

2023年行政团队建设总结 团队建设能力提升工作计划(大全5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

行政团队建设总结篇一

主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八年、十年，有的长达十五年、二十年。其租金相对便宜的得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在3%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力参差不齐使主力店招商工作难度加大，但是成功经营的主力店最终是有益于项目的可持续性发展。而中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。但是分块招商是一项长期永续的工作对经营管理公司管理水平，经济实力要求较高，现阶段公司不具备这样的管理实力和精力，也不可能长期负担下去搞不好又会出现以前万隆的状况。

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否，我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长；而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

二. 主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

三. 功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引入气的各类主力精品店、餐饮店或同类店中知名店（特色店）没法进来时，更是影响了整体的经营。

四. 是项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

五. 主力店招商困难重重项目招商最佳时机已过，需要尽快展开全方位招商工作。

一. 是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识；掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理；了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

二. 是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等；在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

三. 是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供

科学的数据及报告。

四. 是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店。

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。

第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。第九基本原则：统一招商的“管理^v^要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

考虑到主力店、次主力店、国际名牌店及其他品牌招商的不同特点，公司制定了“先确定主力店，再全面招商”的基本策略。在执行过程中，主力店、国际名店和餐饮要提前招商，其它随后进行。在招商分工方面采取自我招商为主，中介合作为辅的方式，因为每家顾问公司的资源都是有限的，因此，可以委托多家商业顾问公司同时分块招商，加快整个招商进度。

在这一策略的指导下招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租务政策。例如，根据不同类型的租户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案；妥善安排好各租户的楼层位置、相互位置，使之相对成行成市、互惠共赢，而不是互相干扰、削弱。

商业地产项目招商宣传的三个目标：

- 1、吸引大商家目光
- 2、吸引品牌供应商进场
- 3、为开业作好宣传，引起消费者的关注

行政团队建设总结篇二

__年是普冉公司实现“__”发展战略规划、巩固提高上台阶创品牌、实施人才战略的关键年，是普冉煤矿建成投产、建设标准化企业的关键年，机遇与挑战并存。加快矿建、土建、安装工程的施工，抓好培训工作，提高团队及个人综合素质，是__年的重点工作。

在回顾过去，总结经验，联系实际的基础上，特制定__年度个人工作计划：

一、指导思想

以全面落实企业理念、企业发展战略规划为指导，以实现个人价值与全矿统一部署为宗旨，树立全局意识，与企业共担荣辱，积极融入矿井基建进程中；以加强学习为根本，加速提升个人岗位技能水平；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神。以积极的工作态度，乐观的精神风貌、崭新的工作作风促进矿井整体目标实现而努力工作。

二、工作目标

做好本职工作，不断学习提高个人综合素质，按时完成领导分配的各项任务。

三、工作职责

- 1、协助矿长、总工程师认真贯彻执行安全生产方针、政策、法令、法规、条例以及上级、矿制定的有关安全方面的各项规章制度。
- 2、对分管范围内的安全技术管理工作负责，负责处理日常安全技术管理问题。
- 3、加强对施工现场的监督、检查、指导和服务工作。
- 4、及时掌握生产动态，为领导决策做好参谋。
- 5、参与组织编制、贯彻和审查安全技术措施、安全管理制度等。
- 6、参与组织编制生产计划、工程验收。

- 7、组织总结矿井安全生产的经验教训，提出改进安全生产建设安排的建议，负责制定实现安全生产的安全技术组织措施。
- 8、参与对技术人员、区队干部和工人的安全培训，并做好安全技术考核。
- 9、在处理灾害事故过程，听从总指挥命令，负责一方面抢救工作。
- 10、参加组织安全质量大检查，总结分析安全质量方面的问题，参与制定隐患治理措施的制定，督促检查“三定”问题落实情况。
- 11、参加矿长组织召开的安全生产工作会议和安全例会。

四、计划

- 1、保证完成入井天数，认真履行带班职责。
- 2、深入现场参加矿安全检查及隐患排查，并进行跟踪落实。
- 3、参加矿举办的各种安全活动。
- 4、按时参加矿早调会、协调会及安全办公会议。
- 5、积极参与周边小窑的调查工作，做好预测预报。
- 6、整理矿井基建资料，完善各类图纸。
- 7、做好与监理单位、施工单位的协调工作。
- 8、及时更新矿井汇报材料。

行政团队建设总结篇三

坚持大型设备有专人负责管理，落实到个人，并形成制度，每周定期一次彻底清扫，洗抹设备的外表，使设备表层不积土，保持光亮，并及时除锈补刷油漆。定期按说明书的要求对动力设备的内部结构进行清洗、加油等。确保设备的完好率100%。彻底清除滴、跑、冒、堵及电气开关保护失灵等现象。

2、坚持值班岗位责任制度，做好交接手续。坚持每天早晨交接人必须交卫生的良好习惯，优质一个良好的卫生环境。

3、开源节流

根据季节和气候变化，适时调节和修正各种技术参数，在保证和满足客人对空调水、热水俱求的基础上，调正好用水温度及水的流量，降低热耗，尽量节省电力和燃油，使成本消耗减至最低限度。争取比同期降耗10%以上。

重视功率因素的补偿，大型电机设备投入使用后，及时观察 \cos 中的变化，保持 \cos 中必须在以上，从而达到节电的目的。

做好每天水、电、油、气的消耗记录，及时分析和总结消耗量的原因，找出多消耗的原因后及时采取措施进行清除，每周、每月做出报表上报总经理、提供有关收据有利决策时作参考。

每月底按时做好馆外用水、用电单位的抄表记录，及时上报财务部门，配合财务及时收回水、电费用，管理和监督好在用的水表和电表及管路和电气线路，坚决拒绝窃水、窃电现象发生，防止水电流失。

管好了维修材料，材料出库必须有维修使用部门的签字证

明，做到物必有主，出入库平衡，手续齐全，防止维修材料流失和浪费。

4、人性化管理

关爱员工的生活，尽最大力量热心帮助员工解决生活中出现的具体困难，做到团结友爱，要让每个员工感觉在这个大家庭的温暖，从而激发每个员的积极性、重要性，更有利今后工作的开展。

5、确保动力、电力设备的正常运行，配合各部门及时保质、保量安全完成各项维修任务。

现有客房的空调温控开关、照明摇控开关因存在质量不过关的问题，损坏率较高，且价格又非常贵，今后如再损坏，逐步更换简易价格便宜实惠的开关面板，逐步修改现有的线路，做到经济实用。

做好夏季中央空调开放的准备工作，四月底至五月初中央空调机组进行一次系统清洗和调试工作，确保中央空调随时投入使用。

行政团队建设总结篇四

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；

抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访__六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访

的三个县区：__市、_县、_县，回访完毕。

在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。

做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司__年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

行政团队建设总结篇五

我在20xx年的一年来，在公司党委和党支部的领导下，积极参与公司党委举办的各项实践活动。做为一名xx省xx工程公司党委领导下的^v^员，我积极投身于各种活动之中，以服务民生、奉献社会为己任，争当履行责任、恪守诚信、创造业绩、积极变革、崇尚服务、促进和谐的旗帜和表率，作为公司财务部副主任，负责公司成本管理等工作，在成本控制方面表现尤为突出。本人能坚决支持党组织的工作，爱岗敬业，忠于职守，团结同志，讲究和谐，表现突出，充分起到

了^v^员的先锋模范带头作用，良好的形象和富有效果的工作受到领导和基层同志的一致好评。

本人自出任财务部副主任以来，工作具体负责公司所属分公司、项目部的成本考核、成本过程控制工作，我在工作中信守原则，严格按照财经管理规定及要求，认真抓好规范落实，强化了经营管理工作，当好公司经营者集团的参谋，把监督与检查的职责落到实处。一年来，考核、检查分公司及项目成本和财务基础工作几十项，效果显著，受到公司和部门领导的好评，也得到了公司审计部等兄弟部门的认可。

在工作中，我首先想到的是自己是一名^v^员，在这一年中，首先针对后方单位上年度下达的费用指标，进行了年度考核，考核的单位有：国际公司机关，管道公司机关，变电分公司机关，水泥杆厂，机械化分公司，风电分公司，物业公司，租赁公司，管道设备公司，培训中心，共xx家。在职代会前顺利完成考核任务，为职代会报告及时提供了相应的数据。

春节后，参加完公司一年一度的公司职代会后，又对国际公司机关，管道公司机关（含设备公司），变电分公司机关，水泥杆厂，物业公司，租赁公司，培训中心x家后方单位核定了年内费用指标，顺利完成费用核定工作。

而后陆续对完工项目（含分公司所属项目）进行了经营结果考核，考核的完工工程共有xx个。为能够对完工项目及时、准确的经营成果评价奠定了基础。

调查了xx直流项目的预亏情况，组织了南方分公司的财务主管交接工作，并对已完工的利源所属项目的成本进行了取数，检查了东北及内蒙地区的在建项目的财务基础工作及成本过程控制，检查的项目共有xx个。发现了一些问题，对于容易解决的问题皆作了现场指导并直接整改，对于难以解决的问题给予了相应的指导意见，并限期整改、复查，一定程度上

防范了经营风险。

作为一名多年的^v^员，我始终站在为公司负责、为职工利益负责的大局，始终站在和公司党委保持高度一致的坚定立场上。通过努力学习来坚定自己的政治信仰，通过努力工作来表现对党和电力事业的忠诚。充分展示出了一个优秀^v^员的风范，永远保持^v^员的先进性，是我最大的思想追求。

本人坚持原则，信守职责，在20xx年整个年度里，我在思想和行动上高度和党组织保持一致，积极参与此次活动，并把“创造新业绩，永葆先进性”的理念灌输到自己的工作与学习的实践当中，树立正确的世界观和人生观，用以作为自己精神食粮和工作动力源泉的长期机制。

虽然在有些方面作出了些许成绩，但依然存在少许的不足。如：有些工作作的较急进，体现出了心理素质依然不很成熟。有些工作作的也存在一些小漏洞，体现了工作作的不很扎实等等。都体现了一个公司中层管理者不应有的小错误，因而继续加强学习是必要的，要始终保持学习的状况，使自己始终保持一种积极向上的状态，为公司的蓬勃发展做出应有的贡献。