

简短的个人述职报告 15 篇

简短的个人述职报告 1

时间飞逝转眼一学期过去了，我班是一个全新的组合体。但是大家都能较快的融入这个新的大家庭，共同商讨、一起游戏、互相配合共同完成各项班务工作。大班的学习在幼儿园三年的学习中可谓是极其重要的，因为这是幼儿园学习的最后一年，是幼儿园与小学相互衔接的一年，幼儿将来能否较快适应小学生活关键还在于大班的学习生活。通过一学期的幼儿园学习生活，每个孩子都有了很大的进步，为了更好的完成以后的工作，提升保教质量，将《纲要》精神贯彻到一日活动中，促进幼儿身心活泼、健康成长。现将本学期幼儿园教师工作总结如下：

一、不断学习提升自身素质

提升自身素质只有通过多种渠道不断的学习，才能提升忠诚于党的教育事业的责任心，才能提升自身的素质和教学本领。本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有

我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，教学工作推陈出新。

教学工作是幼儿园中的一项重要工作，尤其对于大班来说。家长是非常重视的。这一学期中，我们认真仔细地备好每一节教育活动，并在每一节教育活动的设计上力求创新，引导幼儿主动学习。在拼音与数学的教学上，我们多方查阅资料，并与其他教师交流，保证知识的正确性。我们还仔细了解每个孩子的性格特点及学习情况，针对他们不会的、掌握不好的，加以辅导与练习。

二、安全工作不容忽视

生命安全高于一切。为了保证幼儿在园内的安全，我们要加强幼儿园的各方面安全工作，对幼儿进行安全教育，提升幼儿的安全意识及自我保护的能力，并深入进行安全教育及检查，做到防患于未然。为了进一步提升我园师幼的消防安全意识，熟悉灭火、应急疏散安全常识，熟练掌握灭火、疏散的组织程序以及火场逃生和自救互救的基本能力，增强组织实施扑救初期火灾的能力以及引导人员疏散的技能，建设“平安校园”构建和谐社会，创造安全的教育环境，在市消防大队队长的亲临指导下，我园于20__年12月11日下午进行全园300余名幼儿及教职工的消防演习活动。参加消防演习的师生们都感到，这样的演习，不仅使大

家能真学、真会、真懂、真用，学到了新知识、新方法，熟练掌握使用了灭火器的要领，增强了消防安全意识，还为保证幼儿园消防安全奠定了坚实的基础，达到了预期目的。

三、配合园领导，完成各项任务

本学期我园有几项大的任务：在九月的儿歌比赛中，我们班的赵乙帆小朋友获得了“小明星”的光荣称号，小组和集体的都获得了不错的成绩，收到了领导和家长的好评；十月的合唱比赛中，由于伴奏带临时出问题影响了我们，但是我们还是坚持完成了比赛，不管成绩怎样，我们都非常的高兴；十二月是向家长汇报演出，虽然受到“甲流”的影响，家长不能来参加，但是我相信孩子们的精彩表现家长们一定感受的到。这每一项都是展示自己，表现幼儿的机会，我们班的三位教师互相配合，认真的完成好每一项任务。

四、家长工作必不可少

增进家园互动为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得

联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。

今天的幼儿是国家未来的栋梁之材，是祖国明天的希望。要使之成为有用之材，需要老师和家长精心、科学、合理而又有针对性的教育。我们要充分利用家长早晚接送幼儿的短暂时间与家长交流、沟通。了解和介绍幼儿家园的表现，提出合理要求，还可根据不同家长的特点，从实际出发，采用多种方式，积极而有效地做好家长工作，以取得他们的信任和支持，共同教育好幼儿。

五、存在的不足和今后工作方向

这个学期中，我班孩子的出勤率较好，口语表达能力有了飞跃性的进展，自理能力在不断提升。在看到成绩的同时，我们也注意到了自身的不足，如：有时会因户外活动超时回来较晚，给孩子穿衣着急，以至于孩子少穿了一件衣服、穿反了鞋子也没发现，幼儿进餐的速度有待进一步的提升。对此我们都进行了认真地总结，以便于以后更好地开展工作。辞旧迎新，在新的学期中我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！简短的个人述职报告 2

做一名优秀的教师是我人生追求的目标，怀着对教育事业的憧憬与向往，__年毕业于湘南学院，同时也真正成为了一名光荣的人民教师。在小学教育这块育人的热土上，书本是我的老师，孩子是我工作的原动力。为了丰富自身的专业知识和素养，在工

作期间我不断地学习，__年暑假我到华中师范大学参加了小学语文骨干教师培训，__年下期我参加了国培——湖南省中小学班主任培训，并获得了“优秀学员”的称号。“爱”就是我愿意和能够付出的全部，我把对教育事业的执着与热情洒在了小学教育事业的每一寸土地上。在工作期间，我一直都担任着数学、语文、音乐各方面的教学工作。

“要给学生一滴水，自己要有一桶水”。五年前，怀着对教育事业无比崇尚的神圣情感，走上了三尺讲台。从踏入讲台的那天起，就立下了“当园丁培育百花，做黄牛无私奉献”的誓言，并为自己定下了“干一行、爱一行、精一行”的工作准则。在那一方黑板前，用全部的深情和爱心浇灌着稚嫩的幼苗，用满腔的热血谱写着自己的人生乐章。要想培育出合格的人才，首先要成为一名合格的老师。无论在教育教学还是在课程改革中，我都努力学习别人的先进经验，取长补短在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩，深受学生、家长、同事、领导的好评。一分耕耘，一分收获。能力有限，努力无限。在教育这块沃土上，我付出了辛勤的汗水，收获的是累累硕果，我所教的班级连续三年在全县检测中，学生的成绩名列榜首。在教育教学中，我多次得到上级教育部门的各种奖励：__年下期在教师教学比武中，获二等奖。__年3月参加安仁县有效课堂观摩活动，我执教“怎样写人”一课荣获二

等奖。__年至__年度被评为镇级优秀教师。__年10月参加学校举行的“语文教师综合素养大赛”荣获第一名。20__年6月我撰写的论文《如何提高农村小学生的写作水平》获省级三等奖。__上期我所教的__班级数学成绩在期末质量检测中排全县第四名，__年下期我教的班级语文成绩在期末考试中稳居第一。

“金无足赤，人无完人”在教育教学中难免存有缺陷，时时刻刻的反思才能让我更好的领悟工作的真谛，我相信通过自己的不懈努力与付出，得到的将是一个美丽的童心世界。简短的个人述职报告 3 尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

本人从____年__月份开始兼任实业公司人事文员至__月份正式调至该岗位工作，至今已有3个月了，在此期间，我努力做到五勤，诚心诚意做好办公室文员的工作，五勤即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤；三个月以来，我不断的学习，以弥补自身的不足之处，力争做到更好，下头，我对这几个月的`工作情景作个简要的汇报，以理解公司领导的考核：

一、经过努力学习，提升自身素质

人事文员一职是一个特殊的、多元化的岗位，需要不断的`更新知识和提升素质，更要有善于协调的本事，我从最基础的公司发文、通知以及会议记录做起，在业余时间我经过自家的电脑在

网络中学习、模拟，渐渐地我的工作得到公司领导的好评；在办公室工作，与领导接触的机会很多，从中感受到了多位领导的风范与工作方法，使我受益匪浅，收获颇多，在此岗位工作时间虽说仅有 3 个月，但我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质与工作本事上都有了很大的提高。

二、勤奋工作，加快工作速度与效率

自从__月份正式入职以来，我与人事行政经理一齐理解了实业公司人事招聘的任务，在这全省民工比较紧缺的时候来说，这个任务有些艰巨，可是我们并没有气馁，多少个骄阳似火的日子，我不断的在各个部门与车间奔波，为在人才市场争取到的新进员工做好适合的工作安排，以及沟通他们的思想，同时，新进员工的厂规厂纪及安全生产培训也在同步进行当中，虽说初涉人事招聘与管理，我自身还有很多工作中的不足，但我为此尽心、尽力、流了汗，也学到不少的工作方法，加快了工作速度与效率。

三、尽心履职，全心全意做工作

在做实业公司办公室文员本职工作的同时，我还要处理实业公司副总经理的日常事务，在工作当中，对领导交办的工作从不计价还价，总是保质保量完成，对自己份内的工作也能积极对待，努力做到；在与其他部门文员与统计的工作协调上，做到真诚对待，学习同事的长处，精益求精。

总之，总结三个月来的工作，我觉得在如此高频率与效率的要求中，我从琐碎与繁杂的工作中学到了很多，不管此次述职能否经过，我将一如既往的工作与学习，也期望公司领导给予我中肯的评价与鼓励，我将继续为公司奉献我的热情与精力，为公司的发展尽一份微小的力量！

述职人：__

时间：20__年__月__日简短的个人述职报告 4

本年度部门各项工作如下：

一、规范内管管理，增强员工责任心和工作效率

部门内部管理比较薄弱，主要表现在员工责任心不强，工作主动性不够、工作效率低、办事拖拉等方面。针对上述问题，进一步完善了部门责任制，明确了部门员工的责任及工作标准；加强与员工的沟通，有针对性的组织多项培训，定期对员工的工作进行点评，有力的激励了员工的工作责任心。目前，部门员工工作积极性较高，由原来的被动、有条件的工作转变成现在的主动、自愿的工作态度，从而促进了部门各项工作的开展。

二、严抓客服人员服务素质和水平，塑造了良好的服务形象。

客服部是服务中心的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，客服员的服务水平和服务素质直接影响着客服部整体工作。今年下半年以来，我部着重加强员工服务管理工作，使客服人员保持

良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立周到、耐心、热情、细致的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。

三、圆满完成客户开户激活工作，为客服部总体工作奠定了坚实的基础

截止 20__年__月__日，总共开设模拟操作账户__个，签署开户协议书__份，激活账户__个。

四、密切配合各部门，做好内、外联系、协调工作

五、部门工作存在的问题

尽管部门总体工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题。为进一步做好明年工作，现将本部门存在的问题总结如下。

1、员工业务水平和服务素质偏低。

通过部门近一年的工作和实践来看，客服员业务水平偏低。主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足等。

2、部门管理制度、流程不够健全

目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的制度不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

3、协调、处理问题不够及时、妥善

在投诉处理、客户意见、建议、客户求助方面的信息反馈不够及时全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥。

六、20__年工作计划要点

1、继续加强客户服务水平和服务质量；

2、加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。

3、完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

4、密切配合各部门工作，及时、妥善处理客户纠纷和意见、建议。

5、加强相关管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾 20__年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望 20__年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致，齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。简短的个人述职报告 5 尊敬的领导：

您好！

经过两个学期的洗礼，让我深深感到当一名教师不简单，当一名班主任更不简单。不仅仅担负着教学工作，更担负着管理全

班同学的重担。班主任是学生班团体的教育者、组织者和领导者，也是学校教育工作、尤其是学校思想品德教育工作的主力军，能够说，班主任工作的好坏直接关系到整个学校的发展。回顾这一学期，本人能够努力工作，从多方面抓班级管理工作。有辛勤的耕耘，有收获的喜悦，也有不足与遗憾，现将本学期工作总结如下：

一、德

本人热爱祖国。关心国家大事。参加学校组织的各项活动，认真对待每一次的培训和学习，并且认真执行学校的各项规章制度。全心全意搞好教学，言传身教，教书育人。以现代教师道德的核心：“善，公正，职责感”来量自我，约束自我，务求能成为一名贴合现代要求的新型教师。教学思想端正，工作态度好。从各方面严格要求自我，进取向老教师请教，结合本校的实际条件和学生的实际情景，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

二、能

教学工作是学校各项工作的核心，也是检验一个教师工作成败的关键。一年来，在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时，我进取探索教育教学规律，充分运用学校现有的教育教学资源，大胆改革课堂教学，加大新型教学方法使用力度，取得了明显效

果，具体表此刻：

（一）发挥教师为主导的作用：

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，十分注意学生的实际情景。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

2、注重课堂教学效果。针对低年级学生特点，以愉快式教学为主，坚持以学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、坚持参加组内的教研活动，不断汲取他人的'宝贵经验，提高自我的教学水平。经常向经验丰富的教师请教教学问题。听公开课多次，使我明确了今后讲课的方向以及语文课该怎样教。

4、在作业批改上，认真及时，做到全批全改，重在，及时了解学生的学习情景，以便在辅导中做到有的放矢。不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。

（二）调动学生的进取性：

在教学中尊重孩子的不一样兴趣爱好，不一样的生活感受和不一样的表现形式，使他们构成自我不一样的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，经过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习进取性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创

创造性思维方式，变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自我的教育教学水平及教学管理水平。我抓住任何机会，虚心学习，在自我的教学中不断实践，不断总结，不断提高。平时向书本学习、向身边有经验的教师学习，提高自我的课堂教学水平，努力构成自我的课堂教学风格。

三、绩

本学期，我继续担任_年級的班主任工作，时时以“爱心、耐心、细心”贯穿始终，去关心每一位学生，去搞好班级的每一次活动。这个学期，我班取得了较好的成绩，我决心让他们在一种“宽松、探求、竞争”的氛围茁溇成长。根据学校德育工作计划，认真开展各项活动，加强行为习惯训练及良好心理品质的培养。关心学生的学习和生活，异常关注后进生，给予他们更多的关怀，鼓起他们学习的劲头，更好地融入在一_班这个班团体中。针对不一样的后进生的具体情景，我制定了相应的计划和目标，利用午时放学的时间，对这部分同学有计划地进行课后辅导。我对他们经常进行鼓励，消除他们的自卑心理；有时在课堂上提问他们一些容易回答的问题，增强他们的自信心，提高他们的学习进取性。

四、勤

本学期，我仍然坚持做到爱岗敬业，不迟到，不早退，遵守学校的各项规章制度，平时参加全校教职工大会，认真学习学校下达的有关文件，配合组里搞好教研活动。每周按时参加升旗仪式，从不缺勤。服从安排，人际关系融洽。业余不从事有偿家教及第二职业。本学年度全勤。

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日简短的个人述职报告 6 尊敬的领导：

20__年即将过去，回顾一年来的思想、工作和学习情况，在学校各级领导和同事们的关心支持下，顺利完成了一年的工作任务，现将个人年度工作述职如下。

德：加强政治意识，树立大局观念，增强服务意识，改进工作作风，廉洁自律，遵纪守法，团结同志，忠诚学校的教育事业，严守职业道德和学术道德，为人师表，教书育人。

能：认真学习业务知识，加快知识更新，努力提高自己的理论水平和业务技术水平。结合实际教学和科研情况，积极申报教学科研项目，参与教学研究，努力提高教学科研能力和组织管理能力。在工作中，充分协调好各方面关系，与同事们一起共同完成学校交给的各项工作任务。努力掌握现代科研管理知识，

上力求创新。

勤：对工作兢兢业业、勤勤恳恳，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，求真务实、乐观向上，具有较强的敬业精神和奉献精神。在教学中，严格执行教学计划，认真组织教学，及时辅导答疑。积极参加学校组织的各项学习和活动，自觉遵守学校各项管理规定，严守各项纪律。

绩：在教学方面，本年度上半年主要承担了__个班的《工程制图》、__个班的《画法几何与机械制图》授课任务以及__个班的机械制图大作业，同时指导了__个本科同学的毕业设计。下半年主要承担了__个班的《工程制图》和一个班的《画法几何与机械制图》授课任务。在科研方面，本年度主持了一项校级和一项院级教学研究项目，发表了__篇科研论文。本年度继续担任__个班的班主任工作，在班级管理中积极开展德育建设和学风建设，__个班级都取得了多项表彰和奖励。作为工会小组长，本着为人民服务的原则，在做好日常工作的同时，积极组织了多项活动，取得了很好的效果。

总结一年来的思想、工作和学习情况，有成绩也有不足，希望在新的一年里更加努力，在各方面取得更大进步。

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日简短的个人述职报告 7 尊敬的领导：

您好！

回首 20__年，有太多的完美的回忆，20__年本人来到_工作，但是惟有 20__年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

一、销售工作总结、分析。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20__年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是_月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

二、职业心态的调整。

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把 B 类的客户当成 A 类来接待，就这样我才比其他人多一个 A 类，多一个 A 类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少 2 次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展 20__ 年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

- 2、因__限购令的.开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求。

- 1、每月就应尽最大努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着_的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日简短的个人述职报告 8

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下述职：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进

步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一、营销得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了营销，在营销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的营销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的营销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季营营销上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的营销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/325140112023011120>