

开园工作报告总结

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?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。

开园工作报告总结篇一

您好!

一、思想方面:

一年的时光就这样过去了,在这一年来,我认真学习党的基本理论和重要著作,特别是认真学习重要思想,不断提高自己,充实自己,严格按照党员标准去要求自己,树立正确的世界观、人生观和价值观,坚定共产主义理想和社会主义信念,努力把自己锻炼成新时代的合格的共产党员。

作为预备党员的我认识到自己还有很多不足,在日常工作中时刻注意向其他同志学习,遵守纪律,团结同志;并且教育目的明确,态度端正,钻研业务,勤奋刻苦;尤其是向优秀党员学习。我平时注意主动帮助其他同志干一些力所能及的事,自己也在做的过程中得到锻炼,增长了知识,提高了工作的能力。我相信在以后的工作学习中,我会在党组织的关怀下,在同事们的帮助下,通过自己的努力,克服缺点,取得更大的进步。我将努力工作,勤学苦练,使自己真正成为一个经受任何考验的共产党员。

二、教学方面

开学初,积极参加教研室组织的教研活动,在学校教研员的指导下进行集体备课,仔细听,认真记,领会精神实质。然

后根据要求，提前两周备好课，写好教案。平时做到周前备课。备课时认真钻研教材、教参，学习好大纲，虚心向同年组老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点、难点。

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力，培养学生的学习兴趣。

我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，及时查缺补漏。根据减负的要求，会适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。

了解。这是避免教育盲点、因材施教的前提，也是提高教育管理水平、提高教育教学质量的必要条件。

爱是教育的“润滑剂”，是进行教育的必要条件。当教师全身心地爱护、关心、帮助学生，做学生的贴心人师时，师爱就成了一种巨大的教育力量。正因为有了师爱，教师才能赢得学生的信赖，学生才乐于接受教育，教育才能收到良好的效果。师爱要全面、公平，学习好的要爱，学习一般的要爱，学习差的也要爱。

尊重、理解、信任学生是消除教育盲点的基础。尊重学生要尊重学生的人格。教师与学生虽然处在教育教学过程中的不同的地位，但在人格上应该是平等的；理解学生要从青少年的心理发展特点出发，理解他们的要求和想法，信任他们的潜在能力，放手让学生在实践中锻炼，在磨练中成长。只有这样，学生才能与教师缩小心理距离，学生才会对教师产生依赖感。

我更深刻地认识到教师要热爱每一个学生，尤其是对待后进生要多给一些温暖，用“爱”字改变他们，理解尊重信任他们。爱学生就是要严格要求学生，对其缺点错误，不纵容、不姑

息、不放任。师爱既蕴含着强烈的情感色彩，又表现出深刻的理智，不仅着眼于学生目前的得失和苦乐，更注重学生未来的发展和前途。

作为一个一年级的老师，我有责任引领他们走进知识的殿堂，学到更多的知识；我有责任引领他们张开理想的风帆，驶向梦中的彼岸；我有责任引领他们插上智慧的翅膀，翱翔在无尽的天空。

教师的责任不仅在于教授学生知识，更在于引导他们学会生活和生存的基本技能，及做人的基本行为准则。

三、个人学习：

育教学。积极进行学历进修学习，争取三年之内拿下本科。我还利用业余时间认真学习电脑知识，学习制作多媒体课件，为教学服务，也积极撰写教育教学论文。

四、努力方向：

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养。

2、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

3、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

4、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，

及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

汇报人：

时间：20____年9月__日

开园工作报告总结篇二

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势。才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。
- 5、勤奋与自信。与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 12、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 13、学会“进退战略”。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要成为一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

开园工作报告总结篇三

1、高二化学备课组是团结奋进的集体，在20xx年春季会考中，我校化学科不及格的学生为23人，及格率96.17%，仅比二中低0.3%，远远超过十中。我们相信只要化学组坚持集体备课，努力改革课堂教学模式，今后一定能够超过二中。

2、我精心指导高二化学组教师参加市、区两级举行的教学竞赛，把参赛当成全组的事情，教学设计上勇于创新，反复听课并修改。在“白板”录课比赛、“网络整合”教学实录比赛中，我组的成员积极参加，并取得了较好的成绩。在顺义区基本功笔试中，全组成绩合格，丁立平老师还被选拔到区里参加培训，为参加市级比赛做准备。

1、在20xx年春季会考中，我所教的三个班(1个实验班，2个平行班)，取得了会考及格率100%的好成绩，得到了领导和老师们的好评。

2□20xx年4月，在北京市化学会组织的高二化学竞赛中，我所教的学生张迪获市级一等奖，张立文、焦阳获市级二等奖，张楠、胡胡子健获市级三等奖。

3、一年来，我努力探索课堂教学的新模式，不断向、同事学习。在20xx年5月26日，我在阶梯教室上了一节“全校示范

课”，教学设计、教学方法和教学效果等都得到了领导、老师的赞赏。

1、参加顺义区工作室

我是第xx届“顺义区工作室”的一员，在赵向军老师的带领下，工作室的工作紧张、有序地进行着。这一年，我完成了高三二轮、冲刺题目的编写工作；完成了选修四第四章的教学设计任务。在的带动下，我学习了很多理论知识，进行了实践探究。我们听讲座、开研讨会、课堂设计和实践，虽然紧张忙碌，但是也非常充实，我的教学能力得到了大幅度提高。

2、参加顺义区骨干班主任研修班

20xx年xx月，我被选拔参加了首都师范大学与顺义区联合举办的“骨干班主任研修班”，每周六都要参加研修培训。在众多专家和优秀班主任的引领下，我的教育观、学生观与时俱进，理念引导了方法，做学生思想工作时效果更好。

3、论文获奖：

20xx年4月，我撰写的教学设计《“盐类水解”的教学设计》获第xx届“全国实验区高中化学新课程实施成果”二等奖。

20xx年1月，我的文章《做专业、智慧的班主任》获全国“和谐德育与班主任治班方略”论文评比一等奖。

20xx年六月，我被评为顺义区“十一五”继续教育“先进培训教师”。

这一年的工作快乐而又充实，点滴成绩的取得都离不开领导的支持和同事们的帮助。在今后的工作中我将更加努力，为顺义九中的教育事业做更大的贡献。

开园工作报告总结篇四

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能

力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

最烦琐的事——授权，每天至少说上几十遍。

最过瘾的事——盖章，“砰砰”的很有气势。

最好玩的事——校对印章，锻炼眼力。

中国一教,育资源网

最刺激的事——等运钞车，荷枪实弹的护卫好威武。

最有意思的事——带客户验证保险箱的. 指纹。

开园工作报告总结篇五

1、课前准备，备好课。把握课程目标，使知识技能与学生生产生活实际及应用相合；使学生的体验、感悟与科学思维、科学方法积累相合；使化学在人类进步中的作用与学生立志化学研究为化学的发展而努力的志向相合；逐步转变以知识教学为主的备课模式，实现教学观念的彻底变革。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充那些材料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新的知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已经掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

教学的关系从本质上讲，学为主体，教为客体。教如何实现客体适应于主体特点，从学生为本源的思维策略去实施教学，才是培养有特色、有创新、有发展的新人才观的根本要求。

化学学科的特点是，对象为微观粒子，看不见，摸不着，学习中增加难度，从思维的角度看，对学生抽象思维要求很高，特别是高中教学，这种问题更加明显。如何建立形象思维与抽象思维的联点，只有充分发挥实验的优势效应。在教学实践中，我主要抓了实验教学的实践与训练，除了教材中安排的演示实验保证高质量完成，还合知识系统的具体情况，适当增加部分演示实验。实验中，随时引导学生养成节约、勤俭的良好习惯。在能源利用的教学中，指导学生家庭燃料的构成、性能、价格、资源及对环境的影响进行实际调查、

分析，提出自己对燃料利用的见解。

5、课堂上的情况. 组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意。使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习化学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作. 学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这个问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始。比如，握握他的手，摸摸他的头，或者帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重。所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学教法，博采众长，提高教学水平。本学期，本人坚持进行个人教育理论与业务研修，积极参加学校组织的各种学习和培训，坚持向同行学习，听课15节，参加教研活动19次，充分利用学校各种资源，不断提高自身的业务修养，教学中对于生成性的资源及时反思和积累。通过教学反思与教研活动的开展与积累，我觉得自己的教育理论水平、教学组织与调控能力、学科系统知识水平、教学科研与教育评价理念都有不同程度的深化或提高。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

在高二化学的教学中，我取得了较好的成绩，但对少数学生

的学习基础的提高做得还不到位，问题学生的学习效率的提高一直是自己一块心病，但措施还不够完善，需要进一步探索与实践。

开园工作报告总结篇六

今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表沈阳置业有限公司总结已经过去的一年多的工作。

首先，感谢公司的股东。是公司股东的高瞻远瞩，以战略投资的眼光投资1亿7千万元成立了这个具总经理工作报告范文有巨大发展潜力和光明前景的公司，非常感激股东一年多来给予了我们以充分的信任、理解和全力的支持。

在这里我也要感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“河畔新城”这一沈阳房地产界新品牌，树立了沈阳房地产界一面大旗。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

同时也要感谢政府、社会各界朋友对我们的大力支持。需要提及的是营销合作伙伴广州凌峻房地产咨询有限公司；项目总设计师，沈阳华新国际工程设计顾问有限公司总建筑师马涛先生；“”色彩主设计师，中国美术学院副院长宋健明教授；“”园林景观主设计师，清华大学章俊华教授。正是我们的这些真诚合作者认真负责的工作态度与敬业品行，为项目的顺利发展奠定了牢固的基础，使我们的产品性能别具一格、脱颖而出。

下面我代表沈阳华新联美置业有限公司做过去一年多来的工作报告。

中国教育资源网处于方案设计阶段。

3、景观设计已经开始。

4、色彩设计处于方案设计阶段。

营销进展情况：

- 1、完成对沈阳市竞争对手的全面调查，形成市场调查分析报告；
- 2、组织开展二期建议征集及意向登记活动；
- 3、制订二期销售人员的管理方案；
- 4、二期营销策略基本形成。

七、有待进一步加强的工作

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念，主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

我们的干部、员工具有较强的敬业精神和奉献精神，但部分干部缺乏管理经验，专业水平不高，工作计划性不强。河畔新城作为大型的房地产综合开发项目，开发过程复杂，开发标准较高。尤其二期工程开工后，在建工程将达到30万平方米，对我们的干部、员工提出更高的要求。

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点，规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。

电力管网管道工程xx年6月中旬完成；

污水、热力、给水、雨水、煤气等管道工程7月中旬完成。

今年8月底完成基本绿化和主要景观建设，9月底基本完成道路建设，保证园区内及园区与市政道路的良好衔接与畅通。11月底完成大树栽植和景观细雕等完善工作。

开园工作报告总结篇七

通过这次的钳工实习报告，向老师讲述我们的实习过程和实习心得。

实习目的：

实习的工具及设备：

台虎钳；钢锯；锉刀；圆形锉刀；游标卡尺；铁条；电钻；手套；铅笔

实习内容：

- 1、钳工基本知识介绍；
- 2、钳工主要技能讲解；
- 3、钳工的基本操作和注意事项；
- 4、通过锯削、挫削、钻孔以及后期精加工等操作制造一把铁锤。

五指始终紧握；松握法，只用大拇指和食指始终紧握锤柄。老师说刚开始由于不熟练，会敲到自己的手。听完之后我们就觉得鏊削是很累的。刚开始拿了块铁，是老师帮我鏊了个口，我再继续鏊下去，已经鏊了半天，才鏊了一半也不到，手上却有着几个泡，手指也被榔头敲了好几下。

当鏊了一天，结束回去的时候连手都抬不起来的时候，我知

道了钳工没有我想象的那么简单！我决定更加努力！第三天到第五天我们的实训内容是平面锉削。对象还是昨天的一块长满铁锈的铁，先是把一面锯下来，然后再用锉刀把这个面挫平，最后要达到0.05丝的插不进四个角就成功了。一开始对0.05丝没有什么概念，后来老师说我们的头发丝一般是0.08丝，也就是说直径要比头发丝还细的插不进去就成功了！

为了达到这个效果，我们挫了三天，手上都起泡了。但是这也就是给我们的锻炼！是很磨练我们意志的！所以我告诉自己要坚持！在经过一周的实训后，我对钳工有了基本了解。为接下去的一周做好充分的准备！

虽然最后的作业完成的不是，但是在本次钳工实训中我学到了很多，懂得了做事必须要一步一步来，不能急于求成，只要有恒心，一定能达到的成绩！

开园工作报告总结篇八

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融

市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，

他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

最烦琐的事——授权，每天至少说上几十遍。

最过瘾的事——盖章，“砰砰”的很有气势。

最好玩的事——校对印章，锻炼眼力。

中国一教,育资源网

最刺激的事——等运钞车，荷枪实弹的护卫好威武。

最有意思的事——带客户验证保险箱的指纹。

开园工作报告总结篇九

过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这新年到来之际，回首来时的路，在来到我们x酒店的差不多5个月里，作为一名刚入职的员工，在我们前厅部部门领导及同事的关心帮助下，我从对于酒店前台接待工作的一无所知到现在能够独立当班。从不敢开口说话到能够与客自如的交流！在此我由衷的感谢给予我帮助的部门领导和同事们，谢谢！现在我对前面5个月来的工作做一个总结。

一、像所有其他的服务行业一样，礼貌，礼仪：怎样保持微笑，怎样问候客人，如何为客人提供服务，在服务中对客所要用的语言等。

二、注意形象，前台是酒店的第一印象，是酒店的门面。所以，我们前台的工作人员一定要求淡妆，着工装上岗，用良

好的精神面貌对客，从而维护酒店的形象，让客人了解并看到我们亿邦的精神面貌。从而留下深刻的良好印象！并且，也有利于我们自身的形象和修养的提高。从而，影响我们以后的人生。

三、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对。订单的检查与核对，排房，交接班时的交接工作等。所以，我们随时都要保持认真，细致工作作风和责任心！以免给客人和自己的同事带来很多的不便！

四、前台英语，一些前台英语能力的具备是对我们每个前台接待员的基本要求，这样才能好为来自外国的客人服务。对于英语的接待方面，我本以为对于像我一个英语专业的人来说不是问题，可是，后来在接待外国客人的时候，好多问题出来了，对于我已经一年多没有接触英语这才明白我好些单词都已生疏，还酒店的好多设施设备的名称都是以前没有接触过的。还好我们酒店组织了前台接待的英语培训，使我对以前学过的单词到了温习和巩固。也学到了很多以前没有接触的单词，比如好多的设施设备名称。通过这样的培训使明白这样一个道理就是不管什么时候都不要忘记了学习，给自己不断充电！唯有不断的学习才能使自己有更好进步，才让自己各个方面的能力不断增强！

五、以大局为重，不计较个人得失。不管是工作时间还是休假时间，如果酒店有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为亿邦的一员，我将奉献自己的一份力量为酒店。平时积极参加酒店组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解我们酒店的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

在过去的五个月里我好多方面的不足，比如和领导和同事的交流有些不足，还工作上也有些不足，同事和我提的建议就

是客人多时候我会紧张，在新的一年到来之际，在往后的工作上我一定会克服这种心理。我也很感谢给我提意见的同事！因为你们我认识到自己的不足，才有机会去改正。对我也有很大的帮助！虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！