

# 汽车维修与保养总结报告(精选10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 汽车维修与保养总结报告篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

### 一、领导重视，措施有力。

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，成立了校长为组长的安全工作领导小组和食品卫生工作领导小组，学校领导、班主任、教师都具有很强的安全意识。

还根据学校安全工作的具体形势，把涉及师生安全的各项内容进行认真分解落实到人，做到每一项工作都有对应的专（兼）管人员、主管领导和分管校长，防止了工作上的相互推诿。从而形成了学校校长直接抓，分管组长具体抓，教导主任具体分工负责组织实施，全校教职员工齐心协力共抓安全的良好局面。

### 二、各项安全制度，实施扎实到位。

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。与安全保卫人员、德育处、各室负责人员、后勤人员、班主任等签订相关安全责任合同，将安全保卫工作列入教师期末考核内容中，严格执行责任追究制度。凡发生重、特大安全责任事故和影响恶劣的安全责任事故，或在各级工作检查中，受到批评的，对有关责任人员作如下处理：根据具体情况，分别给予

不参加优秀班集体评选、 不参与优秀班主任评选、 同时还要承担经济责任。

情节和后果严重的， 将由有关部门追究法律 责任。

2、 签订责任书。学校对班主任及任课教师明确各自的岗位职责 并签订安全责任书。学校在学期初与学生家长明确学生安全责任意识， 明确了家长应做的工作和应负的责任。

将安全教育工作作为对教 职员工考核的重要内容， 实行一票否决制度。贯彻谁主管， 谁负责的原则， 做到职责明确， 责任到人。

3、 不断完善学校安全保卫工作规章制度。建立学校安全保卫工作的各项规章制度， 并根据安全保卫工作形势的发展， 不断完善充实。

建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度， 以及学生管理、 门卫值班、 巡逻值班、 防火防灾、 食品卫生管理、 防火安全管理、 安全用电、 体育器材检查、 健康体检等规章制度。教师在校外开展的 社会实践活动要坚持就近、 徒步原则。

对涉及学校安全保卫的各项工

作， 都要做到有章可循， 违章必究， 不留盲点， 不出漏洞。

4、 建立学校安全意外事故处置预案制度。学校建立以校长为组 长的重特大安全事故应急处理领导小组， 制定了重特大安全事故应急 处理预案。为了及时快捷地开展工作， 学校成立了现场指挥组、 协调 联络组、 后勤保障组、 事故调查组、 抢救组等临时性机构。并对可能 发生的重特大火灾事故、 重特大食物中毒事故、 重特大自然灾害事故 的处理提出了具体的操作流程及应对措施。

每学期都进行紧急疏散的预演，收到良好的效果，为预防突发事件紧急疏散奠定基础。

### 三、社会学校家长齐动员，群防群治群利。

学校安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们积极本地派出所、卫生所、街道综合治理等部门通力合作，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，交通安全知识竞赛活动。每学期初和学期结束，我们都邀请法制校长、安全治保主任以及司法所、的领导到学校上专题法纪、安全知识教育课，取得了良好的教育效果。

### 四、加强思想教育，提高自我保护能力。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是学校安全工作的基础。我们以安全教育周，安全教育活动月为重点，经常性地对学生开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动如（六一、各种演练）等的安全教育。对学生进行防溺水事故安全教育。

教育学生在放假前和暑期期间不得私自下水游泳，不得擅自与同学结伴游泳或到水库、河塘等地嬉戏玩耍，同学之间要相互提醒，劝阻和制止，与学生家长的联系，通过家长会等形式，增强家长安全意识，提醒家长履行监管责任，将防止溺水事故的有关事项告知家长，建立家校齐抓共管的管理机制。

组织学生学学习《中小学生安全教育读本》、利用安全教育月学校全体师生做了十个一活动等形式开展丰富多彩的安全教育。学校利用周一升旗活动时间强调安全事项。通过告家长安全通知书、向家长发放安全警示案例，增强家长的安全意识。通过多方面的教育提高了广大学生的安全意识、安全防范能力和自我保护能力。我校一直本着坚持预防为主、防治结合、

加强教育、群防群治的原则，通过齐抓共管，营造全校教职员工关心和支持学校安全工作的局面，从而切实保障师生安全和财产不受损失，维护学校正常的教育教学秩序。

## 五、强化安全检查，及时整治整改。

加强学生校纪、校规教育，安全知识教育，全面提高学生法制观念和安全意识，自我保护能力。学生处多次利用晨会、班会、班主任会、黑板报进行各有侧重点的法制观念，安全知识教育。开展常规检查。每学期开学以后，学校把安全教育工作作为重点检查内容之一，积极配合卫生部门对学校食堂、饮水卫生进行检查。

对教室、办公室、微机室、阅览室、实验室、大门、围墙、车棚等进行了详细的检查，同时，加强对校园周边的综合整治。对存在的隐患及时向上级反映，及时整改。

## 六、存在的问题及下一步打算。

我校在安全保卫方面做了一些工作，安全保卫工作得到加强，但是安全保卫工作的难度越来越大，学校安全保卫工作的形势仍然比较严峻。

1、社会育人环境存在不利于师生安全的因素。近几年来，在各级党委政府的领导下，通过有关职能部门的集中综合整治，学校周边环境有明显的好转。

但是，社会上的不安定因素和不良文化对师生安全的影响还比较大，试图干扰学校及学生的社会恶势力和人员还存在，社会上的黄、赌、毒、非法出版的图书、音像和游戏室对学生的影响还非常大，学校周边的饮食摊和食品店还存在食品安全隐患。

2、学校安全工作的难度不断增大。学生在家庭中往往受保护

较多，而缺乏生活经验。学生作为社会的弱势群体，多数自我保护意识和安全防范能力低，大大增加了学校安全工作的难度。

3、学校处于交通要道，严重威胁着师生的安全，对学校财产保卫工作有一定的隐患，对学校管理构成一定的难度。

今后，我们将进一步重视安全保卫工作，及时解决安全保卫工作中发现的新问题，不断提高我校安全保卫工作水平。总得来说，学校无论是领导还是普通教师对安全工作重视程度较高，安全教育进行得比较扎实，安全措施也比较到位，今后我们将进一步加大安全工作的力度，进一步与家庭、社会必须密切配合、通力协作，将动员社会力量，齐抓共管，净化外部环境，搞好学校周边治安秩序，建立切实可行的学校安全防范体系，使学校安全工作进一步经常化、制度化、社会化，以开创我校和谐平安校园，关爱生命、安全发展工作的新局面。

#### 篇四：教师教育教学工作个人总结

一个学期以来，我能认真地做好自己的本职工作，积极投入新一轮课程改革试验中，将提高教学水平与思想理论水平结合起来，从而不断的完善自己。同时，热爱学生，努力为学生的发展提供契机。在教书育人中，从各方面严格要求自己，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

现对本学期教学工作进行回顾与思考，以促进今后的工作更上一层楼。

新教学观念。注重把学习新课程标准与构件新理念有机的结合起来。

将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念。确立了 uot;

一切为了人的发展”的教学理念。树立“以人为本，育人为本”的思想。

其次，本人能够严格执行学校的作息时间，不早退，不迟到，做到了早出晚归，按时上下班，从不因为个人问题耽误上课，给学生做了极好的表率。

1、深入钻研教材，备好每一堂课。能根据教材内容及学生的实际，拟定教学方法，创造性地使用教材，编写比较实用性的教案，教案中体现学法的指导。

2、努力改变教学方式，提高教学质量。在课堂上，大胆改革传统的教学方法，把自主学习、合作学习引入课堂，注意调动学生的积极性，加强师生互动，充分体现学生的主动性，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。同时，在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

3、精心设计练习，认真批改作业。力求每一次练习都有针对性，有层次性。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题做出分类总结，进行讲评，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

同时根据教学内容布置实践性的作，如，设计手抄报等，

4、做好学科培优转差工作，全面提高教学质量。对于学习能力相对好的学生注重他们在更深层次上的学习和探究；对于学习能力相对困难的学生，从基础知识方面着手对其进行再一次针对性的教育教学，促使他们可以逐渐跟上其他同学的脚步。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的

的辅导力度。

通过一学期的不懈努力，本班的优生在探究问题、预习、解决问题等方面有了较大的提高，在数学竞赛中赵畅、蔡少男等同学获得一等奖；后进生学习积极性也有所提高，能自觉完成作业，考试不及格的人数也逐渐减少。

5、认真做好教学反思工作，不断提高自身的业务素养。授课后及时记载本课教学的成功和失误，能够比较真实地从教法的选择、教师的备课、教学目标的要求与学生的认知水平及教材的编写等方面加以分析，寻找问题出在哪里，并能提出今后的改革措施。从而不断总结经验，吸取教训，改进教法，提高自身的业务素养。

6、积极参加教研活动，努力提高自己的理论水平。在备课组教研中积极发言，在教学目标，教材处理，规划教学流程，创设问题情境，化解教学疑问，促进学生心智发展上，善于提出自己的意见与建议。在学校的教研中，敢于提出自己不同的见解和发表自己的意见。

第四、教研方面：自己除了能一如既往地认真学习、深入钻研外，积极参加各种教科研活动，制定教研计划，并按计划进行学习、交流、研讨、反思，积极上好汇报课、公开课，撰写教学反思、教学案例、教学论文，为科研课题收集数据、资料。一句话，用科学的方法、严谨的态度、务实的作风搞好校本教研，搞好教学科研。

第五、在班主任工作方面，首先注重思想政治和道德教育。其次抓好学习方法的转变。三是搞好班级卫生，树良好形象，四是积极稳妥地展开班级竞选活动，将竞争纳入工作轨道，同时借鉴班级的先进经验，对学生进行量化，分组竞争，给个人加减分，期末总评。与此同时，积极开展各类班级文化娱乐活动，活跃班级气氛，融洽师生感情。五是积极会同各学科教师积极备好学生，探讨教育学生的方法，同时积

极同家长联系，及时了解、掌握学生情况，共同管理教育学生。

第六、存在的问题和努力的方向：

新一轮课程改革带给我们新的挑战，同时也给教师的成长带来了机遇。回顾一学期的工作，发现也存在一些问题与困惑。如，班级的学困生还比较多；平时的学习还不够，自身的教学理论还比较缺乏；在教学经验论文的撰写方面比较少动笔；课题的实验上摸不着边；备课有时尚抓不准等等问题。

课堂上：

1、教师在课堂中如何处理好放与收的关系？

3、教师对课堂教学中如何做到关注三个维度目标、如何有效进行整合？这些有待于，在今后的工作努力进。

今后努力方向：

1、树立先进、正确的教育观。要树立现代学生观，学会以发展的眼光看待每一个学生。相信学生的巨大潜能，并努力去探索发掘；在教育教学活动中发扬学生的主体精神，促进学生的主体发展，努力做到因材施教。

2、加强学习，主动地进行知识的更新和“充电”；自觉拓宽知识领域，了解所教学科的发展动态和各学科之间的相互联系，将最新的、最实用的知识和技能传授给学生。同时主动掌握、使用 and 开发以计算机多媒体为代表的现代教育技术的知识和技能，为使用校园网，发展现代远程职业教育奠定基础。

3、加强对课堂教学的研究，争取形成自己的教学风格。努力将新课程理念落实到课堂上，以“引导学生学会预习、学会交流、学会合作”；课题实验为依托，从转变学生的学习方式为课题入手，不断探索现代课程改革的路子。



4、善于学习，勤于动笔。每学年学习一本教育教学专著并做好学习体会，平时认真阅读有关教学理论刊物，结合自己的教学研究每学期撰写一篇比较有价值的教育教学论文，从而不断提高自身的教学理论水平和科研能力。

一分耕耘一分收获。然而，成绩代表过去，未来还须努力。在今后的工作与事业中，自己将再接再厉，以饱满的热情、旺盛的精力迎接全新的挑战。

推荐阅读：大二团支书工作总结 | 学校保密工作总结

## 汽车维修与保养总结报告篇二

### 一、领导关心、群众重视

死亡原因调查工作在开展过程中，离不开乡级人民政府领导和村干部的关心与支持，更需要得到广大人民群众的足够重视。在年初乡级卫生工作会中，主管卫生副乡长为抓好疾病预防控制工作提出了相关要求和建议，使得我乡卫生工作有了更加明确的方向感和使命感，在死因走访调查过程中更是得到了村干部及人民群众的大力支持，在人民群众知晓死亡原因调查工作的目的和责任后，对死亡原因调查工作有了新的认识和足够的重视。

### 二、责任与目标

死亡原因调查工作关系到千家万户，主要目的是调查好总结好局部地区导致死亡的主要疾病，注意和及时发现局部地区突然升高的死亡原因，发现和排除传染性疾病、工业污染环境导致相关疾病，及时发现报告可能存在的高危致病因素，包括地理、环境、饮食、生活习惯、生活方式等，逐步提高居民平均寿命值。

### 三、具体调查方式方法

死亡原因调查工作开展方式主要为进村入户调查，配合周围群众走访调查，详细了解死者生前生活状况、疾病情况、生活居住环境、生活习惯、饮食习惯，乡村医生对以上情况进行汇总后上报卫生院防保组，卫生院防保组对乡村医生上报的情况进行综合分析后，做出具体死因的判断并填写死亡原因医学证明书，及时上报相关数据。

### 四、居民死亡数据及死亡原因分析

#### （一）死亡数据

20xx年我乡人口数为68886人，一至6月死亡270人，其中男性死亡：158人，女性死亡：112人，儿童死亡：2人死亡率为4.25‰。

#### （二）死亡原因分类

感染性、慢性非传染性疾病15人：占死亡比例的（0.70‰）  
心血管系统疾病145人：占死亡比例的（0.45‰）

癌症37人：占死亡比例的（0.05‰）

损伤、中毒、和其他疾病2人：占死亡比例的（3.03‰）

#### （三）死亡原因分析

根据以上数据分析，我乡主要死亡原因为，感染性和慢性非感染性疾病，但因为人们饮食生活习惯的改变，外出务工人员增加，心血管疾病和癌症正在成为危害农村居民身体健康的另一个主要疾病。

### 五、死因调查日前存在的问题

2、农村居民文化素质相对较低，加之农村传统根深蒂固。死亡人员，特别是老年死亡人员，死前就诊基本不到医院，给死亡原因调查工作带来一定困难，再就是死者家属对于死者生前所患疾病描述不够准确，容易造成死亡原因调查结果不准确。

## 六、建议

3、各乡医要按要求及时完成每月的死因调查工作，以免造成工作任务的堆积，不利于死因调查工作的开展。

## 汽车维护与保养总结报告篇三

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1—2次，并有记录；

护理操作时要求三查七对；

坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的'优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平，要求大家做好护理工作计划及总结。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、做好护士长工作计划，对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

- 1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。
- 2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。
- 3、各科室每周晨间提问1—2次，内容为基础理论知识和骨科知识。
- 4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛（无菌操作），并评选出了一等奖（吴蔚蔚）、二等奖（李敏丹、唐海萍）、三等奖（周莉君）分别给予了奖励。
- 5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。
- 6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。
- 7、坚持了护理业务查房。

## 汽车维护与保养总结报告篇四

- 1、 日常来访招待
- 2、 商务宴请接待：
  - 1、 一般业务会谈
  - 2、 合作洽谈会议

会谈前准备好领导需要的会谈资料，尽可能详细，随身备好领带名片

提前检查会议室的安排布置，通风设备，电源设备，供水设备等

做好会谈人员的接待工作，如接待人员安排，联系方式，接待车牌号等

会谈进行时，做好会议记录，会议结束后，拟写会议纪要及报道，督促会议决议的完成实施。若要更改会议地点，应提前确认好各个场地设施的布置及设备情况了，出会议室时迅速关好门，在领导左前方引导领导去下一个会议地点(或参观地点)

### 3、 重要会议

做好会议接待工作：包括会议接待计划及财务清单的拟写，行程的安排，酒店饭店的预定，预计可能的突发状况的应急预案，检查工作细目表等，计划制定后提前与参会人员沟通核实，确定行程计划的安排。(补充细节) 会议资料的准备(补充资料) 会后工作(补充资料)

1、 与领导工作相关信息的收集。了解领导所在进行的工作，尽可能全面的为领导的工作提供及时有效的信息资料(如科技能源，项目申报等方面的最新信息)

2、 与商务接待及日常工作相关的信息收集。

商务接待方面：收集包括食住行等方面的信息，尽可能全面。

日常工作方面：如通讯录，公司相关资料等(如公司财务申请报销流程)

包括卫生整理，工作汇报等 五、提醒备忘事宜

如接待外宾是，提前告知各国风俗习惯。

## 汽车维护与保养总结报告篇五

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005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。

### 一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

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。

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 %，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。

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 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、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”，全年几乎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。

## 二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。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。

### 三、品牌管理，酒店主抓八大工作

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八大工作。

#### （一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅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定，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

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

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 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客

投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

## 汽车维护与保养总结报告篇六

热爱并忠诚于教学事业，教学态度认真，教风扎实，爱岗敬业，工作积极，关心集体，乐于助人。工作中尽职尽责，做到教书育人，为人师表；自觉遵守学校的规章制度，热爱学校，关心集体，尊敬领导，团结同志。认真完成教育教学工作任务，取人之长，补己之短。在今后的工作中，我会不断严格要求自己。

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

- 1、课前准备：备好课。
- 2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。
- 3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，做好课后辅导工作。

7、积极参与听评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

我在工作上发扬了任劳任怨的精神，虚心向有经验的老师学习，对待学生严爱相加。在今后的教学中，我将以优秀同行为榜样，加强自身政治学习、业务锤炼，不断提高教育教学水平和管理能力，为教育事业努力奋斗！

# 汽车维修与保养总结报告篇七

1、深入学习党的xx大精神，全面贯彻“三个代表”重要思想和科学发展观。学习贯彻xx大精神，牢固确立“三个代表”重要思想和科学发展观在民兵工作中的指导地位，坚定不移地高举旗帜，铸牢军魂，走在前列，作为一年来我镇民兵政治教育工作的首要任务。为了扎实有效地完成这个任务，根据形势变化，我们因地制宜地采取集中教育、刊授教育和分散学习等多种形式来开展民兵政治教育，并把这个任务始终贯穿于“四课”教育之中，力求通过政治教育来提高广大民兵的政治觉悟，做到统一思想，坚定信念，树立民兵良好形象。

2、扎实开展国防教育。一年来，武装部利用镇党委干部春训班、镇、村干部会议、村民议事会、民兵点验、国防教育赶集等多种行之有效的方法开展了国防教育。

1、加强民兵干部队伍建设。多数村民兵营长是一兼多职，且年龄偏大，平时任务多，担子重，责任大。如何教育民兵营长工作上弹好钢琴，统筹兼顾，服从大局，搞好民兵本职工作，是新形势下民兵工作与时俱进的一个新课题。为加强新形势下民兵干部队伍建设，今年镇武装部制定落实了民兵工作量化考核细则分发至各村民兵营。各村民兵营按照细则开展工作，力图强化民兵干部的责任意识、命令意识、竞争意识，为做好民兵营工作指引了道路。

2、加强了民兵阵地建设。按照人武部党委要求和镇武装工作计划，完善了井楠村、杨饭店村、大林村、施集社区、龙蟠村、河东村六个村的民兵营阵地建设。按照“有办公室、有办公桌、有资料柜、有图表、有民兵活动场所、有旗帜”的“六有”标准抓好落实，让广大民兵有了家的感觉，找到了家的归宿。

3、加强民兵整组工作。根据人武部的要求，为了保证基干民兵队伍纯洁可靠，整体素质提高，建立健全各项制度，镇武装部多次向党委、政府主要领导汇报。

党委、政府非常重视民兵整组工作，安排武装部长在党政班子会议上进行传达贯彻，并多次召开民兵营长会议布置落实整组工作计划，认真开展了整组宣传教育、出入转队、合理编组，建立健全各项制度，汇集民兵工作各种资料，总结经验等民兵整组工作。这次民兵整组工作基本情况：基干民兵编制数xxx人，按专业任务分为步兵x连xx人，情报侦察连xx人，其中含xx名森林防火分队；男性xxx人，女性x人，退伍军人xx人，经过训练人员xx人，专业对口人员xx人；大专以上x人，高中xx人，初中142人，党员37人，团员xxx人，平均年龄26周岁，入队xx人，转队xx人，普通民兵营xx个，普通民兵xxxx人。

4、积极参训□xx年4月份按照区人武部的统一要求，带领部分基干民兵参加区人武部组织的民兵集训，在训练期间，参训人员严守纪律、刻苦训练、熟悉和掌握了单兵应具备的军事素质，在训练考评中，所有参训人员全部合格，并得到了区人武部的表扬。

## 汽车维护与保养总结报告篇八

### 一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额

为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向\*\*项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销\*\*、\*\*两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到\*\*万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销\*\*科技、\*\*等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年\*\*路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与\*\*支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

## 二、主要工作回顾

### 1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，\*\*路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留



住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

## 2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使\*\*科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

## 3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

## 4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1) 积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

## 汽车维护与保养总结报告篇九

其次是感谢我的上司和公司的每一个同事把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难和我的思路又不清楚的时候，会与我进行良好的沟通，纠正我的

思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，我们都会一起说出我们的想法，一起讨论，得出最佳可行性的解决方案，从而减少了我许多的工作失误。

首先是为人的不足。没有很好的处理好与同事之间的关系，给自身的工作带来许多麻烦，学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情。

其次是做事的不足。

- 1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强。
- 2、对客户心态的判断不够
- 3、对客户的售后服务不够完善。
- 4、没有定期的拜访重点客户，为客户解决实质行的问题。
- 5、对市场的分析不够透彻和仔细

我对业务员这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的业绩，回顾五个月来的工作实际情况，我的业绩却不容乐观，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高。其次是销售手段单一，还是凭借以往的销售经验和操作方式。再次就是个人主观上没有花更多的精力去分析客户心理，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使，作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的

真实情况，来更好的推销产品。

一、提升自身的素质修养。包括外在和内在的修养。语言表达能力的加强，因为幽雅的谈吐，翩翩的风度，将会让我的谈判如鱼得水，而给新客户留下美好的印象，并将促成交易的成功。

二、相关资料的预备。一定要清楚我们公司的发展历史，产业结构，产品价格、营销政策等。并带齐所需的资料、名片、样品。

1、风土人情，包括人口数量、经济水平、消费习惯。

3、客户的状况，包括客户的习惯、爱好、家庭背景、政治关系、把握客户资料，寻找目标客户和潜在客户。

四、列名单，洽谈客户。确定目标客户后，先预先想好跟客户谈的内容，本产品的相关咨询和后期市场运作模式，为客户营销好未来的市场蓝图。再电话预约客户来公司洽谈或是上门洽谈。

## 汽车维护与保养总结报告篇十

一、准备充分

1、领导高度重视。 本单位x名xxx岗位工作人员转岗竞聘xxx岗位x级，是今年我单位近期重点抓的一件大事，单位领导高度重视这项工作，始终坚持对这项工作的组织领导，专门成立转岗竞聘工作领导小组。

2、方案制定周密。我单位领导自始至终主持了方案制定的全过程，从确定本次转岗竞聘工作的领导思想和基本原则到明确转岗竞聘的实施范围和基本情况，根据上级转岗竞聘文件精神，认真核实转岗竞聘人员的基本条件，制定详尽科学的

转岗竞聘方式在职工大会上进行通报。

## 二、具体实施过程

自开展转岗竞聘工作以来，收到x名同志的转岗申请书，本院领导高度重视，立即对这些同志进行测评，之后又组织资格审查、民主测评、竞聘演讲，最终由领导小组决定□xxx同志转岗竞聘为xxx岗位x级，并组织了七天的公示，公示期间未接到其他异议。

## 三、工作结果圆满

这次转岗竞聘方案是科学的、可行的，程序是公开公正的，实施是顺利成功的，这次的转岗竞聘工作得到了绝大多数工作人员的理解和支持。

附：参加转岗竞聘工作人员联系方式

xxx 电话□XXXXXXXXXXXX

开封县xxx单位

20xx年x月xx号