，人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值，一个紫砂成品是每个工序上的各个成员众志成城、共同协作的结果。

四、存在的问题

三个月来，围绕自身工作职责做了一定的努力，也取得了较大的进步，但综合起来，深觉自身还存在以下缺点和不足：

第一，为人、办事不够成熟、干练，自身言行举止缺少约束，随意性大；

第二，技术仍不够娴熟，不够细心，对工作的预见性和创造性不够；

第三，理论研究和实际生产区分不够彻底，延续了在校期间实验研究的一些陋习；

“路漫漫其修远兮”，在今后的工作学习中，我定会进一步严格要求自身，虚心向领导和同事请教，相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正缺点，争取在各方面取得更大的进步。

总结三个月来工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成各项工作，在工作中能够发现问题，解决问题，并积极全面的配合公司要求来展开工作，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的秉承，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断提升自身专业技术能力及综合素质，为实现“依立梦”尽自己的一份薄力。

以上是工作三个月来的基本情况小结，不妥之处，恳请领导批评指正。本人将于xxx年5月21日工作三个月试用期满，特请领导给予转正为盼!##转正述职报告范文3

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，xxx年春天，一个偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到11,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想象的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

目标与计划

- 1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高
- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象
- 3、积极主动的完成公司的各项任务
- 4、在业务是哪个力争第一
- 5、加强团队协作能力，共同进步

6、优秀的执行

7、不断更新的销售技巧

以上就是我的述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

转正述职报告篇9

尊敬的领导：

您好，首先很感谢您给我到力达工作的机会，对此，我感到无比的荣幸和感谢。我一定会珍惜这来之不易的机会，在今后的工作中，好好表现自己，全身心地投入到行政专员的工作中去，为我们力达公司明天的发展，贡献自己全部的力量。

我是20xx年7月25日进入公司，开始工作的，至今已有月余的时间了。这段时间，是我人生的重大转折。非常感谢我的领导和同事们，他们给了我很多无私的帮助和指导，让我能够在行政专员这个岗位迅速入手，做好一个自己的本职工作。

我深知做为公司的综合办一员，不仅需要有耐心、细心，还要具有较强的责任心，能够为自己所做的工作负全部责任，并在工作中不断进取，努力提高自己的业务素质和专业素质，力争使工作质量登上一个新的台阶，为力达的发展贡献自己的力量。

我本人工作认真，极富工作热情，善于与他人沟通，注重团队的合作协调，责任感强。更关键的一点是，做一名本公司的正式员工是我一直以来最大的愿望，我爱好行政这一行，所以我自信，并能够把所有的精力都投入到工作中去。积极配合各部门负责人，成功地完成今后各项工作。今后，我会更积极学习新知识，新技能，注重自身发展和进步，努力提高自己的综合素质，努力成为力达所需要的合格人才。工作中，我自觉遵守公司的规

章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面。

虽然工作时间不算长，但我已经深深被我们公司的企业文化氛围所吸引。公司的领导注重人性化管理，工作环境优质，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更积极的心态投入到每天的工作中。

基于以上所述，我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我将一如既往地保持高度的工作责任心，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人：李**

日期：二零**年八月二十七日

更多 述职报告范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发