

# 2023年授信审批工作心得实用

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 2023年授信审批工作心得实用篇一

尊敬的学校领导：

您们好！我是大专学习期间的辅导员，很高兴为她写这封推荐信。

××是一名品学兼优，培养潜力很大的好学生。

大学期间，她各方面表现都十分出色，主要表现在三个方面：一，学习成绩好。

她勤奋学习，头脑灵活，思维敏捷，领悟力强；第二：思想素质高。

她性格豪爽，诚实坦率，有爱心，责任心和团结精神；第三，综合能力强，她办事干脆果断，敢于创新，善于处理人际关系。

××同学具有广阔的培养前途，通过进一步深造，有望塑造成一名优秀人才。

同学有着远大的理想，为此她精心计划自己的未来。

打算明年二月份入读贵校。

入读贵校后，她计划努力学习，毕业后，她决定用自身学到的只是实现自身的价值。

特此推荐，请接洽！

学校名称

辅导员签章：

地址：

电话：

××××年××月××日

重点原则快速导览

1. 慎选写推荐信的老师，具工作经验者，可附上公司主管之推荐信。
2. 一般规定需缴交两封，建议可多附几份，但以不超过五封为原则。
3. 若推荐信有固定格式者，请先将简章中的推荐信表格多拷贝几份。
4. 内容应针对各方面能力叙述，但别说谎话，砸了自己的脚。

推荐信的作用，在于「佐证」——也就是由原本你学校老师的角度，告诉评审教授们「你确实很优秀」！所以推荐信的效力够强，教授们对于你在「自传」及「学习计划」中的陈述，相信的程度自然较高。

一、 找名师：

学术界重辈份，既然名师，其辈份自然应该较高，说话的效力自然较高!所以你若被所谓的「名师」教过，能请这些辈分较高的老师写推荐信，自是一绝佳选择!

## 二、 找给你该科成绩较高的老师:

我想这个道理很简单，毋须多说，如果你在某位老师手上的分数，每次都约七十几分，你觉得要评审教授如何相信你如信中所说，你是如何如何的努力用功?所以找给你该科成绩较高的老师写推荐信，是写推荐信的必要策略。

## 三、 找认识欲甄试系所教授的'老师:

如果你的老师有认识欲甄试系所教授的老师的话，请这种老师写推荐信，效用一定也较高;不要把这视为一走后门的观念。

做一个简单的假设好了，若

**a** 是你目前学校的老师**b** 是你欲甄试系所教授的老师，两者相互熟识，相较于其他推荐信，当**b** 看到**a** 的推荐信时，有可能因为相信**a** 而相信你;这就是找**a** 的好处。

所以如果再请老师写推荐信时，不妨先看看这个老师从哪毕业的，或打听一下(甚至直接可问)他是否认识他校的老师，这对于你推荐信的效力，绝对是有帮助的。

## 四、 找有兼任行政职务的老师:

简单的说，如果你的老师身兼校长、学务长、院长、系主任等行政职，那么他的辈分应该较高，较有可能是所谓的名师，也因行政职务之故，与他校教授交流的机会必定更多，所以找这种老师，较有可能取信于评审教授，亦较有可能达到前述第一、第三项之利。

一般而言，大学生接触校长、学务长、院长的机会较少，所以建议你的推荐信中，应至少要有一封是你系主任所写的推荐信。

## 五、 找有共事成果的老师

若你有「毕业专案」，或帮老师做过国科会之类的计划，或曾帮助老师写书…等特殊共事经验时，不妨请这类老师帮你写推荐信，以证明你在研究，甚至其他领域上不同的能力。

无论你找上述哪类老师帮你写推荐信，切记至少要有两封是由「助理教授」级以上的老师(即具有博士学位者)所写的，原因无他，规定如此!所以如果你只准备缴交两封推荐信，那千万不可找「讲师」(即仅硕士毕业)帮你写，因为这是「不符合规定的」!

若你有工作经验，尤其在较具规模的公司工作过者，不妨请你的主管(当然阶级越高越好)，帮你写一封，以证明你工作态度之良好(如果是在职生的话，那是一定必备的)。

事过，否则这封推荐信还有什么内容好写的呢?

有些学校的推荐信有制式的格式，需由老师以类似填问卷的方式填写，所以请各位同学记住，针对这样的学校(如:交大)，当你简章拿到后的第一件事，就是将推荐信的表格多拷贝几份，因为通常简章中最多提供你两份格式(因为大多要求缴交两份推荐书)，有些学校甚至只有一份推荐信的表格。

所以多拷贝几份，不只是为了让自己多找几位老师写，更重要的，是为了避免老师出错!万一你没有备份且老师填写的亦不够完美时，难不成你要去怪老师吗?不可能!所以记得多留几份备份准没错!

那么应该寄几封推荐信呢?学校一般规定是两封，但建议各位

同学可以多寄几封，但以不超过五封为原则。

因为多找几位教授的好处，一方面是为了做人，免得找了甲却没找乙，而形成不必要的尴尬。

另一方面也是为了证明你不同方面的能力。

换言之，每封推荐信的内容，最好强调不一样的重点，使得你的推荐信内容得以更多元。

但超过五封的话，可能给予教授过于浮滥之感!与前面自传的原则相同——切记以不砸自己的脚为原则!

## 1、推荐人选择

到底选择什么样的人写推荐信最合适呢?首先，避免亲属或家庭成员。

其次，推荐人的职位并不是越高越有利。

最后，推荐人的选择应相辅相成，避免重复。

## 2、推荐信结构

第一段:

- 推荐人与申请人的关系。
- 推荐人是在什么环境下认识申请人，以及相识多久。
- 申请人希望申请的哪一个学期和科系。

第二段:

- 推荐人对申请人资格评估。

- 推荐人初识申请人时，对他有何特别的印象。
- 举例证实推荐人对于申请人的评估结果。

第三段：

- 对于申请人个人特质的评估。

如：沟通能力、成熟度、抱负、领导能力、团队工作能力，以及正直等)，或是有哪些需要改进的地方。

结论：

- 推荐人对于申请人的整体评估。
- 评估申请人完成学业以后，未来在个人和专业上的发展。
- 申请人会为这个科系及团体带来什么贡献。

### 3、写作注意事项

(1)rl长度：一封成功的推荐信最好不超过1页。

(2)rl目的：推荐信是录取委员会除想借着推荐者的文字描述了解申请人客观的背景状况的申请材料。

(3)rl内容：推荐信的内容包括但不限于：

申请人与推荐人的关系、认识时间；

申请人的长处和不足；

申请人的关键品质和独特个性，如智力、创造力、自信心、人格魅力及在其所属群体中的突出程度。

## 2023年授信审批工作心得实用篇二

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达700万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会。

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从2008年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家\*思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就

此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

总结：扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

## 2023年授信审批工作心得实用篇三

为深入推进信用体系建设，积极践行乡村振兴战略，进一步强化服务意识，有效提升“三农”普惠金融服务质效，2020年6月以来，安平农商银行从四个阶段推动“双基共建金融普惠”整村授信项目落地。

一是成立专项活动小组，召开动员会议，制定整村授信活动规划。安平农商银行深刻认识到“整村授信”模式是新形势下做好“三农”工作的有效途径，对解决当前小微企业融资难、改善农村金融生态环境、助推经济发展具有十分重要的意义。总行专门成立了“整村授信”活动小组，印发工作方案，开展了专项培训，召开了“整村授信”动员会，明确了



该项的工作思路和目标，并将工作目标层层分解到人到岗，实行领导包片、部室包支行、支行包村的营销格局。

二是加强与村两委的沟通，选取试点行政村，开展整村授信宣传。安平农商银行经过调研，在对比多项数据后选取安平县西两洼乡的东呈干村和东黄城镇东北黄城村为试点，在全面了解该行政村农户总数、人口分布、住所分布、农田分布、产业现状等基础信息上，搭建出乡镇——村组——客户为一体的农商银行营销体系，加大宣传营销力度，打通了农村金融服务“最后一公里”。

三是优化工作流程体系，明确目标，确保高质高效。整村授信是一项创新性工作举措，科学确定目标更能明确工作方向。为此安平农商银行确定了“985”业绩目标体系，即针对试点村筛选出的有效客户，要在整村授信期间实现90%建档，长期要力争100%建档，其中80%的客户应建立业务链接，50%客户进行预授信。在入村开展活动过程中，持续对整村授信各环节进行优化调整、对操作流程进行细化完善、对实施方案进行修改补充，共建立台账农户526户，实地入户走访建立详细档案189户，签订授信意向136户，确保将更多金融资源惠及广大群众。

四是结合当地特色，召开启动仪式，推动整村授信项目落地。创建“信用村”是安平农商银行响应“乡村振兴”战略的具体举措，也是定位农村、服务“三农”的体现，更是践行“不忘初心，牢记使命”主题教育，落实“服务三农”目标要求的实际行动。下一步，安平农商银行将持续开展整村授信工作，逐步建立“信用农户—信用村—信用乡镇”多层次、广覆盖、可持续的农村信用工程体系，继续支持农业，服务农民，有效夯实金融支农基础，为乡村振兴战略注入源源不断的金融“活水”。

## 2023年授信审批工作心得实用篇四

您好！

我是xx学院统计系教授，我非常高兴的向您推荐我的学生xxx□他是经济学院金融系20xx年即将毕业的学生。我曾于大二学年担任过他统计学的任课教师。从大二学年至今，我们始终保持着亦师亦友的良好关系。

统计学采用的是大班授课的方式，每班130人左右，但他却给我留下了最深刻的印象。我发现他在数理方面有优异的禀赋，头脑灵活，思维敏捷，对课程中的模型分析很透彻。

而且他善于思考，我很欣赏他对问题刨根问底，锲而不舍地追求知识的精神，我认为这是可以在学术领域取得真知灼见的优秀品质。当然，最后这门课程他也得到了90分的优异成绩。

思想上，他积极要求进步，被发展为入党积极分子，并参加了“邓小平理论研究小组”及党校学习班，现已毕业，并获年度“优秀共青团员”称号，被发展为重点积极分子；后被列为预备党员发展计划。

在我们日常接触过程中，我发现他涉猎广泛，眼界开阔，对于很多问题有着自己独到的见解。为人正直诚信，有着较强的责任心和使命感。我还得知他作为系里的文体部副部长，对工作认真负责，具备优秀的组织协调能力，曾带领同学举办过全系奥林匹克知识竞赛等大型活动，任务完成出色。

此外，作为班里的学习委员，他在出色完成本职工作之余，还乐于助人，带领班内同学共同进步。

我为有这样一位品学兼优的学生而感到欣喜，并强烈推荐他参加贵单位的校园招聘。同时，我为能够推荐他到好的单位

进行工作感到十分自豪，也相信他在贵单位将能取得更大的成就。

望贵单位予以重点考虑，他一定会不负您的重托！

推荐人□xxx

xx年xx月xx日

## 2023年授信审批工作心得实用篇五

将近年关，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，互联网上有人把总结的秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。一、写工作总结的要点：要点一：篇幅要够长辛辛苦苦干了一年，业绩如何，关键就看这“总结”的分量。如有字数限制还好，可以照“封顶值”去写。要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。要点二：套话不可少如开头必是“时光荏苒，2008年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千…”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。中间赘述业绩的段落中，不时要有“收到了很好的效果”、“受到了领导职工的好评和欢迎”、“迈上了一个新高度”、“又上了一个新台阶”等肯定性话语…所谓“总结”，不仅要总结优点，还要总结缺点，否则会给人一种华而不实的感觉，但只可轻描淡写一带而过。较为恰当的成绩优缺点篇幅比例是10：1，否则把自己批驳得一无是处，还能有饭碗吗？要点三：数据要直观如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。但切记“数字是枯燥的”，应该把数据做成折线图、饼形图、条形图等种种直观、可视的图表。这

样做的好处有三：第一，成绩一目了然，看着那高高耸立的圆柱、一啸冲天的曲线，相信自己也感到非常得意；第二，对比强烈，做图时拉一些对自己有利的历史数据、平均数据、行业数据来垫背，红花还得绿叶扶嘛！第三，纸面上，一个图表至少相当于千把字，你还用为字数太少而发愁吗？

三、总结的一般写法：总结就是把某一时期已经做过的工作进行一次全面系统的总检查总评价进行一次具体的总分析总研究；也就是看看取得了哪些成绩存在哪些缺点和不足有什么经验提高。

1. 总结必须有情况的概述和叙述有的比较简单有的比较详细. 这部分内容主要是对工作的主客观条件有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析.
2. 成绩和缺点. 这是总结的中心，所以一定要写好. 总结的目的就是要肯定成绩找出缺点. 成绩有哪些有多大表现在哪些方面是怎样取得的；缺点有多少表现在哪些方面是什么性质的怎样产生的都应讲清楚.
3. 经验和教训. 做过一件事总会有经验和教训. 为便于今后的工作须对以往工作的'经验和教训'进行分析研究概括集中并上升到理论的高度来认识.
4. 今后的打算. 根据今后的工作任务和要求吸取前一时期的经验和教训明确努力方向提出改进措施等.

一般而言总结分为三部分：标题正文日期. 正文是总结的主要部分. 标题通常标明总结的单位总结的时间概括的内容. 也可分正副标题. 总结的结尾要写明日期. 工作总结写好后必须抄好一式两份一份上交一份用以指导自己今后的工作.

二、工作总结范本：1、2008年终工作总结范文大全2、企业办公室08年终工作总结3、员工试用期工作总结4、工程人员专业技术总结要点

四：用好序列号序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象

## 2023年授信审批工作心得实用篇六

该生于xx年xx月进入x大学xx学院进行学习，学习成绩一直非常优秀，在专业名列前茅。本人曾于该生本科阶段的学习时，

担任其xx及xx课程的授课教师，在与该生的课内、课外互动中，对其印象极为深刻。初见该生，个性内敛，但勤于思考，善于提问。经过与该生的多次交流之后，可以发现，她有较强独立思考的能力，比如：在教授其xx课中，该生能对书中的模型持怀疑的态度，并能指出其不完善之处；该生具备一定的科研工作能力，曾经参与“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛，并取得了优异的成绩。

通过批阅该生的课程论文，我了解到，该生已具备扎实的专业基础，具备了

熟练分析经济问题的能力，而且比较熟练的掌握了经济学方面的研究方法与范式，能够在分析问题时恰当地使用经济学的语言。

该生综合表现突出，并对财政学理论有着浓厚的兴趣，故予以推荐，望审核通过。

## 2023年授信审批工作心得实用篇七

作为\*\*大学\*\*学院一名教授，本人很高兴推荐\*\*同学参加贵所的学术夏令营及之后的推免生复试。本人在教授课程及指导该生实验的过程中，发现该生有扎实的专业知识，并能灵活运用所学的基本理论和基础知识。自学能力强，反应敏捷，善于接受新生事物，动手能力、实验技能不错。可以看出，该生综合表现突出，对科研有浓厚兴趣，并逐渐获得了科研的素质与能力，有相当好的科研潜质，故推荐到贵所，望审核通过。

推荐人：

本人是\*\*大学\*\*学院一名教授，很乐意推荐\*\*同学参加贵所的`暑期学术夏令营`。在与该生的接触过程中可以发现，该

生勤奋努力，踏实认真，积极主动，有好的专业基本功和英语读写能力。该生在课堂上主动提问，表现出了好的总结分析能力和文字表达能力。思维活跃，工作能力出色，团队合作能力强，科研兴趣浓，有一定科研潜质和好的培养前景。

该生综合表现突出，故予以推荐，望审核通过。

推荐人：

本人应\*\*大学\*\*学院07级\*\*专业\*\*同学请求，推荐该生到\*\*大学进行研究生阶段的学习。该生于\*\*年\*\*月进入\*\*大学\*\*学院进行学习，学习成绩一直非常优秀，在专业名列前茅。本人曾于该生本科阶段的学习时，担任其\*\*及\*\*课程的授课教师，在与该生的课内、课外互动中，对其印象极为深刻。初见该生，个性内敛，但勤于思考，善于提问。经过与该生的多次交流之后，可以发现，她有较强独立思考的能力，比如：在教授其\*\*课中，该生能对书中的模型持怀疑的态度，并能指出其不完善之处；该生具备一定的科研工作能力，曾经参与“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛，并取得了优异的成绩。通过批阅该生的课程论文，我了解到，该生已具备扎实的专业基础，具备了熟练分析经济问题的能力，而且比较熟练的掌握了经济学方面的研究方法与范式，能够在分析问题时恰当地使用经济学的语言。该生综合表现突出，并对财政学理论有着浓厚的兴趣，故予以推荐，望审核通过。

推荐人：

## 2023年授信审批工作心得实用篇八

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

## 2023年授信审批工作心得实用篇九

您好！

本人是大学xx学院一名教授，很乐意推荐xx同学参加贵所的暑期学术夏令营。

在与该生的接触过程中可以发现，该生勤奋努力，踏实认真，积极主动，有好的专业基本功和英语读写能力。该生在课堂上主动提问，表现出了好的总结分析能力和文字表达能力。思维活跃，工作能力出色，团队合作能力强，科研兴趣浓，有一定科研潜质和好的培养前景。

该生综合表现突出，故予以推荐，望审核通过。

XXX

20xx年x月x日