

2023年餐饮主管半年工作总结 公司主管 上半年工作总结及下半年工作计划(精 选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

餐饮主管半年工作总结篇一

为了确保今冬如期供暖，并提高供热质量，今年夏季，我们投入二百万资金对供热管网薄弱部位进行了更新改造，更换了一次网18对膨胀节和四道街新华书店门前的地下直埋供热管线，针对城郊换热站受地下水位上涨影响供热安全的情况，在政府的大力支持下，异地择址新建了地上换热站，换热站运行女员工冒着高温酷暑对23座换热站的1余片换热器板片进行了酸洗，针对部分老楼公用管网腐蚀老化影响供热质量的情况，积极配合协助供热办、物业监管处等主管单位进行维修和更换，确保冬季正常供热。

在冬季供暖期，我们从9月1日开始进行一次管网注水、9月23日所有供暖设备全部启动运行，热用户提前两天感受到了集中供热的温暖，由于今年供热准备工作提前，供暖初期供热质量好于往年，热用户的满意度显著提升，用户交纳热费积极主动，截止11月26日，完成热费回收万元。

5、深入开展节能降耗工作、积极创建节约环保型企业

xx年我厂将创建“节约环保型企业”列入工作重点，按照华能集团创建活动要求，成立了以厂长为组长的创建活动领导

小组，明确了各级人员的职责，制定了科学、可行的创建规划，健全了三级节能减排管理体系，强化对标管理和耗差分析，依靠科技进步，实施提效改造，有力降低了各项能耗指标。

在具体工作中，通过开展“我为节能减排献一技”活动，号召员工从身边的点滴小事做起，营造了节能降耗的浓厚氛围，形成了“技能减排、人人参与”的良好风尚。在生产过程中，根据天气变化及时调整热电厂、热源点锅炉运行方式，加强与电网调度联系，优化机组启、停运行的能耗指标控制，通过开展小指标竞赛活动，达到了运行值之间相互促进、相互提高的目的。在清洁生产工作中，认真开展了脱硫、除灰设备的运行管理，保证了脱硫设备的健康水平，脱硫同步投运率完成100%，顺利通过了各项环保检查验收，保持了烟尘、废水、二氧化硫和氮氧化物连续达标排放，创造了历史最好水平。

6、紧抓机遇、全力争取，前期工作稳步推进

紧抓机遇，全力争取，积极寻求上级公司和当地政府协助与支持，在去年取得自治区发改委路条的基础上，克服困难攻克了水资源论证、电网接入系统两大难关。自扩建工程6月13日开工以来，在公司的坚强领导下，我们克服了时间紧、人员少，有效工期短等诸多困难，相继完成了初设招标、勘测设计招标、主机招标、监理招标和初设审查等工作，在施工建设中，建设、监理、施工、设计等单位密切配合，通过精心组织、日夜兼程，克服了生产基建交叉作业，施工场地狭小、夏季酷暑高温等因素影响，8月18日烟囱到顶、主厂房结构到顶，10月30日锅炉水压一次成功，按照节点工期稳步推进了工程进度，为年内投产供暖锅炉，改善供热紧张局面奠定了坚实基础。

三期供热扩建项目核准是年度四项绩效考核目标之一，面对常规火电项目核准越来越严格的情况，我们以项目核准为目

标精心部署，全力以赴加大工作力度。紧盯项目核准各个环节，最终突破瓶颈，-月日实现了三期扩建这个具有战略意义项目的核准，为企业的长远发展奠定了基础。

7、围绕中心、服务大局，进一步加强党建工作

一年来，我们围绕企业中心工作积极发挥党组织的政治核心作用，按照公司部署认真开展了“创先争优”活动及党员“践行承诺“示范行动，进一步加强了党组织、党员队伍的建设，提升了党建工作整体水平。以开展“四好”班子建设为主线，结合实际扎实开展各个阶段工作，充分调动了班子成员积极性，得到了集团、能源两级公司党委的好评和认可，被华能集团公司授予创建“四好班子”先进集体；纪检监察工作突出重点，按照中纪委五次全会精神 and 《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》及公司党风廉政建设要求认真落实党风廉政责任制，组织党员、干部观看了廉政警示片《远山的红叶》，加大了物资采购、设备招投标的效能督察力度，全面推进惩防体系建设；在宣传思想工作中，围绕“内促工作、外树形象”的要求，加大对内、对外宣传力度，在公司信息和能源报发稿篇，塑造了企业良好社会形象同时提升了企业知名度和美誉度；认真做好了行风建设、文明单位创建等活动，组织全体员工参加了玉树地震捐款，较好的履行了社会责任；充分发挥了工会、青工职能作用，通过职工大会、厂务公开栏和职工交流谈心等多种途径对职工群众的意见、要求及时进行反馈、处理。组织全体职工进行了体检、为困难职工和上大学的职工家庭进行了补助，全力帮扶困难职工改善生活条件，通过努力实现了“稳定最好”。

篇三：供电公司20工作总结及20工作计划

今年以来，在集团公司正确领导下，**供电公司着眼建设“一强三优”现代公司，围绕“三抓一创”工作思路，全面落实业绩考核责任书，各项工作取得新成绩。

一、20xx年工作基本情况

各项经济指标再创新高。1-10月份，售电量完成31.32亿千瓦时，同比增长18.8xxxx;经营电量完成37.43亿千瓦时，同比增长28.6xxxx;线损率完成3.3xxxx□可比口径同比持平;平均电价完成372.9xxxx/千千瓦时，比合同指标提高2.2xxxx/千千瓦时;经营电量市场占有率完成91.3xxxx□同比提高3.3xxxx百分点，超合同指标3.2xxxx百分点;售电量市场占有率完成76.3xxxx□同比降低4.0xxxx百分点，超合同指标0.5xxxx百分点;小火电平均购电价完成298.9xxxx/千千瓦时，比合同指标降低7.4xxxx/千千瓦时。安全生产保持稳定。全面贯彻“三个百分之百”要求，严格落实安全生产责任制，深化“无违章企业、个人”创建，大力开展了“安全生产月”、“三要六查”安全周和安全专项治理活动。全面落实防汛、迎峰度夏措施，圆满完成迎峰度夏任务。重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。荣获省“安康杯”竞赛优胜企业、**公司“创建无违章企业工作先进单位”、**市“安全生产示范企业”。截至**月10日，实现连续安全生产*天。

电网建设快速推进。集团公司与**政府签署《会谈纪要》，将“十一五”电网发展规划和城市电网规划，全面纳入**市总体规划。加快推进“**工程”建设，500千伏**、220千伏**站扩建、35千伏**线提前竣工。完善农网“十一五”发展规划，开展建设电气化乡(镇)、村试点，县城电网建设改造通过集团公司检查验收。供电系统用户供电可靠率99.95xxxx□电网电压合格率99.71xxxx□

经营管理不断强化。坚持精细化管理，实施集约化经营，规范地方电厂管理，加大市场开拓力度，经营电量增幅保持全省第一。加快“一系统四中心”建设，营销技术支持系统单轨运行，电能计量中心建成使用。严格执行电价调整政策，认真抓好营业操作，确保了电费及时足额回收。开展营业普

查和用电稽查工作，组织防窃电技术改造。强化财务管理和审计监督，加强全面预算管理，深化“三清理一规范”工作，迎接了省审计厅电力财务专项审计检查和省物价局电价执行情况检查。坚持依法治企，规范招投标、合同、职工福利和社保资金管理，荣获省“四五”普法依法治理先进单位。加强农电管理，稳步推进供电所专业化改革，开展了直供区域农村电力资产接收工作。

创一流同业对标深入开展。加强制度化、规范化建设，健全完善管理体系和指标体系，基本形成按计划进行、靠制度规范的全过程控制和常态运行机制。《**》荣获“**奖”*。公司4项课题分别荣获**行业协会课题调研一、二等奖。5项典型经验入选集团公司典型经验库，入选数量位居集团公司地市供电企业第**位。

绩效管理扎实推进。建立完善绩效管理体系，制定绩效管理体系文件，确定公司年度kpi指标。全面梳理和完善业务流程和工作标准，编制部门职能、岗位说明书和绩效合同，严格工作日志和主管点评制度，细化量化业绩评价和考核。组织中层主管进行中期述职。绩效管理信息系统运行稳定。迎接了集团公司阶段性评估验收。

多种产业健康发展。坚持依法经营、规范管理，加强企业产权制度研究，规范和完善股权结构。加强资本运作，深化银企合作，拓展融资渠道。巩固发展**房产、**电气产业链，壮大**、**等非核心优势产业，提高了市场竞争力和赢利能力。1-10月份，多种产业实现收入4.2亿元、利润318xxxx元，分别同比增长1xxxx和1xxxx□

优质服务不断深化。坚持“四个服务”，贯彻“三个十条”，深化“诚信彩虹”服务文化。严格执行“三不指定”政策，规范业扩报装服务管理，统一收费标准，实行工程概预算集中管理。圆满完成全市重大政治、经贸等重要活动保电工作，确保了全市电力供应。市行风建设工作督查组来公司视察并

给予高度评价。“**”服务品牌参加全省服务名牌公示。“**”服务文化被国家电网公司推荐在国资委召开的中央企业企业文化建设推进会议上作典型经验交流。

党建精神文明建设进一步加强。学习贯彻十六届六中全会精神，加强党群工作，开展创建“四好班子”、“五好”党员、“实践、创新在支部”、党员“政治生日”等活动，举办党群工作者特训营，实行分组上党课。全面落实党风廉政建设责任制，深入开展查处“嫌疑****”预防职务犯罪、治理商业贿赂专项活动，进行不正当交易行为自查自纠，逐级开展廉政勤政谈话。公司荣获“**市先进基层党组织”。加强队伍建设，强化全员教育培训，先后举办班组长、招投标管理等各类培训班82期。严格落实稳定工作责任制，公司保持和谐稳定。

“爱心·平安”活动深入推进。强化“爱心·平安”理念教育，开展“我为企业献爱心、保平安”签名、格言故事征集、演讲比赛等活动，评选“十大感人事迹”。组织开展“爱心·平安四查(查思想、查工作、查纪律、查作风)、五进(进岗位、进班组、进现场、进客户、进家庭)”活动。公司“爱心·平安”工作受到国家电网公司调研组好评，并在集团公司“爱心·平安”经验交流会上作典型发言。公司选手代表集团公司参加华北电网公司演讲比赛荣获**等奖。

二、存在的问题与困难

一是安全工作离可控、在控、能控还有差距，安全管理基础薄弱，规章制度执行不严，个别员工安全意识淡薄，技能素质不高，违章现象没有根本杜绝，外力破坏电力设施问题时有发生。二是电网发展任务艰巨，工程施工环境不宽松，赔偿要求越来越高，个别群众甚至无理阻挠，民事协调任务繁重。三是公司经营形势不容乐观，新电价政策对公司电费回收、市场开拓、优质服务等工作带来新的挑战，抢占电力市场与配网建设资金短缺矛盾突出，地方小火电、特别是企业

自备电厂发展势头迅猛，挤压了电网效益空间。

三、20xx年工作思路和重点工作

(一)工作思路

坚持以“一强三优”战略统揽全局，以科学规划引领工作，推进电网发展方式和公司发展方式两个转变，坚持做到“六个坚定不移”：坚定不移地抓好安全生产，确保电网安全稳定；坚定不移地抓好电网建设，推动电网发展提速；坚定不移地加强经营管理，提高企业效益；坚定不移地开发人力资源，培育政治坚定、作风过硬、技术精湛的职工队伍；坚定不移地搞好优质服务，深化“诚信彩虹”，加强内质外形建设、和谐企业建设；坚定不移地贯彻落实集团公司各项工作部署，确保全面和超额完成各项目标任务。

(二)重点工作

第一，坚持居安思危，强化安全生产管理。贯彻“三个百分之百”要求，层层落实安全生产责任制。深化硬指标查禁违章，开展反事故斗争和“无违章企业”创建活动。加强电力需求侧管理，完善迎峰度夏、度冬措施，做好各类预案，确保全市电力供应。加强客户资产安全监管，完善电力设施保护三级网络，加强多产、消防、交通安全管理，确保全年安全生产无事故。

第二，立足科学发展，建设坚强电网。以科学规划指导电网发展，认真贯彻落实《会谈纪要》精神，进一步完善“十一五”电网发展规划。严格“五制”要求，统筹安全、质量、工期和效益，推行典型设计，加强工程管理，确保建设项目全部达标投运。加快220千伏**、110千伏**、**工程建设，确保按期竣工投产。加快10千伏配网项目建设，优化电网供电格局，满足负荷快速增长需要。加快农村电气化建设，积极培植电气化乡(镇)、村。

第三，加强经营管理，提高经济效益。落实“精细化管理”要求，进一步规范和完善营销“四中心”建设，抓好电量、电价、线损、电费等指标的管理，全面提升运营水平。坚持依法经营，强化财务管理和审计监督，严格执行资产管理、成本管理、招投标管理、薪酬管理等各项制度，强化预算管理，巩固“三清理一规范”成果。坚持堵疏并举，规范自备电厂有偿并网管理，杜绝自备电厂对外转供电和形成新的“网中网”。加快实施“新农村、新电力、新服务”农电发展战略，深化供电所专业化改革，规范农村低压电力资产管理。

第四，深化创一流同业对标，提升基础管理水平。健全对标工作机制，完善指标体系、评价和考核体系，拓宽对标范围，深化对标内涵，优化业务流程，强化指标诊断分析，突出抓好权重大、对公司绩效影响大的重点指标、关键指标、潜力指标的落实，持续改进，努力促进管理创新。进一步加强对县公司创一流同业对标工作的指导、检查和考核。

第五，坚持以人为本，推进绩效管理常态运行。坚持以目标管理为核心，以过程控制为重点，以提高效率和效益为目的，加强制度体系、指标体系和运作体系建设，优化完善绩效管理系统。强化绩效评价和沟通，提高工作效率和组织绩效。加强绩效管理的指导、检查和考核，理顺管理程序，将绩效管理全面融入企业日常管理。

第六，深化服务文化建设，提升优质服务水平。坚持“以客户为中心”，深化服务文化建设，做亮、做精“**”服务品牌。严格“三不指定”，进一步规范业扩报装服务管理。加强规范化服务窗口建设，提高95598服务热线运行管理质量，完善大客户经理制、重要客户vip客户、社区客户供电服务办法。高度重视客户投诉举报处理工作，主动接受政府监管和社会监督，全面兑现服务承诺。

第七，坚持规范发展，提升多产效益水平。规范多产管理，明晰产权关系，优化产业结构调整，注重质量和效益，规避

风险，稳健发展。加强政策研究，拓展融资渠道。加强财务集约化管理，规范企业往来帐清理。加强电气产业链建设，提高市场占有率。坚持房地产资源开发与储备并重，实现可持续发展。加强热电管理，开拓供热市场，注重内部挖潜增效，提升效益水平。

第八，坚持人才强企，强化队伍建设。加强职工、农电工、外聘工“三支队伍”和经营管理人才、专业技术人才和操作技能人才“三支人才队伍”建设。以建设学习型企业为目标，以培养学习能力、实践能力、创新能力为重点，强化全员教育培训，组织专业技术比武竞赛活动，增强素质，提高技能。

第九，加强党建精神文明建设，确保企业和谐稳定。加强党群工作“十个建设”，强化核心、服务中心、拓展功能、发挥作用。落实党风廉政建设责任制，健全完善教育、制度、监督并重的惩治和预防****体系，加强反****和反“嫌疑****”工作。加强思想政治工作，确保队伍和谐稳定。加强信访、值班、治安保卫工作，重视危机管理，强化新闻宣传和公共关系工作，为企业创造宽松有利的发展环境。深入推进“爱心活动”、实施“平安工程”，建设和谐企业。

四、建议

(一)电网建设方面。建议集团公司尽可能加大投入，解决新的供电矛盾和供电“卡脖子”现象，满足电网可持续发展需要。

(二)农电管理方面。农网建设维护资金短缺，农村低压电力资产移交后，运营成本压力加大。建议争取政府出台农网可持续发展政策，解决农网维护费用不足的问题。

餐饮主管半年工作总结篇二

今年更是第二季度的营销状况相比去年同期没有业绩上的提

升，甚至在个别区域出现了业绩上的下滑，在公司分析以后，发现绝大部分原因是受到金融危机影响，居民的购买力没有得到上涨，所以告诉第二季度的营销状况没有得到预期的效果。

虽然我们的第二季度营销状况不是很好，但是马上迎来的第三季度将是我们业绩上涨的最佳时期，这是我们在分析了市场的销售效果后做出的决定。特此制定第三季度的工作计划，希望能够实现公司业绩的大提升：

一、总体目标

- 1、在基础材料方面进行适当升级。
- 2、重新整合品牌资源，适应新的市场竞争态势。
- 3、定位高端，打造与之相适应的资源配置，提高核心竞争力。

二、竞争态势

1、上半年竞争烈度明显减弱，金融危机产生两极分化，受金融危机的影响，上半年与对手间的竞烈度相对较小。各竞争对手均在想方设法应对疲软的市场，开始显现两极分化迹象，以拜占庭，东易、好易居三家公司较为稳定。策略得当、根基稳固应是根本原因。

拜占庭是同行业里面最强劲的对手。其竞争优势主要表现为：

品牌美誉较高，口碑较好；

定位高端，口号鲜明

下一页更多精彩“公司年度工作计划”

餐饮主管半年工作总结篇三

20xx年西山区农机安全监理站在市农机监理所的帮助指导下，在区农林局党委、行政的领导下，全体干部职工以“安全第一、预防为主、综合治理”为方针，紧紧围绕“安全发展、预防为主”的主题，以十八大精神为指导，认真践行党的群众路线，广泛深入开展农机安全宣传教育培训，安全生产检查，“打非治违”、隐患排查治理等专项行动，增强广大农机驾驶操作人员的安全意识、自觉遵守安全生产法律法规，确保我区农机安全生产形势稳定，现将20xx年农机安全生产工作总结如下：

一、目标任务完成情况

截止10月31日，共办理拖拉机年度检验590台，变更、转籍过户32台、补换牌证65台、注册登记14台，拖拉机驾驶员驾驶证期满换证179人，参检拖拉机交强险投保率100%，清理脱检两年以上拖拉机68台，目前我区拖拉机在册数667台，拖拉机检验率90.3%、挂牌率95%、驾驶人持证率95%，已达市级目标任务责任书要求，预计12月底拖拉机检验数可达605台；对拖拉机、微耕机及其驾驶操作人员进行摸底排查，共建立453台拖拉机690台微耕机及驾驶操作人员监督管理台账；举办农机安全生产集中教育培训班9期，培训人数463人，完成计划数350人的132%；组织车辆75车次，农机安全监管人员329人次，开展农机安全宣传检查105次，制作农机安全宣传展板(宣传栏)17个，通过三农通短信发送宣传短信31条，发放宣传资料4810份，受益群众15580余人，检查农业机械163台，纠正违法行为9起，排查农机事故隐患9项，已整改9项；完成50名新训拖拉机驾驶员培训资格审查、理论及实际操作培训考试工作，参考学员50人，合格50人，全部获领中华人民共和国拖拉机驾驶证。通过加强农机安全监管，源头专项治理、隐患排查、安全宣传教育、检查等，我区没有发生农机安全事故，农机事故三项指标(事故率、重伤率、死亡率)控制在指标范围内。

二、采取的措施

(一)明确安全责任，层层签订安全生产责任书

市农业局、西山区政府与区农林局、市农机监理所与区农机监理站、区农林局与涉农街道办事处农机管理部门签订了20xx年农机安全生产责任书，将农机安全生产纳入各级目标任务考核。区农机监理站结合拖拉机年度检验、驾驶员审验换证等农机监理业务与机手(车主)签订安全生产责任书880份，签订率达100%。

(二)制定实施方案，切实加强对农机安全生产工作的领导

制定并下发了昆明市西山区农林局《20xx年春运农机安全生产工作实施方案》、《西山区农林局关于开展20xx年度拖拉机及驾驶员检审工作的通知》、《昆明市西山区全面开展拖拉机及微耕机摸底排查工作实施方案》、《西山区20xx年农机安全生产工作实施方案》、《西山区20xx年“农机安全生产月”活动方案》、《西山区农林局20xx年农机安全生产领域打非治违工作实施方案》，成立了西山区农机安全生产工作领导小组，统筹安排了农机安全生产工作专项经费，使农机安全生产工作有条不紊的进行。分管领导每月定期组织召开农机安全生产工作会议，及时传达组织学习上级有关安全生产文件、会议精神，并加以督促落实。

(三)规范农机监理业务，严格拖拉机的检验、落户

严格按照规定办理各项农机监理业务，严格依法行政，文明公正执法，认真做好拖拉机驾驶人的考试、发证和拖拉机驾驶证的审验以及拖拉机的安全技术检验，注册登记、行驶牌证的核发等工作，切实做到严把四关(培训关，考试发证关，牌证发放关，检验关)的要求，从源头上抓好农机安全生产工作。

对参加年检的拖拉机，按有关规定，逐台进行安全检查，做

到见人见机，查验证件，校验机车，认真落实“谁检验、谁签字、谁负责”的责任制，对达到要求的，给予核发检验合格标志，对达不到要求的，一律不给予签证；在车身显著位置喷涂“严禁违法载人”警示语，从源头上加强管理，有效消除农机事故隐患，预防和减少农机事故的发生。

拖拉机的注册登记，严格执行《拖拉机登记管理规定》、《拖拉机登记工作规范》和《昆明市农业局关于认真贯彻落实云南省农业厅等五部门联发关于印发〈云南省运输型拖拉机行业管理规范(暂行)〉的通知》(昆农通〔〕26号)的规定，严格审查拖拉机所有人提交的法定材料，对符合落户挂牌的给予及时办理，对不符合要求的一律不予登记挂牌，严禁超标准、超范围机型落户。

严格规范培训考试机制，严把驾驶员培训考试、发证关，严格执行拖拉机驾驶员培训考试“十不受理”规定和“谁考试、谁签字、谁负责”责任制。

(四)送检下乡集中检验拖拉机，提高农机安全监管服务水平

4月、8月，在各办事处农科站的支持配合下，农机监理站联系保险公司工作人员一起，深入到团结、海口、碧鸡、马街、福海、前卫办事处拖拉机相对集中的大平地、乐亩、谷律、砚台、龙潭、中滩、西华、长坡村小组(居委会)，为机手集中检验拖拉机、办理拖拉机交强险保险、对检验合格，手续齐全的现场核发检验合格标志，办理签证手续，实行一条龙服务，这样既方便了群众，又降低检验费用。在集中检验的同时加强安全宣传教育，在每个检审现场都摆放农机安全宣传展板，悬挂安全宣传警示布标，分批次地组织驾驶员观看宣传展板、发放宣传资料、并进行认真讲解，宣传拖拉机牌证、驾驶证管理规定，道路、田间安全作业常识、违法行为处罚、农机事故处理程序，并以近年来发生的道路交通事故为案例，深刻剖析事故原因，从中吸取教训。

(五)采取多种形式，加强农机安全宣传，提高广大群众安全防范意识

4、设置永久性固定的农机安全宣传牌、强化农机安全宣传、提高安全意识。制作了“严禁拖拉机载人超速超载行驶”、“平安出行严禁酒后驾驶拖拉机”、“严禁无牌无证非法改装拼装脱检脱保拖拉机上路行驶”、“关爱生命关注农机安全”等警示语的农机安全宣传标牌16块(市所制作的4块、自筹资金制作了12块)，设立在团结、碧鸡、海口三个街道办事处拖拉机通行量集中的地方，反复提醒广大农机驾驶操作人员、人民群众关注农机安全、对提高农机安全意识起到潜移默化的作用。

(六)深入开展农机安全隐患排查、“打非治违”、“安全生产大检查大排查等治理工作

按照区政府的安排，积极参与春运等道路交通安全联合执法检查。我站还组织农机监理员在农村赶集日、节假日、深入田间地头、农机操作场所，农贸市场、危险路段、拖拉机通行量集中路段，开展农机安全执法检查和隐患排查，坚决治理纠正违规违章现象，加大对运输型拖拉机超速超载、无牌无证、酒后驾驶、疲劳驾驶、载人载客、脱检脱保等违法行为的查处力度，严格执行法律法规，禁止无牌拖拉机投入使用，禁止无证驾驶操作拖拉机，禁止未按规定检验的农业机械投入生产使用，近年我区农机安全生产形势平稳，没有发生大的农机安全生产事故。

在原有台账的基础上，在办事处农科站、村委会农科员以及村民小组长的共同努力下，开展拖拉机及微耕机拉网式排查登记、建档管理工作，建立健全了区级、办事处、居委会三级的《拖拉机及驾驶员监督管理台账》及《微耕机及所有人监督管理台账》，并与机主及驾驶人逐一签订《农机安全责任书》、《遵守交通安全法律法规承诺书》。共建立453台拖拉机及驾驶员监督管理台账、690台微耕机及所有人监督管理

台账。

(八)加强对微耕机的监管

餐饮主管半年工作总结篇四

本站发布销售主管上半年工作总结及下半年工作计划，更多销售主管上半年工作总结及下半年工作计划相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于《销售主管上半年工作总结及下半年工作计划》的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

从我个人的角度来说，自己这半年的工作并不全面，也不很尽人意。下半年的工作目标我想是要用行动去实现的，而不是空谈，很难细化，但我还是要借此机会，确立自己的工作目标，给自己一个工作的方向，明确下半年该干什么?也便于对业务过程中出现的问题及时分析与调整，更可以监控工作的进度和成效。对此，我从以下3个方面来说明：

1：上半年的工作回顾与总结

1.1负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)

金威占有:35kkl燕京占有□25kl

我们在公司的支持及经理的指导下1.严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。2.将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61%增长到65%，占有率由去年的52%增长到55%。

1.2 促销员管理

1.2.1 月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2 上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3 给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4 多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

1.3 精制酒销售

1.3.1 产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2 产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

1.4 行政工作

1.4.1 在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2 对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

2: 存在的问题与不足之处

2.1 个人因素。

2.1.1 作为办事处主管以来经理多次给我机会锻炼，但是目前为止我的理论知识与实践还是不能很融洽的结合，尤其理论知识还很欠缺。

2.1.2 做销售类文案工作很长时间了，但是对于数字还不是很敏感。

2.2 消费情感因素

2.2.1 区域为高校学生区，消费承受力有限对于精制酒的消费大多基于情感消费，不能有意识的消费，这是我们下一步要突破的。

2.2.2 在啤酒品牌品项众多的情况下突出让消费者值得信赖的质量好的产品是我们的又一障碍。

2.2.3 对于80%的消费者来说啤酒知识几乎空白，更不要说不同之处。只是觉得纸箱酒看着有面子，这是我们就只能够就销售的另一壁垒。

2.3 空白终端

虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是雪花啤酒进入销售。

3. 下半年主要工作目标及改进措施

3.1 区域市场

3.1.1 原区域市场的雪花覆盖率提升为：70% 占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升：

3.1.1.1空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

3.1.1.2现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

3.1.2目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

3.2继续提升精制酒销量及利润

3.2.1在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

3.2.2在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。

3.2.3基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

3.3业务素养的转变

3.3.1增强终端销售信心

3.3.1.1丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。

3.3.2改善执业能力

3.3.2.1积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

3.3.2.2不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品

3.3.3信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

餐饮主管半年工作总结篇五

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年xx月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

下半年工作计划及个人要求：

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
3. 发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；
4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作努力完成好！

扩展阅读