

2023年周末影院工作总结 电影院年终工作总结(优秀8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇一

光阴荏苒，又到了一年收官之际。一年时光不知不觉中悄然流逝，回顾2020年的工作，很荣幸加xx这个大家庭，能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到了不少的知识。进入xx以来我心中最大的感受便是要做一名合格的售票员不难，但要做一名优秀的宏观人就不那么简单，还有很多需要学习、明白、实践。恰好有这全年度工作总结的机会，对自己的工作进行全面的分析、总结，使自己更好的发现问题，查找不足，为以后的工作打好基础。

作为xx大剧院的一员，对公司的各项工作有基本的全面了解。虽然乍看起来，售票的工作复杂度不高，但事无巨细。任何事情想要做好、干出色，都不是容易的，都需要付出百分百得责任心和发奋。

售票方面，热情周到给客人带给售票服务，耐心仔细解答客人提出的相关咨询问题。熟练规范的进行出票收银工作，正确清晰地记录本人售票数据，统一交给票审让其出报表。用心热情接听客人电话，向客人说[]xx[]演出的相关问题。根据系统座位图的预订状况，尽量满足客人对座位安排的要求。多站在客人立场上思考问题，尽量满足客人的合理要求，做好细致化服务。

其他方面工作，仔细阅读及填写交班本，注意是否有需要跟办的事情，每一天仔细做好区域内卫生工作，正因我们部门是直接对客服务，我们部门是公司对客的窗口之一，一点一滴都关联到公司的形象和文化，不管在硬件还是软件服务方面，都要做到细致化服务，留给客人一个很好的形象。除了对外，对内用心响应国家和公司节能减排的号召，按公司规定做好设备的开关操作，不浪费公司资源。

当然工作中还有不足之处：领会、应变潜质不足，遇到一些突发的、未经历的事情方面，表现为犹豫不决，不知所措；对领导安排的一些工作，领导处理一些事情方面，没有很好的领会和学习，总把自己固定在以往的经验之中；对客沟通方面不足，工作中缺乏工作了解，对一些黄山旅游景区和交通知识不足，正因我们客人主要是针对游客的，他们在买票之余，还会咨询周边的旅游和交通信息，这方面还有待加强学习和应变。针对以上工作中的不足之处，我会勤于学习，进一步提高对客沟通潜质，多向领导同事沟通请教，遇事冷静分析，沉着应对，更好全面的服务客人。做好本职工作同时、学习小结、计划，每月一小阶段，每季度一大阶段，并及时回顾总结，查找不足，逐步改善。只有这样才能更加优质地服务客人，服务公司。

以上是我2020年的工作总结，在以后的工作中，我会踏实工作，加强学习，多向身边同事请教，并及时总结经验 and 不足，发奋提升自己各方面工作潜质。同时，以踏实的工作态度，高昂的热情，投入到来年的工作中，做一名优秀的xx人。最后真诚祝愿我们公司在来年取的更加辉煌的业绩。

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇二

太*洋电影

虎（福）气冲天 虎到福到

零点跨年影乐会

时间：12月31日晚12点

影片：《午夜出租车》

票价：45元 会员价：23元

现场活动：23:50提前进场，放映新年倒计时多媒体，大家共同倒数迎新年，发送新年礼品。

*《阿凡达》日，潘多拉星球欢迎你！

时间：1月3日晚12点

影片：《阿凡达》首映场

1月2日前抢票价35元，会员25元！

电影兑换券 美食大升级！

20xx年1月内凭太*洋院线各种纸质兑换券均可在影城内兑换各种特色美食、香烟等，更多选择、更多欢乐就在太*洋！

20xx年1月22日，是*传统的“腊八节”，在*民间有吃“腊八粥”的习俗，影城在这一天特别推出“腊八”乐惠套餐！

2杯奶茶+1听“腊八”粥只需13元

寒假期间影城特推优惠dm单，凭此单尽享电玩赠币、可乐赠饮、奶茶买一赠一等，优惠多多，惊喜多多！

活动说明：

1、每周二全天购票半价优惠。

2、持老年证、残疾证、士兵证购票一律半价优惠。

活动说明：持工商银行卡、招行信用卡、商业银行锦城卡、一卡通刷卡购票一律5-8折优惠。

地址：成都市青年路1号

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇三

今年以来，我县认真贯彻落实上级关于农村有关会议和文件精神，牢固树立科学发展观，以市场为导向，以增加农民收入为核心，坚持“三个尊重”（尊重自然规律、尊重市场规律、尊重农民意愿），着力实现“三个转变”（选择耐旱作物和品种，由对抗性种植向适应性种植转变；增加和改善设施，由传统农业向现代农业转变；坚持舍饲圈养，由靠天养畜向建设养畜转变），大旱之年全县产业化水平进一步提升，农牧业生产各项工作稳步推进。

一、发展壮大主导特色种植业，促进产业结构升级

顺应自然气候特点和市场需求，进一步加大种植结构调整力度，按照“选择耐旱、早熟作物和品种，由对抗性种植向适应性种植转变”的思路，采取良种、节灌、覆膜等措施，大力发展适应性和设施性种植基地。今年全县农作物总播面积70万亩，其中马铃薯、蔬菜、瓜类糖菜种植面积达40万亩，占总播面积的57%；覆膜种植面积16万亩，占总播面积的23%。

二是培育壮大蔬菜产业。今年我们继续把设施蔬菜作为顺应自然规律、规避经营风险的重要措施来抓，依托××农业开发公司的辐射带动，在××设施蔬菜基地三期工程的基础上，按照原温室大棚的模式，进行技术改进，新建120亩日光温室（按每座1亩、四位一体、全钢架下卧式模式设计），每座建设成本8万元，每座农户自筹万元（含农发基金项目贷款2万元），其余整合退耕后续项目等资金予以补贴。目前工程已接

近尾声，预计11月中旬可育苗生产。同时完善配套了占地4000平方米、配置高性能太阳能、移动式苗床、微喷、产品检验测试室的智能化日光温室，切实解决日光温室茬口安排、蔬菜育苗提早上市等问题。此外，稳步扩大露地蔬菜种植面积，积极引进新品种、新技术，推广节水灌溉，节本增效，推广反季种植，弥补南方蔬菜淡季市场空缺，增加种植效益。今年全县蔬菜种植面积万亩，新增设施蔬菜种植面积亩（日光温室120亩、塑料大棚91座）。

三是培育壮大瓜类、糖菜等特色产业。覆膜糖菜、瓜类等特色种植需水量相对较少，且在我县具有一定的种植基础，今年我们重点在品种选择、技术服务上下功夫，依托品质优势，创建和打造品牌，提升效益，全县形成了以七号镇农场、达拉盖等村为重点的万亩瓜类种植区和以、等地的2万亩糖菜种植区。今年我们还在覆膜无籽西瓜、葵花、莴笋等特色种植上进行了尝试，取得较好的效果，为明年推广普及奠定了基础。

四是培育壮大草产业。认真吸取去冬今春畜牧业因雪灾受损的教训，引导农民树立“以草定畜、以舍定畜”思想，走建设养殖的路子。依托玉米良种补贴项目，进一步扩大青饲玉米种植面积，建设牲畜“基本口粮田”，全县饲用玉米播种面积达到11万亩（覆膜玉米万亩）。充分利用生态建设成果，把草业与生态建设工程结合起来，更新补植补种优质牧草12万亩。加大草业利用开发力度，购置饲草料加工机具650台（套），建设青贮窖8000立方米，确保了舍饲畜牧业的饲草需求。

二、推进舍饲养殖步伐，加快现代畜牧业发展

一是培育壮大肉羊产业。从年开始，我们按照养殖区域布局，以建设肉羊舍饲育肥示范村为重点，按照“饲料、青贮、机械、圈舍、改良”五配套标准，示范村每村建配种站点1处（包括相关器材、种公羊、配种、防疫等），每户饲

养3—5只基础母羊、建设20平米暖棚，为每只基础母羊种植1亩饲草“口粮田”、贮藏1立方米青饲草。到目前为止，全县累计投入资金700多万元，建设30个肉羊养殖示范村，涉及农民1500多户。今年还投资600多万元，在长顺镇民建、七号镇八号等村建设年出栏1000只肉羊规模养殖育肥场8处。通过示范村与规模养殖场建设，既提高了禁牧舍饲、保护了生态，又提高了肉羊饲养与管理水平，扩大了养殖覆盖面，增强了示范带动力。全县预计年内出栏肉羊可达60万只，年末基础母羊存栏28万只。

二是培育壮大该地乳产业。××××事件之后，根据市场对乳业需求的新变化、新需要，我们将牧场式园区化养殖作为了今后奶牛养殖的必由之路，全县通过整合项目资金，加强基础建设，加大牧场式园区建设力度，引导奶牛养殖户向园区集中、向牧场式养殖方向发展。到目前为止，全县已开工建设牧场园区8处，其中已建成并投入运营的有4处，正在建设的有4处，全部建成后入园奶牛可达2400头。此外，我们加强对乳产业的科技培训与技术服务，进一步提高奶农的科学饲养管理水平，降低养殖成本；继续加强对奶源、兽药、饲料、冻精等市场的管理，严厉打击各类假冒伪劣产品和坑农害农事件，维护正常的市场秩序。

三是大力发展生猪、肉鸡产业。抓住国家扶持生猪、肉鸡产业发展的有利时机，认真落实各项政策措施，扩大生猪、肉鸡的养殖规模，促进生猪、肉鸡产业提质增效。到目前为止，全县已建成年出栏500口以上的生猪养殖场8处、5000只以上的肉鸡养殖场2处。

三、加强农牧业基础设施建设，夯实农业发展基础

一是大力发展节水灌溉。是一个水资源严重匮乏的地区，推广节水应用技术，实现水资源的有效利用，发展设施性农业，是我县农牧业可持续发展的必由之路，也是全县各级干部群众的共识。在具体工作中，我们因地制宜，坚持膜下滴灌、

喷灌、软管微喷多措并举，宜大则大、宜小则小，争取利用3年时间完成全县水浇地节水改造工程，淘汰大水漫灌。今年全县新增喷灌面积万亩，发展膜下滴灌万亩、软管微喷万亩。

二是狠抓农田水利建设。严格制定水资源开采审批制度，通过蓄住天上水，拦截地表水，合理开发地下水，不断扩大有效灌溉面积，今年全县新增有效灌溉面积万亩。认真组织实施了二里沟病险水库除险加固，对其它年久失修的水利灌溉工程以及部分水毁工程进行了修复。

三是加强生态建设与保护。认真组织实施了国家重点生态工程，完成××风沙源治理14万亩、巩固退耕还林成果后续产业项目5万亩(其中能源经济林万亩、补植补造万亩)。深入开展全民义务植树活动，全面实施了“十里绿色长廊”工程(打造西起××××，东至××××的长5公里、宽2公里的护城绿色屏障)，今年重点完成了3000亩绿化任务，栽植各类苗木10万余株。继续加强通道绿化建设，重点对历年绿化断档和绿化成活率较低的地段进行补植补造，完成省际通道绿化92公里、县乡间通道绿化30公里。积极推进城镇绿化，重点完成了××生态公园、城区五街三路、机关单位、学校、厂矿企业和居民小区的绿化工程，栽植各类苗木50万余株。此外，切实加强森林草原禁牧防火和病虫害防治工作，认真组织开展了集体林权制度改革。

四、培育和引入农畜产品加工企业，着力提升龙头企业的辐射带动能力

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇四

人们生活水平的不断提高，对精神享受的要求也在不断提高。电影，作为一种精神粮食，如今的发展也是生机勃勃，从而带动一系列的产业链随之发展，电影院就是其中之一。

时光飞逝，转眼间20天就过去了，在奥斯卡大上海工作的这

一段时间中，分别在票务，影务，卖品岗位实习，感受颇多，收获颇多。从几乎没有接触过电影院工作岗位的新手，到现在能独立地完成售票，检票，卖品。很荣幸有机会能融入奥斯卡大上海影城这个大家庭，我用乐观豁达的心态面对新环境、新领导、新同事、新岗位，将20天的实习变成一个良好的发展机遇，同时也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快”是我这短短20天来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了影城的管理与运作程序，努力做好本职工作。

回顾在影城的20天的工作，一切都是新鲜也处处存在着挑战，通过理论学习和日常工作积累使我对影城有了较为深刻的认识，现将个人工作总结报告如下： 一：在劳动纪律方面，遵纪守法，遵守部门管理制度。

在思想方面，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细为原则，积极主动做好本职工作。

在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业影城理论知识的完善，以期能使自己的水平不断提高。

二，认真学习影城岗位职能，工作能力得到了一定的提高

(1) 影城票房岗位学习

一是准备工作，上岗前注意自己的仪容仪表，按规定时间及时开启led屏，领取备用金，对讲机，电影票，会员卡，影片宣传页等相关用品，不得携带私人物品，填写每日《票房日报表》，仔细核对排片表，确保影片场次与影城安排一致。二是售票工作，遵照票房六部曲售票(1问候顾客2询问顾客寻求3重复顾客需求4询问顾客是否有会员卡，优惠，5按公司规定出票，唱票，找零，递票6致谢道别)，熟练操作售票系统及简单故障的排除方式，熟悉每部影片的票价及兑换方式，

态度和蔼热情大方，了解影城各项活动并主动向观众推荐，为顾客营造一个良好的观影环境，影城的售票工作分为现金售票，会员卡售票，优惠售票，严格按照影城规定出票。

常，关闭票房电源。最后经值班经理核对方可下班。

在票房的7天，体会到了服务人员的辛苦，也看到了辛苦过后顾客们的开心。

(2) 影城影务岗位实习

影务人员应有熟练地接待流程，规范的服务流程，参与影城整体运营值班，合理正确处理影厅出现的突发状况，熟悉消防器具的使用和各个消防通道。负责正常经营期间观影场地的卫生保洁，每日观影场地的布置和物品的回收存放，接受顾客的临时咨询，为顾客提供细致、耐心的咨询工作。

一是开业准备工作，员工按规定标准整理仪容仪表，上岗前领取影务工作用具如3d眼影，排片表等填写《影务日报表》做好记录。开启厅门，检查各个消防安全通道，二是营业中影务工作，影务工作主要分为检票，检票是指观众入场观影时进行的票据核查工作，进散场服务，来访接待，巡厅。影务人员要做到举止文雅大方，态度和蔼，一个好的礼仪规范包括站姿，手势及服务用语，卫生工作计划认真负责的逐一发放回收3d眼镜，在巡厅的同时应注意影片的放映质量和影厅的温度及室内温度，每个安全通道的正常使用。合理处理影厅突发事件如放映事故。

三是结业工作，最后一场电影结束后结束营业，进行厅内巡视，注意是否有未离场观众，遗留物品，将影城各个厅门锁闭并确保影城通道处于关闭状态，将各项领用物品进行回收登记。正确填写《影务日报表》。由经理核对确认，方可下班。在影务的认真学习很重要，关系到影院的正常营运。

(3) 影城卖品岗位实习

卖品是影城不可缺少的一部分，在卖品部应有熟悉的接待流程，全面的了解产品常识，专业的促销用语，注意自身清洁以及工作环境的清洁，各种半成品(杯装饮料，爆米花)的加工程序，严格遵循现金管理制度，账实相符。

一开业准备工作

二售卖工作

遵照卖品销售六部曲(1问候2记录点单3汇集点单4呈递5收款6致谢道别)，快速的接待，完整的服务，耐心的解答，微笑的面容，积极努力的完成卖品促销任务，熟练操作售卖系统及常见问题的处理，以顾客的满意度最大化为宗旨，卖品部常处理的有货品的退换、饮料瓶盖兑奖、货品报损。卖品员工应将有问题货品清楚记录并通知值班经理。

正常营业中的交接-班，先将货品盘点，核对盘点数量、库存数量，发生差异的货品重新盘点，最终以实际货品数量为准。在不影响顾客的购买的基础下进行售卖，由另一位工作人员进行记录，交接完后并由值班经理核对。

售卖也应注意货品的陈列，其美观可激发顾客购买欲望，陈列时应整齐摆放保持正是货架的外层面达到饱和，不得陈列过期或已损坏的货品，将有标志的一面朝向顾客。

三卖品货品的领娶调拨。

根据当时售卖情况进行领货，领货时需填写《卖品领货单》，要求填写数量，货品规格，并签字确认，由值班经理负责进行领货，货品领至卖品部后，由申领货品员工进行核对，调拨完毕后，由值班经理打印调拨单。

四结业工作

最后一场电影开映后10分钟后结束卖品营业。将卖品部所有货品进行补充陈列，盘点，清洁设备(爆米花设备)，保持卖品部清洁，清点现金，退出各项操作系统关闭电源，并检查冷藏设备的运转情况，锁闭一切货柜，将卖品部门锁关锁。认真填写《卖品日报表》。

三结合实际，合理运用

通过在奥斯卡大上海影城的工作实习，分别针对票房，影务，卖品系统的学习，为今后汽车影院的营业做了很大的铺垫，我学到了很多的东西，同时也明白了很多的道理，影院工作人员应本着提供人性化的顾客服务为工作理念，将提供优秀的服务，优质的产品，整洁的环境作为工作的重心，并且应具备影院员工的各项工作技能，工作作风，工作习惯，能够体验一个高品质影院员工应具备的专业素养，我相信这些对我以培训心得体会后的工作都将大有裨益。尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在着不足。在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系;以及开创性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这都有待于在今后的工作中加以改进。通过这次学习，我要提高工作的主动性，注重结果，一切围绕着完成目标。

在我们这个服务行业里看重的就是服务态度，服务就是交往中所体现的为其提供热情、周到、主动的服务的欲望和意识。即自觉主动做好服务工作的一种观念和愿望，它发自服务人员的内心。在这点上我觉得我做得还不够好，自觉主动意识还不够好还须加强锻炼，我觉得我应该要做到以客人为中心，只有首先以客人为中心，服务客人，才能体现出自己存在的价值，才能得到客人对自己的服务，服务意识也是要以客人为中心的意识，只有拥有服务意识才能常常站在客人的立场上，急客人之所急，想客人之所想;为了客人满意，要做到尊重客人，礼貌待人，自我谦让。

把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇五

一. 招聘工作

1、了解各部门新增岗位的管理及各部门人员需求状况。

2、根据各部门人员的实际需求，有针对性、合理性招聘员工已配备各岗位。通过采取一系列切实措施：网上招聘(智联招聘网、浙江人才网、中国汽车人才网、杭州高新人才网)、人才市场(高新区人才市场、浙江省人才市场、杭州人才市场)、校园招聘(浙江理工大学、杭州电子科技大学、浙江交通职业技术学院、杭州科技职业技术学院、杭州汽车高级技工学校)、中介公司(北斗星人力资源有限公司)、内部推荐和张贴广告等各种途径招聘人才，卓有成效，研发部技术人员也在紧张的招聘中，想尽一切办法，通过能想到的一切渠道来满足对技术人员的需求。

二. 人事信息档案的管理、劳动合同的管理

1、人事信息档案的管理：

(1)材料定期及时整理、确保材料完善；

(2)了解材料安放位置，能在最短的时间内找到所需材料。

2、劳动合同管理

负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；对新进员工劳动合同的签定、老员工续签劳动合同的签订及离职员工的相关手续等事宜。

三. 员工入职、转正、离职手续办理 同步更新:

1、花名册、考勤表

2、工作牌办理

3、员工流动性统计

4、考勤指纹的录入

以上表格数据分析，20__年以来入职37人，离职52人，20__年底比20__年初竟然少了十几个人，可见我司员工离职率较高!针对这个问题我也做了一定的分析：工作环境不合适，无法施展自己的才能;工作效果不明显导致工资待遇不能满足要求;晋升机制不够明确!

四. 培训方面

1、培训工作分析

(3)为了建立完善培训体系，尽量丰富培训内容，使培训形式多样化，我们结合公司实际时常关注外部培训消息，联系滨江区工会和杭州市经济管理培训中心，每月都会组织部分员工参加工会和培训中心举行的一系列免费培训!

2、培训效果评估

(1)通过入职培训，能让每一位新进员工了解公司的结构、公司文化以及公司的历史与未来发展，从而使员工能更快的渗入工作。

(2)通过内部培训，增加员工知识面，提高员工工作技能。

(3)通过外部培训，丰富培训内容，是培训多样化。

3、培训汇总

20__年公司内部培训进行39场，包括新员工入职培训9场、技术培训19场、岗位培训5场、职场培训6场；公司外部免费培训进行17场，包括杭州市经济管理培训中心13场、杭州是汽车协会3场、杭州市质量管理协会1场、滨江区法律培训中心1场。通过培训评估，大多数培训都达到了一定的效果并且得到了员工的一致好评！

五. 社会统筹保险方面

- (1) 已给新进员工及时办理社保；
- (2) 离职人员办理停保；
- (3) 办理异地社保转移；
- (4) 办理员工工伤的认定、理赔；
- (5) 办理员工住房公积金缴纳、停缴及提取；
- (6) 办理档案转移；
- (7) 办理员工户口迁移；

六. 存在不足以及改进措施

- 1、 我的专业知识有待提高，须积极学习有关专业知识，丰富工作经验。积极学习各项劳动法规以及当地政策。
- 2、 工作过程中不够严谨、不够细心，自觉开展工作的力度、深度不够，主动性较差。须时刻提醒自己，给自己敲警钟“马上就办、办就办好”。
- 3、 工作作风和工作方法尚待进一步改善和提高。由于缺乏经验，很多工作缺乏多途径处理方法，应该加强学习，提高自己的职业道德，端正工作态度，努力积累工作经验，向更

高的工作高度挑战。

七. 20__年工作展望

1、人力资源招聘

1) 在招聘过程中用人部门需要有明晰的用人需求：在确定招聘人员的时候，首先确定被招聘人的录用资格条件，使招聘效果最佳化。

2) 及时地信息沟通：用人部门和综合管理办公室将会对新进员工进行初试和复试的过程，考察基本素质以及业务能力，是否能适应公司的发展以便提高招聘的有效性。

3) 招聘简历的及时收集整理：每次面试人员信息及时整理、登记，分部门、分岗位、分类别归档。

2、员工培训

1) 完善公司培训体系，根据各部门实际情况做好培训计划。

2) 培训宣传工作到位，让员工都能了解到相关培训信息。

3) 及时与外界沟通，根据员工需求组织较多的外部培训，丰富员工培训知识。

4) 培训评估、培训总结及时整理，以便从中发现培训所存在的问题。

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇六

（一）超额完成全年任务 2013年万达集团资产达到3800亿元，同比增长27%；收入亿元，完成计划的104%，同比增长31%，不包括投资收益在内，预计经营净利润125亿元。万达连续8年保持环比30%以上的增速，如果2014年、2015年继续保持这

种增速，那么万达将创造世界商业史上的一个奇迹：大型企业连续10年保持30%以上的增长。

商业地产公司收入亿元，完成计划的106%，同比增长32%。其中地产业务收入亿元，同比增长；回款945亿元，完成计划的101%，同比增长24%；竣工入伙845亿元，完成计划的99%，同比增长57%；新增持有物业万平方米，同比增长31%，累计持有物业万平方米，继续保持全球第二。全年施工面积5179万平方米，同比增长46%，万达一家企业的施工面积接近整个欧洲施工面积的总和；新开工面积2490万平方米，同比增长；竣工面积1356万平方米，同比增长。新发展项目（含文旅项目）38个，购买土地楼面面积3747万平方米，同比增长286%；商业地产土地储备总面积7647万平方米，同比增长。土地储备大幅增加，为今后两年高增长奠定基础。

商管公司组织开业18个万达广场，租金收入亿元，同比增长46%；2013年租金收缴率100%，创造万达历史和全球大型不动产企业新纪录。全世界持有物业面积500 万平方米以上的大型不动产企业，平均租金收缴率只有85%，万达连续多年超过99%，2013年更达到100%，非常难得。这里给予商管公司表扬，不过也出现问题，就是今后无法再超越了。2013年新开业万达广场大幅增加体验业态，体验业态占万达广场比重近55%；我们计划3年内，体验业态在万达广场中的占比要达到60%，这是万达广场持续火爆的重要因素。2013年万达广场总客流亿人次，平均每个广场日均客流万人次。上海五角场万达广场日均客流17万人次，在所有万达广场中排名第一，这是一个十分惊人的数字；重庆南坪万达广场日均客流万人次；宁波鄞州万达广场日均客流万人次；但成都锦华路万达广场的客流量从多年老二的位置上掉下来，希望你们找出问题原因。2013年万达广场部分广场调整招商，平均租金增长，很多地方一铺难求，反映出万达广场火爆的经营状况。商管公司成功组织第七届万达商业年会，参会客户人数首次突破1万人，较上届增加25%；创新增加“品牌与代理商合作洽谈会”，反响很好，体现了万达行业领袖企业的风范。万达商

业年会不仅为自己招商，还免费促成品牌和代理商之间达成上千个合作协议和意向。活动带有公益性质，这是行业盛会的标志。

酒店建设公司新开业16家酒店，其中五星和超五星级酒店13家，新增持有物业万平方米，新增客房5339间，总客房数达17017间。酒店管理公司收入亿元，完成计划的98%，同比增长30%，利润完成计划的98%。虽然指标没完成，但要给予酒店管理公司表扬。因为2013年目标是2012年12月份确定的，2013年中央出台“八项规定”，加上经济发展放缓，各种因素综合导致全国五星级酒店餐饮收入平均下降35%。这种形势下，酒店管理公司能完成计划任务的98%，实属难能可贵，这是奋斗的结果。但酒店管理公司2014年目标已考虑这些因素，如再完不成，就不是表扬而是处罚了。

文化集团收入亿元，完成计划的117%，同比增长23%。其中amc收入完成计划的105%，净利润同比大幅增长。这很难得，在美国增长一个点都了不起，因为美国影院行业年平均增长率只有1%。万达院线收入41亿元，完成计划的105%，同比增长33%；净利润完成计划的139%，同比增长50%，大幅超出计划。特别可喜的是万达院线全国142家店全部完成指标，值得表扬。新开业影院28家，比目标少完成一个，提出批评。新增屏幕267块，屏幕总数达到1247块。2013年中国量贩ktv行业形势严峻，几家大型连锁ktv公司出现多年未见的亏损。由于大歌星工作抓得紧，措施对头，全年收入亿元，完成计划的104%，同比增长47%；净利润完成计划的111%，同比增长96%。两项指标都非常好。

万达百货由于推迟了长沙、武汉等几家店的开业，半年时重新调整了收入计划。但万达百货2013年完成收入亿元，同比增长39%，只完成调整后计划的91%，净利润增亏7%。这是万达百货历史上第一次没有完成利润计划，也是集团唯一完成指标不佳的公司。除此之外，万达集团其他所有公司都完成年度计划指标，这里不再一一列举。2013年集团新招聘员

工16597人，其中大学生7970人；全集团员工总数99752人。员工培训49751次，参训102万人次。万达学院培训管理人员17236人次，培训量58768天，教学效果反映良好。2013年集团2800名中层以上管理人员，41%涨薪，平均涨薪幅度；基层员工百分之百涨工资，万达对基层员工实施工龄工资制度，每干满一年每月工资增长100块；除工龄工资外，还有29%的基层员工涨薪，平均涨薪幅度。万达已连续多年保持高管40%至50%、员工30%至40%的工资晋级比例。这体现了我经常说的那句话：万达发展成果首先惠及员工。

研发信息软件上线运行49个，2013年集团共申报知识产权和专利2686项，获得国内外知识产权和专利证书467个。这个数字非常令人欣喜，意味着今后几年，万达的创新产品特别是文化旅游创新产品会像雨后春笋一样长出来。

审计245次，工作量增加51%；发审计通报两份，其它书面意见214份。处分员工180人，其中移交司法4人，解聘26人，其它处分150人。

党委工作继续保持全国民企领先。

（二）品质提升达到预期

1、提高全员品质意识。2013年是万达集团三年品质提升的最后一年。评审小组反映，他们到各地公司最大的感受，是从公司领导到员工追求品质的精神，大家共同对各方面品质提升提建议、想办法，这说明万达品质提升年的目的已经达到。我们搞三年品质提升，不仅为了把广场做漂亮，更重要的是提升全员品质意识，树立品质第一的思想。

2、项目品质很大提高。2013年，武汉汉街、长沙开福、成都金牛、厦门集美万达广场，沈阳万达文华、长沙万达文华、长白山柏悦、长白山万达凯悦酒店等一批优秀项目开业，大幅提高万达产品的美誉度。万达产品美誉度从哪里来？就是

产品一个比一个好、长期积累而来。几个设计院的同志和我讲，现在出差住别人家的酒店不习惯，怎么看都觉得有毛病。万达一年开业十几个酒店，在建施工酒店六十多个，术业有专攻，几年下来他们当然都成了行业内的大专家。

3、产生良好经济效益。提升品质说到底是为了提升竞争力和效益。举个例子，成都有一句俗话叫“南富西贵，东穷北匪”，北边之所以称“匪”，因为这里有火车站，集中各种批发市场，环境治安比较乱。当初成都金牛万达广场选址这里，一些同志有疑虑。但金牛万达广场由于品质过硬，开业后人气很旺，经营非常好，现在是公认的成都购物中心第一店。我相信，金牛万达广场两三年后将成为人气排名全国前列的购物中心。还有泉州万达广场，地处城边，前面就是一个臭水塘，我们把水塘变成环境优美的人工湖，商业、酒店都做得非常到位，用卓越品质折服当地，项目开业后成为泉州的第一商圈，万达文华酒店也做到当年盈利。现在万达广场的人气和租金提升比例、万达酒店的收入和效益都好于全国行业平均水平，超越他人的过硬品质是重要原因。

（三）重大项目推进顺利

万达集团2013年上半年度工作总结报告——王健林 2013年7月13日，万达集团2013年上半年工作会议在福建泉州万达文华酒店举行，万达集团董事长王健林表示，在全国经济增速持续放缓、各行业面临发展压力的情况下，集团今年上半年依然取得了不俗成绩，超额完成上半年目标。下面是王健林做的最新万达半年度工作总结报告。全篇报告数据详实，为市场解读了万达目前的经营状况和内部管理模式。在大量万达报告的数据背后，更多值得学习的是万达的战略规划和管理模式。对于业界来说，万达的内部总结报告，是工作的必修课。下面请看文章。

万达集团2013年上半年工作总结

一、上半年目标完成情况

今年上半年，全国经济持续放缓，各行业都面临很大压力，特别是房地产行业持续调控，困难很大。这种情况下，由于集团董事会的正确领导，在以丁本锡总裁为首的执行层和全体员工拼搏下，万达集团依然取得较好成绩，超额完成上半年目标。全集团上半年收入亿，完成全年目标的、上半年目标的，同比去年上半年增长33%。实现30%以上的增长速度非常可喜，但我们不能骄傲，因为今年上半年全国排名前十房地产企业收入同比都有较大增长。商业地产公司上半年收入亿元，完成全年目标的、上半年目标，同比增长15%。上半年现金回款亿元，完成全年目标的、上半年目标的，同比增长。上半年竣工入伙亿元，完成全年目标的、半年目标的，同比增长。上半年施工面积万平方米，同比增长；其中新开工面积万平方米，同比增长，在全国房地产企业中最多；竣工面积万平方米，同比增长，同样名列行业第一。

上半年新发展项目20个，包括哈尔滨、南昌两个万达文化旅游城和18个万达广场。摘牌土地楼面面积万平方米，楼面地价比去年较大幅度下降。含去年签约今年获得证书的土地，万达上半年新增土地储备楼面面积万平方米，累计土地储备楼面面积万平方米。半年新增土地面积和2012年全年相当，说明发展部工作成绩突出，在这里提出表扬。万达下半年还要发展不少项目，这意味着明年集团销售收入将大幅增加，2015年开业项目也将大幅增加。

上半年新开业5个万达广场，2个五星级酒店，新增持有物业面积万平方米，累计持有物业面积万平方米，其中万达广场72个，五星级酒店40个。

上半年商管公司租金收入亿元，完成全年目标的，同比增长，租金收缴率，继续保持全球大型不动产企业租金收缴率第一的纪录。租金收缴率高说明场子旺，场子旺商家才愿意缴租。上半年商管公司完成招商面积170万平方米，已开业店招商调

整面积17万平方米。新招商品牌553个，其中国际品牌68个，国内知名品牌221个。上半年举办1722次营销活动，每个广场平均天一次营销活动。万达广场人气旺是系统工程，从前期定位选址、规划设计、招商品牌到后期运营、信息化等，因素很多，保持不间断的营销活动是其中非常重要的方面。上半年共接到客户投诉1981件，投诉解决及客户满意度均达82%。

酒店建设公司正在建设装修35个五星级酒店，建筑面积万平米。酒店管理公司新开业2个五星级酒店，新增营业面积万平米、客房533间；累计已开业五星级酒店40家，建筑面积万平方米，客房总数12211间。上半年收入亿元，完成年计划的、半年目标的，同比增长。尽管酒店管理公司未完成上半年目标，但这里要提出表扬。自今年年初中央推行“八项规定”以来，全国五星级酒店行业餐饮收入平均下降40%以上，万达酒店餐饮收入平均也下降30%左右。酒店收入主要来自客房和餐饮，在全国高端餐饮大幅下降的情况下，酒店管理公司能完成半年目标的相当不易。年初中央政策出台后，集团就研究要给酒店管理公司调整目标，他们主动说目标不变，这种精神非常可贵，他们还表态下半年努力完成全年目标。

文化集团上半年收入亿，由于刚成立，没有同比数据。其中amc公司收入亿美元，完成全年目标的、半年目标的。这说明万达不仅能走向国际，而且能管好美国人都没管好的企业。万达并购前amc由5家基金公司管理，连亏数年，2011年更巨亏1亿多美元。万达并购后，建立激励制度、制订计划目标、采用信息化管理，2012年并购当年就实现净利5000多万美元，预计今年净利还将大幅增加。万达院线上半年新开业5家影城，新增屏幕49块，累计开业影城119家、屏幕1038块，其中imax73块；上半年收入亿，完成全年目标的、半年目标的，同比增长。

大歌星上半年新开业5家店，累计开业68家店，规模行业第一。收入亿，完成全年目标的、半年目标的，同比增长，更可喜的是所有门店均完成半年目标。

文化集团其他公司收入亿元，全部完成上半年目标。

万达百货新开业5家店，新增营业面积万平方米；累计开业62家店，营业面积186万平米。上半年收入亿元，完成全年目标的38%、半年目标的91%，同比增长41%。新招商品牌766个，其中国内外知名品牌194个。万达百货上半年业绩稍差也情有可原，一是全国百货行业都非常困难，二是他们公司内部调整。随着新班子到位，相信下半年通过努力，百货一定会完成全年目标。

集团海外业务上半年取得很大进展，并购香港上市公司恒力商业地产(将改名为万达商业地产)，并购英国圣汐游艇公司和投资伦敦超五星级万达酒店、公寓项目，总投资约100亿人民币。值得一提的是，恒力商业地产被万达并购后，股价从港元一股涨到港元一股，创造香港股市公司重组股价上涨纪录。伦敦万达酒店项目位置极佳，紧邻泰晤士河，可俯瞰白金汉宫和海德公园。而且万达购买项目的楼面地价只有售价的十五分之一，公寓销售完就可白赚回一个超五星酒店。圣汐游艇是世界两大奢华游艇品牌之一，每年税前盈利约10%。今年上半年万达在海外投资的三个项目都是好项目，投资管理中心为此做出较大贡献，集团董事会也决定给予单独奖励。

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇七

实践时间：

实践报告正文

一个短暂的暑假，一个炎热的夏日，一份执着的心情，带给我们不一样的而又难忘的暑假时光，体验着汗水的咸与甜，收获着成长的果实，感受着生活生命。

今年暑假，我则在距离我们学校不远的海上国际影城度过了我的暑假。这是我迈向社会的第一步，让我真正体验到了社

会的生活与作为服务业所需要的精神。

这个世界有了光，然后有了影。电影是一种能够将光影关系玩弄得最出神入化的现代发明。同时电影更作为一个国家的软实力的一个重要的象征，它不仅代表者一个国家的文化，而且还充分展示了现代科技的发展，也有对未来科技的展望。而看电影，我们不仅能够享受一个个故事美好的故事情节，也可以领略各国的风情与习俗，还可以看到科学的发展与进步，这是一种高级享受，它不仅仅是一种消遣，更多的是精神上、灵魂上的碰撞。

各个厅里看一下厅里的温度，看看观众有木有抽烟、把脚翘在前面的座椅上等不文明的表现，看看影片的质量情况，从而保证放映的顺利进行。做厅则是针对3d影片而言，由于我们影院不采取押金的形式，而是让工作人员在整个放电影期间，都待在厅里发放眼镜，这样来则是给观众带来了方便。而收厅则是在放映结束工作人员要去给观众开散场门，开散场灯，并提醒观众不要忘记随身携带物品，欢迎下次光临。

这就是我们影院影务工作上的基本上内容，从上可以看出服务至上的观念，我们一切从观众考虑，这是影院不断向前发展的原因，这也是服务业的精髓吧！

第二，则是我们同事之间的配合，由于电影院一般是从10点上班，晚上12点才下班所以我们是采取轮班倒的方法，分早班、中班、晚班。所以我们之间的合作非常重要，大家只有配合好才能让工作更好的进行。所以，从这一点可以看出团队精神是多么的重要！

当然这也有很多问题，就是工作一旦做久了，就会感到厌烦、无聊，我不知道其他工作岗位上的人有没有这种感受，我是觉得感触蛮大的，虽然和其他人说起来看电影比较爽，但是一个电影看多了，都快背出他的台词了，还要不得不再看！这种感受是无聊的，也曾经有一段时间是不想做的，想改变一

下工作，但是我想想了想，其实社会上很多工作不都是这样的吗？都是简单的重复，重复一遍又一遍。

比如说那些歌星吧，一首歌曲要唱多少遍，恐怕只有他自己数的清！比如那些司机，他们的工作就是开车！这样说他的工作是无聊些，但是他的工作又是多么的伟大，他给大家带来了便利，他创造的价值是无形的。还有就是坐在流水线上的那些工人们，我们都知道社会化的现在，一台电脑的制造要经过无数人的手，也许某个工人的工作只是贴一个标签，就这样简单而无聊的工作创造了我们的现在，从这方面来说，他们又是伟大的！

其实，不管在哪个行业，我们都要保持着热情，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

周末影院工作总结 电影院年终工作总结篇八

随着新的一年的到来，旧的一年的已经过去。对于我们销售人员来说，年底就是收获我们工作付出而得到的果实。不论是多是少，都是我们用汗水与智慧得到的。工作不是孩子，给她糖吃，它就会对你好。工作而是生活，必须用心经营，它才会放出光*。它的光*往往能体现出个人魅力所在。我要

用心经营生活，同样用心经营工作。

经理在开会的时候说过一句话，深深的印在我心里面，“去公司开会，销售业绩好的人，他会在开会的时候出出风头，让大家知道他把工作经营的很好。而销售业绩不好的，他总是把头埋在桌子上，想让大家不去关注他。”听到这里，我知道，我的目标是什么，要做一个会经营工作的人。我并不喜欢出风头，但我知道，我的工作业绩，会影响到大区的在公司的地位。一台机器上有很多个螺丝钉，有的钉在无用之处，少一个多一个无所谓。但有的少一个整台机器就无法运行，或者会大大影响工作效率。我在这里要做这枚重要的螺丝钉，可能现在不会，但我会努力。

我是从一个职场新手，在公司的培训和领导的指导下，还有与同行们的交流中，我也慢慢的工作成熟了下来。我一直认为做医*代表，只要多去跑，勤奋点，多和老师们的交流，慢慢让老师们认同自己，我的产品老师就会认同开我的产品，会给我上量，在我这几个月的努力下，我发现我的产品，从7月份开始稳定，到现在还是处在稳定之中，我一直都在考虑老师们为什么会给我开，难道我不够勤奋，老师不认同我。我也去和同行们交流，他们说都是这样，我也从潜意识中认为是这样，一直维持。在一次开会的时候领导谈到了上量的问题，我才知道我的不足。四个扩大：科室的扩大，老师人数的扩大，单张处方量的扩大，适应症的扩大。知道了四个扩大我的瓶颈终于被打开了。科室的扩大，老师人数的扩大可能无法在扩大，但单张处方量的扩大，与适应症的扩大完全是可以的。适应症的扩大是最重要的。另外一个上量的途径，产品知识重要*。不能做到老师问道什么咱们知道什么，最起码让他知道，咱们对咱们的产品是了解的，让老师不仅从感情上认同我们，也从*之上认同我们。双重的认同，对咱们要的产品上量会有好处。我的下一步就是实行四个扩大跟老师的双重认同。希望能给我带来惊喜。

年底，也是第四季度的结束，我也在发现我有几个方面做的

很不好。不管医院的进货量及库存量，在今年我一定会把这个问题解决掉，我也会更加细心去处理同类的问题。报销清单的不规范也给财务带来了很多的麻烦，在今年我也会好好的更加细心的去处理这些问题。

11年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我会继续不断的努力的，每一年都有进步，每一年都会有成长！我坚信我来年中一定会取得最圆满的成功！

在此在次感谢这一年中帮助我，在我迷茫的时候给我指引的朋友。谢谢！