

# 最新体质管理工作汇报(5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 最新体质管理工作汇报(5篇)篇一

根据《标准》要求，测试在每一年度的912月份进行。学校结合实际制定适合本学校的实施方案，并对实施中的具体问题加以说明。

在实施《国家学生体质健康标准》时，利用升旗仪式向学生进行宣传教育，深入进行思想发动，帮助学生了解健康的意义和锻炼的目的。让学生了解实施《国家学生体质健康标准》的目的是为了促进他们加强锻炼，提高体质健康水平；让学生意识到健康对人的一生进步发展的重要性，拥有一个健康的体魄是迈向成功的重要基础，让学生懂得只有坚持经常参加体育活动，养成坚持锻炼身体的好习惯。

学校切实树立“安全第一”的指导思想，加强对学生的安全教育：

一是对学生日常的体育锻炼提出安全要求，防止伤害事故的发生；

三是测试前要检查场地器材是否符合安全要求；

四是测试前要给学生讲清测试细则和安全要求。

测试是学校实施《国家学生体质健康标准》工作中较复杂的环节。我学校充分利用体育课的时间进行测试，做到公平、

公正、公开的评价每一个学生，并对每一个学生提出努力的方向。

《国家学生体质健康标准》的测试结果和评分成绩，既是检查实施《国家学生体质健康标准》效果的重要指标，也是对青少年儿童的身体状况进行追踪调查研究的宝贵资料。学校建立和健全了学生体质健康档案制度，及时上报数据。

虽然完成了今年的工作任务，但还有许多问题要继续研究和探索，建立一套更加完善的方法，促进学生身心健康成长。

## 最新体质管理工作汇报(5篇)篇二

从接到文件开始，老校区刘丽萍校长就安排布置此项工作，新校区李朝友校长亲自主抓，两位校长时时跟踪数据的测试情况、测试的进度。在迎接教育部复核数据的过重中，从制定方案，到整个数据的测试复核过程都全程参与，没有漏掉一个环节。尤其是在复核前对场地的检查、器材的查看，每一项都特别的关注。

本次数据的成功上报和复核验收，应该说体育组的全体教师功不可没，他们不仅只是完成了数据的测试，还要对数据进行录入，同时要教会每一个学生测试的动作，有些学生要教上好几遍才会做，是他们不厌其烦的教学生。尤其在数据复核中测试肺合量时，肖成强、向交、胡远梅三位老师发现机器故障，迅速的与专家组联系和请示，从新更换设备再次组织学生复核，保证了数据的稳合率。

本次数据复核，抽查到高一1班，抽到的34个同学没有故意行为，积极配合学校的工作，全身心的投入到数据的复核测试中。

本次测试场地的准备，全部是总务处的老师们亲自动手。如50米跑道划线，立定跳远划线和单杠刷漆等都是他们亲自

完成的。

## 最新体质管理工作汇报(5篇)篇三

从学期初开始，要求全校各个班级对《标准》的测试项目以及锻炼方法进行经常性的宣传教育，帮助学生了解健康的意义和锻炼目的。让学生懂得只有坚持经常锻炼才能增强体质、提高健康水平。并通过征文的形式对学生进行宣传进行教育。同时成立了乌鲁却勒镇中学中学《标准》工作领导小组，组长由艾合买提阿布都克热木校长担任，副组长由艾尔肯依明担任，组员由教务主任、教务室电脑操作人员、体育家宴组组长、体育教师、各小学校长、各班主任担任，领导小组成员进行了分工明确，同时拟定了《标准》的测试计划和工作重点，严格按照要求进行测试和评价、及时汇总、统计和上报测试结果。

实施《标准》质量的好与坏不仅取决于测试的结果，更重要的是取决于开展活动的过程，若活动开展的好，学生积极参加效果就好，否则效果就差。我校把《标准》与体育教学结合、与课外体育活动结合、与运动竞赛等项目结合，取得了事半功倍的效果。

培训一支业务过硬的测试人员队伍是提高实施《标准》工作质量的关键。根据县教育局先培训后上岗的基本要求，学校派体育教师认真参加县教育局的专业培训，回校后马上进行相关人员的二级培训。主要包括对《标准》及《实施办法》的学习，测试工作的组织和安全措施、测试的规则、方法和要求、测试结果及评定成绩方法，测试仪器的使用和保养等。在培训工作中注意理论联系实际，确保操作程序规范，测试方法科学，测试数据准确。由于我校测试器材受到限制，我们对全校进行了分班测试，由体育组统一安排测试人员，各年段体育教师对测试结果进行统计上报。

我校严格按照《国家学生体质健康测试标准》规定，根据县

教育局统一安排测试项目：身高标准体重、肺活量体重指数（1000m男子、800m女子）、坐位体前屈、立定跳远，进行测试。通过近一个月的努力工作，体育组及有关人员完成了全校学生的体质健康测试工作。

安全是健康的基础，在测试工作中我们始终将安全工作放在第一位。每次测试前，总是先仔细检查测试仪器设备，确保消除因场地器材设备造成的不安全因素。每次体能项目测试前进行充分的准备活动，检查和了解学生的身体健康情况，有病或身体状况不好的学生另行安排测试。在测试工作过程中教师和各班班主任、小组长加强监督，杜绝伤害事故的发生。

我们对测试的原始数据和统计资料进行了妥善保存，每个学生都建立了《标准登记卡》用以记录每学年的测试和评价结果，毕业后放入学生档案。测试结束后我们建立了测试结果和评分成绩档案。

为了确保学生体质健康测试的正常开展，在学校领导的支持下，通过近一个月的努力工作，体育组完成了全校学生的体质健康测试工作。并由信息老师进行了数据的采集和整理工作。并按时准确地向县教育局发送数据，完成了数据上报工作。

这次体质健康测试，从分布任务到测试完成，时间紧，任务重。我们觉得没有全体的力量是不可能短期内对如此多的学生进行测试。同时积极发动，精心组织，合理安排，是做好这项重要工作的保证。只要各方面积极努力我们学校完全能够做好体质测试工作，对学生的健康负责，为培养全面发展的学生做出贡献。在这次测试过程中虽然取得了一些成绩，但是也存在着不足，争取在以后的工作中克服不足，发扬长处，再上新高。

## 最新体质管理工作汇报(5篇)篇四

军旅二年，我的社会实践能力有了很大提高，我参加了不少的大型军事演习并做过一些社会小实践，参加演习活动认识到了更多的战友，也增加了渔其他战友之间的交流和学习的机会，锻炼了自己的交际能力，此外，海一直做图书室管理员，共青团委员，文体文员、。中队文书，这些对自己即是眼里有是动力，我喜欢做一些社会小活动，会让自己军旅生活更加的丰富多彩。

个人认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优缺点，但关键是否正式并利用他们，二年来，我不断的自我反省，归纳了一些自己的优缺点。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以这样来要求自己的，答应别人的事情一定按时完成，由于待人热诚在学习知识的同时我更懂得了，考虑文体应该周到，这在我当文书的这段日子中充分的'展示出来，一个人最大的敌人不是别人而是他本身。真没多年来，我一直都是在跟着自己作战，准确的说，是和自己的意志作战，现在回想起来，我确实比以前坚毅许多，但我不会松懈下来，以上的这些优点，是我以后立身处世的根本，我应该继续保持，并不断一次来鞭策自己奋发向上。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心二用甚至多用，进攻尽力性格急躁，喜欢一口气学很多东西，但是贪多嚼不烂，吧自己高的很疲惫，如今想来这样其实并不好，正所谓贵在精而不在广，如果我一段时期内专注与一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这们知识，自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己。

通过二年的军旅生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力，思想变成熟了很多，性格更坚毅了，认识到了很多的战友和朋友，建立起了友谊，并在他们的

交往中提升了自身素质，人情了自身的一些短处，并尽量改正，社会实践能力有所提高，为将来走向社会奠定了基础。

二年的军旅生活是我人生的这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，他包含了汗水和收获，为我画平人生的线起着至关重要的作用。

## 最新体质管理工作汇报(5篇)篇五

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