

# 最新餐饮部经理年度工作计划(汇总9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 餐饮部经理年度工作计划篇一

作为一名酒店的大堂经理，身上的担子是最重的，我不仅要做好酒店的任何大堂，不能出现任何坏账，而且整个酒店的发展和我有很大关系。作为酒店的实力型人物，我一直在注意，注意和每个同事、员工搞好关系，高处不胜寒，做好领导一定要这样。

当然最重要的是要注意公司的大堂问题了，大堂问题在任何地方都是整个公司的核心，是最重要的，不能出现任何马虎。一旦有马虎了，那这个公司面对的只能是倒闭了，大堂问题的重要性不用赘言了。

我当大堂经理已经有些年了，酒店没有出现过任何大堂问题的状况，所以我的工作一直是比较好做的，在公司的人气也很高。因为只要公司的的大堂不出现问题，能及时的将员工的工资发下去，这比说一万句好话都重要。我一直信守这个原则，一直这样做，我很相信这就是对的。

下面又到了我的一年的大堂计划了，大堂计划对酒店一年的发展状况尤为重要，每年我都能做好，今年当然不能例外了。

大堂计划是大堂预测所确定的经营目标的系统化和具体化，又是控制大堂收支活动、分析经营成果的依据。大堂计划工作的本身就是运用科学的技术手段和数学方法，对目标进行综合平衡，制定主要计划指标，拟订增产节约措施，协调各

项计划指标。它是落实酒店奋斗目标和保证措施的必要环节。

酒店编制的大堂计划主要包括：筹资计划、固定资产增减和折旧计划、流动资产及其周转计划、成本费用计划、利润及利润分配计划、对外投资计划等。每项计划均由许多大堂指标构成，大堂计划指标是计划期各项大堂活动的奋斗目标，为了实现这些目标，大堂计划还必须列出保证计划完成的主要经营管理措施。

编制大堂计划要做好以下工作。

### (一)分析主客观原因，全面安排计划指标

审视当年的经营情况，分析整个经营条件和目前的竞争形势等与所确定的经营目标有关的各种因素，按照酒店总体经济效益的原则，制定出主要的计划指标。

### (二)协调人力、物力、财力，落实增产节约措施

要合理安排人力、物力、财力，使之与经营目标的要求相适应；在财力平衡方面，要组织资金运用同资金来源的平衡、大堂支出同大堂收入的平衡等。还要努力挖掘酒店内部潜力，从提高经济效益出发，对酒店各部门经营活动提出要求，制定出各部门的增产节约措施，制定和修订各项定额，以保证计划指标的落实。

### (三)编制计划表格，协调各项计划指标

以经营目标为核心，以平均先进定额为基础，计算酒店计划期内资金占用、成本、费用利润等各项计划指标，编制出大堂计划表，并检查、核对各项有关计划指标是否密切衔接协调平衡。

这就是我这一年的工作计划，对公司大堂的计划都做了很好

的计划，相信公司一年的大堂问题不会出现任何问题的。在金融危机的大前提下，酒店的生意也受到了很大的困扰，这就需要每一个公司的员工都能够做到认真负责，积极努力的为公司的生存做出自己应有的力量。

说实话能够当一个酒店的大堂经理，以我个人的能力是不能够完全的胜任的，我靠的就是付出比别人更多的努力和同事、员工的帮助，这就是我为什么要和同事、员工搞好关系的原因。笨鸟先飞，早起的鸟儿有虫吃。我做到这些都是靠努力的来的。

这就是我的一年工作计划，如有不同的意见，请及时和我沟通，我认真改正。

大堂经理年终工作总结范文

## 餐饮部经理年度工作计划篇二

今年大部分的工作时间我都是在房地产行业度过的，由于领导比较信任，我的工作内容也非常充实，主要是负责日常的行政管理、物业检查、人事招聘、公司员工考勤审核、员工生日慰问、公司物资采购。虽然工作压力非常的大，但这也是我接受新事物，进步最快的一段时间。我把我的收获和心得概括为几点：一是工作的标准永远是“完美”，只有追求完美才能真正提高工作标准；二是不打没有准备之仗，任何事只能提前想，做在前，同时，计划永远没有变化快，做事一定要预备几套方案，并且要预留时间来处置突发情况；三是制度不是挂在墙上的，而是用来执行的，不能执行的制度不如不立；四是日久见人心，踏实做事，吃亏是福，但还是要学会多与人沟通，减少人与人之间的摩擦；五是做事多请示汇报总没得错；六是工作责任要明确到人，两个人分担责任等于没有责任；七是做事要注重把握工作的关键节点，并不是“事必躬亲”；八是学无止境，多学习，少玩闹。

回到xxx地产两个多月，我的工作岗位是总经理助理，主要是工作是协助总经理做好日常工作。前段时间，我主要负责xxx项目财务管理、销售公司的衔接工作和各项工作进展的信息收集。财务方面，我经手财务资金xxxx元，无差错帐问题，并顺利移交财务xxx;与销售公司衔接工作中，我主要负责了xxxx销售中心的建设及领导安排的其它事项。其中包括板房搭建、装修、沙盘制作、桌椅、空调等办公用品的采购。板房搭建前，我拒绝了对方“好处费”，板房验收后，对方给的“好处费”我也悉数上交公司财务。我始终觉得该我要的我会去争取，但是，不该拿的我决不伸手。沙盘制作前我也是认真调查了武汉近十家模型公司，对比之下，我更更换了原来与公司合作的单位，也为公司节约了将近万余元。与销售公司衔接过程中，我坚持每周收集两个项目的具体情况，让领导了解项目销售进度，发现问题也及时向领导汇报，并积极与销售公司沟通解决好问题。虽然许多的工作我还在摸索过程中，经验多有不足，但是做到了工作及时汇报，不越权办事，工作不推脱责任。

## 餐饮部经理年度工作计划篇三

回顾今年这么多月的工作历程，在领导和同事的指导与帮助下，我从一名刚接触商场的门外汉成长为一名基本熟悉各项业务的经理。在这段时间里，我认真的履行岗位职责，努力的做好本职工作，现已基本熟悉业务流程，但自身仍存在着众多不足，在此将今年的工作做一个总结与汇报。

### 一、工作总结

1. 日常管理，不仅要保“量”，更要保“质”；

每天的巡场除了保证次数外，更要对巡场中发现的问题及时记录并处理，从店面的卫生、亮照到展员的工服、纪律，我们要时刻按照商场规定严格执行，对于不符合规定的要及时

更改，不能立即更改的通知负责人限期整改，以期真正做到“眼之所及，心旷神怡”。当然，经理也不仅限于店面经理，我们更要走进店面，深入了解店面的经营情况，及时与商户负责人沟通，把握商户的思想动态，以做到“为我所用”。

由于近期展员更换频繁，新老展员交接不畅，也给我们的日常经理带来了一定的不便，如工服领花不齐，对商场规定不了解以及开单不熟练等问题时有发生，我们在日常巡场及周例会上都会强调，并邀请财务部专门开展过单据填写类的培训，目前已有较大改观。

## 2. 招商清费要“稳、准、狠”。

鉴于各种原因，负一楼空租摊位较多，招商有一定的压力。但是我们在领导的支持和帮助下，招商工作中一直坚持“看准把稳”，平时多渠道的搜集各品牌信息，看准那些有意向的商户，我们时刻跟踪，变有意向为有想法，直到最终确定进驻。由于老合同即将期满，新合同签订在即，这对我们是一个挑战，更是一个机会，我们要利用好这个契机，最大程度的解决空租问题。清费方面，对于经营确实有压力的，我们要稳住他，促销活动时给予一定的支持，平时经常与商户沟通，为其经营提出一些建议，让其了解到我们的负责，从而解决费用问题。

对于那些恶意欠费的商户我们要够狠，限期结清，否则采取一些发函、断电、封门甚至状告的措施威慑他，并在合同期结束时视情况而定是否续约，以期为在场商户的稳定经营提供保障。

## 二、工作计划

通过这么多月的工作，我已基本熟悉业务流程，并通过主动与各部门同事的互相沟通，如今已融入了这个团队。但金

无足赤、人无完人，我仍有很多不足之处需要在今后的工作中积极改正。为此，我会在今后的工作中更加严格的要求自己认真履行自己的职责，努力做好自己的本职工作。在新的一年里，我要扬长避短，积极改进：

4. 积极与各部门同事协调、沟通，相互学习、相互帮助，进一步提高协作工作的办事效率。

希望在以后的日子里通过自己与同事的共同努力，能够为带来一片新的繁荣景象，同时也希望自己的职业生涯能够获得一次新的发展。

## 餐饮部经理年度工作计划篇四

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20\_\_就过去了，在担任\_\_行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20\_\_工作情况汇报如下：

### 一、取得的业绩

20\_\_，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口勤动手勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息寻求支持，成功营销\_\_族白酒交易中心\_\_电力实业公司\_\_中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资ps商户通知存款等业务都有新的突

破。

## 二、职责和使命

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查贷后检查跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20\_\_，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

## 三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

1. 是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。
2. 是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

3. 是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章新的业务新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高更远的方向努力，用“新”的工作\_实际工作中遇到的种种困难。

## 餐饮部经理年度工作计划篇五

时间飞逝，转眼间我们就迎来了崭新的xx年。也就是说，我们的软件项目管理已经到了学期的最后，我们seed小组的软件项目也已完工，这一个学期真的是获益匪浅！

\*\*老师曾经说我既可以走技术路线也可以走管理路线，一切都看我自己。真的很佩服老师的看人眼光，很犀利。我知道，现在的我不是没有能力去做好，只是自己没有去做，一直在殿外徘徊，不肯付出努力向前迈进。

在技术上，我总是给自己找借口，总是偷懒，但我现在明确了一点，没有技术，就没有管理！脱离技术的管理是不可能的，也是不现实的。在这个行业里，技术是一切的基本，想作工程师也好，想作管理者也好，技术都是起步的根基。在这个小项目里，虽然我们两个星期就开发完成了这个软件，并交付使用，但是问题还是很多的。在这么一个小项目里，由于需求、设计、代码、文档产生的问题，每一个看似容易，却都需要实实在在的经验在里面，都需要对业务的熟悉，有语言功底作根基。

在这个项目里，我负责软件配置管理工作，在文档的整理过程中，我仔细看了他们的需求分析，概要设计，数据库设计，模块设计等文档，也参与了风险分析文档的编写，承担了用

户手册和项目成本估算的编写。在这个过程中，我明确了技术的实在意义，明确了技术对我的指导作用，同时也明确了自己的学习道路应该怎么走下去！

整个项目进行的过程中，我一直在努力从中学习，我旁听开发组的会议，为组长提供管理意见，为会议、文档制定标准，整个过程我收获了很多。

- 1、 软件项目小组中的人员安排要职责明确，并有配套的管理记录，整理每个人的工作进度，随时更新，以方便开发人员、测试人员之间的沟通。
- 2、 会议、文档、代码都要有相应的“纪律”，否则整个小组的开发效率会大打折扣。
- 3、 对业务的熟悉有助于明确需求，只有明确的需求才能让项目更加顺利的进行。
- 4、 细致的计划可以让项目进行避免很多弯路，可以在任务的初期就发现存在的问题，并及时予以解决。
- 5、 项目文档、代码定期予以备份，当项目遇到未预料到的问题时可以及时恢复，尽可能减少损失。

当然，还有很多，包括软件测试上的收获，写文档的收获，这里就不一一列举了。这是我大学里最认真的一门课，当然，收获也是最多的。

以上就是我们的工作总结。在工作的这些日子里，我们学到了很多的东西。最后，谢谢礼平老师给我带来的这一切一切，也感谢同组同学给我的帮助，结果已然不重要了，我所收获的这许多东西，远比成绩要有意义的多。

## 餐饮部经理年度工作计划篇六

我20\_\_调入\_\_行工作，现任\_\_行客户经理。从事基层客户经理工作x年\_，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评。截止20\_\_底，累计完成贷款合同金额\_\_万元，累计发放贷款\_\_万元，已完成并回收的贷款\_\_万元，无一笔出现不良。对\_\_行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生!现将个人x年\_的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

### 一、强化理论学习，提升自身综合素质

\_年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为;认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件，使理论水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新，做到了学有所用，一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准;二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

在20\_\_到20\_\_之间从\_\_万存款增加到\_\_多万元，其中还有各项考核如中间业务信用卡保险不良贷款催收等，都超额完成在各项考核，在全行的业绩排名名列前茅，我连续\_\_年当选优秀客户经理。

### 二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识创新意识和责任意识，投入到工作当中去;以优质的服务，面对客户;以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的

态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1. 建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的\_\_化公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。例如：有一次客户在交流中，我了解到\_\_化公司将对员工进行集资的信息后，我及时介入，通过对外公关对内协调克服种种困难，终于在\_\_年\_\_月份，成功发放个人贷款\_\_余万元。

2. 建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。例如在\_\_年年底，我一次与\_\_公司某领导的闲谈中了解到企业资金有点紧张，正在想通过向发电公司延迟付购电费的方式来缓解资金困难，我了解到这个信息后，他一边向上级行了解银行是否还有票据发放规模，一边动员企业领导可使用他支行票据来解决资金困难，通过自己不懈努力，为支行增加了\_\_亿元的票据业务。

3. 做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，配合网点主任把存贷业务及中间业务做好，在营业活动中，我把服务基层服务客户放在首位，与网点客户交流处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，既要管理又要经营，上对上级支行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，我们的任务是相当繁重的责任也是相当大的。客户是商业银行发展的基础，在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向城镇寻找开户单位，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。现在取得如下的工作业绩：国际业务方面，去年结算量为5000多万美元，处于支行地位；贷款存量\_\_亿元，其中包括短期\_\_亿元，住房和中长期\_\_亿元，现有的管户数\_\_多户，当前贷款存量还是管户数都是全市第一名。

4. 积极开展贷款营销。为适应新时期农民和农村经济发展的需要，解决农民贷款难促进农民增加收入改进\_\_行业务经营，我根据省分行深入开展“支农惠民行动计划“的工作要求，积极推广农户小额信用贷款，宣传\_\_行的惠农政策服务。本着“惠农富民支农富社诚实守信区别对待快捷高效方便农户信用户优先“的原则，创新工作思路增强营销理念，大力推广“扶持青年创业工程““信用建设工程“等。为保证支农惠民工作的顺利开展，我经常走入到农户中了解农户的需求和想法，还与乡镇党委干部一起参与现场评定信用户现场发放贷款，公开信贷操作流程，增强群众对“惠农卡“的了解和信任，保证了x行\_“惠农卡“顺利开展。20\_\_，我累记放各项贷款\_\_亿元，有效地促进了农业产业化结构调整和中小企业的转型发展。

### 三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲“没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

### 四、下一步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1. 强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身\_行改革发展中去，重塑x行\_工队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2. 努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3. 加大营销力度，做好贷款工作。一是在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户\_\_化公司\_\_司\_\_司等在贷款方面找到新的突破口。做好\_\_司，发展国际业务中间业务全额保证金的押汇业务，以提高存款业务。二是加强\_\_业园区企业的营销力度。借助今年信贷资金较紧的情况，更大程度上利用好信贷资源。经常到园区走访，获取信息，及时了解企业的需求，进行全方面的服务，做到双赢互利。三是克服年轻气燥，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

## 餐饮部经理年度工作计划篇七

我从20xx年x月初，进入银座购物广场店，任职收款员，并在努力的工作下，于20xx年初升职为楼层经理。非常感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的机会和平台。时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中过去了一年，回首这一年里的点点滴滴，既有收获也有不足，既有经验也有教训。

工作在总结中不断完善，人生在总结中不断精彩。如果没有一个系统而全面的总结，不论是工作还是人生都将在原地踏步中失去往日的璀璨夺目。因此，对自己这一年来的工作我做出以下全面的总结：

一个卖场的正常运转除了其系统、科学的管理制度外，更重要的是与卖场管理人员的科学指挥、严格监督密不可分。在时尚淑女商场的这段时间，我逐渐接触了卖场的基本管理程序：从营业前的晨会、迎宾到营业中的巡场再到打烊前的送宾及每周的周分析、周总结，每月的月分析、月总结，这一程式化的管理模式让整个卖场在有条不紊中创造出了最大的利润。然而，对于商场的管理和运作我只了解其皮毛，其精髓之处还需我一步步去学习、领会和探索。

这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场楼层经理，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好员工的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助员工改进工作。

5、加强情感式营销，通过对员工进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

在这一个多月的实习经历中，在成熟与进步的同时我也经受了许多的挫折，这些挫折不但没有消磨我的意志，反而让我开始认真的去反思，去总结。正如一句古诗所言，“不经一番寒彻骨，那得梅花扑鼻香”，只有走过最困难的一段旅程，才能看到最美丽的风景。在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和顾客和业务以及各领导打交道，经常遇到些一时难以解决是问题。

到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在接下来的工作过程中，随时给自己充电，同时也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来，能更好的为公司工作。

古人云，“取法乎上仅得其中，取法乎中仅得其下。”意思是说，一个人制定了高目标，最后仍然有可能只达到中等水平，而如果制定了一个中等的目标，最后有可能只能达到低等水平。展望未来，我将在现有基础之上给自己制定一个更高的目标，以更加严格的要求和标准来挑战自己、鞭策自己、完善自己，尽快完成从学生到职场人士的蜕变，争取在实习期满后锻造出最好的自己。

## 餐饮部经理年度工作计划篇八

时间过的真快，一转眼又是一年。利用今天下午的机会和大家总结下20\_\_年工作中各种问题，回顾我们一起在这一年的

工作，下面是小编整理的市场经理年终工作总结范文，希望能够帮助到大家。

## 一、树立正确的领导管理心态，严格要求

作为一名领导者，对每一个员工都就应做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不一样的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮忙他们，逼迫他们进步，能适应社会残酷的竞争，我在给机修班开会时说过：每一个行业都逃但是市场经济发展的潜规则，高速发展期(目前混凝土行业就是这个阶段)，市场饱和期、优胜劣汰期。在不久的将来，混凝土行业就会进入市场饱和期和优胜劣汰期，那时就会有部分企业被市场淘汰，行业从业人员就会超过市场需求，岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。而我们都是男人，男人最基本的要求是就应有种家庭职责感，要有潜力养活妻子，抚养孩子，照顾父母，这些潜力需要我们有较强的社会竞争力，社会竞争力要靠我们用心的心态，努力工作，不断的学习，不断的进步，跟上社会发展的步伐。我们也更就应抓住此刻行业的高速发展期这个机遇，透过不断的努力进步把自我提升到一个更高的层次。

## 二、营造良好的团队工作气氛

在我的工作中，我用心主张这样一个理念：用心的人象太阳，照到哪里哪里亮。消极的人象月亮，初一十五不一样。在团队管理中，我会透过各种途径树立一个用心的榜样，让每个员工都有一把衡量自我的标尺，都有一个努力的方向。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮忙每一个员工进步。一个团队务必要有铁的纪律，一切行动听指挥，步调一致才能获得胜利。凡是违反纪律的必须要受到纪律处分，而且领导必须要考试，收

集坚守自我的原则，一旦有一次你没有遵守你自我的原则，那么你将变成一个没有原则的人。在你处理违纪的过程中，必然会有少数员工对于处理不满意，那么领导在这个时候就应立刻进行疏导工作，这就是“法”和“情”的关系，法律不外乎人情，我们先讲法律在讲人情，这是领导的工作原则。领导在工作中，对员工在工作的得失、态度，该肯定的就肯定，并给予适当的表扬和奖励。该否定的就否定，并给予适当的批评和教育，在整个团队构成一种能够扶持正气、伸张正义、制止错误思想、阻止不道德现象的群众舆论。这种群众舆论不是领导的单向灌输，而是建立在整个团队占压倒多数的正确认识与言论基础上，具有同一性、扶正性和对全体员工都有感染力和道德上的约束力，在具体实施的过程中我的方法是借力用力，借助群众的力量。

### 三、领导工作细致化

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，透过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都明白自我每一天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每一天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

以上是我工作以来的总结，多谢。

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20\_\_年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

### 一、主要工作开展情况

## (一)加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务。针对中端客户，提供特别服务。对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

## (二)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷。其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

## (三)客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，通过与重点代发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问x次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情

报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

#### (四) 善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

## 二、明年的工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

#### (一) 多渠道、多手段吸收存款

加大存款营销力度。进一步提高工作的积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，不断跟踪了解同行水平，提高具有市场竞争力的营销支持，充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

有针对地开展各类营销计划。结合本地市场情况，制定实施细则，努力争取吸取上市公司和拟上市公司的一般性存款和

募集资金，争取城乡结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。

## (二) 提高信贷业务的收益水平

针对每个客户制定差别化营销方案，综合考量包括小企业业务、零售业业务的推动效力，综合分析收益来源，选择最有利的营销方向，重点拓展中小企业，生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力成为主办银行，努力提好信贷业务的收益水平。

## (三) 加大创新力度

坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是加大宣传力度，通过多种形式宣传我行的业务，提高我行的社会知名度。

服装销售个人工作总结我从20\_\_年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的20\_\_年工作总结，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的\_\_万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日。以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

作为一名新员工，我很忐忑，我知道自己有很多东西需要学习，在这几个月的工作中，我积极融入这个岗位，认真完成工作，有什么不懂就向同事们请教，自己的能力得到了提高，工作也取得了很好的成绩，这对于来说是一件值得高兴的事。现在，我来对我的工作情况进行总结。

### 一、会计工作方面：

所学知识与实际工作既有联系又有很大差异。一方面，我可以用所学的知识用专业的术语记录公司的每一项经济业务，并做出会计报表向管理者反应公司的经营状况。但是，由于刚接触公司内账，工作前期只注重公司内部费用的记录和统计，淡化了最重要的往来单位的账务处理及库存方面的关注，导致了后期出现账实不符。另一方面，所学知识基本功不扎实，不懂得账务上的变通，导致一直没有完成娜姐所要求的账务处理。最后，粗心大意。比如做表格的排版，总是会少

项，用word统计数据，结果数据弄错。

## 二、公司制度的运用方面：

用制度管理公司的运作，才能使公司运营得健康和长久。在成立不久的公司里，各种制度都有不完善，当然也包括财务制度。刚开始工作有很多迷茫的地方，遇到很多事不懂得处理，比如员工出差预支费用，我没有预算他们所需费用就直接支钱，这样就导致了预支费用过多，库存现金紧张，多亏有程总、娜姐等伙伴的指点，现在的预支及报销的财务制度基本成型，能有规矩地进行财务制度流程运作。

## 三、工作方式方面：

首先，少了一种坚决的态度。自从上了大学，自身身上的棱角已被磨尽，在为人处事方面，更多的是忍让，怕得罪于他人，这是一把双刃剑，好的是自己有更多的朋友，坏的是没有了坚决的态度，自身立场不坚定，工作上就会出现很多漏洞。其次，工作方面缺乏沟通。财务工作同客服有很多工作需要一起配合，但由于缺乏沟通，导致很多信息不对称。最后，缺乏主动性。我有很多工作结果需要向管理者汇报，但是有很多关系到财务的信息，自己没有主动去统计，导致管理者为我工作上的失误去操心。

## 四、对现阶段公司的看法：

各个部门构成了公司的一个统一整体，每个部门的运作都会直接关系到公司的发展。市场部的全体人员犹如整个团队的前锋，他们在扩展市场的同时，售后部也需跟上他们的节奏服务好客户。按现在的现状来看，公司售后中最重要的仓库和督导都有很大的问题。仓库方面，缺少了严格的管理问题，导致出货数量不符，这会降低客户对我们的信任程度；督导方面，督导的整体素质与品牌所要塑造的形象不符，这同样会降低客户对品牌的信任程度。所以我认为，在薪资方面，市

场部按开发门店提成，各总监的工资我知道自己还很嫩，很多都不懂，都需要认真学习，但是我相信只要我本着学习的态度，我一定可以变得更好、更出色。

我很感谢能通过此次拓展训练活动有这样一次深刻的体验和有意义的经历。我也为我能处于这样一个有默契的团队而感到荣幸，我相信，在我们这个大家庭中，不论我们接下来会面临怎样的困难，我们都能够手牵着手共同去克服，因为我坚信：团结就是力量！在忙碌了一天，终于可以躺在床上好好享受这难得的闲暇时光。

上周，注定是一个艰难但着实充满意义的两天。它带给我的不仅是生理上的挑战，也给我带来了一笔精神上的财富。在这次拓展培训中，安排的拓展训练注重团队项目，它的最大特点就是群策群力。在本次拓展训练的过程中，每个队的队员之间最应该注意的是如何组织、协调及配合好，而不是某个队员自己如何能做得更好；个体对团队的关注应该远远超过了其自身！在这个过程中，我深刻的理解到了什么叫“团队”。回顾拓展训练的全过程，历历在目，在困难和挑战面前，大家都能凝心聚力，充分体现了挑战自己，熔炼团队的精神。没有凝聚力的团队就没有竞争力。如果没有团队精神，这次的所有训练项目就无法完成。如果一个团队的组成人员各行其是、我行我素、自私自利、违法乱纪，势必一盘散沙，工作就是难出成就，相反，当这个团队面临艰巨任务或遇到困难时能坚定信心，同舟共济，在惊涛骇浪面前就能无所畏惧，就能完成别人认为无法完成的任务，就能顺利地到达胜利的彼岸。这次拓展训练的全程中，所有的队员都为团队完成拓展训练科目发挥了重要作用。正是由于大家严格要求自己，注重了细节，一丝不苟、自动自发、拒绝借口，才顺利地完成了任务。

这次拓展训练活动使我深深的体会到团队协作在任务执行过程中的重要性，同时也学会了如何突破自己心理的极限，可以说是一次非常难得的经历。这种心理极限上的突破不是随

便的生硬的活动项目就能够达到理想效果的，通过对拓展训练项目的精心设计和拓展培训师职业能力最终真正能够实现个人某些心理障碍的跨越，于此同时也能够体会到个人能力的发展潜力。了自己，超越了自己。

通过这种拓展训练项目也使各个小组的成员成为一个真正能够发现问题，解决问题的战略团队，大家都各司其职、各负其责，在拓展训练项目中寻找合作的黄金点，不断形成一种默契，这种关系由原来松散的个体磨合成为一个能够冲破任何防线的组合体，团队的每个成员在项目进展中都增强了克服困难的信心和勇气，提高了面对困难却能坚忍不拔进行到底的决心，更可贵的是锻炼了每个团员的胆识，也克服了有时只凭感觉行事的思维定式。没有不可能，超越自己就能够创造奇迹。

## 餐饮部经理年度工作计划篇九

我xx年调入xx银行工作，现任xx银行客户经理。从事基层客户经理工作xx年来，严于律己，爱岗敬业，不断进取，取得了良好的成绩，得到客户的认可，受到领导和同事们的好评。截止xx年底，累计完成贷款合同金额xx万元，累计发放贷款xx万元，已完成并回收的贷款xx万元，无一笔出现不良。对xx银行客户经理这个神圣职业的无比热爱和满腔热血，抒写着自己无悔的人生！现将个人几年来的工作业绩及下步工作打算汇报如下：

一年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和xx改革的有关政策、文件，使理论水平、领导能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，做到了学

有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。在xx-xx年之间从xx万存款增加到xx多万元，其中还有各项考核如中间业务、信用卡、保险、不良贷款催收等，都超额完成在各项考核，在全行的业绩排名名列前茅，我连续xx年当选优秀客户经理。

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识、创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的xx公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集、整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。例如：有一次客户在交流中，我了解到xx公司将对员工进行集资的信息后，我及时介入，通过对外公关、对内协调、克服种种困难，终于在xx年xx月份，成功发放个人贷款xx余万元。

2、建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。例如在xx年年底，我一次与xx公司某领导的闲谈中了解到企业资金有点紧张，正在想通过向xx公司延迟付购电费的方式来缓解资金困难，我了解到这个信息后，他一边向上级行了解银行是否还有票据发放规模，一边动员企业领导可使用他支行票据来解决资金困难，通过自己不懈努力，为支行增加了xx亿元的票据业务。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，配合网点主任把存贷业务及中间业务做好，在营业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，与网点、客户交流处于一种和

谐的状态，许多事情便迎刃而解。我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，既要管理、又要经营，上对上级支行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。客户是商业银行发展的基础，在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向城镇寻找开户单位，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。现在取得如下的工作业绩：国际业务方面，去年结算量为xx多万美元，处于支行领先地位；贷款存量xx亿元，其中包括短期xx亿元，住房和中长期xx亿元，现有的管户数xx多户，当前贷款存量还是管户数都是全市第一名。

4、积极开展贷款营销。为适应新时期xx和xx经济发展的需要，解决xx贷款难、促进xx增加收入、改进xx银行业务经营，我根据省分行深入开展“支xx惠民行动计划“的工作要求，积极推广xx小额信用贷款，宣传xx银行的xx政策、服务承诺。本着“惠xx富民、支xx富社、诚实守信、区别对待、快捷高效、方便xx信用户优先“的原则，创新工作思路、增强营销理念，大力推广“扶持青年创业工程“、“信用建设工程“等。为保证支xx惠民工作的顺利开展，我经常走入到xx中了解xx的需求和想法，还与乡镇党委干部一起参与现场评定信用户、现场发放贷款，公开信贷操作流程，增强群众对“惠xx卡“的了解和信任，保证了xx的“惠xx卡“顺利开展。xx年，我累放各项贷款xx亿元，有效地促进了xx产业结构调整 and 中小企业的转型发展。

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个

人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1、强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力、战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身xx改革发展中去，重塑xx员工队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。

2、努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3、加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户xx公司□xx公司□xx公司等

方面找到新的突破口。做好xx公司，发展国际业务、中间业务、全额保证金的押汇业务，以提高存款业务。加强xx工业园区企业的营销力度。借助今年信贷资金较紧的情况，更大程度上利用好信贷资源。经常到园区走访，获取信息，及时了解企业的需求，进行全方面的服务，做到双赢互利。克服年轻气燥，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

以上是几年来个人的工作业绩和下一步的工作打算，不当之处，请领导批评指正！