

会计基础工作自查报告多篇(精选7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

工作报告和篇一

唐冶是一位在华信公司担任市场部主管的年轻人，最近他向公司高层提交了一份工作报告。这份报告详细记录了他过去一年的工作成果、挑战以及对未来的规划。唐冶的工作报告引起了广泛的关注和讨论。通过认真阅读他的报告，我深受受益匪浅，产生了一些感慨和思考。以下是我对唐冶工作报告的心得体会。

首先，我被唐冶在报告中所展现出的工作热情和积极进取态度所震撼。他对市场部的工作充满信心，并展示了对自己工作的极高要求。他提到了自己在过去一年中所完成的项目，并详细列举了其背后的策略和落地情况。唐冶还坦诚地反思了自己工作中的不足，同时给出了改进的措施。他的态度和行为激励着我，让我认识到只有敢于面对问题并积极解决，才能在工作中不断取得进步。

其次，唐冶的报告给我留下了深刻的印象是他对团队合作和领导才能的重视。在报告中他详细讲述了他过去一年中团队合作的情况以及领导团队的经验。他强调团队的重要性，并提到了自己的努力去建立和维护一个高效的团队。同时，唐冶深知作为一个领导者应该发挥的作用，他在报告中分享了自己的领导方法和经验。他强调激励团队成员的重要性，并且提出了一些创新的领导理念和方法。这些观点给我启示，帮助我意识到领导者不仅要注重个人能力的培养，更要关注和推动整个团队的发展。

此外，唐冶的报告充分展示了他对公司战略规划的理解和思考能力。他在报告中提到了自己对市场行业发展趋势的研究，并分析了公司目前所面临的挑战和机遇。他思考了如何根据市场变化及时调整公司的策略，并提出了相应的建议和措施。他的报告让我明白了战略规划对于一个公司的重要性，以及市场研究和信息收集对于制定战略的必要性。我深感自己在这方面的不足，并下定决心在未来的工作中加强这方面的学习和实践。

最后，唐冶的报告让我认识到自我反思和持续学习的重要性。在报告中，他不仅回顾了过去一年的工作，还思考了自己职业生涯的发展方向和计划。他提到了自己在过去一年中所学到的知识和经验，并计划在未来继续学习和提升自己。他的报告让我认识到充实和不断学习对于个人和职业的成长至关重要。我应该时刻保持积极的学习态度，不断追求进步，并注重提升自己的专业知识和技能。

总之，唐冶的工作报告给我留下了深刻的印象和启示。他的工作热情和积极进取态度、对团队合作和领导才能的重视、对公司战略规划的理解和思考能力，以及自我反思和持续学习的意识，都让我深受启发。我相信，只要我能够从唐冶的工作报告中吸取经验，并加以实践，我一定能够在职业生涯中取得更大的成功。

工作报告和篇二

迎接20xx年，仍然是机遇和挑战并存，我们有必要回顾一年来的工作，及时对经验教训进行总结，以开创全新的工作局面，为完成明年更大的工作目标做好充分准备。下面我向大家做个人述职报告。

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，创建一流的窗口一线员工队伍。

二、时刻不忘学习，提高自身素质。营业部内每星期四都会组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起来带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。工作之余，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以“客户满意，业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行从业人员。

工作报告和篇三

最近，我有幸参加了一次关于秀屿工作报告的会议。在会上，各部门代表向与会人员汇报了他们今年的工作成果和存在的问题。通过聆听各个部门的报告，我深刻认识到秀屿工作的重要性以及需要解决的挑战。在本文中，我将结合会议内容和我的个人观察，总结并分享我对秀屿工作报告的心得体会。

第二段：工作成果的充实与亮点

在听取各个部门的报告后，我感到秀屿在今年的各项工作中取得了许多令人骄傲的成果。例如，教育局在推进教育发展方面做出了重要工作，提高了学校硬件设施的质量，加强了教师培训和学生的课程设置，从而提高了教育水平。另外，交通局也投入了大量资源改善秀屿的交通状况，新修的道路和桥梁大大方便了市民的出行。此外，文化局积极举办了一系列的文化活动，使秀屿成为了一个具有丰富文化底蕴的城市。这些工作成果充实了秀屿的社会资源，让秀屿市民的生活更加便利和丰富多彩。

第三段：问题挑战和改进方向

尽管取得了许多成果，但在听取各个部门的报告时，我也了解到秀屿工作中存在着一些问题和挑战。比如，环保局在采取措施解决大气和水污染方面还存在一定的困难；卫生局在提高基层医疗服务质量方面还有较大的提升空间。此外，一些部门还存在工作协同不够，信息传递不及时等问题。为了进一步提高秀屿的综合发展水平，我们需要将这些问题作为改进的方向，加强各部门合作，提高信息传递的效率，并制定具体的解决方案。

第四段：展望未来的工作重点

基于对秀屿工作报告的分析和总结，我认为接下来的工作应

重点关注以下几个方面。首先，要加大经济发展力度，进一步吸引投资，扶持优势产业，提高产业链的完整性和竞争力。其次，要注重保障社会稳定，加强社会治理，提升市民的获得感和幸福指数。同时，要重视环境保护，推动绿色发展，减少污染，改善生态环境。最后，各部门之间要加强沟通协作，加强信息共享和协同配合，以便更好地解决问题，实现工作目标。

第五段：总结

通过参加秀屿工作报告会议，我不仅了解到了秀屿的工作成果和存在的问题，还对秀屿未来的发展方向有了更加清晰的认识。我相信，在各级政府和社会各界的共同努力下，秀屿将会取得更加显著的成功。作为秀屿市民，我也将积极参与到秀屿的建设中，为实现秀屿美好明天贡献自己的力量。

通过以上五段文章的连贯叙述，突出了秀屿工作报告的成果和问题，为未来工作提供了一些建设性的意见和建议。全面地总结了会议内容和个人观察，同时展望了未来的发展方向，使文章具有完整性和连贯性。同时，秀屿工作报告心得体会也可以为其他地区或企事业单位的工作总结和改进提供借鉴和启示。

工作报告和篇四

实习是我们每个大学的必修课，也是一门十分重要的人生必修课。它使我们在实践中打开视野，增长见识，为我们以后走向社会打下坚实的基础，是我们走向岗位的垫脚石。今年我们从7月23日至7月28日在东软集团进行了五天实习，此次实习的主要目的是学习一些关于软件方面的知识，在老师的带领下做一些有意义的游戏。为期一周的实习就这样匆匆的落下帷幕了，光阴似箭，在这短短的实习期间我收获颇多。以下是我们实习的具体内容。

2、感受与体会

在高中时就听过东软，只是当时认识的局限不知道东软究竟是做什么的，更不知道这个企业的文化和业界的影响力。幸运的是这学期院里组织我们去东软进行了为期一周的实习。给了我们一次了解东软，提高个人能力，增强自我认识，增加知识的机会。

通过介绍，我了解到东软是由东北大学发起的一家软件公司，在多年的发展进步中东软已经成为了软件领域的一个佼佼者，东软以它独特的工作风格培育了一代又一代的东软人，他们对自己所经手的项目兢兢业业，一丝不苟。东软用他ost的管理风格回报着每一个东软人。

前三天时间，为我们安排了能力拓展，一些专业知识，时间管理，以及高效能人士应具备的七个习惯等课程活动，给了我们一个发现自我，挖掘自我，提高自我的方法和途径。在这三天的培训中给我感触最深的安老师给我们放严重残疾的外国人麦克不因自己的残疾而悲观失落，而是勇敢的面对一切，去挑战自己，将自己的乐观心态与大家分享，激励那些已经拥有很多人正视自己，学会感恩。与以往我们看这样的录像的方式不同的是安老师采取的是分段播放，然后让我们上台发表自己的意见。让我们通过看录像学习一种精神，学一种态度，分享自己的心得，分享我们的经历，加深了同学的了解，同时也锻炼了我们一种能力，在众人面前敢于展现自己，能够展现自己的能力。

实训的第四天给我们安排了一场最有趣，最有意义的“游戏”，将我们来自三所不同高校的同学分成八组，每组选出“队长”，“队秘”，“安全员”来各负其职，每个人都对这次充满趣味的活动十分期待，大家都积极地编口号，画队徽，信心满载，准备迎接这次挑战。下午的或外活动真正的体现出了团队合作的宗旨，如果这些游戏中有一个人掉队，那么就会失败。最终每个人都发扬了团队合作的精神。

晚上回去，我的感触很深，认识也很深，不但今天的我们是一个团队，社会也是一个团队。我们的国家如何能有竞争力？有一句老话：帮人即帮己，也就是利人又利己。

最后一天我们学习了嵌入式技术的发展与应用，这也是我们在东软的最后一堂课。我们在以前的学习中没有听说过这方面的知识，所以我听得很认真。随着信息化、智能化、网络化的发展，嵌入式技术将全方面展开，目前嵌入式已成为通信和消费类产品的一起发展方向。总体来说，嵌入式系统分别在硬件和软件(主要是嵌入式操作系统)方面获得发展。嵌入式技术就是“专用”计算机技术，这个专用，是指针对某个特定的应用，如针对网络、针对通信、针对音频、针对视频，针对工业控制等，从学术的角度，嵌入式系统是以应用为中心，以计算机技术为基础，并且软硬件可裁剪，适用于应用系统对功能、可靠性、成本、体积、功耗有严格要求的专用计算机系统，它一般由嵌入式微处理器、外围硬件设备、嵌入式操作系统以及用户的应用程序等四个部分组成。

经过这五天的实习，走的时候我有一种感觉就是很乏，我知道这是我在东软的实习的七天里学到东西，带走东西的最好凭证。可能有的时候我们把这种实习看做是一种体验，能够感受一把就是收获。可是我们既然有这么好的机会来学习我们就应该全力以赴，尽可能多的去学习一些东西，毕竟这样的机会不多。我相信在东软的这一周实习中我们所学到的不仅仅就是学到一些职场技能，我们更多的是感受到了一些职场气氛，一种进入职场的心态，一种做人的态度。不是有人说态度决定高度么？我相信我们今天所学到的在我们即将步入的领域中都会有用的。

3、总结

这些都是我们这些即将面临就业的大三学生所应该学习的，希望有机会能多学习一些这样的知识。

工作报告和篇五

随着互联网的飞速发展，网络成为了现代人生活中的重要组成部分，而“网红”现象也日渐普及化。许多年轻人都希望能够成为一名网红，不仅可以赚取自己的生活费用，更可以在社交媒体上的大量关注度下获得别人的认可。最近，我读了一份有关网红工作的报告，深感里面的精神和方法对于成为一名成功的网红有着很大的启示和帮助。以下是我从中学到的心得体会。

第二段：了解自己的品牌

成为一名网红前，最重要的一步就是了解自己的品牌。我们必须清楚自己的特点和长处。只有深入了解自己，才能找到在这个市场中脱颖而出的“Unique Selling Point”（独特卖点）。这需要花费时间和精力去反思自己，认真思考自己想要表达的品牌形象，考虑如何在社交媒体上展现自己的个性和才能，这是成为一名网红的第一步。

第三段：精心打造个人品牌

了解自己的品牌后，就要花时间去打造自己的个人品牌形象。这需要解决诸如头像、封面、宣传语、标题、音乐等细节问题。这些小细节都要与品牌形象匹配，向外界传达一个一致的形象。比如，风格明确、视觉效果不俗的图片或者视频越来越能吸引人的注意力。这些都是成为一名优秀网红必须要优先考虑的问题。

第四段：制定可行的Content策略

在确定了自己的个人品牌形象之后，就要开始制定Content（内容）策略。抓住当前大众关注的热点，选取与自己品牌形象相关的主题和话题，再根据自己的创意和想法制作各种有趣或者实用的内容。同时，也不要忘记网红和观众的交流互

动。通过与观众沟通交流，了解他们的需求和感受，以此进一步完善自己的内容策略。这是吸引大量粉丝的重要途径。

第五段：下一步计划

计划是实现网红梦想的必要条件。在前面的阶段中，我们已经掌握了一些网红运作的基本要素。下一步我们需要明确当前的目标，从而制定和实施具有可操作性的计划。当然，达到目标并不是一蹴而就的，我们也需要不断地调整计划和策略，适应市场变化和观众需求。

第六段：结语

成为一名成功的网红不是简单的。除了关键的一些基本要素之外，每个人应该发挥自己的特长和才华，不断完善自己的个人品牌形象，制定吸引人的内容策略，积极和听众交流互动，才能获得更多人的关注和喜欢。希望大家能够从这篇文章中受到一些启发和帮助并努力实现自己的网红梦想。

工作报告和篇六

一年的工作就要结束了，这是一个很好的一年，在这1年里，我们酒店的工作和业绩都较去年同期增幅很大，所以在新的1年里，我们一定要努力创新，继续在今年的基础上，加大努力，争创更好的业绩！

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导20xx年酒店及部门各项工作的全面开展和具体实施。

1年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级酒

店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

2、设施设备不尽完善。

3、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理个体行为在一些管理者身上时有发生。

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。

2、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。

3、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等。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x%□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。

4、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、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x万元，能源费用为x万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的x%□x%□x%□比年初预定指标分别降低了x%□x%□x%□

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十八届四中全会精神。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。

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8大工作。

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起(客人未关门、关窗起;不符合酒店电器使用规定起)。

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，单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异，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x%□

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的广泛认同。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯定和表扬。

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周二、四下午2.5小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。员工培训，使得员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其

满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保卫工程部都积极制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书约份。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

1、八字要求。根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，

凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx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。

工作报告和篇七

作为一位县级干部，我时常参与以及观摩县工作报告的编写和汇报，近日才结束的县工作报告再次令我深信，一个县的发展，需要有全体干部群众的心齐力合。在反复研读县工作报告，参与政府工作报告的汇报过程中，我深感县级干部的责任重大，也对县工作报告有了更深的理解。在这篇文章中，我将就县工作报告中的几个重要方面进行简要的心得体会。

首先，县工作报告强调团结统一。一个县的发展，需要所有干部群众紧密团结在一起，心往一处想，劲往一处使。像报告中一样，不能因个别分歧就使团结的力量受损。只有团结一心，才能共同发力，推动县级事业不断发展。因此，作为一名县级干部，我们要始终将团结统一的思想贯彻到行动中，既要在工作中互相支持，帮助，也要主动与各方建立良好的工作关系。

其次，县工作报告强调坚持实事求是的原则。一个县的发展，需以真实情况为依据，以实际问题为导向，以实事求是的态度来制定工作计划和发展方向。因此，在县工作报告中，真实、客观地反映了县级干部在过去一年的工作成绩与存在问题，并明确提出了一个个切实可行的发展措施。作为一名县级干部，我们要以实事求是的态度对待工作，要客观地看待

自身的优势与不足，虚心接受他人的批评与建议，积极改进工作方法和方式。

第三，县工作报告强调全面发展。一个县的发展，需要在经济、社会、文化、环境等各个方面保持均衡。县级干部要把握当前社会发展的大趋势，全面推进县级事业的发展。在县工作报告中可以看到，县级干部密切关注农业、教育、卫生、旅游等各项事业的发展，着重强调了知识产权保护、环境保护、扶贫工作等重要问题。作为一名县级干部，我们要有全局意识，不只关注某一个领域，要综合考虑各种因素，平衡各方利益，做到全面发展。

第四，县工作报告强调创新发展。一个县级事业如果停留在原地不前进，是无法满足人民群众日益增长的需求的。因此，在县工作报告中，县级干部追求创新发展，为全面协调可持续发展提出了一系列新的理念和方式。作为一名县级干部，我们要不断改进工作方式，加强科技创新，开展智慧城市建设，推动县域发展更上一层楼。

最后，县工作报告强调为人民服务。一个县的发展，无论是经济的提升还是民生的改善，最终的目的都是为了人民的福祉。县级干部要时刻牢记为人民服务的宗旨，将人民的需求放在首位，想人民之所想，急人民之所急。在县工作报告中，可以看到县级干部密切关心人民群众的就业问题，关注贫困户的扶贫措施，提出了一系列惠民政策。作为一名县级干部，我们应该从人民群众中汲取力量，在工作中时刻把人民的利益放在心头。

总之，在县工作报告中我时刻感受到县级干部的责任重大，也看到了一个县级事业的发展离不开全体干部群众的共同努力。通过县工作报告的反复研读，我进一步认识到包括我在内的县级干部应该具备团结统一、实事求是、全面发展、创新发展和为人民服务的品质。只有这样，我们才能立足本职岗位，为县级事业的发展做出更大的贡献。

工作报告和篇八

通过半年来的学习与实践，我已经能够清晰的认识到自己所从事的验收工作职责；随着学习的深入浅出，对电梯安装验收规范已经有了深刻的了解。如：在对电梯验收过程中对验收项目的分类、验收规定要求及验收检查方法都有了不同程度的掌握。遵循领导的教诲并时刻谨记：执行技术规范，遵循质量第一的宗旨。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在很多不足之处，主要是工作思想认识程度还不够，学习、能力上还不够，和有经验的同事比较还有非常大的差距，理论知识上还在基本格式上徘徊，实践上缺少纵深挖掘的延伸。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。坚持一：发扬吃苦耐劳精神，面对事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，积极适应各种环境，在工作中磨练意志，增长才干。二：发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践；讲究工作学习方法，端正学习态度，努力培养自己扎实的理底、踏实的工作作风。

总之□xxxx年对我而言是基础年，这半年来的得与失将督促我在今后的工作中，发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度的责任心，脚踏实地的做好各项工作，不辜负公司领导们对我的栽培与期望，真心的希望自己能够为公司的发展助一把力！