

最新能源局上半年工作总结 上半年工作总结 总结(汇总9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

能源局上半年工作总结篇一

今年上半年，安监科在公司党、政、工的领导下，紧紧围绕公司全年工作总体目标，认真贯彻执行国家和集团公司的方针政策，狠抓落实加强管理，积极开展企业安全生产标准化达标工作和企业安全文化建设工作。加大安全生产的监督检查力度，以系统化、规范化、标准化的方式推进安全生产工作，不断提高公司的本质化安全水平，把公司安全生产工作推向一个新高度。

检查记录206份，消除安全问题46处，安全隐患9处，整改到位率达98%。“三违”现象和安全隐患比去年同期分别下降了50%和40%。

自公司开展安全生产标准化公司以来，安监科克服种种困难，强力推动安全生产标准化建设工作。完善了公司各项安全管理制度，初步建立起公司安全管理体系，实现了安全责任到人，改善了公司的安全生产环境。通过不断努力，公司在四月十三号被河南省安全生产监督管理局授予“国家二级安全生产标准化企业”。这不但是公司的巨大荣誉，更是对安监科在安全工作中的肯定。

安全工作重于泰山，安监科每位职工都明白自身工作的重要性。在公司主管安全的副总秦总的要求下，安监科制定了详

细的工作计划和内部考核方案，明确责任，做到“正人先要正己”。同时安监科积极组织全体科员学习各种安全知识和国家各项安全法律法规，提高自身的业务水平，为今后的工作打下了坚实的工作基础。

安监科每月组织生产一线人员进行学习。组织学习集团公司和公司各项安全管理制度，学习安全生产管理知识，学习应急处置预案，学习灾害预防和处理计划，学习事故预防的一般常识，进行事故案例分析，学习安全生产法律法规。协助劳动社保科搞好全公司职工的安全培训工作。并以“安全生产月”为契机，先后发放宣传彩页500张，制作宣传标语200块，安全宣传条幅5条，举办各项安全宣传活动，并对职工进行安全讲座，形成人人关注安全的浓厚氛围，极大地增强了公司广大职工的安全生产意识。

今年上半年对全公司的特种设备操作人员持证情况开展了专项检查，及时查处了几次无证操作特种设备情况，对一批老证将到期的，协助其到培训班进行复训。同时协助技术科按时定检锅炉2台、压力容器23台、起重机械30台，确保设备安全运行。下阶段将根据集团公司要求，对特种设备开展分类分级监管，确保特种设备的安全运行。

为了减少公司的安全事故，消除安全隐患，贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针。在公司安全应急领导小组的带领下，安监科于20xx年6月26日、28日组织协调相关部门、车间进行了“安全应急救援演练”活动。这次演练指导思想明确，组织工作严密，准备工作充分，程序设置合理，安全保证可靠，过程公开透明。通过演练检验了应急预案的实用性和可操作性；锻炼了队伍；增强了所有人员的忧患意识，普及了防灾减灾知识和自救互救技能，提高了指挥人员处置重大事故的能力，圆满完成了预定的任务。

1、部分重点区域安全监管不够，工作中的薄弱环节和潜在的问题还比较突出，事故隐患排查不细致，任然存在事故安全

隐患。

2、建设项目安全“三同时”落实不到位，安全生产源头监管仍需加强。

3、设备安全防护装置存在问题，未能做到设备本质安全。

4、安全宣传教育不够，职工的安全意识不强，遵章守法观念淡薄，缺乏自我保护意识，全公司安全文化氛围尚未形成，安全宣传教育工作有待于进一步加强。

5、应急救援体系建设总体滞后，人员、经费、装备保障不足。

6、安全事故隐患排查治理的长效机制尚未真正建立，个别隐患的治理缓慢。

1、进一步完善安全管理规章制度，明确安全生产责任制，制定安全考核办法。

2、加大有关安全生产法律法规的宣传力度，强化法律意识，丰富职工的安全知识，建立公司的安全文化理念。

3、进一步推动公司安全生产标准化建设，逐步实现公司班组安全生产标准化，真正建立起公司安全生产标准化网络体系。安全生产标准化是实现安全生产的基础，是提升企业安全管理水平的重要手段，安监科必须对每一循环进行严格检查，严格按照安全生产标准化要求执行。

4、巩固现阶段安全生产整治的成果。加大安全生产监督检查力度，严厉打击违章操作、违规生产的行为，消除事故隐患。

5、加大责任追究力度。对因“三违”造成事故的，严格按照“四不放过”原则，从严、从快处理事故相关责任人，持续保持安全生产的高压态势，确保公司安全生产长期稳定。

6、定期或不定期地对现场进行安全检查工作。组织好每周二的安全检查，对于检查出的问题，必须限定时间跟踪落实。安监员必须深入现场认真检查，对于危险作业必须进行旁站监督，排除一切安全隐患。

7、“三违”工作常抓不懈，全体职工必须养成遵章守纪，按照规定操作的好习惯。任何人都有权制止违章指挥，有权制止违章作业。建立“三违”人员档案，除对责任者进行处罚外，必须进行帮教，使职工逐步养成遵章守纪光荣，违章操作可耻的荣辱观，使职工由要我安全变为我要安全。

总之，上半年做了一些工作，但仍有许多不足和缺点，这就需要我们在今后的工作中克服厌战情绪，战胜工作的困难，努力完成公司交办的各项工作任务，力争实现公司的全年安全工作目标。

能源局上半年工作总结篇二

在这辞旧迎新的时刻里，我们即将有了新的开始。在新的一年里我将围绕公司总部的大方针方向在领导王主管的领导下努力工作克服缺点，改进方法，根据现场实际情况改进服务，加强管理，使我们客服部在新的一年里再上一个新台阶。

在过去的一年里我的不足是对员工的把握程度不是掌握的很好。我需要加强沟通做到：以理服人，以德育人，以信诚人，以情感人，以智醒人，以路明人，以心交人，共进共退。做一个标杆毅力不倒，做好一个前进的舵把带领方向。

1、树立良好的风气加强思想道德培训。

2、提高服务品质加强工作流程及方法，专业技能形体的培训。

一个团队不是我的单打独斗的个人主义，需要大家的智慧和力量。积极向上。先成人再成才不是人的别进来。如果大家

的目标不统一各怀私心，我们这个团队就是一滩散沙终将一事无成。每个人的目标很重要，正因为我们的目标相同，才铸就了我们是一个团队。我们还很年轻还有很长的路要走，社会竞争如此激烈的今天，我们每个人都要为你自己今天的行为负责。我应该认真倾听组员每个人的目标，针对我组员的目标，帮助顺利完成组员的目标，同时完成我的目标，才是我真正需要做的。

现在案场的物资、人员、工作内容，都已经基本稳定。平时的工作都是发现问题解决问题，将问题解决在萌芽的状态下的科学管理。我希望在xx年的每一天一天比一天好，希望能有更多人的支持与认可，希望我的工作能以优异的成绩完成各项工作。我对xx充满了期待，期待着它是我人生的美好怀念，对得起自己的一生，为自己加油！即使无人为我加油我也会为我自己呐喊！加油！加油！

能源局上半年工作总结篇三

一、师德表现

平时积极参加全校教职工大会，认真学习学校下达的上级文件，关心国内外大事，注重政治理论的学习。每周按时参加升旗仪式，从不缺勤。服从安排，人际关系融洽。另一方面，教师的言行，学生极易照样接受，很少去鉴别，因而，我本着要对学生的一生负责，认识到必须要正视自己的言行。以身作则，才能为人师表。要求学生做到的，自己必须先做到。如果言行脱节，说做不一，或者是要求学生这样做，自己却那样做，只能引起学生反感，造成恶劣影响。我坚信拥有健康的人格品位，才能在学生中树立威信、得到敬重，起到榜样作用。

二、英语教学工作

1、深入细致的备好每一节课。在备课中，我认真研究教材，

力求准确把握重点，难点，并注重参阅各种资料，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意弱化难点强调重点。教案编写认真，并不断归纳总结以提高教学水平。

2、认真上好每一节课。我在英语课堂采用多样化活动教学，把音乐、简单的动作、游戏、画画、比赛等融入到课堂中，激发学生的求知欲，活跃课堂气氛，最大限度地让学生在轻松自主的学习氛围中快乐求知，轻松学习，不断地鼓励自己“english,icando”“english,icansay”

3、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有目的的对学生进行辅导。

4、坚持听课，认真记录，积极参与评课，学习各组教师的教学经验，努力探索适合自己的教学模式，并抓住每次外出学习的机会，取长补短，收获不少。

5、注重教育理论的学习，把一些先进的理论应用于课堂，做到学有所用。半年来，我在学校开了三次公开课。通过开公开课，使自己的教学水平得到很大的提高，但也使我意识到了自己在教学方面的不足之处，半年教龄公开课受到各位老师的好评。

以上就是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地方存在不足，希望在未来的日子里，能在各位领导老师的指导下，取得更好成绩。

能源局上半年工作总结篇四

一、盐产品业务购销总量稳定增长，

今年上半年，共购进盐产品2859吨。其中食盐完成1374吨，占年计划的56.07%；小包装食盐完成917吨，占年计划的63.22%；多品种营养盐完成527吨，占年计划的321.34%；其

他工业盐完成_85吨，占年计划的70.05%。

二、非盐业务工作较快发展

今年上半年，我公司认真落实省、市盐业工作会议精神，通过转方式、调结构，不断加强市场调研，提升市场运作能力。并抓住了送销网络的优势环节，进一步满足市场需求。1-6月份，非盐产品销售额共计70.39万元，其中郎酒销售1001件，销售额20万元；杀虫剂销售905件，销售额20.48万元；洗化日化产品销售1889件，销售额16.75万元；味精销售842箱，销售额9.65万元；健力宝饮料销售1050件，销售额3.51万元。

三、其他工作情况

(一)积极做好食盐销售服务和食盐专营宣传工作

1、持续抓好食盐配送工作，确保食盐安全。今年我单位继续通过调整内部机构，创建精干高效的经营管理体系，建立与市场化要求相适应的组织结构。进一步完善了对食盐零售网点的管理，增加了配送车辆、完善配送服务，使食盐送销服务得到了进一步提升。

3、低钠盐和绿色食盐的推广工作

作。进一步引导群众正确认识科学用盐的重要性。

(二)做好市场监管工作，确保我县食盐安全

今年以来通过深入开展专项检查和日常检查工作，加大了行政执法力度，同时对全县的食盐零售网点及用盐单位、饲料加工、禽畜养殖、学校机关、民工企业食堂、饭店等进行不定期的宣传工作，走访检查，进一步净化了盐业市场。

(三)深入开展基层建设年活动

今年，单位通过进一步转方式、调结构，深入开展“基层建设年”活动，并成立了“基层建设年”活动领导小组，王军任组长，于强、程玉华任副组长，张连国、张丽荣、姚志强为成员。（领导小组办公室设在公司办公室）此次单位班子成员与各科室结合自身实际，围绕抓班子带队伍、抓业务促发展、抓管理上水平，充分突出了活动重点，认真查找经营管理中的薄弱环节，广泛听取职工群众合理化建议，并针对存在问题提出整改措施，明确业务发展和管理目标，确保公司年度目标和发展战略的顺利实施，形成职工群众创先争优、比学赶超的良好发展氛围。

四、今后工作打算

今后，我们在积极完成省、市盐业工作下达的指令性计划的同时将工作重点进一步转移到非盐业务的发展，逐步扩大公司经营范围，充分提高单位整体经济效益，为盐业可持续发展打好攻坚战。

能源局上半年工作总结篇五

九月已悄悄离我们远去，十月的到来告诉我们，2012年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户

资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，

是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划 在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事

学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

能源局上半年工作总结篇六

一、做好本职

工作中严格律己，紧密围绕在领导周围，团结同志，不搞特殊化。按照单位作息时间不早退、不迟到，因工作周六、周日上班的特殊情况，有很多事情都不能参加，所以我尽量要求自己不请或少请病、事假，如有事提前安排好一切工作，不让活动组因我个人问题出现不能正常开展的情况出现。

工作中积极进取，积极参加、主动参加单位分配的各项任务。今年是新中国成立60周年，也是校外教育成立60周年之即，中心特制定了一系列针对新中国成立60周年的活动安排，从年初的“献给妈妈歌”为主题的三、八文艺演出；“童心、童趣、童乐”为主题的六、一广场演出；“教师节献礼”为主题的教师节汇演；到10月庆国庆的为主题的“童心祝福祖国”的十一献礼，共计四场大型演出活动，每场演出中都与每位教师配合默契，避免一切可能出现的意外，保证每场演出的成功演出，做好后勤，呈现给每位学员、家长、观众完美的

演出效果，看到孩子们的成绩。并且演出结束后，第一时间把演出全程整理成文字、图片资料上传到校外网，让更多的人了解我中心、关注我中心。

在暑期的校外网“我爱我的祖国”网上夏令营活动中，不仅要兼顾自己所要管理的两个活动小组活动情况，还要全天不间断培训其它活动小组的学员参加夏令营活动。事先制定出详细的活动计划，打印后分发给每位学员，学员上机时做到手把手教会他们网上操作过程，特别是一些农村来的学员，他们没有学习过电脑操作，更加不会上网操作，所以网上操作存在很大的困难，但经过我几天简单、易懂的教学，他们都能够熟练的上机操作，让每位学员都能更好的完成了夏令营的要求，为祖国献上自己的一位小小的礼物。整个活动结束后，我中心也成为吉林省此次参加夏令营活动排名前列的活动中心。

工作中尽职尽责，每次活动前都点名，记录学名出勤情况，保管好活动室一切备品，做好安全工作计划，范安全隐患发生，活动后清理活动室卫生，给学员们一个清新的环境。并且抽出自己休息时间打印文件，提前完成领导和同志们的要求。单位的信息设备出现问题，及时向领导汇报，以减免重大损失。需要修理的设备，尽可能自己解决问题、自己修理，以减少单位的支出。

二、完善自我

不断上网收集一切关于校外教育和校外教育各项活动如何开展的资料，定期参加校外组织上视频交流会，从中吸取经验提高自我。并于今年6月份在主任的极力推荐下，有幸参加了“全国校外教育骨干教师”培训活动，7月份在主任带领下参加了长春二道少年宫举办的科普参观活动。通过两次的培训掌握了更多、更好如何开展校外科技活动的经验，打下坚实的基础。

三、开拓创新

在未来校外教育的漫漫长路上，还有很多的问题、很多的困难摆在我的面前，这就需要我不断的创新自我、创新灵魂、创新活动。我相信只要我不断的开拓创新，一定会扬帆远航。在20__年里，我会做好个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

能源局上半年工作总结篇七

现在的it规模是怎样的?网络链路总长是多少?网络设备和服务器的数量、类型各是什么?都是什么品牌的?还有每个服务器上运行的数据库、中间件的类型和数量等等，这些情况都应该一个不漏、有条理地梳理清楚。

搞清楚“有什么”的问题以后，还应该做个比较，目前的资产情况和历年相比有什么变化，是增加还是减少了，这些变动都体现在哪里?这些数据整理出来，一张清晰的“资产图”便被轻松地“绘制”出来了。

二、业务构成及分析

一个企业里，最重要的应该就是业务系统的稳定运行和增效。所以it运维管理员的总结里，必然不能缺少对业务系统保障情况的描述。

首先也应该勾勒出“业务”的大体形象：目前我们所有的业务系统有哪些?哪些是核心的业务，它们在解决何种问题，为用户提供了哪些服务?这些业务又运行在哪些服务器上，它们的运行状态如何…?这样我们先直观地把“业务系统”介绍给大家。

三、事件处理情况

对一年中所做的事件处理情况进行汇总。你是否能说清楚it部门这一年处理的事件数量有多少?这些事件分类有哪些?哪些是重大事件?这一年里产生过哪些重大的事件?这些重大事件对整个it系统的影响是什么?是否针对此进行过全面的分析,并给到过改进的意见?采取了哪些措施保障了核心业务的sla?这些数据也有助于对全年的运维工作进行了解。

四、未来工作开展建议

一份年终总结,除了要说清楚这一年发生的事儿,还应该能对下一年乃至未来几年的工作开展提供客观依据。并且作为一个合格的it运维管理员,眼界应该更宽一些,除了着眼于本职工作,也应该不断地关注业界的新技术、新趋势,并去分析这些新技术对本企业的it规划是否会产生影响,可能产生的影响又是什么?结合之前对业务使用情况的统计和分析,你就可以为决策者提供出一些更有意义的信息和建议:未来企业上马一些什么样的it业务能为企业可持续发展带来先机,哪些it系统需要改进以满足未来不断增长的需要等等。

能源局上半年工作总结篇八

xx年我公司党建党务工作,以科学发展观重要思想为指导,认真贯彻党的xx大会议精神,以奋发的精神,创造性的开展工作。全面加强我公司党建思想建设、组织建设、作风建设,深化改革、理顺机制。

(一)加强领导班子建设,不断提高领导水平。

公司领导班子非常重视理论学习,把学习党的理论作为一项基础性的工作,武装头脑,做政治上的强者。公司党建领导全面学习了党的xx大会议精神和相关文件,通过学习,大家统一了思想,使公司党建的各项工作争取了主动,取得一定的成绩。

为了吸引人才，建设高素质的科技团队，首先，公司党建采用现场、网络、求助猎头公司党建、报纸等形式开展招聘，确保从中选优，为企业选取高水平、高素质的人才；其次，依托视训365和公司党建的培训体系，采用内培、外培、邀请知名专家定期开展讲座等形式对其进行系统培训，如公司党建曾连续一个月邀请北大知名教授来大盛开展讲座，对公司党建领导和员工进行思想、业务、技能等全方位的培训。确保公司党建员工能够与时俱进，跟上公司党建和时代的发展步伐。

开展深入细致的思想政治工作，及时掌握干部职工的思想状况，紧密结合公司党建员工和党员干部的思想实际，利用会议、网络、板报、培训班、谈心等活动形式，宣传政策，吸收意见，凝聚人心，化解矛盾。xx年，公司党建党支部组织以xx大会议精神为指导，积极开展党风廉政建设，定期召开职工代表大会，听取职工意见，充分发挥广大群众对公司党建廉政建设的监督作用。

2、重视组织建设和作风建设，发挥先锋模范作用。

面对新形势和新任务，公司党建领导表示要不断增强责任感、紧迫感和使命感，为国家的繁荣和民族的富强再立新功。公司党建成立以来充分利用当地秸秆资源、保护环境，积极参与到新农村建设中，带动农民增收。xx年与灌南县行政村百禄、北陈集、花园、孟兴庄、张店和长茂镇结对帮扶，仅秸秆一项，为农民增收近1000万元。公司党建成立以来共带动周边农民及下岗工人360人就业，其中120人为正式员工。同时大盛还通过各种渠道向社会捐款近20万元，在灌南的新农村建设中发挥了重要作用。

为了充分激发公司党建员工的积极性，公司党建不仅在薪酬体系中体现宽带薪酬的原则，鼓励员工多劳多得。对公司党建有突出贡献或获得先进个人的，公司党建还给予晋升工资及其他相关奖励；有职称的，则按照职称类别高低，分别给

予100元、150元和200元的津贴。每逢节假日公司党建都为员工发放礼品和过节费，并开展各种形式的活动增进员工的感情，如xx年三八妇女节，公司党建即为每位女性员工发放的精美的礼品，举行拔河比赛，充分体现了公司党建以人为本的理念！

最后，公司党建还为员工提供环境幽雅、配套设施齐全的居住和办公环境。有能力和学历的人到公司党建后即可入住条件良好的双人间公寓，公司党建各项配套设施齐全，有篮球场、乒乓球室、网球场等运动场所，并不定期开展各种文体活动，充分展示了“敬业、团队、创新”的企业精神，也让广大员工充分感受到了“公司党建即我家”的温暖！

能源局上半年工作总结篇九

转眼间入职x公司工作已一年多了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20x年度工作状况作工作总结如下。

一、厅面现场管理

1、礼节礼貌要求每一天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，个性是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期时进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作资料，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物务必立刻清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。

7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一步的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务带给重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、员工日常管理

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职状况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视主角转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因主角转变的不适应而造

成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求持续良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改善，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作状况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上构成了一致。