

节日四风工作报告

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

节日四风工作报告篇一

通过调查，掌握园林水景工程中水池、喷泉、驳岸构筑材料的识别。能根据园林水景工程中不同部位构造的要求合理选用构筑材料及材料的尺寸。了解园林水景工程中各要素的工程做法。

喷泉的形式，管道，水泵及它的控制方式。水池池底，池壁材质及其压顶方式。了解驳岸的材质，尺寸。

（一）喷泉

1、旱喷泉：又叫旱地泉，放置在地下，喷头和灯光设置在盖板下端，喷水时，水柱通过盖板箅子或花岗岩铺装孔喷出，流回落到广场硬质铺装，沿地面坡度排出。人民广场的旱喷泉为单射流喷头，有两种形式。一种是喷泉范围内的地面材质为鹅卵石铺地，另外一种是将喷泉设置在铺装下，上部用金属物盖住，留出喷水的孔洞。喷头附近设置彩灯，在彩灯照射下，地面犹如五颜六色的镜面。将空中飞舞的水花映衬的无比娇艳，使人留恋往返既不占休闲空间又能观赏喷泉，不喷水时，不阻碍交通，可照常行人，旱喷泉更多的使人能亲近水，真正做到人与水共嬉、共舞。这类喷泉非常适合于宾馆、饭店、商场、大厦、街景小区等场所。控制方式为人工控制，只要人工开启水泵、闸门就可以喷射。

2、涌泉：位于人民广场，该涌泉下部砌筑为圆台状，用鹅卵

石装饰表面，水由下向上涌出，呈水柱状，高度0.6-0.8m左右，独立设置。水声较大，气氛强烈，乳白色泡沫丰富，抗风力强。涌泉所需用水从附近的水池用水泵抽过来。控制方式为人工控制，只要人工开启水泵、闸门就可以喷射。

3、组合喷泉：由多个单线喷组成一定的图形或花样的喷泉，如直线型、圆形。有些喷头为吸力喷头，有些为半球形喷头。喷头附近设置彩灯，在彩灯照射下，地面犹如五颜六色的镜面，将空中飞舞的水花映衬的无比娇艳，使人留恋往返。潜水泵设置在池底，控制方式为人工控制，只要人工开启水泵、闸门就可以喷射。

4、复合喷泉：利用各种构筑物小品，如墙体、池边、盆花等，形成多层次、多方位、多种水态的复合喷泉。棠城公园的复合喷泉为单射流喷头，与建筑小品结合。控制方式为人工控制，只要人工开启水泵、闸门就可以喷射。

5、小品喷泉：从雕塑口中的器具（罐、盆）和动物（鱼、龙）口中出水，形象有趣。棠城公园中的小品喷泉，从石雕龙的嘴中喷出水柱，喷头为单射流喷头。喷头附近设置有灯光，在彩灯照射下，地面犹如五颜六色的镜面。将空中飞舞的水花映衬的无比娇艳，使人留恋忘返。控制方式为人工控制，只要人工开启水泵、闸门就可以喷射。

节日四风工作报告篇二

根据《依安县并村工作方案》（依办发[2019]29号），、

《中共依安县委 依安县人民政府关于进一步加大工作力度彻底推进“并村”工作的通知》（依发[2020]19号）要求，并依据《中国共产党基层组织选举暂行条例》，《中华人民共和国村民委员会组织法》，双阳镇于2020年7月8日制定下发了《双阳镇并村建社区工作方案》，同时召开了双阳镇并村建社区工作动员会，成立了并村建社区工作领导小组，下

设了办公室，办公室下设工作指导组、账目清查组、人员考核组。双阳镇于20xx年7月9日开始对名合实未合的10个村进行了彻底合并，合并工作已于8月末全部完成。

双阳镇并村建社区工作涉及到原13个行政村。具体为：太和村并入双阳村，建立双阳社区党总支委员会和双阳社区居委会；联发村并入东北村，建立东北社区党总支委员会和东北社区居委会；双信村并入德信村，建立德信社区党总支委员会和德信社区居委会；双福村并入福地村，建立福地社区党总支委员会和福地社区居委会；孟常村并入长发村，建立孟常社区党总支委员会和孟常社区居委会；双兴村建立双兴社区党总支委员会和双兴社区居委会；人和村建立人和社区党总支委员会和人和社区居委会。吉利村建立吉利社区党总支委员会和吉利社区居委会。

在合并工作中严格执行“一套班子、一套账目、一处办公地点”的要求。

双阳镇名合实未合的10个村，在20xx年村“两委”换届时就是按照一个支部和一个村委会的形式进行的换届，所以按照《依安县并村工作方案》（依办发[20xx]29号）、《中共依安县委 依安县人民政府关于进一步加大工作力度彻底推进“并村”工作的通知》（依发[20xx]19号）要求，合并后，村“两委”成员不存在超职的问题。对合并后各村“两委”成员的组成，双阳镇并村建社区工作人员考核组遵照双阳镇20xx年村“两委”换届选举结果，在组织考核和群众测评的基础上，经镇党委会研究后，确定了合并后各村“两委”的组成人员。合并前每个村都有一名报账员，对于报账员的使用，我镇采取业务考试、量化考核和群众测评的方式，综合每个人的成绩，成绩靠前的人员确定为合并后村的报账员，成绩靠后的人员确定为合并后村的统计员（村“两委”成员不超职，成绩靠后的人员也在村“两委”成员之内）。本着精简人员，减轻农民负担的要求，对合并前各村自用的屯长、

更夫、护林员、机车司机等人员一律进行了清退，共清退村自用人员115人。

账目清查组在镇党委、政府的领导下，已于8月末完成了合并村的账目清查与合并，建立总账，实行总账控制下的分账管理。在账目清查工作中：一是坚持债权与债务不变的原则。属于原行政村的债权由原行政村负责收回，债务由原行政村偿还，并村后的债权债务由合并后建立的居委会承担。即原行政村的债权债务和村级资产不变。二是坚持核算体系不变的原则。并村建社区坚持总账控制下的核算体系不变。对原合作经济组织内部和外部发生的各种经济活动，仍在原核算体系内进行核算。三是坚持土地稳定不变的原则。对原行政村群众使用的土地，在并村建社区后不予调整。原行政村的各类承包合同不变。四是坚持原行政村群众承担的义务和任务不变的原则。并村前，由于两个村的实际情况不同，各个村所承担的任务和义务也不尽相同，并村建社区后，对任务和义务统一标准会使一些群众产生不满情绪，从而干扰工作，因此，并村建社区后任务和义务仍按原行政村标准执行。由于在20xx年村“两委”换届时，就是按照合并村进行的（一个支部、一个村委会），换届后，经镇党委会研究，被合并的村撤销党支部，党支部委员会章已于20xx年换届结束后就已经上缴到镇党委。这次并村建社区工作中，账目清查组已经将各村的村委会公章、财务、账目全部上缴到镇农经管理中心统一管理、使用。在搞好账目清查后，及时进行了账目交接。在账务清查和交接工作中，主要抓好了四项工作。一是进行财务清查。做到了六清：即清理往来；债权债务必须与对方核对，达到账账相符，摸清债权债务的底数。对于没有结算的往来，要做好手续入账管理。并村建社区后再发生并村前的业务往来，由经办人承担经济责任，社区一律不予承担。清理固定资产、产品物资。逐笔登记，达到账实相符。特别是上级部门拨付的各种实物资产，要与拨付部门进行核对，全额入账。清理耕地面积。特别是机动地面积，弄清实有底数。清理库存现金，有价证券。清理小金库，账外账。清理财务收支情况，正确评价经济状况。国家给村集体

的各种补贴，特别是机动地粮补，归方连片补贴等，都要全额入账。财务清查过程中，严格把好核实关、审批关、入账关，保证清查准确无误。按照村级财务“三资”委托代理的要求管理。对清理出来的违法违纪问题，根据相关法律法规进行了严肃处理。在财务清理全面完成的基础上，按照规定程序进行了账务交接，建立总账，建立财务清理档案，对财务清理的所有材料收集整理，归档立卷。

在确定合并后各村“两委”成员组成和账目清查、上缴、交接后，经镇党委会议讨论研究，确定了各村的办公地点：太和村并入双阳村，建立双阳社区党总支委员会和双阳社区居委会，办公地点设在双阳村；联发村并入东北村，建立东北社区党总支委员会和东北社区居委会，办公地点设在东北村；双信村并入德信村，建立德信社区党总支委员会和德信社区居委会，办公地点设在德信村；双福村并入福地村，建立福地社区党总支委员会和福地社区居委会，办公地点设在福地村；孟常村并入长发村，建立孟常社区党总支委员会和孟常社区居委会，办公地点设在孟常村；双兴村建立双兴社区党总支委员会和双兴社区居委会，办公地点设在双兴村；人和村建立人和社区党总支委员会和人和社区居委会，办公地点设在人和村；吉利村建立吉利社区党总支委员会和吉利社区居委会，办公地点设在吉利村。现在合并后的8个村，都已经挂上了社区党总支委员会和社区居委会牌子。现在已经合并到一处办公。由于各村的办公室在20xx年卸债时都已经卖出，在各村未建新办公场所前都是借用学校的办公室进行办公，所以在本次并村建社区工作中，不存在处理原来办公室的问题。

合并后的各村及时召开了村“两委”班子成员会议，提高了认识，统一了思想，扬长避短，认真做好了工作分工，明确了工作任务，各司其职，各负其责。同时及时建立和完善了各项相关制度。

节日四风工作报告篇三

20xx年9月中旬至今共收到21份客户资料，已签约16笔业务，5份客户资料目前在审核中，尚未出现租金逾期。应该说，这几个月的的工作完成情况一般，不是令人非常满意。

新客户接待方面，由于我司业务开展时间不久，在4s店配合营销方面不是太默契。造成了客户的推荐量并不是太多，其中宝诚中环店月均一到两个客户推荐量，也是直接造成业务量没有得到很大提升的一个重要原因。奥诚中环店在这一方面相对来说比较配合，月均5到6位的客户推荐量，福特宝山店由于代理的品牌限定了客户推荐的基数，其中只有进口车部分客户为企业客户，是我司目前的目标客户。自身工作方面，前期对于我司业务的熟悉程度不够透彻，造成了一部分客户对于流程的不理解。这是我在业务水平上需要警惕的地方，需要通过不断学习来强化自身的工作素养。过去几个月的工作经验和教训对于我未来的成长非常重要。

1、抓住目前集团渠道客户，积极开拓更多的渠道

客观来说，目前公司的平台足够大，仅仅利用这个平台也足以完成年度指标，这就需要我们能和4s店建立良好的互信关系。增加4s店对于我司的客户推荐量，协同完成业务。

2、提升自身的专业知识国家每年对于税收方面都会提出新的举措和政策，这些政策对于业务有直接的影响，这就需要在工作的同时不断学习财务、税收等方方面面的知识。这样才能从根本上说服客户、帮到客户。为以后客户能继续通过我司融资租赁或者介绍他人打下基础。

1、业务流程

目前我司业务流程并不是太完善，部门分工尚不十分明确，这会直接影响到工作的效率和客户的满意度。比如一天能做

完的工作分两天完成，效率直接减半。当然，这也存在一些客观的因素，我希望我司能在20xx年度摸索出一个切实可行、高效的流程方案。

2、工作环境

目前我司是在浦东英菲尼迪4s店中办公，有其优势和好处，唯一的弊端是客户对于我司的信任度会有所影响，毕竟每单业务均价在40w左右。良好的公司形象也是对于客户最直观的印象。

综上所述，我是非常荣幸和高兴能加入到这样一个大家庭中，为了公司和自身而拼搏。同时真切的希望公司能越来越好、越来越完善、越来越具有竞争力。

节日四风工作报告篇四

这次赴上海的学习考察活动先后到了上海市药监局、浦东药监分局、上海微创医疗器械公司、国家新药筛选中心、上海市药检所、上海医药股份公司、上海汇仁医药公司、上海施贵宝公司、上海虹桥中药饮片厂、扬子江药业、上海海尼药业等11个单位，考察单位既有药监部门、药检机构，又有药品研制机构、生产企业、经营企业；既有中资企业，又有外资企业；既有现代医药企业，又有传统中药企业。考察组的同志白天参观走访，晚上召集会议谈学习体会，考察时间不长，安排紧凑，内容丰富。考察期间，我局与上海市药监局、上海医药股份公司分别召开了两次座谈会，听取工作情况介绍。考察工作得到上海市药监局和各个参观走访单位的热情接待和周到安排。考察结束后，省药监局向上海市药监局发出邀请，希望上海市药监局组织药监和医药企业到江西参观和考察，进一步加强赣沪两地药监工作和医药企业之间的合作。考察组的同志认为，百闻不如一见，上海药品监督工作和上海医药经济的发展令人信服、佩服。这次察，看看别人的长处，想想自己的短处，大家强烈感到自己的工作责任，

开阔了眼界，触动了思想，深受启发，收获很大。

1、监督到位、帮促到位，体现了上海药品监督管理工作较高的工作水平。考察组不管是与上海市药监局座谈，还是与上海市药监系统同志个别交谈，都能感觉上海药监部门对监管对象的情况非常熟悉，贯彻“以监督为中心，监、帮、促相结合”的方针，把监管同帮促联系在一起的指导思想非常明确。

一是开明开放，借助于上海为国际大都市优势，引进了不少国际、国内知名药品生产企业、经营企业和研究机构。仅浦东张江开发区就在近一两年就引30多家制药企业和70多个药品研发单位，成为中国的“药谷”，包括中国医药公司在内的一大批国内医药企业纷纷将总部、生产基地、研发基地迁往上海。到上海办药品生产企业、办药品经营公司、办科研孵化器，上海市局都极力帮助，热心提供服务。经营企业换证中，49家非独立法人药品经营企业有20多家业已重组。在安监处有个工作小组，帮助企业重组和gmp改造设计方案，发现问题及时指出，为企业想办法出主意，促进引资重组成功。

2、机构设置和人力资源配置合理，体现了上海药监体制改革的先进理念。

上海市药监部门的机构设置精干，全市药监系统行政人员240人，其占全市总人口比例与我省相当，但其人员配备向业务倾斜，较为合理。上海药监系统实行市、县（区）两级管理体制，市局的人事、纪检监察、机关党委合署办公，在业务处室设有稽查处、药品流通管理处、医疗器械注册处、医疗器械安全监管处和政策法规处。基层药监机构也是这样。我们所考察的浦东药监分局，只有24个工作人员，科室设置综合业务科和一科、二科，不搞上下对口设置，基层工作主要就是做日常监督检查工作。上海市药检技术水平在处于全国前列，实验大楼建筑面积1万余平米，设有6个科室，在职职

工186名，有24名研究生，一名博士生，具有现代化实验室装备。每年检品1.4万件（含进口药品7200批、委托检验3600批）。每年政府提供给全市药品抽验费用是1800万元。经市政府批准，上海市药检所已在浦东新区划定土地，新建实验大楼整顿搬迁。上海市区县药检所改革方案得到政府批准，正在实施当中。

3、基层药监工作管理手段先进，管理水平高，体现了上海药监队伍良好的素质。

4、上海医药企业起点高、管理先进，体现了上海医药产业良好的发展后劲。

1、学习上海，要把促进医药产业发展放在工作的首位

2、学习上海，要带好药监队伍、提高执法人员素质

3、学习上海，要解决认识上的差距和观念的落后

4、学习上海，要制定和落实促进医药经济发展的药监政策措施

节日四风工作报告篇五

一年的工作就要结束了，这是一个很好的一年，在这1年里，我们酒店的工作和业绩都较去年同期增幅很大，所以在新的一年，我们一定要努力创新，继续在今年的基础上，加大努力，争创更好的业绩！

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新一年的管理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

1年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

2、设施设备不尽完善。

3、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理个体行为在一些管理者身上时有发生。

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

2、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年未发生

一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

3、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等。相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为x%□年均房价元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

4、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为x万元，能源费用为x万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的x%□x%□x%□比年初预定指标分别降低了x%□x%□x%□

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十八届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。

在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了8大工作。

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，单销售人员上半年就有名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年万元升至下半年万元，升幅约为x%□

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大

家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的广泛认同。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周二、四下午2.5小时，

定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。员工培训，使得员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，

投诉;发现有人私自动用公司的用品了, 投诉;冬天到了, 暖气不热了, 投诉;就连浴室少了个凳子, 都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任, 首先向客人道歉, 再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费, 物业部就积极进行催账, 不仅是打电话, 每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前, 保卫工程部都积极制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书份。按时组织酒店内安全检查, 与各部门签订安全责任书, 做到责任明确、落实到人、各负其责。

名全店人员编制的基础上, 由店级领导出面, 找相关部门协调, 再减10名编制, 并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要, 控制人事费用支出, 调整人员结构。由店级领导带队, 数次去密云、怀柔、天津等地, 联系职校, 招聘录用实习生人次;登报次、网上招聘次, 共计招聘人次。

1、八字要求。根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神, 酒店总经理办公会专题研究决定, 在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上, 再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关, 二要小, 三要隔, 四要定, 五要防, 六要查, 七要罚, 八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作, 经常为抢修一个部位坚持工作到深夜, 有时一干就是一整夜。同时, 他们对自己的工作做到心中有数合理安排, 如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

节日四风工作报告篇六

二、 计划完成情况及未完成计划原因分析

三、 取得的成绩/工作亮点

四、 存在不足

五、 工作改进

六、 下一年度工作计划

20xx年4月份，我有幸成为 乐普(北京)医疗器械股份有限公司 一员，成为移动医疗事业部的android软件工程师。入任职以来，在部门领导的带领下，自己感觉无论学习、技术、生活等方面都有很大的提升。

20xx年里我主要参与的工作有 六个app□

由于前面负责这个项目的同事突然离职，导致这个项目的交

接工作做得不够好，对我顺利接手这个项目造成很大的困难。而刚一接手这个项目，马上就需要进行增量开发和修复之前已有的bug[]并要对一些主要代码进行修改，让我倍感压力，几乎都快放弃。最后在其他同事的指导和帮助下，顺利的完成了改版任务。通过这个项目，让我加强了自己在高强高压下工作的能力，也让我找到更多自信。

由于前面有了迭代同心管家时候，积累一些经验，和文档。进行这次聊天功能集成，顺手了很多，也没有先前第一次开发时候那么大的压力。遇到的问题能很快的解决，通过这个项目，让我认识到平时代码积累，工作经验的积累来进行文档记录是很有必要。

随心诊项目使用公共的库文件，一些功能不用重复进行开发。拿来就可以使用，开发第一个版本的随心诊，遇到的问题大多都已经有了解决方案。第一版的开发也比前面开发多用时间短了一些，稳定性，健壮性都有提升。通过这个项目，让我认识到公共模块，常用的. 模块进行封装，方便其他项目的服务是很重要的。

这个项目是在之前的版本上面进行增量开发，遇到的困难很少，一些问题已经有了成熟的解决方式。月子会所的迭代，更多的是能做到心中有数。

（一）对开发过的app 进行review[]摘录好的实现方式进，应用内部跳转框架的实现方式分析，聊天的数据的整理。

（二）未完成情况，由于工作安排不合理，导致整理代码和review代码工作不能连续进行，造成一些总结断断续续，不完整，今后注意合理安排整理代码的时间，保证工作按计划进行。

20xx年是收获的一年，也是成长较快的一年，在各方面都有较明显的进步，主要在xmpp聊天方面，能够很好的理解聊天

的整个业务流程，功能实现方式，多媒体，图片处理等方面都有个人独到的见解。Android的设计模式，基础组件的使用，一些高级功能开发，均可以从容面对。在同事协作方面也提高了很多，懂得配合，协作的重要性。

在肯定成绩的同时，清楚的认识到，在新技术引入和知识经验梳理方面还存在不少问题。一是新技术调研方式方法有待进一步完善，虽然最后可以完成一些任务，但花费的时间较多。二是平时技术文档的编写、更新总会延后，主动性不够强。三是工作内容未能都分清主次，抓不住紧急任务。对于这些问题，我将在今后工作中，采取有效的措施认真对待，逐步加以解决。