

最新中班春季班级计划总结(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

总经理工作汇报篇一

尊敬的xx书记□xx镇长□xx主任，村委会干部：你们好！

首先，我代表xx村，新农村建设筹备小组、全体村民，感谢xxx在百忙之中抽空来我村指导新农村建设工作。对各位领导到来，我们表示热烈的欢迎！下面，有关我村申请办理新农村建设，汇报如下。

一、基本情况

我村位于xx脚下，距离xx镇6公路□xx为杜市镇内最高海拔□xx四大山之一，约274米，属南岭山系武夷山的余脉，唯一xx境内未开发的优质山水旅游资源。适合野外探索，区内植物丰富，春季杜鹃花(映山红)漫山遍野红艳，秋冬可采食多种野果；岩石多样，石壁上多种动物脚印，色彩斑斓。村庄四面环山，青山绿水，鸟语花香，负离子含量多。夜间幽静，适宜于休闲、养老、居住的胜地。

我村现有人口xxx人，其中男同志在外工作、经商或打工xx人，中老年男人在家种田地xx人；新旧房屋xx栋，全村占地面积xxxxx平方米左右。村庄房屋分“六横十一纵”。目前，已建成“一横一纵”水泥路。今后我们再修建“一横三纵”或“一横多纵”水泥公路和巷道。房屋方位坐北朝南，北高南低，依山而建，成排成行，视野开阔，建房位置十分便于、

充足；我村是三镇（淘沙、张巷、杜市）交界处，是杜市镇边缘美丽的小山村。八十年代中期，村开始初步规划，房屋前后有路。如今，房前都有宽敞的晒物场，房屋东西有巷，户户通车到家。村庄牛栏、猪圈、柴草房（杂物房）少，破旧房不多。综合上述情况，我村申请新农村建设具备一定的软、硬件基础。

二、主要特点

农村人勤劳、诚朴、善良，观念比较保守；我村经济不够富裕，发展比较缓慢，当大老板的还没有；多处资源还有待挖掘、开发，我村“山多、水优、田肥”。改革开放多年了，近几年发展稍快，村庄一栋栋新房拔地而起，使村庄面貌大大地改善。十多年前，那时的交通不便，有一部分人，在周围乡镇购买了房子或建了房屋。村民相互间团结，遇事能互相商量，在大是大非面前能冷静处事，困难上能互相帮助。村民的经济条件、生活条件，家庭条件，人员结构基本相似，贫富差距不大。特别是新一代的年青人有上进心、事业心、责任心，尤其有一颗“献爱的心”。“一横一纵”的建成功，充分说明了我村年青人的团结、见多识广和无私奉献的精神。在家的男男女女，修公路、建新厕期间义务出工，不计报酬。纵观我村历史，全村没有单亲（离异）家庭和独身男。

三、事情由来

2012年春节，我们村在外面工作的基本上回家了，正月初一，喝“新丁”酒时，议论到村庄卫生不尽人意，环境十分恶劣，遇到下雨时车子进不来、出不去，小孩子出门摔跤，老人出门拐杖。于是村民谈起国家的政策了。党中央、国务院十分重视“三农”（农业、农村、农民）工作，非常关心农民、农村的建设，xx号文件，就对新农村建设工作有明确的规定和要求。为此，就议论到新农村建设话题了。村民都是发起人，（我是组织牵头人之一），先后组织召开了两次会议，成立了筹备小组。村民积极参与，密切配合，自愿捐款，自行设

计，自己施工，前后用了三个多月的时间，将公路修建而成。

四、当前情况

我们村共捐款近xx万元修建了村公路xxx米，宽度xx米，现在的“一横一纵”，费用xxxx元；拆旧、建新公厕费用xxxx元；平整了稻田，整体规划了村容、村貌。自己的村庄自己建。村民事，村民定，村民管是我们的观念。取之于民，用之于民是我们的方法。顺民意，得民心是筹备组的原则。主要采取分批次、分路段、分轻重的方式方法实施。该条水泥路通向水塘、新公厕，全村的活动范围基本涵盖，覆盖人数、户数达70%。一期公路的完成，村民的生活指数大大提高，幸福感增强，为构建和谐社会，建设幸福村庄打下了良好的基础。

总经理工作汇报篇二

非常感谢上级领导对我的信任，这次安排我向股份公司述职，既是对我履行职责的监督，也是对我个人的关心和爱护，更是对百联东方商厦有限公司工作的高度重视和支持。我将利用本次述职的契机，认真回顾检查自己履行职责的情况，诚恳听取上级领导的审议和批评，不断改进工作，更好地履行职责。

年，对于百联东方广场，对于我个人都是一个具有重要意义的一年。这一年里，经历了筹备和开业运作两个阶段，我和其他班子成员一起，在上级领导的全力支持和帮助下，带领全体员工始终坚持“遇强更强、诚信致远”的百联精神，通过不懈努力，终于见证了这个精品mall的诞生。应该说，长沙百联东方商厦的诞生，使百联集团在拓展全国市场的战略目标上又迈开了坚实的一步。下面，我就20xx年度担任百联东方商厦有限公司总经理一职时的工作情况作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议及指正。

一、认真履行职责，扎实开展工作的

自20xx年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路和方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏；长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大；异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在20xx年9月16日震撼开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在xx市民心中形成了良好的口碑。

二、统筹兼顾，有序推进项目进程

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

1、完善经营规划

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，

最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

2、项目工程建设

本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

3、推进品牌招商

项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙华天大酒店和上海新锦江饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

4、打造管理团队

在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选

出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

5、搞好公共关系

企业要长期生存必须本土化，为尽快适 商场总经理全年工作汇报

非常感谢上级领导对我的信任，这次安排我向股份公司述职，既是对我履行职责的监督，也是对我个人的关心和爱护，更是对百联东方商厦有限公司工作的高度重视和支持。我将利用本次述职的契机，认真回顾检查自己履行职责的情况，诚恳听取上级领导的审议和批评，不断改进工作，更好地履行职责。

年，对于百联东方广场，对于我个人都是一个具有重要意义的一年。这一年里，经历了筹备和开业运作两个阶段，我和其他班子成员一起，在上级领导的全力支持和帮助下，带领全体员工始终坚持“遇强更强、诚信致远”的百联精神，通过不懈努力，终于见证了 this 精品mall的诞生。应该说，长沙百联东方商厦的诞生，使百联集团在拓展全国市场的战略目标上又迈开了坚实的一步。下面，我就20xx年度担任百联东方商厦有限公司总经理一职时的工作情况作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议及指正。

一、认真履行职责，扎实开展工作

自20xx年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路 and 方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏；长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，

导致项目招商难度较大；异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在20xx年9月16日震撼开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在xx市民心中形成了良好的口碑。

二、统筹兼顾，有序推进项目进程

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

1、完善经营规划

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

2、项目工程建设

本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

3、推进品牌招商

项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙华天大酒店和上海新锦江饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

4、打造管理团队

在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

5、搞好公共关系

企业要长期生存必须本土化，为尽快适

应当地，我们积极与政府部门取得联系，以争取政府最大的支持。在政府部门的有力配合下，我司迅速联系其他相关职能部门，如公交公司、城管局、公安局交警支队、园林局等，在极短的时间内便完成了绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、优化车流组织、设立禁停及车流导向标志、金满地商业街招牌拆除、破损书报亭迁移等工作，优化了外部环境，保证了商场如期试营业，提升了商圈的整体档次。

6、创新营销理念

对一个新的市场、新的企业，对外宣传至关重要，我非常注重媒体的宣传推广，成功运用了媒体的“软炒作”，通过软文宣传的形式，结合新闻发布会一定力度上对公司的经营定位、经营思路进行推广，媒体的宣传为公司建立了良好的口碑，在市民中形成了一定的影响力。为配合整体的经营定位，营造一流舒适的购物环境，公司在店招、导购标识设计制作，绿化布置等店内装饰方面下了很多功夫，整体搭配力求简洁统一。

在一楼名品及大部分化妆品未到位的前提下，公司大胆举办了“东方之最”奢侈品展系列活动，通过展示不仅弥补了开业之初品牌缺位遗憾，丰实了高场布局，而且准确地向顾客传达了公司的经营定位，赢得了良好的口碑。

7、加强成本控制

在成本控制方面，我一直强调节约意识，并将这一项作为重要的考核要素。通过合理调整照明、选择节能产品等措施节能降耗，并加强检查，培养全员良好的节约习惯。物料采购

和工程制作方面坚持“比价”原则，降低采购成本。通过内域网优势全面推行无纸化办公，并严格控制各项差旅费、业务费用的支出。

三、加强招商、细化考核、深化管理

公司开业以后即面临严峻的竞争，和我司同期开业的香港新世界百货采用“轰炸式”广告投放吸引大量人气，与此同时当地的竞争对手如平和堂、王府井、春天百货等都开展了一系列的促销活动，在名品、化妆品、功能缺位的情况下，经营十分艰难。但是我始终抱着必胜的信念，剖析项目前景，鼓舞员工斗志，同时制定了一系列的经营措施并实施。

1、加快名品入驻，推进商品调整

1□gieves&hawkes□piombo□dc□雅格狮丹□k&c□万宝龙、马飞仕图□momo等从9月底开始已陆续开店迎客。

根据前期市场反映，针对商品丰满度不高，分布密度低的实际情况，在采购总部的配合下，公司对长沙、武汉两地展开了市场调查，通过对同行的考察和深入了解分析，提出商品调整方案并落实。通过和武汉中介公司接触，开始积极推进大型功能餐饮的合作事宜。

2、加大营销力度，提高公司知名度

总经理工作汇报篇三

一、经营分析：对本周的经营情况、成本情况做出简要的分析；

七、未完成的工作：未完成的原因，计划什么时间完成；

八、需协调的问题：直接影响经营的问题；直接向公司领导

请示的问题；部门之间已协调不能解决的问题。

九、下周工作计划：主要围绕年度、月度经营策略、营销策略、促销活动、月度工作计划的推进、专项质量提升进行汇报。

一、人员方面：本周新入职多少员工，离职多少员工，人员缺编情况，员工的整体面貌（结合日常工作表现及顾客评价），谁在本周表现良好，突出的工作事迹，谁在本周表现一般，有思想变动，主要是什么原因，部门或班组将采取什么样的方法或措施解决此问题。

二、上周存在问题：通过日常的检查存在的问题、顾客反馈的问题、公司质检反馈的问题、上级检查存在的问题，部门将采取什么措施进行解决。

四、未完成的工作：未完成的原因，计划什么时间完成；

五、需协调的问题：直接影响经营的问题，员工反馈的问题。

六、下周工作计划：根据酒店及部门的月度工作计划、结合上周存在的问题、领导安排的专项工作。

总经理工作汇报篇四

尊敬的xx书记□xx镇长□xx主任，村委会干部：你们好！

首先，我代表xx村，新农村建设筹备小组、全体村民，感谢xxx在百忙之中抽空来我村指导新农村建设工作。对各位领导的到来，我们表示热烈的欢迎！下面，有关我村申请办理新农村建设，汇报如下。

一、基本情况

我村位于xx脚下，距离xx镇6公路□xx为杜市镇内最高海拔□xx四大山之一，约274米，属南岭山系武夷山的余脉，唯一xx境内未开发的优质山水旅游资源。适合野外探索，区内植物丰富，春季杜鹃花(映山红)漫山遍野红艳，秋冬可采食多种野果；岩石多样，石壁上多种动物脚印，色彩斑斓。村庄四面环山，青山绿水，鸟语花香，负离子含量多。夜间幽静，适宜于休闲、养老、居住的胜地。

我村现有人口xxx人，其中男同志在外工作、经商或打工xx人，中老年男人在家种田地xx人；新旧房屋xx栋，全村占地面积xxxxx平方米左右。村庄房屋分“六横十一纵”。目前，已建成“一横一纵”水泥路。今后我们再修建“一横三纵”或“一横多纵”水泥公路和巷道。房屋方位坐北朝南，北高南低，依山而建，成排成行，视野开阔，建房位置十分便于、充足；我村是三镇（淘沙、张巷、杜市）交界处，是杜市镇边缘美丽的小山村。八十年代中期，村开始初步规划，房屋前后有路。如今，房前都有宽敞的晒物场，房屋东西有巷，户户通车到家。村庄牛栏、猪圈、柴草房（杂物房）少，破旧房不多。综合上述情况，我村申请新农村建设具备一定的软、硬件基础。

二、主要特点

农村人勤劳、诚朴、善良，观念比较保守；我村经济不够富裕，发展比较缓慢，当大老板的还没有；多处资源还有待挖掘、开发，我村“山多、水优、田肥”。改革开放多年了，近几年发展稍快，村庄一栋栋新房拔地而起，使村庄面貌大大地改善。十多年前，那时的交通不便，有一部分人，在周围乡镇购买了房子或建了房屋。村民相互间团结，遇事能互相商量，在大是大非面前能冷静处事，困难上能互相帮助。村民的经济条件、生活条件，家庭条件，人员结构基本相似，贫富差距不大。特别是新一代的年青人有上进心、事业心、责任心，尤其有一颗“献爱的心”。“一横一纵”的建成功，

充分说明了我村年青人的团结、见多识广和无私奉献的精神。在家的男男女女，修公路、建新厕期间义务出工，不计报酬。纵观我村历史，全村没有单亲（离异）家庭和独身男。

三、事情由来

2012年春节，我们村在外面工作的基本上回家了，正月初一，喝“新丁”酒时，议论到村庄卫生不尽人意，环境十分恶劣，遇到下雨时车子进不来、出不去，小孩子出门摔跤，老人出门拐杖。于是村民谈起国家的政策了。党中央、国务院十分重视“三农”（农业、农村、农民）工作，非常关心农民、农村的建设，xx号文件，就对新农村建设工作有明确的规定和要求。为此，就议论到新农村建设话题了。村民都是发起人，（我是组织牵头人之一），先后组织召开了两次会议，成立了筹备小组。村民积极参与，密切配合，自愿捐款，自行设计，自己施工，前后用了三个多月的时间，将公路修建而成。

四、当前情况

我们村共捐款近xx万元修建了村公路xxx米，宽度xx米，现在的“一横一纵”，费用xxxx元；拆旧、建新公厕费用xxxx元；平整了稻田，整体规划了村容、村貌。自己的村庄自己建。村民事，村民定，村民管是我们的观念。取之于民，用之于民是我们的方法。顺民意，得民心是筹备组的原则。主要采取分批次、分路段、分轻重的方式方法实施。该条水泥路通向水塘、新公厕，全村的活动范围基本涵盖，覆盖人数、户数达70%。一期公路的完成，村民的生活指数大大提高，幸福感增强，为构建和谐社会，建设幸福村庄打下了良好的基础。

五、初步打算

一是建议村委会向镇政府报批我村新农村建设项目；

二是请镇党委、镇政府高台贵手投我村一票；

三是当时机成熟时请镇政府向上级申报；

四是视情况继续完善全村公路网“二横四纵”公路工程；

五是请镇领导给我们提出更高的具体要求，我们一定按高标准要求去落实。

最后，预祝我村申请新农村建设项目成功！全村齐建新农村，树立以人为本的理念，激发了全村探索实践幸福村庄建设的热情，形成了共创幸福、享受幸福的良好氛围，推动了建设幸福村庄工作取得了明显成效，使村民有了归属感、成就感、自豪感。申办新农村建设是全体村民梦寐以求的心愿！我的汇报完毕。如有不妥之处，请给予更正。谢谢领导！下面请镇领导作指示！大家欢迎！

总经理工作汇报篇五

20xx年已经过去，在这一年里□xx大酒店在xx公司和xx公司的共同经营下有了较大的变化，两家股东投入大量的资金对酒店部分设备设施进行了更新和改造，荒废多年的三楼经过装修营业，弥补了酒店娱乐项目的空缺，使酒店的服务项目更加完善，针对客房异味的问题，通过打开窗户通风得到了根本的解决，同时对客房旧电视进行了更新，所有的这些给酒店带来了生机和希望。酒店设备的更新、服务项目的完善、员工服务水准的进一步提高，使xx大酒店在20xx年的星评复核中取得有史以来的最好成绩第二名□xx大酒店在酒店业也有了较高的声誉。所有的这些与店级领导的有效管理以及酒店各部门员工的努力是分不开的。

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，今年针对五个分部制定了详细的培训计划：针对总机，我们进行接听电话语言技巧培训；针对行李处的行李运送和寄存服务培训；接

待员的礼节礼貌和售房技巧培训；特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

“开源节流、增收节支”是每个企业不矢的追求，前厅部员工积极响应酒店的号召，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，前厅部自己购买塑料篮子来装团队的钥匙，减少了钥匙袋和房卡的使用量，给酒店节约了费用（原来不管是团队还是散客，每间房间都必须填写房卡和使用钥匙袋，通过团队房不使用房卡和钥匙袋后，大大节省了费用，房卡0.18元/张，钥匙袋0.10元/个，每天团队房都100间以上，一年可节约一笔较大的费用）；商务中心用过期报表来打印草稿纸；督促住宿的员工节约用水电；控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制，为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如：球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：“只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

前台按照公安局的规定对每个入住的客人进行入住登记，并

输入电脑，境外客人的资料通过酒店的报关系统及时的向国家安全局出入境管理科进行报关，认真执行公安局下发的通知，对每位住客的贵重物品进行提醒寄存。前厅部所有的报表和数据指定专人负责，对报表进行分类存档并每月统计上报□20xx年客房收入与20xx年客房收入进行对比，住房率增加了9.46%，但收入却减少了xx元，主要原因是因为酒店业之间的恶性竞争导致平均房价降低，入住率增加而收入减少的现象，客房简况表附后。

成绩是喜人的，但不是之处我们也深刻地意识和体会到：

- 1、在服务上缺乏灵活性和主动性；
- 2、总机的设备老化造成线路不畅，时常引起客人投诉；
- 3、个别新员工对本职工作操作不熟练；
- 4、商务中心复印机老化，复印机效果不好，影响到商务中心的收入。

- 1、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量；
- 2、稳定员工队伍，减少员工的流动性；
- 3、“硬件”老化“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足；
- 4、提高前台员工的售房技巧，增加散客的入住率，力争完成酒店下达的销售任务。

新的一年已开始，前厅部全体员工将以新的精神面貌和实际行动向宾客提供最优质的服务，贯彻“宾客至上，服务第一”的宗旨。

总经理工作汇报篇六

情
况
汇
报

山西吕梁襄矿环能国鼎煤业有限公司

二〇一一年九月二十九日

襄矿集团总经理米如中同志来我矿视察工作情况报告

一、要尽快制定出封闭式储煤仓的设计和施工方案，争取年底能完成该项工程。

二、安全指挥中心的运作不规范，要组织相关人员到我集团公司的其他煤矿进行考察学习，使安全指挥中心在安全生产中能真正发挥应有的作用，杜绝各类安全事故的发生。

三、要加快“六大系统”的建设工作，特别是“紧急避险系统”要抓紧时间委托有资质的部门进行设计和施工。

四、要加快北采区的开拓布置工作，搞好工作面的接替部署，提高煤炭资源的回收利用率，为吕梁经济的发展做出我矿应有的贡献。

五、井下工作面要严格执行探放水制度，做到“预测预报、有掘必探、先探后掘、先治后采、综合治理”的方针，坚决杜绝水害事故的发生。

六、要严格执行矿领导带班制度，要深入一线，现场解决各种隐患，做到不走过场、不走形式，与工人同上同下。

七、抓紧时间准备各种资料，为办理《采矿许可证》和《安全生产许可证》的延期工作做好准备。

八、要注重人才的培训教育工作，通过各种渠道引进一批具有专业知识的人才充实到我们的管理队伍中，提升我矿的安全管理水平。

九、要加快我矿质量标准化建设，实现本质安全型矿井。

二〇一一年九月二十八日

针对米总来我矿检查工作的指导意见安排

2011年9月28日上午襄矿集团总经理米如中、副总经理李甲义、安全副总经理杜斌、总工程师郭爱国、安全部部长李俊文、生产部部长马维宏等同志来我矿视察工作。上午九时在矿长姜伏柱、安全副矿长李显庆等矿领导的陪同下对我矿的安全调度指挥中心、副井绞车房、风机房、高低压变电室、主井绞车房等进行了视察，并查阅了有关图纸、资料；上午十时米总在矿领导的陪同下对我矿井下各生产系统进行了视察。在检查过程中对我矿的安全生产状况进行了分析指导。针对今后安全生产工作提出了九条合理化建议。

一、尽快委托有资质的部门进行封闭式储煤仓的设计和施工，争取在10月10日前做出设计并开始施工，此项工作由闫俊峰同志负责。

二、由安全矿长李显庆同志负责和晋平煤业安全指挥中心主任崔耀宏同志取得联系，及时安排指挥中心各科长去考察学习，取长补短，使我矿的安全指挥中心按规范正常运行。

系，争取在10月底完成避难硐室的设计工作，年底建设完成此项工作，由矿长姜伏柱和总工程师闫俊峰同志负责。

四、由地测副总赵怀生和掘进队队长刘正国同志共同负责，在保证安全的前提下，加快北巷的开拓进度，在年底完成北采区开拓布置工作。

五、进一步完善探放水制度，明确责任，严格按照安全规程进行探放水作业，杜绝水害事故发生，此项工作由总工程师闫俊峰、地测副总赵怀生和探放水队队长史华中同志负责。

六、要严格执行矿长带班制度，做好现场隐患排查工作，把事故消灭在萌芽状态，并且做好跟班记录并严格执行交接班制度，此项工作由矿长姜伏柱同志负责，集团驻矿安监员杜艮书同志监督执行。

七、《开发利用方案》的审批工作争取在10月10日完成；《土地复耕方案》在10月中旬上报省国土厅进行评审，11月上旬评审完成；《地质环评》10月底完成评审工作；此项工作由总工程师闫俊峰同志负责。

八、要制定一套人才培养方案，出台一套人才管理制度，吸引一批有识之士到我矿工作，此项工作由办公室主任李耿同志负责。

队伍中，此项工作由生产矿长董红亮同志负责。

二〇一一年九月二十九日

总经理工作汇报篇七

xiexiebang提醒你：你已进入频道，浏览项目总经理工作总结范文。

一、全年工作情况

明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产2014年对我们广州工程处来说是极不平凡的一年，也是我历年来在生产组织上最为困难的一年。由于受雨季时间长、施工作业面紧张、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响，始终制约生产的全面展开。面对困难，我一面分析生产形势，积极采取措施，协调好各方面的关系，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了施工生产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、强化生产准备的充分性。针对工程项目点多面广，战线较长、施工难度大的实际情况，重点抓了施工前的组织准备、材料准备以及设备、施工机具准备，体现施工准备的充分性，争取了主动。及时的组织技术、材料、预算等部门对施工方案进行敲定，明确了工期、质量、安全目标，为完成生产任务奠定了基础。

2、强化生产组织的严密性。针对工程施工任务量较大，始终坚持生产例会制度，定措施，抓落实，提要求，解决实际问题，及时确定各机组每个阶段的生产组织重点环节。多次组织召开现场协调会和专业办公会，帮助机组科学合理地安排施工顺序，研究和确定了施工方案和施工计划，确保了各机组今年生产任务的完成。

正偏差，确定整体目标和阶段目标，明确主攻方向，突出重点，各个击破，取得了明显效果。

4、强化施工管理文明的有序性。在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板起步一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不实等于白抓。通过对现场管理的常抓不懈，各机组的施工现场均达到了文明施工标准，树立了公司好的品牌与形象，受到了业主的普遍好评。

5、靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握各项目生产的第一手材料，并与项目部同事一起深入工地，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强监督和检查的力度。提高了工作效率，有效地促进了各机组的施工进度。

加强安全管理工作，做到生产无事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟常鸣；对施工人员、操作手、驾驶员加强了安全教育，强化了全员的安全意识；切实落实安全生产责任制，保证了昆大管线项目部安全管理工作的平稳运行。

二、加强自身廉政建设，牢固树立服务意识。

做为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名共产党员清正廉洁的本色。

三、总结经验，加强学习，努力做合格的生产管理者

次。并以党员先进性教育活动为契机，进一步理解了新时期保持共产党员先进性的基本要求，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导同志身上汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

四、存在的不足

1、有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需进一步提高；

2、由于在心理上总是想把工作干得出色，把项目部的生产组

织得更好。特别是今年生产任务繁重，感觉压力大、担子重，造成工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

以上是我在2014年的主要工作。由于水平有限，在工作中难免会存在不

足之处，恳请领导、同志们给予批评指正。在新的一年里，我将正视困难，团结同志，改进不足，使昆大管线项目部的生产管理工作再上一个新的台阶。

小编xiexiebang

一、全年工作情况

- 明确任务、开拓创新，有计划、有组织地抓好施工生产2014年对我们广州工程处来说是极不平凡的一年，也是我历年来在生产组织上最为困难的一年，项目总经理工作总结。由于受雨季时间长、施工作业面紧张、地方关系协调困难等诸多不利因素的影响，始终制约生产的全面展开。面对困难，我一面分析生产形势，积极采取措施，协调好各方面的关系，充分挖掘和调动各方面潜力，千方百计保证了施工生产的顺利进行，较为圆满地完成了各项施工生产任务。

1、强化生产准备的充分性。针对工程项目点多面广，战线较长、施工

难度大的实际情况，重点抓了施工前的组织准备、材料准备以及设备、施工机具准备，体现施工准备的充分性，争取了主动。及时的组织技术、材料、预算等部门对施工方案进行敲定，明确了工期、质量、安全目标，为完成生产任务奠定了基础。

.

.

3、强化生产计划的严肃性。我主要抓了生产计划的执行和考核，对生产会议确定的各项目阶段性工期，加大了督查力度，并采取超常规措施，及时纠正偏差，确定整体目标和阶段目标，明确主攻方向，突出重点，各个击破，取得了明显效果。

.

4、强化施工管理文明的有序性。在施工管理中主要狠抓了现场文明施工管理，要求按高起点、高标准、高水平运行，做到规范、整洁，对现场文明施工、样板起步一抓到底。实践证明：抓而不紧等于没抓，抓而不于白抓，工作总结《项目总经理工作总结》。通过对现场管理的常抓不懈，各机组的施工现场均达到了文明施工标准，树立了公司好的品牌与形象，受到了业主的普遍好评。

.

5、靠前指挥，及时解决问题。在施工季节，为了及时掌握各项目生产的第一手材料，并与项目部同事一起深入工地，靠前指挥、靠前指导、靠前协调、靠前服务，进一步加强监督和检查的力度。提高了工作效率，有效地促进了各机组的施工进度。

- 加强安全管理工作，做到生产无事故。

- 坚持“以人为本”的理念和“安全

二、加强自身廉政建设，牢固树立服务意识。

- 做为一名领导干部，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的

重要性，常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守，不该拿的东西不拿，不该去的地方不去，不该做的事情不做，保持一名共产党员清正廉洁的本色。

三、总结经验，加强学习，努力做合格的生产管理者

• 为了适应新形势、新任务、新工作的要求，主动加强业务知识和理论的学习，不断丰富提高自身的知识储备和层次。并以党员先进性教育活动为契机，进一步理解了新时期保持共产党员先进性的基本要求，在政治、思想、作风等方面有了较大收获。同时，我还能够从其他领导同志身上汲取优点和长处，弥补自身不足，努力做企业合格的管理者。

四、存在的不足

.

1、有时因工作忙，政治理论学习还不够自觉，业务水平还需进一步提高；

.

2、由于在心理上总是想把工作干得出色，把项目部的生产组织得更好。特别是今年生产任务繁重，感觉压力大、担子重，造成工作中比较急躁，工作方法有待进一步改进，领导水平和领导艺术还需加强。

评指正。在新的一年里，我将正视困难，团结同志，改进不足，使昆大管线项目部的生产管理工作再上一个新的台阶。

以下的是一篇公司总经理在过去一年的工作自我总结：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件/软件。在接手前阶段确实实是辛苦了一把，由于查厂客人人居多，从年初至年底客人共进行查厂/评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》/《岗位说明书》/《员工培训》/《人事档案》/《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》/《操作指导书》/《qc品质记录》/《返工记录》/《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。

如查货报告、仓库出入帐、总查记录、、、；在11年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的理念，并将所有查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进！当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

二、尽心尽职，做好公司的电脑/考勤管理

11年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换，所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换

和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化/人力资源规划/绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在08年将xxx的行政工作做得更出色、更彻底！

三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从11年2月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

工作总结

一、安全生产方面

近几年，公司紧紧围绕环保治理和节能技术改造主线，强化安全生产基础管理，贯彻落实上级“安全生产基层基础年”文件精神，集中开展隐患排查及自查自纠活动，实现了全年无重大安全生产事故的安全目标，保障了集团各分公司正常的电汽供应，并成功通过市安监局安全标准化三级认证。

亲临现场指导和检查工作，对突发情况进行及时处理，对可能出现的问题及时进行提醒，制定了必要的防范措施，起到了防患未然，杜绝隐患的作用。

三、节能减排降耗增效方面

复再利用”等一系列的节能降耗改造项目，使供热公司的厂用电率、发电煤耗、供热煤耗等单耗指标大幅度下降，原煤等各项生产成本有效降低，为集团节约了大批资金，保障了

其的长期稳定发展。

四、注重人才培养，开拓创新方面

工，给他们提供锻炼展现自我的平台，把他们充实到主要岗位，积极听取采纳他们的创新型合理化建议，为企业的长期发展注入新的活力。

总之，我在担任供热公司总经理的这段时间里，积累了宝贵的工作经验，为今后更好的开展工作奠定了坚实的基础。下一步，我还要继续不断的强化学习，增强政治思想素质、业务水平和履职能力，继续积累经验，紧紧围绕集团的战略部署和公司的节能降耗稳定生产为中心，做好本职工作，有信心和全体员工一起团结奋进，为实现集团公司的“做大、做强”的目标做出新的贡献。

和带领广大职工实现加速公司跨越式发展做出新贡献的作用。按照文件要求，自己就一年来的思想、工作和学习等方面的情况进行总结，请各位党员予以评议。

连”的学习活动，效果很好，不仅提高了大家的思想认识，同时也增强了分公司的凝聚力和向心力。

廉政建设作为分公司一项长期性的工作，我是亲自来抓的。在《中国共产党党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》施行后，组织了党总支部在分公司范围内的贯彻和落实。廉政建设可以说是涉及到分公司各个角落的，要警钟常鸣，不抓不行。因为分公司绝大部分岗位，都能与人和钱相联系，如果廉政教育工作不到位，后果将不堪设想。自己身体力行，廉洁自律，做到了不贪不占，按要求如实地向组织报告了自己的收入情况。但我觉得不能廉洁自好，更要将廉政作风传授给大家，铲除腐败的“死角”。要求各支部将廉政教育常抓不懈，结合公司典型案例教育材料汇编《警示录》进行题材多样的警示教育，为分公司营造了一个良好的廉政氛围。

同时也为今后分公司的党的建设和廉政工作打下了一个坚实的基础。

主持了在分公司广泛开展的宣传工作，定期举办了内容丰富，形式多样的板报专栏，及时地报道了国家和公司的大事件，热情地讴歌了建设有中国特色社会主义和“三个代表”的重要思想，宣传了各类贡献公司，创造佳绩等感人肺腑的先进事迹。鼓励各部门向各宣传媒体，包括《xxxx报》在内的投稿活动。

班，建立请示报告制度，严格按照规定放行飞机，为航班安全、正常提供了有力保障，也提高了分公司安全系数和工作质量。分公司将xx工作纳入管理范围，按照“五抓到位”的管理模式落实xx工作中，强调了xx工作对安全、正常的重要性，要求xx人员进一步提高工作质量，严格xxxxxx的检查和维护，从而保证了xx安全。我们在狠抓xx安全的同时，对地面安全同样十分重视。因为分公司的车辆大部分为场内用车，地面安全有的放矢，在强调场内安全行车的同时，对那些违反安全的行为进行了教育和处理。这样，大大地提高了大家的安全意识，也使同志们更清楚了安全与效益的关系，使安全意识深入人心。

积极性，有计划地对分公司机构和人员进行了调整，增加了客、或销售部门的力量，使分公司的工作中心完全地调整到以销售为中心上来。这些做法极大地促进了分公司生产和销售的开展。

能地创造有利于销售的局面□xx销售收入完成情况良好，分别完成生产任务的***%和*****%。

总经理工作汇报篇八

大家好！

今天我们以愉悦的心情，迎来了新世纪的又一个新年。过去的一年，是对xx酒店发展具有重大而深远意义的一年。在董事长英明果断的决策和正确的领导下，与时俱进，积极适应市场需求，使xx酒店走上了制度化、规范化管理的轨道；市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次并获得了丰厚的回报。获得较好的经济效益的同时□xx酒店在漳浦乃整个漳州的知名度也扩大了。今天我作为xx酒店总经理，向大家作20xx年的工作总结和20xx年的工作安排。

20xx年的工作可以概括为“一个中心，两个重点，三个要抓”，详细的说就是“以顾客为中心；重管理树形象、重发展强品牌；抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效”。下面我将详细进行阐述。

1. 一个中心：以顾客为中心。

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等方面的工作相结合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

2. 两个重点：重管理树形象、重发展强品牌。

重管理树形象：科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，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，酒店全体员工，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。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性；进一步明确了职能范围和各负其责的长效机制；规范了学习要求；破除了无所作为、不思进取的平庸观念，提高了酒店职工工作的积极性和主动性，极大地提高了服务质量和水平，也为酒店在漳浦同行业中形成标榜。

重发展强品牌□20xx年，xx酒店全年客房入住率达%，平均房价元/间，餐厅就餐率达%，日均收入万元，在漳浦同行业中处于前列。这些都得益于硬件设施的改进、服务质量的提高。作为漳浦第一家四星级酒店，我们有着得天独厚的优势，但也深知行业竞争的激烈，谁能稳住更多的客源，谁就能达到更长久的可持续性发展□20xx年酒店积极寻找客源，通过市场调查，详细分析本县的竞争形势，与多家单位签订固定协议，稳固客源，在县委接待方面，至始至终，展示酒店最优质的服务，通过各部门员工的齐心努力，保证了全年接待工作无失误，得到了县委县政府的充分肯定。另一方面加大酒店宣传和营销力度，利用媒体宣传自我，积极寻找培养新客源，努力提高服务意识，全面树立酒店的良好形象。在漳浦乃至更大的范围树立起xx酒店品牌。

3. 三个要抓：抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效。

抓安全生产：酒店坚持“安全第一，预防为主”的方针，本着“安全无小事”的原则，全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理，做到责任到人；坚持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、限时整改；工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，消除安全隐患。大大提高了员工及管理人員的安全意识。

抓文化培训：酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓，完善培训方式，采取集中培训和灵活培训

相结合的模式，结合服务人员的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，安排当天的工作。注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求；转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工名，她们是全体员工中的佼佼者，是凯都人的优秀代表有、是xx酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习他们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度；更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

抓节能增效：首先，加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相结合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总结改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然；将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

- 1、设施设备不尽完善。
- 2、员工队伍不够完善，员工流动率过高。

3、服务技能有待提升。服务技能主要表现在人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐；酒店尚未制订出切实可行的“绩效考核”；执行的随意性等个体行为在一些管理者身上时有发生。

4、服务质量尚需优化。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。

5、营销部未形成强有力的客户团队。

总之20xx年取得的成绩都归功于全体员工不懈的努力。同仁们，通过大家的团结协作、共同努力，xx酒店在过去的一年中管理更加规范、制度更加健全，取得了更大的进步，我们xx酒店人可以自豪地说：是我们谱写了xx酒店新的辉煌篇章。

20xx年，我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待进一步提高，客观形势要求我们效益必须进一步提升。根据董事长的要求，我们今年的营业收入要比去年增幅%。只要我们积极改革挖潜，完成任务我们是有信心的，在我们面前是机遇与挑战并存，压力与动力同在，在xx酒店人面前没有攻不下的难关，我相信只要抓住机遇，就能战胜一切挑战。

1. 内挖潜力，外拓客源，共同提高客户入住率及餐厅就餐率。继续在全员营销全同服务上下功夫，xx酒店上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销。建立客户档案，了解客人的爱好，无微不至地做好服务工作。为扩大xx酒店在漳浦县乃至漳州市的影响，适应不同顾客群体的需求，要利用一切喜庆机会，开展丰富多彩的特色促销

活动。作个有心人，商机到处有，采取“走出去，请进来”、送上门、发贺卡、送优惠等多种形式，让顾客了解xx酒店，享受xx酒店的服务。

2. 开展优质服务和创先活动，为员工展示才华提供舞台。继续评选季度优秀员工活动，对于当选的员工，颁布资金并作为职位提升的主要依据。在全公司营造争当先进、向先进学习的浓厚氛围，促进服务质量的提高。

3. 做好各项服务保障工作，一切为了顾客的需要。客房部、餐饮部是公司的第一线，直接为顾客服务，代表着xx酒店的形象□xx酒店的形象如何，首先取决于客房部和餐饮部的服务。认真总结服务经验，提升服务质量，让顾客开心而来、满意而归，争取百分百的回头率。其他各部门除了出色完成本职工作外，要为客房部、餐饮部做好服务保障工作。财务部要及时准确、公平、合理地处理好涉内涉外财务，做好商品、物资采购，确保一线需求。保安工程部，做好水、电、暖、冷、气正常运行，设备完好无损，节能降耗，指挥、管理好顾客及员工车辆。人事部做好员工的选聘和人力资源的编制定员管理，绩效考核、薪资管理及员工培训工作。

同仁们，今年是xx酒店大酒店开业的第六年，也是漳浦成为优秀旅游县的第一年，我们要抓住这个大好时机，实现今年的营业任务，需要酒店领导的正确领导，更需要全体同仁的共同努力，让我们团结一致，开拓进取，锐意创新，实现xx酒店经济效益的突飞猛进，以优异的业绩为xx酒店奠定坚实基础，为xx酒店品牌而努力奋斗！

谢谢大家。

总经理工作汇报篇九

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在20xx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20xx年下半年，行政部组织召开了20xx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

八、下步的打算

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，公司的明天更美好！