# 晋升述职报告(优秀11篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-07-21

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧晋...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**晋升述职报告篇一**

本人\*\*\*，1996年毕业于福建师范大学汉语言文学系，20xx年11月获得福建师大教育硕士（语文专业）学位。1997年9月被聘为中学二级教师职务，20xx年10月获得中学一级任职资格，任现职超过15年，符合学校设置的一级教师十级岗位竞聘条件。

既然选择了教书育人，便只顾风雨兼程。本人自任教以来，勤恳踏实，认真负责。纪律性强，能积极配合各级工作。待人真诚，爱生如友，坚持用心用爱教学与对待学生。在教学上，注重自我总结和兼容并收，多渠道吸收先进教法和思路，能形成自我的思考和方式，并取得较好的成效。教学课堂上，本着人文主义情怀，注重学生的闪光点和发散思维，讲究拓展和生发，激发学生的学习兴趣，形成民主、和谐、愉悦、高效的特色课堂教学风格。在教学实践上，注重学习思维的训练和方法的总结，所教班级成绩良好，名列前茅。

本人教学之余，注重提高自身的修养素质和业务水平，于20xx年攻读教育硕士学位，经过一年的脱产学习，努力使自身的教学素质得到新的提升，并在xx年以优秀等级毕业论文取得教育硕士学位。生活中多关注时政民生，文化潮流，并能应用于课堂教学中，致力于营造大语文的教学氛围。

下面简要介绍本人任现职以来近十六年所取得的一些成绩：

本人担任6年班主任等职务工作，带出了四届高三毕业班，一届初中毕业生。获得综合表彰县区级“教坛新秀”1次，校级“优秀教师”，“先进德育工作者”等5次；参加各类技能大赛获全国读书比赛“读书百杰奖”1次，区县级说课一等奖1次，校级一等奖2次，二等奖2次，三等奖1次。所撰论文省级三等奖1篇，市级三等奖1篇；本人还参与两个省级新课改课题的研究工作。

在二中代课期间，能积极配合学校各级工作：参与学校代班主任、代请假老师课等工作：并能配合班主任进行家访、担任副班主任等德育工作；参与学校教学教研、值班轮岗、周末加班工作等。教学工作满勤，从未请假。

感谢20xx年二中提供的招聘平台，让本人能够重新起航，感谢！

**晋升述职报告篇二**

领导，亲爱的同事们：

在职责上勤奋努力。回顾一年来的自身工作。我主要是：

把握好工作规律，工作有条不紊地。常规性工作和突击性工作相，统筹兼顾。工作的和任务后就不停留在号召和被动应付上，而是抓，一年来的\'工作和本院催办的情况。在“三民工程”活动中工作组周家乡宋家村，参加每月10号的民情沟通日活动，对该村资料台帐建设建言献策，工作进展。沟通，下情上达。乡里在三民工程物质建设上遇到，寻求市中院支持，多次后，为宋家村用于购置电脑和投影机的8000元款项到位。周家乡党委非常满意，党委书记带上我到市法院表示感谢。今年，在8名公务员考核录用上克服人多分散的矛盾，抓紧工作，节约开支办事。在科级非职务办理过程中，基础工作，程序，材料详实，与区委组织部汇报沟通，思想工作到位，地了8名同志的主任科员的任职和3名副主任科员的材料报送了20名同志的法官等级和警衔，123人次的工资和津贴，干部任免12人，3人转正定级，2人的退休手续的办理，38人次的续职等培训。工作涉及到个人利益，排查，公开公示，漏、错。率先在全市法院政治处自身的力量了全省新的人事信息系统安装录入工作，的做法在省高院《政工院园地》予以刊登。与此表彰奖励和教育活动等工作。县联动竞争性选拔干部工作中动员，使我院符合参加，组织挑选。组织学习型党组织建设。在由区委宣传部前头，区委组织部、区机关工委的批学习型党组织建设情况抽查中，了肯定，被列为建设学习型党组织工作六个好的，通报表扬。

高昂的工作姿态。在法院综合工作20足年余，任政治处主任也7年有余。在岗位过长，总会有惰性。一直能够的心态投入到工作当中去。其主要的原因，工作的性高。能够把工己任。工作长说明了更多的组织培养，，唯有工作才是对组织的最好回报;在工作长，能够积累更的工作经验，工作更能够游刃有余，能够把工作任务得更快;私心杂念少，社会应酬不多，能够静得下心来工作，能够有精力工作，能够有心思去工作，而不会患得患失，斤斤计较，感到有吃亏，感到组织上有亏待;工作的乐趣，的。人在为生计奔波发愁时而一份稳定的职业，倍感珍惜，投入。在的工作当中细致不应付。讲求工作，谋划在前，经常加班加点已融入日常生活中。

在干部队伍建设上，能够与党组舆论同声，行动同拍。对队伍中的思想波动，能够和党组一班人合力合拍，协助院长谈心交心，做思想工作，化解矛盾，怨气。在经济责任审计等涉及法院全局干部选拔任用组织谈话中，能够从班子团结，法院整体形象，有利于干部成长的角度谈看法，谈情况，谈建议。在涉及人事、表彰奖励、教育培训，能够原则和标准，工作实绩，不搞亲亲疏疏，不做交易，公道正派。

应该说的工作努力的，在工作的定位上追求从要求向更高的层次描绘，考虑工作在前、细致，注重工作的力，也了的。也清醒地看到有不少的问题和。主要在四个：

在与班子之间汇报、沟通、交流思想、工作少。政工工作是政治处的职能工作，但上是法院的一项全局性的工作。当前在新的下法院的队伍建设的任务越来越重，要求越来越高，越来越多样，政工是主力军，但仅仅靠政工单打独斗是做不好工作的，更需要举全院之力。这就对政工要汇报、沟通、交流支持上了要求。而在点上我做的很，关起门来干事，交流、沟通、汇报少。

在新的下如何创新思想政治工作办法不多、思路不宽。思想政治工作中的新问题，创新思想政治工作方法不活，路子不宽，载体不多，内容不新，地、前瞻性工作，更多的是停留在按部就班，以日常工作任务为主。思想政治工作不活跃，性不强，收到的不。发掘先进、总结经验、弘扬典型，如何营造向上、奋发争先，怀有强烈的集体荣誉感和工作责任心的还做得。

在队伍建设中有畏难情绪，感觉大。新下队伍建设的难度加大，工作是务虚来的，现在审判工作的任务非常艰巨。在的情况下再把务虚的工作布置下去很容易流于，的难度比以往大，很有畏难情绪。现在上面部署的工作越来越多，而且上面的分工细，上头千条线，下面一根针，二个人要应对上面那么多的事情，感觉到。

上述问题和根源，今后的整改措施主要是“拉高标杆追赶跨越，科学发展争当先锋”要求，着力五力建设，即：把“创先争优”的前提，贯穿解放思想的灵魂;把服务力“创先争优”的关键，科学发展的实践;把制度力“创先争优”的基础，深化工作机制的创新;把力“创先争优”的，务实操作的实效;把免疫力“创先争优”的保障，体现廉洁从政的要求，在七个深化功夫：

(一)在勤奋学习，履职的能力上深化功夫。学习是胜任本职工作的内在要求和必由之路。要新的历史条件下的新要求，就要学习，能力和。在学习上要能够静得下心来，挤出，真正把学习当作生活、工作责任、精神追求。学习，坚定理想信念，政治素养，锻炼道德情操，提升思想境界，实践人生追求，履职能力。

(二)在服务、总揽全能力上深化功夫。要善于从工作考虑和问题，自觉把政工工作置于中去谋划、去安排，的政治方向，政工工作服务、服务审判、服务干警的。

(三)在善于沟通、的能力上深化功夫。要在实践中养成严谨的工作作风，亲和的人格魅力，较强的表达能力和能力。要在工作中率先垂范，勤勉敬业，一丝不苟，细致，以此工作的感召力。面对工作，努力宁静的心态、从容的心情、理智的头脑和豁达的胸怀。要地总结经验，学会沟通，善于沟通，多请示，多汇报，多做解释工作，努力、理解和支持，工作合力，队伍建设更上一层楼。

(四)在求真务实、调查的能力上下功夫。政治处主任是班子，但更多的是生产队长，二个人的来说不把高高挂起。，在工作中要付出更大的努力，不摆花架子，不做表面文章，不流于，亲躬亲为，脚踏实地地做工作。，为使工作更有性，更富有实效效性，对工作中孤立就工作而工作，要勤于总结，要善于思考，多搞调研，工作的质量。

(五)在钻研、胜任本职的能力上深化功夫。在当前工作任务重，要求高，事情多，人员少的情况下如何使工作游刃有余，就要努力：做思想政治工作要活。表彰奖励工作要新，教育培训工作要实。干部任免职级晋升工作要公。法官警衔工资工作要细。考勤绩效考核工作要慎。支部工会工作要勤。

**晋升述职报告篇三**

本人王曙光，7月出生，xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

一、思想政治方面。

坚决拥护党的领导，主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，烙守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想和行为时刻和党保持高度一致，且能够与时俱进。

二、教学教研方面。

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教21年中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”和个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长和实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，使每一个学生都快乐健康成长。

2。深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短;通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

三、教学管理方面。

学校的发展要有先进的教育思想和教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，使学校教育教学工作稳步前进。

四、取得的成绩。

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持和同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇;课件1个;论文9篇;优质课5节;优秀教师1个;先进个人2个;科研成果4个;辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

**晋升述职报告篇四**

报告人姓名:部门:工号:职务：

学历：

一、简要自我介绍﹕学历：工作履历－个性、人生观、价值观、信仰。

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

二、职务说明﹕－部门组织图，部门工作说明－个人执掌，工作重点说明。

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a、和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b、如何带领完成团队开拓市场？关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目；借助rcc信息记录项目信息跟进；与同行多交流沟通；利用客户投标信息配合跟进；关注老客户新开发项目。

d、如何将团队成员合理分工？根据个人特长合理分工；在区域领导下制定有激励性的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核（负责客户及甲方的交换）。

e、配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作,做好crm录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

三、过往工作业绩的突出贡献（三项以上，最好提供数据支持）。

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售。

前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合；如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实是我司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展；售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程；在维护客户的同事有很深刻的感觉是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进；关注中标项目及未中标项目，关注老客户新开发项目，维护及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，回款率100%。

从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重。

点项目，现部门人员5名，（一位已提交辞职报告），部门欠缺项目跟进人员，需要增加1-2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款。

率100%。

20xx年新增客户27家：

20xx年新增商机。

四、目前工作中存在的主要问题及改善建议方案。

五、未来一到两年规划﹕－个人生涯规划。

－部门发展规划。

－与公司合作部门／团队的合作规划。

－对部属的培育计划。

－自己个人能力的提升计划（管理、专业能力）。

无论是学习还是工作，每个人都有梦想，对于在不同阶段的我们都需要通过学习来不断的充实自己，且对各自的未来做出规划以及拟定目标，只有确定了目标，有了方向，我们才能找出方法去完成我们的梦想。

未来1-2年个人的学习计划和规划：

1、管理的提升：阅读书籍丰富自己，多看有关销售管理的书籍。

－未来个人对公司文化的贡献。

虚无飘渺的口号，而是落实在我们的日常工作中，并影响到我们的生活和做人做事，我会在这样的企业文化熏陶下做好自己的工作，与企业共荣辱、共进退！感谢坚朗给予的工作机会以及对我的培养，我是坚朗一员，我骄傲！

**晋升述职报告篇五**

入职以后发现同事大部分都是从学校刚毕业的学生，也有一部分和我一样有着一定的工作经验，纵然每个人的人生观，世界观截然不同，可是作为同事，协作共建是必须中的必须。经过短期的磨合后，渐渐发现原来每个人都有自己的两把刷子，很庆幸能和有意识的人合作。能否生产出来合格的产品，良好的工作态度起着至关重要的作用。

敬业爱岗是员工最基本的素质体现，这一点我在日常的工作中能够充分认识到并做到，只有这样才能保质保量的完成车间生产的任务，完成车间生产的同时，车间领导对5s也很重视，整理，整顿，清扫，清洁，素养五大执行标准。生产出合格的产品需要很多环节，每个环节都必不可少，这需要部门与部门之间的沟通与协作。完成领导分配任务的同时，不仅是对本职工作的认同，同时自身的能力也得到了发挥。人有无限潜力，希望在以后得工作中再接再厉，完善自我。

在来年的工作中，继续保持着高度的责任心和责任感，为生产出合格产品贡献自己微薄的力量。安全生产也是不容忽视的问题，始终保持清醒的头脑工作，不可麻痹大意。希望能在来年的工作生活中百尺竿头更进一步。

**晋升述职报告篇六**

尊敬的各位领导、各位老师：

大家好！

同党中央保持高度一致，提高政治敏锐性，积极响应院里组织的各项政治活动，遵守院里的规章制度。

认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，积极学习“三个代表”重要思想，用先进的理论、科学的思想武装自己的头脑，指导自己的工作实践，提高自己的思想觉悟，想患者之所想，急患者之所急，在平凡的工作中实践着我党全心全意为人民服务的宗旨。

我严格遵守职业道德，遵守医院及科室的各项规章制度，严格无菌观念及慎独精神，积极参加医院及科室的各项活动，团结协助，同科室各位老师一起努力完成各项工作任务，做到慎言守密，保持良好的人际关系；在学习上，我深知自己不仅要有扎实的理论知识，还要有较强的临床操作技能，所以我要不断学习，自我充电，注重把理论和临床充分结合，以过硬的本领，熟练的操作能力赢得患者的信任和合作。不管是基础护理，还是各项专科操作技能。

从陌生到熟悉，从熟悉到掌握，我成长的每一步都蕴含了各位老师及同事们辛勤的汗水，在我悉心努力之下各项护理工作均能独立完成，医院定期进行护士技能操作培训，不仅提高了我们的动手能力，还强化了我们的各项操作技能，切实保证了护理工作的安全性；我本着“一切以病人为中心，以质量为核心，以安全为前提的服务理念，端正工作态度，勤奋工作，积极进取，想病人之所想，急病人之所急，需病人之所需，通过自己的努力，获得了家属及病员的一致好评，这是对我工作最大的肯定。

我知道，自己要做的工作还有很多，要学习的东西也有很多。我从来没有认为自己的目标已经实现，我们永远在路上，永远要前进。我以自己的工作为傲，我也会秉承一个护士该有的道德品质及素质，努力做好自己的本质工作。

**晋升述职报告篇七**

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇!同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫，今年xx岁，20xx年10月我加入这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20xx年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

一.加强学习，提高素质。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，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。为此我认真学习公司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。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

三.积极向上的心态和营造气氛的能力。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源?有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品;强大的品牌号召力;比较完善的层级销售网络;。

专业级的经销商;销售队伍良好地执行力;。

客户对公司及品牌的忠诚度;销售经理广泛的人脉关系;。

工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20xx年里我的工作计划安排如下：

一.认真落实厂家下达的任务目标。同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二.对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行，进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

三.个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。”要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行;其身不正，虽令则不行。”

20xx年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

述职人：

x年xx月xx日。

**晋升述职报告篇八**

随着个人的素质不断提高，报告与我们的生活紧密相连，其在写作上具有一定的窍门。我们应当如何写报告呢？以下是小编整理的晋升述职报告 ，仅供参考，希望能够帮助到大家。

尊敬的领导：

您好!

今年以来，在医院党支部的领导下，认真开展\"创先争优\"和学习型党组织建设活动，现将学习和工作情况汇报如下：

我始终以一名党员的标准严格要求自己，认真贯彻执行党的基本路线和各项方针政策，坚持用党的思想理论武装自己的头脑，始终保持坚定正确的政治立场和方向。树立正确的世界观、人生观和价值观，坚定共产主义理想和社会主义信念，努力使自己成为一名合格的党员。

积极学习医院的各项规章制度，认真学习医院和党支部下发的各种学习材料，认真做好学习笔记，通过学习增长了知识，并把学到的理论、方法运用到日常的\'工作当中。

积极主动，认真负责，坚持诚信、礼貌待人，脚踏实地做好自己的本职工作，能够圆满完成上级交给的各项工作任务。

认真学习《党风廉政建设汇编》，严格遵守党的纪律和党风廉政建设的有关规定，时时处处坚持用党章和党的各项规定严格要求自己，使自己的言行符合高尚的人生观、崇高的精神境界和道德情操。

1、在学习方面不能够长期坚持，学习的面比较窄。

2、工作繁重时会闹点小情绪，影响工作的正常开展。

3、组织党员开会学习的时间和次数少。

为此，我将在今后的生活、工作和学习中，时时予以对照检查，严格要求自己，不断完善自己，加强修养，锤炼党性，争做一名优秀的党员。

1、加强学习，牢固树立终身学习的观念，从而不断提高自身的综合素质。

2、提高工作能力，进一步树立服务意识，坚持服务宗旨，在自己负责的各项工作中，力争把工作做在前面，掌握工作的主动权。

3、尽量抽出时间组织党员开会学习，进一步提高院办党小组党员的综合素质。

**晋升述职报告篇九**

我来到销售部工作已有一年。在这一年的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了销售部领导们宽容的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了销售部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一份子而感到荣幸。一年以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我\*\*年的工作情况向各位述职。

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强。

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

xx

**晋升述职报告篇十**

各位领导：

我是的收银员，我叫刘丽，来到信和商厦已经有一年的时间了，在收银主管、同事和各层领导的帮助和支持下，是我得到了成长，也让我意识到了收银这个平凡岗位的不平凡，现在我就想对收银工作的认知以及自己的提升等方面向大家做一个汇报，以便我在以后的工作中能够得到更大的提升。

一、对工作角色的认知。

收银工作处于公司的最前沿，除了执行各项收银业务之外，更是企业的门面亲善大使，收银员的一举一动，都代表着公司形象。当顾客满心欢喜的选购到一件满意的商品来付款时，我们熟练的操作技能和优质的服务态度是确保顾客再次光临的保证。相反，一个小小的错误或冷淡的态度立即会使顾客带来心理上的落差，并且还会为企业带来负面的影响和评价。所以，收银员的工作不只是单纯的为顾客提供结账服务而已，收银员收取了顾客的钱款之后，也并不代表整个销售就此结束，因为整个收银工作的流程中，还包括了对顾客的礼仪态度和咨询的提供，现金作业的管理。

二、与以前相比自己哪方面有所提升。

在加入信和集团这个团队一年的时间里，在大家的帮助下，使我对服务、对责任以及心态上都有了重新的认识。

开始时，我认为收银员只是负责收银，与其他员工各司其职，不会有什么难的，可是现在看来，我才真正感觉到其中有多么困难。同时，也意识到了工作制度和工作流程的重要性和必要性，它们是我能顺利工作的保证。

第二个方面就是我的服务以及心态方面的转变。慢慢的可以对工作应付自如了，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手，这让我知道了要在工作当中抱有感恩的心。大家对我的帮助同时也让我知道了，在工作中不能把个人的情绪带进来。这让我学会了用微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时候会无理取闹，但我也能做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间产生矛盾。

第三方面，就是我对责任的认识。现在的我知道作为一名收银员不仅做到对自己负责，更要做到对顾客的负责、对同事的负责，对于错误，敢于并勇于承担，不退缩、不推诿。我觉得责任意识让我对待工作更加严谨。

还有特别有感触的就是我意识到了学习的重要性，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天学到的知识可能在今天就已经被淘汰了，在工作中，我要不断的学习别人先进的地方，只有不断的学习才能让自己的职业生涯更加的长远。

三、如何完善工作职责完善工作职责，我想以我自己每天的工作流程说一下自己感悟，我每天把工作分为营业前、营业中和营业后。营业前，准备开晨会，整理好自己的仪容仪表，整理款台，开机登录，准备好各项被迫，备好零钱，调好收款章日期，检查收银机是否在联网的状态下，能否及时、准确无误的收取款项。同时还要熟记当日的企业活动，以便能够为顾客更好的服务。

营业中，当顾客来到收银台前，首先要主动打招呼，在为顾客结算商品款项时要做到唱收唱付，提示顾客使用本商场的vip卡并认真核对销售小票上的金额与pose及打出的是否一致，商品不能退只能换，不能开具发票，对于刷银联的卡顾客要提示顾客不能退还现金只能退现到卡，对这些特殊的情况及时向客户说明，以减少顾客事后的投诉和不满。

检验钞票真伪，钱款当面点清，将结算单和销售小票一并订好和所找零钱一起放入双手递交顾客。扫视收银台确认收银台没有顾客遗忘的物品，用礼貌送语微笑目送顾客离开。在没有顾客时，及时做好查补和卫生工作，比如小票打印纸、零钱等是否充足，确保收银台面的整洁有序。营业后，做好工作交接，钱款和单据交接清楚后在离开工作岗位。使工作形成营业前——营业中——营业后各个环节的衔接，确保工作的高效率，完善自己工作职责，不做与工作无关的事情。

四、工作中的合理化建议五、自我评价下一步的工作目标立足本职工作，确保收银错误率为零，确保客户零投诉，提高自己的工作技能并保持好的服务态度及心态；加强学习，不仅加强业务学习，还要加强对企业文化以及企业制度的学习，使企业文化融入到工作和生活中。培养自己的沟通和协作能力，加强与同事和领导沟通，对工作中出现的问题能够提出自己的解决办法，加强与客户的沟通，以便更好的改进自己的工作。

以上就是我对自己工作的一些汇报总结，希望在以后的工作中我能够和信和团队一起共同发展，一起创造公司新的辉煌。

**晋升述职报告篇十一**

我叫xx，xx年8月出生，于xx年考入湖南省芷江师范学校普师班。xx年6月毕业，分配到通道县大高坪苗族乡中心校工作。xx年，我转正定级为小学二级教师；xx年9调入锅冲苗族乡中心校担任教导主任至xx年8月，xx年8月，晋升为小学一级教师。xx年9月至xx年2月担任锅冲苗族乡中心校校长。xx年2月，调入通道二中，xx年6月担任通道二中团委书记至今，教龄总计近xx年。自xx年参加工作以来，我担任过小学中高年级的语文、数学、自然、音乐、体育、美术等科目教学工作，担任初中物理教学及物理实验员等工作，期间并担任过班主任、出纳员、教导主任、校长、校团委书记职务。通过十多年的工作，教学上取得了优异的成绩，管理水平也得到逐步提高，所主管的学校和部门多次受到上级的表彰，但是我并不满足于现状，积极参加各种培训，并于xx年通过函授学习获得了大专文凭。回顾任现职以釆的xx年，主要工作总结如下：

身为教师，为人师表，我深深认识到“教书育人”、“文以载道”的重要性和艰巨性。多年来，始终具有明确的政治目标，崇高的品德修养，坚持党的四项基本原则，坚持党的教育方针，认真贯彻教书育人的思想，积极实践“三个代表”。在工作中，具有高度的责任心，严谨的工作作风和良好的思想素养，热爱、关心全体学生，对学生的教育能够动之以情，晓之以理，帮助学生树立正确的人生观、科学的世界观。每天坚持早到晚归，严格按照学校的要求做好各项工作，甚至还放弃节假日的休息，回校做好有关工作；关心同事，甘于奉献，从不计较个人得失，在xx年两次在全学区晋级评优得分第一名的情况下，两次将晋级机会让给吴跃军、梁光全两位老教师，为老教师解决了后顾之忧。因此，在学生和教师心目中，具有较高的威信和较好的教师形象，我因此于xx年，光荣地加入了中国共产党。

在参加工作的十多年中，有xx年是在边远的大高坪、锅冲两个苗族乡工作的。xx年刚调入锅冲中心校任教导主任时，锅冲苗族乡还是一个交通闭塞、经济落后的边远小乡，全乡除中心校外，下面还有三个村小、两所教学点（村小教学点的教学楼全部是木房子），连中心校也是一个生源少、规模小、教学设施很不完善的薄弱学校，教室门窗破烂不堪，学校因没有围墙操场也成了放牛场，教工宿舍门前一条30米长、3米宽的小溪存在着极大的安全隐患，锅冲乡学区的教师也似乎被遗忘了，连续七年也没有一人被评上优秀教师，难留优秀教师、教育教学质量不稳定等问题一直困扰着我们。xx年吴礼跃调任为校长后，我积极协助他抓教学质量和教学管理，改善办学条件，同时引进了杨亚华、吕春菊、肖际琴、吴学军、王宏亮、杨文学等青年教师，学校发生很大的变化，教学质量稳步提升。1996年暑假，为处理好中心校教工宿舍门前的小溪，我与中心校全体老师无偿苦战40天（学校只管伙食），建起了30多米长的涵洞并盖上预制板，将小溪变成了平坦的操坪。xx年我接任校长后，为进一步改善学校办学条件，多方奔走，筹集了十多万元的资金，建起了学校围墙、学校大门，将教学楼装修一新，并建成了近400平方米的鱼塘；为了学校的发展筹集资金，我常常连假期都不休息，学校没有经费，自己用工资垫支；我当了近5年的校长，不但没存下一分存款，还欠下了4000元的贷款（学校建鱼塘时以我个人名义贷的款，经费到位后学校给我报的帐，仍无法填足我个人垫支的、因经常出差办事超支无法报销的经费，贷款我仍然无力偿还）；在我的带动下，教学楼的装修是老师们利用休息时间亲手做的，为学校节省了经费。与此同时，为进一步提升教学质量、规范学校管理，我建立了比较严格、全面学校管理制度、考核评比制度和德育工作的具体方案。由于各项计划、制度具有科学性、客观性、可行性、激励性，全校师生能以主人翁的姿态，认真做好各项工作，学校出现了良好的发展势头，学校的基础设施也基本完善，学校的办学条件也得到改善。我因此在xx年被评为县级“普实”先进工作者，xx年考核获优受到县人民政府的嘉奖。

我于xx年2月调入通道二中后，工作积极主动，积极探索创新教育工作的方法和途径，认真总结工作经验，积极撰写论文，提高理论素养，德育管理能力逐渐显现出来，于xx年接任通道二中团委书记，并于xx年被授予县“优秀团干”荣誉称号，xx年被授予县“优秀共产党员”和“优秀团干”荣誉称号，xx年，《对农村中小学生思想品德教育的思考》一文获中国教育学会中学专业委员会德育论文评比一等奖。

教学是学校的中心任务，学校以教学为主，这是办好学校最基本的规律。在教学方面，我能准确把握教学大纲和教材，制定合理的教学目标，把各种教学方法有机地结合起来，充分发挥教师的主导作用，以学生为主体，力求教学由简到繁、由易到难、深入浅出、通俗易懂，本人十分注重提高教学技巧，讲究教学艺术，教学语言生动，学生学得轻松，老师教得自然。

首先，作为一名普通的教学工作者，能够严格要求自己，始终以一丝不苟的工作态度，切实抓好教学工作中的各个环节，特别是备好课、上好课、辅导好学生、评价好学生四个环节，花了不少功夫，进行了深入研究与探讨；一要备教材、备学生、备重点、备难点、备课堂教学中的各种突发因素；二要辅优生、辅差生、重点辅“边缘”学生，例如xx年上期我临时接任179班物理时，班上李宏芳同学xx年下期期未物理成绩为60分，经过我的精心辅导，她很快喜欢上物理，并在中考时考出96分的高分，xx年下期接手190班的张欢同学，是一个头脑聪明但又好玩的人，经我的辅导，成绩由原来的40分提升到中考的70分；三要改进评价方法，评价不超纲、不离本、考题灵活、形式多样、开发思维、迅速反馈、及时补漏。教学过程中，能根据学生的具体情况，及时调整教学计划和状态，改进教学方法，自始至终以培养学生的思维能力，提高学生分析、解决问题的能力为宗旨；能根据物理学科特点，开足实验，收集日常生活中与物理相关的事例，使教学中图文并茂、生动有趣，极大调动学生学习物理的积极性，收到很好的教学效果；能根据学生的个性差异，因材施教，使学生的个性、特长顺利发展，知识水平明显得到提高。所任班级学生在中考中名列全校的前茅，xx年下期我任教的189班物理成绩排名全县60个班中的前10名，全年级物理个人成绩前10名有9名在189班（全年级9个班近400人），xx年上期接手的179班，物理在一个学期内成绩由原来的人平52分提升到72.8分，xx年所任教的八年级三个班中，其中一个班排名全县第四，两个班排名第六的好成绩。

其次，积极参加业务学习，提升教育教学水平。能坚持深入教学一线，与教师共同制订并实施各种教学计划，共同探讨各种教学问题及解决问题的方法，广泛联系教师，了解实际情况，提高教学管理水平；有目的、有计划地参加听课、评课，以事实为依据，以客观的态度，从教学理论、教学创新和教学效果的角度进行评价，促进本教研组教师教学水平的整体提高。每年都能参加教研组的校本教研课题研究活动，并于xx年负责开展了《初中物理新课标教学方法的探索》研究，通过对学生思想品德教育、生活中的物理、新课改下的物理教学、学生基本能力的培养等多个子课题的研究及教学运用，取得了一定的成效，xx年上期八年级全年级物理成绩排名全县第六名，我撰写的论文《对农村中小学生思想品德教育的思考》获国家级论文一等奖。

从教近xx年，在较好地完成教学工作的同时，我还注重进行教育理论的学习，不断积累教学经验，锤炼自己的教育教学能力，并取得了一定的成效。

1、“优质课”评比。

xx年参加通道县“三优联评”活动中，荣获三等奖；xx年上期参加通道二中课堂教学比武活动中，荣获二等奖。

2、撰写教学论文。

xx年12月，论文《浅谈用悬念法吸引学生》全县教育教学论文评比中获三等奖；xx年12月，论文《浅析学习物理的基本方法》获县教研室论文评比获二等奖；xx年12月，论文《如何利用dv摄像机为物理教学服务》参加怀化市第九届优秀论文评比获二等奖；xx年7月论文《物理“三步一位贯穿性学习方法指导”》获县教研室论文评比一等奖；xx年1月，论文《从物理实验中看创新》全县xx年教育技术论文评选活动中获二等奖；xx年8月，论文《对农村中小学生思想品德教育的思考》在xx年度全国中小学生思想道德建设优秀成果展评活动中，获优秀成果一等奖。

3、教育管理成果。

xx年被评为县级三级会考先进工作者。xx年被评为“普实”先进工作者；xx年受县人民政府嘉奖；xx年被授予锅冲乡“优秀教师”和“优秀共产党员”荣誉称号；xx年被评为锅冲乡“优秀共产党员”和“优秀教师”荣誉称号；xx年被授予县级“优秀共青团团干”荣誉称号，xx年被授予县“优秀共产党员”和“优秀团干”荣誉称号。

4、共青团工作。

自我接任校团委书记一职以釆，积极组织开展团的各种活动。例如，每年一次全校性的元旦文艺活动，每年3月开展的“学雷锋活动月”活动，“放飞三月”风筝节活动等文体活动；业余团校、青年志愿者活动，法制教育讲座，各种征文演讲比赛等德育活动；长期开展的校园花坛管理评比活动，班级黑板报评比先进团支部评比等活动，这些活动的开展，极大地丰富了学生的课余生活，增强了校园文化建设，受到师生的一致好评，团委工作得到了学校领导的高度重视和大力支持。带领的学校文艺艺术团队，在xx年连续两年获全县中小学才艺展演中荣获团体二等奖。

5、继续教育。

这几年来，我积极参加各类教师继续教育学习培训，参加每学年的新教材教法、教师基本功、法制教育等培训学习；参加电脑一级、高级培训并考试合格；参加普通话培训，测试水平达二级乙等；参加湖南农业大学计算机应用与维护专业函授，学习刻苦，成绩优良，取得了毕业证。参加县教师进修学校小学校长培训，成绩合格，获准结业。

在教师帮带和学生辅导方面，我特别注重以下两方面工作：一是精心组织、辅导学生参加各类竞赛，成绩突出，xx年4月，辅导肖浪同学获xx年物理全国初中物理竞赛怀化赛区一等奖；xx年，辅导我校学生书法作品获县级一等奖、市级二等奖；xx年5月在全县中小学艺术展演活动中，获优秀辅导老师奖。另一方面，在青年教师帮带活动中，我校采取“一帮一”结对子帮带措施，我负责帮带的青年教师杨婷婷，成熟较快，xx年连续两年辅导校舞蹈队获5个一等奖、4个二等奖、2个团体二等奖，并在校团委工作中能独挡一面，多次被评为优秀教师。

成绩属于过去，何况教育教学这门艺术永无止境，我将在今后的工作中虚心学习，勇于创新，再创佳绩。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找