

(必备)关于个人述职报告4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/77788.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【必备】关于个人述职报告4篇

在经济发展迅速的今天，接触并使用报告的人越来越多，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。一起来参考报告是怎么写的吧，下面是小编整理的关于个人述职报告4篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

关于个人述职报告篇1

各位领导，同志们：

xxx年是公司充满希望的一年，也是机遇与挑战并存的一年。为全面落实公司给棉业下达的各项任务指标，顺利实施并圆满完成，我将紧跟总公司的发展步伐，克服困难，勇挑重担，团结协作全体人员实现棉业公司效益快速增长。自1月份至今共收购籽棉*****吨，用款*****元，生产皮棉*****吨，库存籽棉*****吨，出售棉籽*****吨，回收资金*****万余元，库存棉籽*****余吨。

根据总公司要求，个人针对如何提高企业竞争力，促使企业发展和提高企业竞争力我该怎么办的大讨论。我借阅了许多书籍和相关资料，并结合企业的实际，浅谈微词，观点如下：

当前民营企业，尤其是纺织行业面对国际国内两大市场的竞争，生存的能力严重受到了威胁。如何摆脱困境，实现效益的几何倍增长，达到提高企业整体价值的经营目标，只有不断提升企业的核心竞争力才能在竞争中求生存，求发展。

一个企业的竞争力优势始终要表现在成本优势、产品优势和品牌优势上。因此，我们企业规模小，技术低，执行力不到位等固有的劣势成为生产条件下参与竞争的一个致命软肋。同时，公司面临国际国内两个市场时，缺乏核心竞争力的劣势日益突出。因此，如何能提升公司的竞争力，更好的保持公司竞争力的持久性，是摆在大家面前的一个十分紧迫的任务。

1、策略制胜。从企业长远的经营目标出发，企业要发挥持久的竞争优势，必须在竞争性定位上进行选择，策略越是得当，其竞争优势的追求与发展越显著。

专注于集团提出的“高、精、尖、特”产品。根据自身的特点，把自身有限的资源优化组合起来，不断开发新产品，向功能化、差别化产品研发，走科技含量高的，经营效益好的路子，使高端产品层出不穷，在这个领域做的最好、做的最优。做到“人无我有、人有我精”以吸引客户，获得成功。

形成自己的特色。在生产经营过程中形成自己在经营管理、技术、产品、销售服务等诸多方面与同行的差异。“独一无二”的产品是一种差异，独到的营销是一种差异，独特的管理是一种差异，独有的服务是一种差异。逐步形成自己独特的技术、方式、方法等，对下游客户形成独特的吸引力。在市场需求多样化的今天，差异化经营和管理非常必要，如果都是“大路货”，没有差异，没有特色，就将承担很大的市场风险。在此，公司的多品种，小批量

，产品精，快交期，服务优的经营理念是十分正确的，也是在当前市场竞争力中应有的。

2、能力制胜。一个企业的成长如一个人的成长一样，获得知识十分重要，但获得掌握知识的能力，从而可以不断获得新的知识更为重要。从长远看，企业具备保持和提高市场竞争力的能力，“能力制胜”是关键。

培养团队能力，虽然公司制定了学习制度，但学习的效果如何？运用能力如何？但没有人过问，只有应付过程，没注重效果，致使员工对学习存在抵触、烦躁。但大家都知道在学，都在过那两个小时的时间，但是否都知道企业组织学习的目的是什么？可以调查一下吗？如调查，估计回答这问题的可以说是千姿百态。真正懂得学习和会学习的人就知道，公司组织团队学习，主要是构建学习型企业，培养学习型团队，使全体人员学习消化新知识，新技术，新信息，不断提高企业职工整体素质，提高核心竞争力。

提高企业创新能力。创新是保持公司在同行业领先地位的关键。只有在技术，营销和管理等方面进行全方位创新，才能适应新的形势需要。

把握真实自我的能力。真正了解自己，使发现和建立企业核心竞争力的前提。如不能够了解公司自己企业的竞争力，用非理性的思维高估自己，低估市场，盲目投资，必然失败。如巨人，亚细亚，秦池，三株，想当年是何等辉煌，但昙花一现，已为灰烬。判断失误，不了解是公司自己酿成的恶果，只有明白自己真正的实力，寻找潜在能力，发挥这种与众不同的差异性，逐步建立培养才能取得长足发展。

寻找潜在市场能力。从竞争对手中寻找机会，分析对手，发现弱点，发展自己的比较优势，通过对下游客户有求的变化，找到自己为客户提供利益的方式方法，长期合作，实现共赢，这也是在建立和发展企业核心竞争力。

关于个人述职报告篇2

时光流逝，转眼间我在公司又渡过了一年。回首这一年，很荣幸能与各位同事一起工作，也使我从大家身上学到了很多知识，提升了自己的能力。一年以来我最大的感受是，做一个合格的CQE不难，但做一名优秀的CQE非常难。我认为，一个好的品质管理人员，不仅为人谦和正直，工作兢兢业业，而在业务能力上要更专业。我作为一名资浅的品质管理人员，需要学习的东西还有很多。

思想提升：

进延康前，我在一家私企工作，它的企业文化不是太好。进延康后，我遇事喜欢推脱责任；对于问题总是逃避，对于错误总是掩饰；做事散漫，工作积极性不高。在公司领导的帮助下，我逐渐将这些缺点改正，勇于承认错误并对错误问题进行自我反省。能公平公正的对待他人，做事对事不对人。言行一致，信守承诺。当问题和他人有冲突时，能够客观的倾听考虑他人的观点，并以委婉的口气表明自身立场，分享个人想法和感受。积极主动工作，勇于承担责任，全力以赴达成目标。

作为一名质量人员，要想完成工作，首先要具备质量管理人员的思想素质。我相信，只要功夫深，铁杵总能磨成针。现在的我，不会躲避，不怕困难，能主动承担有挑战的工作。我相信所有问题都会有解决方案，关键是你找到它。以更高的标准来要求自己，尽最大努力完成公司目标。

能力提升：

刚加入延康这个大家庭时，我的起点很低，质量能力，工程能力弱；处理问题没有方向，常犯低级错误；执行力较差，不能有效的完成任务。通过一年的锻炼，在公司领导和同事的帮助下，我的工作能力得到极大的提升。

对于一般性的问题处理，能够抓住重点，判定责任部门并有针对性的处理。对于复杂棘手的问题，也可以分而化之，把能解决的问题解决掉，寻求团队支持，完成剩余问题。做事有条理，能够区分问题的严重性和紧急性，对于目标的完成能以PDCA的型式，制定计划，执行计划，跟踪检查，评估结果。

客户满意度提升：

作为客户质量工程师，客户的满意是第一位的。现在我能够主动寻找信息以了解客户的期望和需求。快速反应，及时将客户对问题的需求传递到公司内部，协调一切资源，以便满足客户要求。引导客户，分享延康的注塑工艺和电镀工艺知识，促进客户对问题和生产检验能力的了解。编制现场服务管理规定,对现场服务人员进行考核和监控.优

化现场服务管理方式，明确职责，提升反馈效率，提高客户满意水平。

缺点：

随着工作的开展及深入，一些缺点也逐渐暴露出来。

1.工程能力需要加强：很多质量问题归根结底都是技术问题，如模具，注塑，电镀，装配等工艺。工程能力不足虽然可以向公司内部协调资源，但势必影响客户端问题的判定及处理效率，降低问题的反应速度，降低客户满意度。

2.业务能力需要加强：过去的一年，虽然我的业务能力得到很大提升，但距离优秀CQE的目标还有很大的差距。质量文件的制定，质量工具的使用都需要加强。

展望：

通过这一年的锻炼，我学到了很多，业务能力得到一定的提高，但这还远远不够，以后我会多向资深同事请教，多学习先进的管理经验，增加自己的质量管理能力。多参加外训活动，增加自己的工程技术能力。多学多思，真正落实预防及持续改进质量管理模式。

关于个人述职报告篇3

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20xx年10月21日进入公司，开始为期三天的无薪试用，20xx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、掌握按揭贷款的相关知识，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贷款的知识；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贷款的相关知识，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贷款的知识，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，并对自己存在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，李总给我出了按揭贷款的八个问题，包括按揭贷款的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭贷款还款方式、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贷款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、就按揭贷款的知识，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，但由于我接触按揭贷款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。

五、执行总结“对工作进行总结，才能有所发现，有所创新，有所前进。”

尽管我工作时间仅有短短的一个多月，但我在工作中却有很多的收获，自己的进步也很大，不仅体现在业务方面，而且体现在个人方面。

首先，我圆满完成了在试用期中制定的业务目标。我给销售部人员进行了按揭贷款知识的培训，并起到了良好的效果；我协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料用了18天，比我的计划提前了两天；另外，我所统计的房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计各项资料完全一致。

其次，为了今后更好的开展工作，我掌握了必备的专业知识和技能。现在，我熟练掌握了按揭贷款的相关知识。通过深入学习，我还了解到“钱是有时间价值的”“名义利率指的是年利率，实际利率指的是月利率”，“客户作按揭贷款的原因之一是理财的需要”等。另外，通过为我们的首位按揭客户准备按揭资料，引起了我的许多思考。例如，相对于购买住宅而言，购买商品房办理按揭所需资料更加繁琐。为什么呢？我们的资料繁琐主要体现在：是企业法人代表或股东的话，另需提交公司资料，包括营业执照复印件、税务登记复印件、机构代码证复印件、验资报告复印件；另外，资料要求更加规范，如须提交企业完税凭证、企业或个人对账单。银行为什么会这样要求呢？第一、我们这个项目是商业地产，购买房产需要资金比较多，另外还款年限不能超过十年，限定了每月的还款额比较多；第二、在购买我们的房产之前，我们的按揭客户大多都有不少的贷款；第三、归根结底，银行关心的是按揭客户的偿还能力。当然，只要有证据证明个人或家庭的可支配收入能够达到银行要求，即可不提交公司资料。

再次，现在我可以有思路、有步骤的安排我的工作事项。每天我都会写工作计划，在工作计划的指引下安排自己的工作，并且能够达到预期的目标。

另外，在与工行的曹主任、宋经理，房管局备案科负责人交往时，我非常注意自己的言行举止，因此，为公司和个人塑造了良好形象，给他们留下了非常好的印象，对我的业务开展而言，必将有很大的推动作用。

在个人方面，进入公司以来，我的工作态度一直都很端正，一方面是自己负责，一方面是为公司负责。主要体现在：1、严格遵守公司的规章制度，从未迟到、早退、旷工，也从未请过假。2、在规定的上班时间，如果我没能完成既定的工作任务，我会毫不犹豫的选择加班，我一贯主张“今日事，今日毕”，并且一直在践行；即使既定的工作任务完成了，我也会选择自己给自己加班，因为我知道，我来公司的时间还很短，而需要我学习的东西还很多；3、我每天都会给自己制定工作计划，并且积极主动的去完成它。

由于大学的时候学的是法律专业，所以在工作之前我没有对房地产方面的知识进行学习。刚来到公司，我的工作的内容可谓是我知识领域的空白。为了在最短的时间内胜任我所担任的工作，我根据自身的情况，广泛学习按揭贷款的知识，并从中筛选有用信息，及时吸收消化。对于按揭知识的掌握，我经历了三个阶段：从广泛学习到有针对性的学习，从有针对性的学习到对理论知识熟练掌握，从对理论知识的熟练掌握到活学活用、举一反三。

尽管我在试用期中有很多的收获，取得了一定的成绩，但我也清楚的认识到我还存在许多不足，如：刚从学校毕业，社会经验不足；尽管掌握了按揭的知识，但还不能做到活学活用；刚接触按揭贷款、合同备案的知识，还不能站到一定的高度分析问题、解决问题，针对这些问题，我也做了分析，主要原因是我接触这方面的工作时间短、思维不系统造成的。为此我也制定了解决问题的方法：从点滴做起，从小事积累，端正学习态度，遇到问题及时解决，利用各种途径搜索有价值的信息进行学习，并理论联系实际，做到举一反三。

六、转正后工作展望

我申请成为公司的正式员工，是为了今后能更好的开展工作，为公司实现更大的价值。转正后，我的短期业务目标是：在网上合同备案系统开通五天之内完成按揭客户的合同备案，在合同备案后的15天内为我们的22位按揭客户办理好按揭，按揭客户的余款全部回款到账。为了实现业务目标，我的工作计划如下：

1、在网上合同备案系统开通的5天之内完成按揭客户销售合同的备案。合同备案的流程在试用期初期我已掌握，只要我们网上合同备案的系统开通，我可以牺牲自己的休息时间进行加班，在当天将按揭客户的信息提交，并催促房管局合同备案的负责人审核，审核通过，我们将在第一时间进行合同打印，并通知按揭客户在两天之内来公司换签有编号的合同。另外，通过多次交往，我与市房管局合同备案的负责人建立了良好的友谊，这将有助于合同备案工作的开展。

2、在合同备案后的15天之内为按揭客户办理好按揭。现在销售部人员正在通知各自的客户准备办理按揭的资料，我的目标是在合同备案的三天之内按揭资料能全部准备齐全。我预计市区工行审核通过需要两天、市工行审核通过需要三天、房产办理抵押、评估公司出具评估报告需要两天、处理突发事件需要五天，共计十五天我们将顺利为按揭客户办理好按揭贷款，

并让银行放款。

当然，转正后我也给自己制定了短期的个人目标：在转正后的45天内成为商务部政企业务主管。为了实现这一目标，我必须做到：1、做好自己的本职工作；2、与房管局备案科、抵押科、工行个贷中心的负责人搞好关系，并维持自己在他们心目中的良好印象；3、端正学习态度、工作态度，一步一个脚印的做下去，不断拓展自己的知识和社会经验。

因为喜爱，所以坚持；因为坚持，所以喜爱。不可否认，我喜爱这份工作，也喜爱这个团队。同时，我还把北京冠智当作了自己的“家”，为了把“家”打扮得更漂亮，我有义务去努力的工作。我坚信：只有不懈努力，才能不断超越。努力改变命运！

关于个人述职报告篇4

尊敬的各位领导，职工同事们：

首先感谢大家这一年来对我工作的关心和指导，我知道，在这一年当中，由于自己没有经验，以及对业务工作的不熟悉，给领导和同事们带来了一些不必要的麻烦，再次我深感愧疚，但是我相信，我的不断成长以及对业务工作的不断熟悉，是给你们最大的回报，现在我将本年度的述职报告如下：

一、加强学习，提高思想认识

一年来，我始终把指挥部“两会”精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司党委开展的“三学一转变”（学政策、学理论、学业务，转变工作作风）主题活动，采取党委中心组集中学、业余时间自己学的方式，主要对十七大报告和十六届四中全会精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会，个人述职报告范文。通过学习我有以下几点体会和认识：

- 1、发展是硬道理。要坚持把发展作为第一要务，不发展困难就克服不了，矛盾就解决不了，油建只有实现了真正意义上的做优做强安装、发展壮大管道、巩固提升建筑筑路，才能使油建真正走出困境，步入良性发展轨道。
- 2、工作要有热情，要有创新。对工作有热情才有好的精神状态，才有克服困难的勇气，才能激发灵感，提供创新的动力。
- 3、团结就是力量。作为企业，必须要有一个团结务实的领导班子，急生存所急、想发展所想，顾大局，识大体，一心一意谋发展，才能形成合力，带出一支战无不胜的队伍。
- 4、要热爱我们的事业，关心我们的职工。要满腔热忱的关心我们的职工群众，尤其是关心他们的生活，只有关心好职工群众，才能唤起职工同志们关心企业、热爱企业的热情。

二、主要工作完成情况

1、认识明确，把握重点。质量是施工企业的生命线。20××年年初，由于以往年度一些质量问题的暴露和巴喀原稳厂的一起质量事故给我们的质量工作敲响了警钟。为此，及时提出了开展“告别低、老、坏，”追求零缺陷质量管理年活动的建议，得到了公司领导班子成员的一致认可，并制定下发了一系列考核奖惩办法。5月份，针对施工过程中出现焊接一次合格率不足80%的质量问题，当即组织鄯善区域员工召开了质量事故现场分析会，分析原因，吸取教训，提高全员质量意识。6月份又与其他领导一起组织召开了鄯善、哈密区块质量分析总结大会，查找不足，总结经验，制定改进措施，狠抓落实。在公司主管部门及基层领导的共同努力下，公司全体员工质量意识明显提高，至年底，公司焊接一次合格率达到92.8%,较去年有了较大的提高，尤其是20××年的工程质量得到甲方的普遍认可。同时，丘陵污水项目和钻采院办公楼项目被提名参加指挥部20××年优质工程评选。

2、以人为本，安全第一。我们所从事的行业是高危行业，我本着职工的安全、健康是第一要务的思想进行安全生产的管理工作。首先是加大生产、安全、监督部门的管理工作力度，严格动火、动土措施的落实，加大现场检查的力度。其次是注重关心职工的生活问题，在物业管理站的努力下，职工伙食得到改善，驱寒热汤送到了工地，确保职工精力充沛的进行工作，为安全生产提供体力精力保障。

3、文明施工树形象。文明施工形象体现着一个企业的基础管理水平，基础工作水平代表着一个企业的管理水平。因此，新年伊始我就把这一工作作为20××年一项重点工作来抓，从项目前期的策划、临设的建设、基础工作的设立及运行中的标示都努力要求按高起点、高标准、高水平运行，通过全体职工的努力，工作有了一定起色，尤其是

建筑一、二、三公司的施工现场得到了指挥部与甲方的高度称赞。

三、展望未来

20××年，是公司加快发展的重要一年。作为公司领导班子成员，自己有责任，也有信心，不断加强学习，提高自身管理水平，围绕公司发展目标，求真务实，积极工作，全力支持配合公司主要领导和班子成员的工作，与公司两级领导班子一道，正视困难，迎接挑战，抓住机遇，使油建真正实现扭亏脱困，步入良性发展的轨道。

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