

最新十一工作总结景区 十一月工作总结(大全8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。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

十一工作总结景区篇一

1. 配合中心做好继续教育验证，顺利通过了__年度的年检工作。建立教师档案袋，做好教师个人资料的搜集整理工作，业务主任整理__年度园本研修资料，并做好资料的整理工作。组织年级组长对继续教育上交资料和教师填写的个人档案资料进行认真的检查，重点检查教师的研修记录手册。

二、游戏内容是否围绕主题内容

三、材料是否丰富是否与主题匹配

四、教师的组织指导是否有效

五、幼儿玩得是否认真和投入

六、活动评价是否紧扣目标?在调研过程中我们及时把要调整的地方反馈给教师，提出调整策略，帮助改进。另外把调研情况通过网络进行反馈交流沟通，针对班级游戏中出现的问题，要求班内两位教师商讨解决策略，并落实到实处。

3. 开展了“班级常规之我见”研讨活动。11月25日上午，园内组织召开了班级常规管理研讨活动，全体班主任参加。此

次研讨活动意在探讨班级管理的策略和途径，提高班级常规管理的能力。会上，各班班主任教师就班级所遇到的常规问题、采取措施、成果经验等内容进行了面对面的剖析与研讨。大家热烈讨论、积极发言，特别分享了班级管理工作中好的经验做法；对于工作中棘手的一些问题和困惑，大家也都积极建言献策。

此次活动，使大家都感到受益非浅，对每个人都有晋升和辅助，经过这一次的交换分享，大家对常规管理又有了更进一步的认识，为各自今后的工作提出了更多的小妙招，同时大家也对今后的班级常规管理工作更有信念。最后，园长强调：班级常规工作是重中之重，希望大家高度重视，常抓不懈，使幼儿在良好的习惯培养中健康成长。

二、教育教学

1. 做好园内观察记录评比工作，结合中心的工作意见和我园十月份培训内容“如何写好角色游戏观察记录？”，组织教师围绕角色游戏撰写观察记录。本次活动共有12位教师参加，在评比方法上我们采用教师个人推荐的方式，评出2篇优秀观察记录，马文宇和吴燕老师被推荐到中心参加评比。通过评比活动，提高教师的观察、记录、分析、指导的能力和水平。

2. 开展园本培训活动，组织教师解读《一日活动组织规范》，并结合我园在一日活动常规管理中出现的问题进行了剖析，让教师明知哪里做的还不够需要改进，力争常规管理上一个新台阶。通过培训活动，让教师们对照细则并认真落实到一日活动各个环节之中。

3. 组织骨干教师和见习期教师参加太仓市级课堂教学观摩研讨活动。

4. 加强年级组管理。一做好周计划的审议工作，经组长审议后再传给业务主任。（一）看主题重点表述是否简洁明了突出

重点。

(二)看集体教学活动内容是否围绕主题重点展开。(三)看各活动内容与内容之间是否体现层次性、延续性。是否体现动静交替的原则。通过审议活动，确保课程计划质量。(四)看课与课之间安排是否合理恰当。

二开展集体教学活动研课活动,重点围绕内容是否适合,幼儿的原有经验有哪些目标制定是否合理?是否体现领域特点?根据领域特点是否挖掘课程内涵?是否把目标落实到各个环节?活动过程是否体现层次性?通过研课活动,拓展教师思维方式,确保课堂教学有效性。

5.做好见习期教师的指导培养工作。11月25日,中心杨雅婷主任、中心业务负责人钱燕对我园的新教师吴艳进行了常态下课堂教学调研。杨主任和钱老师对新教师进行了现场听课、评课。既有充分的肯定与表扬,也提出了宝贵的意见和建议,同时也进一步提出了更高的要求 and 希望。授课教师能虚心听取两位老师的评课并认真做了记录。

三、教育科研

1.选送家教论文、案例,参加太仓市妇联组织的家教论文、案例评比活动。

2.结合专题开展了“主题背景下角色游戏主题化的实践研究”的专题学习,主要围绕“如何组织指导与评价主题背景下的角色游戏?”首先我们通过网络的形式,把专题学习内容挂到博客上,通过网络的形式让教师自学,并结合学习内容,把自己在领导角色游戏的过程中遇到的问题进行网络回复,随后有主持人马文字老师梳理,针对在存在的问题开展园本研修活动,在研讨过程中教师们针对问题结合自己的教学实践积极参与发言,给有问题的老师给予了很大的支持和帮助,并能学以致用。

3. 做好角色游戏周计划记录表的整理工作。结合专题研究计划，尝试开展了将角色游戏和主题内容有机地整合，我们结合主题和每周的课程内容，把有价值的可生成的游戏主题挖掘出来，然后结合专题学习，在目标的制定、环境的创设、游戏材料的准备、组织指导等方面进行了梳理，逐步形成了一套适合我园的角色游戏课程。

四、环境创设

1. 为了能让幼儿在适宜的环境里进行游戏活动，游戏环境的创设尤为重要。首先请顾艳老师结合到上海参观学习的机会，给教师们做了一个有关环境创设方面的专题讲座，内容是“谈谈如何结合年龄段进行幼儿园环境创设?。然后结合讲座，各班根据班级的格局和实际情况进行游戏环境的创设，老师们花了很大的精力，放弃了很多的休息时间，创设出了各具特色的区角游戏环境。

2. 围绕“秋天”主题，出版了第二期家教宣传橱窗。

3. 各班更换了家长园地内容。

五、安全卫生保健

1. 园内服务性人员培训活动。

(1) 11月17日，保健老师对园内的5位保育员进行了业务培训活动，培训的主要内容围绕：“秋冬季幼儿传染病的护理和消毒常识”，保育员能积极参加本次培训活动，认真听取秋冬季幼儿传染病护理和消毒常识，要求她们要将平时业务培训的知识运用于今后的实际工作中。当天还召开了食堂人员和保育员会议，园长回顾总结近阶段后勤、保育工作的情况，以及尝试实行保育员轮岗制的好处，并对下一阶段的后勤工作提出了要求。

(2)为进一步加强校园安全防范，保障师生安全，本月由园长组织对园内的两名保安进行了培训。本次保安培训内容包括学习门卫值班制度、门卫管理制度、警卫人员工作职责，《保安工作条例》等。培训之后，保安结合学习内容，根据自己的工作实际情况，谈谈自己在工作中的感想和困惑，园长也及时解答保安的疑问。通过培训，不仅充实了保安的业务知识，提高了业务技能素质，而且加深了对校园保安的了解，提高了对校园保安工作重要性的认识，增添了作为校园专职保安的责任感，表示将不断提高自己的专业素质和技能，切实肩负起维护校园安全秩序的重任，确保师生们的安全。

(3)为了普及消防安全知识，提高我园全体教工的消防安全意识，防范于未然，积极创建平安校园，11月25日中午在园长的组织下，对全体教职工进行了一次“消防安全知识培训与测试”。通过此次培训测试，不仅让全体教职工掌握了一定的消防安全和火场逃生知识，学会了怎样在火灾事故中更好的保护自己，提高了幼儿园预防火灾事故的能力，起到了良好的消防宣传教育效果。本次活动教职工参与率为100%，包括门卫保安，达到了共同参与共同教育的目的。

2. 安全工作。

(1)根据上级文件精神，我园切实加强加强了校园安全的检查，尤其是消防安全排查，及时上报排查表；对全体教职工进行了一次“消防安全知识培训与测试”；巧用橱窗宣传阵地，对全园师生强化安全教育，将安全教育落到实处。本次橱窗内容主要介绍了幼儿园安全教育的内容、幼儿园不安全因素、《中小学安全管理办法》解读等，并将安全教育真正落实到班级细则，同时利用图文结合的形式，让教育内容更加丰富、形象，寓教于乐，具有很强的针对性、可读性和实用性，成了师生喜闻乐见、易于接受的安全教育形式，真正让宣传橱窗“活”起来，“亮”起来。通过本次校园安全橱窗，让师生能近距离地接触安全，时时将安全记在心上，并将安全知识运用到日常生活中去，使校园远离各种危险。

(2) 为了提高全园师生的防震减灾意识和震时应急反应能力及自救能力，11月23日下午14:50左右，我园开展了一次地震紧急避险疏散演练活动，当扩音器里发出低一声警报时，全园师生就地在桌边抱头或弯腰等待逃离。各班教师迅速完成幼儿避震情况检查。当扩音机发出第二次警报时，幼儿在各班老师的指挥下，紧急、有序地向操场安全区域撤离。幼儿到达指定位置后，迅速下蹲双手抱头待命，各班老师迅速就位维持好各班幼儿纪律，清点人数并向负责人报告。本次演习收到了较好的效果：全体参与演习的人员反应迅速，在5分钟内将幼儿全部撤离到了指定的安全区域，孩子们在老师的指挥下，井然有序的迅速撤离，幼儿能按要求完成各种动作要领，演练活动有效提高了全园师生应对突发地震时的能力。

(3) 做好__年度“校园安全”工作自查评估及资料整理工作。

3. 11月16日，市卫生监督所对食堂进行了督查(我园食堂搭伙于小学部)，从食堂的督查中发现了一些问题，我们及时进行了整改。

4. 天气渐冷，各班加强户外体育活动运动量，采用多种形式，组织幼儿开展体育锻炼。每天出好午间操，确保两小时的户外活动的时时间。幼儿的多发病控制在3%左右，无传染病的发生。

5. 在行政领导、保健教师和年级组长的每周一查中发现：我园整体的卫生工作做得很好，午餐、午睡的组织工作也比较到位，特别是午睡起床后被子的折叠、被单的平服度有了较大程度的提高。还特别加强了对小厕所清洁、消毒工作的指导和具体操作，希望在下月能做得更好。

6. 保育员清洗了幼儿的床单。

六、家长工作

1. 本月中旬小班组向家长开放了半日活动，各班向家长展示了两个集体教学活动，小(1)班语言和数学。小(2)班数学和绘画。集体活动之前，班主任先给家长提出了参加活动的要求：静静地旁观，不随便给幼儿帮助，也不影响幼儿的活动，手机不发出声音。再提填写“半日活动情况反馈记录表”的要求：让家长对照表格有目的地观查自己孩子在活动中的表现，并如实地填写记录，不做横向比较，家长参与活动的积极性高，出勤率也高。

2. 下旬各班结合本班幼儿在习惯方面存在的共性问题，查找资料，有针对性地开展了第一次家庭教育专题讲座。

存在的问题：

1. 班级常规欠缺，幼儿的学习习惯，倾听习惯较差。幼儿的礼貌习惯和盥洗方法、姿势管理不到位。

2. 课堂教学活动中提问缺乏层次性？难点得不到解决？寻找有效的教学策略来突破？

3. 角色游戏主题化整合力度不够。

下阶段的努力方向：

1. 经一步加强班级常规管理，做到常抓不懈，加强幼儿思想品德教育，帮助幼儿分辨是非，商议必要的班级常规，加大家园共育的教育力度，加强个别化教育，力争班级常规有新的起色。

2. 加强课堂教学研究，以语言领域为载体，开展故事教学研课活动，开展一课多上和一课多研活动，具体操作流程：组内结合领域确定教学内容——执教老师自备——案例研讨——修改教案——组内试上——再次调整——园内公开展示——评课研讨。（做好过程性资料积累）

3. 结合观摩研讨活动，结合存在的问题开展园本研修活动和沙龙研讨活动。

十一工作总结景区篇二

十一月份业务部为完成全年的总任务进行全力冲刺，经过部室全体成员的共同努力，本月圆满完成了既定任务目标，特别是立户业务取得了较好的成绩。现将十一月份工作总结如下：

1、本月新发展有线电视用户1135户、创收616040元，前十一个月共计新发展有线电视用户11679户、创收4527960元。完成全年任务的99.3%。

2、本月新发展宽带业务用户40户、创收19900元，前十个月共计发展840户、创收493788元，超此项业务全年创收总任务17.5%。

3、十一月份两项业务共计创收635940元，累计创收5057746元，完成全年总任务目标的101.5%，圆满完成部室全年创收总任务。

1、新装立户业务

面对公司全年创收任务的严峻形势，业务部在王书记的直接领导下，打响最后冲刺的创收战役。为此，部室人员全体出动，顶着寒风穿梭于城区的各个角落，对刚开工的楼盘采取提前介入，就何时安装有线电视向用户提出合理建议。提供全方位服务、做到让用户称心、舒心。在激烈的市场竞争中，处理问题既要把握“原则性”同时也不乏“灵活性”。公司的核心工作是圆满的完成公司董事会下达的年度目标任务，而要确保每年任务如期完成，就必须让有线网络连续扩张，再扩张，才能实现公司的可持续发展，新装立户工作必须具有长远的战略眼光，它是公司所有业务的入场券，假如用户

没有立户，没有加入我们的网络，那收视费，双向业务、付费业务都将无从谈起，由此凸显发展新装立户工作责任重大，我们必须竭尽全力确保用户不流失，要围绕“不流失”去做好优质服务、延伸服务，总之，要让老用户满意，新用户期待。

为了完成繁重的创收任务，我们几乎没有时间呆在办公室，将开发商的办公室变成我们的办公室，天天上门跑业务、磨嘴皮，此举取得积极成效，本月立户业务创收较前几个月有较大幅度增长，单月完成创收五十六万余元，距离完成此项业务的年度目标456万元指日可待。

2、宽带业务

虽然宽带业务已经完成了全年的创收任务，但我部还是要求两名宽带业务主管不要放松宽带业务的创收工作，继续冲刺，为部室全年总创收任务的完成做贡献。并且还要求他们将一部分精力放在立户业务上，为完成立户业务创收贡献力量。本月发展了40户宽带用户，并且以优质的服务态度，赢得了用户的赞誉。

1、继续大力发展新装立户业务、宽带业务，确保十一月份任务的完成。

2、严格执行公司的考核、考勤制度，卫生值日制度。3、着力提高服务质量，将优质的服务态度与实际工作结合。

1、今年12月开始到过年前，积极对娄底城区新开发楼盘进行摸底，对明年立户业务创收制定规划。

2、近期总结宽带业务在今年的发展中遇到的问题，并尽量加以解决，为明年此项业务创收总结一套行之有效的营销经验。

3、为迎接明年“三网融合”各运营商的竞争，做好思想上、

制度上、营销方案上的准备。

4、牢固树立“为用户服务”的理念，将优质服务贯彻到今后的工作中。

十一工作总结景区篇三

十一月八号，国庆长假结束，公司成立五个月的节点眼看到来，每个人心中的梦想和压力使十一月的气氛骤然紧张了起来。十一月是公司发展的关键一个月，十一月是承上启下，继往开来的一个月，下面把十一月的工作总结如下：

一、各部门完成的主要工作

业务一部，理财任务为x万元，完成x万元，完成率%，其中老客户新签订x万元、老客户的转介绍签约金额x万元，理财顾问工作签约金额x万元，新增客源有七位已经签约(签约金额x万元)。业务二部，理财任务为x万元，完成x万元。完成率%。借款业务金额为x万元。主要工作是对贷款客户的资金跟踪，利息催纳和完善贷款客户信息。办公室工作较杂，主要完成工作有公司三秦报，环城之窗广告，小区展板的维护；前台接待完善，远程会议系统联通，纪律考勤，人员招聘与解职，老年体检活动策划，理财说明会得组织，暖心工程组织等，待完成工作有公司《总章》《员工手册》的完善，碎戏拍摄和作用策划，电梯门的维护等工作。

二、好的方面、不足方面及问题分析

(一)好的方面，思想上，公司员工大多数工作积极性高，主观努力意愿强，愿意深入学习本职，并通过实践来体现本职。公司常务副总汪涛，在公司的发展建设中投入了大量的心血，是公司最操心的人，是把做为自己的事业，把自己的事业当做生命的人，用智慧和包容实践的人。潘建兰，来到公司后，带来了很好的工作理念，工作经验，大公无私倾囊相授，把

公司整体利益从内心至于个人利益之上。

公司大发展才能个人利益化，团队思想必将在每个人的心底荡起涟漪。22号理财会，在压力面前没有找理由，而是迅速调整思路，当即寻找客户，有很强的随机应变能力，解决问题的能力。行动上，作为理财这种开疆拓土的工作，难度还是相当大的，大家在工作中都付出了很大的努力，有些可能出了成绩，有些可能没有，但是你们的努力将永远记在历史的年轮上，将永远记在你们成长的历程中。一部经理，工作中，时时在思考工作的方向和详细实践工作的方法。

她安静的时候不是坐在那里思考，就是在本子上做详细的记录，有了想法会和大家详细的交流，然后实践。思路清晰，工作主动，工作上优秀的业绩充分证明了这一点，内心的坚强加上些许的沧桑让这朵玫瑰越发显得铿锵。二部经理，敏锐的嗅觉，优秀的接待能力，专业的讲课技巧，让我们不禁要问，不禁期待，还有多少才能没有发光。通过自己的努力发展了优秀的理财顾问段师，在业务上也迎头赶上，签下订单。办公室工作认真负责，条理清晰，对占用自己休息时间的工作没有怨言。两名新加入员工也都很努力的在学习。每个人身上都有很多的优点，这里不再一一列举了，天生我才必有用，优秀的品质就要发扬传承下去。

(二)不足及分析，今天是十月份工作总结，一个重要的事实，我们的任务没有完成，注定了我们的总结充满些许凉意。我们每个人都应该思考，我们到底什么地方出了问题，做的不到位？下面根据大家的总结和表象提供几个切入点供大家思考：

1、核心竞争力，现在西安有140多家担保公司，老百姓为什么选择鑫融辉，我们的优势在哪？我们的核心竞争力在哪？我想我们虽然不一定是，但是占领第一梯度阵营是没有问题的，我们是有核心竞争力的，我们的核心竞争力就来自于踏实做事，诚实守信，合法经营。不是，业务工作艰难必然有欠缺的核心竞争力元素。公司正在联系房地产营销公司，希望获

得突破。

2、公司架构，激励机制的合理性、公平性。公司一直致力于给大家搭建一个公平、合理、高效，具有很强生命力的竞争平台，让大家能够踏实工作，就像足球运动员在球场上尽情奔跑一样，自由的选择传球还是射门。期望中的架构是一个具有像肯德基一样非常完善，可复制的架构，遇到一场甘霖他就能遍地开花的架构。这是办公室的工作，我们办公室做的不理想，我在努力探索。

3、执行力，公司的发展，执行力是重中之重，个人的发展执行力亦是重中之重。公司执行力弱了，不是对大家仁慈，而是害了大家，是对所有人的不公平，将会摧毁大家奋斗的信心，就像牛奶三聚氰胺事件，害了多少人。个人执行力弱了，就像那个挖坑的故事，他总是在快要挖出水的时候放弃，他挖了很多坑，比别人付出更多的体力，但是没有挖到水，如果人生如此，实际上你是在压缩自己的生命。武士狭路相逢，从容的拔出你的战刀，宁可战死，马革裹尸，不能被吓死。何况是打卡，抽烟等这些小事呢，对自己狠一点。

4、做好传帮带首要做好批评和接受批评的心里准备。或者说教育与被教育，帮助与被帮助。在我看来，他们的意思差不多。我在这里可以给大家讲个钓鱼的故事。只有我们都把心态放平和，真心的帮助，虚心的接受，我们业务骨干的本领才能传承，新鲜血液的点子才能完善实施。

7、忽视回报制度。余世维29岁做到日本航空的副总，众多优秀品质其中之一就是良好的回报习惯。订酒店故事……(会上展开讲)我们有客户经理和客户交流表格，是为了培养大家的良好的回报习惯，可有些恐怕觉得是多此一举。

三、已经采取的措施

(一)、《感恩的心》系列活动，绝不仅仅是公司的文化，感

恩的心是一种心态，是一种生活的态度，他对我们整个人生都有重要的指导意义。

(二)、寻找转让的房地产营销公司，转让的酒楼等实体经济以提高竞争优势。

(三)、奖励，部门能够完成任务的奖励1000元，个人每完成50万奖励1000元。

(四)、处罚，严格执行力，采取末位淘汰竞争机制。

(五)、形成决议，开辟东郊市场，重点攻克西光，华山，黄河，秦川等国有厂家属区

十一月已经过去，十二份即将开始，任重而道远，愿大家总结经验教训，限度发挥当下自身优势，扬长避短，努力奋斗！

十一工作总结景区篇四

对于天猫双十一网购狂潮来说，想出方案很简单，马上就能搞定。例如，活动计划和产品爆炸计划都可以用作计划。

比如现在要做活动策划计划，下一个双十一要放几个专场，或者上一个要拿个好价钱。所以目标很明确，接下来该怎么办？说白了就是一整套流程，那么什么是活动策划的一整套流程呢？下面，我在这里简单介绍一下：

也就是说，哪些商品用于活动？在选择基金时，我们应该充分考虑如果活动增加，销售额会是多少。这一步是一个活动评价，因为你不能拿一个没有销量的店里的产品去活动，就算你想上去，淘宝也不会同意。所以，一般来说，市面上的产品都是我们店里最受欢迎的产品。毕竟最好的销售，说明用户接受度高，本质上是市场反应。

人们在淘宝活动上总是要求打折。粗略算一下。如果淘宝小二同意，可以去活动，但前提是打五折。那你当时就要算了。如果打五折邮寄，会不会赔钱，赔多少？不亏的话，我能赚多少？大多数情况下，你的产品需要去活动。价格方面，有很多被陶小二挤出来的水。也就是说，人们见多识广，几乎可以通过看图片来估计你产品的成本价。所以小二同志会拼命压低价格。正是因为小二同志有这个爱好，所以活跃商品的初始定价相当重要。对你来说，安排好活跃产品的价格是非常重要的。

无论如何，这个流量不能浪费在最后一次活动上，所以要在店里做一系列的营销策划，比如尽快发货，配套包装等。这样做的目的是为了提客户的单价。虽然这对于客户来说有点勉强，为什么呢，因为所有通过活动进行的购买，基本上都是自带主动产品的。然而，这里有一个问题。客户不买不代表不能买。

既然是活动时间，就要经常在这里囤货，但不能说卖完就进去晚了。

从事过活动的同学要清楚，当更好的活动推出时，你的客服工作会很重要。你不能总是和顾客聊天。如果你这么开心，要么让其他客户走，要么客户收到货后在评价里说几句话。你要知道他说的是陈列出来的，不好。而且，就算想聊天，也没有机会。你的电脑一直在玩对话，你自己也扛不住。就我的活动来说，好的活动开始的时候电脑基本都卡住了，所以提前写个自动回复很重要。在这个自动回复里，你要把能想到的都写出来，不要怕长字。关键是尽量回答客户的问题。

根据事件的大小，提前包装一些货物是非常重要的。否则顾客多了，你的送货速度就会慢，影响店铺的评级。所以，一定要明确。

交货后，客户陆续收到了货物。这时候麻烦来了，各种评论。

比如遇到差评怎么办？如何解决这些问题都是需要考虑的问题。

以上是一个活动策划必须考虑的最简单的内容。而且，这只是一个过程。作为一个活动策划人，需要指定一个人负责每个环节，什么时候什么地方做什么样的工作，出现问题后内部的咨询机制是什么。

简而言之，如果是一个规划案例，必须注意的是，流程应该是完整的，规划案例必须在执行级别上实施。你要进入情境，因为是你策划的，需要什么样的资源配合你，活动中会发生什么样的`情境，如何解决和避免等。并且至少采取预防措施。所以，这是一个简单的规划案例。

十一工作总结景区篇五

本次活动在时间从20xx年xx月xx日到20xx年x月x日，共x天活动时间，总销售额xxx元，环比增长率xx%[]除去节日期间xx%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住元旦假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到1月2日。

本次活动前期宣传费用，12月28日[]xx刊》封底整版xxxx元，展板和x展架xx元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通

公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日（周六）销售比上个周六却下降17.6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品。

十一工作总结景区篇六

7月12日，金城温泉大酒店在世纪会议室隆重召开了2xx-x年半年工作总结表彰大会。集团公司李军总裁参加了会议并做了重要讲话。大会对评选产生的23名优秀员工和9名微笑之星进行了大力表彰和奖励。会上王少平总经理就酒店10年上半年工作进行了全面分析总结[]2xx-x年上半年，尽管全球经济缓慢转入复苏期，但整个酒店业仍未走出经济危机的阴影，酒店面临的经营环境仍然相当严峻，在集团公司的正确领导和大力支持下，按照年初的工作计划，酒店上下团结一致，以经济建设为中心，抓创建促发展，抓服务提形象，取得了

较好的经济效益和社会效益。实现营业收入1600多万元，比去年同期增加了192万元。获得了“xx-xx年度地方财政贡献先进企业”、“烟台市201x-201x年度旅游质量信得过单位”等荣誉。

一、抓创建工作，提升酒店服务形象。上半年酒店主要抓了“中国饭店金星奖”、“山东省诚信企业”、“山东省诚信旅游示范单位”、“山东省青年文明号”、“烟台市工人先锋号”、“招远市十佳文明窗口单位”等申报创建工作；上报烟台市酒店业基础信息采集材料，利用烟台市旅游宣传信息平台，加大酒店的对外形象宣传。顺利通过了iso9001国际质量认证的监督审核；组织报送了09年度“山东省服务名牌”、“国家级特级酒家”年检报表材料以及“观世博，游山东、游烟台”，推行“好客山东”旅游服务标准活动方案。这些创建报送工作，对于提升酒店良好的服务形象起到了积极的宣传和推动作用。

二、抓制度建设，规范完善服务标准。上半年，按照星级饭店、特级酒家及绿色饭店的年检复核要求，进一步细化完善各种规章制度、工作流程。根据省局要求，投入资金改版设计印制各种对客账单和房卡封皮；认真推行《“好客山东”旅游服务标准》。5月20至6月20在集团公司的倡导下，开展了为期一个月的整改提高活动，通过自查自改、互提不足、沟通排难、会议交流、外出学习等方式，促进了菜品创新、服务创新和管理创新，进一步提高了软件服务水平。

程，强化应急预案。按照“金叶级绿色旅游饭店”iso9001质量管理体系认证和“山东省服务名牌”的标准要求，借鉴金都大酒店发生的食物中毒教训，以及客人对鲜黄花菜、豆角类菜品的反馈，严把采购、验收、储存和加工关，加强食品卫生安全管理。从原料进货到入库验收、加工制作、成品销售都严把关口，责任到人，层层分工落实。严格采购索证制度，理顺采购渠道；严格验收使用制度，理顺验收加工渠道。

采购米面油及各种海鲜肉类和酒水等物品一律从有资质的厂家或供应商批量定点购进。对采购的物品，各级物管员认真核对数量，验证质量，杜绝“三无”产品入库。配合6月份“安全生产月”活动，完善修订活动方案，利用板报、宣传栏等形式，向广大员工进行宣传，进一步增强全员安全防范意识。

六、抓维护保养，增强开源节流意识。2月份，酒店对采购工作提出了更高要求：

作中存在的问题及不足做了深刻的剖析，提出了整改方向、整改措施和下半年工作计划。最后，王总强调：

当前市场竞争非常激烈，我们面临的经营压力将会越来越大。但我们有决心在集团公司的领导下，紧密团结，努力工作，抓整改、抓落实、抓创新，为酒店的发展做出新贡献！会上，集团公司李军总裁发表了重要讲话，对酒店今后的工作提出了更高的要求。他首先肯定了酒店取得经济效益、社会效益双丰收的良好发展势头；同时就市场定位、工作创新、饭菜创新、爱岗敬业和加强团结等问题，引用身边发生的典型案例，引经据典、深入浅出地进行了剖析和总结，要求酒店全体干部深入挖掘自身不足，更加坚定信心，以强烈的事业心和高度的工作责任感投身于酒店建设，推动酒店事业健康快速发展！附送：

酒店升学宴优惠策划方案范文两篇

酒店升学宴优惠策划方案范文两篇

4、散台消费100元赠送20元代金券升学宴活动方案活动主题：海阔凭鱼跃 天高任鸟飞活动时间：即日起至9月30日活动内容：：活动一：

1、凡在本店预定升学宴5桌，标准达599元/席，每桌赠送饮

料两瓶

2、赠送啤酒两件活动二：

1、凡在本店预定升学宴10桌，标准达599元/席，赠送500元礼券大礼包一份

2、赠送豪标一间

3、赠送学子洗浴礼盒一套活动三：

1、凡在本店预定升学宴20桌，标准达599元/席，赠送800元礼券大礼包一份

2、另外赠送豪标两间

3、赠送学子高级密码箱一个备注：

凡在本店举办升学宴的顾客，除参与以上优惠活动外，本店同时免费提供以下增值服务：

1、免费提供司仪主持

一、活动目的：

在众多高考生面临升学之际，酒店全面推出“升学宴”、“状元宴”以打造餐饮服务口碑，开拓餐饮宴会市场，带动餐饮、房务、康体消费，有效提高酒店经济效益。

二、活动对象： **市各知名、重点学校 三、活动主题：

“希望之星” 四、活动日期：

七月十八日——九月十八日五、活动地点： 二楼宴会厅

六、活动方案（内容）：

1、凡在酒店预订“升学宴”或婚寿宴者，免费提供主持人1名；（要求10桌以上宴会）

3、凡在酒店举办“升学宴”者，酒店赠送个人“成名相册”一本，相册内容由酒店收集并排版，（内容包括其个人在就学期间参加的各项活动、各项荣誉的留念照片，与学校老师、同学留影并涉及家族合影，其个人资料留酒店保存并备档。）

4、酒店发行“希望之星邀请卡”推动酒店消费，其卡片发行对象与途径：

参加宴会的每一位客人，通过宴会主人发放的“礼金”或“礼品包”发放到每位顾客手中。

十一工作总结景区篇七

转眼间一个月又哗啦啦过去了，日子过得可真快，来到慧泉已快接近四个月啦！可以说，这三个多月里我成长了许多，收获了许多，这是我自己都始料不及的，当初来慧泉的一个小小的决定让我今天有这么大的改变，真的很感谢慧泉所带给我的一切。现在我的职业路线正按着我大学时期的“职业生涯规划”一步步来的，看来在校期间用心的学习还是很有用的，“职业生涯规划”它不只是一门课，在你设计自己的规划时，也是对自己人生的一个规划。感谢商专给我们开了这样的一门课，让我在我的人生道路上受益匪浅。

一是参与辉县会议的dj工作，二是在xx幼儿园开展园长领导力与教师团队建设及素质提升工作坊，三是做好加盟园集中培训的资料、物资筹备工作。

一、辉县会议是我参加的最后一场园长领导智慧论坛，在会议上我担任的还是dj工作，这项工作对于我来说已经是得心

应手了。虽然这次会议我们在音乐方面做了很大的调整，但现场的播放效果还是可以的。唯一感到不足的地方就是播放的视频增加了，而且两个视频都需要用迅雷看看播放，这就可能出现文件连播的现象，幸亏做dj时间久了，沉着冷静，迅速把视频停了下来，还好没有影响到会场整体效果。

二、xx幼儿园工作坊的开展。在开展工作坊的前期，我需要做的工作有很多，只是一些标准流程化的东西都整理了很长时间。因为工作坊安排我来负责，所以这些东西都需要自己一点点的来做，做好做完善。制定出标准化的东西后，开始和开展园沟通场地、费用等问题。此次工作坊由三个园共同合作来完成，所以协调好三方园所的意见就显得尤为重要。因为第一次自己来负责工作坊，所以有很多时候还是需要张老师的指导，有些环节做的也不是太好。比如一个简单的吃饭问题□xx园不想负责做饭，而其他两个园又想在园里就餐，于是我来回协调，最后还是决定在外面吃。这样既浪费了精力，又没能节省开支。以后一定要避免这种情况的发生，再有此类状况，就直接安排园所在外就餐。

三、加盟园教师集中培训的准备工作。教研部在12月份要在郑州举行加盟园教师集中培训活动，关于培训的一些时间安排、流程表、会场标准、物资准备等资料都需要给做出来。同时在培训中我们还加入了一些律动操，所以教研部的同志们这几天就需要累一些，在每天一点半到三点的这个时间里，充分学习和练习这几个律动操，以在培训中显示出我们应有的.精神面貌来。

现阶段自己的主要工作重点还有对识字复习游戏的选取和熟练、以及欣欣幼儿园成果展示的前期准备工作。

十一工作总结景区篇八

一个月时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。作为一名行政助理，我

要做的工作有很多，不过我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作能力和也得到了很大的提高。社会就是这样，有很多锻炼人的地方，我相信自己可以做好，不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下六个方面：

一、严于律己，树立良好形象

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务

对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请

示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理

文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情

这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越

来越没激情。

工作中虽然取得了一定成绩，但仍然存在着一些问题和不足，今后，我要一如既往地领导们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自己的专业素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，以适应现代社会飞速发展的需要，从而更好地完成领导安排的各项工作任务。