# 2025年员工晋升述职报告(汇总10篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-06-13

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。员工晋升述职报告篇一尊敬的各位领导、同志们：20xx年对我来说是收获满满...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**员工晋升述职报告篇一**

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年对我来说是收获满满的一年，也是转折开始的一年，细细的整理一下。年初行里评给了我柜面优秀人员，给予我上一年工作的`肯定，也给了我很大鼓舞来做好这一年的工作。二月份到上海参加柜面优秀人员培训，这是我行首次对柜面人员举行的大规模的专业的培训，为期一周的封闭式互动交流式培训，更让我觉得作为兴业人的幸运，全国各地的柜面人员充满了热情活跃，他们对工作的热爱感动了我，也启发了我，要发觉身边支撑点，让自己坚持把工作做下去。

今年正好又是我入兴业的第五个年头，这五年在兴业的柜台，学业务，学技能，学微笑服务，学会忍，学会平和对待事物，学会把集体的氛围带动起来，为自己创造更好的共事环境。已经成长为一个内心成熟的老柜员，不再因为客户的冷漠和故意刁难而愤愤不平，而影响自己的情绪，相反，一切都可以应付自如，微笑面对。因为业务的全面熟悉，更喜欢为客户全方面着想，从服务客户方便客户的方面着想，既要快捷办理又要周全服务。四月份，终于等到了转正的合同签订，其实第一批没有我名单的时候真实很失落，但是身边的同事友好相处又让我舍不得离开，我默默的继续为兴业贡献，所以等到了合同的签订，我并无那般兴奋不已，我很坦然的接受，但是内心还是有着一份真正的归属感，很踏实，容易知足的我知道要继续为兴业做贡献。

20xx年也正好是我30岁大关，我突然觉得在过去这5年里，我除了把业务和服务做到游刃有余外，并无其他收获，我没有给自己定目标定计划，没有目标的人生会很迷茫，得到了岁月的痕迹以外却无工作上的进展， 于是我坚决的选择转岗客户经理。内心的矛盾从来没有消减，我有工作的激情与热情，但是我清楚知道我没有坚实的后盾，没有所谓的人脉和资源。但是我必须去尝试，如果不踏出这一步，那么更无可知道将来。对于很多人来说30岁已经老了，已经没有什么激情去开始什么，而我反而觉得30岁刚开始，我之前已经浪费那么多年毫无进展，现在更应该觉悟，而且现在这个时候刚好，敢于接受失败，敢于迎接挑战。10月底我终于转岗客户经理。

原本单纯的柜台生活并未让自己有较多的社会经验，所以在这个全新的岗位中，我像初生牛犊一样好奇，却也容易犯错。甚至与客户的交谈都是我需要学习的内容，我不知道该如何交谈，交流什么内容，而且我害怕自己的生疏会让客户不愿意与我交朋友，毕竟客户经理所要做的也是客户资金的管理，自己的稚嫩可能会让客户对我不放心，所以每一次和客户的交流结束后我总会反省哪里做得不好，要如何改正。现在的思想必须高一个层次，从多方面考虑问题和处理事情。来xx这一年只做柜面业务，零售各指标并未着手正式开始，因此转岗这两个月开始从零学习，学贷款业务，pos机业务和汽车分期，然后做下一年储备，找新客户，因为存款是零售客户经理最根本的核心业务。

在新的一年里着重发展存款业务，并同时做好各项零售指标，调整好心态，迎接挑战和新的压力，一步一个脚印，用心服务好客户，认真做好本职工作。

**员工晋升述职报告篇二**

感到欣慰的是，我在院办室副主任这个岗位上，为医院的快速发展作出了一份贡献，较好地履行了自己的职责；但遗憾的是，由于自己的能力和水平所限，工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

主动适应办公室工作要求20xx年，我从临床科室来到院办室工作，角色和职责发生了很大变化。在领导和同志们的热情帮助和大力支持下，我从头学起，从零做起，从新干起，积极协助院办室主任做好院办室的每一项工作，做到边干边学，在实践中历练，在历练中提高。一是向书本、报刊和网络学。读书、看报、上网已成为我获取知识和信息的三大法宝，记读书笔记、积累报刊资料、下载网上文件已成为我每天必做的功课。三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息的更新是永无止境的，要做好办公室工作，首先要不停地学习、学习、再学习。二是向院领导学。在办公室工作，与领导接触的机会较多。三年来，院领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获良多。三是向同事们学。古人说，三人行必有我师。从不同角度看，包括在座各位的医院每位同事都是我的老师，无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、写作水平，我都从中学到了很多，使自己的思想意识和工作水平取得了很大进步。

认真履行岗位职责院办室作为医院沟通上下、协调左右、联系各方的枢纽，它的职能和作用是非常特殊和重要的，可谓“干好了默默无闻，干砸了轰轰烈烈”。三年来，我始终注意把握好自己的一言一行，积极配合好主任的工作，做到到位不越位，对上不轻漫，对下不张狂；日常工作中，做到严于律己，宽以待人，时时、事事注意团结同志，维护领导的权威，维护医院的形象，维护医院的大局。

三年来，我较好地完成了各项工作任务。一是完成了大量的文件起草和公文处理工作。对于领导交给的每一项材料写作任务，都能按时按要求完成，加班熬夜成了家常便饭。据粗略统计，三年共撰写各种材料300余篇，约50万字。二是与同志们一起完成了20xx年以来《医院院志》和《医院规章制度》的编印和修订，在医院文化建设和加强医院管理方面作出了有益的贡献。三是在质控方面，积极协调组织各有关部门做好每月的质控检查，并不断改进工作方法，编好每月的《质控简报》。四是与相关科室同志们密切合作，共同做好医院宣传工作。

在宣传材料的写作、医院形象广告的制作、电视广告的发布等方面，努力发挥自己的能量，出色地完成了各项宣传任务。五是充分发挥服务职能，努力做好领导的参谋助手。一方面，积极收集整理有关信息，进行调查研究，为领导决策提高参考，协助领导处理好日常事务；另一方面，热情为各科室和全院职工服务，特别是在车辆调配使用等一些敏感问题上，坚持向一线倾斜，把一线的事、病人的事看成院办室的大事，不推、不脱、不等，全力保障一线需要。六是做好档案管理，提升管理水平。经过我们的积极努力和认真准备，档案管理工作得到了省卫生厅和省档案局的充分肯定，档案管理工作被认定为国家二级，使医院档案工作上了层次、上了水平。

正确对待名和利、得与失走上办公室这个岗位后，我不断提醒自己要执着地追求，尽力地干好，不同别人计较享受的条件和优势，要经得住诱惑，守得住清贫，严格遵守党纪国法，不把以权谋私看作本事，在任何情况下，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不为名所累、不为利所缚、不为欲所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，把别人的困难当作自己的困难，从而赢得同志对我们工作的支持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年x月x日

**员工晋升述职报告篇三**

感到欣慰的是，我在院办室副主任这个岗位 上,为医院的快速发展作出了一份贡献,较好地履行了自己的职责; 但遗憾的是,由于自己的能 力和水平所限，工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

主动适应办公室工作要求 20xx年，我从临床科室来到院办室工作，角色和职责发生了很大变化。在领导和同志 们的热情帮助和大力支持下，我从头学起，从零做起，从新干起，积极协助院办室主任做好 院办室的每一项工作，做到边干边学，在实践中历练，在历练中提高。一是向书本、报刊和 网络学。读书、看报、上网已成为我获取知识和信息的三大法宝，记读书笔记、积累报刊资 料、下载网上文件已成为我每天必做的功课。三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息 的更新是永无止境的，要做好办公室工作，首先要不停地学习、学习、再学习。二是向院领 导学。在办公室工作,与领导接触的机会较多。三年来,院领导的人格魅力、领导风范和工作 艺术,使我受益匪浅,收获良多。三是向同事们学。古人说,三人行必有我师。从不同角度看, 包括在座各位的医院每位同事都是我的老师,无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、 写作水平，我都从中学到了很多，使自己的思想意识和工作水平取得了很大进步。

认真履行岗位职责 院办室作为医院沟通上下、协调左右、联系各方的枢纽，它的职能和作用是非常特殊和 重要的，可谓“干好了默默无闻，干砸了轰轰烈烈” 。三年来，我始终注意把握好自己的一 言一行，积极配合好主任的工作，做到到位不越位，对上不轻漫,对下不张狂;日常工作中， 做到严于律己,宽以待人，时时、事事注意团结同志，维护领导的权威，维护医院的形象， 维护医院的大局。

三年来，我较好地完成了各项工作任务。一是完成了大量的文件起草和公 文处理工作。对于领导交给的每一项材料写作任务，都能按时按要求完成，加班熬夜成了家 常便饭。据粗略统计，三年共撰写各种材料 300 余篇，约 50 万字。二是与同志们一起完成 了 20xx年以来《医院院志》和《医院规章制度》的编印和修订，在医院文化建设和加强医 院管理方面作出了有益的贡献。三是在质控方面， 积极协调组织各有关部门做好每月的质控 检查，并不断改进工作方法，编好每月的《质控简报》 。四是与相关科室同志们密切合作， 共同做好医院宣传工作。

在宣传材料的写作、 医院形象广告的制作、 电视广告的发布等方面， 努力发挥自己的能量，出色地完成了各项宣传任务。五是充分发挥服务职能，努力做好领导 的参谋助手。一方面，积极收集整理有关信息，进行调查研究，为领导决策提高参考，协助 领导处理好日常事务;另一方面，热情为各科室和全院职工服务，特别是在车辆调配使用等 一些敏感问题上，坚持向一线倾斜， 把一线的事、病人的事看成院办室的大事，不推、 不脱、 不等，全力保障一线需要。六是做好档案管理，提升管理水平。经过我们的积极努力和认真 准备， 档案管理工作得到了省卫生厅和省档案局的充分肯定， 档案管理工作被认定为国家二 级，使医院档案工作上了层次、上了水平。

正确对待名和利、得与失 走上办公室这个岗位后，我不断提醒自己要执着地追求，尽力地干好，不同别人计较享 受的条件和优势， 要经得住诱惑， 守得住清贫， 严格遵守党纪国法， 不把以权 谋私看作本事， 在任何情况下，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不为名所累、不为利所缚、不为欲 所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把 别人的工作当作自己的工作， 把别人的困难当作自己的困难， 从而赢得同志对我们工作的支 持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。

**员工晋升述职报告篇四**

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。

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。

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

－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！

**员工晋升述职报告篇五**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！首先，我要借此机会，向在工作中支持我，鼓励我，关心我各位领导以及各位同事们表示由衷的感谢。光阴似箭，时光荏苒，不经意间，工作已经接近尾声。自20xx年，我辞去机械企业经理职位毅然来到贸易部门至今，已有将近两年时间。在这两年中，我切身的了解到了贸易部门的`工作实际，掌握了贸易部的发展进程。

在年度的贸易部工作中，我脚踏实地，开拓创新，积极主动地做好各项工作任务，并且结合20xx年的工作不足，吸取上一年度的经验教训，不断在工作中得以成长。为能够更好地完成我贸易部门的各项工作任务，实际掌握自身的能力与不足，为我未来的贸易部工作打下坚实基础，我特对自身在年度的工作经验进行了如下总结，并对自身存在的问题进行深刻的反思与分析，以鞭策自己不断进步与努力。

在当今的经济型社会发展背景下，随着市场经济和企业的迅速发展，企业市场经营模式不断变换，产品销售种类不断增多，导致了市场销售矛盾日益激化，因此，我意识到开创出一种适合企业的销售模式是十分必要的。为此，我将市场经营调研工作作为工作的龙头项目，我积极带领员工开展各类市场调研活动，实际分析我企业所购各种产品的市场销售情况，以及市场营销方式，及时统计出相应的比例数据、赛选确立出销售市场较好的焦炭、再生胶、下脚钢材、胚芽粕、酸化油、蛋白\*、玉米皮等典型产品，在年初实施采购共同再销经营市场。在经营过程中，我积极带领部员进行深入的市场跟踪调查，并观察其他企业同产品的经营方式，分析各产品的经营效益，摸索探究出相对较为稳定的产品销售模式，成功的卖出了创新市场经营模式的第一个步伐。

在经过对多种产品共同经营的测试后，我发现単种采购再销产品销售经营，是在同行业的经营企业中较为缺乏而一种经营方式。在现阶段的大多数企业都是采用多种产品同时销售的经营方式，这种经营方式过于普遍，导致市场产品的差异性较小，同种产品质量平均，价格差异明显，产品销售难以突出。我紧抓这一市场缺陷，结合当下市场经营形势，带领部门员工转变经营理念，由年初的多种产品同时购销经营转变为单种购销经营，经营主要针对于在市场中销量较好的玉米副产品。我紧抓玉米副产品市场，要求员工加强对玉米副产品的了解，以实现在玉米副产品经营上实现做精做专。

为进一步落实我企业的市场效益，实现市场专效高效性发展。我积极带领员工，不断的深入与跟进对新型营销模式的开发进程。实际研究新购产品再销经营模式的实施情况，并从销量，收益，成本，销售效率等诸多方面进行研究、探讨。力求探索出一条最适合我xx企业的销售经营方式，实现我xx企业的利益提升，促进我xx企业的经营发展。在研究与探索过程中，我发现我企业采购再销的玉米副产品的生产厂家产品是直销模式，并且各厂家质量不一致、不稳定，极易影响我企业的副产品专项销售趋势。为此，我特展开进一步的研究与探讨，决定在6月份在经营玉米副产品的同时再加进口ddgs业务；虽然在新增业务之后，我xx企业的销售情况有了明显的好转，但仍存在有一定的不足，在销售实际中也存在有一定的缺陷，经研究发现，ddgs虽然质量较稳定、一致性好，但受进口数量影响，因此，我企业的整体销售效果还是不尽理想。为此，我坚定开创新型销售的理念，立志要提高我企业的销售业绩，坚持不懈的继续带领我贸易部员开展各项市场调研工作，最终为我企业确定以经营豆粕为主，兼营ddgs、喷浆玉米纤维的全新经营方式。

虽然在年度的工作中，我虽积极带领我贸易部的各个部员，坚持地未完成我企业的制定目标项目而不懈努力，为我企业经营确立了适合的全新型经营模式，使得我企业的销售业绩有了较为明显的提高。但是在实际的整体经营上来说，我企业的经营效益却并不理想，并且在创新模式的过程中，我们也经历了许多坎坷与阻碍，耽误了我企业的利益发展。对此，我深刻的意识到，我的工作还不够努力，我部门的工作效益还具有很大的差异和不足。

1、未能了解各个企业的相关产品的报价、销售流程及与销售有关的部分数据情况，导致市场研究存在差异性。

2、未能深入产品实际，分析预测产品成本损失，实际结合产品特色制定销售方案计划，影响产品销售业绩。

3、市场调研不够深入，经营理念意识陈旧。对各级企业的市场调研力度不足，没有实际了解市场的需求与供应总量，探寻新兴业务的开发销售方式，并且在进行创新营销测试时，不愿承担风险，存有保守经营思想，导致在探究新型销售模式时，较为坎坷，时间较长。

在贸易部工作的将近两年时间里，我始终坚持以高标准、高要求的工作理念严格要求自己，坚持做好自身的本职工作，在工作中勤奋进取，脚踏实地，争取在贸易部这个平台上散发出自己全部的光和热，为我企业的经济利益做出实际贡献。在未来的工作中，我将继续的施展自己的才能，争取取得优异的业绩，在工作中不断提升自己的各方面能力，促进我企业的进一步发展与成长，我相信我xx企业的未来将会更加繁荣与辉煌！

以上就是我的述职报告，予以给位领导加以审评！

**员工晋升述职报告篇六**

尊敬的校领导、各位老师：

大家好！

我从xxx年x月开始在二中工作，到现在已经工作xx年了，由于学校超编使我工作量不够，以至于到xxx年才通过了中学x级教师的职评。任教以来，我爱岗敬业，自觉遵守职业道德规范，有良好的师德，在教学第一线尽职尽责，分别荣获xx学年和xx学年xx学年“校优秀德育工作者”称号。担任xx学年和xx学年至现在共x学年班主任工作。能关心爱护学生，师生关系融洽，班风学风良好，受到学生和家长的\'欢迎，工作能力强，具备坚实的专业理论知识，熟悉中学数学科教材，业务能力强，教学效果良好。

所任教班级在中考和高考中均获较好的成绩，数学平均分均超市均线。我重视自身业务水平和提高，有专研精神，积极参加新课程的课改试验，能以新理念指导教育教学工作，参加了福建省高中新课程骨干教师研修班，目前参与省级课题《超级画板下数学实验与探究》的编写，并积极完成学校的课改研究课题，撰写的论文在省内论文交流中获奖并且收入汇编。这几年我克服很大的家庭困难，母亲几次生病住院，急需我照顾，我都能克服困难把学校工作放在第一位，从来没有在上课时间请假。现在我符合竞聘中学一级教师的条件，在此申报竞聘中学一级教师，即第x级工作岗位。谢谢大家！

**员工晋升述职报告篇七**

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年，我在银行的正确领导和同事们的帮助支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，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：

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致,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，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。我服从上级领导的工作安排，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。

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，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、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，积极参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

作为一名柜员工，关键是如何做好优质文明服务。我一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行的各项服务措施。二是努力提高业务技术和熟练程度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家!

**员工晋升述职报告篇八**

尊敬的各位领导、同志们：

20xx年，我在银行的正确领导和同事们的帮助支持下，按照银行的工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，在自己的工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，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：

今年来我认真学习科学发展观，学习银行的规章制度与工作纪律，提高自己政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致,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，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。我服从上级领导的工作安排，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。

我在工作上除了学习党的理论知识外，重点是学习银行金融方面的国家方针政策和业务工作知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好银行工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行金融工作方针政策、法律法规和基本工作知识与技能，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、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

我上半年担任大堂经理的职务，下半年因为身体原因担任柜员工职务。我想，无论大堂经理还是柜员工工作，都是银行的重要工作，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动银行整体工作又好又快发展。

我上半年做大堂经理时意识到金融业不断发展和业务创新对大堂经理提出了更高的要求，因此，我认真学习，积极参加上级组织的相关业务培训，不断提高自己业务水平和工作技能，注重综合知识的积累，认真学习银行业务操作流程、相关制度、企业财务知识、资本市场知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等。在与客户的沟通中，我做到热情主动，当客户问起营销产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进银行业务的发展。

作为一名柜员工，关键是如何做好优质文明服务。我一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行的各项服务措施。二是努力提高业务技术和熟练程度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好工作必备的知识与技能，为银行创造良好的发展环境。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为银行事业的发展，做出我应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家!

**员工晋升述职报告篇九**

感到欣慰的是，我在院办室副主任这个岗位上，为医院的快速发展作出了一份贡献，较好地履行了自己的职责；但遗憾的是，由于自己的能力和水平所限，工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

主动适应办公室工作要求20xx年，我从临床科室来到院办室工作，角色和职责发生了很大变化。在领导和同志们的热情帮助和大力支持下，我从头学起，从零做起，从新干起，积极协助院办室主任做好院办室的每一项工作，做到边干边学，在实践中历练，在历练中提高。一是向书本、报刊和网络学。读书、看报、上网已成为我获取知识和信息的三大法宝，记读书笔记、积累报刊资料、下载网上文件已成为我每天必做的功课。三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息的更新是永无止境的，要做好办公室工作，首先要不停地学习、学习、再学习。二是向院领导学。在办公室工作，与领导接触的机会较多。三年来，院领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获良多。三是向同事们学。古人说，三人行必有我师。从不同角度看，包括在座各位的医院每位同事都是我的老师，无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、写作水平，我都从中学到了很多，使自己的思想意识和工作水平取得了很大进步。

认真履行岗位职责院办室作为医院沟通上下、协调左右、联系各方的枢纽，它的职能和作用是非常特殊和重要的，可谓“干好了默默无闻，干砸了轰轰烈烈”。三年来，我始终注意把握好自己的一言一行，积极配合好主任的工作，做到到位不越位，对上不轻漫，对下不张狂；日常工作中，做到严于律己，宽以待人，时时、事事注意团结同志，维护领导的权威，维护医院的形象，维护医院的大局。

三年来，我较好地完成了各项工作任务。一是完成了大量的文件起草和公文处理工作。对于领导交给的每一项材料写作任务，都能按时按要求完成，加班熬夜成了家常便饭。据粗略统计，三年共撰写各种材料300余篇，约50万字。二是与同志们一起完成了20xx年以来《医院院志》和《医院规章制度》的编印和修订，在医院文化建设和加强医院管理方面作出了有益的贡献。三是在质控方面，积极协调组织各有关部门做好每月的质控检查，并不断改进工作方法，编好每月的《质控简报》。四是与相关科室同志们密切合作，共同做好医院宣传工作。

在宣传材料的写作、医院形象广告的制作、电视广告的发布等方面，努力发挥自己的能量，出色地完成了各项宣传任务。五是充分发挥服务职能，努力做好领导的参谋助手。一方面，积极收集整理有关信息，进行调查研究，为领导决策提高参考，协助领导处理好日常事务；另一方面，热情为各科室和全院职工服务，特别是在车辆调配使用等一些敏感问题上，坚持向一线倾斜，把一线的事、病人的事看成院办室的大事，不推、不脱、不等，全力保障一线需要。六是做好档案管理，提升管理水平。经过我们的积极努力和认真准备，档案管理工作得到了省卫生厅和省档案局的充分肯定，档案管理工作被认定为国家二级，使医院档案工作上了层次、上了水平。

正确对待名和利、得与失走上办公室这个岗位后，我不断提醒自己要执着地追求，尽力地干好，不同别人计较享受的条件和优势，要经得住诱惑，守得住清贫，严格遵守党纪国法，不把以权谋私看作本事，在任何情况下，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不为名所累、不为利所缚、不为欲所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，把别人的困难当作自己的困难，从而赢得同志对我们工作的支持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。

**员工晋升述职报告篇十**

我从20xx年底入职xx公司以来，首先感谢各级领导的信任和栽培，在公司x总和分公司xx经理的领导下，积极配合宣总、林经理做好公司上市前的基础数据统计汇总工作。

我以前一直从事的就是财务工作，十多年的工作历练，让我从浮躁走向了沉稳。金融、财务是企业的命脉，是企业管理的风向标，为领导提供决策准确依据，为企业发展完善后勤保障，是我们财务工作者的职责。

从起初的现金出纳会计到总帐会计；从统计证书到初级会计师证的逐步进取，给我的工作积累了厚实的基础。其间5年混凝土企业总帐磨砺，感受到财务工作的责任重大！

入职近一年来，在两级领导的指导下，我和同事们先后负责固定资产台帐、往来台帐、材料出入库台帐、费用审批等方面财务档案梳理，负责对公司的大数据汇总以及年终的汇算清缴工作，为总公司的上市铺成作出我们应有的贡献。

为了确保9月份的审计得以顺利完成，目前我又在xx分公司负责总帐工作，积极配合褚经理整理会计档案、凭证，开户资料。因为调帐一些资料要重新装订，加之交织的业务多，还有今年1—8月份的原始费用录用工作需要整理，可以说财务工作是琐碎而又繁杂，但为了公司的跨越转型、兴旺发展，我们加班加点，毫无怨言！

我们财务部门在于、褚两位领导的统筹下，方向明确、目标一致，各项工作开展起来有条不紊。我们的工作虽然是紧张和忙碌的，但拥有更多的是充实和快乐的！

不可否认，由于时间紧、任务重，我们的财务工作还面临巨大的压力，具体表现以下几方面：

3、由于20xx年工作中部分汇款是从私人帐户付款，不符合审计要求，更不能享受到税收优惠政策，所以工作中要不断的协商，力求把帐做到完美。

概而言之，目前现有注册公司15家，虽有很多是零申报企业，可是季度及年报工商/税务申报的工作压力非常大，需要经常加班加点。因公司不仅仅是xx公司及xx分公司两个公司业务，还负责xx公司、xxx公司等15家公司，鉴于目前独立完成做帐及申报的会计仅三人，但实际工作已是超负荷运行。

以上是我近一年来所做工作的简要概括，基本达到了总帐会计的职位要求！但我深知，要想成为一名优秀的财务管理人员，不仅要爱岗敬业、更要有职业道德和系统的财务知识。

学习的过程就是提高的过程，如果有幸能够成为一名会计主管，我将在不断努力提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋：

一、建立一套完整的财务会计核算体系，形成财务管理大格局。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定详实的标准。

二、建立一套会计人员岗职描述，定人定岗，明确工作方向。将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、在财务部门创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境！

我希望以这次述职为契机，超越过去，挑战自我，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取实现工作中的理想目标！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn