

群成员年终工作报告总结 年终酒店工作报告

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。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

群成员年终工作报告总结 年终酒店工作报告篇一

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对自己成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判。小编整理了年终酒店工作报告范文，欢迎欣赏与借鉴。

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx年。过去的一年，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。

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。

1、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 %，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。

2、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 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 %、%、%。

3、服务创优。

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。

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。

群成员年终工作报告总结 年终酒店工作报告篇二

就业部是今年刚成立的'部门，它的面貌对于我们来说是全新的，所以在这一年中我们是怀揣着探索与创新的心态来完善这个部门，将它做大做强。就业对于大学生来说，本身就有一种亲切感，因为它是我们几年大学生涯的归宿，是我们走向社会的起点。因此，我们对它给予了无穷的希望与梦想。一个新的事物，它的生命力是最旺盛的，但是它也给了我们迷茫，我们不得不在探索中发掘它的方方面面，让它能更好的为土木系服务。

1、就业部也有一个日常工作，收集就业信息，并将其交到招生就业处。这项工作我们部门安排所有干事参与收集，有专人将其整理并送到招就处。

2、在上一学年中，本部门策划并组织了“就业交流会”，成功邀请了xx届的学长们回校与我们交流他们走入社会的经验，同时也给了我们一个明确的方向，一个奋斗的决心与勇气。

3、在我院召开双选会的时候，我们部门积极响应招就处的安

排，做好土木系的双选会工作，并且我们部门借助这次机会，做了一次“双选会就业问卷调查”活动，它为土木系的学子提供了一个明确的就业信息，正确了他们的就业方向，让他们树立了正确的就业观。

4、在本学年度，我们策划并组织了一次以知识竞答为主线，以娱乐方式为辅线的知识竞赛“一站到底”，它不仅丰富了学生的大学生活，而且起到了寓教于乐的效果，它让不爱学习的同学开始爱学习了。这是本部门的首创的活动，希望它能够不断地完善和发扬下去，为土木系增添光彩。

回顾过去的一年，尽管很忙碌，工作也做了一些，但有许多不足和遗憾之处。未来的就业部还是一个有待发展的部门，我们要以做好工作为基石，大胆创新为前提，为同学们服务。

群成员年终工作报告总结 年终酒店工作报告篇三

为进一步做好园区的档案工作，本人先后两次参加市及金湾区的培训班，认真学习了档案管理业务知识。之后，花了一个多月时间，放弃了双休日的休息，加班整理了园区成立四年以来的文书档案，并对20xx年后的所有案卷目录进行审定并重新打印，一共整理了文书档案53卷，其间，罗主任及小张同志也付出了辛勤的劳动，同时，整理并撰写了园区成立四年来的大事记。

这项工作对我来说是一个新课题。为了做好这方面工作，本人向金湾区建设局、市城建档案馆有关同志请教，并结合工作实际进行自学，尽快掌握了相关的业务知识，并积极为企业提供热情、高效的服务。从今年6月到12月，共为24家企业27个竣工项目办理了备案工作。

做为办公室一员，本人深深懂得“办公室工作无小事”的道理。无论是待人接物、办文办会，都要考虑周全、注意形象，只有这样，才能更好地“服务领导、服务企业、服务群众”，

树立办公室“高效办事、认真干事、干净做事”的良好形象。一年来，办理新发文件归档107件，土地使用权出让合同归档17份。

一年来，本人尊重领导、团结同志，在与各位合作共事过程中，学习到很多新的知识。但我也认识到，因为本人到科技园仅一年，很多情况还不熟悉，电脑操作也是门外汉，所以，还必须加强学习，不断提高自己的综合素质，为更好地做好今后的工作而努力。

群成员年终工作报告总结 年终酒店工作报告篇四

1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客

户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总结体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总结之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

群成员年终工作报告总结 年终酒店工作报告篇五

时代在发展，幼儿的生活环境日新月异，他们的身心每时每刻都在发生微妙的变化。“与时俱进、因人制宜、提高素质、保教并重”是我们一直坚持并将继续努力的方向，来年我们有决心和信心在各级领导的领导下，发挥我园优势，为武陵

源的幼教事业做出自己更大的贡献。我园以“蒙以养正”作为办园理念，认真学习贯彻执行国家和省、市、区的有关学前教育法规及上级主管部门的规定，做到保教结合，教养并重，能以保教工作为中心安排工作。以《幼儿园指导纲要》为指导思想，努力做好后勤服务工作，使家长放心的把孩子交到我们手中，让孩子在幼儿园健康快乐的成长。

我园实行园长负责制，以园长为领导核心，班子成员分工合理，职责明确。从制度上规定安全措施，从设施上保证安全无隐患，从人员管理上加强督促检查。做到定时定期专人检查，及时消除隐患。幼儿的一巾一杯也按规定消毒。我园每期幼儿体检两次，体检率达到100%，每年参加妇幼保健院体检一次，并按照规定建立合理的幼儿作息制度，确保幼儿身体健康发育。并经常组织教职工学习安全防护知识，将安全知识教给孩子，在此期间每学期进行教师消防演练、教师防爆演练，对幼儿进行消防安全教育及消防演练活动。每天坚持晨午检，检查孩子有无异常情况并做好登记，有无携带危险物品，及时消除危险。经常与家长保持联系，共同重视幼儿安全工作；坚持接送幼儿，家长打卡接送，确保幼儿安全离园。我园积极进行内部管理体制的改革，实行岗位责任制，教师聘任制。并依据幼儿身心特点和本园情况实际制定了各项规章制度。各项规章制度、计划、总结健全、明确、符合本园实际，落实较好。重要制度悬挂上墙。促进幼儿园各项工作的完善和进步。加强教职工观念与行为的转变与更新，重视教师基本功和教学技能的训练，能掌握并运用现代化教学手段，提高工作能力。

在教研过程中，根据教师教学中出现的问题开展相应的教研活动。各位教师细心观察幼儿，注重教学积累，积极做好孩子的观察记录，及时与家长沟通，做到发现问题及时解决问题。以《3-6岁儿童发展指南》为指导，以幼儿的年龄特点为标准，我园科学、合理安排幼儿一日活动，制定保教目标，教学计划。活动计划中各领域相互渗透，体现综合性、寓教于乐。激发幼儿的学习兴趣，培养幼儿良好的学习能力与学

习习惯，教师在活动中创设宽松和谐的环境，激发幼儿主动学习、主动探索的学习兴趣。幼小衔接一直是我园十分注重的方面，通过培养幼儿良好的作息观念、卫生、行为习惯、怎样和同学进行沟通等方面，让孩子从身体、心理上做好进入小学的准备，通过“课间十分钟”“我是小学生”等主题活动，让孩子从心理上向往小学生活，帮助孩子顺利过渡到小学生活。在本年度我园不仅注重自己园所的发展，还邀请了各领域的专家来园指导工作，并邀请同行参与，仅今年暑假期间就接待国培园长培训班成员240人，一杰保育保健主题培训140人，将优质的资源共享给同行的老师们是我们一直在做的事情。因此，今年我园还被湖南省教育厅评为省优质教育资源幼儿园。

我园注重与家庭联系，为密切家园联系，发挥家长作用，提高教育的合力。我园开展了独具特色的家长志愿者活动，邀请家长参加我园教育教学活动的组织与实施，通过亲子阅读分享活动促进亲子关系，培养孩子们的阅读兴趣，并开办家长学校：召开了新生家长说明会、学期课程说明会等。各班成立了家长委员会，家长委员会各成员分工明确，责任到人。今年六月，在家长委员会和老师的共同努力下，我园举行了“弘扬中华优秀传统文化”六一活动专场演出、重阳节将爷爷奶奶请进幼儿园和孩子们一起过节、万圣节和家长孩子一起体验国外节日的习俗，元旦节开展的20xx年亲子彩跑活动以爱国祝福祖国为主题，从小培养孩子的爱国情操，增进家长与孩子的亲子关系。幼儿园还建立了微信工作平台，让家长利用网络了解孩子在园的情况，并获得丰富的育儿知识，各班级会利用微信群、朋友圈将孩子在幼儿园的活动向家长们一一展示，让家长们及时了解孩子在幼儿园的情况。

一直以来，我园会把安全工作放在首位。时刻提醒老师们做到：眼中有孩子，心中有安全，处处有教育，时时有记载。我们会不定期的对园内设施、大型玩具、线路、消防器材等进行安全检查，做到及时发现及时整改，不留安全隐患。还利用视频来对孩子进行辅助教学，增强幼儿的安全意识，时

刻防范一切不安全的因素发生。在每一个日常环节都有安全提示，特别是课间入厕洗手，室内游戏，户外活动等关键时间更是时时提醒以提高师生的安全防范意识。每学期，幼儿园和老师们签订安全责任书，明确各自的职责，贯彻“谁主管谁负责”的原则，除此之外，幼儿园也会和家长签订安全责任书，确保幼儿安全健康的成长。为了提高师生的安全防护能力，开学前会开展老师的消防、防爆演练。学期中，会根据情况开展消防、防骗、防汛等安全演练，让孩子在演练中积累经验，增强自我保护的能力。

总之□20xx年在教育局的正确领导和全园教职工的共同努力下，本园取得了很好的成绩，得到了家长及社会的认可。同时也存在一些问题和不足，我园会继续发扬成绩，克服不足，争取来年取得更加突出的成绩来回报领导、家长及社会对我们的帮助和认可。

我园园舍设置合理，活动场地中错落有致地摆放着各种大型玩具，是幼儿嬉戏锻炼身体的好去处，更是增添了占大篮球架和篮球、彩虹伞等体育用具，让孩子们从小养成爱运动的好习惯。活动室空间宽敞，采光充足，分区合理，材料充足，幼儿和教师共同布置的室内外环境充满童趣和教育意义。幼儿食堂干净卫生，厨房按规定设置，开通了明厨亮灶的项目。建立食堂食品卫生检查管理制度、食品安全制度，食品、餐具、炊具均按规定消毒，室内设置有冰箱、消毒柜、油烟机现代化设备，保证了食堂的安全卫生，为幼儿的身体健康成长提供了有力的保障。严格制定幼儿食谱，合理安排营养平衡，促使幼儿在幼儿园不仅要学知识，更要保证幼儿身体健康成长。