

最新工作总结经典语录(模板6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作总结经典语录篇一

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中一高压阀门(物资码209)采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

一、采购价格的确定

北营底价是工作的重要信息，对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在_网上的__、__、20__年最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的价格，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于__年的价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

(一)、查价格

对于基本的价格可以通过价格体系(价格手册)和_网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀

门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

(二)、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次

合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

(三)、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀碲，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

二、采购依据的取得。

_网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件的品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于_网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

三、阀门的入库

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新等。

四、一些具体的情况

71_。还有公称压力错误的。在三月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt等。

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

(二)sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家(但是价格会比一般高很多)。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。(上海特一称在经过球体镀铬，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此类技术协议)

北台铁厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为启东冶金机械厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶金的喷煤阀。

启东冶金的液动蝶阀为代购，厂家为启东焦化。

(三)调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是价格很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。

对于这样的阀询价时可以找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

(四)配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

(五)对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的价格中是否

有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分等。

(六)对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

(七)对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解基本的阀门语言。

工作总结经典语录篇二

大家上午好！

今天是公历20xx年的12月13日，农历的十一月初八，我受新郎张先生和新娘李女士的委托，非常荣幸的担任二位结婚宴请的主持人，首先让我向大家介绍一下今天参加宴会的来宾：有社会各界新郎新娘的好朋友和好同事，有最亲近的人，下面请允许我代表二位佳人对各位来宾的光临，表示衷心的感谢和热烈的欢迎！（鼓掌）

下面，我宣布，张先生李小姐新婚庆典仪式，现在开始！

生活是一种无声的流逝，流逝的不仅仅是时间，还有记忆和感觉，我们都是平凡的人，在这个平凡的世界当中，我认为最重要的两个字就是“选择”，有人选择美貌，有人选择财富，我选择的是快乐，今天到场的的所有来宾朋友们，你们都是选择快乐的人，因为你们在选择快乐的同时，也选择了一份真挚的友谊，在这样一个激情涌动的时刻，让我们在此欢

聚一堂，共同来见证一对幸福有情人，他们神圣而又伟大的爱情。说到爱情，很多好朋友们都知道，它是我们人生古老而又永恒的话题，更是人生不休的主题，许多人已经拥有，更多人正在追求，而缘分正是见证爱情，冥冥中一种神奇的力量，在今天这样一个幸福时刻，首先，让我们用热烈的掌声有请出我们今天最帅气的王子张先生出场！

我们的新郎，比平时任何一个时候更感受到幸福，更显英俊潇洒，在他的眼中，充满了幸福和感恩。此时此刻，他在默默的祈祷，美丽的新娘，将会在此刻出现，他发自内心的呼唤，呼唤可爱的天使。风儿捎去了新郎的信卷，他的真诚，终于打动了新娘，美丽的天使在此刻即将来到神圣庄严的婚礼殿堂！

现场的来宾好朋友们，让我们将目光定格在幸福之门，幸福之门已经悄悄打开了。

下面掌声有请美丽的新娘和她慈祥的父亲。

真挚的爱的时刻，让我们来共同期待，父亲带着无限的幸福与爱携同着爱女步入了新婚盛典的殿堂。就在这一刻，我只想告诉你，女儿，你永远是爸爸和妈妈的骄傲。最真挚的祝福，在父亲的陪伴下来到了我们的面前，天地间最伟大的无私亲情在这一刻得到了酣畅淋漓的体现！掌声请送给他们。

请问新郎张先生，你准备好了吗？（新郎：我准备好了），你准备好去迎娶你的新娘了吗？（新郎：我准备好了）。好，那么，就请你去吧！去迎娶你，最美的，新娘！现场所有来宾，女士们，先生们，请用你们最热烈的掌声和欢呼声为新郎张先生加油喝彩！

今天的新娘，比平时任何一个时候更感到内心的激动，更显楚楚动人。

一直以来是她的父亲在陪伴她、呵护她、爱护她。而此时此刻，她的父亲即将将他的宝贝女儿托付给他面前的小伙子，让他用一生去呵护他的掌上明珠。美丽的新娘，这个世界上两个最爱你的男人将在这一刻完成这个伟大的交接仪式，拥抱一下你慈祥的父亲吧！把这份爱牢牢的记在心田！

请新娘的父亲将女儿的手交给新郎张先生，完成了两位伟大男人权力的交接。朋友们，这并不是一个简单的交接仪式，这是爱与责任的传递。掌声欢送李生主宾席落座。

曾经有人说过，等待的过程是漫长的，等待的过程是甜蜜的。接下来的时间，我们也将共同见证两位新人把传说中的浪漫演绎成生命中的现实。让我们把目光集中到两位主角的身上，集中到他们幸福开始的地方，把我们的祝福与期待化作热烈的掌声，有请新郎新娘步入婚礼殿堂！

人生路上同心同德，结成幸福伴侣，青春歌里相亲相爱谱写金玉良缘。让我们再一次响起热烈的掌声祝福他们吧！

云向天空，承诺了它的驻留。风向大地，诉说着它的永恒。有了你，我不在做孤飞于蓝天的雄鹰，宁愿停歇在你家门前的那颗树上，看着你，守护着你。现在，有请一对新人相对而立，怀着真诚的信念，看着你爱人的眼睛，郑重回答我以下的问题。

张先生，你愿意接受李小姐作为你的妻子，从今以后，无论环境变化、疾病健康、贫穷富贵，你都愿意爱惜她、安慰她、尊重她、保护她、直至终生，请问你，愿意吗？（新郎：我愿意）！

李小姐，你愿意接受张先生为你的丈夫，从今以后，无论环境变化、疾病健康、贫穷富贵，你都愿意协助他、支持他、钟爱他、关心他，直至终生，请问你，愿意吗？（新娘：我愿意）！

心与心的交换，爱与爱的交融，凝聚成今天这样一个美好的誓言，为了永远记住这一天，铭记这一刻，两位新人将交换婚戒，以表示他们对爱情的忠贞不渝，有请礼仪督导端上婚戒。来吧！为你心爱的人，佩戴上精挑细选的定情信物。

信物是爱情的标志，永恒的纪念，同时也是一种对婚姻的承诺。小小的信物注入了一生的爱意，就像注入了一种新的生命和活力。信物代表了他们深深的情意，他们彼此的爱恋和忠诚！希望你们戴在手上，珍藏在心里。这样，无论你们走到哪里，你们都将时时刻刻感觉到爱人的情意。

传说，在婚礼上新郎和新娘的亲吻会让自己的灵魂和气息从此合二为一。现在，就请你们面对面张开双臂，用你们全部的热情深深拥吻你们心中的爱人，深深的拥吻吧！掌声送给他们！

未来的人生旅途，欢迎你们共同走过。美好幸福的爱情，将从此拉开新的序幕。现在的所有来宾好朋友们，让我们共同见证公元20xx年12月22日，张先生李小姐缘定今生，祝福他们真爱一生，真爱永恒！

爱情之花在静静的绽放，盛开的无比娇艳。爱与被爱都是一种幸福，因为爱人之间彼此都有着一颗纯洁如水晶般的爱心。在你们幸福的婚典上请两位新人一起点燃爱情圣火。

烛光慢慢的燃起，这浪漫的烛光，是最美丽的爱情花朵，从此刻点燃，永远绽放！这温暖的烛光，蕴含着一对新人对美好人生的憧憬与向往。这希望的烛光，将会永远点亮在你们的心中，伴随你们走过幸福，美满的一生。

爱情是灯，越多越亮。爱情是河，越流越长。爱情是花，越开越美。爱情是酒，越醇越香。请新郎新娘一起打开爱的香槟酒。

芬芳的香槟慢慢流淌，如缠绵辗转的溪水，低唱着一首动情的歌。香槟酒从一只酒杯流到另一只酒杯，就像当年的两位新人走在林荫小路，有着说不完的情话和诉不完的衷肠。

甜美的香槟酒注入了每一个酒杯，同时，也流入我们每位朋友的心中。我们都在默默的祝福你们，愿所有的幸福和快乐都伴随着你们，仰首是春，俯首是秋。月圆是画，月缺是诗。天为你们欢呼，地为你们歌唱。愿你们幸福的婚姻与日月同辉，与山河同在。

如果您听说过交杯酒的故事，那一定会知道合二为一的真正含义。现在有请我们的现场督导为两位新人带来两杯充满喜悦的纯爱之酒。

这是世界上最喜庆，最甘甜的美酒。多么高明的调酒师也没有手艺可以调制。

各位来宾，亲爱的朋友们：

这是一个浪漫的季节，这是一个醉人的时刻，鲜花含笑更美！在这大吉大利的日子里，我们喜酒相逢，我们欢聚一堂，让我们祈祷，让我们祝福，让我们举起手中的酒杯，共同祝愿这对龙凤佳人新婚愉快、白头偕老、永结同心！谢谢大家！婚宴现在开始！

工作总结经典语录篇三

自20__年7月入职至现在，我一直在揭东县分轮岗，至今已有三个多月。首先，我很荣幸加入到客服这个团队。在主任的指导和带领下，团队众成员团结合作，齐心奋战，红九月校园营销、双节营销、百日冲刺，我们以崭新的姿态、饱满的精神为提高县分业绩冲锋陷阵。虽只有三个月，但通过与各位领导 and 前辈交流学习，我受益匪浅。

今天，我特将这三个月来的所学所感，进行一次小结，并就目前情况提出自己的一点想法。

一、服务

客服室，实际是营销服务室。每天，服务经理通过电话与客户打交道□3g客户维系挽留□2g客户维系挽留、固网宽带维系挽留等等。众所周知，挖掘一个新客户比留住一个老客户，成本要高好几倍。可见，服务是多么重要。

那么，如何拉近与客户的距离，更好地服务客户，让客户满意和认可企业，是当今服务行业一直思考和亟需解决的难题。

我认为，世界上并没有标准的服务方式。那些所谓的标准术语、语气、语调只是最最一般的方式，但并不是适合每一个服务经理。框条是死的，人是活的。最适合自己的才是最好的。简而言之，就是让服务更显个性。作为服务经理，应该在遵照公司服务要求的基础上，结合自身特点，找寻一种最适合自己的服务态度和方式，这样更能在服务过程中拉近与客户的距离，达到更好的服务效果。打破框架，创新服务。

二、考核

考核，是对员工工作的评价和肯定。我看了市公司下发文件对服务经理的考核指标，个人认为，有些许强人所难。比如外呼量，在我刚来的时候，外呼量为一周150个正常通话，如今提高到200个。尤其在做三无和双底等回访，更是难以达到外呼要求。

我认为，工作以人为本，以人为先。工作人员拥有动力和信心，才能做好本职工作。所以，调动员工的积极性是工作顺利进行并取得成效的重要保障。

调动员工积极性贵在设置合适的考核指标。县分客服可综合

考虑市公司下达文件的指标为基础，设置自己的考核标准。指标设置必须得当，指标太高，员工经常完成不了，久则生惰性，积极性便下降；太低，则会减低效率，降低服务质量。最适当的指标在于尽力尽心去做即能达到。还有，奖罚分明。在月底进行一次评比，考核达标且成绩第一的，给予奖励；考核不达标且成绩最差，加以惩罚。

总之，考核以激励促竞争，以竞争促动力，以动力提绩效。

三、团队建设

创建一个优秀的具备强劲战斗力的团队，不仅在于分工，更在于合作。团队成员多沟通、多交流、多配合，精诚合作，不分你我。

我建议，可仿效市公司在每周组织一次下午茶，召集所有成员，大家谈谈心、交流这一周的工作情况和个人心得，好的方面可学习发扬，不足的可以讨论完善。不断从日常工作中总结经验，才能不断提升个人能力。

领导亦可借此机会了解下属最近的工作和生活情况，增进大家的感情。我想，一位平易近人、时常体恤和关心下属的领导，才是大家推崇和尊敬的好领导。

李白诗云：天生我材必有用。每个人都有可取之处，物尽其用，人尽其才，才能发挥团队最强的战斗力。

总之，领导对员工的关心和激励，是员工努力工作的无限动力。

工作总结经典语录篇四

客户服务部承担着物业公司对客户服务的主要工作，包括了客

户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使客服满意的关键性职能部门。

- 1、员工业务水平偏低和服务素质偏低，主要表此刻处理问题的方法和技巧不太成熟。
- 2、部门管理制度、流程不够健全，使部门工作效率、员工责任心和工作进取性受到必须影响。

目前按照总公司的要求完成物业公司整合，设立物业公司总客服部及下属各项目客服中心。我部门经过开会和讨论提出以下计划。

- 1、客服部做好每月客户缴费统计及各项目收支明细绘制成表，上交总公司，让总公司能清晰的看到物业公司资金运作情景。
- 2、客户部建立完善公司收支档案，以及完善各项目业主档案。
- 3、狠抓客服部团队内部建设，工作纪律，完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。
- 4、定期召开部门服务质量评定会，规范客服人员服务。进行思想交流，丰富、充实专业知识，为业户供给更优质的服务。
- 5、密切配合各部门工作，及时、妥善的处理客户纠纷和意见、提议。

客服部工作存在诸多不足，有新的问题，老的顽症。可是在总公司的领导的指导和关怀下，我相信我部门全体员工有信心做好接下的全部工作。

工作总结经典语录篇五

一、20__年销售情况

我是公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进__区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20__年，我积极与部门员工一起在__地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。__的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的__带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着__产品在__地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。

我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛

的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20__年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20__年度的销售工作，要深入了解__的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们公司在20__年的销售业绩上更上一层楼，走在__行业的尖端，向我们的理想靠拢。

工作总结经典语录篇六

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年，会务服务工作总结。在即将过去的__年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对__年的工作做一个总结。

一、前台接待方面

__年__月至__月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上

岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

二、会议接待方面

1、外部会议接待

参与接待了山东联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2、内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作，一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

四、综合事务工作

__年__月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至__月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

对笔记本、台式机 etc 小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

五、其他工作

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹备了首届职工运动会；在临沂联通诚信演讲活动中获得第一名；山东联通诚信演讲比赛获三等奖，目前正在积极筹备__年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

六、工作中的不足

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在省的信息排名。

七、__年工作计划

- 1、加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2、积极学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3、做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将“工会送温暖”活动继续开展下去。

4、加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

__年即将过去，充满挑战和机遇的__年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。