

# 茶厂工作总结 盖碗茶厂工作总结精选

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。那么，我们该怎么写总结呢？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。

## 茶厂工作总结 盖碗茶厂工作总结精选篇一

在半年的工作中遇到了许多问题，也暴露出工作上的不足。

1、缺乏系统学习，需不断提升学习能力。在工作中的学习是遇到问题学习问题，而不是从头到尾融会贯通地学习，在工作中很难突破自我。

2、实践与理论结合不紧密。工作实践与专业理论还没有完全融合，工作实践中运用的理论知识应进行系统归类。

3、考虑问题不够全面。由于工作中掌握内容不全面，处理问题经验不足，考虑问题、解决问题不够到位。

针对以上工作中存在的问题，提出以下改善的措施，在今后的工作中加以改善。

1、清晰目标，做好工作计划。在工作中做好规划，明确在何阶段完成何任务，清楚自己的职业规划，有目的的学习，可避免增加无用的工作量，并高效工作。

2、系统总结，做好工作记录。目前处于边工作边学习的阶段，在此阶段理论知识掌握要足够扎实，包括工艺参数、设备参数等数据，做好复习与总结，在工作实践中，反复应用。

3、以学代练，做好工作总结。工作经验是依靠不断总结和思

考获得的，经验不足时，多听多看多问多练是必不可少的。

## 茶厂工作总结 盖碗茶厂工作总结精选篇二

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

### 一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控

制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

## 二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门

经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

### 三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

#### （一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，

除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

## 茶厂工作总结 盖碗茶厂工作总结精选篇三

### 一、基础工作

学校体育工作是学校整个教育体系的重要组成部分，是实施素质教育的重要环节。为此，我校领导十分重视体育工作，已将业余训练工作列入学校目标管理内容。在领导和全体体育教师团结协作下，确保了学校体育工作顺利运作。学校特别重视田径训练队的训练和管理工作的，指定校田径教练组，负责训练工作。

### 二、训练工作

学期初田径队根据实际情况，进行正常人员调整，制定切实可行的训练计划，并建立运动员个人档案，运动队建立了两个年龄梯队，做好各年龄段的衔接工作。在日常训练中加强管理，确保了每周训练三次(星期一、三、四)下午中学(16:30-17:15)、高中(17:25-18:00)时间段训练，保证了

训练质量和效果。教练员、班主任、任课教师和家长四配合做好运动员的训练、学习和生活各方面衔接配合工作，确保运动员的德智体三个方面全面发展。各教练员充分利用课余时间加强业务学习，不断对训练工作进行总结和反思，从而不断提高训练水平。

### 三、注重思想教育

要带好学校田径队，首先要加强对运动员的思想教育。例如经常讲一些我国优秀运动员是怎样刻苦训练，顽强拼搏创造好成绩为国争光的事例。当然，单有学生自己的积极性是不够的，还要取得家长们的支持。少数家长有顾虑，一则怕参加训练后影响学习成绩，二则心疼孩子，怕累坏了，练坏了。我们向家长讲清道理，讲明训练目的、时间、方法等具体问题，消除家长的顾虑，保证训练不致于影响学习成绩。另一方面通过学校领导和班主任一起做工作。

平时除了抓好学生的训练外，还及时了解学生训练的身体状况反应。另外还要关心田径队员平时的学习情况，提醒督促他们要学习训练两不误。

总之，我们相信在教练的共同努力下，我校的田径队成绩会步步提升，勇创佳绩。

#### 一、得到领导支持，取得老师配合

本学年开始，在校长的组织与帮助、各学科任老师的支持下，继续进行田径队的训练工作。在训练前认真制定每周的训练计划，从四至六年级中挑选运动员，并同各班班主任了解训练队中学生的学习情况，同家长取得一致认可。训练开始后，经常与领导和教师间去听取训练队的意见和建议，对提到的问题进行一一处理。如果学生学习成绩下降，就采取短时停训的办法，促使其提高学习成绩；对品质薄弱的队员，进行思想教育，勒令其改正。

## 二、积累训练经验，开展系统训练

田径队训练队员主要以跑为主，其中分为短跑和中长跑，还有投掷项目。在训练过程中，边找资料，边做记录。然后针对每个学生的特点进行分项，编写行之有效的训练计划。

## 三、一分耕耘，一分收获

标还很远，需要继续努力。

## 四、存在不足

1. 学生参加业余学习班过多与训练时间冲突。
  2. 运动量安排不够适当。
  3. 学校场地与比赛场地不符，学生比赛难以适应。
  4. 学生比赛经验不足，心理素质和意志品质差。
  5. 学生条件不错，但不愿意参加训练，得不到家长的有利支持。
- 以上是本学期田径队训练工作的一个简要总结，在今后的训练工作中，要发扬优点，改进不足，为学校体育工作发挥自己的最大力量。

一年来，校田径队训练工作在上级领导、校领导及班主任老师的配合下，通过全组教师的共同努力，运动队成绩比以往有明显的进步，并在各级各类比赛中取得了理想成绩，从而使我校田径队训练工作逐渐走上轨道，为开创南四中体育运动新局面打下了基础。

## 一、基础工作



## 茶厂工作总结 盖碗茶厂工作总结精选篇四

1、甲方为项目的申报和实施单位，负责整个项目的实施，包括项目实施地点的选择、提供茶叶基地、初制厂与精制厂供项目的实施，以及项目的组织、协调和验收等其他必要条件以保证项目的顺利实施。

2、乙方为项目的合作单位，承担项目的技术方案制定、技术指导 and 人员培训等。

3、本项目总投资900万元，其中申请福建省科技厅区域重大专项资金200万元，其余项目所需资金由甲方负责筹措。

4、本项目立项后的省级无偿资金由甲乙双方按8：3的比例(即甲方80%，乙方30%)安排使用。甲方掌握的经费主要作为本项目的管理费、实施项目的补贴费用及项目的总结、验收、鉴定费等。乙方掌握的经费主要作为乙方实施本项目必需的费用，包括乙方的技术成果(专利)的使用费，开展试验研究和进行技术指导的费用，以及参加开发人员的工资及补贴等。甲方应在拨款到位一个月內将由乙方掌握使用的经费(即省科技厅区域重大专项无偿拨款的30%)拨到乙方的银行专用户头。

5、合同期间双方应共同遵守有关的知识产权和商业秘密。

6、本项目前期成果与合作研究开发的新成果归甲乙双方共同所有。合作开发成功后，甲方若进行产业化生产，需与乙方另行订立技术合同。申报成果时乙方和甲方顺序排名。

7、合作期间出现争议的问题，由双方协商解决，若不能解决也可请仲裁部门裁定。

8、本协议一式6份，上交主管部门4份，甲乙双方各持1份。

甲方(盖章): 乙方(盖章):

甲方代表(签字): 乙方代表(签字):

签定日期:

## 茶厂工作总结 盖碗茶厂工作总结精选篇五

本学期学生工作部(处)的总体思路是:以邓小平理论、\*\*\*\*\*“七一”讲话和\*\*\*\*\*在清华大学建校九十周年大会上的讲话精神为指导思想,深刻理解马克思主义与时俱进的理论品质,加强政治理论学习和科技文化知识学习,加强自身建设,增强服务意识,提高工作效率,提高工作质量,努力工作,自加压力,注重学生工作的前瞻性,理清思路,明确方向,使我校学生工作在现有的基础上上新的水平和层次,进一步扩大在全省乃至全国的影响。

1、深入实际调查研究,研究新情况,思考新问题,探讨新思路。深入院系学生中了解工作,了解学生思想动态,有针对性地开展工作。进一步抓好学生骨干队伍建设,发挥其骨干作用。开拓思想政治工作“基地”的内容、方法和手段,进一步发挥思想政治工作的功能。

2、在完成2014年招生任务的同时,认真做好2014招生工作的总结工作,为下年度的各类招生计划做好准备工作。拟订2014年全日制本专科招生计划。加强招生政策调研,草拟若干争取优秀考生的政策措施。落实2014年艺术类专业的设点考试工作。

3、认真做好2013-2014学年度开学的各项准备工作,组织新生班主任培训。做好2014级本科新生的入学教育和新生军训工作。加强院系心理咨询队伍建设,做好部分院系建立学生心理健康档案工作。

4、认真做好院系学生工作考评方案的修改工作,尽快出台新的考评方案,进一步加大学生创新工作导向力度,提高院系学生工作的积极性、主动性和创造性,不断提高学生综合素质。完善和改进院系学生工作综合考评有关工作。

5、进一步完善和修订学生管理条例，建立有关学生资料信息库。认真做好学生经费管理工作，重点搞好新生特困生的调查、登记工作及在校贫困生的临时补助、学费减免工作和助学金的评定、发放工作。进一步加强校内外勤工助学活动的指导和管理。

6、围绕提高“一次就业率”，加强就业基础工作，调整就业思路，拓宽就业渠道，加强就业宣传，组织为院系安装毕业生就业管理系统以及操作人员培训等工作。认真做好2014年毕业生生源情况的审核及上报工作。和院系一起进一步加大就业工作指导的力度，创造性地开展就业指导工作。认真做好2014年优秀毕业生的初评工作。认真做好省委组织部及各地市委组织部的选调生的选拔、考核工作。组织好学生参加校内外人才市场招聘活动。

7、继续做好国家助学贷款工作，进一步拓宽渠道，增加贷款金额和名额，帮助部分经济困难的学生顺利完成学业。

8、加强大学生国防教育，认真组织好2014级本科生集中军训工作。加强国防设备、器材的维修和管理，以及民兵的训练、教育管理工作，努力做好2014年的征兵工作，认真做好烈军属、转复军人的慰问工作。

9、认真做好学生工作部（处）校园综合治理的台帐工作和安全、卫生工作。

1.学生会工作总结

2.工作总结学生会文章

3.学生会部门工作总结

4.学生会干事工作总结

5.学生会工作总结范文

6.学生会的工作总结

## 7.学生会工作总结格式

## 8.学生会工作总结个人

# 茶厂工作总结 盖碗茶厂工作总结精选篇六

普洱茶主要产于云南省昆明市、楚雄州、玉溪市、红河州、文山州、普洱市、西双版纳州、大理州、保山市、德宏州、临沧市等11个州部分，现辖行政区域为普洱茶地理标志产品保护范围。

以地理标志保护范围内的云南大叶种晒青茶为原料，并在地理标志保护范围内采用特定的加工工艺制成，具有独特品质特征的茶叶，按其加工工艺及品质特征，普洱茶分为普洱茶（生茶）和普洱茶（熟茶）两种类型。

据考证银生城的茶是云南大叶茶种，也就是普洱茶种，所以银生城产的茶叶，应该是普洱茶的祖宗。

元朝有一地名叫“步日部”，由于后来写成汉字，就成了“普耳”（当时“耳”无三点水，普洱一词首见于此，从此得以正名写入历史。

没有固定名称的云南茶叶，也被叫做“普茶”逐渐成为西藏、新疆等地区市场买卖的必需商品，普茶一词也从此名震国内外，直到明朝末年，才改叫普洱茶。

扩展资料：

据考证银生城的茶应该是云南大叶茶种，也就是普洱茶种，历史记载说明，早在1100多年前，属南诏“银生城界诸山”的思普区境内，已盛产茶叶。

普洱茶的历史发展分成好几个阶段：

第一阶段（唐宋时期）中原已经进入团饼茶阶段，云南普洱茶则处于散收、无采造法的自由发展期。

第二阶段（元明清时期）中原茶文化在明太祖的旨意下形成团改散的巨大变革，而普洱茶的生产却因主要消费群为边疆少数民族和长距离运输（入西藏）的需要而得到更快的的发展。

随着普洱茶因入贡受到清朝廷宠爱而进入发展的鼎盛时期，这一时期为真正的地理意义上的普洱茶阶段。

第三阶段（清末以来）即现代普洱茶阶段。现代普洱茶加工技术萌芽，出现了多茶类生产的社会格局。

清末以来传统历史地理意义上的普洱茶退出历史舞台，其原因，一是清末以来普洱逐渐失去茶叶精加工和集散地的地位，行政区划的变更使得原普洱茶区分解为思茅、勐腊、勐海、景洪茶区，茶叶不再以普洱标注。

二是原普洱茶区的茶叶随着加工技术的进步，出现了红茶、烘青、晒青、炒青等多样化，三是古老普洱茶山渐次衰落，为新兴茶区所取代。