

述职报告 2022 完整版（50 篇）

学生会述职报告【1-10】学生会述职报告 篇 1

我是_，来自_级电气专业_班，于__年 6 月电自学院团总支学生会换届后，担任院学习部副部长一职。就职以来，以务实的工作作风、丰满的工作热情和充沛的工作精力，理清工作路线，细致铺排工作计划，积极主动配合老师及团学其他成员，恪守本职，使自己分管的工作进展地井然有序，较好的完成了上级交代的各项任务。

我以为，做好副部长的枢纽在于六个字：协调、沟通、调控。详细就是协助正部及副部处理好日常工作，公道分配任务；促进部分成员间沟通，增强其集体团结荣誉感；鼓励引导干事介入工作的讨论中，充分挖掘其潜力以及培养其责任意识，使工作协调进行，并查漏补缺。

而做好学习部副部长，除了做到以上六个字之外，还要对学习部有全面、深刻的熟悉。电自团学学习部是以策划和组织各种大型文化性流动，来促进同学树立起良好而准确的文化价值观，并积极倡导建设优良的校园学风，在全院建立起健康向上的学习观念，促进电院文化熏陶。好比说，我们部分举办的各类学术性讲座，以此拓宽同学们的知识面。此外，还举办了各类演讲比赛、征文大赛、辩论赛等，例如由我们部承办的_年“国防在我心中”演讲比赛，进一步激发了大学生的爱国热情和国防意识。

下面，我将任职以来的详细工作讲演述职如下：

首先，9月，我们完成了本部分10年度纳新工作，招录并培养了七名新成员，为学习部的工作预备了充足的人才资源。

国防教育是新生军训的一项重要内容，也是大学生思惟政治教育的重要内容之一。10月下旬由我部承担了校“国防在我心中”演讲比赛的任务，在大家的努力下，成功举办了院预赛，校复赛及决赛，为校级流动的开展尽了我们的一份气力。所有参赛选手和工作职员在领会演讲主题、充实理论知识、查找相关资料的过程，深深地加深了对“国防”的熟悉，同时由此流动中得到的宝贵经验，又让我们达到了工作与学习的双赢。

其次，为院校团学其他部分举办流动提供支持。好比开学之际的闪耀迷彩，我介入了邀请函的制作以及现场秩序的维持工作；在11月初的迎新晚会上，经由一个月紧锣密鼓的排练，我参加了跳舞节目的演出。此外，我还介入了校迎新晚会上民乐的演出。

最近，我部又成功举办了外语系举办的主题英语演讲比赛院级预赛。在次比胜过程中，特地铺排干事为选手打分并算入选手总评成绩中，更加调动了干事介入流动的积极性。此次比赛锻炼了选手英语白话表达能力，充分展现了其个人风貌。

总结过去，明示现在，指导未来，回顾这半年的学习部副部长工作经历，我想说的是感谢两个字，感谢我们部分那些可爱的干事们，是你们给学习部注入了新鲜活力，感谢正部和另外一位副部，也感谢支持介入我们部分工作的每一个人，感谢鼓舞过我们的每一份气力。最后，我要以在竞选学习部副部长时的宣言来结束讲演：在年青的季节甘愿吃苦受累，只愿通过自己富有热情、积极主动的努力实现自身价值并在工作中做出最大的贡献。学生会述职报告 篇2

各位老师、同学：

未知未觉中，我已从大一悄然步入大二。经过一年的工作与努力，在大二上学期竞选上部长这一职位，并担任至今。下面是我从20_年9月到20_年3月内履行职责的情况报告如下：

学生会宣传部的工作主要有负责：

- 1、通知相应年级对对口专业的玻璃板块材料收集和更新；
- 2、绘画海报、拉横幅、贴背胶、拉拱门以及对系里特色活动进行拍照；
- 3、按照系校里的要求，下发有关通知，并积极向同学宣传有关当代大学生精神风貌；
- 4、负责“凭栏望轩”、“煜烨苑”的管理；
- 5、定期举办部门特色活动，如书画、海报设计大赛；

6、负责学生会微博更新等。

在这一学期里，作为宣传部部长的我学会了如何更好的实现助理及副部之间的调配协作。也学会了很多技巧，拍照的视角选取，海报背胶的张贴，拱门横幅的拉设等等。当然为人处事方面，收获不容忽视。比如，要怎样与同学及各部门人员联系，用短信联系别人时应注意什么，比如称谓，以及为确定对方是否接到你的通知，为此在发短信时添加“收到请回复，谢谢”等字样。在打电话通知时，应避开上课时间及休息时间，并在开头表明自己身份。细节虽小，却意义重大，为以后工作处事打下良好习惯。也带领新的助理如何适应部门活动及一些规章制度，让他们学会并为下任如何带领好宣传部做了努力。

宣传部的工作向来是公认的繁忙，但在这百忙之余，我部也举办了多个活动。其中，一个是“表彰大会”，另一个是“教室创作与板报设计大赛”。表彰大会经过我们部门、文资部及团委宣传部的辛苦奋斗，认真激烈商讨策划，从否定到最后的肯定历经一个多月，随后我们开始准备前期工作，联系颁奖人员，制作视频，邀请嘉宾，在认识到上次举办表彰大会出现的问题后，我们这次对彩排工作进行更加严格的审排。

一共经过三次彩排，在大家共同积极的配合下，彩排工作进行的很顺利。最后在开幕那天，整体效果也表现的相当好，得到了领导的肯定。教室创作与板报设计大赛，经过助导们的配合以及新生的踊跃参与，也办的相对有点样子，遗憾的是没有足够的奖励，对参赛者没有给予相应的慰藉，这有些打击他们的积极性。所以以后会去拉一些赞助，使他们的付出得到相应的回报。

这学期又新开了学生会微博，但由于材料的匮乏，以及没有相应的题材，所以并没有太大的气色。今年开学初，我们将微博分成了几大版块，每天至少更新五条，努力将微博搞起，适应潮流。

我个人工作中多少还是存在一些不足，由于人比较懒，所以工作一般需要被定性在什么时候完成，才能在最后时刻弄完。以及本人也比较粗心，所以这方面我也会更加注重，改正自身的缺点。

在今后，我会虚心求知，努力工作，多积累经验，加强个人能力的培养及团队协作意识。

请大家批评纠正，述职至此，谢谢大家。学生会述职报告 篇 3

尊敬的各位老师、同学：

大家好！

我们相识在_年的 9 月，一教的五层，严格的面试，精彩的表现，憧憬的眼神。

经过层层考验，32 名_级新同学脱颖而出，9 月 25 日，红榜公示，全部新干事收到并回复确认短信，_届公关部正式成立。

第一次群发短信，第一次例会，第一次自我介绍……我们一起经历着，一起成长着。

一、内部建设

部门成立后，我们制定了较为完善的部门规定并严格实施，在日常工作中，奖惩分明，于是，又有了例会上第一次为同伴响起的掌声，第一次被惩罚唱歌，第一次做俯卧撑……

公关部的日常工作充实而繁重，为了让大家在课余时间能够得到更好的调整，我们特别成立了内部建设组。南锣鼓巷一日游、学校里的“找酷”，各样的活动出现在了公关部内，出游、游戏、聚餐……欢声笑语始终伴随着我们。

每个月我们都要过一次生日，大家一起为当月的寿星们唱生日歌，烛光，蛋糕，抹奶油……在这里，我们感受到的是温暖和爱，在这里，我们一同见证着每个人的成长。

为了让大家能有更多的交流机会，我们建立了公关部的 q 群和博客，在 q 群上，大家总是聊的火热；博客中的博文和无数照片，更是记录下了我们走过的足迹。此外，部里还组织进行了部长与部员间的谈话，面对面的交流让我们彼此有了更多的了解。

经过了三个月的磨合与锻炼，_届公关部已然成为一个既充满活力，又不失纪律性的优秀集体。无论工作还是学习，无论例会还是活动，无论出游还是聚餐，我们总是有说有笑，亲密无间，精诚合作，一路同行。

公关部，我们共同的家。

二、部门工作

有了一支优秀的队伍，自然要把工作也完成的同样出色。下面，由我来介绍公关部本学期的部门工作。

商家赞助

公关部的主要职能之一是为学生会提供更多的社会资源、开拓社会平台。于这一职能，我部在本学期举办了包括手机及手机业务、笔记本电脑、银行卡业务的宣传，英语讲座等活动，并为学生会的活动联系合适的赞助。在与赞助商家的商谈沟通过程中，公关部成员们丰富了工作与交流阅历，学到了一些不能从书本和老师那里得到的知识与经验。

品牌活动

读书文化节是公关部的品牌活动，目的在于增强校园内文化气氛，提高同学们的读书兴趣。我部于10月初开始组织筹备为期三周的“读万卷书行万里路”第五届读书文化节。此次活动我们大胆创新，除传统的旧书市以外，加入了游戏式的开幕式和知识文化展览，并在整个活动中邀请了各院学生会参与，本次活动_级干事表现出色，得到了很好的锻炼，此外，与各院会的合作也受到好评，为以后校会、院会间的联系打下了良好基础。

交流联谊

公关部是学生会与院学生会、各高校及各社会团体沟通、交流的桥梁，因此联谊在工作中也占据着十分重要的位置。本学期，在内联方面我们与各院会建立了日常联系，为日后的合作做好了铺垫。

在外联方面我们与演示中的高校进行了交流，并制定了外联策划，为下学期的互访活动做好了准备。工作中，我部的 08 级副部长及骨干尽心尽职，干事们也积极联系，在大家的共同努力下，公关部圆满完成了本学期的交流及接待任务。

总的来说，本学期的工作是忙碌而充实的，各项任务有序进行并且已圆满结束。经过一个学期的锻炼，不论是公关部整体还是每位成员的业务水平都有了很大的提高。

三、总结与感想

当上公关部部长已经一个学期了，我发现自己较以前有了一些改变。在做干事的时候，考虑到的多是由于自己的锻炼，而现在，作为北京工业大学校级学生干部，作为公关部这个大家庭的家长，我清楚的认识到自己应该看的更高更远，工作的时候，我们代表的不再是一个人，不只是公关部，而是北京工业大学学生会，北京工业大学，因此我们要表现得足够好，要把学生会最好的一面展示出来，为学校争取到最大的利益。

在公关部已经有一年半的光景，大一的时候我有一个好部长，她带领我们做了很多有意义的事，站在部长后面，我觉得很骄傲；现在我有一批好部员，他们和我一起把很多有意义的想法一一变成了现实，走在他们前面，我感到很自豪！

公关部的路并不平坦，实话说，不顺心的时候也是有的，可是，每次看到我的干事们信任的目光，一份使命感就会涌上心田，我有责任把公关的路走宽，为我的干事们提供更多的机会，哪怕道路再曲折，也不会驻足，我只求一路上有你们同行。你们的出色，让我感到了无比的幸福；你们的信任，是我前进的最大动力！

公关部上半学年的工作顺利而圆满，我想感谢主席和副主席们，你们在工作中的指导，让我的能力有了很大提高，在生活上的关心，让我倍感温暖；想感谢_级的各位部长、副部长及各部骨干，并肩作战让我不曾孤单。

我知道，在我们的工作中也还存有一些问题，在此，我谨代表公关部向大家作出承诺，我们会在今后不断改进，不断努力，力图为学生会的发展做出更大的贡献。学生会述职报告 篇 4

尊敬的喻老师、亲爱的同学们：

大家下午好！首先还是自我介绍下，我叫__，来自环艺_06 班，现任院学生会实践部部长一职。

下面我对这半学期以来在团学的工作进行述职，学期开始，为了让部门的工作像上学期一样出色，或者更完美。我们部门上下都不敢放松，还是和上学期一样踏踏实实的工作，因为有句话说道：爬得越高，摔得越痛。我们不能掉下去，我们要等下一个接班人握住接力棒后，我们才能放松。

三月份下旬，我院实行了《艺术学院学生干部交流工作暂行规定》，根据上级的安排，我被调到了我现在任职的部门当部长。刚听到这个消息时，有点不敢相信，因为我被调任之前没有任何征兆，后来一想，既然这个决定是常委会的决定，我没有理由不服从。

带着艰巨的任务来到了实践部，在我来之前，实践部的几个助理给我的印象很好，所以当时我信心百倍。给部门订下了目标：三月份尽量进前三，四月份保前三，五月份份拿第一，六月份保前三。在实践部呆了三个多月，总体来说还是蛮愉快的，工作目标虽然没达到，但是我们在进步。目标制定起来很简单，可是实施起来真难。来到实践部我才知道有一个非常让人无语的规矩，那就是校勤工部抽查我们院卫生时，一个教室未扫，扣月考核的一分。大家应该都知道一分是那么的不容易，搞一个活动才加两三分。既然这是规矩，我们就得遵守，因为我们知道，这么简单的问题，谁都会想到，既然没有解决，那也肯定是我们无法改变的事实，谁让我们是私立院校呢？

遇到的第二个难题是，同学们积极性非常差。根据调查，发现了许多问题：一、工资分配不合理；二、存在不做事，也拿工资的事情；三、机房等岗位的老师与打勤工助学人员联系不紧密。

问题发现了，必须得解决，为此我们想了一下几个解决办法：

一、内部调整岗位、工资，制定工资标准。减少工作量不多的一些岗位的工资、打扫人员，给一些工作量大的岗位予以补助，提取空岗位的工资；

二、用多出来的工资奖励每月优秀勤工助学人员，余下的上交；

三、制定严格的管理制度，淘汰一些经常不打扫的勤工助学人员；

四、在各班宣传勤工助学的工作，让同学们都能积极才参与进来，补充后援；

五、把所有岗位进行平均分配，部门每人负责若干岗位，每次校勤工部检查之前，提前去各个岗位检查，没来打扫的打电话通知。打电话还没来的，我们就给他们打扫，不为别的，就为了考核，为了让同学们能在一个干净的环境里学习。

经过这些办法，部门在校里的考核有所好转，三月份虽然没进前三，但我们四月份考核第三名，这对我们是一个很大的鼓励，因为我们所做的工作有了效果。五月份考核出来后，我很震惊，一直以为拖实践部考核后腿的是卫生工作，可从五月份的考核中，我看到除了卫生这一块，分数扣得更多的是材料迟交、会议未参加。这个事实让我很难过，也很自责。由于我的过分信任，导致了这让人无法接受的事实。

一直以来，我始终认为助理的培养是最重要的，考核第一那是在助理培养成功之后一个必然的结果。所以，我现在最想，也是最希望看到的是我带出来的人能为团学作出最大贡献，真正成才。马上就要离开团学了，想起来有点伤感，心里必然是不舍的，团学那点事，团学那些人，希望都能好好的。

最后衷心祝愿团学发展越来越好！感谢喻老师、以及各位常委这两年来对我的教导，谢谢大家！学生会述职报告 篇5

尊敬的领导：

我从20_年10月加入学生会科创部，在这半学期中，我认为得到了许多方面的学习锻炼，社交礼仪，人际沟通，为人处事等。以下是我的述职报告：

时光荏苒，岁月如梭。我自20_年10月加入学生会，转眼间已过了半个学期。学生会是学生自我管理自我约束的团体，它在学生的日常工作中起到了积极有效的作用，而作为学生会的重要组成部分的“科创部”的作用更是不可磨灭。学生在大学生生活的重心是学习，而我们科创部正是本着“为大家的生活服务”的原则在系党团总支的领导下积极为大家服务。

回顾半学期来的经历，我感到既充实，又欣慰。我和这里的老师和同学们一起学习工作，不仅增进了了解，沟通了感情，建立了友谊，也获得了许多有益的启示，工作能力也得到了一定的提高。总结半学期来的工作，我觉得有所得也有所失，今后还要从以下三方面进一步努力。

一是要继续提高认识水平。特别是对工作中可能出现的问题和困难，要注重从总体上把握，增强工作的预见性和主动性，时刻保持清醒的头脑和强烈的忧患意识。

二是要提高工作效率。对各项工作要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，注意把握规律性。

三是要更加严于律己。对工作总体上要高标准、严要求，在一些具体问题上要求新求细求精，以身作则。

清晨跟随部长检查大教室卫生，虽然要比其他同学起的早，可是在工作中能够为同学们创造一个好的学习环境、我感到很开心。这是我的工作，我会积极认真的去作好它。带着清晨的一抹微笑，我在教学楼门口站迎宾岗，这是我第一次做这份工作，有些兴奋。对每一位老师送上微笑，不仅表现了一个人得素质，更体现了吉林体育学院的形象。学生会举办的文艺晚会，我既做了一名观众，同时在会后帮助大家打扫大教室卫生，摆桌椅。在12月份，我还参加了学生会组织的“创新大会”，这是每一位学生会成员的骄傲。

学生会是一个很锻炼人的地方。在这里我们会收获很多其他同学不曾得到的经验，我们会学会如何更乐观的面对压力，如何珍惜和爱护自己。这为我们以后面对社会增添了一个筹码。

半学习以来，我勤勤恳恳、踏踏实实的做了很多工作，从中得到了锻炼和提高。同时，也为丰富大学生课余活动、提高学生会在学生中的影响力做了一些贡献。

总的说来，我觉得我们科创部部的工作任重而道远，在未来的生活中，我会更加努力的做好自己的工作，请各位领导相信我。

总结过去，昭示现在，指导未来，我将继续努力，不断提升自我，完善自我，把学生会工作做的更好。学生会述职报告 篇6

一、日常工作

1、在工作的过程中经常会遇到诸多的问题，当遇到这些问题没能及时处理好且没上报时，给公司带来了没必要的损失，个人感觉非常内疚。经过大半年的工作，深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力，为此非常感觉公司能给我这次机会。

2、销售内勤是承上启下、沟通内外、协调左右、联系的重要岗位。在处理一些日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、销售内勤跟单在销售内勤跟单这个岗位

1、下单根据销售人员提供的相关资料及合同。仔细核对数量、产品名称及相关说明，根据生产的情况和客户的需要做出相应的生产周期。

2、避免一些少下、漏下、多下，材质、油漆、面料的错误发生，给生产上带来返工，工厂带来的损失情况。严格把关要谨慎。熟知下单日期和交货日期，每天到运作了解生产情况，及时跟运作沟通协调，以免耽误交货日期。在跟客户确定好发货日期时，当天出货前应再跟客户确认现场可发情况。

3、发货前应再跟客户确认现场可发生情况。发货前仔细核对，根据生产通知单核对将要发货的产品。避免少发、漏发情况。

三、及时了解用户回额和逾期欠额的情况

作为公司的内勤，应了解合同中德生产周期，交货日期，付款的方式收取款项。调查用户的到账情况，根据合同向有关人员汇报。用户到款进度是否及时，关系公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解客户的到款情况，在做合同清单表格时，要做到准确、及时，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策。

以后的目标在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝即止、一知半解的倾向。配合好销售人员，跟进生产。做事有条不紊，保持头脑清醒。做到实事求是。学生会述职报告
篇 7

尊敬的领导：

您好！

我是_，来自_汽修专业，于20_年当选为_学院生活部部长。很高兴今天站在这里代表生活部做述职报告，这份报告，很多话我想不仅仅是本人所感，相信也涵盖了所有之前在生活部工作的_级成员的感受。

回顾走过的岁月，我傲慢过，也胆怯过，喜悦过，也惆怅过，激进过，也退缩过。可能我任职的时间不是很久，但是我却在这短短的任职时间里学会了很多东西，这将是我一生的宝贵财富。当然这些财富不仅仅是一些为人处世，或是一些交际辩驳的能力，还有一些只有在此奋斗过才能体会到的感受，比如感恩、比如荣誉感、比如情谊。

本人就职以来，以务实的工作作风、丰满的工作热情和充沛的工作精力，理清工作路线，细致铺排工作计划，积极主动配合老师及团学其他成员，恪守本职，使自己分管的工作进展地井然有序，很好的的完成了上级交代的各项任务。

我以为，做好生活部的部长在于六个字：奉献、协调、沟通。下面具体阐述一下：

奉献：生活部可以说是一个一后勤服务为主的部门，在这个部门里我们大多数所做的工作可以说是在幕后的。有的时候我们辛辛苦苦的工作是不为别人所看到的。所以我们要甘愿奉献的精神。尽自己的力量却做好自己的本职工作。

协调：部长作为学生会主席和干事之间的桥梁，一定要切实发挥好协调的作用。不仅是协调部内的工作，还是协调与其他部处的合作。同时我们也要协调自己学习和工作。协调部内的活动，更好的成为一个有机体，这样才能体现团队精神。

沟通：沟通包括三个部分：

1、作为部长要及时与自己的部员沟通，了解他们对于活动开展的建议以及一些好的想法。同时发现自己问题不足。

2、要与其他部长进行交流沟通。大家都是学生会一些学生干部，彼此之间就留学习对于以后工作的开展很有好处。

3、要及时和主席沟通。作为两者的桥梁，我们要把自己建议或者是想法反映给主席团。同时也要把活动的开展情况汇总之后，及时与他们交流，发现其中的问题，总结经验教训。

总结过去，明示现在，指导未来，回顾这段岁月，任职生活部部长的工作经历，我想说的是感谢两个字，感谢我们部的那些可爱的干事们，是你们给生活部注入了新鲜活力，也感谢支持介入我们部工作的每一个人，感谢鼓舞过我们的每一份气力。

最后，用一句话来结束我的报告：在年青的季节甘愿吃苦受累，只愿通过自己富有热情、积极主动的努力去实现自身价值，并在工作中做出的贡献。

述职人：__

20_年_月_日学生会述职报告 篇 8

敬爱的院领导：

那个仲夏，我和你们共同走进了这所大学。日子如同白驹过隙，眨眼间，我们已经坐在了 20_ 的末班车上，在这半年多的时光中，我很荣幸的成为了一名心理辅导员，伴随着咱们电子班的强大我也逐渐成长了很多，我努力完成了上级下达的各项任务，同时不断总结实际生活中所出现的各种问题，也积累了很多关于大学生心理健康的知识。这其中也不能缺少你们的支持和鼓励。那么，接下来，我本学期的工作情况具体报告如下：

一、认真做好本职工作

在这一学期的工作里，有成功的喜悦也有失败的落魄，在老师和学长的帮助下，我很快适应了心理辅导员的工作，也深刻领悟到我的这个工作并非简单易行，我得时刻关注着同学们的动态，比如这段日子的学习状态、身体健康、情感变化等等。身处这个特殊的部门，我尽心尽力和其他班委们多交流、思考。讨论如何改进和提高大学生的文化艺术生活，使他们切身感受到大学生活的美好。尽最大努力减少大学生心理所出现的各种问题。

在这个学期里，我们计算机科学与技术学院开展过多个全体性活动，比如：中秋晚会，大学生辩论会，智力快车问答，宿舍联谊活动，迎新晚会等等。同学们通过参加这一项项活动，不仅丰富了大学里的生活，也无形中锻炼了同学们的身心健康，加深了同学们之间的友谊和团队精神，这同时也是我们锻炼的好机会。但在调节一些同学心理健康的过程中也暴露出了一些问题，针对有些以前没有遇到的情况，不能很好的帮同学解决，自己也会有所迷惑。但多亏老师和热心的学长们帮忙，我最终还是很好的解决了一些大学生心理方面棘手的问题。

二、主动提高思想认识

对于这个特殊的工作，首先我应该自己调节好自己，多去关注大学生新闻，看一些有关心理教育方面的书籍，多去请教老师和学长，积累尽可能多的经验，应用于大学生的日常生活中，并在实践中不断提高自己的思想认识。而且在思想上，我很明确作为一名班委，是要切实立足于同学，服务于同学，为广大同学解决根本问题。我自成为心理辅导员以来，从未脱离这一主题，认真履行职责，当自己全身心的投入每一次学生会的活动时，我都会做好“同学的公仆”，也就是这个主题使我的责任感更强了，组织能力也有了很大的提升。通过各项活动，我收获不少，积累了很多工作经验，学会了主动思考。形成了一套自己的思想体系。

（1）细节决定成败。

密切观众同学们的心理动态，往往一个很细小的动作或者语言，都会无形中透露出某个同学的心理问题。每一句话都是一剂精神良药，我们要找准问题所在，对症下药。

（2）一切从“心”开始。

在工作中我首先应该打开自己的心扉，让同学不要有什么心理障碍，然后从实际情况出发，温馨、和善的去和同学交流沟通，去婉转的了解他们的心理世界，从细微处去帮助他们。

（3）坐好后续工作。

每当完成一个同学的心理辅导，不能就此完结，过后还应该多询问、多沟通交流，看他们是否真的走出不愉快。及早发现及早解决。把每一个同学都当成自己的好朋友，去关照呵护他们。在工作中我不断的实践，领会，实践，随着时间的推移，我对这些话有了较深的认识，自身思想素质也提高了很多。

三、总结过去，展望未来

这一年来，我勤勤恳恳、踏踏实实的做了很多工作。取得了一些成绩，帮助了一些同学解决了一些生活中的不愉快，这也是我非常开心看到的结果，这一切都是我应该做的。当然这不是我自己一个人的功劳，有老师学长的指导，有每一个同学的支持。我亲身经历了作为一个心理辅导员的各项工作，熟悉了其中的真理，并总结了自己的心得体会，从中得到了锻炼和提高。在即将来临的20_，我要继续努力做好本职工作，进一步完善、提高自己的思想道德素质，去帮助每一个同学，让我们共同去笑着面对每一天！学生会述职报告 篇9

在过去的一年半中，我履行了一个学习部成员应尽的职责，在自我的职位上做好自我的本职工作，同时也为组织做了我应尽的一些贡献。下头我将从对部门的理解和认识、工作的总结和感悟以及近期工作展望三方面开展我的述职。

首先是我对所在部门的认识：学习部经过组织多种形式的活动，营造良好的学术氛围，提高同学们学习的进取性和主动性，加强广大同学的专业技能，同时拓宽同学们的知识面，为广大同学创设一个优良的求学环境。

其工作简介如下：

一、经过多种形式，组织各类学术讨论、学术竞赛、学术报告会、辩论等活动，促进良好的学校学术氛围的营造。

二、检查各班的学习情景，监督各班学生制度的执行。

三、着眼于服务同学，锻炼同学，帮忙同学解决在学习中的遇到的困难，做好沟通教与学的桥梁。

作为副部，工作主要为两部分：对内，听从安排协助部长进行成绩计算、活动策划、资料整理等工作。对外，组织本部干事查课以及组织各类讲座。

接下来就我个人在学生会一年半的工作进行一个简单的总结：学习部的工作主要从日常查课、学期初成绩计算、组织讲座以及各种学术竞赛。

在这一年半我所参与的工作主要有：

- 1、每学期初计算全院成绩；
- 2、日常查课，基本上除第八周和十四周之后每周至少查一次课；
- 3、参与策划组织算成绩讲座；
- 4、参与策划组织四六级经验交流会；
- 5、参与策划并主持趣味知识竞赛；
- 6、人文讲坛系列知识讲座的事前准备工作。

在一年半的工作中，我对职责有了更深的认识：热情不能维护一分坚守。选择学生会能够是一时热情，可是重复平淡的工作会磨灭热情；爱好容许一时冲动，但工作不允许。最初选择学生会是抱着对自我大学生活负责的态度。而学习部的经历使我明白：职责感不应当只是针对自我。对部长的选择负责，就不应轻言放弃；对同事的期待负责，才有不须言说的默契。一个部门才能最大限度的发挥它的作用和职能，才能和其他部门一同配合，而更好的为学生会、为广大的长大学子服务。

最终，对下一阶段，我的工作展望如下：

- 1、在部长的带领下，除整个学生会制度建设外建立自我的部门管理制度，规范内部工作细则。致力于部门内部建设和认可度的提升。

2、创立学习部内部 qq 群、飞信群等网络交流社区，增进内部成员的交流，促进紧密合作。

3、在工作中观摩、在学习中提高，提升本事完善自我。本着为学生服务的宗旨，优化学习部形象。

副部的工作就像一杯柠檬水：没有部长工作浓墨重彩的份量、更多时候我们是名单中的那个“等”字，尝不到受人瞩目的甘甜；但比起淡而无味的普通工作，它又有自我独特的要求和感悟，恰如柠檬淡淡的清香。一片柠檬的留香时间是七十二小时，我认为这份工作带给我的体会和收获是长久而珍贵的，将伴随我在学生会的所有时间直到最终。学生会述职报告 篇 10

尊敬的各位领导、老师：

您们好！

时光荏苒，岁月如梭。我自 20_年 10 月加入南宁职业技术学院建筑工程学院团总支学生会，转眼间一年半过去了。在这一年半的工作学习中，使我得到了许多方面的学习锻炼，各方面素质都有所提升。

我于20_年10月，参加我建筑工程学院团总支学生会的竞选。其实，当时我竞选的是文艺部，可我却进了学生会宣传部。也许是我的才艺不够好，也许是我曾学过国画等，具体原因我其实现在依然还是不是很清楚。但是，我很清楚的记得当时我的想法是只要能进学生会，在哪个部门都是一样的。我需要的是一个能让我去锻炼自己、展现自己、证明自己的平台。也就是这样，一个原本不自信有那么一点小特长的我，开始了我在学生会里的这一段特别的学习工作生活。

在学生会宣传部里，最主要的工作就是制作（画）各活动的宣传海报、风采展和一些比赛的赛程表，其次则是配合学生会里其他部门的工作。所以，原本只学过一点国画，对颜料的调和对色感对所谓的pop对排笔等了解得少的不能再少的我，在进入宣传部那一刻我几乎是从零开始学习宣传工作的。就这样，我凭借着自己的努力学习积极工作留在了学生会宣传部。宣传部是一个工作性质很特殊的部门，海报的宣传时效性决定了我们的工作以及工作时间的不确定性，所以熬夜工作是宣传部里最正常的。有时很轻松很闲，有时很紧张很累。这就得要求我们合理的安排学习和工作的时间。我们部门里的用品也很特殊，除了笔都是不可再用的，所以我们的纸张、颜料、透明胶等用品的消耗很大，希望以后再买材料这方面老师能够尽可能的满足，这样才能保证宣传的质量和时效性。

当然，我还有别的一些工作，比如：配合其他部门的工作：站岗、整理资料、检查宿舍卫生、布置一些活动的会、参加一些文艺演出；帮老师布置下乡义演的舞台背景；也参加过下乡义演；迎新生等。

是的，我在学生会里的工作也就那么小那么细，看起来都很不起眼，可是每一样每一件事都有让我学习到一些东西并让我成长着，这是我最初的希望，最终我得到的却不仅限于此。所以，在这就要离开的时候，我要谢谢我们建工学生这个大家庭，是你给我这样特别的学习工作的平台，同时谢谢这大家庭里的所有成员，是你们陪我一起经历了那么多。我相信，我在学生会里所学到的东西，在将来的工作生活中会用到。也相信，我们的建筑工程学院团总支学生会会越办越好的。

以上是我的个人述职报告，若有不妥之处，尽请老师们批评指正。在此再次感谢一直以来对我的工作给予支持和肯定的学院各级领导。

销售述职报告【1-10】销售个人述职报告 1

尊敬的各位领导、同志们：

20_年9月，我由东营_汽车销售服务有限公司调到寿光_任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干

部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。销售个人述职报告 2

斗转星移，日月转变，转眼间我来到_这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习着_品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习了_这品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从4点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这条裤子好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。销售个人述职报告 3

尊敬的领导：

您好！

20_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的_等全国4个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20_年销售工作取得的成绩

20_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的_等全国4个片区的全体销售员团结一致，

齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的 80%。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国4个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

（一）抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国4个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（二）做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国4个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国4个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

（三）抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，要切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（四）树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

2014 年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国 4 个片区，给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

（五）制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国 4 个片区的实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

（六）提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国 4 个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

（七）走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国 4 个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国 4 个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

三、加强学习，提高自身素质

我认为作为一名负责全国 4 个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

（一）努力学习，提高政治思想觉悟

20_年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

（二）认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

四、加强廉政建设，做到廉洁自律

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

五、存在的不足问题

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们

公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

述职人：__

20_年_月_日销售个人述职报告 4

尊敬的领导：

您好！

20_年接近尾声，新的 20_年在向我们招手！想当初进入公司时的懵懵懂懂，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢领导的信任和同事的热情帮助，现将本人 20_年的网络销售工作做以下总结：

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些就是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作最大的规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用_与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

- 1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户。
- 2、向客户请教，要做到不耻下问。
- 3、学会“进退战略”。
- 4、知己知彼，扬长避短。
- 5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 12、心态平衡，不要急于求成。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

- 3、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过不断学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20_年我会加油！

述职人：__

20_年_月_日销售个人述职报告 5

尊敬的领导：

您好！

20_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

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/817200141101010011>