

短时间工作总结(通用10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

短时间工作总结篇一

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

短时间工作总结篇二

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

一、工作简要回顾

(一)房地产权产籍管理进一步规范。截止_月_日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房__万，完成年初计划的，与去

年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到；办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积__万m²；整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

(二) 房地产交易监理进一步加强。共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积__万m²；其中：商品房销售登记宗，销售额__万元，销售面积__万m²；私房交易宗，交易额__万元，交易面积__万m²；共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积__万m²。

(三) 城市房屋拆迁监管力度进一步加大。20__年，我局严格按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，批准拆除房屋面积__万m²；实现拆迁许可证单位发放率达。目前，__山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

(四) 房地产执法监察力度进一步增强。20__年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份；协助法院办理查封、解封过户起；受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

(五) 危房鉴定职能进一步发挥。20__年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积__万m²；出具危房鉴定报告份，发出限期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

二、主要做法

(一) 改进作风，强化服务意识

通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风。2__年，有__名同志被推荐到建党积极分子培训班，__名同志光荣地加入了中国共产党，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党

委评为年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。

一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的情况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟；四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高；五是努力为干部职工深造学习创造条件。

对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，我们严格执行岗位目标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了20__年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。

在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成目标任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣__元。

短时间工作总结篇三

在这个学期里，本人能够遵守园内的各项规章制度，热爱群众，能坚守工作岗位，不迟到、不早退，无事不请假，对幼儿一视同仁，与同事相处融洽。服从领导的分配，乐意理解各项任务，并且尽力把它完成。班上出现问题，能够与班上的老师共同商量解决。同时创造新的好的办法传授给大家，用心认真的参加保育员及其他的各种学习，每次学习都认真的做好笔记，在工作中遇到有问题时，做到早发现早解决，主动听取保健医生的意见，做到不隐瞒自我的不足和错误；经常与保健医生交流。

为了做好“手足口病”的预防工作，本人十分注重教室的通风，搞好教室内外卫生，保证环境清洁整齐。做好晨间各项准备工作。持续卫生区地面干净、无污物、无积水、墙饰整洁、画框无尘土；盥洗室地面洁净干燥、无积水、水池及墙壁无污物，每一天勤擦，消毒盆每次用完清洗、盆内无浸泡物；盥洗室地面坚持每2—3周一次大的清刷，为保证幼儿的身心健康，减少污染没采用任何酸性物刷地，而是采用清水刷洗地面；每一天下班后清洗毛巾，为毛巾消毒，保证毛巾洁白有淡淡的消毒液味；每一天清洗水杯、消毒水杯，保证水杯体外明亮无污物、水杯内无事物残留；不把当天的活留到第二天再做；厕所持续无异味、地面干燥洁净、清洁用具挂放整齐、不堆放垃圾；厕所坚持每次上完后冲洗墩地，发现有异味及时用淡洁厕灵浸泡一会墩干，做到每一天消毒不少于三次，经常用坛香去味，做到勤冲勤刷；墩地用的墩布严禁分开使用，做到经常消毒；活动室地面洁净干燥，物品摆放整齐，教具、玩具洁净无尘土，室内空气清新无异味；幼儿被褥叠放整齐，经常凉晒；认真做好班中每个角落的卫生，把每一天的都当作卫生大检查来对待；严格执行一日卫生消毒，坚持每一天三餐的卫生消毒。在这学期工作过程中我自我创新的擦桌法得到园保健大夫的认可，并推广应用到本园所有的班级中；各种资料记录清晰，时光准确，按时上

交。

本人能够热爱幼儿、关心、耐心、细心、热心地对待每个幼儿。能用心搞好本班的清洁卫生工作，做好幼儿用具的消毒工作，能够细心照顾幼儿的生活，根据天气的变化，及时为幼儿穿衣服。注意护理体弱多病的幼儿，仔细观察有不适宜的幼儿全天的状况，及时与家长沟通。午睡时，注意巡视，做到及时发现问题及时处理。户外活时对幼儿进行安全教育，能有秩的上下楼以及玩各种大、小型玩具，防止意外事故的发生；为幼儿擦汗、擦拭鼻涕；引导明白玩累了休息；配合教师培养幼儿的一日生活常规。

本人能够用心配合，任劳任怨。在活动前能根据教师的教学计划，为老师准备好教具、学具和布置好场地等等。用心的参与一些简单玩具的制作。配合好教师耐心的照顾每一名幼儿，做好接园、离园的工作；并做好家长工作。

以上几个方面是我在本学期工作中的总结。但是，本人还存在着许多不足之处，今后必须会更加努力，把保育工作做得更好！

短时间工作总结篇四

工作总结可是是总结一年的，可以是一个月的，也可以是几天的，主要是看你想要多久总结一次，下面是短期工作总结，仅供参考。

为全面提高出租汽车从业人员服务质量和综合素质，加强从业人员岗位技能服务水平，规范和促进出租汽车行业健康稳定发展。

由威宁自治县城市公共客运交通管理局与威宁县职业技术高

级中学共同举办了“威宁自治县20xx年出租车驾驶员职业教育技能培训班”，至今已培训400余名出租车行业从业人员。

20xx年1月初，根据专题会议纪要要求和培训计划设想，安排专人拟定培训实施方案，确立培训工作领导小组，落实培训事宜及进程。

交警队队长、客管局局长、职中校长、培训教师等，培训历时4天，共培训176人次，测试167人，于24日结束。

第二期培训于1月26日开始，共培训测试237人，到1月29日结束。

道德规范、营运规范、服务水平、安全运营等方面进行技能和岗前培训，旨在提高出租车驾驶员服务水平和质量。

通过学习培训，促使了我县出租车驾驶员能够达到“语言文明、微笑服务、能说普通话、服从管理、熟知环境、规范服务、文明经营、安全营运”的良好效果。

驾驶员可现场提问，教师当场解答，这样既活跃了会场气氛，又提高了驾驶员的听课兴趣，从而达到提高学习效果的目的。

二是内容模式创新：几位主讲老师，均使用多媒体辅助教学，用通俗的语言、具体的事例，把原来冗长的条文简明扼要的解读出来，帮助出租车驾驶员正确理解相关的生活、礼仪、法律、法规知识。

三是结局改变：为最大程度的保证所有在岗出租车驾驶轮训一次，此次出租车驾驶员成绩是否合格以签到为准，对因特殊原因未能参加培训的驾驶员，另行安排时间进行培训。

改变了从前学习走过场的形式，给所有驾驶员一次学习培训的机会。

通过此次集中培训，起到了非常好的效果。

许多出租车师傅都说：“平时只注意跑车，不注重学习，信息来源也只靠口耳相传，所以对文明行车、礼貌待客等方面知识没有系统的了解,,,”。

定期培训确实好，希望主管部门应该经常组织学习。

同时，在培训过程中建立健全培训学员档案和学员教学意见反馈表，进行学员培训满意度调查。

使学员在学习培训的过程中对所学课程中存在的问题和不足能够及时提出并加以改进。

严格学习培训考勤制度，培训过程中的强化点名、签到和考核制度，确保培训工作有序进行，有效的保障了培训的质量，得到参训人员的一致好评和社会各界的充分认可，圆满完成了xx年初培训工作计划。

培训期间，学校严格考勤，保持学习纪律，保证学习效果。

学校制定了详细的暑期研修计划。

老师们也认真制定了个人的暑期研修计划 撰写了暑期研修日记。

培训从内容安排上，能够针对我们小学老师转为幼儿园老师实际情况，重点强化基础知识，基本理论和基本技能的培训，进一步提高了我们即将从事幼教工作者专业能力水平，使我更新了思想，转变了观念，提升了专业水平。

7月21日地区职业学院的xxx老师分别作了《师德修养》和《未成年保护法》的讲座，对我以后的`幼教工作颇有指导意义，我深受启发。

授课老师没有讲授枯燥的理论 而是用一个个具体而又生动的案例把她的教育理念渗透其中， 我被她的精彩讲座所折服。

让我印象尤为深刻的是甘兰佑老师事迹，他爱校如家，爱生如子，他躺在病床上说不能因为我一个人耽误孩子们的前程，在儿病重期间，他仍然坚持给学生上课，不因为家里的事情影响自己的工作。

更好的为国家未来培养合格的人才，为家庭培养优秀的孩子，我们教师应该怎么规范自己的言行做了更详细的诠释。

《未成年保护法》的学习，知道《未成年人保护法》包括总则在内的七章内容。

根据宪法，制定本法。

生动鲜活的事例给我们剖析了关于未成年人保护法的九个亮点。

为我今后工作起着重要的指导作用。

下午我们还学习了《手足口病的防治常识》。

对这几年流行的幼儿手足口病的概念，发病原因，具体临床表现都有初步的了解。

老师用15个字口诀来防治手足口病给我留下了深刻的印象。

老师以鲜活的案例和丰富的知识内涵， 给了我具体的操作指导。

7月22、23.号地区职业学院xxx教师作的《幼儿心理学》讲座，姜老师用两天的时间给我们进行详细地阐述。

从学前儿童年龄的界定，到儿童产生心理问题的原因和解决策略，从留守儿童常见的心里问题到促进幼儿心理健康发展等等许多问题。

7月24、25号我们学习了《幼儿教育学》。

幼儿教育学是一门研究三到六岁幼儿教育规律和幼儿教育机构的教育工作规律的科学。

幼儿教师的劳动特点，

7月26号进行《幼儿园管理条例》的系统学习。

大家对本条例有了进一步认识和理解。

对条例的指导要点功能牢记于心。

哈师大xxx教授讲的新《纲要》讲解，充分显示了一名活跃于教育一线的专家所具备的教育睿智。

杨老师讲课生动，说话有激情，条理清晰。

老师以鲜活的案例和丰富的知识内涵，培训起到点睛之笔。

他以敏锐的观察力、解读什么是教育?为什么实施素质教等问题明确指出“幼儿园应与家庭、社会密切合作，与小学相互连接。

大量运用了案例来进行剖析，既让我们学到了理论的精髓，又比较贴近一线教师实际，所以更容易理解，记忆也更深刻，给我们最后的幼儿。

总之，这次培训我受益匪浅，我非常感谢xxxx教育局□xxxx职业学院，地区进修学院局给我这次培训机会，我将把这种感

激之情化为一种工作动力，我会在今后的教育教学中把在培训学到的理论知识来指导实践，实践充实理论。

不断充实自我，不断提高自身的业务能力，为我们xxxx的幼儿教育事业的发展做出自己的贡献。

周日下午学院给我们心理委员进行了干部培训，主题关于“如何更好的与他人沟通”。

对于这个主题我的兴趣很大，一直很想听听这方面的技巧和方法，今天有幸参加学院组织的活动，收益很大。

一、有效沟通的前提

作为一名学生干部，与同学沟通交流思想是必不可少的一环，在交流的过程中，老师说，不要以自我为中心，要与对方建立信任关系。

在这一点上我深有体会，在大一做班长时，更需要与班里每个同学都熟悉并沟通好，要在同学中形成威信，才能带领班里同学做事学习。

深入同学中去并了解每个人的兴趣爱好，让他们知道我也很喜欢和他们一样，平等的对待对方，没有班长的架子，就是好朋友的形式，在交流时也要很重视非语言交流方式，要接纳对方，包括别人给你提出的条件和批评。

二、有效沟通的关键

认真倾听，认可对方的痛苦和快乐的感受，不能用居高临下或者鄙视的态度，每个人都有遇到难事的时候，所以作为班委要尽量帮助他们。

三、 沟通反馈

反馈时候要注意的问题：

- 1、避免回避式反馈(如：算了吧，别再谈这件事了，不要伤心了，把它忘了吧)
- 2、不用指使的口气给予劝告(如：你应该…你要考虑去做…)这张口气会使人觉得你优越于他，似乎他所做的都被你否定了。
- 3、正确的开放的提问。

以上就是我在培训中得到的启示和感悟，收获很大。

- 1.短期培训工作总结
- 2.短期实习证明
- 3.短期培训班工作总结
- 4.短期用工合同
- 5.短期借款合同
- 6.短期租房合同
- 7.短期培训工作总结报告
- 8.短期培训工作总结报告范文

短时间工作总结篇五

补xx□_____□(以下简称乙方) 法定代表人: _____

第一条合同审阅本合同与签订前已经甲方审阅____日, 并经甲乙双方磋商后合意订立。

第二条就读班别及课程科目性别: _____课程: _____班别: _____课程: _____风险提示: 服务期要定的合理, 比如: 按培训费总和5000元约定_____年, 以此类推。另外, 还需在此条款里约定如与劳动合同期限及以后签订的培训服务期限有冲突, 劳动合同期限延续至培训服务期协议约定的服务期终止等字样内容, 以解决服务期超过劳动合同期限的合同自动延续问题。

第三条学习期间自_____年____月____日至_____年____月____日止。

第四条每周授课时数及上课时间每周授课时数_____小时, 如因乙方事由未能授课时, 应予补足上课时数。上课时间如课程表。

第五条师资

二、开课后, 乙方无正当事由不得任意更换教师。

第六条上课地点乙方应依规定编班于下列经核准或立案班址的教室上课:

地址一: _____;

地址二: _____。

第七条收费手续

一、缴费金额

(1) 学杂费：_____元整。

(2) 教材或者讲义费：_____元整。

第一期应于_____年____月____日缴清总费用金额30%以上。

第二期应于_____年____月____日缴清总费用金额50%以上。

第三期应于_____年____月____日缴清余额。未依上述各期费用缴交者，不得上课。

三、乙方视实际需要可另行收取代办费等。

四、乙方收取费用应开据正式收据交由甲方收执。

第八条退费手续甲方在注册后，因故离班的，乙方应依下列规定退费；

一、甲方自注册后至实际上课日前离班，乙方应退还学杂费、讲义费及实习材料费的70%。

二、甲方在注册时已预缴学杂费，至实际上课日前离班，其预缴学杂费在30%以内的，乙方不退还已预缴费用；其超过30%的部分，乙方应全数退还。

三、甲方自实际上课之日起算未逾全期1/3的，乙方应退还学杂费、讲义费及实习材料费的50%。

四、甲方在班时间已逾全学期1/3的，乙方不予退费。

五、甲方所缴代办费，乙方应全额无息退还，但已购置成品

的，发给成品。

六、甲方因故离班申请退费时，应由甲方（未成年者应由其法定代理人）提出申请并填写申请书及交回原有收据（遗失者应另立切结书），并出示身份证明，经乙方审核后于一周内退费，并应以书面通知甲方具领。

七、乙方应于_____年___月___日之前开课，因故未能开班上课的，应主动以书面通知甲方，并于___日内全额退还甲方所缴费用。乙方退费时，甲方应缴回原有收据（遗失者应另立切结书）并出示身份证明，如系未成年者应由其法定代理人出面具领。

第九条 成绩考查及奖励风险提示：

对于培训期间的待遇要明确，包括培训期间的补贴、工资福利、保险等。要特别注意：在培训协议中写明培训费包括什么费用，不包括什么费用，以防在员工违约时不致引起争议。要明确在培训期间的住宿标准、交通费等。要注意较长时间的培训是否有探亲假，如有规定要写明。

一、乙方对甲方成绩考查的方式分类如下：

（1）临时测验。

（2）阶段性测验。

二、对于成绩考查结果，乙方以公告或书面通知甲方或其家长，甲方成绩优异者，乙方给予适当奖励，其办法由乙方另行制订。

第十条 终止合同

（1）甲方于全期内无故缺席、旷课达三次的，

(3) 甲方经查有吸毒或窃盗或恶意破坏教学设备等行为的。

二、乙方有下列情形之一的，甲方可终止合同并要求乙方退费；

(1) 无正当理由，变更原定课程、科目、时数或开课后更换教师超过13人数的，乙方应依甲方实缴金额退还甲方。

(2) 教室经政府有关部门检查列为危险建筑物，在勒令停止使用后仍未能另行提供安全教室的，依尚未上课时数核算应退还费用予甲方。

三、甲方发生第一项违规事项时，乙方应于每次违规处分后____日内以书面通知家长或法定代理人。

第十一条生活辅导甲方在报名时应主动告知乙方特殊生理状况。上课时因突发急症或受伤时，乙方应立即送医治疗并联络家长（或法定代理人）或紧急联络人到场照料或处理。

第十二条数据保护乙方未经甲方同意，不得擅自对外提供甲方个人资料。因乙方违约致甲方权益受损害时，乙方应负损害赔偿赔偿责任。

第十三条违约处理甲乙双方违反合同要承担违约责任，支付违约金_____元。

第十四条合意管辖法院甲乙双方同意就本合同所产生的纠纷，由_____人民法院管辖。

第十五条附件效力及合同分存本合同一式____份，由甲方双方各执_____份为凭，并自签约日起生效。

第十六条未尽事宜之处理本合同如有未尽事宜，依相关法律法规及诚实信用原则公平解决之。

甲方：_____法定代表人：_____

_____年____月____日

乙方：_____法定代表人：_____

_____年____月____日

短时间工作总结篇六

20xx年上半年，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。在实际工作中，时时严格要求自己。此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。

销售业绩：这是我1—6月的销售业绩。

专业知识：今年上半年，我一共参加了x场培训，对于xxx□xxx等知识有了更深入的了解和系统的掌握，并成功的运用到了日常的销售中，例如：可以适当举一些例子。

顾客服务：在顾客服务上，我已经有了很大的进步。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受。

1、提高自己的专业知识

让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多

参加公司组织的培训。另外，明年可以报名执业药师考试了，我打算在20xx年下半年就开始着手准备。

2、提高自己的销售技能

销售意识：加强p类品种的销售，对每月下发的p类明细单要认真查找。对毛利高的品种种类要全，避免有断货的情况发生。填好缺药登记记录，及时调货。每月会员日，提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

我的下半年销售目标是□xxxx□

3、药品计划：补充药品。

在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

4、微笑服务

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。我要把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，要全心全意的为顾客服务，以礼待人。热情服务。耐心解答问题。

5、积极的实干精神

药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气

蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

6、店容店貌

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，营业员在以下几方面做好本职工作：首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

我相信药店的生意会越来越好，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！

同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

短时间工作总结篇七

十一月十二日、十三日，我参加了教师进修校举办的幼儿园骨干教师培训班的学习。

使我在思想上、业务理论上、工作实践上都获益匪浅。

通过培训班的学习，让我在专业理论知识上有了进一步的学习与提高，进一步了解和掌握了新课改的发展方向和目标，反思了以往工作中的不足。

下面是我通过培训获得的几个方面的体会：

一、教师要转变角色。

首先教师应树立新的师幼关系观，即转变传统教育工作者

中“唯师是从”的专制型师幼观，构建教学双主体之间相互理解、相互尊重、相互信任的新型的平等、民主、合作关系。

把儿童看成是一个具有历史性又具备与儿童沟通、交往的能力。

其二教师应通过观察记录，熟悉每个儿童的个性特点，主动和儿童交流、合作，在平等互动中促进儿童的个性特点，主动和儿童交流、合作，在平等互动中促进儿童的发展。

第三，做反思型教师。

反思是教师着眼于自己的活动过程，分析自己的某种行为、决策以及所产生的结果的过程，是一种通过提高自我觉察水平来促进能力发展的手段。

二、教师要尊重幼儿的发展水平，注重个体差异

我们要真正关注幼儿的活动过程，不要为了体现活动结果而只是提问能力强的孩子，忽视个体差异教育。

如在观摩活动中，我们要以平常的心态组织孩子活动，让各种不同发展水平的孩子都有受教育的机会，甚至要让能力差的孩子得到更多的机会表现自己的能力，这样能力差的孩子才有安全的活动环境气氛，自信心十足，才会获得成功和满足。

因此我们在教学活动中，要面向全体幼儿，尽可能让每个孩子有着表现自己的机会，不要只追求结果而放弃过程中尊重幼儿发展水平与个体差异教育的统一。

三、教师应注重综合性和课程的整合。

儿童的生活是一个不可分割的整体，儿童的多个发展领域之

间是相互联系、相互促进的，它们构成了一个有机的发​​展整体，就像杜威所说的：“出现在儿童世界里也并不把他的经验按学科分门别类地呈现出来的，儿童也并不把他的经验按学科结构来分门别类，而且儿童也并不足分门别类地去感受、去认识他所经历到的事物。

分科课程与儿童生活的统一性是冲突的。

因此，幼儿园的教学内容应是综合的，尽可能使不同的课程内容产生联系，以促进学习迁移。

在教学实践中，要综合各领域的知识进行活动设计，力求帮助幼儿获得完整的经验。

四、教师要理解孩子、尊重孩子。

孩子是个独立人格的人，他自己的兴趣、爱好、要求、愿望。

老师要尊重孩子，平等地对待孩子。

对孩子说话的音量要适中，不要大嗓门；尽可能蹲着和孩子说话，用商量的口吻提出建议。

如“我认为你这样做比较好”，并让孩子明白这样做的理由和益处，这时孩子会自觉地按你的要求去做。

要尊重孩子探究和认识周围世界的特点，接纳孩子的错误，不要用相同的尺度去衡量所有的孩子，应给予他们更多的独立和自由，关爱和接纳每一个孩子，使孩子不断感受到和体验到老师对自己的关注、喜爱、鼓励和支持。

五、教师要学会终身学习。

新课程要求教师树立终身学习的目标，实现自身的可持续发展。

首先必须树立终身学习的意识，把不断学习作为自身发展的源泉和动力。

其次，教师应把学习贯彻在自己的教学实践中，将学习与实际教学结合起来，努力探索新的教育教学方法。

再次，在丰富自身专业知识的同时，广泛涉猎各种社会科学和自然科学知识，从而更好地适应学前儿童的需要，通过总结经验，提高自身，向更完善的目标努力。

最后，要充分利用现代信息通讯技术，不断扩大学习资源和学习空间，及时了解专业领域以及其他领域的最新发展动态，注重与其他教师和专家的合作探讨，教师要秉承终身学习和教育理念，以适应教育改革的浪潮。

中国传媒大学作为中国广播电视教育的最高学府，在全国培养了一大批优秀的播音员和主持人。

这次局里能派我去那里学习，心情十分激动，发自肺腑感谢局领导对我的关心和培养。

下面就谈谈我学习的三点感受吧。

一做播音员主持人之要义“做人”

我们去学校的时候正逢周末，校园里挺安静的，这也许是让第一次来这里的我一些思考的空间吧。

进了校门不久我走进了一片小树林，树林里齐越老师的雕像映入眼帘，我知道齐越老师是我国著名的老一辈播音艺术家，我国人民广播事业的第一位男播音员，是新中国第一位播音学教授。

齐越老师把毕生的精力都贡献给了播音主持事业，为培养新

一代播音员付出了辛勤的汗水，而现在，这些传媒大学的老师又把这些知识传递给我们新一代的播音员，所以，我们在自己的事业上一定要勤勤恳恳，扎扎实实，为广播电视事业做出自己的一点贡献。

正如齐越老师所说的：“我是中国人民的播音员、中国共产党的播音员。”

我传达的是中国人民战胜艰难险阻走向胜利的声音，我传达的是中国共产党的堂堂正正的真理之声。

我以此引为自豪。

想到齐越老师的这些心声，我进一步坚定一个信念，做播音员主持人首先要学会做人。

事实也是如此，来到中国传媒大学，更加让我感受到这点内涵。

9月4日，我和麟麒来到学校报名处报道，接待我们的老师看我们的资料是来自湖南，脸上立马露出了一丝微笑，自豪的说：“湖南我去过一次，就是招李湘，张丹丹，李锐他们那一批的时候去的，现在都成大明星了，你们两个小伙子要好好加油啊。”

老师的一席话首先就给了我们很多自信。

接着咱们去宿舍办公楼领钥匙，这里的工作人员也点了点头，说：“又来了两个小伙子，这次培训班好象男生来了不少，终于实现“男女平衡”了。”

在学校的第一天，我就感觉到，不论是老师还是这里的工作人员，都非常的亲切、平易近人，让你在外有一种家的感觉。

二做播音员主持人之关键“内功”

老师在课堂上说播音员主持人目前存在的一些问题：主要是综合素质问题，从政治素质来看播音员主持人这几年出现的低俗问题：主要表现在一些主持人希望通过外在形式刺激观众的感观，戏说、调侃、索吻，无所不用。

有的男主持人装扮、言行女性化，性别错位，跟中国人的审美观念极不协调；有的女主持人身穿吊带装，模仿港台腔，说话嗲声嗲气，让人觉得浑身不舒服。

同时有的感情用事，不注意导向把握，这些都是不符合主持人的要求的。

从业务素质来说我这次收获也是很大的。

一是关于播音员主持人对象感把握的问题。

播音员主持人所从事的这项工作，首先是进行传播，就是把有声语言传播出去给人听，不是对空发言，也不是自言自语，更不是自我欣赏，受众就是我们的宣传对象，要做到目中无人，心中有人。

通过学习我认识到对象感的特点就是播音员主持人在进行播音主持时思想感情要处于运动状态的一种手段，一种途径。

而且对象感是具体的，只有具体的对象感，才会对播音，主持工作发挥积极的作用。

应该说，在乡村行这个栏目，通过这次的学习和以后的实践，会较好的找到这种感觉的。

二是关于播音主持人再创作的问题。

基本的要求包括三个方面：1. 创作者即包括播音员主持人。

2. 创作素材即稿件、腹稿、画面等。

3. 受众即包括听众、观众。

我明白了创作主体的作用。

就是语言和副语言传播系统，传递信息，体现态度，提示语义内涵，表明思想实质。

也要传递感情，吸引感染受众。

三是播音员主持人要不断发现自己的差距。

比如说自己在专业上的毛病是什么？把他落实到自己能解决的层面来。

改正这些问题的方法是什么？总之要学会不断发现问题，掌握改进方法，培养感觉。

最让我印象深刻的’是对播音专业的三个认识：1. 是一个改变习惯的过程，要坚持说普通话，用普通话去思维。

2. 改变一个人的生活习惯。

比如准时、正点、节制有度、善于倾听、善于交友。

3. 要多练即早上要坚持练习20分钟，要多听即练耳朵学会倾听。

三做播音员主持人之根本“恒心”

抓住一个“恒”字，苦下功夫，不放松机会，逐步锻炼，这是通向成功最简单也是最实用的方法。

曾国藩说“天道忌巧”，也就是要下笨功夫，持久努力，盯

住一个目标，不断进取。

这次传媒大学的王老师告诫我们，一个月的学习不是来成佛的，而是来取经的，你们把真经取回去，能否消化和领会就看你们的造化了。

这句话在我脑海里不断的涌现，我想通过这次学习，把理论和实践结合起来，真正溶化到工作当中来。

这次我还很高兴担任了学习小组长，对自己的学习起了一个带头和约束作用。

今后，我一定和同事们一道，互相学习，多多请教，刻苦钻研，提高播音主持技巧，平时养成良好的学习习惯，每天看看书，练练笔，看看好的电视节目，提高自己的文字水平，加强自己的策划意识，用自己的行动感谢局领导的栽培和同事们的关爱。

一、以党员电教“永久丰碑”主题实践活动为载体，落实播放收看

镇党委将通过电教培训使基层电教播放员明确党员电教业务知识，熟练掌握电教器材的正确使用、填写和电教工作档案管理。

同时镇党委为更好开展保持共产党员先进性教育活动实施了“永久丰碑”主题实践活动，并按照实际、实用、给各村提供政治教育片、先进典型事迹片和农村科技教育片。

把定期检查同送片、交流、观摩、评比相结合，建立“电教日”制度，狠抓落实，确保播放收看工作的制度化。

在落实电教日制度的过程中，主要做到：个人发展观心得体会

(一) 播放收看管理的科学化。

在全镇各基层电教室全面推行“四项制度五簿一册”，在播放收看上，实行科学化管理。

为采取考核平定确保播放收看不留死角，每月对各村电教工作进行抽查，重点检查各电教室电教片播放次数、电教设备维护，对达不到要求的村，镇党委将下发《督察通报》限期整改；对连续两次复查仍未改正的村，由镇党委领导对其村负责党务的干部进行‘诫免谈话’，并全镇通报，从年底“三个文明”综合评比中扣分。

(二) 播放收看载体的多样化。

镇党委在满足党员电教片播放收看的同时，将不断探索播放收看的新路子。

通过集中播放与巡回播放相结合、常规播放等多种途径，形成横向到边、纵向到点的立体化的播放收看格局。

各村要充分发挥基层党组织战斗堡垒的作用，要把党员电教工作与农村经济发展、社会稳定、基层组织建设等工作有机地融合，强化对党员的教育培训，激发广大农牧民党员的自豪感。

(三) 播放收看活动的经常化。

各村党支部要利用重大节庆日、纪念日、农民“春耕”“夏管”“秋收”“冬备”、党组织“三会一课”、村民大会等时机，适时组织播放收看。

(四) 播放收看程序的规范化。

各村党支部对重大理论片、专题片、文化宣传片，特别是科

教片都要坚持用“四环教学法”组织播放，科教片由科技人员协助讲解。

全镇将确定5个重点村推行“四环教学法”，由镇电教站、农口站所进行指导，帮助农村党员和群众掌握和运用科技。

促进全镇种植业、林果业、养殖业、蔬菜大棚等主导产业的形成和壮大。

二、提升“党员电教科技工程”综合质量，增加农民收入。

一是加强领导在健全机制上下功夫，各村要将党员电教科技示范工程与“科技之冬”、“三下乡”农业科技项目开发和实践地委、县委三干会提出的发展设施农业、粮枣间作等结合在一起，实现党员电教科技工程与农业科技服务工程的优势互补。

发挥“党员电教科技工程”示范带动作用，聘请农牧业方面专家、顾问为农牧民群众讲授科技知识。

定期开展科学技术进示范基地(户)活动。

二是因时因事开展展播活动，促进农业结构调整和农牧民增收。

主要是在春耕、备耕、“科技之冬”活动期间，要从农时农事、农业产业结构调整方面、农牧民技术需求出发，在农、牧区开展电教科技片展播活动，为农牧区经济结构和种养结构调整提供强有力的电教科技支持。

在展播活动的具体操作上，着重抓五个环节：一是安排部署，明确目标。

明确活动的指导思想，重点内容和关键环节。

二是抓骨干培训，强化素质。

培训村负责党建的副书记、电教播放员、使其娴熟掌握播放、设备管理知识，为展播活动提供本资料权属，放上鼠标按照提示查看更多资料技术保障。

三是抓播放收看，保证效果。

通过“定期播放教材、定展播场次、定收看人员、定展播程序”的办法，要把展播活动搞得有声、有色、有效。

四是抓督促检查，提高质量。

在活动的关键阶段，由镇党建办进行巡回检查。

促进农村实施“党员电教科技工程”，进一步推动全镇农村产业结构调整，实现农民群众依靠科技增收的目的。

短时间工作总结篇八

俗话说得好：“一个好的开始是成功的一半！”。自古以来就有“一鼓作气”之说，而本人也非常赞同先人们的这些道理。下面小编整理了有关短期培训的工作总结，希望对大家有所帮助！

任何东西的存在必有其价值之处，从一开始的宣传到试讲课，我就一直希望尽自己的微薄之力来为暑期培训开创一个好的开端，一鼓作气办好这一期的培训课程。

通过这一期的教学，我也学到了更多的东西，不仅仅是知识上的积累，更是经验上的丰富。

回想起来似乎收获丰富，收获了学生的喜爱，收获了家长的信任，更收获了自我价值的体现之快乐。

这些都是互动的，都是互相作用的结果。

我所带的三个年级：八年级、高一和高二，让我印象最深是八年级，让我最头疼的也是八年级。

当然，我也曾为他们而发怒，可是最后我恍然大悟，我开始改变与他们交流相处的方式，而在那之后，我发现其实大多数的学生都是很棒的，这些让我更加深信方法的正确对于处理事情而言是多么的重要。

作为一名教师，传授知识是是必不可少的，可是我觉得为人处事的道理同样也可以教给学生，特别是对于高中的学生，对于那些性格内向的学生，给他们讲一些学习之内或学习之外的事是很有用的，在潜移默化中影响他们。

而很多同学也的确通过掌握适合自己的学习方法进步明显，高二的那几个学生就是那样的。

总而言之，这一期的暑期培训做得很有些累，可是收获却比以往要大，就像标语里所讲的“这个学期没有理由不进步”，只要付出了汗水，进步是在所难免的，不管是我们的老师还是学生，都是如此。

篇二□20xx年培训处工作总结 安龙县中等职业学校20xx年度培训处工作总结 学校培训处在学校党支部及行政的正确领导下，在全体教职员工的支持和帮助下，通过一年的努力，使培训处的日常工作更加规范，目标责任落实到位。

计划20xx年12月8日至12月22日开展50名蔬菜生产和50名食用菌生产培训;还有50名网箱养殖和100名专业技能型有待于培训。

(二)职业技能培训 1□20xx年2月7日—2月21日，在我校开展了职业技能培训电工专业一个班共45人，经州签定中心考试全部合格。

2□20xx年6月9日—6月23日，在我校开展了三个班共180 人的计算机系统操作工培训，经州签定中心考试有164人合格。

3□20xx年7月2日—7月21日，在我校开展6个班共360人的计算机系统操作工培训，由于培训对象全部来自高考结束的学生，一部分未参加学习，只有207人经州签定中心考试合格。

4□20xx年7月15日—7月29日，在我校开展3个班共计132 人的中式烹调师培训，经州签定中心考试全部合格。

保育员培训，经州签定中心考试全部合格。

6□20xx年10月20日—11月3日，在安龙县洒雨中学开展了2个班的电工培训，经州签定中心考试50人合格。

(三)其它培训情况 配合县安监局组织的非煤矿山从业人员培训100名，培训期间为他们提供了很好的服务，顺利完成了培训工 作，得到了上级领导的好评。

(四)烟花爆竹经营单位从业人员培训 在县安监局的支持下，于20xx年10月14日至10月19日完成了安龙县烟花爆竹经营(零售)单位从业人员培训，培训人数770名，建立了相关档案，填写好相关证书，现已全部移交给县安监局。

这些困难给学校培训工作带来了很大的影响。

三、来年的打算 回顾一年来的工作，使我们认识到只有全心全意、优质地为学员服务，工作才能有实效，因为学员来自社会，我们服务的好与坏，将直接影响到我们培训中心的信誉，我们只有努力工作，大胆管理，才能维护好我校的大好

局面。

我们一定要认真总结，发扬成绩，提高认识，不断完善。

由于社会力量办学学校不断增加，渠道繁杂，形势对我们将会是很严峻的。

今后我们必须更加努力。

依靠本校的力量及现有资源、联合省内外大、中型企业为企业举办技术培训。

搞好各项培训工作。

着重点将转入短期培训、合作、走多元化培训的道路。

安龙县中等职业学校培训处

回顾xx年培训工作，我们xxxxx持之以恒贯彻落实建设学习型公司、培育学习型员工的精神，牢固树立“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”，推动公司产品向更高目标发展作出了积极贡献。

一年来，做了以下培训工作总结：

一、培训工作情况

xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中为以下几类：

1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度；

2、重点培训：软件测试、开发及管理□cmmi3;

3、新员工岗前培训

二、培训费用

xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

三、培训工作分析

(一)取得的成绩:

1□xx年度的培训与xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。

以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。

今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。

重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化、精细化管理。

3、在xx年公司通过iso9001□xx标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10015□gb/t19025-xx和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

(二) 存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。

只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。

不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。

而培训层面的不均衡，更是需要xx年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

三、改进措施

(一) 有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

(二) 具体措施

1、 作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。

在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。

还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

2、 建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。

为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须要取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。

特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。

建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。

培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。

以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。

在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。

并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

为全面提高出租汽车从业人员服务质量和综合素质，加强从业人员岗位技能服务水平，规范和促进出租汽车行业健康稳定发展。

由威宁自治县城市公共客运交通管理局与威宁县职业技术学校共同举办了“威宁自治县20xx年出租车驾驶员职业教育技能培训班”，至今已培训400余名出租车行业从业人员。

20xx年1月初，根据专题会议纪要要求和培训计划设想，安排

专人拟定培训实施方案，确立培训工作领导小组，落实培训事宜及进程。

短时间工作总结篇九

乙方：_____

一、乙方之考勤与管理悉按甲方有关员工手册办理之。

二、乙方的职务或工种为_____。

三、乙方受聘于甲方期间，应根据甲方工作安排，在下述工作场所履行职责

（一）甲方公司总部；

（二）甲方在全资公司或参股的合资公司；

（三）甲方在内地省份机构及境外机构；

（四）应出差服务之场所。

四、乙方之工作职责、事项由甲方依乙方之职务或工种，并视乙方能力及甲方需要进行分派。

五、乙方之正常工作时间每日为7小时，每周五个半工作日，其工作、休息、休假等，依员工手册办理之。

六、甲方根据工作需要，要求乙方加班时，除不可抗拒之事外，乙方应予配合，有关加班事宜，依员工手册办理之。

七、甲方按国家规定实行社会保险制度，并为乙方投保。

八、甲方应按月支付乙方报酬，乙方的工资待遇每

月_____元人民币。

九、乙方在医疗费用报销和劳保福利方面享受正式员工一半的待遇。

十、乙方每月工资由甲方次月5日发放，若工资发放日适逢周日或假日。甲方得提前或推后一日或数日发放。

十一、甲方对乙方奖励，分为嘉奖、记功、晋级、评为先进生产（工作）者和劳动模范等5种。甲方对乙方之惩处，分为警告、记过、降级、辞退、除名等5种。以上奖励及惩处事由和办法，依员工手册办理之。奖励及惩处记录列为甲方考核乙方之依据之一。

十二、甲方因业务萎缩或乙方不能胜任甲方工作时，甲方有权终止本合同，并提前1个月通知乙方，合同终止时，甲方增发乙方1个月的工资。

十三、乙方主动提出解除本合同时，须提前1个月通知甲方，调离时，乙方须按员工手册办理有关手续，且甲方不予增发1个月工资。

十四、乙方声明：乙方在签署本合同时，业已获得员工手册，并知悉全文，愿意遵守各项规定。

十五、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签章后于_____年_____月_____日起生效。

十六、本合同为长期合同，甲、乙双方若不特别声明，本合同保持持续有效。

十七、甲、乙双方就履行本合同所发生一切争执，同意以_____市劳动局为第一仲裁机关。

甲方（盖章）： _____

代表人（签字）： _____

_____年_____月_____日

乙方（签字）： _____

_____年_____月_____日

短时间工作总结篇十

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005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。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

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。

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。

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 %、 %、 %。

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。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

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。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。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

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八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅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

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

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 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来

占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，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，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作