

夜场工作总结(模板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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

夜场工作总结篇一

一、上半年工作回顾

1、组织建设

一是夯实组织基础。社区党委以提升政治素质和业务水平为着力点，不断提高社区党组织班子的整体水平，努力夯实社区党建工作基础。目前纳入管理的社区党员总数已达450人，为了让社区广大党员对社区工作的认同，社区党委根据区委和街道党工委的要求，利用电子阅览室的场地，挂牌建立了社区党员服务活动中心，并积极开展“关爱常驻楼道，党员在您身边”载体活动，发挥党员的先锋模范作用。党员积极参与社区治安巡逻、纠纷调解、矛盾疏导、就业帮助、困难帮扶、爱绿护绿等各种服务活动，深受社区居民群众的好评。

二是注重制度建设。社区党委利用每月一次支部书记例会的时机，对支部书记进行党务知识、开展社区党建工作的方式方法等进行培训，使楼道党支部书记抓党建工作的能力明显提高。同时，社区党委利用党员组织生活会和现代远程教学等方式，针对不同时期形势任务的需要，组织宣传和播放收看电教片，真正做到让党员群众“听得懂、记得牢、掌握实”。

三是创新工作内容。随着党员数量的增加，社区党员成为社区工作的主力军。社区通过聘请老党员义务担任社区治安巡逻员、人民调解员、政策宣传员、便民服务员、民情

调查员等，充分发挥党员的先锋模范作用和示范带头作用。四是做好入党积极分子培训。4月份，社区党委和支部为2名入党积极分子上党课，学习党的^v精神和^v章的有关内容，通过学习培训，使2名入党积极分子进一步加深了对党的认识，端正了入党动机。

2、引资催税

一是加强领导。为了完成街道下达的各项经济指标，由社区书记亲自挂帅任组长，副书记任副组长，社区工作人员为成员的招商引资和催税工作小组，加强对招商引资和征收出租房屋税的领导。二是摸清情况。社区工作人员分责任片进行调查摸底，掌握辖区内出租户的基本情况，制定好工作计划，做好联系沟通和上门走访的各项准备工作。三是突出重点。对辖区内的店面房、大面积的商品房出租户，社区作为重点征收对象，定期进行上门和电话催税工作，放弃业余时间，做到应收尽收，积极抓好经济工作。经过社区全体工作人员的努力，1-5月底，完成招商引资359万元；征收出租房屋税11万元。

3、宣教文体

4、综治调解

5、环境整治

及各种生活垃圾25吨；为居民疏通各类管道161次；春季投放灭鼠药80余斤；三是认真处理数字城管反映各类案卷1458条。

6、计生健教

7、企退服务

8、民政福利

夜场工作总结篇二

乡镇公共卫生工作计划

一、高度重视农村新型合作医疗工作，引导农民转变观念，办好、好实这项“民心工程”。

我镇在开展新型农村合作医疗工作中，坚持推行由政府组织、引导、农民自愿参加，个人、国家多方筹资，以住院和大病统筹为主的新型农村合作医疗互助共济制度。（一）、加强领导，建立健全新型农村合作医疗制度。为把这项涉及广大人民群众根本利益的大事办好、办实，我镇先后多次召开专题会议，成立了由党委副书记、纪检委书记为组长的新型农村合作医疗领导小组，下设办公室，并抽调一名同志专门负责办公室的日常事务，制定了《xx镇新型农村合作医疗实施方案》。（二）、加强宣传，引导农民转变观念，让要农民参加转变为我要参加。1、通过政务公开、村务公开等形式每月定期对外公布全镇各村参加合作医疗费用补偿信息和合作医疗基金运行情况，实现阳光操作，让广大参加合作医疗的农民及时了解全镇补偿情况，真正感受到新型农村合作医疗政策带来的看得见、摸得着的实惠，体会到新型农村合作医疗政策的优越性，从而转变观念，积极、主动地参加和支持新型农村合作医疗工作。2、利用补偿实例，跟农民算清参加新型农村合作医疗的利民帐。我们利用召开村组干部会、村级团组织会、群众大会的机会，用本镇、本村、身边的人的鲜活实例，算一算他们参加新型农村合作医疗后的实惠帐，让群众感到参加新型农村合作医疗真好、真重要。3、通过传媒宣传，扩大新型农村合作医疗的影响力。今年，我镇向每个农户发放了新型农村合作医疗手册和知识卡片，扩大了新型农村合作医疗工作的知晓率。（三）、强化管理，努力为参合农民提供优质服务。经办机构服务水平的高低直接影响到农民参加新型农村合作医疗的积极性，为此，我们始终把优质服务放在工作的重中之重，努力打造一支“便民、高效、廉

洁、规范”的新型农村合作医疗队伍，实行有情操作，争取不让每位参合农民带着不满和疑惑离开。(四)、严格财务管理，确保基金运转安全。在新型农村合作医疗基金监管体系的保证下，我镇的新型农村合作医疗基金的管理和使用，做到了封闭运行、专款专用，参合农民报销的医疗费用全部直接在现场报销，镇财政所绝不截留，到10月底前，我镇12个村已上解2007年合作医疗基金128690元，参合比例达96.6%，比2006年增长9.3个百分点，超额完成了县委、县政府下达我镇的参合指标数。截止今年8月底，我镇共补偿346人次，补偿金额达399774.9元。通过一年来的运转，可以说我镇新型农村合作医疗工作已见成效。

夜场工作总结篇三

工作总结及20xx年重点工作安排

(一)周密安排部署，强化责任落实，确保全年工作起好步开好头。

20xx年，是我局的开局之年，我局根据国家总局、省、市局食品药品监管工作会议精神和各项工作部署，精心组织谋划，强化责任落实，力争全年工作起好步，开好头。

夜场工作总结篇四

1、18:30到岗与部门部长汇总上个班次出现的问题，今天的工作安排。与白班主管沟通交接工作的落实情况，上个班次交接维修情况了解，未完成的跟进。与各部门主管碰头协调在本部门工作中出现的问题，及其他部门出现的问题并提出合理的建议。

2、20:00开部门班前例会，总结部门服务工作中的漏洞，卫生存在的问题，对今天工作的安排划分区域，强调重点工作，

下传会议内容。员工班前动员，工作激情的激励。部门员工班前卫生清洁期间巡视，督导跟进卫生情况，待客包厢服务情况。

3、21:40前所有准备工作及卫生工作必须结束，并且开始检查卫生及准备工作（包厢卫生情况、台面备品摆放、区域工具的整理摆放、清包车的工具配备、区域暖瓶水的温度）卫生间两班次交接后的保持状况。

4、21:40 -22:10安排员工交替休息。（喝水、抽烟、上洗手间）高峰期前的心态调整，以饱满的精神度去热情服务每位顾客，在此期间先把待客包厢的服务工作跟进。22:10所有人员必须到岗，做好高峰期的迎接服务工作。

夜场工作总结篇五

随着ktv的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在ktv里，每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强需要强调的是我一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各ktv销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同ktv销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理前面说过□ktv管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对ktv大系统需要、对ktv销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力资源管理首先有一个用人标准的事情，一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如开发医院情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把医药代表个人资源与ktv资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，可以予以考虑，但必须事先向ktv声明。

在对医药代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与ktv的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟。

4、市场策略各省经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。