

升值述职报告 晋升述职报告开场白怎么说

(18 篇)

“升值述职报告”是指在职位晋升过程中，员工向领导或上级机构提交的，总结自己过去的工作表现和成果，阐述自己在工作中所取得的成果、所具备的工作力量和潜力，以及自己对将来工作的规划和展望的报告。它是一种自我评价和展现个人价值的书面材料，目的是为了获得晋升机会。以下是有关于升值述职报告的有关内容，欢迎大家阅读！

升值述职报告 1

转瞬短暂而又充实的一个学期又过去了，回顾这个学期，我收获颇多。靠着对同学会工作的热忱和投入，总的来说，我们的工作也取得了不错的绩效

作为同学会心里信息部门的一员，我特别地荣幸，在这半年里，我们所做的部门工作虽然不是许多，但也乐观地协作同学会做了不少的事情，使我们同学会这个大家庭显得更加团结、融洽、有爱。

在这半年里，我们首先协作院里心里信息部门的干部们召开了一次大型的心理委员培训会，大会举办的特别胜利，主要讲了一些当代高校生存在的心理苦恼，同时也讲了一些解决这些苦恼的方法和乐观的对待苦恼的态度。随后，我们系同学会心里信息部门的成员在学长学姐们的带领下对我们系的各班心理委员绽开了第一次“心理委员培训会”，在会议上，由我们部的副部长阿望学长为大家叙述了“神马都是浮云”这一主题，然后在各班开展了第一次心理主题班会，班会主题是“今日、明天、昨天”。班会总的来说办得还算很好的，虽然是第一次举办得班会，但有的班级办得特别的好，无论是黑板报还是到勤率都比较好，还有的辅导员也参加进了这次班会中，当然，也有的班级办的不太抱负，但大家都是去仔细做了，很感谢他们能乐观的响应我们的工作。然后我们心里信息部门又对各班心理委员召开了其次次心理委员培训会，会上，我们给各班心理委员讲了一些我们对班会评比检查的分数标准，也告知了他们工作的开展。

在十一月份上旬的运动会上，我们部门协作整个同学会作好了后勤工作，运动会最终的成果也特别地抱负，取得了全院第一的好成果。虽然那两天的工作蛮累，但我们都是快乐的，由于风雨过后的彩虹，也因我们付出后的回报。

最终的工作当然是这个学期的压轴工作了，那就是“全院心理话剧竞赛”。从系里我们接到院里的工作任务后，一下子，工作就开绽开来了，首先，我们是集合了同学会的全部成员，开头征集演员，从一层层的选择后，才确定了演员，接下来就是我们的排练工作的开展，半个月里无论是演员还是学长、学姐们，都付出了自己的努力，不管天气多么恶劣，我们还是坚持每天赶着吃了饭就快点赶来排练，半个月的努力，虽然最终没有被优秀的成果所确定，但更多的是，我们真正的付出了，也真正的得到过别人的确定，所以，我们无需埋怨，由于我们拥有过掌声。信任在明年的工作中，我们会更加的努力，使我们每个人变得更加优秀。

当话剧竞赛落下闭幕的帷幕后，基本上，我们这学期的工作也算是告了一段落了。在周末，同学会也组织了一次骑自行车宣扬“低碳、环保”的活动，通过外联部与外部的联系，动员了我们同学会的一些成员去参加到这么有意义的一个活动中去，使我们在实践中又得到了很好的熬炼，提到了我们的身体素养。

不知不觉中，在同学会这个大家庭中呆了半年了，我感到特别的荣幸，能够熟悉到这么多不同专业的伴侣，我感到特别的欣慰，至少在我心情不好时，又多了一位能够倾听我诉说的伴侣。看着当时和自己一样抱着满心热忱的伴侣，有的又断断续续地离开了时，心里只是感到惋惜，同时，我又告知自己：应当坚持到最终。没错！每个人都可以选择自己的学习方式和生活方式，我不认为放弃一大群伴侣而去满意自己的一点点活动自由空间是一个明智的做法。有时候室友看着

我忙的连饭都吃不上时，就劝我退部，我始终跟她们说：“没事!我充实着呢!”

感谢学长、学姐们这半年来对我的栽培和信任，在下学期，我也会将我从刚进同学会时的那段热忱和乐观地态度带到下学期中，努力的工作。

在新的一学期，我们要继承去年好的方面，对坏的方面准时发觉、准时改正，以下是我对我们心里信息部门下学期的工作方案：

- 一、开展心理委员培训会;
- 二、开展心理主题班会;

三、5.25 活动日的全部日常工作乐观地协作;

四、周末有时间就去关心外联部到校外去拉赞助;

五、在生活部查寝缺少人时，我会主动去关心他们查寝;

六、乐观协作同学会各部门的各项工作。

信任在我们的努力下，我们心里信息部门会更加的优秀，整个同学会会更加地和谐。我会努力为老师分担一些繁重的工作，为同学服务，做好我们的本职工作。

升值述职报告 2

各位领导，各位同事：

大家好！

本人任一年三班班长，同时兼同学会纪律工作，一学期来，取得了肯定的成果，同时也存在肯定的不足，现将一学期工作总结如下：

一、取得成果：

在班里能够帮助班任做好班级的日常工作，如自习纪律能够敢于管理，不怕得罪同学，能主动关心班级换桌布、修桌椅、管理图书等。作为一名同学会成员，任劳任怨、坚守自己的工作岗位，以身作则。除此之外，还能够接受一些临时性的工作，较好地完成了各项工作任务，提高了自己的劳动意识，积累了工作阅历。

二、存在的不足：

有时消失漏岗现象，有时观察地面有纸屑不能够准时捡起，上课时有溜号现象，扒桌子等不良习惯，学习成果下滑很快，在舍间里卫生做的不彻底。

三、改正措施：

在今后的工作中仔细履行工作职责，严格要求自己，改正不足，在学习上勤奋努力。争取在期末中班级的纪律和成果再一个新台阶。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx 年 xx 月 xx 日

升值述职报告 3

敬重的公司领导：

我于*年*月*日进入公司工作，成为公司的一名试用员工，担当公司部门经理一职，主要职责是帮助公司处理所辖部门事务，涉及公司人力资源、行政、生产等方面的事务。首先很感谢总经理和公司全体同仁对本人工作的大力支持和关心，也感谢公司为我供应了一个施展才能的舞台。同时，经过自己的努力，使得公司的生产、行政等方面的制度有了进一步的完善。

作为公司一个部门的经理，我深知我的工作职责是帮助总经理的工作，协调各部门之间的工作，完善公司制度，促进公司生产良性循环，于是沟通协调、制订制度、跟踪生产成了我的三大工作内容。沟通协调是组织生存和良性进展的必要因素，只有协调好各部门之间的工作，才能把各部门的职能发挥得淋漓尽致，为企业的顺畅生产供应保障。制度则是为了更好地维持企业秩序，确保企业各方面的运作顺畅进行。而生产则是企业的根本，确保生产顺畅进行以保证公司营利是企业的最大目标。

初到公司，面对公司的众多问题，作为总经理助理的我深感肩上的任务沉重，责任重大，压力更大，甚至有时也会深怕自己不能完成公司赐予的任务，不能实现总经理对我的期望。但，有压力才有动力。也正是基于这样的压力，才给了我努力工作的动力，让我时时刻刻都想把自己的工作做到最完善的程度，渐渐查找到了工作的自信。在工作的过程当中，公司同仁们给了我很大的关心，让我在很短的时间里就能够了解公司状况，熟识公司所处环境，使得我可以顺当地开展各项工作，公司的制度也正有条不紊地走上规范化道路。在这段时间的工作过程中，我尽职尽责地完成各项任务，信任我所做的一切以及我的力量，总经理及公司全体同仁都已有所感受。在此向总经理递交转正申请书，恳请总经理慎重考虑。如能转正，我会连续用虚心的态度和饱满的热忱做好我的本职工作，为公司制造价值，同公司一起展望美妙的将来！

申请人：

时间：

升值述职报告 4

敬重的各位领导：

在集团公司领导的力助下，在各分公司的全面协作下，人力资源部全体工作人员不断开拓进取，团结合作，加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理制度建设；把握人力资源动态，汲取优秀企业的人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理与创新，较好的完成了今年年初制定的各项任务和目标，现将年工作的成果和不足总结如下：

一、制度建设

合法规范的管理制度是企业用人留人的起码前提条件，本年度本部门规范健全了各项管理制度：、、、岗位职责等。员工从进入公司到调职离职，从绩效考核到批判处分，人力资源部都根据文件的规定进行操作，实行就事不就人的原则，为员工供应服务的同时，盼望能达到各项工作的合法性和严厉性。此外，考虑制订岗位职责表和岗位编制明细表，明瓢位员工的岗位职责，让员工清楚的知道自己的岗位责任、工作内容、工作权限、必备的岗位技能等。

二、聘请工作

依据集团公司的人才战略和各分公司申报所需人员，20xx年共聘请员工1430人，其中硕士3人，本科142人，专135人，基本满意了各公司的用工需求，改善了集团公司的人员结构，人员配置更加优化。

20xx年我部门乐观与各高等院校联系，组织校内专场聘请会，参与双选会，通过校内聘请既满意了公司的人员需求又起到宣扬公司的作用。

三、培训工作

为了提高干部员工的道德水准和综合素养，建立健康的工作环境，我部制定了具体适用的职业道德培训方案，该培训方案将从四月份全面实施，现已对集团机关领导做了试点培训，取得了良好效果。该培训具备丰富的培训内容和多样的培训形式，并且拥有严格的监督管理机制，切实将培训工作落到实处，避开形式化，力争取得良好效果。

为了满意公司进展对人才的需求，我部在借鉴“三 0 一”一期后备人才培训的基础上，制定了更为完善的“三 0 一”二期后备人才培训方案。经过考核选拔出了 28 名人员参与此次培训，该培训已从 3 月份开头运作到 15 月份结束，在为期 9 个月的培训中，学员们提高了自身的管理力量和认知水平，对这整个集团人才储备起到巨的作用。

针对入职员工我们制定培训方案，首先，开展训活动，强化了组织纪律；其次，通过培训职业修养、团队精神、企业文化和爱岗敬业等基础学问，提升员工认知力量和管理素养；最终，组织车间实践学习，培育吃苦精神，熬炼实践力量。

四、社保与薪资工作

在社保方面，公司为 242 名符合参保条件的员工办理了参保手续，为全部参保人员准时缴费。我部门今年受理上报工伤 23 起，从邹平县劳动和社会保障局领取工伤理赔款 90 余万元。为 25 名员工办理了生育保险，领到生育津贴 88000 余元。

对于薪资方面，我们严格造册、核算、审批程序，做到了准时精确无误地发放工资；通过调研周边公司的薪资水平，使薪资水平趋于合理，进一步规范和理顺了集团公司的薪资政策。

五、乐观完成领导交办的一些临时性工作

20xx年我部在取得成果的同时也存在着不足:

1、工作过程中存在执行不到位的问题，虽然已经具备了较为完备的工作方案与详细工作项目，但是在许多状况下不能根据方案与方案完成领导要求的工作任务。

2、棉纺一线工人的缺口仅仅是做到了减小，离解决该问题差距很。

3、培育后备干部方面还有待开发、挖掘，仍需要创新培训方式方法，制定合理的培训方案。

4、培训方面，针对性的加强培训，不能达于形式。

新的一年人力资源部会紧紧围围着集团公司的战略目标，乐观开拓，勇于实践，为集团公司吸引人才，储备人才，培育人才做出更大的贡献。

升值述职报告 5

各位领导、同志们：

20xx 年是电信固话市场持续疲软、竞争日趋激烈、存量流失加剧、业务进展极为困难的一年，在市公司的正确领导下，本人与领导班子成员一道带领全体员工，团结拼搏，埋头苦干，努力完成上级下达的各项任务。下面我就一年来的工作报告如下：

一、一年来所做的主要工作。

(一)、紧扣量收指标，推动业务进展。一年来，紧紧围绕业务收入这个中心，我带领全体员工在做好全力以赴激增量，有效竞争保存量的同时，实施和深化营销服务渠道建设，不断增加企业的营销水平和力量，推动了主要业务的进展。20xx年共完成电信业务收入2610万元，为年方案95.96%，比上年增加177万元，增长7.27%；进展电话主线4514户，小灵通1322户，全县电话用户总量到达56910户(含小灵通)，其中：城市用户11672户，乡村电话40023户，小灵通5215户；主线普及率达14.23线/百人，高出20xx年0.56个百分点。数据通信呈现递增的良好态势，全年进展宽带用户953户，比上年499户，增加454户，增长74.55%，宽带期末用户总数达1830户；进展来电显示7047户，来电显示期末用户达19364户，全县来电显示渗透率达37.46%。

(二)、紧贴客户，细分市场，突出重点，多渠道实施精确营销。面对激烈的电信市场竞争，我和公司一班人从竞争市场份额的战略高度细分市场，找准目标，仔细打好全员营销、渠道营销，组合营销三张牌，利用各种营销渠道，适时推出敏捷有效的营销举措，为业务进展拓“宽”了新的思路。其详细做法如下：

一是着重抓好宽带“一号业务”进展，充分利用和挖掘网络优势的潜力，大力拓展县域宽带市场。一是针对不同区域、不同目标用户群，发挥电信业务的综合优势，为其供应共性化服务，满意不同层面客户的需求，如针对酒店，利用衡山迎宾山庄申报“三星级”酒店契机推介酒店宽带商业合作模式，一次签订 35 个酒店房间宽带端口服务三年包年协议；针对大商客户推出企业上网套餐组合；针对公众客户开展宽带捆绑小灵通套餐销售，在进展宽带用户的同时，胜利地进展小灵通用户 352 户；采纳代理商买断包销的方式拓“宽”宽带营销渠道，去年一次通过电脑代理商买断包销宽带业务达 40 户，为宽带多渠道营销积累了肯定的阅历。二是有效整合人力资源，培育电信营销拳头。一方面从市场、运维、渠道等部门抽调员工组建大商公客宽带业务营销虚拟团队，实行电话营销、上门营销等一系列服务。三是因势利导搞好宽带业务进展，充分利用省政府今年七月一日首批县市政务办公自动化试点的大好时机，摸清了全县政府单位上网现状，主动带领市场营销人员向县委、县政府领导作单位宽带上网专题汇报，乐观宣讲电信网络和服务优势，胜利地进展单位上网 36 户，尤其经过长达 3 个月洽谈和努力，最终胜利地与衡山县教育局签订了为期两年全县“校校通”宽带上网协议，首期开通县教育局机关、直属中学及全县 18 个乡镇中学及中心完小共 59 个点，年创收 11.25 万元。我分公司全年宽带业务收入完成 178 万元，比上年增加 30 余万元，收入所占比重由上年 6.45 上升到 6.54。

二是打造“集团通”品牌，有效拓展小灵通用户群，激活增量。面对

一、二季度小灵通进展的被动局面，会同市场一班人认真找准产品定位，仔细分析消费需求，采纳客户单位担保、预存话费、住宅电话小灵通捆绑营销模式进展“集团通”小灵通用户 262 户，现费创收 11.94 万元，尤其是衡山汽车制造有限公司在原办公电话本地话费月均消费 6000 元的基础上，采纳电话增量包干方式，为该公司中层干部一次办理“集团通”小灵通用户 70 户，月增收 20xx 多元。

三是突出抓好“公话超市”业务，开拓学校、网吧、集镇等流淌市场。仔细组织市场营销人员准时把握用户消费动态，调整经营策略采纳网吧话吧、学校话吧、集镇商店话吧等三种进展模式，大力进展公话超市业务，累计进展 IP 公话 115 户，期末用户 241 户，月均收入达 2.5 万元，与上年月均 1.3 万元相比，每月增加公话收入 1.2 万元，有效地拓展了流淌公话市场，真正起到了企业增效、用户得利、业主增收共赢的效果。

四是锁定县城商业门店成片开发，挖掘“商务电话”市场潜力。为有效地应对门店电话市场竞争挖掘门店固话潜在存量，培育和开发我县门面电话市场，组织市场部准时修改惠民电话营销政策，全新包装推出门店“商务通”电话营销方案，通过分渠道包片营销进展门店电话 65 户，有效地拓展了城市电话进展空间。

五是推行组合营销，借节造势培育市场。利用元旦、春节、“五一”、国庆等节假日，组织市场营销力气依据固话、宽带、小灵通等主打电信业务的不同特点及进展态势，适时策划推出系列主题营销活动来启动电信业务市场。20xx 年以来，由于普及率较高、资源配置不足等因素，我县固话放号步伐一度放缓。为进一步启动固话业务市场，坚持“早受理、早竣工、早受益”的进展方针，对机线工程已竣工或正在实施的地段，实行成片进展思路，力争将用户一次性进展到位，缩短资金回收期；对机线空余较多而进展空间较大的区域在提高实装率上下功夫。

六是适应企业转型，开拓增值业务市场，培育新的业务增长点。针对今年公司刚性收入拉动较慢，就准时布置将彩铃、农家乐、生活百事通、一键通来电显示业务作为今年增值业务进展的突破口和切入点，在农村推出新装电话主线、捆绑一年的农家乐、27 个月的一键通来电显示业务的组合套餐；在县城推出新装住宅电话捆绑生活百事通及一键通来电显示业务的组合套餐和集团通捆绑彩铃业务；累计捆绑进展农家乐业务 1083 户，生活百事通 133 户，彩铃业务 262 户。

(三)、紧抓“劳动竞赛”主线，以竞赛促进展。20xx年，先后组织开展了“电信送真情，金礼贺新春”、“携手电信之旅，世界触手可及”、“拓展杯”百日冲刺和“拼搏杯”有效用户拓展第一阶段劳动竞赛等四次全员业务进展劳动竞赛活动。在三季度组织开展了“拓展杯”百日冲刺业务进展劳动竞赛活动，在8月和9月两个月完成小灵通723户，主线630户，宽带124户，小灵通是前7个月业务进展总和的1.48倍，通过全分公司员工共同努力，完成业务收入20xx.9万元，全面完成了竞赛目标。

(四)、紧把渠道建设关键，优化考核，激发活力，提高渠道运作效力。一是组织人员摸清渠道有效资源，整理渠道基础数据，规范各渠道日常营销运作；二是严格落实收入服务责任制，加强渠道人员的综合性考评，将欠费、业务流失率、业务进展、基础工作、客户满足率、工作差错率、收入完成率、针对性营销效果等指标和薪酬紧密挂钩考核，通过有效的奖惩方法，真正提高了渠道人员工作乐观性，为分客户预算执行工作供应了有效的保障；三是重点加强城市公众客户渠道建设。为了适应市场竞争，调整过去城市公众渠道“营维合一”的运作模式，向社会公开聘请6个社区营销员，充实渠道力气，采纳“11”营销服务模式；四是推动农村统包，理顺权责，规范管理，落实指标。

(五)、紧“盯”服务热点，突破难点，集中管控。仔细落实“首问负责制”，完善客户投诉处理流程，全面推行三级客户回访机制；在回访中准时发觉问题，解决问题，变被动为主动，确保了服务质量稳中

有升。

(六)、紧跟市场，服务营销，强化工程建设和维护支撑。我们紧紧围绕市场为中心，将工程建设和运维支撑工作服务于市场营销。全年完成线路工程 34 个，设备工程 6 个，共完成工程投资额 830 万元，其中：线路工程投资 570 万之、设备投资 260 万元；新增管道 17.809 孔公里，主干 6562.24 线对公里，配线 12775.78 线对公里，中继光缆 198 蕊公里，接入光缆 338.64 蕊公里；县城全部电信宽带网吧都进行光纤接入改造；并新建九观桥、三座桥和水泥厂三个模块局；新增交换机用户线 2880 线，数字中继 360 线，扩容交换机用户端口 2576 线，数字中继 240 线；扩容 AOSL 宽带用户端口 1440 线，期末电话交换机已装容量 65180 门，宽带用户端口 2984 个；扩容小灵通基站 2 个，小灵通基站期末数达 129 个；有效的工程投入，进一步优化了网络资源，为市场拓展奠定了坚实的基础。在搞好建设的同时，努力加强网络维护和机线整治工作，全年未发生一起忙时通信全阻障碍及一起超时网络障碍，网络维护为市场经营支撑起良好的进展平台。

(七)、紧缩成本开支，提倡勤俭节约，推动后勤改革，创建市级文明单位。一年来，我和公司其他领导一道，提倡勤俭节约，压缩成本费用开支，将支出用到营销和运维的刀刃上，针对始终困扰企业的家属楼用电管理混乱问题，下定决心分表到户，集中管理，就此一项企业每年要节省电费 1 万余元；通过全体员工齐抓共管，分公司被评为市三星级文明单位。

(七)、强化勤廉意识，坚持廉洁自律。通过乐观参与公司党组学习、党员民主生活会和“保持党员先进性教育”等专题教育活动，努力提高自己的政治理论水平；走上领导岗位以来，我始终以“清正廉明”四个字严格要求自己，从不利用手中权力为自己谋取个人私利，始终做到不义之财决不伸手，不该拿的坚决不拿，坚持光明正大、公私分明。廉洁自律，我留意从点滴小事做起，真正做到“自重、自省、自警、自励”。

二、存在的问题及今后的准备。

回顾一年多来的工作，取得成果，离不开同志们的大力支持，在此表示由衷的感谢，同时我也糊涂的熟悉到自己还存在着一些不足之处。如对政治理论、电信专业、经营管理等学问的学习和实践还要加强，对基层的工作还要进一步深化，工作方式方法还有待进一步细化和完善，保存量工作还未取得实质性进展，渠道建设需进一步深化，业务拓展的思路还要进一步解放等等；我将在今后的工作中充分予以重视并切实加以解决，为企业的进展做出自己更大的努力。

如上述职请各位领导和同志们评议，并提珍贵看法。

升值述职报告 6

南**电信营业厅在 20xx 年取得较好的业务进展，同时为客户供应了更优质的服务，在上网方面开头进展 WLAN 业务，取得较好的进展，主要工作总结如下：

- 1、年终电信市场份额为 63%。
- 2、共建立电信服务点 61 个，实现村民在本村内就能充话费及办理

业务。

3、各村组建电信乡亲网，实现村内小号电话互拨，廉价便利。

4、家庭成员可以组建欢快家庭，实现家庭内 3 位短号互拨，更廉价更便利。

5、WLAN 无线高速上网业务试点开通，手机、笔记本、台式电脑均可以使用，上网速度达到 2M~4M，每月 30 元即可包 200 小时，无安装费，已进展 50 多户用户，为老百姓省钱。

为了更好地开展工作，让老百姓得到实惠和便利，为了镇上的经济更好的进展，20xx 年主要工作方案如下：

1、进一步规划进展 WLAN 无线高速上网业务，争取实现南**各村 WLAN 信号掩盖，为老百姓带来实惠，WLAN 业务建设规划如下：

已建设：南东村基站共址：WLAN 信号掩盖南**东村；

郑家庄村基站共址：WLAN 信号掩盖郑家庄村；

上瓦泉村基站共址：WLAN 信号掩盖上瓦泉村；

下庄村基站共址：WLAN 信号掩盖下庄村、东瓦峪村、西瓦峪村。

已规划，在建设：

张家台村基站共址：WLAN 信号掩盖张家台村、尹家峪村；

刘家台村基站共址：WLAN 信号掩盖刘家台村、北邢村、南邢村；

中瓦泉村基站共址：WLAN 信号掩盖中瓦泉村、下瓦泉村；

结老峪村基站共址：WLAN 信号掩盖下结老峪村、上结老峪村、马家沟村；

王家庄村村内立杆：WLAN 信号掩盖王家庄村；

南中村村内立杆：WLAN 信号掩盖南中村、南西村；

五二五厂宿舍区小区 WLAN：信号掩盖整个厂区宿舍区。

预规划：杨峪村村内立杆：WLAN 信号覆盖杨峪村；

上庄村村内立杆：WLAN 信号覆盖上庄村；

青杨杭村村内立杆：WLAN 信号覆盖青杨杭村；

井峪村基站共址：WLAN 信号覆盖井峪村；

五老峪村基站共址：WLAN 信号覆盖五老峪村；

南邢村基站拉远共址：信号覆盖南邢村、中邢村；

通过以上建设，可以实现南**25 个自然村和五二五厂的 WLAN 信号覆盖，在覆盖区域手机，笔记本电脑，台式电脑均可实现高速上网。

2、南**片区渠道优化。每村乡亲网指定受理点为该村核心渠道，对于人数较多的村庄核心渠道可以保留 2 家，为村内用户供应更优质的服务。

3、连续完善乡亲网、集团网、校内网、欢快家庭网，让各个区域均得到实惠和便利。

20xx 年，南**电信营业厅肯定乐观响应镇党委政府的号召，为**镇经济的进展贡献自己的一份力气，在这里也诚心祝福**镇越来越好！

升值述职报告 7

我是 xx 销售部门的一名一般员工，刚到房产公司时，对房地产方面的学问不是很精通，对于新环境、新事物比较生疏。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素养，高标准的要求自我。在高素养的基础上更要加强自我的专业学问和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

一年，我专心协作本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为 x 一年份的销售高潮奠定了基础。最终以 xx 个月完成合同额 xx 万元的好成果而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业学问，也透过销售熟悉了很多新伴侣，使自我在待人接物、行为礼仪、突发大事等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了 xx 火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深化，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟识和了解，我立即进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的

工作阅历，准时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲热合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为 xxx 企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的专心学习和工作，听从领导，团结同事，做好销售，为制造更高的销售业绩而努力。

升值述职报告 8

转瞬间，入 xxx 进展公司已经一年时间了，20xx 年是房地产起伏最厉害的一年，房价经受了由低至高，又由高至平稳的局面，令我感觉房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了 20xx 年年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

（一）市场形势分析

由 20xx 年 10 月 4600 元/平方的均价开售，客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的一年时间里，升幅达到 70%。购房者亦从开头的不接受到后期的抢购场面，可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令许多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。消失了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的详细表现。许多大城市更消失了天价房，每平方最高单价竟达到了 120000 元/平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台许多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更消失了不同程度的楼价下滑的状况，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，许多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，盼望楼价会有所回落。回望过去，展望未来，本人觉得 xxx 的房地产市场还是比较健康的。20xx 年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，必定会带动经济进展。房地产市场会健康进展，楼价应当会逐步回升，公司在 20xx 年亦会有新盘推出市场，应当会有比较好的进展空间。

（二）工作汇报

xx 年的销售业绩比 08 年稍有上升，全年共销售单位 107 套，销售总额为 31047344 元，面积为 9353.78/平方，可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教育下，同事的关心下，工作力量也得了很大的提高。在实际工作中，我仔细完成工作，虽然有时也会有出错，但

我也能端正态度，诚意改正，工作亦得到了上级的确定。我决心在 08 年更加努力工作，乐观思索，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

（三）小结

总结本年的总体销售市场，对比上一年还是比较抱负，进展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的进展奠定了坚实的基础。展望 20xx 年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的进展作出贡献，为来年制造更大的利润。

升值述职报告 9

根据银川市文明办有关绿化的要求和部署，我单位对所担当的绿化任务，细心谋划、合理支配，全体干部职工团结全都、齐心协力圆满完成了绿化任务。现将有关状况汇报如下：

一、组织健全，领导重视

春季绿化工作必需加强组织领导，明确责任，狠抓落实，才能取得明显成效。为此，我单位组织召开领导干部专题会议，根据第一责任、直接责任和详细责任的要求，成立了春季绿化工作领导小组，形成了一把手亲自抓，一级抓一级，层层抓落实的工作机制，为工作快速有效开展供应了组织保障。

二、工作扎实，措施到位

根据金凤区绿化委的要求和统一部署，我单位就开展春季绿化工作进行专题讨论和支配。经过细心筹备，2月17日，就活动如何开展，特地召开了动员会，讨论、制定了《20xx年春季绿化工作实施方案》并向各科室下发了文件。成立了春季绿化工作领导小组，下设办公室，对企业绿化工作的开展进行监督检查，确保工作落实到位。对绿化工作时间内容进行了支配部署，绿化工作随之绽开。主要做了以下工作：

1、抓发动，打牢思想基础。思想是行动的先导，只有思想熟悉到位，才能行动到位。为此，公司董事会首先开会统一思想熟悉，仔细制定了主题突出、要求明确、注意实效的春季绿化工作整体实施看法。

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/276113153220010121>