

2023年给父老乡亲的工作报告(汇总10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

给父老乡亲的工作报告篇一

哦，父老乡亲

记得刚入校园的那一天，爸妈就对我说：“孩子，要好好学习，不要给咱书香门第丢人……”从此，我幼小的心灵便埋下了远大的理想，从小学到中学，我一路过五关、斩六将，顺利踏入大学门槛，当邮递员送来录取通知书的那一刻，我欣喜若狂，高兴得几乎蹦起来。现在，回想起送我上学的那一幕幕情景仍历历在目、记忆犹新，父老乡亲的陪伴和叮咛不时回旋在我的耳畔。

大学毕业后，我被分配到晋北的一座城市工作，临上班的前一天，爸妈围坐在我身旁语重心长地对我说：“离开校园，步入社会，人生的航船才刚刚起步，你千万要撑好这艘航船，切不可辜负父老乡亲对你的殷切希望，一定要走好自己脚下的人生大道。”十年过去了，我满以为自己的阅历达到了顶峰，于是，思想防线渐渐松懈，有时候竟滋生出一种“无所谓，不在乎”的邪念，结果人生的航船一步步倾斜，最终触犯了国家刑律，锒铛入狱……回顾自己的人生旅程，由一名国家公务员沦为阶下囚，实在可悲，如果用“无地自容”去形容那是最恰当不过的了。

入狱以来，在监狱警官的辛勤教育下，自己深挖犯罪根源，

彻底反省自己的所作所为，从而清醒地意识到：做人要一清二白、堂堂正正；工作需两袖清风、兢兢业业，任何时候都不能抱有侥幸心理视法律为儿戏。当你才高八斗、学富五车，应该想一想如何把所学的知识运用到社会中去，为国家多做些贡献；当你领取嘉奖，获得荣誉，应该想一想怎样才能戒骄戒躁、再接再厉取得新成绩。的的确确，每个人成功的背后，有多少人在期待，在祝福！还有多少人在默默地付出，所以说，犯罪不但给国家和社会造成了危害和损失，而且给自己和亲人带来了沉重的打击。痛定思痛，只有悔过自新，重塑自我，才能无愧于监狱警官的教育和挽救，才能无愧于父老乡亲寄予的无限期望！

哦，父老乡亲！我勤劳善良的父老乡亲……歌声叫我惭愧！
歌声催我自新！

给父老乡亲的工作报告篇二

又是一年菊花黄，满城浮香近重阳。我们老年人即将迎来自己的节日——中华民族的传统节日“九九”重阳节和xx村的第xx个“敬老日”。在此，我们代表村委、村政府向全村老年人致以节日的祝贺和亲切的慰问！并向多年来重视老龄事业、支持老龄工作、关心老年人生活的社会各界表示衷心的感谢！

几年来，我村老龄事业在市委、市政府的正确领导下，取得了长足的进步和发展：建立了老龄工作组织体系；完善了保护老年人合法权益地方性法规；制定了老龄事业发展中长期规划；出台了老年人优待优惠政策。全社会尊老敬老氛围日益浓厚，对构建和谐社会，促进经济与社会协调发展起到了积极作用。

广大老年人充分发挥特有的政治优势、智力优势和经验优势，老骥伏枥，奉献社会，成为构建和谐社会的践行者；维护社会稳定的护航者；创建文明城市的表率者，倾情投入了老年

人特有的激情和活力，为xx村的改革、发展、稳定发挥余热，贡献出了自己的力量。

在今后的工作中，我们将更加重视老龄事业，更加关心老年人的生活。进一步加强老龄事业法规政策体系建设，加快健全老年社会保障体系步伐，加速推进社会养老服务体系建设，大力弘扬传统的孝道文化，促进社会和谐发展，使广大老年人的生活和生命质量得到明显提高，逐步实现老有所养、老有所医、老有所教、老有所学、老有所为、老有所乐目标。

祝全村老年朋友节日快乐，健康长寿、万事如意！

给父老乡亲的工作报告篇三

父老乡亲们大多没上过什么学。也就仅仅是认识几个字而已。这就注定他们基本上全部是生活社会底层的重体力劳动者。最欢迎他们的职业就是在煤矿、铁矿等毫无安全保障的私人小矿井下井。其次是在私人小钢厂上班。最后就是在建筑队里干活。

前者是一个提着脑袋干活的高危职业，中间的是一个工资可伶的让人落泪的工作。最后的一个是每天最少工作11个小时的足以让人的肢体提前报废的重体力劳动。“三险”“五保”对他们来说是个奢侈的梦。没有年终、过节的假期和福利我们暂且不说。最大的愿望就是老板不克扣工资，能够按时发工资。

也许有的人会说，当农民多好啊。没有了工作还有地可种，不会有冻饿之虞。不像我们市民失业之后也只有领一个低保啦。其实使他们太天真了。农民种地一年的收入连他们的低保都不够。而且他们市民什么也不做就可以领到相当于农民劳作一年的收入。现在的农民已经把种地当做了一种副业。种一年地，辛辛苦苦，累死累活，早起晚归，全家上阵。

到最后连一个孩子一年的上学的费用都不够。即使一个玉米杆上结10个玉米穗，也根本远远不足全家人一年的开销。以至于农村的孩子一听到与“农”字有关的大学、与“农”字有关的东西就敬而远之。是因为他们都被这个“农”字给吓怕了！

现在我稍微长大了一些，才理解了他们。其实我误会了他们很多很多。其实他们也有很多很多说不出的苦衷。存钱是为了防老，为了防病，为了防教育……每每想到这些我的眼前就浮现出了父老乡亲们那熟悉的面庞和那艰难前进的颤颤巍巍的不屈身躯。他们并不为伟大，也不出名；无钱，无权，也无势。

他们甚至很卑微。卑微的就像那山涧边的小草，在人们欣赏崇高的崖顶之松时谁也不会去注意他们。就连低头路过，也不会多藐他们一眼。也不会顾及他们内心的感受，谁也可以随意践踏他们，谁也可以随意伤害他们。但是他们却不屈地生存着，顽强地生存着。

牛羊啃过，照样长；镰刀割过，照样长。无论什么也不能打倒他们，只要他们的根还在。也许有人会说他们犯贱，但他们却贱的伟大，他们“贱”出了中华民族五千年的精气神！父亲告诉我，这就是草根阶层——一个所受到的伤害远远多于所受到的关爱的阶层。我们就是属于这个阶层的。

给父老乡亲的工作报告篇四

家乡，是自己的家庭祖祖辈辈的居住地。在我们心目中，家乡早已超越了地域的概念。她即是我们生于斯，长于斯的家乡，更是生育我们，养育我们的祖国。参天大树必有其根，怀山之水必有其源。

家乡，有我们熟悉的乡音，有我们醇厚的乡情，更有我们可敬可亲的父老乡亲。家乡，我们历尽艰辛，饱经沧桑的祖国，

正背负着千年的沉重，耕耘着未来的期望，在“家乡”这两个简单而朴素的方块字中，蕴涵着中华民族五千年文明历史沉淀下来的思想哲学、地理历史、文学艺术和民风民俗等文化精髓。

家乡是深厚、广博、凝重的，同时家乡也是淳朴、亲切、温润的，她饱含了人们真挚的情感和眷恋，寄托了人们美好的追求和向往，学者文人为了寻找精神的家园而上下求索，殚精竭虑，为中华民族留下了一笔笔宝贵的文化遗产和精神财富。

我们的故乡，承载着传统的文化，守护着纯粹的精神，延续着不灭的理想，传递着深切的关怀。她用真挚的情感和鲜活的文字作为纽带，用互联网络作为载体，拓展中华文化疆域，拉近心与心的距离，是广大华夏儿女了解中华民族过往、当前和未来的一扇窗口。

她将传播最有魅力的中华文化，她将展现独特的风土人情；她将关注自然和生态，她将直面贫困与落后；她将凝视田野、农村与孩子，她将抚慰旅途上孤寂的灵魂……有爱的地方，便是家乡。我的家乡——宝清，它让我快乐，让我感到温暖，虽然它并不完美，但它在心中的地位是无可取代的。

她像母亲一样，抚摸着，我依偎在她怀里，对她产生了一种无限的热爱和尊重，我爱她，我一定会为了她而努力奋斗，认真学习，更好的改造她，把她变的更完美。办要相信，期待便会成真。让我们一起努力往创造一个完美的家乡。

同样的我更热爱我的祖国，我们的祖国有着灿烂的历史文化，由古到今我们经历了无数的风风雨雨才会有今天这幸福的日子。

新中国成立五十年来，综合国力不断增强，国际地位日益增加。全国人民怀着建设一个文明、民主、富强的伟大国家的

热情，正意气风地迈进新世纪。这必将吸引全部爱我中华的人士，为接着祖国的繁荣富强而奋斗，为完成祖国的和平统一而不懈努力。

给父老乡亲的工作报告篇五

国内外同类研究进展情况，本项目研究结果与国内外同类研究的比较。例如：国内、外同类研究进展如何？与我们研究有什么相同与不同之处，我们研究结果先进在什么地方（不要写的太多）。

写本研究详细的技术工作内容。研究的对象、使用的先进技术、做了哪些工作？研究结果是什么？要具体写到应用多少病例（或动物），治疗组和对照组情况，使用方法，观察时间及结果。顺序按研究内容重要程度，不按论文发表时间先后写（要详细，写出难度和工作量）。

研究中所取得的创新点（成果），要逐条写明。创新点是指在国内外首先提出的新观点、发现的新规律、创建（开展）的新技术等，要与一般研究结果区别开（具备创新性、先进性和实用性的结果）。

1该研究结果实际应用情况，包括本单位和推广单位实际应用情况。例如：临床开展的治疗或诊断新技术项目，要写治疗、诊断病人数包括本单位和推广应用单位分别写，应用效果如何。

2发表论文情况：在国外、国内期刊发表的论文数及被引用收录情况

3参加学术交流情况：参加国内、国外学术会议交流次数，是否大会发言及权威专家的肯定性评价。

4举办学习班、培训班情况，参加学习人数，培训进修医生数。

培养研究生情况。

给父老乡亲的工作报告篇六

都说：“一方水土养育一方人”，在美丽、古老又文明的玉山，这片土地上养育了一群勤劳、淳朴又善良的人，他们就是家乡的父老乡亲。

每当黎明破晓，东方刚泛起鱼肚白，他们早已习惯性地带上劳作工具出现在农田里，有说有笑地劳作。一起翻土，一起下种，一起捉虫……任凭晶莹的汗珠在他们脸上、身上翻滚，也从不在乎。有时泥水沾满衣襟，蚂蟥吸满脚背，他们也不屑一顾。有时累了，他们就坐田埂上小憩一会儿，一起谈谈农事，或者从腰间抽出小烟袋“吧嗒吧嗒”地抽上几口，然后又乐呵呵地继续劳动。直到太阳落山，晚霞染红了天边，鸟儿归巢、鸡鸭栖息，他们才伴着虫儿的歌声，回到他们那简朴又温暖的家。

他们日复一日，却毫无怨言，因为他们期待着秋天的丰收。等到丰收季节来临时，他们每个人眉飞色舞，黝黑的脸上露出幸福的笑容。是啊！土地是他们的根，是他们工作的地方，更是他们快乐的源泉。他们的勤劳换来的不仅是丰收，更多的是快乐。

淳朴、热情是父老乡亲最真的生活方式。说话不拘小节，做事随心所欲，性格坦率真挚！他们大口吃肉，大碗喝酒，敞开大门，对着清风明月，无拘无束地谈笑风生，好像早已忘却辛苦和疲惫。此时，无论你踏入谁家做客，他们都会备上好酒好菜，甚至取出鸡窝里带着母鸡体温的鸡蛋来招待你。这次不是客套，而是他们最习以为常的待客之道。

这就是家乡的父老乡亲，他们不伟大、不出名，没有读过什么书，也没有上过什么学，就仅仅认识几个字而已。但他们如此勤劳、淳朴、善良，他们是我心中最可亲、可敬、可爱

的人！

给父老乡亲的工作报告篇七

20xx年即将过去，在这一年里，阜阳父老乡亲们一直对我们阜阳雪峰集团给予了大力支持，不论您是我们的潜在客户，我们的新客户，还是我们的老客户，都是那么一如既往的对我们信任和肯定。

12月6日，我们《厂家联手，共创阜城 公务员限时团购会》在大家的期盼和支持下，顺利的落下了序幕，活动现场邀约到场，长城，起亚，东标客户800多批次，现场成交订单300多单，本次活动我们将价格放到最低，优惠幅度再创新高，就是为了回馈阜城人民对我们的支持与厚爱，因为活动时间有限，车辆资源有限，很多客户遗憾的离开，在这里我们深表歉意，这是我们活动考虑的不周，下次活动的时候我们一定会避免这样的现象出现，为了表达我们真诚的歉意，我们张雪峰董事长在竭尽全力的和各厂家领导在申请资源和政策，没有签到的客户朋友们，请稍晚勿躁，我们尽量会弥补给我的遗憾，请各位敬请期待！

年底将近，各位朋友都希望买到一台自己真心如意的新车，开着新车过年回家走街访友有面子，马上年底开始车价上涨了，资源紧缺了，所以各位现在想好了抓紧时间下定吧，阜阳雪峰集团从销售，到售后，到金融，到保险，我买你是一站式服务的汽车销售集团，给你中途减少了很多麻烦，让你购车，省心，放心，舒心，安心。

期待您的光临，也欢迎您随时来给我们的工作提出宝贵建议，我们的专业，是为了给您提供更好的服务，您的建议，是我们进步的宝贵资源。

下一次的希望看到您的身影！

此致

敬礼

x年x月

给父老乡亲的工作报告篇八

除夕这一天，我和父母来到我的老家——爷爷奶奶居住地过年。这是一个乡下的小村庄，村里的人都和我同姓。我已经有三个年头没有来到这儿了，变化不大，仍然是农家的乡土人情味儿。刚走进村口，就是我家，于是说笑着走了进去。

白天的时候，门是永远大开着的，用的门也很普通，就是一块简单制作的门板，根本就没有上锁的功能。在村后头有一卖书的地方，随意拿，只要按上述的价格将钱放入右侧的一个功德箱里就可以了。

不得不说，信任是这里特有的令人垂涎的财富。

在村里，有人种的菜太多了，吃不掉，也不要紧。每户人家都会接受你送的菜，同时他们也会将自己的各种菜送给你一些。这也让爷爷奶奶家每天都有不同种类的菜吃。而肉嘛也只要去村里养禽大户孟大哥那儿买一些就足够了，就不用骑着自行车去远在几十里的镇上买。

晚上，我们正好碰见他们的祭神活动。一条条香摆在屋中央，像这样，村里不点灯也行，为啥？这灯像小精灵一样，在村里透过窗户和天井散发着温和的光芒，同时也表达着他们对新年的美好祝福。

村里虽然现代化水平低，全村几乎没有一辆车，能买手机的也只有二十岁到四十岁这一年龄段的青年。可是这一大家人生活得是多么美好幸福。不谋求金钱利益，只关注邻里和气，

朴素又善良。我不由思考了起来，要是城里乃至整个社会也像这儿一样，那该有多好啊！

给父老乡亲的工作报告篇九

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。

给父老乡亲的工作报告篇十

今年夏天的晴天少，气温低，积温不够，庄稼上的不好，到秋天了也不太成熟，每年10.1就开始收割了，今年10.1还没

成熟，大家以为等一等，庄稼成熟了再收。

可10月初就下了一场大雪，每年的第一场雪都站不住，无论多大是几天就化了，地也就干了。大家以为今年也是那样，就等着雪化，就等着地干，可近10天雪才化，地还不干。大家一看不行了，就忙着抢收，可刚刚开始收，又接连下了几场大雪，庄稼啊，就全捂在雪里了。在雪里收庄稼就更慢更慢，到12月上旬还没收完。

冒着零下30多度的严寒，真正的滴水成冰，脚踩在近30公分的雪里，手拂去苞米杆上的雪，用力掰下苞米棒子。飘在脸上的，是一片片的雪，抓在手里的，是一坨坨的冰。鞋冻得像雪底下的土一样的硬，棉衣外面冻成一层硬壳，衣服里面的汗，已经化成冰凉的水。

脚已经麻木的不听使唤，手指钻心的疼。头发、眉毛上的汗水已经结成一串串的冰溜子。上下的睫毛时而冻在一起，眼睛要使劲的睁。只一会功夫，手指僵僵的由麻到木，已经分不清是在手在动还是苞米棒子在动，只是机械地移动着双腿，机械地重复着掰的动作。

一年的劳动，一年的收成，一年的心血啊，都埋在大雪里了。不收也不行啊，那是明年一年的生活啊！那是明年的种子，那是明年的化肥，那是明年的希望啊！那是孩子的书包，那是老婆的棉袄，那是年夜饭的饺子啊！那是老人的抚养费，那是家人的医疗费，那是一家人的依靠啊！

庄稼收回以后，还非常非常的湿，天寒地冻的时候到没有什么，如果冬天卖不出，等天气转暖，不知会怎么样呢，我的父老乡亲啊！