

最新服务企业工作总结(汇总9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

服务企业工作总结篇一

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订年工作计划如下。

一、信息网络管理

1建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

构架新型组织机构

3增加人员配置：

(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2)市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

6动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

客人接待工作仍是市场部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部要求保质保量地做好客人接待工作是市场部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，市场部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要向各商务部领导和各办事处商务人员更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、兴趣爱好、饮食习惯、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等等。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

服务企业工作总结篇二

我一向努力把本职工作做到位，同时也不断努力攀岩新的高度，在提升高度的同时使视野更开阔，更期望经过自我的视野能传达出交通执法行业最真实、美丽的景色。

首先，在思想上坚守自我的信念，树立正确的荣辱观，坚持平和、严谨的态度，踏踏实实做真实的自我。在工作上明确自我的岗位职责，全力投入，努力成为一名合格的“操盘手”。

同时在付出劳动的同时收获知识、收获感知、收获提高。其次在行为上严格自律，从一而终的履行着自我的职责，认真对待每项工作，把繁杂琐碎的内务工作也能做的津津乐道、不失特色。

在业务上坚持求进创新的思维，不固守陈规，乐于与同事交流并汲取同事好的经验和方法，也鼓励同事能勇于出新破旧，积极探索、创新。同时坚持自我的那份职责感，力求将每项

工作做得细致、规范。在工作中不断总结、改善，在提高自身工作本事的同时，能为大队整体管理本事的提升出一份力。在与同事、伙伴相处中，能坦诚相待，互相尊重，互相帮忙，互相支持，同时也感受到来自伙伴、同事的帮忙与配合，才使自我的工作得以顺利进行。

虽然20__年工作是在不断的提高中前行，但还是还存在诸多需要改善的方面。

一是自我性格上的粗枝大叶表此刻工作中就会有粗心大意不细致的地方。

其次是内务工作还需要加强日常的规划和管理。

三是在处理问题上，对原则性和灵活性的拿捏不够准确，过于原则而有失灵活。

对于20__年，我仍然会投入同样的热情去努力的学习和工作，期望自我的工作本事、知识广度与年龄的增长成正比。同时，能在这支队伍里与同事们共同的成长、提高是我的幸运，我会珍惜！

服务企业工作总结篇三

您们好！

20xx年，赤峰市分行小微企业金融服务工作在赤峰银监

为坚决贯彻落实国务院关于支持小型微型企业健康发

展的金融政策，今年我行突出信贷重点，继续加大对小企业信贷投放力度，进一步规范小企业信贷服务，完善小企业授信“六项机制”与“四单管理”和风险管控助工作，助推了小

微企业发展。截至20xx年5月末，我行支持小企业78家，累计投放小企业贷款17.75亿元，小企业贷款余额31亿元，占我行贷款总额37%，小企业贷款较年初增量xx.61亿元，贷款增幅为88.8%，小企业贷款投放增速远高于我行全部贷款平均增速。信贷支持领域遍及农业、林业、畜牧、加工、流通、农机制造等多个行业。

（一）设置小微企业金融服务专营机构

我行全市共有xx家县级分支机构，全部开展了对小企

业的金融支持。市分行客户服务部是小企业金融服务工作的职能部门，部门内设2人专职负责对辖内分支机构小企业金融服务的营销、指导、调查、管理工作。

（二）提供的特色金融服务产品和项目

根据上级行有关文件，我行开办的小企业贷款的业务范

围主要集中在粮油收购、粮油加工、林木、园艺、中药材、蔬菜、畜牧等领域，按信贷品种分为：小企业粮油购销信贷业务、农业小企业信贷业务、小企业非粮棉油产业化龙头信贷业务、小企业中长期项目贷款业务，按贷款用途分为流动资金贷款和固定资产贷款。

（三）支持小微企业金融服务年度目标

20xx年在支持小企业金融服务工作中我行把“抢抓机遇

能快则快，控制风险该慢则慢，立足实际，着眼未来，科学谋划，稳健经营”为工作目标，进一步加大信贷投放力度，确保小企业贷款投放增速不低于我行全部贷款平均增速，实现业务全面、协调、可持续发展。

（四）制约我行开展小微企业金融产品创新的难点

我行作为国家政策性银行，其业务范围受到国务院的严格界定，所有贷款品种全部由农发行总行根据银监会批复开办，作为下级机构目前无权针对赤峰地区实际融资需求创新研发小微企业金融产品。

（一）明确小企业金融服务支持重点

1、做好小企业粮油购销信贷业务

作好小企业粮油收购信贷支持工作始终是我行各年度的工作重点。一是全力保障政策性粮油收储业务，适时开辟“绿色通道”，简化办贷流程，保证粮油储备计划的顺利实施。二是审慎支持粮油市场化收购。坚持“保收购、保优质企业、不保劣质企业”的原则，重点支持战略性客户和参与宏观调控的优质骨干企业入市收购，突出粮食流通领域的主渠道作用。

2、做好农业小企业信贷业务

我行在农业小企业贷款业务发展过程中，立足地区实际，深入挖掘资源潜力，加强与地方各级政府的沟通协调，把有市场、有技术、有发展前景的农业小企业，属于地方农牧业产业化推进项目组成部分，符合区域农牧业规划，地方特色支柱产业作为农发行的重点支持客户，在业务发展的同时，将信贷风险防控始终放在突出位置，在客户营销与维护上，采取按需支持的原则，客户结构不断优化，客户总体质量不断提升，实现了健康持续发展的目标。

3、做好小型非粮棉油产业化龙头企业信贷业务

小型非粮棉油产业化龙头企业是我行的信贷支持重点，而这部分企业多为市级以上重点产业化龙头企业，在地域产业结构调整及推进地区农牧业发展具有强有力的辐射和带动作用，具有抗风险能力强、市场前景好等特点。我行通过对产业化龙头企业的信贷支持，促进当地畜牧养殖业、饲草种植业、饲料加工业、农业种植业的健康、持续、快速发展，对带动地方农村经济迅速发展起到十分重要的意义。

4、做好小企业中长期项目贷款业务

中长期贷款业务对解决小企业融资难具有重要意义，对

区域发展具有重要作用。20xx年以来，我行积极配合当地农业和农村经济发展规划的实施，围绕重点实施项目开展合作，以新农村建设贷款业务为重点，大力发展小企业中长期政策性信贷业务。支持领域涉及到土地整治、城镇基础设施建设、水利建设、住房改造等多个方面。

（二）加强小企业金融服务创新

1、创新担保措施。我行针对小企业规模小、实力弱、

融资难等特点，大力推行经营者个人资产抵(质)押、担保公司保证担保、应收账款质押、动产浮动抵押方式。

2、创新营销方式。在20xx粮食年度我们从工作的预见

备粮储备计划和20万吨市级临时地方储备粮收储计划，亿元，收储粮食2.85亿斤。在此同时，积极支持中央储备粮轮换预备粮源收购，累计发放中储轮换贷款1亿元，收储玉米0.8亿斤。通过以上政策性信贷支持，有效确保了中央和地方各项储备计划顺利实施，没有出现农民卖粮难的情况。

服务企业工作总结篇四

20__年即将过去，这一年在餐厅各位领导和同事们帮助关心鼓励下，使我克服了种种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到领导和同事的肯定。

全年保持全勤上班，无请假、迟到、早退现象；服务质量及工作水平有所提高，无客人投诉情况；能够尊重领导，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在20__年做的主要工作及明年的打算做以下总结。

一、今年的主要工作

1、虚心学习，不懂就问。

在这一年，我积极参加了宾馆组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原来的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不觉之中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加文明，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

2、端正态度，爱岗敬业。

通过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。

对于餐厅的日常来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原来总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时

都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一起抬，原来不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

二、明年工作打算

在即将过去的一年中，使我变得更加成熟，服务质量和水平有了很大的提高，对客人的服务热情也更加高涨，工作信心大增，对以后的工作充满了信心。

这一年总体上能够做到恪尽职守，遵守单位的各项规章制度，做到让领导放心，让客人满意，但我也有一些不好的地方需要改正，比如做事斤斤计较，为一些鸡毛蒜皮的事和同事起争执，工作中存在着惰性，工作的热情不够饱满，消极怠工。

三、对酒店建议和意见

现在信息网络时代，知讯者生存，然而宾馆在信息收集和利用远远不够，井底之蛙永远只知道那一片天，只有走出去，方知天外天，人外人，希望宾馆多组织员工走出去学习本行业先进的服务和管理水平，以提高宾馆自身的竞争力。

同时也希望宾馆领导平时多关心员工作日常生活，多为员工着想。多组织一些文化体育活动，不仅能使员工身体得到锻炼而且也丰富了业余生活。使每位员工每天能够以饱满的精神状态投入到宾馆的工作之中，为宾馆的兴旺发达做出自己的贡献。

服务企业工作总结篇五

一年的时间就在这样的日复一日的工作当中过去了，其实自己是没想到时间过的这么的快的，总觉得一年的时间是很长

的。这一年的工作也已经结束了，很快就要开始新一个阶段的工作了，所以自己是应该要做好一个工作总结的。虽然我做的只是一个服务员这样基层的工作，但是想要做好的话也是不简单的。一个服务员和一个优秀的服务员的区别是很大的，只有自己现在努力的工作了，将来才有可能到更高的职位上去。

一、工作表现

服务员的工作主要就是为顾客服务，在顾客进门时说一句欢迎光临，给顾客递菜单等，在顾客点单的时候推荐一下。虽然这些工作看上去是挺简单的，但是要做好的话其实也挺难的。特别是点单这一项，自己必须要先了解每一道菜，才能够更好的去给顾客推荐。我认为自己这一年的工作是完成得比较的好的，能够很好的去给自己的顾客做好服务，虽然是不可能做到每一个人都满意的，但是只要自己尽力的去做了，还是能够让大部分人都满意的。

在这一年的工作中自己也学到了很多的东西，做服务员也是有技巧的，并不是看上去那样的简单的。不管是什么样的工作，也不管这个工作是简单的还是容易的都是要认真的去对待的。我在工作的时候就认真的在跟我的领导学习，毕竟她能够成为我们的领导肯定是很优秀的，所以跟她学习的话自己的工作能力也是会变好的。我的目标就是想成为像我的领导一样的人，希望有一天我也能够做到这个职位上。

二、工作计划

自己这一年在工作中也发现了自己身上的一些缺点的，在面对突发事件的时候我不能及时的去处理好，这就造成了很多工作上的失误。所以在新的一年自己要多去学习怎样去处理一些突发事件，也就是危机公关。我相信自己若是能够掌握好危机公关的一些知识，我的服务水平肯定是会直线的往上升的，至少比现在会好很多。我知道这也是比较的难的，但我

愿意花时间的话也是一定能够学好的，我相信到明年的这个时候我是一定能够有很大的进步的。

今年的工作也已经结束了，自己想要有什么进步的话也只能到明年继续的努力的，明年我是一定会把握好时间让自己有进步的，毕竟我的志向也不是一直都当一个服务员的。新的一年我是一定会继续的努力的。

服务企业工作总结篇六

因公司发展需要，公司着手并健全了相关科室，以便对公司各个方面进行更好的管理，保障公司不断发展壮大。我们做为公司的一员做为xx公司的一份子而感到荣幸[]20xx年即将结束，下面我们就将本年度的部门工作情况做一总结。

20xx年我公司承建项目共计xx项，其中跨年项目xx项，新开工项目xx项。安全部在上级主管部门及公司的正确领导下，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的安全生产方针，完善公司各项安全管理制度，规范统一施工现场安全资料管理，并且定期性地开展了安全生产检查活动，通过加强建筑施工安全生产管理工作，完善和落实一系列安全管理措施，加强对各项目部监管，使各项工作取得了一定的成效。

一、以宣传、教育为本，提高全员安全意识

1、工程开复工“三级安全教育”活动开展率100%；为进一步加强安全生产管理工作，安全部着重检查并督导各项目部及时对每名职工进行“三级安全教育”，加大对特殊工种持证情况的检查和专业知识培训及考试工作，检查各项目部落实安全技术交底情况。

2、积极开展安全生产宣传活动，在本年度安全生产月的前期，安全部召集下属各项目部专职安全员进行工作部署并提出要求，要求各项目部施工现场醒目位置悬挂大型安全生

产口号，加强安全生产月的职工安全教育。通过这些组织教育工作，极大的强化了公司全体员工的安全意识。

二、加大安全生产检查确保公司安全生产工作顺利进行

1、今年安全部在每星期进行一次安全生产检查的基础上，还先后进行了“脚手架工程、大型机械安全、防物体打击、防高处坠落、临时用电情况和安全资料管理”的安全专项检查。

2、本年度截至目前安全部共计开展检查xx余次，先后督促各项目部排查隐患累计xx余项，检查覆盖面包括公司所有在建工程的施工现场安全生产、文明施工、特殊工种持证情况及安全资料的管理。

3、通过定期检查和针对性检查，在一定程度上提高了我公司的安全管理水平，有效地防范和遏制了安全事故的发生。安全部还要求各项目部对下属施工班组严格要求，严格落实奖惩制度。

三、健全完善安全生产责任制和目标管理体系

安全部在成立之初制订了公司安全生产责任制及安全管理目标，并要求各项目部结合公司制定的责任制及管理目标，分解制定各项目部的安全管理目标，完善项目安全生产责任制；并将公司安全管理方面的管理制度，下发各项目部参考执行。

四、20xx年工作成效及难点

1、项目部在安全管理分工方面不分明，这一原因普遍存在，项目部各个管理人员认为只要是牵涉安全的方面都应该由安全员来管，没有按照“管生产必须管安全”的原则明确分工。

2、因为动态安全隐患每天都存在且不断变化，因此安全员对现场隐患整改存在一定惰性，在某些方面只是为了应付公司

及上级部门的检查。

3、施工基层人员的素质低，思想意识差。

4、公司某些方面正处于健全阶段，不能真正做到以安全为主，导致比如：材料不合格或供应不及时、人工不足及资金不能及时到位等情况。综上所述是导致公司安全生产工作落实存在一定的难度。

五、20xx年安全工作重点

1、20xx年度安全部将继续努力工作，根据公司要求制定年度安全管理目标，根据管理目标确定各项工作的开展及管理，确保全年无重大伤亡事故。

2、加强安全领导小组的安全生产管理工作，各项目部加强施工现场安全管理工作，确保不发生安全事故。

3、加强安全生产教育，加强指导职工对操作规程的学习和执行。

4、加大对机械设备的管理，凡未持证上岗人员一经发现，立即停止作业限期换人，并按规定给予经济处罚。

5、加强施工现场高处坠落和物体打击的防范和检查，严格按标准做好安全防护工作。

6、狠抓安全教育和特殊工种持证上岗工作，各工地定期对施工人员进行安全教育，强化和巩固职工的安全意识。

7、认真搞好现场巡查工作，巡查原则是发现问题，限期整改，到期复查，超期处罚，对违背强制性条文或存在安全隐患的部位，勒令停工整改。

8、加强公司形象管理，每个工程都代表着公司的形象，体现了公司的管理水平，因此安全部在明年的工作中会同公司各部门一道，要求各项目部切实把工作做细，做出能够体现企业文化及形象的方面。

20xx年即将结束，但安全生产工作是一项长期的工作，公司领导十分重视，不论过去和现在，公司在安全问题上投入了大量的精力、人力和财力，公司安全部将以20xx年为新的起点，进一步加强对安全工作的管理，加大安全生产监管的力度，严格执行各项制度，促进安全工作更上一层楼，为公司的生产建设进一步创造良好的安全环境。

服务企业工作总结篇七

回顾即将过去的20xx年公司全年工作情况，概括起来说：在董事会的正确领导下，全体职工团结一心，奋发努力，使xx旅游事业更加繁荣兴旺，硕果累累。经济效益、社会效益、环境效益全面提升，呈现出一派欣欣向荣的景象，令人深受鼓舞。20xx年景区共接待国内外游客x人，公司全年营业收入、实现利税均比20xx年有较大幅度增长，为地方社会经济发展，财政增收做出了应有的贡献。

20xx年公司董事会以创新思想为指导，以景区发展为目标。xx开始从一个单纯的观光型景区向度假景区逐步转变，开启了新的游线，新的产品和项目在紧锣密鼓的筹建中。进一步加强景区的基础设施建设，提升整体服务水平，增强景区的综合竞争力。20xx年建设的项目有：莲花度假酒店、xx万平米仙xx会仙殿、第三条跨罕台川拖挂式索道以及上下四车道高速路连通景区的旅游专线。累计投入建设资金xx。

xx旅游景区在20xx年被国家旅游局评定为5a级旅游景区，被国家文化部批准为国家文化产业基地。20xx年度在党的十八届三中全会精神鼓舞下，景区文化活动和文化产业呈现出欣欣

向荣、蓬勃发展的势头。

1□20xx年元月1日到5日□20xx年7月10日到15日，我公司与中国摄影家杂志社合作，举办了两届xx国际摄影周。每一届活动都吸引数百名中外摄影人踊跃参与。今后国际摄影周活动将继续举办下去，争取经过数年努力，将这一文化活动打造成xx旅游文化品牌而走向世界。

2、在文化产业发展发面□20xx年xx景区也有了较快发展，取得较好成绩。沙漠艺术宫作为景区的文化艺术殿堂投入使用□20xx年景区共演出传统剧目“鄂尔多斯婚礼”x多场次，接待游客近x万人。

为适应xx旅游事业蓬勃发展大好形势，公司董事会高度重视职工队伍建设，采取了一系列积极措施。

1、由于景区服务项目增多，活动范围扩大，企业对用人数量有了较大的需求，为社会提供了更多的就业岗位□20xx年公司新增职工x多人。其中招聘大中专毕业生达x多人，从兴安盟招工x多人。经过培养锻炼，有些职工已走上了公司部门负责人的领导岗位。

2□20xx年公司根据自身经济实力的增长情况，大幅度提高了公司职工工资待遇和生活福利水平，平均每人每月增加x元。为此，公司全年员工工资增加支出x万元，公司又另外投入资金x万元用于职工奖励、福利、交纳医疗保险、组织员工外出旅游，公司发展成果汇集到每一个职工，极大的激发了职工的工作热情，增强了企业的凝聚力。

3、加强职工素质培训，提高职工服务意识和业务技能。公司利用多种形式对职工进行思想品德、文化知识等方面培训，提高职工公德意识和职业道德观念□20xx年公司为职工建立了图书室、阅览室、健身房和乒乓球室，购置数千册优秀图书，

丰富了职工业余生活，保障职工身心健康。

4□20xx年全年工作中，公司各部门涌现出不少工作成绩突出的先进集体和优秀个人。今天将有x个先进集体和x个先进个人要受到表彰和奖励。他们为了公司事业的发展，刻苦学习、勤奋工作，在平凡的岗位上做出了不平凡的贡献。他们是大家学习的榜样和楷模。

1、继续加大管理力度和投资力度，争取早日完成重大基础设施和服务项目的竣工使用。

2、贯彻落实党的十八届三中全会精神，加快景区文化产业建设。加快文化产业发展步伐，争取将其成为景区新的经济增长点。

3、进一步加强职工队伍建设，做好20xx年职工招聘工作。须向社会广泛招聘员工，重点是招聘大中专毕业生和达旗当地农民工。

4、在新的一年里，公司要加强创建5a级景区的领导力量，做到组织机构健全，规章制度健全□5a建设作为长期和常态工作来抓。

5、继续加强企业内部管理，改善职工生活环境，提高工资福利待遇水平，把公司建设成为一个让社会人人羡慕的企业。通过我们自身不懈努力，公司经济效益也会越来越好。公司将根据企业经济实力增长不断改善职工生活环境，提高每个职工的生活福利待遇和工资水平，并加大对职工的培训力度，为职工营造一个良好的发展环境。

同志们：公司20xx年各项工作得到上级认可，受到上级好评和表彰。在20xx年，公司分别荣获市旅游局、工商局、达拉特旗旗委、鄂尔多斯总工会、授予的“诚信旅游企业”“、优秀基层党组织”、“五一劳动奖状”等光荣称号。又被自

治区旅游局推荐为全国旅游系统先进单位。我们要倍加珍惜这些荣誉，化作鞭策和鼓励我们继续前进的强大精神动力。同志们：让我们紧密的. 团结在公司董事会的周围，同心同德，共同努力，聚精汇神搞建设，一心一意谋发展，我们的奋斗目标一定会实现□xx旅游事业的明天一定会更加美好。

服务企业工作总结篇八

20xx年，xx在市委、市政府的领导下，紧紧围绕“三年倍增、实现跨越发展”的总体目标，紧扣招商引资主题，坚持把招商引资和推进项目建设作为核心要务，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，强力推进招商引资和项目建设工作，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，招商引资工作取得显著成效。

1、全县动员招商，明确目标。

年初，县委、县府对全年招商引资工作进行了认真谋划，并由县政府下发文件，明确各县直部门、乡镇的招商引资任务，提高招商引资工作在考核成绩中的比重，要求全县各单位、部门把招商引资作为工作重心，集中骨干力量推进招商引资工作。

2月17日召开的2016年全县经济工作会议上，县委、县政府对全县招商引资工作做出了详细部署，并指出2013年工作的思路与重心，动员全县上下进一步认清形势、坚定信心，明确目标、加压奋进；6月14日，全县工业发展暨招商引资工作会议召开，总结工业经济运行及招商引资情况，安排部署下一步工作任务；7月18日，全县招商引资工作调度会议召开，对全县工业会议以来的招商引资情况进行调度；9月23日，召开全县大干四季度、圆满完成全年目标任务动员会议，对招商引资工作进行安排部署，确保完成全年目标。

2、领导带头招商，走出去恳谈。

今年以来，紧紧抓住北上对接央企、强企和南下承接产业转移招商的机会，积极组织、参加国内各大商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步宣传、推介**。县主要领导10多次带队分赴北京、天津、上海、广州等地组织、参加洽谈活动。5月30日，县长曲锋带队赴广州参加德州—广州经贸洽谈会，签定了投资30亿元的力驰汽车工业园项目和投资12亿元的兴隆高档皮革项目；10月18日，县委书记马俊昀带队赴上海参加2013德州—上海区域战略合作恳谈会，签订了投资10亿元的花卉博览园项目和投资15亿元的造纸工业园项目；11月22日，县委书记马俊昀带队赴北京参加2013山东德州融入首都经济圈合作恳谈会，签订了投资300亿元的中国华阳集团低碳产业园项目和投资100亿元的德州专用汽车产业城项目，并与中国服装集团深入洽谈交流；12月22日，县委书记马俊昀带队赴天津滨海新区参加德州—天津环渤海经济圈区域合作恳谈会，签订了投资30亿元的东方公园片区综合开发项目和投资15亿元的西格玛产业园项目。

3、热诚邀请客商，请进来洽谈。

在积极走出去的同时，邀请客商来**实地考察。举办了20多次投资环境推介会，会见客商800多人。以优质的资源吸引客商，用真情的服务感动客商，加快推进项目落地进程。3月23日，中国低碳产业投资中心主任张佐佑一行来**考察，洽谈低碳产业项目；5月30日，中国华戎控股有限公司董事长、总经理赵国强来**投资考察，签订了东方智慧养生园、北斗产业园项目；9月27日，**召开台商投资说明会，签订了投资5亿元的养老健康产业园项目；11月6日，北京中国服装集团公司总经理梁勇一行来考察；11月13日，东风汽车公司(党委)办公厅主任赵书良一行来参观考察；11月28日，全国工商联汽摩配用品业商会副会长杨庆海一行来考察；12月5日，上海燎申集团董事长助理、投资部总经理胡焯一行来考察；12月12日，中国城市发展战略研究会会长雯轲率队来考察。

4、强化招商分队，驻外招商。

在广泛联系线索的基础上，进一步发挥驻外分队招商的作用，着力开展三个“引进”，一是着力引进聚集、带动效应强的产业龙头项目。结合重点产业形成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局。二是着力引进具有独立知识产权、掌握核心技术、关键技术的优势企业。三是着力引进占用资源少、科技含量高、辐射带动功能强的现代加工工业项目。另外，围绕提升我县马颊河生态岛载体的服务功能，加强了旅游、金融、物流、培训、养生等服务业项目招商。目前，投资30亿元中金控股、投资20亿元安徽鑫诚商贸开发项目正在积极洽谈推进；投资8亿元青岛依美服饰项目即将开工。

加强招商队伍建设，进一步理顺招商引资的工作体制和机制，加强招商队伍人员业务培训。邀请国土、国税、地税、建设、发改委等部门12名专职人员讲解相关法规政策，观看昆山招商局局长孙建中和国际投资环境研究院院长黄静等名家视频讲座，并到德州经济开发区、齐河等11个县市区以及天津滨海新区、曹妃甸开发区等地参观学习。围绕“走出去、走下去、走进去”的工作方针锤炼招商队伍，提高招商人员业务水平 and 招商能力，并加强对招商干部自身素质修养的建设，培养出一支具有务实的态度、严谨的作风、求实的精神的招商主力军。

5、扩大招商主体，以商招商。

充分调动现有企业的积极性，强化企业招商主体地位，使之成为招商引资的重要力量。鼓励已在**投资的客商坚定投资发展的信心，并通过与国内外大型企业、科研院所、高等院校合作，引进国内外资金与项目。通过他们影响，联系、吸引更多客商前来考察合作，形成以商招商的联动效应。富路车业通过发挥产业聚集效应，联系引进了投资8.6亿元的汽车配件工业园项目；金嘉实集团联系引进了投资15亿元的西格玛产业园项目；加州锦城置业引进了万晟和恒盛两个大型置业项目。通过以商招商，实现了龙头型项目的引进，延伸了上下

游配套产业链，促使我县主导产业不断做大做强，对县域经济起到了强力的拉动作用。

6、灵活利用资源，科学招商。

在集约利用土地的基础上，灵活利用现有资源，使资源利用最优化、最大化，并进一步提高资源利用的综合效益。

一是激活优势资源。充分利用项目东区和马颊河生态岛独特的区位优势 and 巨大的发展空间资源，变资源为财源。**坚持高起点定位，编制印发《央企、强企500强企业名录》，重点对接引进央企强企，已落户北斗产业园、东方智慧养生园、智诺理想镇等多个过50亿元的项目。

二是盘活闲置资源。结合“4+2”产业园现有资源，在县委、县府科学领导下，紧抓产业升级、优化产业布局，盘闲挖潜，实现新突破。盘活力创空调、广鑫铁塔等闲置资源，广州康采恩集团成功并购华茂集团。目前中金集团并购中南控股等项目也在洽谈推进中。

三是放活乡镇资源。紧抓两区同建有利时机，依托社区和小城镇建设，结合乡镇自身实际，将既有资源灵活利用，提高农村资源价值，促进就业。鼓励投资家庭农场项目，着力引进纺织服装等项目。滋镇引进了投资8000万元的德强家庭农场项目；前孙镇引进了投资6400万元的绿野休闲农场项目；郑家寨镇引进了投资1500万元的张家侨家庭农场项目。实现了两区同建、资源利用、农民致富的良性循环。

7、完善招商机制，环境招商。

为进一步优化招商环境，打造一流的投资环境，建立并规范了政务大厅，专门抽调精干力量集中办公。为加快项目落地进程，成立了“项目落地办”，为项目落地提供“一条龙”服务。建立项目集中审批推进和考核制度，提高办事效率，

营造高效的服务环境、稳定的政策环境，真正做到“以服务促招商，以服务促推进”；集中力量完善项目东区和马颊河生态岛的基础设施建设，加快各项工作的筹划及项目落地工作的进展，打造更好的投资平台、更优的发展环境。

8、落实考核制度，奖惩分明。

严格落实**招商引资奖惩办法，激发各单位招商引资工作的主动性和积极性。对在招商引资工作中成绩突出的单位和个人表彰奖励。在2月17日的全县经济工作大会上，对上一年招商项目引荐人按照政策给予奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。同时，严格实行“一把手”责任制。要求各部门、乡镇“一把手”明确招商任务，创新工作思路，带头外出招商，集中主要精力抓招商。政府强化监督，对摸到的线索、签订的项目要求及时上报，县考核办、重督办和招商局对项目进展持续跟踪，实行“月督查、月调度”；对长时间无进展的单位进行约谈。奖惩政策的激励，全县上下呈现了议招商、抓招商的良好局面。

在市委、市政府的指导下，紧抓德陵一体化和“一圈一带”机遇，按照“招大引强”的原则，充分发挥优势资源、优势产业的带动作用，依托三大载体平台，强化产业招商、突出专业招商、狠抓园区招商。培育发展新兴产业，着力引进科技含量较高、耗能低、拉动力强的项目。加大对重点区域的招商力度，在招商引资项目质量、数量和结构上实现更大突破。

1、突出三大招商主体

各级各部门领导干部、县域企业家和专业招商队伍是招商引资工作中的三大骨干力量，进一步发挥三大主体的作用。加强领导干部的招商引资责任考核，进一步明确招商引资核心工作地位，切实发挥“带队伍、作表率”的作用，形成浓厚的招商引资氛围。突出加强以商招商，使企业家充分利用所

拥有的广泛资源，成为**的宣传员，吸引上下游企业来**投资创业，充分发挥各驻外招商分队的“桥头堡”作用，大力收集投资项目信息，积极对接项目，进一步做好**的宣传推介工作。

2、建设三大招商载体

德州项目东区、马颊河生态岛和“4+2”产业园区是**的三大招商引资载体。围绕三大载体和六大产业，充分依托现有行业龙头，发挥产业聚集效应，着力引进龙头型项目和上下游配套项目。“4+2”产业园区致力于优化产业结构，使园区提档升级，将产业园区打造成更有吸引力、更具发展前景的载体平台。在市委、市政府规划建设“生态科技城”的发展战略下，项目东区重点引进高科技、低碳环保项目，建设成“科技引领、产业支撑”的现代生态产业高地。马颊河生态岛重点发展第三产业，引进商务金融、教育培训、生态居住、医疗养老、旅游度假等项目，打造成京沪沿线的旅游明珠。

3、完善三大招商政策

土地、环保和产业政策是招商工作中的关键要素。贯彻落实集约利用土地的政策，在此基础上，灵活利用现有资源，重点引进高效益、低耗能的环保型项目。依托现有六大产业的产业优势，延伸产业链条，进一步优化产业结构，打造国内知名的产业集群高地。

20xx年，我们将紧紧围绕市委、市政府提出的“实现跨越发展”总要求，突出抓好“科学决策、招大引强、优化环境、促进落地、建好队伍”五项任务，使单位招商引资工作再上一个新台阶，为尽快实现富强、品味、幸福做出新的贡献。

服务企业工作总结篇九

为贯彻落实市委、市政府“千名干部进千企，创优服务稳增长”活动精神，镇委、镇政府积极响应，迅速行动，把此次活动作为当前一项重要政治任务来抓，要求全镇机关干部和各镇直单位思想上重视、任务上明确、重点上把握、方法上讲究、载体上创新、责任上分解，使全体联企干部的思想高度统一，基本形成了党委、政府主要领导带头，其他党政班子成员参与、中层干部上下联动、政企横向互动，合力_难题的良好格局，并显现出三个方面的成效。

一是促进干部作风转变。在此次活动中，联企干部们都主动深入结对联系企业开展调研走访，加强与企业经营者的联系沟通，了解掌握了结对联系企业在的生产、管理及发展思路等基本情况和在创业创新中存在的主要问题和困难，还借助自己的理论水平和业务能务，为结对联系的企业撰写了15份符合实际的创业创新建议书，以帮助企业克服困难，实现再次发展。

二是增强了企业发展信心。自“千名干部进千企解千难”活动开展以来，广大联企干部深入企业开展走访调研，积极排摸结对联系企业在创业创新过程中遇到的难题(共排摸到11个难题)，并有针对性的帮助企业_要素制制约、创牌、生产环境整治等方面的难题(目前已经成功_了4个)，如：合理解决了雄星食品有限公司在扩规办厂方面存在的土地供需矛盾，促成华丰农业与南京金道普禾在秸秆综合利用项目上达成合作事宜，帮助惠依烟花、天圣烟花联系消防部门，制定消防规划，并组织员工进行消防演习，帮助金璨米业、陆子米业等企业解决建设用电、用水等问题，帮助液化气站就厂址搬迁做出详细规划，进一步增强了企业在外部经济环境不利情况下的发展信心。

三是改善了政企关系。通过开展“千名干部进千企解千难”活动，使联企机关干部在深入企业开展走访调研的过程中，

直观地感受到企业在经济大环境不利的情况下，产业升级缓慢、创新能力不足、核心竞争力不足等等成长中的烦恼，而通过主动为企业提供服务，帮助企业解决力所能及的难题，不但让机关干部的工作作风更加趋于踏实，更让企业通过联企干部尽力_企业难题这一纽带，感受到政府对他们在创新创业过程中的关注，进一步改善了政企关系。

创优服务活动开展以来，我镇切实帮助辖区内企业解决了生产经营中的一些困难，受到一致好评，取得了很大的反响，不仅在全镇范围内营造重商、亲商、爱商、护商的社会氛围，也让全体机关干部树立“产业第一，企业家老大”的理念，并深入践行“保姆式、跑步式、精准式”服务，壮大了我镇招商引资的力量。下一步我镇将对进企业活动中的一些好思路、好经验、好做法，进行认真总结，形成制度性的成果，进一步改进工作作风和完善服务企业工作机制，通过健全问题处理程序和机制保障、跟踪督办等工作机制，使企业反映的问题和事项件件有回音、事事有着落、条条抓落实。