

# 2023年洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结 总结(模板8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇一

### 一、基本情况

(一) 认清形势，强化措施，大力实施食品、药品放心工程。

今年3月份，我们组织召开了全县食品药品安全工作会议，县政府印发了《全县食品药品放心工程三年规划》，对做好今后几年食品药品放心工程进行了全面部署。根据《规划》要求，我们坚持把做好食品药品放心工程，确保人民群众饮食用药安全作为中心任务，狠抓各项措施落实，不断整顿和规范了食品药品市场秩序。

1、充分履行职责，不断提高食品安全综合监管能力。

五.一”节日重点食品专项检查、加强农、兽药监管控制农产品源头污染专项整治、小麦粉产品专项整治、劣质奶粉专项检查等，高、中考期间组织开展了学校及其周边食品安全专项整治月、高考期间食品安全检查等活动。二是深入推进食品安全信用体系建设。在总结先进县区试点经验的基础上，研究制定了《##县食品安全信用体系建设试点方案》，逐步在全县范围内开展了食品安全信用体系建设试点工作。

三是完善食品安全监管责任体系。在全县食品药品安全监管工作会议上，县政府分别和各乡镇、各职能部门签订了

《2008年度食品安全责任书》，进一步落实部门责任，确保食品安全监管落到实处。为进一步完善食品安全监管体制，切实加强农村食品药品安全监管，我们积极探索乡镇食品药品监管组织机构建设。试点建立乡镇食品药品监管所，设置监督员，按照地方政府负总责的要求，赋予乡镇食品药品监管职能，使基层食品药品安全监管工作有人抓、有人管，逐步实现食品药品安全的全方位、无缝隙监管。目前，试点工作申请已报请县政府审批。

2、整顿和规范药械市场秩序，进一步提高药品、医疗器械监管水平。

一是加大药品市场整治力度，严厉打击各种制售假劣药械的违法犯罪行为。今年上半年，在加强日常监督检查的同时，开展了以打击制造和邮售假劣药品、非法回收药品、非法渠道购进药品以及保障农村用药质量为重点的专项整治工作。在公安、工商等有关部门的密切配合下，全县药械市场秩序不断规范有序，没有发生一起群体性药害事故。

截至目前，共出动执法人员886人次，检查经营、使用单位380家，立案查处95起，结案95起。查获假劣药品、医疗器械货值金额万元，没收药品、医疗器械万元，罚没收入万元。

## 洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇二

浴场营销策划策略汇总 桑拿洗浴行业的营销，不仅是指单纯的洗浴服务项目推销、广告、宣传、公关等，它同时还包含有洗浴经营者为使宾客满意并为实现洗浴经营目标而展开的一系列有计划、有组织的广泛的洗浴产品以及服务活动。它不仅仅是一些零碎的洗浴推销活动，而更是一个完整的过程。洗浴营销是在一个不断发展着的营销环境中进行的，所以，为适应营销环境的变化，抓住时机，营销人员应该制定相应的营销计划。

首先，应确定洗浴企业的经营方向，进行市场调查以确定经营方向；然后深入进行市场细分，对竞争对手及形势进行分析，确定营销目标；随即研究决定产品服务、销售渠道、价格及市场营销策略；以及具体实施计划财务预算，并通过一段时期的实施，再根据信息反馈的情况，及时调整经营方向和营销策略，最后达到宾客、价格、实绩、产品、包装、促销等诸多因素的最佳组合。一般来说，洗浴企业可以从以下几个方面考虑，采取相应的营销手段，如广告营销、宣传营销、项目营销、人员营销、形象营销、电话营销、公关营销以及特殊营销活动。

## 广告营销

它是适于对本地或者周边地区的消费群体的一种洗浴广告形式。其特点是：成本较低、效率较高、大众性强。一般可以通过热线点播、邀请嘉宾对话、点歌台等形式，来刺激听众参与，从而增强广告效果。但是这种方式同样也存在着不少缺陷，如：传播手段受技术的限制；不具备资料性、可视性；表现手法单一；及其被动接受性等等。

这类广告适于做沐浴节、特别活动、等洗浴广告，也可以登载一些优惠券，让读者剪下来凭券享受洗浴优惠服务。此种方法具有资料性的优点，成本也较低，但是形象性差、传播速度慢、广告范围也较小。

## 浴场内部宣传品

例如可以印制一些精美的定期洗浴活动目录单，介绍本周或本月的各种洗浴娱乐活动；上有浴场服务的种类、级别、位置、电话号码、浴场餐厅餐位数、服务方式、开餐时间、各式特色菜点的介绍等内容的精美宣传册；特制一些可让宾客带走以作留念的“迷你宣传册”；各种图文并茂、小巧玲珑的“周末洗浴套餐”、“儿童，老人，家庭，情侣洗浴套餐”等介绍等，将它们放置于浴场的电梯旁、浴场的门口，或者

前厅服务台等处，供宾客取阅。

## 电话推销

即洗浴营销人员与宾客通过电话所进行的双向沟通。这种推销方式只是通过声音进行沟通，所以需要特别注意运用自己的听觉，要在很短的时间内对宾客的要求、意图、情绪等方面作出大致地了解 and 判断，推销自己的洗浴产品和服务时力求精确，突出重点，同时准确作好电话记录。对话时语音语调应委婉、悦耳、礼貌，同时不要忘记商定面谈，以及进一步确认的时间、地点等细节，最后向宾客致谢。这种方式局限性较大，一般细节性的内容不易敲定。

## 邮寄广告

即通过将桑拿洗浴商业性的信件、宣传小册子、浴场新闻稿件、明信片等直接邮寄给消费者的广告形式。它比较适合于一些特殊洗浴活动、新产品的推出、浴场新餐厅的开张，以及吸引本地的一些大公司、企事业单位、常驻饭店机构以及老客户等活动。这种方式较为灵活，竞争较少，给人感觉亲切，也便于衡量工作绩效；但是费用较高，且费时费工。其他印刷品、出版物上的广告如可在电话号码本、旅游指南、市区地图、旅游景点门票等处所登载的洗浴广告。

## 户外广告

通过户外的道路指示牌、建筑物、交通工具、灯箱等所作的洗浴广告。如在商业中心区、主要交通路线两旁、车站、码头、机场、广场等行人聚集较多的地带所做的各种霓虹灯牌、灯箱广告、屋顶标牌、墙体广告、布告栏等；高速公路等道路两旁的广告标牌；汽车、火车等交通工具内外车身上的广告；设置在洗浴设施现场的广告等；甚至包括广告衫、打火机等都可以成为广告的载体。其特点是：费用低、广告持续时间长。这种方式很适合洗浴设施等做形象广告，只是应注

意其广告的侧重点应突出洗浴产品的特色，广告载体的地理位置以及形象，应给人以新奇独特的感觉。

## 宣传营销

这是以付费或非付费新闻报道、消息等形式出现的，一般通过电台广播、电视、报刊文章、口碑、标志牌或其他媒介，为人们提供的有关饮食产品以及服务的信息。与广告相比，它更容易赢得消费者的信任。洗浴业营销人员应善于把握时机，捕捉一些洗浴业举办的具有新闻价值的活动，向媒体提供信息资料，凡餐厅接待的重大宴请、新闻发布会、文娱活动、美食节庆等，都应该邀请媒体代表参加。可以事先提供有关信息，也可以书面通报的形式、或自拟新闻稿件的方式进行。一般应由部门有关人员负责稿件的撰写、新闻照片的拍摄等事宜。还可以与电视台、电台、报纸、杂志等媒介联合举办“美容食谱”、“节日美食”、“七彩生活”、“饮食与健康”等小栏目，既可以扩大本饭店在社会上的正面影响，提高本部门或餐厅的声誉，又可以为自己的经营特色、各种销售活动进行宣传。

## 专人推销

一般洗浴业可设专门的推销人员进行洗浴产品的营销工作，但要求他们必须精通洗浴业务，了解市场行情，熟悉饭店各洗浴设施设备的运转情况，宾客可以从他们那里得到肯定的预订和许诺。

## 全员推销

亦即浴场所有员工均为现实的或潜在的推销人员。第一层次是由专职人员如营销总监、洗浴销售代理、销售部经理、销售人员等组成的；第二层次由兼职的推销人员构成，如洗浴总监（或洗浴部经理）、宴会部经理、餐厅经理、预订员、迎宾员以及各服务人员等等。经理们可在每个部门门口迎候

宾客；营业中巡视，现场解决各种投诉疑难问题；宾客们离去时诚恳道谢，并征询宾客对各类服务项目，菜点、酒水以及服务的看法和意见；服务人员则通过他们热情礼貌的态度、娴熟高超的服务技巧、恰当得体的语言艺术，向宾客进行有声或无声的推销；第三层次则由各厨师长以及其他人员组成。

## 宣传单营销

即通过各种形式的宣传单向前来浴场消费的宾客进行洗浴服务项目推销。可通过各种形式各异、风格独特的固定式宣传册、循环式宣传单、特选单、今日特选、每周特选，本月新菜、儿童、中老年人、情侣、双休日、沐浴节节菜单等来进行宣传和营销。

各种宣传单也可以根据情况来选择不同质地，设计出意境不同，情趣各异的封面，格式、大小、可灵活变化，并可以分别制作成纸垫式、台卡式、招贴式、悬挂式、帐篷式等等；色彩或艳丽、或淡雅，式样或豪华气派，或玲珑秀气，都可让宾客在欣赏把玩之中爱不释手，无形中产生了购买欲，并付诸行动。这些菜单实际上起了无言的广告作用。

## 浴场品牌形象营销

对浴场的形象进行设计策划，比如在logo的设计、浴场主题的选择、浴场的装饰格调、家具、布局、色彩灯饰等方面下功夫，使之起到品牌宣传及促销的功用。

## 桑拿洗浴开业准备工作

### （一）用品采购

根据场地装修的进度，要准备以下物品的采购，有些需要引入vi的要提前定做。1，设备电器；电梯、消防设备、感应门

设备、锅炉设备、桑拿设备、厨房设备、咖啡厅设备、洗衣设备、灯光音响、投影机、家电、消毒柜、电话机、专业锁具等。2，家具；专业休闲沙发、餐厅家具、专业搓澡床、客床、沙发、桌椅、写字台、床头柜等。

3，厨具；灶台、保鲜台、冰柜、绞肉机、和面机等； 4，餐具；盘子、碗、刀具、骨碟、调羹等。5，布草；被子、浴巾、床单、被罩、浴服、台布、专业按摩热袋等； 6，浴所用品；水牌、垃圾桶、垃圾篓、标牌等； 7，清洁用具；洗尘器、玻璃刷、地毯清洗机、扎水车等； 8，一次性消耗品；摩丝、洗发水、香皂、浴液、毛巾、牙刷、须刀等。9，绿化装饰品；绿色植物，仿真树木、花草、挂件、工艺品等。10，营销预用品；气球、横幅制品、卡片、引导牌等。11，办公用品；行政办公所需的一切办公用品。12，商品；酒水、食品、浴衣、澡巾等宾客在浴所消费的所有商品。

（二）开业前广告策划实施。

（三）确定组织机构组合，建立规范管理模式。

（四）建立公司运营管理标准及各项制度、规范。

（五）试营业

1、天鹅湖 2、樱花水都 3、威娜 4、怀郡

整个行业及同行业中其他企业的经营状况,这也将是我们战略调整及选择广告推广策略的重要依据。

括性的评价。

（1）行业供需关系及竞争状况

活的整体提高,其需求总量尤有较大开发空间。

## (2) 行业服务水平评价

务水准参差不齐，总体水平偏低，概括起来有以下几个方面：

变相宰客现象时常发生

## (3) 文化内涵

不多见。行业间各机构的差异较小，使顾客在消费选择时的影响因素也相应不够丰富。就正因此 决定了行业竞争手段表现得低级、简单。因此，该行业中任何一种新的形式及改变，引起消费者的关注，消费上有求新求异的心理，要求高，说明了第三产业特别是消费类在创新的领域还很宽广。

## (4) 零售机构情况陈述：

打折的概念。

消费需求大体可分为以下几类：

c□求奇心理：这点主要在新锐一族身上表现的尤为突出 d□求名心理：不少消费者在消费时讲究上档次、出风头，追求炫耀消费 基于如上分析，广场应找到适合自己的定位方式，求得发展。

## 八、广告策略

现的广告目标，明确广告对象，以期广告动作的成功有效，这是全部广告策划的核心，也是广告策篇3：洗浴中心营销策划方案(doc 19页)洗浴中心营销策划方案 1、在整个城市范围内倡导一种文化,使浴消费进入寻常百姓家,使××人在浴文化之围,逐步踏入浴文化的欧洲城。

“洗澡不再只属于生活,它已经成为一种艺术”,“洗澡的背



后积淀了丰富的文化内涵”，“进一步挖掘洗浴文化资源和财富，是我们义不容辞的义务”，这样的话要是出自周星驰的口中，我一定会笑的。

## 洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇三

我担任大堂经理工作已经四年了，回顾过去，感慨颇多。其中一点就是对大堂经理工作的深刻认识。

客人来到，首先映入眼帘的不仅仅是室内的装修环境，更是一张张微笑的脸，一句句亲切的问候。大堂员工的良好的个人形象，文明的言谈举止，在对客服务中表现出的服务态度，直接代表着我们企业的形象。

大堂是开始与最后接触客人的地方，也是第一个知道客人需要什么服务的地方，第一时间帮助客人解决问题的地方。因此，当我们店内推出新的活动，当客人有需求的时候，我们大堂的员工都积极进行推销，帮助客人解决问题。

当银台出现排队现象，鞋部出现繁忙的情况下，员工的压力可想而知，而我所做的就是帮助他们缓解部分压力，拿鞋、取鞋，使整个团队的运作程序不混乱。

去年我在发现客人携带物品上楼时，及时制止，但是却遭到客人殴打，当时我的心是久久不能平静，但是想到这是我的工作，一切都释然了。如果还是遇到这样的事情，我也还会这样的解决。为了企业的利益，个人利益的缺失又算得了什么。

在新的一年里我将从以下几方面入手，加强管理：

- 1、更好的加强团队协作，为客人答疑解惑，提供优质服务。
- 2、和员工相互协作、积极配合，从细节入手、认真、努力做

好服务工作。

- 3、对大堂卫生进行彻底清理，保持良好的卫生。
- 4、加强员工的仪容仪表的管理，拥有良好的个人形象。
- 5、加强员工考勤管理。
- 6、加强员工业务培训，提高服务效率和质量。
- 7、认真执行领导安排的各项工作。
- 8、加强员工的责任心与警惕性，避免客人跑单。去年已经发生几起客人跑单现象。今年要彻底杜绝。
- 9、处理好与客人的关系，做好客户档案，把店内各项优惠信息及时传递给客人。做好销售工作。
- 10、处理好与各职能部门的关系。为企业开展工作打下良好的基础。

新的一年已经到来，我将以饱满的热情更加努力的工作，取长补短。服务+细节+高效率=成功。我们大堂的员工也将以热情、专业化、标准化、细节化的服务，迎接每一位客人。为辉煌贡献全部的力量。

## **洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇四**

过去的20\_\_年上半年是xx公司的起步之年，20\_\_年下半年是公司的关键之年，也是成果初现之年，作为一名专业工程师，应紧紧围绕公司决策布置，始终把工程质量、安全生产、成本控制三项主要工作放在首位。在自己的工作岗位上力争为公司效益做出应有的贡献和成绩。

## 一、咬定质量管理不放 牢固树立质量就是公司的生命线责任意识

1. 充分发挥监理作用，要加强对监理人员管理，坚持每天早会制度。对关键环节、关键部位要及时下达工作指令和跟踪督办检查，同时参与全过程管理，做到对工程质量有预见性，及时发现、及时处理。
- 2、严把原材料进场关，对工程所有材料严格按照要求送检，杜绝弄虚作假。
- 3、认真熟悉图纸，领会设计意图，发现问题及时反映或处理。
- 4、严格审查施工单位、监理公司上报的各项施工方案，对一些工序在施工中发现的问题并及时处理，对重要工程事项要及时汇报。
- 5、坚持现场巡视，对施工中未按设计图纸、施工规范、操作程序、施工组织设计的问题要坚决制止，督促改正。
- 6、参加隐蔽工程的验收，审查核实具体隐蔽工程的各项记录。
- 7、参加中间验收及竣工验收，参与审查其竣工资料，确保资料的正确性和完成性。

## 二、警钟长鸣不懈怠 增强安全就是效益主人翁责任感

- 1、检查、督促各施工单位的安全管理体系的建立、安全措施 的落实。
- 2、根据安全管理要求检查督促施工单位的现场落实情况。
- 3、每次工作例会要对安全管理、文明施工情况进行通报。
- 4、加大安全、文明施工违规的处罚力度。

5、指导、监督、检查、监理施工单位完善安全管理的各项资料。

### 三、成本决定成败，坚持科学管理出成绩

1、在领会设计意图的前提下，对能优化的施工方案要做好参谋，从施工源头降低工程成本。

2、认真思考，精心组织，合理调配各项施工工序，尽量控制重复施工、无效施工。

3、在审查施工单位报送的各项施工方案时，把成本控制放在重中之重，力争做到质量与成本控制的完美优化。

4、严格控制工程签证，不需签证的尽量不签证，确需签证的能少签尽量少签，同时认真核实每项签证数据，挤干虚假水分。

5、对各项工程材料的价格要认真审核，反复比较，同时在必要的情况下做好市场调查，不能让公司的利益受到损失。

6、对甲方供材料做好验收、登记、核实工作，如土方回填、管桩等。

### 四、服从大局，配合公司的其他工作

1、不折不扣完成工程部领导安排的其他和临时性工作，主要是基础数据的提供，各项文档整理，对外联系的函件起草或一些文秘性工作。

2、加强对监理、施工单位的横向联系、沟通、协调管理工作。

3、完成公司领导安排的临时性工作，配合其它部门的工作。

4、团结一心，齐心协力完成公司安排的工程部一切工作。

# 洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇五

## 1、认真做好综合办公室的文件整理工作

xx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，综合办公室已认真做好相关文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

## 2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

由于公司发展需要，资产变更故需进行变更工商登记。于xx年6月5日顺利完成工商登记和组织机构代码证变更工作，为公司顺利经营打下基础。于xx年9月完成资质证书变更工作，为公司顺利发展打下基础。

## 4、顺利完成各项会议、接待工作

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

## 5、组织安排各项活动

xx年综合办公室组织安排了各种形式的活动，得到了各部门、项目部的支持。元月份组织各部门、项目部员工参加抗雪救灾活动；4月份在指挥部领导下组织了公司团员参加了植物认养活动；5月份起组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次

募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干；6月份组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在合肥的顺利传递贡献了自己的力量，同期，组织各项目员工开展“从细节入手，提高服务质量”大讨论活动。

## 二、综合办公室人事管理工作

### 1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

人员招聘是综合办公室人事管理工作中的重点。xx年随着政务区各项配套设施的建成，物业基层人员处于一人难求的局面，为打破僵局，综合办公室采用多元化招聘手段，与劳务公司签订基层员工用工协议；与周边街道办事处联系输送街道辖区内适龄人员。2月份，公司顺利接管天鹅湖畔小区，综合办公室迎难而上，高效、及时的完成了小区基本人员配置。截止11月份，公司目前在岗人员941人。

人力资源的招聘与配置，不单纯是开几场招聘会如此简单。要按照既定组织架构和各部门各职位工作分析来招聘人才满足公司运营需求。也就是说，尽可能地节约人力成本，尽可能地使人尽其才，并保证组织高效运转是人力资源的配置原则。所以，在达成目标过程中，今后将对各部门的人力需求进行必要的分析与控制。力争使人事招聘与配置工作做到三点：满足需求、保证储备、谨慎招聘。

### 2、提高员工综合素质，积极展开各项培训

为了提高员工的服务意识、竞争意识、创新意识，综合办公室积极开展员工培训工作。5月份邀请皖建培训学校对天鹅湖畔新入职人员进行物业知识培训，同时向相关学习人员发放了物业上岗证。9月份邀请上海浦江物业公司的总工程师江群、10月份邀请市消防支队的谢科长对公司相关人员进行消防监控方面的知识培训。另，多次组织相关员工参加跟自身业务知识有关的培训，促进了公司员工理论知识的提高，自身素

质得到一定程度的改善。

### 3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

xx年下半年，在外借一人的配合下，对公司相关的员工档案、考勤卡等进行了整理，目前档案管理工作基本能达到领导的要求。在劳资管理方面，综合办公室人事管理人员一丝不苟，对公司各部门、项目部送交上来的考勤表、加班表反复核对，发现疑问及时汇报，不造含糊不清的帐表，按时将工资表送交财务。

### 4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

xx年1月1日新的劳动合同法实施，这就要求，对每位新入职员工都须签订劳动合同。改变了以往一贯试用期后签订合同的做法，新的规定在无形中加大了劳动合同签订和社保办理的工作量，综合办公室人事管理人员在日常工作仔细核对每位员工的信息，以保证在劳动合同签订和社保办理中不出错。

由于物业公司一线员工众多，自我保护意识欠缺，在日常工作中经常会出现一些意外伤害□xx年申报工伤20余起。另，公司于5月份顺得通过公司员工的各项保险基数核定工作。

### 5、加强绩效考核，制定了合理的办法

为充分调动员工的积极性，改变做好做坏工资一样的状况。于4月份和5月份分别在公司各项目内保洁部、客服部内开展绩效考核制度。制度执行后，大大提高了员工的工作积极性。

## 三、综合办公室采购管理工作

### 1、公开公共透明，实现公开招标

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总经理室、财务部、律师办、采购全参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

## 2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作

xx年度综合办公室采购围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在合同价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

## 3、进一步加强对供应商的管理协调

## 4、缩减采购时间，力争项目所需特别及时到位

综合办公室采购在总经理室的大力支持下，缩减采购时间，及时无误的将天鹅湖畔小区所需物品采购到位；完成政务综合楼、体育中心外墙清洗工作、绿怡、汇林小高层电梯维保工作以及各部门、项目部所需物品的的采购工作。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

## 洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇六

礼仪是员工的脸面，更是员工工作的素质体现。当员工的不当礼仪在不知不觉中使感到可憎时，公司的前途就葬送掉了。本章从公司员工最起码的礼仪培训开始，通过举例生动地再



现了办公场合内公司职员所必备的各种礼仪细节，其中有些问题是人们在日常生活中一直感到困惑不解的，并具有一定的代表性，你可根据本章所提供的答案参照实行。

根据本公司职员的基本素质特点，特制订培训计划：

1、以舞蹈形体为培养目标打基础；

2、以基础礼仪培养职员。

根据本公司职员特点，在舞蹈的基础上，改变人体自然形态，建立正确的重心感和外开能力为主要练习内容，重点进行肌肉能力的素质练习和艺术感的培养。以手、眼、身、法步韵律感的培养，培养初步的舞蹈感觉。练习过程中，主要解决头、脖子、后背、肩膀、腰、臀、大腿、膝干、外开、挺拔等体态，全面进行练习的基础上，进行综合性练习，以提高职员的素质修养。

## 一、教学内容

扶把练习：手的基本形态、手的基本位置、头的基本位置、眼睛的方向。扶把蹲、扶把提腿、扶把舞姿练习。

把下练习：芭蕾舞姿、身体的韵律、一、二、五位小跳、呼吸练习、韵律练习。

“公司是我们的母体、我们是公司的血液……”，这是流传在欧美公司职员中的主题歌，这正反映了公司职员以公司为荣的自豪心理。在公司上班并不是一件轻易的事，需要具有各种各样的常识，正如本章所介绍的那样，公司职员需要把握工作业务、礼仪、治理、社交、调查等多方面的知识，因而本章应视作公司职员供职必读的重要内容。

服务员灵敏、优雅和富有魅力的体态常使顾客产生很强烈的

影响和感染作用。美的体态对服务质量所引起的作用是不容忽视的。体态美是人类社会最重要的美之一。从礼的角度讲，体态美体现了服务人员对其所从事的事业、职业的热爱和尽职，也体现其对生活的乐观和热爱，更重要的是体现了客人的尊敬和礼貌。

职业男性虽然不以外表取胜，但是整洁、稳重的正派形象是必要的，非凡是您的工作若经常需要与不同的`对象接触，整洁、稳重能让对方产生欣赏愉悦、依靠之感。

形象不是一天形成的，也不是临时应付一下就能过关的。一位长年不穿西装、不打领带的人，临时突起西装、打起领带只会显得局促不安，举手投足都不自然。因此仪容、穿着与姿态是要养成习惯的，首先要自己在内心里认为这就是自己应该要做到的，并且确信您这样做对自己是最好的。

天天早上出门前，检点自己的仪容穿着，让您布满自信地迎接天天的工作。

### (一) 仪容

- 1、头发最能表现人的精神，要梳洗整洁，不要蓬松杂乱；
- 2、耳朵内须清洗干净；
- 3、眼屎绝不可留在眼角上；
- 4、照镜子时要注重鼻毛是否露出鼻孔；
- 5、牙齿要刷雪白，口中不可残留异味；
- 6、胡须要刮干净或修整洁；
- 7、指甲要修剪整洁，双手不可不清洁；手脏的话，您握着的任何商品都会贬低它的价值。

## (二) 服装

1、天天要更换衬衫，注重袖口及领口是否有污垢；衬衫必须要与西装、领带协调。

4、系皮带要高过肚脐，不要选用突出怪异的皮带头；

5、笔要插在西装内侧口袋或衬衫左边的口袋里。

职业女性生性好美，美的特性也有很多，如艳丽、性感、潇洒、娇弱、健美、端庄等等，都是美的一种表现。在我们企业，所有员工所体现的应该是端庄，大家闺秀般的温文尔雅，大气秀丽、不卑不亢的外在特性。如何穿着妆扮，注重仪容，相信每位女性都有自己的心得——这和一个人文化修养、社会环境、审美情趣有直接的关系。在这儿，我们只介绍两个重点，就是办公室是一个工作的场所，要能发挥得体的装扮让人感到“端庄亲切”与“精神焕发”。

新员工的培训是浴场的重点工作，洗浴员工培训计划内容如下：

1)洗浴中心发展历史、经营状况、经营目标、生产经营目的、使命、行业地位等。

2)洗浴中心组织机构、各部门工作职责、业务范围、洗浴中心规章制度、包括人事制度、安全教育制度、总务制度等等。

3)洗浴中心发展、推广及价格、课程销售情况、市场同类课程信息及同类学校经营状况。

4)洗浴中心纪律、道德规范、礼仪规范要求、包括保守商业秘密、劳动纪律、员工仪表等内容。

2、部门入职培训，培训内容主要包括以下几个方面

2) 工作岗位介绍：包括工作岗位职责及工作具体内容、新岗位每天例行工作和非例行工作等。

3) 规章制度介绍：包括部门工作安排、分工、提案建议、劳动纪律等。

4) 新员工态度培训：包括积极的工作态度、对洗浴中心和部门的自信心、真诚的服务意识和信念等。

1) 知识培训，即对本工作岗位的理论知识进行培训

) 技能培训，即对新工作中可能用到的方法、工作技巧、技巧培训。

实地培训时，指导人员应尽量在一旁进行指导和示范，让新员工动手练习，待新员工完成之后再告知其应当改进的地方，从而加深新员工工作印象，加快其进步的速度。

上面所述培训，洗浴中心可视培训需要和具体情况，酌情灵活安排和运用。培训后，对员工的专业知识、服务技能、人员素质、出勤、纪律、卫生、仪容仪表等等要给分评定，每周要开工作研讨会，了解员工的思想动态、他们学到了什么、有什么困难可解决、对培训效果进行跟踪，来弥补培训中不足的地方。

## **洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇七**

今年以来，全市旅游业发展环境不断优化，基础和配套投入逐步加大，旅游产品体系趋于丰富，品牌宣传成果卓著，先后获得长三角优秀自驾游魅力大奖、长三角自驾游十大特色节庆活动等荣誉，旅游产业呈现逐步壮大、后劲增强、持续发展的良好态势。据统计，我市全年共计接待游客410万人次，同比增长17%，实现旅游总收入27亿元，同比增长28%，实现

了旅游工作的新跃升。

### (一) 始终坚持规划指引，明确发展路径。

今年以来，积极推进旅游发展规划编制，修编《全市旅游产业发展总体规划》，编制完成了《兴化市旅游产业十三五发展规划》，为我市旅游业“十三五”期间又好又快发展奠定了规划基础。同时，市委、市政府出台了《兴化旅游三年行动计划(20xx-20xx年)》，明确了下一步兴化旅游业发展的奋斗目标和工作任务。编制《千垛景区旅游发展总体规划》、《乌巾荡省级旅游度假区专项规划》等规划项目，为更好地打造千垛景区扩容提升项目、创建乌巾荡风景区为为省级旅游度假区打好了基础。与新华社联合发布了《兴化“新华·长三角自驾游发展指数城市单行本”》，大力推进我市自驾游产业发展。

### (二) 全力做好项目招引上争，打造旗舰项目。

坚持大项目带动大发展的理念，积极跟进、服务得胜湖、平旺湖旅游大项目招商引资，先后赶赴北京、北京、黑龙江、山东、广东等地开展项目对接、谈判，取得了重大突破。一是与香港爱家金融集团有限公司签订了合作框架协议，以“圆梦”为主题，共同打造千垛景区扩容提升项目，该项目投资额度预计达20亿元。二是与上海普世南山旅游开发有限公司共同打造得胜湖财富文化旅游综合产业项目。该项目总建设规划面积约为16.9平方公里，总投资110亿元，建成后将实现年接待游客量达500万人次以上，成为国内极富影响力的大型旅游目的地。目前，得胜湖项目已经正式动工。三是成功招引万亩荷塘景区，并于夏季正式开放，积极招引动力三角翼、直升机等项目开展低空游览服务。同时，积极协助我市旅游企业争取政策扶持，成功上争江苏省旅游也发展专项引导资金共计190万元。

### (三) 大力开展品牌创建，提升发展质态。

积极贯彻落实国家旅游局关于开展“国家全域旅游示范区”创建工作要求，对照各项创建指标积极上争创建资质，成功入选全省7家创建单位之一上报国家旅游局。由市政府主要领导组织召开了首批“国家全域旅游示范区”创建工作动员大会，要求国内知名旅游专家开展“全域旅游目的地”建设主题讲座，出台《“国家全域旅游示范区”创建的实施意见》，成立了创建工作领导小组，全力以赴推进创建工作有序开展。

今年以来，先后组织施耐庵文化园、乌巾荡湿地公园、千垛景区、乌巾荡风景区、裕华花园酒店开展国家a级景区、省级旅游度假区和星级饭店创建工作，计划利用两年时间力争创建成功。目前，施耐庵文化园已创成国家3a级旅游景区，张郭晨秀园、板桥林园成功获评国家2a级景区。万亩荷塘、千萃源休闲度假农庄成功获评省三星级乡村旅游点。

#### (四)精心开展节庆活动，丰富产品业态。

成功举办20xx中国·兴化千垛菜花旅游节和品蟹赏菊旅游季，进一步做大做强我市春、秋节庆旅游品牌。其中，菜花节期间共计接待游客120万人次，同比增长43%，实现旅游总收入7.2亿元，同比增长44%，千垛景区门票收入2200余万元，同比增长83%。品蟹赏菊旅游季共接待游客81万人次，与2014年相比，同比增长9.5%，带动的全市餐饮、住宿、购物等旅游总收入4.05亿元，同比增长35%。同时，开拓了千垛景区水上深度游线路，举办了首届万亩荷塘荷花节、李中红杉节等活动，进一步丰富四季旅游产品业态。

#### (五)强化节庆宣传推介，树立品牌形象。

相继亮相央视、《扬子晚报》、江苏交广网、凤凰网等高端媒体，借势社交网络扩大了节庆影响力，着力打造微博和微信两大平台。成功举办上海春、秋旅游推介会和春、秋旅游产品推介暨答谢会，加强与专业营销机构的合作，将品牌宣传最终落地到客源地市场，开通了赏花旅游专列和30多个地

级市赏花直通车，并首次接待广东游客旅游包车。

(六)发挥部门职能作用，优化发展环境。

进一步完善旅游厕所、交通指示牌、停车场等配套设施，优化景区游览环境，提高景区管理和服务水平。依据《旅游法》加大旅游执法检查力度，强化依法治旅，建立长效机制，组织相关部门开展旅游执法综合检查和整治。大力开展旅游安全监管，建立旅游突发事件应对机制，将日常安全监管和节假日安全检查相结合，确保旅游行业安全稳定。20xx年，李中水上森林景区、郑板桥·范仲淹纪念馆、沙沟古镇被授予“平安景区”称号。

20xx年，我市旅游产业发展取得了显著的社会效益和经济效益，旅游经济正向良性方向迈进，加速发展的势头强劲。但目前一些问题和不足。

1、重点项目管理体制亟待完善。千垛景区提升扩容项目、得胜湖财富文化旅游综合产业项目即将进入全面开发建设阶段，亟需完善的管理体制为项目提供强有力的行政推动力。

2、全域旅游管理机制有待建立。我市已经全面启动“国家全域旅游示范区”创建，而“全域旅游目的地”的建设需要全部门的积极参与。目前，我市还缺乏多部门综合联动、跨行业协调管理的强力机制推动。

3、旅游城市发展政策出台滞后。目前，我市旅游产业发展势头迅猛，随着“国家全域旅游示范区”创建工作启动以及得胜湖、平旺湖项目开发，我市将有望成为国内一流旅游目的地。当前，我市城市公共服务发展滞后，接待能力和水平较差，亟待出台旅游产业发展政策，进一步扶持涉旅产业做大做强。

20xx年是十三五发展规划的起始年，是全市“国家全域旅游

示范区”创建和重点项目开发的关键时期，我局将进一步顺应旅游业发展趋势，推动产业结构优化调整，着力抓好以下四个方面工作。

1、全力开展创建、打造旗舰产品。贯彻实施好《兴化旅游三年行动计划》和《“国家全域旅游示范区”创建工作实施意见》，紧紧围绕“全域旅游目的地建设”开展课题研究，进一步明确“国家全域旅游示范区”创建和发展路径。全力推动和服务千垛景区扩容提升、得胜湖财富文化旅游综合产业等旗舰旅游项目开发建设，打造成为国内乃至国际性的标志性旅游项目。对照“国家全域旅游示范区”创建指标，配合相关部门认真做好环境优化、硬件提升等工作，脚踏实地做好迎检工作，确保“国家全域旅游示范区”金字招牌落户兴化。

2、挖掘特色资源，打造旅游精品。进一步围绕我市特色资源和优势，加大宣传推介，精心包装项目，强化招商引资，锲而不舍做大做强兴化旅游品牌。一是办好节庆活动。认真办好春季千垛菜花旅游节、夏季万亩荷塘荷花节、秋季品蟹赏菊旅游季等花海水乡旅游节庆活动，优化景区环境，着力改进和做好旅游安全、游览环境、交通疏导等重点环节。二是强化宣传推介。加强旅游城市氛围营造，在车站、酒店等公共场所和城市主出入口、干道加大旅游元素展示，提升城市旅游形象。强化兴化四季旅游品牌打造，加快“智慧的旅游”建设，与泰州景区合作联合在中央电视台开展常态化品牌宣传，加大重点城市和媒体的投放力度，力求在主流媒体上有声音，在重大区域有形象。深耕微博、微信等社交网络集聚人气。强化旅游专业营销，加大与各地旅游机构深度合作，广泛开通旅游直通车、专列。三是丰富发展业态。鼓励和引导旅游特色村、生态农园等业态发展，继续完善沙沟古镇、万亩荷塘、永丰品蟹特色街区、施耐庵文化园、华夏仙草园等景点配套设施。

3、提升旅游质态，推动跨越发展。坚持把旅游业作为战略性



支柱产业来培育壮大，多措并举，形成合力，努力推动我市旅游业量质并举、跨越发展。一是加大扶持力度。充分利用特色景区的优势资源包装项目、上争资金，扶持和促进景区加快发展。争取制定旅游发展专项政策，积极鼓励、引导和扶持旅游产业发展、项目建设、市场营销、品牌推广、人才队伍等工作。二是创建优质品牌。举全市之力开展千垛景区创建国家4a级旅游景区工作，推进乌巾荡风景区创建省级旅游度假区。加大西北部地区湿地保护力度，力争将李中建成国家级湿地公园。三是优化市场环境。依据《旅游法》，加强《江苏省旅游条例》学习，坚持依法治旅，加大市场环境整治和旅游安全管理，为旅游业跃升提速提供良好的发展环境。

## 洗浴年终工作总结 日本洗浴工作总结篇八

\_\_年是我们\_\_\_告部业务开展的开局之年，做好\_\_年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的好处，做好\_\_年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊好处。因此，我要调整好工作思路、增强职责意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的状况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长状况，有针对性地进行调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\_\_\_司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的状况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就能够逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际状况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20\_\_年末的时候，我报考了\_\_\_\_学的\_\_\_\_专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能

够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对\_\_年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。20\_\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务潜力。