

2023年饭店工作总结报告(模板9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

饭店工作总结报告篇一

我们怀着春天般的激情迎接又一个轮回即至的新年。在这个春意盎然的日子里，我们用太阳般的心情召开了xx酒店一年一度的工作总结及优秀员工表彰大会。

与会中，我们以求知的态度回顾了xx年，总结了一年中我们的工作成绩。我本人充分肯定我们全体员工及在座同仁的努力和成绩。同时我们更因在年度中获奖的优秀员工而骄傲。一年之计在于春，一天之计在于晨。我们酒店各部门主管热情洋溢而理性地总结了去年的工作，规划了未来的工作。

1、员工座右铭：将xx小事做成精品，将细节做到极致，将服务做成超值，将重复做成精彩，每一天进步一点点。2、道德准则：宁可企业吃亏，不让客户吃亏，宁可自己吃亏，也不让企业吃亏。3、工作作风：现场看，立即办。4、人才战略：成长，成才，成功，人人是才，严管厚爱，不拘一格，优胜劣汰。5、管理定位：零缺陷管理，无差错服务，无空缺记录。6、管理追求：高、严、细、实、新、活。标准高，管理严，服务细，作风实、思路新、经营活。7、管理风格：严管厚爱，内张外弛。

营销部是大家认可的部门。在来年，我们要打破以团队为主的营销方向和结构。充分理解和运用电子商务销售手段，建立网络宣传思路，精细摸排市场，要运用电子网络销售，要传承传统的走访市场销售法则。我也希望营销人员能记住：

我们是一个篱笆中的桩，我们是三人帮中的一个人，产品过硬，后台过硬，服务过硬，才能为营销做后勤保障，才能筑巢引凤。

我们要学会积累，要揣摩客人的心理，即察言观色，巧于辩说，而不是游说，用微笑化解客人的抵触，用专业的技能为客人节约退订房间的时间，用你的记忆向熟客兜售他们再次入住而被注意的温暖。前厅人的形象，是xx人的形象，前厅人的话语是xx人的素质，前厅人的服务，是客人对xx后台人成绩认可的标准。所以□xx人的前台必须形成一个良好的“养成教育”习惯。把你们的微笑，服务、技能当成是你工作的一部分，而不是制度强制让你故意的僵化行为。记住□xx人希望因你们出色的工作业绩而骄傲。

我们要真正发展，客房部就譬如戏台的后台，只有后台的充分准备，精心策划，兢兢业业的做好每一个细节，我们才能导演一场场无瑕疵的好戏。希望大家能以制度约束自己，用爱心做好服务，强化技能，用责任担当，让客人入住一个清洁而温馨的如家的房间。每一个细节都需要你的耐心，责任心、爱心、才能让xx在每一个客人眼里留下一个良好的印象，家因你而生，温暖由你而起，你的语言，你的礼仪服务，客人会记在心里□xx人会看在眼里，我也会看在眼里。

保安部和工程部因行政职能的需要规划在一起。保安部和前台一样充当着迎来送往的职能，更肩负着xx的安全、防护、消防隐患、杜痼疾的重大安全消防责任。希望安保部要做到以下几点：迎宾要专业，孔武有力；指挥车辆就位，要规范手势；车位要划线从容。宣执安全，要有礼有节，执法要有典施威。消防，要预事在掌控之内，要勤检查，多观察，增设施，多建议。眼、耳、口、鼻全部用到，要熟知和掌握消防设备的运用，设施的构造。

总之，令行即止，警惕常在，警钟常敲。为保接待，保安全，

保消防，随时待命。工程部要多观察，密配合，勤学习，找方法，立执行。让每一个细节都充满你们关注的一面。让每一个细节，每一个污点，每一处破败，在你们充分利用、责任、技术、专业的努力下改变面貌。

财务是一个企业的管家，是xx理财的谋士，做好一切收支。精心管理库房，买、卖、收、支、盘点、库存、要做到开支有预算，节余有方法，管理有理念，收入有核实，开支有依据，以票据支撑数据，以开源节能找方法，以德品修炼其身，以制度审查鉴核，不讲情理，不认人头，不做空账，财务是金字塔的基石，基石稳固，方可伸展。希望财务主管及成员，多学法，多问，多查，多建议，真正成为企业的管家，理财的谋士。以上6点，鉴于时间关系，只能简述，虽然空洞乏力，但却寄予了我的个人意见和希望。一些部门，一些职能，未能说及的原因，前面执行副总，各部门主管，皆以详述。

在此我代表xx董事会向你们诚挚的道一声：辛苦了！衷心的感谢你们！我相信，同时我也会更加努力，在董事会的监督策划下，在执行副总的带领下，在各部门主管的践行下，在我们xx酒店的兄弟姐妹尽心尽力，同努力齐奋斗的拼搏中，走向2xx年。新年的钟声即将敲响，在新的一年里，我们以崭新的思想，崭新的面貌，放飞梦想，迎接下一个崭新的纪年！祝各位新年快乐，心想事成！

严格管理制度，完善管理程序

酒店的规章制度需要结合酒店的实际，结合经营过程中不断的调整修订，与酒店经营管理实际相吻合，并切实起到规范酒店的运行作用。这是酒店正规化建设的基本工作。是酒店良性运转、规范人员行为、协调各方关系，保证服务质量，避免随心所欲，维护酒店公共利益的保证。现在酒店管理制度已基本完善，这对发展推进我们桃源酒店奠定了坚实的基础。避免那种权利大于制度的错误做法。用制度去管人、管事；而不是用人去管人、管事。

酒店管理人督导培训

公司组织到xx宾馆参加由xxx讲师邵得春主讲的酒店经理人实务督导讲座(相当于供电规范化管理)这对提高酒店中层管理人员的培训、培养具有十分重要的意义，开拓了他们的视野，这对提高他们的技能和综合素质很有帮助。同时他们也感念公司领导给予的机会，并增强了他们的工作信心。

酒店之现状

目前xx酒店经过几次改建、装修后的桃源酒店。成为集餐饮、客房、商务会议为一体的综合型大酒店。在我县酒店、宾馆行业中处于领先的龙头地位。我们拥有很多优势。在现今市场竞争如此激烈的前提下。形式要求我们必须进一不提高效益。利润是我们酒店的命脉。

现阶段酒店管理比较混乱，管理模式主要表现在人治管理上，随意管理等个体形为在管理者身上时有发生，酒店规章制度形同虚设，这不利于酒店的建设和发展。

面客部门的服务质量的待优化，从客人投诉和反馈中发现，我们酒店的硬件与软件不符；面客员工的服务质量有待改进。面客员工应主动、自觉为客人服务，杜绝出现客人说一说，动一动的现象发生；有些部门或岗位的员工，仪容仪表不整洁，清洁卫生不仔细，设备报修、维修不及时，同样影响着酒店整体服务质量。

厨房片面追求利润 杀客 现象仍很严重，加上厨房内部管理比较松散，员工偷吃偷拿现象比较严重有令不行、有令不止、令行不畅。这对桃源酒店制度化化管理是一个很大的阻碍。所有人都不应该破坏它。

xxxx年的工作设想

以效益为目标、抓好销售工作

销售部加大促销力度，拓宽销售渠道，内挖潜力，外拓客源，在全员营销、全员服务上下功夫，桃源上下人人都是服务员，个个都是营销员、营销中有服务，服务中有营销，对我们的老客户给他们以宾至如归的感觉，给他们更多的个性化服务，合理推销我们的房间和餐饮，保证酒店利益最大化。销售部是酒店的窗口，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，除了能做到礼貌待客，热情服务外，还必须得化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

以质量为前提，抓好餐饮工作

餐饮部应在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措应在餐饮部推行，即将餐厅的经营收入指标核实为22万元月，工资总额控制为7万元月，在一定的费用上和毛利率标准下，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，另一方面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。厨房部每周或至少隔周推出几款新菜，由酒店领导及相关部门经理品菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务较差的厨师要及时调换。

分工到位，抓好客房工作

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，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪容仪表进行规范，使全体员工在思想上行为上保持一致，保证客房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 严、细、实 的工作作风。

认真做好财务核算，努力增效节支

财务工作是酒店经营中的一项非常重要的工作，为此，财务部门认真做好财务分析和核算。确保每一个数据和财务资料的准确、真实、及时、完整、可靠，使酒店领导能及时了解酒店的经营情况，针对收入及成本费用率合理确定资金的使用，制定酒店的经营方向。同时还积极做好应收帐款的结帐工作，派出专人配合营销部上门要帐，保证了酒店收入的及时变现，保障了酒店生产经营的正常运行。

以降耗为核心，抓好维保工作

在酒店部门原有费用的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗要求；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，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，杜绝进私货和关系货的形为，对较大采购计划，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。

以精干为原则、抓好人事工作

合理定编、根据酒店实际情况，以精干、高效为用人原则，培养酒店自己的优秀人才，量才适用，让能者上，平者让，庸者下。充分发挥人才能动性。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。

以培训计划 为参照，抓好培训工作

制定酒店全员培训计划，由酒店组织召集部门经理、主管人员培训，使中层管理人员在思想认识和日常工作中，得到不同程度的感悟和提升，各部门经理组织本部门员工进行岗位业务培训，使员工在酒店有学习、成长的机会，使员工的工

作得以提升、展示。桃源要发展关键是人，大胆培养和
使用人才，是酒店发展壮大之根本，酒店善待员工，员工也善
待酒店，把酒店当成自己的家，与酒店同呼吸共命运，安心
在酒店建功立业，拼搏奉献和展示才华，只要增强酒店的整体
凝聚力，向心力和亲和力，就一定能够提高酒店的核心竞争
力。

酒店作为一个公共场所，安全经营是压倒一切的工作责任。
为保障酒店经营工作顺利进行，保障宾客、酒店和员工生命
及财产，安全是一项重要内容。所有员工应将 安全重于泰山
牢记在心。

在公司领导正确决策下，我们共同努力，我们对桃源酒店的
明天充满信心，让我们团结一致、开拓进取、锐意创新，为
建设推进桃源酒店的明天而努力奋斗!!!

饭店工作总结报告篇二

1□20xx年财务预算计划工作。今年1月份，根据xx总公司及
公司领导班子的工作要求，结合市场情况，在反复研究历史
资料的基础上，综合衡，统筹兼顾，本着计划指标积极开拓
稳妥的原则，在反复听取各方面意见的基础上，向xx总公司
上报了20xx年公司财务计划。并且，根据xx总公司下达公司
的20xx年计划任务，层层分解落实，下达了有关部门20xx年
计划任务指标。同时，为了保证财务计划的顺利完成，财务
部对各部计划任务进行逐月检查和分析，及时发现各部门计
划任务指标执行中存在的问题，为公司领导制定经营决策提
供重要依据。

2□xx年年财务决算工作□xx年年财务决算工作，是xx公司会计
报表第一次上报xx总公司，这对会计决算工作提出了更高的
要求。财务部根据会计决算工作的要求，高标准、严要求、
齐心协力，加班加点不计报酬，认真保质保量地完成了会计

决算几十个报表的编制及上报工作，并对会计报表编写了详细的报表说明，完满地完成了会计决算工作任务。

3、员工集资工作。为了减少利息支出，减支增效。今年4月初，根据xx总公司业务发展项目急需筹措资金的要求，以及公司领导班子的决定，财务部组织员工动员集资，半个月内完成集资xx万元，完成了公司为中陕总公司发展项目筹措部分资金的任务。6月份，经过多方努力，从xx工行xx支行取得贷款xx万元，缓解了资金短缺压力，归还了员工集资借款项xx万元，为公司节约利息支出xx万元。今年11月至12月，公司先后有三笔银行贷款到归还期限，按照银行规定，如不能按期归还贷款，一方面加罚息xx%□一方面取消公司贷款xx万元额度，直接影响公司信贷信誉。对此，公司领导十分着急。公司领导与财务部采取多种方案，千方百计筹措贷款到期周转资金，经过动员员工退住房公积金后集资等办法，筹措资金xx多万元，按期归还了银行到期贷款，维护了公司信贷形象，防止了借款逾期增加罚息，为公司节约利息支出xx万元。

4、中小企业融资工作□xx公司从去年4月份整体划转xx总公司管理以来，按照总公司要求，努力把企业做大做强，保证企业又快又好的向前发展，如何搞好资产运作，发挥现有资产的最大效益，已是公司经济工作的重要环节。为此□20xx年财务部在资产抵押贷款中小企业融资方面，做了大量工作。1至3月份，多次向xx银行报送贷款资料，银行开户、结算、转移员工工资发放账号，拓展公司中小企业融资渠道，为企业寻求贷款支持。4月份向建行报送贷款资料，5月份多次向xx支行报送贷款资料，多次接受贷款调查。经过公司领导和财务部的多次努力，6月份从xx支行取得贷款xx万元。进入9月份后，公司先后有工商行xx支行x笔贷款xx万元到期，财务部全力以赴，公司领导大力协调，通过员工集资等办法筹措资金，借新还旧，为公司节约了财务费用支出□20xx年先后为中

陕总公司解决中小企业融资xx万元，财务部代表公司为xx总公司业务发展解决急需资金问题，作出了显著成绩。

5、财会工作量化管理[]20xx年，财务部人员进行了较大调整，调整以后财会人员新手增多，如何围绕财会工作各项工作任务，带领财务部新老员工又好又快的完成各项工作任务，财务部主要从量化管理入手，对财会工作、会计核算、费用管理、资金调拨、财务计划、财务分析、报表报送、贷款中小企业融资等项工作任务进行具体量化，根据轻重缓急，具体分工，规定时间，落实到人，月初计划，月中检查，月末考核，使财务部各项工作落到了实处，既分工，又合作，紧张、规范保质保量的按时完成了工作任务，使公司领导能够通过财务信息台、各种表格及分析，宏观了解公司的各月财务状况，为公司领导制定经营决策提供了重要依据。

6、财务人员业务学习。为了认真贯彻执行财政部新颁布的38个会计准则，新的企业所得税法实施细则。财务部先后多次组织全体财会人员，学习新会计准则，学习新企业所得税法，对照新准则，新所得税法，结合公司实际，充分利用会计政策，开展会计核算。不断提高财会人员的业务技术水。

饭店工作总结报告篇三

20xx年10月20xx买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。

这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的

产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沫的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢？我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3~5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会；在便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合；不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待；当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

- 1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。
- 2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。
- 3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头。
- 4、企业具有护城河特征，是垄断性企业。

5、企业赢利能力强：具有长期稳定经营历史，净资产收益率、毛利率高，企业收益高于行业平均水平。

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情结低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

根据投资理念的十个方面分析hpr公司财务稳健，现金流充足；国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头；国内产量占比51%具有垄断特性；前几年企业赢利能力确实很强；是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是赌博是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则□hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)□一部分是题材股(如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

饭店工作总结报告篇四

今天在台上向各位作xx年的工作总结，是我人生经历中的一个过程，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受□xx年已经进入了当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中□xx年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

作为保护区副主任。自己如履薄冰，工作学习丝毫没有懈怠，在利用有限的学习机会，自己多渠道刻苦学习，不耻下问。也是自己积累的更多，懂得了如何抓住机遇，多申请项目，提高保护区知名度，在领导的大力支持和引导下，在xx年wwf(世界自然基金会)资助社区共进项目即将结束的情况下，结合项目实际，具体分析，构思并撰写了xx年wwf的能力建设项目建议书的报送稿，最后该项目得以申报成功并实施。

今年4月份在野外巡护监测的工作间隙，利用一切利用时间撰写xx年能力建设项目中管理计划的核心部分，并完成了组稿校对工作，由于管理计划涉及面广，内容较为全面，自己从来没有叫过苦，发过牢骚，默默无闻，经常利用节假日，自觉的撰写，管理计划送评稿多次修改，得以完成，并顺利通过专家评审。现在进入最后的完善和修订中。能力建设项目实施过程中，根据要求及时完成了自己应该完成的工作。通过《陕西摩天岭自然保护区管理计划》的撰写，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

保护区的社区共管工作，充满了艰辛和汗水，为完成xx年社区共进项目的后续工作，我不记个人得失，忍辱负重，一切以大局为重，多次深入社区，和社区村民交谈，听取他们对项目的意见和实施方法，由于示范户涉及面窄，对有些不太理解的村民要做艰难的大量说服和解释工作。充分宣传项目目的和保护区要求，尤其在xx年2月8号(正月初八)在处理项目遗留工作的过程中，遭遇社区一伙醉汉的殴打和他们亲戚的围攻，人数达三四十人，时间长达4小时左右，先后遭遇两次殴打，自己孤身一人，冷静应对。在自己受伤的情况下，没有使事态进一步恶化，并及时将事态情况报告局里。这一点我很自信也很庆幸。但是等我伤稍好回局后，很多好心的朋友责怪我，批评我说我喝酒和别人打架。全上南河的人都说我没有喝酒，武官驿派出所的警察都说我没有喝酒，但是汉西局的人非要说我喝酒了，我没有喝酒。而是汉西局的人非说我喝酒了，我只能把眼泪往肚里流，那些异样的眼光，我选择了默默承受这一切……在这里我要真心感谢局领导能分辨是非，为我澄清事实真相。进而是事件比较圆满的得到处理。维护了保护区的形象。通过事件也让社区村民得到了教育，同时也为xx年能力建设项目在社区的实施，奠定了坚实的基础。

(1)在今年5月--7月间，根据局临时安排，参与了全国森林一

类资源的外业调查工作，全局共有调查样地10个，覆盖三个林场，自己参与并实际调查了7个样地，并较为准确的完成了所有调查样地的航迹记录，并协助完成了局所辖区域的所有全国森林一类资源连续清查部分内业整理工作。

(2)顺利完成了国家林业局对保护区的《陕西摩天岭省级自然保护区的有效管理评估》wwf对《陕西摩天岭省级保护区的项目评估》，由于评估工作安排时间紧，所要提供的资料及其附件内容多，自己加班加点撰写《陕西摩天岭省级自然保护区的有效管理评估报告》，并根据要求在规定的时间内完成了专家评估和正式印制上报的工作。结合我们实施社区共进项目和能力建设项目情况，精心准备汇报材料，也较好的通过了专家的评估会议。通过评估，使我更加对我们保护区的工作情况有了更加清楚的认识，也看到了我们保护区和其他保护区的差距，也坚定了更加努力工作的决心。

(3)野外巡护工作

巡护监测工作是保护区每年的工作重点，具体规程技术要求严格，也纳入了国家林业局的大熊猫巡护监测监管的范畴内，对各项数据要求更加具体严格。自己身先士卒，克服种种困难，带领保护站同志，风餐露宿，住帐篷，吃咸菜啃方便面，总是将最远的线路留给自己，在保护站的通力支持下，顺利的完成了年度野外巡护监测工作，并按时将保护区巡护监测数据上传提交数据管理网。

加强学习，注重政治素质和工作能力提高。坚持认真学习科学发展观、邓小平理论和重要思想等，用马列主义武装自己的头脑，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。认真学习深刻领会上级工作会议精神，在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。一年来，共写心得体会、学习笔记累计10000余字。通过扎实的思想政治理论学习，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器，符合中央提出的“党员干部

受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠”的总要求；真正做到思想认识达到新高度、能力素质得到新提升、解决问题取得新成效、创新机制实现新突破、科学发展再上新水平；在日常工作中注重学以致用，取得了明显效果。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工

是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

关键词一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们保护区的发展历程，和其他保护区的差距越来越大，如何定位我们这样的保护区，如何多争取项目，促进保护区的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

关键词二：提高

保护区的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何吧保护区的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我们各个保护区工作人员自身还有需要改

进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和申请项目技巧，多争取项目。对于我一个从业人员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。另外最重要的就是要扩大个人的信息来源和广泛的沟通技巧，全身心的服务于保护区的各项工作。

关键词三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事保护区这个行业，从开始申报到现在已经有近8年的时间了，从开始做采伐营林工作到从事保护区各项工作，期间也认识了这个行业不同领域的同行朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多老师、同行和真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各种信息收集、整理、筛选。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的申请新的项目。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在xx年经历了更多，我也不可能在这里好好总结过去的一年；其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。

饭店工作总结报告篇五

20xx年销售xx台，各车型销量分别为x331台；xx161台；xx3台；xx2台；x394台。其中xx销售351台□xx销量497台20xx年增长45(13年私家车销售342台)。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索□20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx□刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年x月正式提升任命xx为x汽车销售公司营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x汽车销售公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作□20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对x汽车销售公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了x汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报x汽车销售公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与x汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策.加强

我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期x课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据x汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

饭店工作总结报告篇六

大家辛苦了，回顾过去的一年，有解决不了问题时的困惑，更有与同事们攻坚克难、取得成功时的欢乐。总的来说，历经很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教

训，在此也感谢领导和同事们给予的信任和大力支持。一年中，在工作上取得了一些进步，也存在着诸多不足，现将自己的一点体会总结如下，望多批评指正。

司炉工是一个特殊工种，更肩负着特殊的责任与风险，来不得半点马虎。工作中，我严格执行各项规章制度，注重安全生产，认真履行作为一个司炉工的职责，认真进行巡查和定期维护检修等各项工作。在设备出现异常的时候，还加强对设备的不定时、不定期多次反复地检查，找出问题，及时解决，确保锅炉的安全运行。也许有人说这些设备冷却无情，天天都是嗡嗡的叫，但在我看来他们是年幼的婴儿，每一个声音、每一个动作、每一个眼神都代表着他们的诉求，如果不仔细去观察、去倾听，些许的设备异常就会被忽略，导致更大的设备隐患，这就要求我要有更强的责任心和技能水平。同时我肩负着供暖班副班长的职责，协助班长完成、协调各项工作是我的分内事情，尤其是季节用工的加入，一个30人的大班组，对我来说是一个考验。慢慢总结出了讲情、讲理、讲法的处理事情原则、“疏与堵”的工作方法、“团队”作用等等经验，今后还须自己去多努力、多发现。

完成工作以后，经常跟有经验的同事坐在一起讨论、交流各自的经验，探讨工作中发现的问题。通过同事间的探讨，我能从他们那里得到许多书本上学不到的知识，都是他们多年实际工作积累出的精华。十月底，我有幸参加了事业部举行的班组长hse知识培训班，对于这次机会，我非常珍惜，认真听课，回家好好看课件，踏踏实实学习，弥补自己的知识不足。20天的学习中我对hse体系有了深刻体会，在理论考试、实践考试、论文答辩、学习总结四项考评中取得了理论88.25分，实习研讨93.2分的好成绩，得到了多位领导、讲师的认可和好评。借此机会特别感谢给了我这次学习机会的基地处各位领导。俗话说活到老，学到老，学习是伴随我们一生的事情，积极学习，完善自己，才能更好的完成工作。

一年中，在上级领导的正确指导和帮助下，我与同事们一起

对除尘脱硫系统暴露出的问题提出整改意见，并由承包商进行实施整改。十月份，对三号炉炉排进行了修理，对三台炉前脸扣盖，并试运调试炉排，最难忘的是安装电动葫芦的导绳器。这些工作都是我以前没有接触过的，也遇到了前所未有的困难，但最终我们成功了。也给了我很大的自信心，也教会我摒弃等、拖、靠的想法，要敢于去尝试，敢于去挑战。

蓝天好久不见、污水随处可见、pm2.5居高不下、我们的肺在煎熬、我们的身体在呐喊。成都pm2.5调查中发现燃煤占比35%，汽车尾气和扬尘各占比20%，其他占比25%。看到这些报道后，我觉得做为燃煤锅炉的司炉工我们可以做点事情。我把自己多年烧锅炉的一些小技巧积极和大家进行分享，并把锅炉高效运行区进行交流，做到高效燃烧，合理分配。和同事们一起及时对除尘脱硫塔检修维护，减少污染物的排放。在供暖季，将“节能降耗、共享蓝天”的倡议灌输与大家心里，发挥大家的力量，努力减排。

1. 积极与上级领导多沟通，多向身边的优秀党员学习；
2. 工作的条理性不够清晰，以后要分清主次和轻重缓急；
3. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。

在以后的工作中，我要注意修正自己不足的地方，养成良好的工作习惯，多付出一些，工作就会优化一些，认认真真沉下心来做事情，职业做事，诚信待人。最后，再一次感谢上级领导和同事们的关怀与支持！谢谢！

饭店工作总结报告篇七

- 1、让客户知道预约服务的各种好处。

2、在客户接待区和客户休息室放置告示牌，提醒客户预约。

3、在对客户回访跟踪时，宣传预约业务，让更多的客户了解预约的好处。

4、由sa经常向未经预约直接入厂的客户宣传预约的好处，增加预约维修量。

1、问诊时间最少7分钟，这样的好处是：可以更多地准确地了解客户的需求。可以为公司挖掘潜在的利润。可以更多的了解客户性格，有利于后续的工作。可以和客户奠定一定的感情基础，有利于后续的工作。

2、技术方面的问题如果sa自己解决不了，必须向车间的技术支持求助，不可擅自作主。

3、查验车辆要认真仔细，但是不可让客户感觉我们防他就像防贼一样。例如：查验车辆外观，可以说“x先生，您看这里有块刮蹭，什么时候您有时间，咱走个保险，我帮您把它修了”。或者“您看这块伤，您要是从这里上的保险，都不用您费什么事，我们直接就帮您把他修了，手续特别简单”。这样说既可以解决客户对于sa查验车辆外观的抵触情绪；又可以间接的帮助公司创造利润。

4、查验车辆的同时，要当着客户的面铺三件套。即使客户客气说不用了等话语，也要坚持这样做。

5、明确向客户建议，取走车内的贵重物品，并为客户提供装物品的袋子。如果，有些物品，如导航仪;mp3等物品，客户不愿拿走sa可以将物品收到前台的储物柜中，并记录于查车单上。如果是大件物品，可以记录于查车单上，并向调度室说明此情况。

第三步：打印工单。工单是一个合同，要注意在客户签字之

前，必须向客户说明几个问题。

1、工单中所做哪些服务项目。

2、工单中的服务项目工料合计约需要多少费用(估算值与实际值上下不能超过10%)

3、工单中的服务项目所需的大概时间。对于雷克萨斯的客户，时间看的可能比钱还重要。

4、是否要保留更换下来的配件，放后备箱还是什么地方。

5、是否洗车。这就是“五项确认”。另外还要注意：

(1)所维修的项目如果不是常见的维修项目，先要向配件咨询是否有货，多长时间到货。

(2)将客户车辆的车钥匙拴上钥匙卡，记明车牌号；工单号；sa名字；车型；车辆颜色；车辆停放位置。

(3)如果客户有钥匙链，还要在工单明显处注明。

第四步：实时监控。此步骤就是监督工作的进程，主要体现在两方面：

1、完工时间。对于完工时间，在部门间的协作规定中，应该有这样的规定：维修技师根据工单的完工时间推算，如果不能按时完工应及时提醒sa当天取车的至少提前半小时，隔天取车的最好提前一天说明。做为服务顾问也应该根据工单表明的完工时间，及时向车间控制室询问工作进度。如不能按时交车，必须主动提前向客户说明原委并道歉。

(一)隐形故障发生的原因，即为什么这个配件会有问题，以及此故障现在的实际损害程度。

(二) 此隐性故障在现在或者将来可能会对客户本人或者客户车辆有什么样的损害。

(三) 维修此故障需要花费客户多长时间及费用。

(四) 如果估价单有很多隐性的故障，就需要sa本人来替客户甄别哪些故障是现在必须修理的；哪些是暂时不用修理的等等。最好把各个故障到底是怎么回事，以及损害的程度一一向客户说清楚，由客户定夺。

第五步：终检。即车辆维修完成后，由sa对照查车单检查车辆。包括，工单的服务项目是否都作了；车辆的公里数；车辆外观等等。

第六步：交车说明。这是比较重要的一个步骤。我们应该有一个交车说明单，此单上半部分应说明此次所有服务项目对于客户在将来开车过程中应该注意什么。例如：此次更换了刹车片，那么sa应该在交车说明单上注明，“已更换刹车片，请保持车距，注意刹车片磨合”。交车说明单的下半部分应注明客户的车辆在达到多少公里后或者多长时间后，应该做什么服务项目，这些服务项目需要多少时间及费用。例如：您的车辆现在的公里数是三万五千公里，此车四万公里时需要进行更换机油机滤；空滤；汽滤；空调滤；清洗喷油嘴；清洗节气门进气道；四轮定位等服务项目。总计的费用约为八千元，需要的时间约为六个小时。此外，还要向客户解释结算预览单，说明此次维修的服务项目及费用，并带领客户结账。俗话说：“三分接车，七分交车”。交车做好了就是下一次的接车。

第七步：送人。此步骤sa务必要做到两点。

1、要当着客户的面，撤掉三件套。

2、引领客户车辆至公司大门口，送别客户。

饭店工作总结报告篇八

流光易逝，白驹过隙，岁月悠悠须臾间我们就迎来了崭新的20xx年，回首走过的路，很欣慰有领导的关心、同事们的帮助和自己无所畏惧的付出紧紧相随，美丽的观海楼宾馆犹如镶嵌在渤海之湾的熠熠明珠，拥有着北戴河最佳观海的位置优势，毛主席的著名诗篇《浪淘沙·北戴河》徜徉在这蓝天白云、碧海金沙共同组成的美景画卷中，我时常为自己拥有这一番朝阳般的事业、一群亲人般的同事、一个钢铁般的团队深感自豪。

时光追溯到20xx年春天，我们开荒组一行六人满腔热血地踏上北上的火车，深知自己肩负众人的期盼，一下火车便投入到紧张的筹建工作中，一石一瓦、一草一木、一人一物，全都是我们的心血所在，期间大家不畏辛苦、迎难而上，制定了详细的工作明细计划，建立开业倒计时，建章立制保障工作有序进行、建立人员架构，分步梯次招聘人员，多方询价保证物资采买的物美价廉。白总也在繁重的工作之余多次莅临现场指导，甚至开业前二十小时还忙碌在第一线。终于保证了20xx年7月15日如期开业。

自观海楼宾馆开业以来，成功接待了多次政务领导、各大企事业单位大型会议用餐、社会名流均得到一致认可和赞赏。20xx年观海楼宾馆共计完成收入852.34万，重点接待了中央军委主席、原军委副主席、国防部部长曹刚川、中国银行董事长肖钢、中国银行行长李礼辉、国土资源部副部长、国家土地副总督查徐德明、武警部队司令员王建平、天津市人大常委会主任肖怀远、全国人大常委会副委员长、全国妇联主席陈至立、中央信访工作督导组等重要领导近30次，均得到省长和各级领导的高度评价，成为展示河北形象、提高河北旅游业知名度和美誉度的重要窗口，并荣获20xx年河北省暑期接待先进单位荣誉称号。20xx年，观海楼宾馆还承担了河北世纪大饭店两次熟食礼盒制作工作，在不影响正常对

外接待的前提下，自主克服人员少、任务重等诸多实际困难，观海楼团队发挥不怕苦不怕累的铁团队精神，从凌晨到市场拉鱼、自组团队杀鱼、总结烹制经验、严控包装质量等各个环节不断完善、严格，秦皇岛零下十几度的低温、杀鱼组腥味难忍，长期的站立作业很多员工双腿浮肿，双手都是塑封袋划下的伤口，即使这样，没有一位员工抱怨没有一位员工退缩，圆满地完成了熟食加工任务，同样冒着暴雨检修管道、彻夜不眠的巡视安检无不体现观海楼团队的团队精神面貌。

在20xx年，观海楼宾馆严抓规范落实工作，在对暑期多次接待不断总结经验并及时将经验文字化、系统化，组织开展部门c类文件修改完善工作；不断提高执行力，严抓岗位纪律。先后制定和修改了等多项规章制度；完善了各类经营报表、票据、会议单等单据填写，增添了岗位现场巡检表、培训记录等量化表格；引进了黄粉虫鸡蛋、野鸡野猪肉、青龙老豆腐等当地特产，在餐饮原材料和服务质量上深作考究；不断加强培训，切实地提高了员工的操作水平、酒店的服务质量；加大酒店营销宣传力度，增加网络订房中心销售，多元化地推出促销活动；深入推行节能降耗工作，抓细节、想办法、降成本。以人为本，企业文化建设稳步开展。

展望20xx年我们将继续加大酒店营销战略、提高员工技能服务水平，推行精细化管理工作，化小考核指标、化细检查标准、化短核算周期、化严问责力度，化大奖励额度，全面提高工作水平，完成各项经营任务。

路上，是值得感恩的人日夜相伴，是值得感恩的事让我们坚持到底，是值得感恩的经历让我们信任这个集体，心怀感恩，共赢未来。

饭店工作总结报告篇九

时光荏苒□20xx年很快过去了，回首这一年内心不禁感慨万千。在这一年中与维修主管领导参与设备管理，设备预防性维护，

为医院设备维修和利用做出了较大贡献，以保障了医院的日常服务。

在这一年的时间里，我能遵守医院各项规章制度，严格要求自己，立足本职，做好维修工作。医院后勤工作是医院重要部分，而维修是后勤工作的重要一环。一流的后勤服务是医院发展的重要保障。因此，我以“服务临床”为工作理念，尽职尽责地做好本职工作，从小事做起，切实为临床服务。

在这两年时间里，我积极参加各种业务培训和自我学习，不断学习新的电器维修方面的知识和水暖维修方面的知识，顺利考取了电工维修操作证，高配证，电梯操作证等，以及床头呼叫铃的维修。

在工作上，我能虚心向有经验的同事学习，做好电工维修工作。对医院使用的电灯，电子设备（非医疗专业设备）的情况进行熟习，并研究如何维修。在维修时能做到认真仔细，遇到现场解决不了问题能及时向领导反映情况，妥善处理各种问题与设备的维修。

根据院部的要求，维修组每天都会进行全院巡检，了解临床的反馈情况，防微杜渐，做好各项维修工作，每周科内学习，讲解用电安全方面的文章以提高每一位职工的用电安全意识。在平日金工维修和电工维修期间，我能够做到严格遵守操作流程，牢记规章制度，切实做到生产工作零事故，定期做好设备检修和保养记录，高低压配电柜的日常巡检记录，针对天气变化时，对太阳能、空气能的加热时间、景观灯开启时间及时进行调整，达到了节能的效果。天气转冷时，每天对太阳能、空气能进行两次巡查，适当调高太阳能、空气能热水的温度，以保障病区的热水供应。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己

己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

能取得以上好成果，是离不开领导的关心和支持，也离不开各主管科室的教导和培养，更离不开医院优良的大环境。尽管在去的工作中，我取得了一定的成绩，但也要正视自己的缺点与不足，在接下去的工作中要不停地提高自己，虚心向身边的老师付请教，将更为优质的服务带给每一个人在新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我决心再接再厉，一定努力打好下一个工作更新的局面。