

# 最新冶金行业工作报告(汇总5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 冶金行业工作报告篇一

我们在福州行业工作过后，我们肯定收获了不少知识。以下是小编精心准备的服装行业工作报告，大家可以参考以下内容哦！

一、实习目的通过，参与生产部门相关的工作，一方面将所学的服装专业知识特别是服装生产管理方面的知识与实践相结合。另一方面掌握服装制作工艺，服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固、深化服装知识，既熟悉了服装生产运作，提高动手能力，专业知识积累，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。

### 二、实习单位及岗位简介

#### 公司简介

厦门斯美泰服装包袋有限公司是一家中意合资，专业生产各类服装、包袋产品的企业。公司拥有生产、办公场地万余平方米及国际先进流水生产设备，年产服装两百五十万余件(套)，聚集大量专业高级技术!念：创造价值，成就你我。

公司宗旨：质量，服务，诚信，环保。

#### 岗位介绍

车缝车间：把人，设备和空间合理地组合起来，以使产

品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品为目的而进行生产。

样品组：贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程：首先将面料、衬里和衬布等原材料裁剪成服装的各个部份，如前片、衣领和衣袖等，再用缝纫设备缝合起来，然后进行压烫和整理包装。

后整包装：使用客户要求的包装材料，按客户要求包装的形式(折叠包装，真空包装，立体包装或内外包装)，包装方法(袋包装，盒包装或箱包装)对服装进行包装；还要按客户要求对尺寸、数量及颜色进行合理分配装箱。

总检组：首先是尺寸测量，然后是外观质量检查(规格，缝制，整烫，污迹，线头等)；查出问题的服装用返工牌标出问题，然后返工，没有问题的服装送去后整包装。

### 三、实习内容及过程

这次实习我被安排到生产部门，以下是我在生产部门里的五个部门的实习内容和过程。

#### 车缝车间

时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。第一步就要做好车缝上线准备工作：设定好工段人机布置图，由组长根据目标产量，对工段均衡生产做好人员分配，上交ie人员审核，并熟悉了解该单的工作流程。

斯泰美泰服装包袋有限公司的缝纫设备也挺多的，有电动平缝机，带刀机(边车边切割)，五线机，可转弯不可调针距的

双针机，不可转弯可调针距的双针机，热封机，打枣机，电脑机光雕刻机，花样机，平眼机，翻角机等等。因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍(认识各种衣车的名称，性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

## 裁床部

斯泰美生产品成本服装包袋有限公司没有完全自动化的裁床设备。他们主要用的是手工排版，电脑排料的作用是为了计算出单件服装的消耗量，再加上损耗量，这样就知道了需进购多少布料。

拉布的过程：我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不

需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。

拉完布后，铺上排料图，开始裁剪。该公司用的是直刀式裁剪机，它的缺点是裁减曲率大的弧线有困难，裁出的弧线不是很圆顺。裁下的裁片按码数□a或b款放置，再跟据隔层纸分开裁片用扎单捆扎。扎单包括款号，颜色，尺码，床次，扎号，件数。扎单的作用：便于缝纫，用于算数量便于结算工资。为了防止色差疵点的产生要进行编号。最后把裁片送到车缝车间。

有了深刻了解。

样品组

车线平整，不起皱、不扭曲。双线部分要求用双针车车缝。底面线均匀、不跳针、不浮线、不断线。

2、面、里布不能有色差、脏污、抽纱，针眼现象。

3、电脑绣、商标、口袋、袋盖、袖袂、打褶、钉鸡眼、贴魔术贴等，定位要准确、定位孔不能外露。

4、电脑绣要求清晰，线头剪清、反面的衬纸修剪干净，印花要求清晰、不透底、不脱胶。

5、所有袋角及袋盖按要求打枣，打枣位置要准确、端正。

6、拉链不得起波浪，上下拉动畅通无阻。

7、若面料、里布颜色浅，会透色的、里面的缝份要修剪整齐、线头要清理干净，必要时加衬纸防透色。

8、口袋魔术贴，要将绒面车在手插进口袋的手背面，童装的

魔术贴要修圆角(小童)。

9、弹力绳两头车住的，绳头要包布条加固、布条不可太长，以防拉出鸡眼。

10、鸡眼位置准确、不可变形、要钉紧、不可松动，特别是面料较稀的品种、一旦发现要反复查看。

11、四合扣位置准确、弹性良好、不变形，不能转动，垫片的大小要与底扣一样大。

12、所有布袷、扣袷之类受力较大的袷子要回针加固。

13、所有的尼龙织带、织绳剪切都要用热切(或烧口)，否则就会有散开、拉脱现象(特别是做拉手的)。

14、上衣口袋布、腋下、防风袖口、防风脚口、裤子浪底要固定。

## 二. 外观要求

1、门襟顺直、平服、长短一致。前抽平服、宽窄一致、里襟不能长于门襟。有拉链唇的应平服、均匀不起皱、不豁开。拉链不起浪。钮扣顺直均匀、间距相等。

2、止口丝路顺直、不反吐、左右宽窄一致(特别要求除外)。

3、口袋方正、平服，袋口不能豁口。

4、袋盖、贴袋方正平服，前后、高低、大小一致。里袋高低、大小一致、方正，平服。

5、领缺嘴大小一致，驳头平服、两端整齐，领窝圆顺、领面平服、松紧适宜、外口顺直不起翘，底领不外露。6、肩部平服、肩缝顺直、两肩宽窄一致。拼缝隙对称。

- 7、袖子长短、袖口大小、宽窄一致，袖绊高低、长短宽窄一致。
- 8、背部平服、缝位顺直、后腰带水平对称，松紧适宜。
- 9、底边圆顺、平服、橡根、罗纹宽窄一致，罗纹要对条纹车。
- 10、各部位里料大小、长短应与面料相适宜，不吊里、不吐里。
- 11、填充物平服、压线均匀、线路整齐、前后片接缝对齐。
- 12、热封条平整、不起皱、粘合牢固。
- 13、面料是涂白胶的，针孔处不能有白胶渗出，车缝线要湿线油(最好的方法是用一小块棉湿好线油、夹在机台上的过线孔处、让线从棉里面滑过)。
- 14、要求要对条纹、对格的面料，条纹要对准确。

#### 四、实习总结及体会

力从网上查资料，尽可能多看生产部门所拥有的文件，及多动手，从方方面面加深课本知识的运用和加强从事实际工作的能力。

通过，这次实习，我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识到学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车工，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临着越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手?机会总是为有准备的人留着。这次实习让我对自己的能力有了更深的认识也让我明确以后应该努力的方向!

这次实习是一次理论与实践的一次尝试，在这个过程中，我

获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，实践丰富理论的经验，同时也巩固了专业技能，积累了工作经验，为以后的工作打下坚实的基础。

## 服装店销售实习报告【2】

### 1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能让挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

### 2、身体的准备，如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

### 3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售

中是很关键的。

#### 4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步

走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

## 冶金行业工作报告篇二

我们四人走上台，欢乐锣鼓敲起来，咱先说点儿什么呢——把年拜！

恭祝大家身体好，天天高兴乐开怀，万事如意合家欢——  
（合）发大财！ 单身找到好对象，女有貌来男有才，但是若已有归属（同看最后的表演者）——别乱来！（如若人已有归属）

春节长假就要到，团圆聚餐少不了，满桌酒菜真美味——胃重要！ 防寒保暖别感冒，喝酒不能开车跑，文明燃放重安全——要记牢！

拜完大年说咱院，钢铁形势不乐观，大家不要太忧烦——有活干！ 利润核心为生存，科研基础保发展，工程科研相辅助——良性循环！ 绩效考核促公平，激发动力勇争先，能者多劳有好处——多发钱！ 新开食堂有三餐，味道不错价格廉，关键还是随便吃——减肥难！ 祝愿明年能更好，蒸蒸日上业绩高，万众一心齐努力——准没跑！

说完工作谈生活，地铁公交贵许多，上班路费已翻倍——该坐坐！ 雾霾总是把天遮，出门都是口罩哥，怀念小时明月夜——星星多！ 最后聊点好新闻，反腐工作很喜人，再大的`老虎也敢打——振奋！ 南水北调大工程，甜水流进北京

城，远水终于解近渴——喝！ 团拜会上节目多，我们四个不多说，再次恭祝过年好——撤！

锣鼓叮咚敲起来， 我们四人走上台， 说说电厂形势好， 开台！

锣鼓振天厂庆到， 生产战线传捷报， 四大车间比干劲， 叫好！

燃料工人不怕苦， 全身沾满煤和土， 要问书记是哪个， 赵福。

锅炉工人心里亮， 炉火烧得红又旺， 个个都是好小伙， 真棒！

汽机工人干劲高， 两个任务一肩挑， 苦干实干加巧干， 有着！

电厂英雄真不少， 有的年青有的老， 要问贡献有多大， 不小！

咱们电厂要振兴， 人人争当排头兵， 扭亏为盈做贡献， 准行！

电厂前景真美好， 今天不能一一表， 咱们紧跟共产党， 快跑！

## 冶金行业工作报告篇三

在中国, 服务行业经历了几十年的发展, 服务业在我国国民经济中的地位也随着经济水平的提高而不断地上升, 下面小编给大家分享几篇服务行业工作报告, 一起看一下吧!

一、安全防范意识: 要做好厅面及时的提醒服务, 让员工做

到客来客走都有提醒安全保管意识。加强自身的现场巡查力度，保证客人用餐的氛围和安全意识，提高观察力。

二、卫生要求：通过一年的午餐检查卫生情况，并同样要求晚餐检查力度，严格根据“卫生检查制度”和“卫生奖罚制度”，加以实施和改进，同样以午餐检查为主严格要求，保证晚餐也同样卫生合格，把自己当作消费者来评价卫生工作。

三、服务要求：细节决定成败，每天的“服务巡台检查记录本”根据十三点的服务为主，加以整改或通报餐中服务质量的不足之处，让员工了解餐中服务的重要性，点评餐后服务工作，总结服务心得，以主动、热情、周到的服务要求每一位员工操作的规范化。

四、建立一套绩效的工作评估表，进行考核，培养内部人才。主要以“工作能力”具有开拓、创新、沟通能力和工作态度的主动性，责任感，注重团队精神的种种考验来评价员工对工作的积极性。

五、制定完善的制度流程，了解各岗位不同的工作职责做好自身的本职工作，要具有约束力，详细了解实际形态整理分析各类问题，备好过去一年所发生的各种预案。总结经验，吸取教训，迈出改革的第一步。责任分工明确，善于用制度管理，做好质控和人控。

六、沟通工作：加强部门与部门之间的沟通，岗位与岗位之间的沟通、协作，提高宾客的满意度。宾客对酒店的满意度是衡量服务质量高低的重要指标，这就要求我们在明年必须通力配合各部门之间的交流。在日常中遇到的问题矛盾以及不合格的地方，通过分析，共同有效的改进措施方案。

七、人员的稳定性：从目前的工作状况来看，餐饮业本身流动量较大。首先要做好管理层应该做的事情，与员工之间树立亲和力，培养属于员工合适的位置，摆正好每位员工的工

作心态，对于员工合理的要求予以满足，要进行正面的宣传教育，营造和谐的工作氛围。

八、节约意识：酒店已被评为“绿色饭店”，它将代表着餐饮业的持续发展，要严格以“开源节流 节能降耗”员工要求必须具备有良好的自我节能意识，加大力度控制成本，一切从零开始，以店为家，创造新的“绿色”工作氛围。

九、宴会招待：注重各种大小型的宴会注意事项，了解客人所提的各种特殊要求，做好餐前的准备工作及环境布置的风格化，让客人感到一种“归属感”，实行“宾客至上”的原则，以服务客人为荣，营造客人用餐气氛。

十、等级服务：实行“优质服务”，它可以提高员工的服务心得，以“高”“中”级来衡量服务的标准化、规范化、程序化要求，让员工有着奋发向上、自我展现的舞台，来评价员工服务态度的高低。

十一、管理要求：要提高自身的管理视野，工作中会出现各种疑难问题，要不断的克服，没有规矩不成方圆，要以德服人，具有人品、敬业、有思想的管理者，建立稳健的“金字塔”，从细微小事做起，整肃纪律，有组织、协调能力的要求。

十二、培训工作：在20xx年也是工作中的重点工作，对所有的员工进行一次培训，让员工提升自身的服务水准，技能、技巧的提高，从学习中获取经验，热切地提高个人职业道德品质要求，高素质、高要求，从最基本的服务技能开始，创立成一支优秀的团队。

一、思想方面：重视理论学习，坚定政治信念，积极参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

## 二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。

在实际工作中，把理论和实践结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，通过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一起同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自己的能力；在辛苦中，才会充实的体现着自己人生。

三、生活方面：个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足一是政治理论学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。三是感情纠葛很大，需要正视自己的情感纠葛。

服务行业工作报告篇3 作为一名在酒店工作的普通餐饮服务员工，我的工作很简单，就是照顾好客人，一般人都可以做好。我也说不上聪明，就在自己的岗位上做好就行了，我也知道自己的能力并不强，所以我一直在想，我只有不断的努力才会有一个比较好的成绩。

## 一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入\_\_\_\_\_元, 比去年的\_\_\_\_\_元, 增长\_\_\_\_\_元, 增长率\_\_\_%, 营业成本\_\_\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_\_\_元, 增加\_\_\_\_\_元, 增加率\_\_\_%, 综合毛利率\_\_\_%, 比去年的\_\_\_%, 上升(或下降)\_\_\_%, 营业费用为\_\_\_\_\_元, 比去年同期的\_\_\_\_\_元, 增加(或下降)\_\_\_\_\_元, 增加(或下降)率\_\_\_%, 全年实际完成任务\_\_\_\_\_元, 超额完成\_\_\_\_\_元, (定额上交年任务为380万元)。

## 二、存在的问题：

1. 出品质量有时不够稳定, 上菜较慢。
2. 厅面的服务质量还不够高。
3. 防盗工作还做得比较差, 出现失窃的现象。

## 三、明年的设想：

1. 提高出品的质量, 创出十款招牌菜式。
2. 抓好友谊夜总会、千年老龟火锅城的经营。
3. 加强规范管理, 提高企业整体管理水平和服务质量。
4. 开设餐饮连锁分店。

## 四、今年完成的主要工作：

(1) 重视食品卫生, 抓好安全防火。

1. 重视食品卫生, 健全各项食品卫生岗位责任制, 成立卫生检查组, 明确各分部门卫生责任人, 制定了日检查、周评比、月总结的制度, 开展了流动红旗竞赛活动, 对卫生搞得好的分部门给予奖励, 卫生差的分部门相应扣罚。由于全体员工的努力,

全年未发现因食品变质而引起的中毒事故,顺利通过省市旅游局的星级酒店年审和国检。

2. 抓好安全防火工作,成立安全防火领导小组,落实各分部门安全防火责任人,认真贯彻安全第一,预防为主的方针,制定安全防火制度,完善安全防火措施,各楼层配备防毒面具,组织员工观看防火录像,并进行防火器材实操培训。出品部定期清洗油烟管道,做好各项设备的保养工作。地喱部定期检查煤气炉具的完好性,通过有效的措施,确保了饮食部各项工作的正常开展和财产的安全,今年以来未发生任何的失火事故。

(2) 落实酒店经营承包方案,完善激励分配制度,调动员工的积极性。今年,饮食部定额上交酒店的任务为380万元,比去年的320万元,上升60万元,上升率为19%。为了较好地完成任务,饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案,按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同,把经济指标分解到各个分部门,核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率,逐月核算,超额提成,节能加奖,充分体现了任务与效益工资挂钩的原则,使他们发挥各自的优势,能想方设法,搞好经营,调动了员工的积极主动性。今年人均月收入\_\_\_\_元,比去年同期的\_\_\_\_元,增加了\_\_\_\_元,增长率为\_\_%。

(3) 抓好规范管理。强化协调关系,提高综合接待能力。

1. 健全管理机构,由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组,全年充分发挥了作用,小组既分工,又协作,由上而下,层层落实管理制度,一级对一级负责,实行对管理效益有奖有罚,提高了领导的整体素质,使管理工作较顺利进行。

2. 完善饮食部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等,由于制度的完善,会议质量提高了,上级指令得到及时落实执行。

3. 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降低估清品种,协调各分部门做好出品供应工作,每天早、午、晚市检查出品供应估清情况,对当市估清的品种设专簿记录,同时到有关分部门核实查证,并要求管理人员签名,以分清责任。制度建立后,原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史,现在出品供应情况已处于正常化。

4. 加强协调关系。酒店分工细,环节多,一项工作的完成,有赖于各部门之间的协调合作,每周例会上反复强调,出现问题,部门之间不得相互责怪、推搪,要敢于承认错误,多发现对方的优点,搞好协调,今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5. 提高综合接待能力。今年,全面抓好服务规范,出品质量,使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时,还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待,如接待了多个外国国家总统、元首、和使团,国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导;3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席,创开业以来日订餐总席数的最高记录;9月29日晚,接待婚筵共75席,创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流,使宾客高兴而来,满意而归。

(4) 开拓经营,发展增收渠道,扩大营业收入。今年在饮食业不景气,生意难做的情况下,饮食部领导经常进行市场调查,做经营分析,不断探索,大胆尝试,英明决策,走自己的经营路子。第一,全年开设经营项目六个:自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店(筹备中)。第二,开展联营活动,饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合,共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠,桑拿中心送餐业务,向茶艺馆提供香茶美点。第三,全年开展促销活动八次,让利酬宾加州鲈每条一元,贵宾房免最低消费,特惠菜式益食家,每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四,营业部与出品部,根据市场

消费需要,每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款,扩大营业收入100多万元,酒店通过一系列经营活动,提高了知名度,取得了良好的经济效益和社会效益。

(5)全员公关,争取更多的回头客。饮食部领导把公关作为一项重要工作来抓,大小会议上,经常灌输公关意识和知识。营业部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜,以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日,向关系户电话问候,赠送如中秋月饼、奉送挂历、寄贺年卡等。通过大家的努力,今年饮食部整体公关水平提高了,回头客比往年有所增加。

(6)按照星级标准,完善硬件配套设施,美化了环境,稳定了客源,提高了经营气氛。全年增加设施总投资300多万元,主要是:二楼东厅的改造,二楼南、北厅的装修,五楼走廊、洗手间的装修,友谊夜总会的开办、千年老龟火锅城的设备购置等,由于服务设施的完美配套,吸引了不少的回头客。

(7)增强员工效益意识,加强成本控制,节约费用开支。饮食部领导经常强调成本控制、节约费用的重要性,增强了员工的效益意识,并要求员工付之行动。同时完善有关制度,明确责任,依\*制度去加强控制。全年完善了《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》、《财务审核稽查制度》、《收款员管理制度》等。今年全体员工已养成良好的节约习惯,合理开闭水掣、油掣、气掣、电掣,发现浪费现象,及时制止。另外,饮食部领导、供应部经理定期进行市场调查,掌握市场价格动态,及时调整原材料的进货价。十月份推出的千年老龟汤,原来是一套半成品进货,为降低成本,后来改为自己进龟,自己烹制,近二个月来,节省成本三万多元。

(8)做好政治思想工作,促进经济效益的提高。饮食部充分发挥党组织和工会组织的作用,关心员工,激发情感,增强凝聚力。

1. 组织员工参加97年羊城优秀厨师、优秀服务员技术大赛, 参加酒店田径运动会、书法比赛、技能比赛、象棋比赛、乒乓球赛等。参加酒店扶贫济困捐助活动, 学习“三字经”活动, 学英语50句活动 在各项比赛活动中, 都取得较好的成绩, 其中在酒店的田径运动会, 就摘取六枚金牌、三枚银牌。

2. 全年本部门举行文明礼貌月技能知识抢答比赛、舞会、卡拉ok等文娱活动9次, 春游1次, 外出参观学习13次, 各类型座谈会5次, 妇女会2次, 家访6次, 探望病员20次。通过各种活动, 使员工形成了一个热爱酒店, 团结奋发的强大集体, 员工思想品德好, 全年拾金不昧事迹有8次, 员工队伍稳定, 流动量小, 今年月均人员流动量约5人。

#### (9) 完善劳动用工制度和培训制度, 提高员工素质。

1. 严格劳动用工制度, 饮食部招聘新员工, 符合条件的, 择优录取, 不符合条件的, 一律拒收, 不讲情面, 保证招工的质量。同时, 上级领导深入员工之间, 挖掘人才, 不断充实队伍, 通过反复考察, 全年提拔部长6人, 领班8人。对违反酒店规定的员工, 以教育为主, 对屡教不改者, 则进行处罚解聘, 全年共处罚员工11人。由于劳动用工的严格性, 员工素质较高, 办事效率大大提高。

2. 完善培训制度。为了使培训收到预期的效果, 饮食部领导首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次, 成立了培训小组, 再三是制定了培训方案, 采取理论与实际相结合, 以老带新的方式, 分期分批进行培训。例如, 每月一次管理培训、安全卫生培训; 每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四, 定期进行考核, 全年开展“推销手册”、“服务知识、技能”、“咨客服务规范”、“酒店管理知识”、“出品质量”、“促销业务知识”、“英语50句”、“礼貌用语”、“安全卫生知识”等培训达200多次。

以后我还不一定一直在服务员的工作上了, 因为男儿志在四

方，做一名餐饮服务员前途并不是很明朗，我只能自己不断的奋斗，自己去打拼才有属于自己的天空。

为了这个目标，我会努力的。不过我现在要做好的就是做好我的工作了，我相信我会在将来的一年中做的更好的！

服务行业工作报告篇4 作为酒店餐厅服务员，新的一年也有新的计划与打算，同时也需要对即将过去的一年进行一个整体的总结与分析□20xx年时间过得真快，新的20xx年正在向我们迈进，我希望我们酒店餐厅服务员在这新的一年里脱下旧妆，换上新妆，有个更新更好的转变，正所谓，我相信我将一定能做得更好！我也希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

我也在此感谢大家，在我们一起共事以来的这段时间里所给我的支持和帮助，回头看看已走过的这段路，一路上都是跌跌撞撞的，但却很充实，我觉得有成就感。记得我刚迈进盛丰上班的第一天，我什么都不会，就过最基本的向顾客至欢迎词我都觉得开不了口，我单独上工作站后又犯了很多的错误，当时我真的想打退堂鼓，想一走了之，但是每次当我犯错误时大家都耐心地给我指出错误，并且亲自教我正确操作方法。

我记得一年前我将要从学校跨入社会时，有一个人曾经对我说过一句话“你是一个男孩，我相信你无论遇到什么困难都能勇敢的去面对。”她的这句话我永远都不会忘记，因为是她的这句话让我重新找到了自信，我也不会忘记大家对我的支持和帮助，因为大家的支持和帮助让我再次感受到了大家庭的温暖与温馨，我在此向大家道一声谢谢，同时在工作中与大家有过一些磨擦，我向大家道一声对不起，请原谅。

再次，我希望在以后的生活和工作，大家能给我多提一些建议，我一定虚心地听取，无论是生活中的、还是工作的不足或缺陷我都会加以改进，通过与大家一起在盛丰相处的这段

时间里，我发现无论在为人还是在处事方面，自己都有较好的改变。与大家相处也较随和，工作起来也不觉得像开始时那样累，为了营造一个温馨的工作环境，为了你我脸上都充满喜悦的笑容，为了你我心里都有个温暖的家，让我们多一份理解，少一份埋怨，多一份宽容，少一份指责。最后记我们为了盛丰更辉煌的明天而加油！

## 冶金行业工作报告篇四

### 一、组织领导，部署推进

一、二，及时将自查情况报送至镇大检查办公室；9月10日至9月20日，组织各成员单位对各工贸企业展开联合大检查；9月20日至9月30日，市大检查办公室会同有关部门开展督查抽查，确保各工贸企业整改落实到位，并完善、总结、提高。明确检查范围为：各工贸行业安全主管部门（即按照我镇安全生产“一岗双责”规定，负责工贸行业安全监管的政府职能部门）和全镇冶金等工贸行业企业（包括冶金、有色、建材、机械、轻工、纺织、烟草、商贸等八个行业的企业。

### 二、自查自纠全覆盖

在检查过程中我们发现，各工贸企业均能认真开展自查自纠，切实做到了自查自纠全覆盖。积极对照我镇和相关工贸行业安全主管部门有关安全生产大检查的工作部署，制定了有针对性的自查自纠方案，细化明确了具体检查内容、标准、要求和责任，对照大检查内容以及相关法律法规规章、规程规范和技术标准的要求，对本单位安全生产工作的每个部位、每个环节进行了细致彻底、全方位的检查，对本单位安全生产状况进行了全面评估。对排查出的隐患、问题一一列出清单，建立了台账，制定了整改方案，落实了整改措施、责任、资金、时限和预案。并在单位内部公布，接受职工群众监督，各企业现已将相关材料全部上报我镇大检查办公室。

### 三、检查重点内容

#### （一）对各相关部门的检查内容

1. 工贸企业有限空间作业、铝镁制品机加工企业和餐饮场所燃气安全专项治理已取得阶段性进展，调查摸底基本做到全覆盖，基础台帐基本已健全，部门监管责任落实到位，联合执法机制不断完善；2012年以来开展专项治理查出的隐患已整改落实到位，并登记造册。

2. 冶金行业“打非治违”工作取得一定成效，2012年以来开展冶金行业“打非治违”各项工作措施基本得到落实，查出的非法违法、违规违章行为已经登记造册，并严格按照“四个一律”要求进行了查处。

3. 《建设项目安全设施“三同时”监督管理暂行办法》（国家安全监管总局令第36号）等有关规定得到落实，有关部门工贸企业建设项目安全设施“三同时”的审查、备案制度已经建立。

4. 汛期隐患排查等汛期各项安全防范措施落实到位；是否各类生产安全事故预报、预警、预防机制不断完善，各项应急准备工作持续推进。

#### （二）对工贸企业的检查内容

### 冶金行业工作报告篇五

公租房劳动合同甲方：法定代表人：乙方：签约日期：根据《中华人民共和国劳动法》和有关法律、法规，甲乙双方经平等自愿、协商一致签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

#### 一、劳动合同期限

第一条 甲乙双方协商一致，确定选择第\_\_\_\_\_种作为本劳动合同期限。

1. 固定期限劳动合同。本合同于\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。其中试用期为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

2. 无固定期限劳动合同。本合同于\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起。其中试用期为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

## 二、工作内容和工作地点

第二条 乙方同意根据甲方工作需要，担任\_\_\_\_\_岗位(工种)工作。

第四条 乙方工作应达到\_\_\_\_\_标准。

## 三、工作时间和休息休假

第五条 甲方安排乙方执行\_\_\_\_\_ (标准、综合计算、不定时) 工时制度。执行标准工时制度的，乙方每天工作时间不超过8小时，每周工作不超过40小时。甲方安排乙方执行综合计算工时工作制度或者不定时工作制度的，应当事先取得人力资源和社会保障行政部门特殊工时制度的行政许可决定。

## 四、劳动报酬

第八条 甲方生产工作任务不足使乙方待工的，甲方支付乙方的月生活费为\_\_\_\_\_元或按\_\_\_\_\_执行。

## 五、社会保险

第九条 甲乙双方按国家和当地政府的规定参加社会保险，按时足额缴纳社会保险费。

第十条 乙方患病或非因工负伤的医疗待遇按国家、当地政府有关规定执行。

第十一条 乙方患职业病或因工负伤的待遇按国家和当地政府的有关规定执行。

## 六、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

第十二条 甲方根据生产岗位的需要，按照国家有关劳动安全、卫生的规定为乙方配备必要的安全防护措施，发放必要的劳动保护用品。

第十三条 甲方根据国家有关法律、法规，建立安全生产制度；乙方应当严格遵守甲方的劳动安全制度，严禁违章作业，防止劳动过程中的事故，减少职业危害。

第十四条 甲方应当建立、健全职业病防治责任制度，加强对职业病防治的管理，提高职业病防治水平。

## 七、劳动合同的解除、终止和经济补偿

第十五条 甲乙双方解除、终止、续订劳动合同应当依照《劳动合同法》和国家及当地政府有关规定执行。

第十六条 甲方应当在解除或者终止本合同时，为乙方出具解除或者终止劳动合同的证明，并在\_\_\_\_日内为乙方办理档案和社会保险关系转移手续。

第十七条 乙方应当按照双方约定，办理工作交接。应当支付

经济补偿的，在办结工作交接时支付。

## 八、当事人约定的其他内容

第十八条 甲乙双方约定本合同增加以下内容：

## 九、劳动争议处理及其它

第十九条 双方因履行本合同发生争议，当事人可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解；调解不成的，可以向劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁。

第二十条 本合同未尽事宜或与今后国家、当地政府有关规定相悖的，按有关规定执行。