

# 医美护士转正个人工作总结 护士转正个人工作总结(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 班组长工作汇报篇一

从学校到社会，从学生到职场人，我就业本来是算很晚的，但在x年我完成了这个跳跃，从年初到苏宁的实习，经历了毕业的曲折，到新公司的迷茫，到执行任务的成长与迷糊，这天，在x年的最后一天，我觉得很有必要好好的总结一番，回顾x年的点点滴滴，无论是进步还是落后、成功还是失败、称职还是厮混，都有必要深刻的总结反省，以便在未来的职场生活中更好地定位自身、发觉优点，实现自我的价值，创造大于自我的价值。

对于一年来的变化和行动，我从如下几个方面进行思考，尽量做到诚恳、真实、深刻、全面：

一、思想方面：

1、学生向职场人的转变。

年初就开始在苏宁电器实习，在几个月的实习中，从一个纯粹的学生变得有那么一点像样的职场人，在实际的销售过程中，透过和同事的交流，观察、实践以及反复的思考后积攒了一些销售经验，但这是最基层的销售技能，还只是借助于活生生的产品来达到获利的目的。

进入公司以来，我用心的学习产品知识，也加大在管理、销

售等当面的学习，期望首先成为一个优秀的员工，脱离学生思想的桎梏，早日做出自我的贡献。

在这个过程中我用心融入到同事中间，期望取长补短，尽快的适应新的岗位，并力争做出应有的贡献，进入公司以来我力求自我在价值观和行动上都尽快的融入公司，为公司的发展尽自我的力量，也为了实现自我的价值。

## 2、书本理论向社会实践的转变。

一个学生，不免有些理想化和不切实际的空想，在实际过程中这夜难眠吃一些亏，但挺过来了就好了，吃苦耐劳是老祖宗传下来的优良品质，继承和发扬责无旁贷。从学生到员工，首先进行的就是思想上的转变，职场是充满竞争的，“强者淘汰弱者，快鱼吃掉慢鱼”就是生动的写照。

只有经历过真正的考验才会明白现实不是那么容易的，只有具备吃苦耐劳的精神、不怕失败的态度加上任劳任怨的付出，才有可能具备成功的素质。书上的.太多知识只是起着指导作用，而在实际的工作中往往更复杂，更需要随机应变的灵活和以不变应万变的冷静。

在现实中，结果最重要，人和执行方式只要不违法但能够到达最佳效果就能够实行，结果最重要。

## 3、参与者、受命者向行动者、自我的领导者转变。

通常来说，一开始我只是一个唯唯诺诺的被领导者，按部就班的按照既定制度和领导指示做工作，但渐渐的我会有自我的思想、想法和见解，最重要的就是干好工作、不违反原则。

我更倾向于做一个领导者，但这个的前提是首先我的是一个把自我领导好的人，如何更好地领导自我，让自我不断地发掘自我的潜力，创造性的完成工作，并提出有利于公司发展

的推荐，不要做一个只会理解命令的员工，而就应是一个与公司共同进步，不断学习不断完善自身的“自我领导者”。

## 二、工作方面

### 1、完成任务：

从重庆到深圳，从深圳到贵阳，从贵阳到开县，差不多半年来在实际的工作中我的贡献并不多，而受领导委派收款进展也不大，这固然有客观原因存在，但更多的恐怕是我的用心性还不够，做事也不够雷厉风行，太多的时候显得迂腐和软弱，殊不知太多的让步换不来实际的效果，作为年轻人就应具备一点凶悍和果决。

新历的一年即将过去，最重要的仍然是完成工作，在完成工作的过程中不放松学习和总结，对于我来说每一天都就应是进步的，每一天都就应有变化。

完成任务能够说是工作的最低要求和层级，这证明我还没有完全融入到工作中去，还没有把工作当成自我生活的一部分，还只是把它当做被逼着必须要完成的任务，这直接导致缺乏主动性和创造性，影响了工作效果和自身的发展，从这一点上来说，继续改变工作态度。

### 2、追求结果：

企业的最终目的是实现利润的最大化，无论是领导还是老板所需要的员工都就应是追求实际效果而不是只有工作态度，这样的前提就是潜力加上态度。就像一个企业只有不断的获得利润才有可能继续强大，一个员工也只有不断的完成工作才有可能不断提高自身，也相应地获得公司的认可。

在开县的工作中，过多的把职责推给客观原因显然不公平，我的职责在于缺乏主动性，有时候息事宁人，过多的退让把

主动权完全交给了代理商，这是工作上的失职。

### 3、实现共赢：

但具体问题具体分析，开县的市场和人买都是代理商一首开拓，如果完全全盘抹杀代理商的功劳显然不贴合大公司的气度，合作的目的是为了实现共赢。在我的心目中，公司的利益固然占首位，但如果合作伙伴失去了利益，那么相应的我们就不就应完全避开这个问题。

## 班组长工作汇报篇二

回首20x年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，我经历很多没有接触过的事物和事情；见识了很多从未见识过的新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步；不论是与顾客的客情投资，还是销售管理经营与供应商的接洽工作，都在不断的进步中。现就本年度工作情况总结如下：

### 一、工作回顾

#### (一)门店情况

在今年通过自己的努力并且因公司领导的信任给予了我这次机会升任家家乐超市王山村店的一名店长。做一名店长，初出茅庐没有经验，对于店面的运行、安排以及公关等方面都不是很成熟，但秉承着“勤奋好强，勇攀高峰”的决心与破釜沉舟的勇气，心里想着一定要把店面做好，不只向关心我的领导证明，向质疑自己能力的人证明，更向自己证明“只有不想做，没有做不了”这句话的正确性。接手店面以来，自己如履薄冰，工作学习丝毫没有懈怠，为弥补自己经验不足，在利用有限的学习机会，自己多渠道刻苦学习，不耻下

问。也使自己积累的更多，面对诸多问题时解决的方法也一次次的纯熟与专业。香滨店的销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高。

作为一名店长我深感到责任的重大，这段时间的工作经历，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。记得领导曾经说过：“如果你不知道如何才能做好一名店长，那么便去执行，认真且努力的去执行上级所做出的决定。”

秉承这一原则，在平时认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。企业精神的首要便是团队，当一个拥有共同目标并且愿意为这个目标而努力的这样一群人成功的几率占相当大一部份比值，所以做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体成为了上任后的首要任务。

其次，通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。平时以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司及门店创作更多的销售业绩，带领员工做好本职工作。

清洁工作每时每刻都在进行，看到就做、随时检查，为顾客营造一个舒心的购物环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客感觉到好家庭的服务质量及受到优

质服务后的心满意足感。在与各部门之间的合作进行的越来越默契。客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

遇到突发问题，冷静对待沉着应对，分析利弊在最快的时间尽可能做出正确的决定，不以私人感情看待事物。在多方面的改进下，香滨店现在的总体水平正在以稳定的形式发展着，人员：大部分人的整体素质有了很大的提高，从最初的要我干，变成了我要干；财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

### 班组长工作汇报篇三

我在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。处理好公司工作与个人之间的关系，到目前为止，考勤制度我还在制定当中，以机修以前的制度为版本再增加一些工作的实际情况。我将会用最少的时间逐步完善考勤制度。下半年，我将更加勤恳，为自己作更多的事，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水平更上一层楼。

作为\_\_司机班班长，在一年的工作中，始终以牢记一句话：“千重要，万重要，安全行车最重要！”。从而使\_\_在交通安全工作中没有发生考核事故。在实际工作中他是这样做的：一、遵纪守法，安全驾驶在日常工作中，\_\_认为，要想开好安全车，首先要牢固地树立安全第一的思想，一定要学习并遵守政府及有关部门的一切法令法规，服从交通管理人员的指挥，真正做到“马达一响，集中思想！车轮一动，想到群众”。他重视交通安全学习，他深刻地认识到：安全行车并不是纸上谈兵，它是成千上万人民群众用鲜血和生命换来的。他一直认为：对待交通事故，一定要“三不放过”（原因不明不放过，整改措施不落实不放过，处罚不到位不放过）作为司机班班长，管理着物业公司生产用车及小区用车，物业公司现有轿车两辆，生产用客货车一辆，小区用特种卫生车

一辆，洒水车一辆，平时的工作职责是管理司机的出车任务和车辆的保养，工作量大而且琐碎，如何能把工作管理好，这是我始终认真考虑的问题，今年一开始就从自身做起，时时刻刻能严格要求自己，在干好本职轿车司机的同时，他能够认真做好车辆的管理呼派车工作，合理利用车辆，使每台车辆达到最大利用率，为了给公司结省开资，我自学起车辆维修技术，通过专研和刻苦学习，在短短的几个月内，他便掌握了简单的汽车维修技术，如果哪台车辆出了毛病，我首先自己先对车辆进行一次全面排查，查清楚是哪种故障，有时工作时间排不开，我就利用自己的业余时间一个人到单位来修理车辆，这样不需要到维修站去修理的车辆，我能够自己处理，这不仅为公司节省了汽车维修开资，而且我的这种做法感动了班组的司机，他们能够在平时的工作中加强了对车辆的爱护工作，增强了班员平时工作的敬业心，我的这种做法受到了全公司干部和职工的一致好评！

## 企业后勤工作总结报告【二】

### 班组长工作汇报篇四

总结报告是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，肯定成绩，找出问题，得出经验教训，下面就让小编带你去看看企业经营工作总结报告范文五篇，希望能帮助到大家！

#### 一、公司概况：

本公司于2014年05月15日成立，并取得厦门市工商行政管理局第350298200021159号《企营业执照》；注册资本人民币伍佰零壹万元整；实收资本美元伍佰零壹万元整；法定代表人：王建钦；经营范围：工程和技术研究和试验发展；集成电路设计、信息技术咨询服务、软件开发、专业化设计服务；其他未列明专业技术服务业(不含需经许可审批的事项)；新材料技术推广服务；节能技术推广服务；科技中介服务；通信终端设备制

造;半导体分立器件制造;集成电路制造;光电子器件以及其他电子器件制造;电子元件以及组件制造;其他电子设备制造;经营各类商品和技术的进出口(部另附进出口商品目录),但国家限定公司经销或禁止进出口的商品以及技术除外。经营期限:30年。

## 二、报告期内公司运营情况

### 1. 公司总体运营情况:

国家在保持宏观经济政策相对稳定的同时,我公司在国家政策的指导下,利用国内外社会资源,积极进行市场的选择、产品的前瞻性,研究、寻找市场空隙,支持有价值、有前瞻性、有潜力的产品以及技术的创造。加强产品技术实验、技术创新以及产品升级研发,保证产品的可持续发展性。

### 2、报告期内公司运营情况

报告期内,公司发展态势稳定,资金利润情况良好。报

### 3、公司未来几年主营业务发展思路

近几年,中国集成电路产业取得了飞速发展。尽管目前中国集成电路芯片制造工艺已经能够基本满足国内设计企业的需要,但是芯片代工企业设计服务团队力量薄弱,再加上目前中国ic设计服务也发展尚未成熟,这些都明显阻碍了中国集成电路设计也的发展。

20\_\_\_\_年我们的企业目标是“打造高标准质量、高品质产品”,我司将积极进行市场的.选择,寻找市场空隙加强新产品的研发,抓住发展的契机,着力ip核技术,建立和推广完整的ip质量标准体系和质量评测体系,逐步扩展企业的业务的同时,从效益上保证产品的后续性和升级延续性,从而保证自身发展的延续性。



在国家政策的指导下，利用国内外社会资源，积极培养工程师、项目管理和技术管理人才以及复合人才。通过定期的行业、地区交流，技术、管理培训，为企业培养不同层次的人才，增强国内集成电路行业的技术水平。

## 一、工作业绩

### 1、顺利完成了公司的各项编标业务

#### (1) 圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

#### (2) 实现了良好的经营业绩

在本年度，共有 11 个项目中标，累计实现承揽额 万元。具体情况如下：

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计 万元，占承揽任务总额的%；路外项目中标7项，计万元，占承揽任务总额的%；公路项目中标2项，计万元，占承揽任务总额的%；地方铁路4项，计 万元，占承揽任务总额的%；市政项目中

标项，计 万元，占承揽任务总额的 %。

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

## 2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

## 3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

## 4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。

工作中出现的不足，在经营成果上表现为路内路外项目发展不平衡，过分依赖铁路项目承揽，路外项目的承揽显得单薄，与其他兄弟单位相比有一定的差距。从我们经营工作自身分析这种差距，具体存在着以下几个方面的工作需要改进：

### 1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

### 2集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量大、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思

想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

### 3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

### 4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，

使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

### 三、未来的工作打算。

未来，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

所有的管理，落实到最后都是人的管理，所以2012年的工作的主导思想，仍然将着力点放在人才的培养和训练上，在当前基础上，在各环节加强对员工的培训和教育，使每个人无论在工作上、思想上，还是行动上都训练有素，逐步向职业化的标准靠拢，满足各种经营形势的需要。基于对上年度各项工作的总结和分析，体现在具体工作中，在如下方面进一步改进和加强：

#### 1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

## 2、加强组织过程中各环节的控制

经营工作的系统性很强，需要对各个工作环节有效控制。存在的问题都是以各种方式呈现出来的，这就需要有敏锐的洞察力，对呈现的各种情况迅速判断，找出出现问题的根源，在后续工作中加强控制，避免类似情况发生。以往的工作中，我们虽然已经积累了一套的行之有效的经验，但仍需要在下年度的工作中继续继承和发展：

(1) 继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

(2) 加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇〇八年的工作中应给予充分重视。加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

### (3) 各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下年度的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下年度商务部的工作是进一步将日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习工作中，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到公司的施工中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

### 3、注重经营工作的创新。

首先是经营理念的创新。建筑市场极其复杂，以往的经营手段面对当前的经营形势已显得捉襟见肘，经营工作者如果固步自封，循规蹈矩，势必不能适应瞬息万变的市场变化，把

企业带入万劫不复之路。在二〇〇八年的工作中，我们将不断去突破旧规则，尝试新思路，通过建立战略联盟以避免残酷竞争，或者另辟新市场拓宽经营渠道，以保证投标项目的收益率和中标率。其次，经营工作的创新是理论和实践的统一。如果只是一味思考问题，而不进行积极有效尝试，无疑只是一种探索，我们需要有目标地跟踪几个项目，从前期跟踪，资审编制、联盟成员筛选等都进行合理筹划，积极运作，以最大限度实现企业经济利益为目的，争取到几个收益好的项目。

#### 4、其他方面工作

经营中心作为机关的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各种部门，如资质证件的借用，合同文件的借用需要办公室协助，安全资格证书的办理需要安质部协助、机械设备配备需要咨询设备部、投标保证金的办理需要财务部、社保证明的开具需要社保部的协助，还有公证、信贷的办理需要借助集团公司相关部门的作用等。所以经营中心一方面需要强化自身业务，确保自身万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，共同协调处理好各种事项，充分发挥经营中心职能。

20\_\_\_\_年的时光转瞬即逝，一年来，在领导的关心、指导和同事的帮助、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高理论和实践水平，较好地完成了各项工作任务，自己素质能力也获得了全方位的提升。现将一年来工作情况总结如下：

##### 一、20\_\_\_\_年工作回顾

(一)积极参与完成集团年、季、月度工作总结、计划相关工作。配合完成各公司、部门20\_\_\_\_年度工作总结、20\_\_\_\_年度工作计划的整理、初稿汇编、报审；完成20\_\_\_\_年4-11月工作计划汇编、报审；完成20\_\_\_\_年第三季度工作总结汇编、报



审;配合完成20\_\_\_\_年度《企管通报》共3期的汇编;协助编写领导年终讲话初稿;完成20\_\_\_\_年度评优活动相关工作。

(二)积极做好公司会议组织管理。截止11月,完成20\_\_\_\_年1-11月共22次总经理办公会及月度工作例会的组织工作,完成会议通知、签到,拟写会议纪要;协助完成部门组织的其他各项会议(管理咨询会、月度考评会等);协助完成集团、业瑞、华姿建司、华姿装饰、华宇物业20\_\_\_\_年职工代表大会的筹备及实施等各项工作。

(三)认真配合做好质量管理体系工作。参与20\_\_\_\_年集团开发公司龙湾项目、上院项目、天宫花城项目、锦绣花城项目、金沙东岸项目、研发中心和营销中心的质量管理体系内审;参与并协助完成20\_\_\_\_年集团、华姿建司、华姿装饰、华宇物业监督审核及换证审核工作;完成质量体系文件的更新,发放;完成开发公司各部门年度质量计划及月度质量完成情况统计汇总;督促问题点及不符合项的整改;配合完成98名员工的内审员资格取证培训,办理相关手续。

(四)积极参与公司管理制度建设。协助完成《部门工作手册》修改;完成《总经理办公会制度》、《媒体信息监控管理办法》编制;协助完成《管理目标责任书》的签订及档案管理。

(五)做好外报材料的文案工作。完成四届一次政协提案《进一步提高建设项目审批效率的建议》及提案办理征询意见的办理;完成《关于支持民营经济转型升级创新发展的建议》征求意见反馈;协助完成《民营经济1+3配套文件完成情况》材料的拟写;完成申报优秀企业家材料的拟写;完成地产新思维《新形势下房地产企业文化建设的思考》论文稿。

(六)圆满做好计划管理及绩效考核工作。完成10-11月月度计划的汇编、报审;完成项目工作进度完成情况检查共11次,汇总检查结果并上报;完成4-10月个人绩效考核汇总计算;完成10月部门绩效考核统计计算。

(七)圆满完成领导交办的各项工作任务。完成管理咨询公司的资料收集及前期联系，配合做好咨询过程中的相关工作。

## 二、收获及存在的不足

一年的学习和实践，个人取得了全方位的成长，更加深刻认识到：

(一)思想是做好工作的基础。20\_\_\_\_年通过在日常工作中的磨砺，我在思想上已经形成了一种稳定的状态，在工作中不断提醒自己谨记“解放思想，转变观念”八个字，形成一种不自觉的行为意识，从不同的角度去思考问题，开展工作，适应企业大局。

(二)效率是取得胜利的利刃。与组织一样，高效地个人工作往往会获得更多的产出。高效率是最佳工作激情、好的工作方法、适合的工具共同作用的结果，因此，在定下效率目标的时候，会促进个人的工作激情、促使个人去寻找合适的工作方法，运用合适的工具，最终促进自己的成长。

(三)创新是不断前进的动力。对个人来说，不断的创新工作，有利于提高工作效率，提升工作激情。要善于在工作中去打破陈旧，去糟取精，对现有的绩效考核，计划运营都应有新思考。

(四)踏实才能顺利实现目标。无论多么远大的理想，都需要有脚踏实地的工作，才能逐步实现。

(五)目标合理前进方向才对。个人的学习、工作必须量体裁衣，不妄想，不瞎想，只有适合的目标才会指导你走向正确的方向。

一年里，有成绩，亦存在诸多的不足：工作的主动性还需要进一步提升，未能实现对自己主办工作优化改变；对项目技术

知识掌握有待进一步的加强，要进一步熟悉新的计划管理，全局性观念需要进一步加强；未能全面完成个人的目标，在来年的工作中，我将加强学习、创新工作，不断改进以上不足。

### 三、20\_\_\_\_年工作规划

20\_\_\_\_年是集团实现“四五”规划的最后一年，公司扩大规模发展的一年，也是新管控模式全面落地之年，各种矛盾将愈发突出，工作中也将面临更多更复杂的问题和困难。因此，我将在新的部门领导带领下，与新的同事一道，严格履行职责，较好地完成各项工作任务，进一步提升自己。2016年的个人规划如下：

(一)认真学习计划运营管理知识，做好重庆区域公司计划管理。要结合管理咨询成果，建立新的工作计划模板及考评模板，提高计划管理有效性。进一步学习工程项目知识，深入一线，了解、监督及反馈计划执行情况，配合领导做好相关协调工作。

(二)配合做好组织绩效考评。在新的绩效考核模式下，配合做好区域公司的月度、季度及年度绩效考核工作，充分发挥绩效管理的作用，提升组织和个人绩效。

(三)配合做好区域公司制度建设和质量管理体系工作。在新的管控模式下，完善区域公司的制度及宣贯，做好2016年质量管理体系工作。

(四)做好会议组织管理。按照咨询成果中的会议管理制度要求，组织做好区域公司的各项会议工作。

(五)工作更加积极主动，勇于担责，圆满完成领导交办的各项工作任务，与部门领导、同事共同做好办公室工作。

(六)加强自我学习，提升自我修养，争做工作及生活上的表

率。树立工作大局观，能够在工作中独当一面，为华宇事业添砖加瓦；力争取得经济师资格，获得职级晋升。

## 班组长工作汇报篇五

昆山地处中国经济最发达的长江三角洲，是上海经济圈中一个重要的新兴工商城市，历史悠久，物产丰饶，素有“江南鱼米之乡”美称。面积921平方公里，人口59万，辖15个镇。至20xx年底，其已累计批准来自世界54个国家和地区的投资企业20xx多家，合同外资近100亿美元，实际到位外资45亿美元，开工投产企业1000余家。投资额超3000万美元的有300多家，超亿美元的有20家。世界500强企业已在昆山投资23家企业，另有一批行业领先的国际知名企业、财团和跨国公司在昆山落户。昆山吸引外资的重要载体有：昆山经济技术开发区、昆山出口加工区、昆山国家农业综合开发现代化示范区、昆山科技创业中心(留学人员创业园)、省级昆山高科技工业园、中科集团昆山高科技产业园和昆山国际商务中心。电子信息、精细化工、精密机械行业已发展成为昆山的优势行业和领先行业，但是这一切的辉煌都是缘于改革开放的到来。

### 昆山改革开放以来走过的历程以及现状

所谓开放型经济模式，是在经济全球化背景下，一国或地区通过对外开放将本土经济与世界经济联系、融合，在世界范围内配置资源的类型与方式。因此，开放型经济模式是推动经济发展的一种重要方式。苏南模式和温州模式成就了长三角上世纪80年代的发展，而江苏“开发区产业集聚”、“浙江现象”和上海浦东开发开放形成了长江三角洲开放型经济的发展模式，并在上世纪90年代得到不断深化，也奠定了长三角在21世纪初期在中国的地位和在世界上的影响。

昆山开放型经济发展模式的产生与演变，在苏南地区的经济发展上充当着领头兵，是名的“苏南模式”代表城镇。起

初“昆山模式”是对以乡镇政府为主组织资源，农民依靠自己的力量发展乡镇企业，乡镇企业的所有制结构以集体经济为主，乡镇政府主导乡镇企业的发展的高度概括。昆山以乡镇集体企业起步并由此而迅速推进所体现的“苏南模式”，作为工业化的一种区域范式，取得了骄人的成绩。

昆山模式在经过了20世纪80年代大发展、进入90年代后，乡镇企业发展面临着一系列困境，原有的模式在改革开放的大潮中已难以再有作为。90年代中后期，乡镇企业在经过对内进行产权改革，对外实行开放后，抓住外向型经济发展的机遇，走上了国际化发展道路。这一嬗变，使昆山有了全新的内涵，以“外资、外贸、外经”三外齐上，以外养内”的战略为基调，突破了原来以乡镇企业为主体、城乡经济结合的旧模式，为经济注入了新的活力，使之在世纪转折时期重新显现出生机。尤其在利用外资方面获得了巨大的成功，成为经济发展的最大亮点，也成为江苏乃至全国开放型经济发展的典范。昆山走出了一条区别于其他地方的对外开放发展之路，其以“引进来”为主要特征，其模式在为江苏省改革开放和市场经济体制建设中作出了不可磨灭的贡献。

## 班组长工作汇报篇六

尊敬的领导同志们：

首先对公司团委考评小组成员到我部进行年终考评工作表示热烈的欢迎，下面我对一年来所开展的工作进行述职。

20xx年是xxxx公司完成第一轮技改，步入第二轮技改的转折年，也是设备材料部保供工作异常繁重的一年。作为设备材料部团总支，如何围绕公司生产经营，设备材料部的工作指标，发挥共青团组织作用，确保全年各项工作任务完成，成为团内各项工作的指导思想。为此，我在20xx年团内的工作中，主要开展的工作总结如下：

一、加强学习，提高素质。一年来，我对工人报、中国青年报□xxxx日报、《共产党员》等报纸和杂志进行了收集，挑选了优秀文章进行读书活动，学习党的十八大精神、党的方针政策、优秀共产党员事迹及xxxx公司有关文件精神，同时根据公司团委开展学习贯彻“十八大”直通车活动精神，参与和开展了一系列活动。在xxxx公司“学习十八大，创造新业绩”问题知识赛题活动中荣获优秀组织单位奖，加强了青工思想政治修养，为实现我部全年奋斗目标营造了良好的内部环境。

二、岗位练兵，提高技能。在今年的工作中，我本着“提高技能，突出成效”的原则，结合本单位工作实际，扎实开展工作，一是夯实工作基础，认真做好青年岗位能手的日常性的基础工作，力求规范化和严谨化；二是独立开展和协助做好青工技能培训工作，有针对性地开办各类学习班，组织技能考试等；三是积极组织青工参加xxxx公司第十一届青工技能大赛，挑选了二名选手参加了电工、汽驾二个工种的比赛，达到了提高青工技能，锻炼队伍能力的目的。

三、深化“三创”，培育创新。为进一步深化“三创”活动，降低采购成本，保障物资供应，设材部团总支一直进行探索，进行创新，取得了显著成效。今年八月，鉴于炼钢厂无法报出热电偶、热电阻型号情况下，根据以往的经验，邀请生产厂家指定生产，由于没有竞价比价成本无法降低，在炼钢厂急需的情况下，我邀请了实力相当的三个厂家到现场进行测量，写出技术协议，并经过炼钢厂认可的基础上进行比价，最终成交价比没有比价基础上谈成的价降低了11万。通过此次事例，使我认识到“三创”活动必须更深、更广地开展，要在广大青工中培育创新意识和创新能力。

## 班组长工作汇报篇七

各种参数和指标是我们生产的灵魂。必须严格工艺纪律、严

格控制工艺参数。我们班组反应主控三人，加氢主控两人，精馏主控两人，除去吃饭和上卫生间的时间外，其它时间必须像钉子一样钉在岗位上。在工作中我们班组对各项工艺参数都严格控制，对超指标的参数必须做到及时发现、及时调整。对温度、压力、液位、流量的曲线每小时翻看一遍，根据其走势做到及时调整，防止其超出正常值。这也是防止指标超出正常值的非常有效的方法。在安排副操进主控学习的问题上，我们班组始终是选择学习好的、工作态度积极认真的副操进主控学习。并且是“老人”带“新人”，新、老结合的模式。这样，即能可以保证生产的正常、平稳、安全的进行，又能让新人很快的成长。

俗话说：“学习如逆水行舟，不进则退。”我们公司自20x年投产到今天已有三年了，这三年能坚持学习的员工不多。按照“四懂、三会”要求，我们组织班员学习，学安全知识，学工艺技能知识和各岗位的操作技能知识。为了检验大家的学习效果，每月组织一次考试，或口头问答，或笔试。成绩不合格者给予考核，或者取消当月的换休假。督促大家主动学习，给对新员工指定经验丰富的师傅，布置学习任务，并定期检查。要求新员工每个轮班画三张流程图，对布置学习任务进行抽查，在现场作业时必须有师傅带领，禁止上岗前独立作业。不但要关心新员工的工作、学习，还要关心他(她)们的生活，对有困难的员工班组给予最大的帮助。

## 劳动纪律方面

我们班组共有x名员工，在20x年内辞职一人，人员多、管理上难度大，这是客观存在的`问题。对出勤、假别的管理我们严格执行公司和化工厂的管理制度。对上不瞒、对下不偏不倚。

冬季来临，防冻检查成为我们的一项重要的重要的常态化工作。我们班按人分配了防冻检查的项目和区域，要求严格检查防冻，对跑冒滴漏问题及时处理。

劳动纪律的好坏直接反映了一个人的工作态度。有些人太缺乏对工作的热情和责任感，缺少主观能动性。安排的工作干不到位，或者干不好，或者不干。根据这些问题我们班组制定了一些制度。我们在班组中扬正气、树新风，表扬先进，对在巡检中发现重大隐患或问题的员工给予表扬和适当的经济奖励，并报车间或公司奖励。对那些在工作中不听指挥、不服从安排的给予严厉的批评和经济考核。对那些发表不利于团结的言论者，及时进行批评教育，使其认识到错误。在20x年上半年我们班组共奖励10人次，处罚5人次。这一措施极大的鼓舞了士气，人人学先进。发现的跑冒滴漏问题上千件，及时处理好这些问题保证了我们的装置的正常运行。我们的员工从被动工作到主动找活干，是一个很大的转变！

## tpm工作方面

tpm工作一直是我们的主要工作。我们班组专门安排了一名副班长和一名责任心强的员工负责。按公司的要求每周组织班组的tpm小组活动。并有专人记录活动的内容和发现的问题。到目前为止我们班组共发现问题x项，处理了x项。tpm活动看板坚持每周更新，内容详实，按公司要求的格式书写。

从20x年至今天，我们的员工得到了极大的锻炼，可以说是经验丰富。针对经常出现的问题，可能会出现的问题，我们班组也经常讨论解决与处理的办法。做到有备无患，防患于未然。有很多次我们班组把事故消灭在萌芽状态，保证了装置的安、稳、长、满、优的运行。为公司实现年产x万吨，打下了坚实的基础。

怎样做？我该怎样做？做一个学习型的班组，做一个优秀的团队，做一名优秀的带头人，做一名合格的员工，做一名优秀的员工。这已经成为班组的目標，每一位员工的目標。



## 班组长工作汇报篇八

20\*\*年即将过去，我作为安环部的一名员工，在公司领导的带领下，围绕着管理制度的建立健全，工程项目的申报审批等工作要点，较好地完成了公司所交付的各项工作任务，个人的工作技能也有了明显的提高。

### 1、理顺安评、环评办事程序，推进安评、环换手续办理进程。

我在安环部主要负责安评、环评手续办理相关工作，由于安环部门成立不久，开发区的相关工作部门也是刚刚成立，很多工作都没人涉及过，所以首先面临的工作是如何理顺工作程序。在公司领导的带领下，我们勤走、多问，通过对政府下发文件及相关部门的办事程序的认真学习，一步一步的摸索出并总结了一套办理相关手续的工作程序，方便了今后的工作、提高了工作质量。目前，安评、环评工作都有了较大的进展。

### 2、认真学习上级下发文件，协助建立健全公司安全、环保制度。

按相关部门要求，今年公司开始加快了厂区管理制度的建立、健全工作，很多安全、环保相关的规定都是根据领导授意，结合厂区实际情况总结制定的。这些制度的制定不仅满足了上级部门的检查要求，也方便了我们公司的管理。

### 3、按时完成上级领导布置的检查、整改相关工作

由于公司的属于新建企业，各职能部门对公司的检查和管理比较严格。在过去的一年里，我在公司领导的指导下完成了上级各部门对企业制度、项目手续等方面的检查工作。对上级部门下达的整改意见，我主动督促整改落实情况，组织人员学习培训，提高员工安全意识，对违反安全规定的人或事给予纠正，通过隐患整改，有效的保障了安全生产工作的顺

利进行。

4、负责对安全、环保等职能部门下发文件的接收、整理、保管工作

4、组建了公司电脑办公网络，完成电脑维护及电脑制图等工作

由于个人爱好，我在大学时自学了cad制图软件，参加工作后所从事的工作又一直都和电脑有关，所以慢慢掌握了一定的电脑维护相关知识。20\*\*年由于办公需要，公司先后购进了多台电脑，当时公司中懂电脑的人不多，我利用自己掌握的知识完成了电脑网络的架设和日常维护工作，安环评工作及厂区设计、车间设计工作中用到的cad制图工作大都由我来完成。

5、理顺人事部门工作程序，完成公司人事电子档案的初期建档工作

20\*\*年上半年，公司人员还不齐整，我兼管理人事部门的工作，为了便于管理，我努力学习相关知识，从网上搜集资料，并找到了一套免费的人事管理软件，建立了人事电子档案，使人事管理程序化、秩序化，基本理顺了人事管理工作程序。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，组织、沟通能力上还略有欠缺，和有经验的同事比较还有一定差距，二是涉及工作多样复杂，需要时间学习，三是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

1、认真学习，努力提高自身素质及工作能力，尽职、尽责、尽快地完成安、环部的本职工作。

2、发扬吃苦耐劳精神。不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在复杂的工作中磨练意志，增长才干。

3、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，在学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底和踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立良好的形象。

4、当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，配合部门领导完成公司下达的任务。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

## 班组长工作汇报篇九

20x年，综合管理部在公司领导班子的正确领导和各部室的大力支持下，紧紧围绕公司的中心工作，内练本领，外树形象，不断提升工作理念，突出工作重点，努力增强工作主动性和创造性，充分发挥了综合部“参谋、组织、协调、服务”的职能作用，精心协调各部门关系，克服各种困难，认真落实上级领导布置的各项工作，努力推动各项工作朝着既定目标迈进。现将主要工作情况汇报如下：

一、强化自身建设，规范内部管理，促进综合部工作规范有序运转

公司综合部首先在制度建设上下功夫，认真抓好内部管理，

提高内部管理水平。

三是树立高度的服务意识。综合部人员无论是干部还是普通员工，都能顾全大局、服从大局、服务大局，工作上经常加班加点，任劳任怨，兢兢业业，为做好全公司服务工作奠定了基础。

二、加强调查研究，当好领导参谋，及时为领导决策提供信息服务

围绕公司中心工作，加强了对内对外的调查研究，高度关注政策走势，敏感捕捉信息，力求做到办事规范周密，办文高效严谨，力求准确、适度，避免疏漏和差错。努力做好文书处理、档案管理、文件传达等日常管理工作，完成了各类材料编制上报的工作。

## 班组长工作汇报篇十

实习地点:1:x大酒店(驻地实习)

2:x有限公司(走访实习)

实习目的:通过进厂实地实习,了解企业生产经营组织过程,企业的组织结构,加强管理理论与实践的结合.

实习时间:20xx-6-20----20xx-8-20

### 1. 企业介绍

#### 1. 浙江瑞鹏汽车电器有限公司

浙江瑞鹏汽车电器有限公司是一家以专业生产汽车雨刮器总成、暖风电机总成、鼓风电机总成、风扇电机总成、玻璃升降器总成、暖风水箱、喇叭等产品为主的股份合作制企业。

公司先后通过了iso9002□qs9000&vda6.1国际质量体系认证。

公司创建于1997年，位于中国汽摩配之都——浙江省瑞安市，并于20xx年在吉林成立吉林瑞鹏汽车电器有限公司，形成以汽车暖风机总成成为主产品的生产基地。公司总占地面积4897m2□建筑面积9800m2□现有职员400余人，其中大专以上学历100人，技术人员150人，高中级技术职称40人，产值达8000余万元，集产品开发、试制、生产和销售为一体。

公司主要产品能满足重型、轻型、微型卡车以及各类轿车的需求，不仅定点配套销往一汽集团、重汽集团、天津一汽、一汽吉轻、陕西重汽、沈阳金杯华晨、南京长安公司、一汽红塔等20多家企业，同时，公司生产的直流电机、玻璃升降器电机、按摩器电机、日用电机、柴油输油电机及电动门升降机等产品畅销全国各地，并出口欧美、澳大利亚、东南亚、中东等20余个国家，公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展，公司已形成了自己的市场优势、技术优势、人才优势和地理优势。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，公司不断完善创新机制，构筑人才平台，建立和谐的客户关系以及提高产品质量和做好全方位的服务，使公司在新产品的研制和市场开发等方面处于国内同行业领先地位。公司以优惠的价格、可靠的质量，高度的信誉获得国内外客户的一致好评与青睐□20xx年，公司被一汽联合销售集体列为“首届理事会单位”□20xx年，被中国汽车零部件联合销售集团评为“名优产品生产企业”。被全国汽车零部件双百推展委员会列入“全国双百汽车零部件推展品牌企业”□20xx年，被瑞安市命名为“中国汽摩配之都功勋企业”。

回顾过去，创业维艰，展望未来，任重道远。“为各类汽车生产优良品质的配件，以真诚的服务赢得用户的满意”是瑞鹏的经营理念。瑞鹏人愿与国内外朋友携手并进，共创辉煌！

## 2. 台州开元大酒店

台州开元大酒店是开元旅业集团跨地区连锁发展的第七家酒店,酒店地处台州经济开发区中心,位于台州市东环大道458号,毗邻台州市政府,距离黄岩机场10公里,距离甬台温高速公路黄岩出口20公里,交通便利,酒店部投资2.2亿元.按四星级标准设计建造.20xx年5月,台州开元大酒店建成并开始试营业,酒店占地24亩,建筑面积4万余平方米,楼高9层,共拥有各类豪华客房372套,大小餐厅7个,可容纳1000余人同时就餐,康体娱乐设施齐全,包括大剧场,ktv包厢,棋牌室,健身房,桑拿中心等数十个娱乐项目,拥有不同规模的会议室11个,多功能配备八声道同声传译,酒店目前为台州市档次最高,规模最大,设施最齐全的旅游涉外饭店之一,酒店所在地区集江.海,山于一体,无论商务会议,旅游观光,休闲度假均能令宾客倍感尊荣与舒适.

酒店管理实行部经理负责制,酒店总经理对酒店整体的经营管理活动统一领导,全面负责,酒店的重大方针,政策由总经理提交店务会议讨论决定,报集团公司批准后实施,酒店设总经理,副总经理以及各部门经理,经理助理,领班组成酒店的管理层,酒店下设10个部门,分别为人力资源部,财务部,安全部,工程部,客房部,前厅部,康乐部,餐饮部,公关部,销售部.台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下,本着以服务为基础,以人本为宗旨,以品牌为核心,以连锁为模式,以市场为先导,以学习为动力,以绿色为形象,以文化为风骨的经营观念,依托集团公司的综合管理和投资平台,以饭店业为主导产业,塑造强势品牌,实施连锁化经营,积极发展房地产业,形成具有竞争力的房地产业特色,导入导入和孵化相关产业,强化产业结合优势构建产业联动发展体系,力争在未来5年内,构建高效运行的综合管理和投融资平台,拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司,形成总销售收入超过20亿的全国性企业集团.

台州开元大酒店在开元旅业集团的间接领导下,本着以服务为

基础, 以人本为宗旨, 以品牌为核心, 以连锁为模式, 以市场为先导, 以学习为动力, 以绿色为形象, 以文化为风骨的经营观念, 依托集团公司的综合管理和投资平台, 以饭店业为主导产业, 塑造强势品牌, 实施连锁化经营, 积极发展房地产业, 形成具有竞争力的房地产业特色, 导入导入和孵化相关产业, 强化产业结合优势构建产业联动发展体系, 力争在未来5年内, 构建高效运行的综合管理和投融资平台, 拥有15家以上的饭店的国内一流的饭店管理公司和省内最具特色和长性的房地产公司, 形成总销售收入超过20亿的全国性企业集团.