

研学团队总结 团队工作计划(大全9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

研学团队总结 团队工作计划篇一

1、由全科医师、社区护士、预防保健医师及妇幼保健医师组成社区卫生服务全科医师团队。按照所辖区域、常住人口、服务功能与任务等情况，分片包干，落实管理责任制。

2、制定全科团队年度工作计划、月工作安排。形成团队工作例会制，落实并量化当月工作，做好月工作小结和工作量统计。

3、建立全科团队工作日志，每周下社区2-4个半天，下社区日期相对固定。

4、积极开展社区卫生诊断，确定社区主要健康问题及影响因素，采取干预措施，并对干预效果进行评价。

5、建立家庭及个人健康档案，开展分类、分层的连续性健康管理和健康教育，提供主动上门服务、追踪随访。

6、全科团队应实行五个统一：文明用语、着装胸卡、服务流程、服务要求、出诊装备（出诊箱）统一。

7、向社区居民公示全科团队人员的姓名、照片、服务项目、服务时间、联系方式等，接受监督。

8、对全科团队工作进行定期考核，结合管理人数、管理质量以及管理对象的满意度进行综合评测。

1、队长职责：进行团队的日常管理和考核，定期召开例会，组织团队成员完成社区健康教育和促进、慢病管理、传染病管理、计划免疫、儿童保健、妇女保健、卫生应急、死因调查、卫生监督等13项工作任务。与居委会（村）部门协调，为责任医生下社区提供便利条件，协助团队成员开展各项工作。

2、全科医生和社区护士职责：在社区开展常见病、多发病的基本诊疗及康复指导。重点完成家庭健康教育、慢病病人的随访管理、60岁以上老人和高危人群随访管理和干预、家庭医生式服务、指导精神病人、残疾人康复和心理疏导和开展家庭病床服务等内容，并将随访干预资料及时录入计算机进行管理。

3、公卫医师职责：团队公卫人员主要由中心的预防保健人员承担。主要负责在责任区内建立居民健康档案，承担卫生应急宣传、突发信息收集、突发疫情处理、死因调查、指导三大传染病防治、预防接种的通知等。

4、妇幼保健医师职责：开展孕产妇和新生儿访视、0—6岁儿童系统管理情况；做好辖区内新婚夫妇调查；为育龄妇女提供计划生育技术咨询和指导服务等。

5、在社区开展基线调查、健康教育讲座、义诊、咨询、慢性病筛查、免费体检和一些突击性任务则由团队共同完成。

附件3：

阆中市保宁社区卫生服务中心全科医师团队考核细则

备注：序号4“团队服务工作落实”依据《省卫生厅关于规范全科团队服务的通知》和《市卫生局关于加强社区卫生全科团队服务的指导意见》考核。

研学团队总结 团队工作计划篇二

团队合作，指的是一群有能力，有信念的人在特定的团队中，为了一个共同的目标相互支持合作奋斗的过程。它可以调动团队成员的所有资源和才智，并且会自动地驱除所有不和谐和不公正现象，同时会给予那些诚心、大公无私的奉献者适当的回报。自然，有效地提高团队合作能力，就成了重中之重，这个能力对于纪检部又是尤为的重要。

当每一个团队成员都处于相同的起跑线上时，他们之间就不会产生距离感，他们在合作时就会形成更加默契、紧密的关系，从而使团队效益达到最大化。

在团队中没有高低之分、地位之差和资历之别，尊重只是团队成员在交往时的一种平等的态度。平等待人，有礼有节，既尊重他人，又尽量保持自我个性，这才是团队合作能力。团队中的每一个人都有着不同的成长、生活、工作环境中逐渐形成的与他人不同的个性、性格，但他们每一个人也同样都有渴望尊重的要求，都有一种被尊重的需要，而不论其资历深浅、能力强弱。尊重，意味着尊重他人的态度和意见，尊重他人的权利和义务，尊重他人的成就和发展。尊重，还意味着不要求别人做你自己不愿意做或没有做到过的事情。只有团队中的每一个成员都尊重彼此的意见和观点，尊重彼此的技术和能力，尊重彼此对团队的全部贡献，而这个团队中的成员也才会赢得最大的成功。尊重能为一个团队营造出和谐融洽的气氛，使团队资源形成最大程度的共享。

三人行，必有我师。每一个人的身上都会有闪光点，都值得我们去挖掘并学习。就像我原来在纪检部做小干事的时候，从武老大身上学到了果断，从副部长聪聪姐身上学到了细致，从同事之间的相处学会了中庸。要想成功地融入团队之中，需要的是善于发现每个工作伙伴的优点。适度的谦虚并不会让你失去自信，只会让你正视自己的短处，看到他人的长处，从而不断的完善自身。每个人都可能会觉得自己在某个方面

比其他人强，但你更应该将自己的注意力放在他人的强项上。因为团队中的任何一位成员，都可能是某个领域的专家。团队的效率在于每个成员配合的默契，而这种默契来自于团队成员的互相欣赏和熟悉欣赏长处、熟悉短处，最主要的就是扬长避短。

从古至今，中国人一直将“少说话，多做事”，“沉默是金”奉为瑰宝，固执认为埋头苦干才是事业走向辉煌的制胜法宝。可却忽略了一个人身在团队之中，良好的沟通是一种必备的能力。作为团队，成员间的沟通能力是保持团队有效沟通和旺盛生命力的必要条件；作为个体，要想在团队中获得成功，沟通是最基本的要求。沟通是团队成员获得职位、有效管理、工作成功、事业有成的必备技能之一。持续的沟通，是使团队成员能够更好地发扬团队精神的最重要的能力。

4、团队利益，至高无上

皮之不存，毛将焉附。团队精神不反对个性张扬，但个性必须与团队的行动一致，要有整体意识、全局观念，要考虑到整个团队的需要，并不遗余力地为整个团队的目标而共同努力。只有当团队成员自觉思考到团队的整体利益时，他才会遇到让人不知所措的难题时，以让团队利益达到最大化为根本，义无反顾地去做。在团队之中，一个人与整个团队相比，是渺小的，太过计较个人得失的人，永远不会真正融入到团队之中！而拥有极强全局意识的人，最终会是一个最大的受益者！强调团队合作，并不意味着否认个人智慧、个人价值，个人的聪明才智只有与团队的目标一致时，其价值才能得到最大化的体现。加强团队合作能力，不能仅以以上几点为要求，更多的还是我们自己在生活工作中的加强注意。我们要从自身树立团队合作的概念，从小事做起，不断加强团队合作能力，以期更大的进步。

研学团队总结 团队工作计划篇三

新学期开始了，学校如何制定团队工作计划?下面是本站小编收集整理为学校团队工作计划，欢迎阅读。

一、建立、培养一支思想素质好、作风扎实、工作积极的团队干部队伍，是抓好学校团组织基层建设的关键。

关心的身心健康，激励他们刻苦学习，引导他们关心国家大事，有一付炽热的心肠，真心实意地做学生的知心朋友。在工作、学习、生活中做团员、青年的表率，把青年凝聚在一起，实现步调一致，协作统一，培养强烈的集体主义思想。

在团队干部培训中，使用的形式，规定自学与组织上团课、队课相结合，系统学习与重点学习相结合，理论学习与实践相结合的培训方式，既能在一定的累计时间完成团的基本知识学习，又能使团队干部在工作实践中不断得到锻炼和提高，促使其早日成为一名合格的团队干部。

二、正常开展团队的组织生活。

定期组织以团支部、少先队组织的全体团队员参加的，具有一定教育意义和教育内容集体活动的团的生活，对团队员进行教育和自我教育;结合学年不同阶段的特点，开展三月“文明礼貌月”活动;四月爱国卫生宣传，教育活动;一、五月团章知识巩固、新团员入团;五。四、六。一系列庆祝活动等。以及每周一的升旗、降旗活动中对学生日常行为的点评、教育。

三、开展“创新争优”竞赛活动，增强团员的模范表率意识，推动学校的校风建设。

根据学校工作特点和学生实际，结合不同时期的要求，制

定“争取加入共青团”、“做一名合格团员”、“做一名合格团干部”、“争当优秀团员、优秀队干”等适合不同团员、青年发展自我过程的奋斗目标;制定“做三好学生”、“创一流工作学习成绩”、“创文明班级”等适应学习、生活的奋斗目标。对涌现出的好人好事及时地表扬,对公认的典型及时经验,大力表彰和推广。

四、开展丰富多彩的文体活动,丰富学生的课余文化生活。

1、积极开展“学雷锋精神,做四有新人”的义务服务,社会服务等活动,提高团员为社会、为集体、为同学做好事的自觉性。

2、组织团队员参加各类健康有益的活动,丰富他们的业余文化生活。

3、结合各类节日、重大纪念活动及学校整体活动的安排,积极配合开展各类主题文化、娱乐、纪念活动,使团队的文化建设达到阶段有主题、长期成系列,总体达目标的要求。

一、指导思想

未成年人思想道德建设工作新局面。

二、工作思路

一个工作核心:以未成年人思想道德建设为核心

两个重点项目:以打造团队工作品牌、提升校园文化品质为重点项目。

三项系统工程:加强团队干部队伍建设;创新学校团队工作评价机制;提高团队工作信息化水平。

三、工作重点:

(一)以活动为契机，抓好青少年素质提升工作。

充分挖掘和利用校内外的有效教育资源，以公益性活动为载体，开展青少年实践教育活动和“研究性”、“探究性”学习活动，做到活动有计划、有步骤、有成果、有总结，让青少年在社会大课堂中开拓视野，接受锻炼，明确责任，增长才干。以少先队建队61周年为契机，举办首届主题队会活动课观摩活动，评选表彰十佳少先队干部。

(二)以学习为动力，建设一支能力强作风硬，思路新，素质高的团队干部群体。

研学团队总结 团队工作计划篇四

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特

殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三、促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了

全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

研学团队总结 团队工作计划篇五

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的. 是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

研学团队总结 团队工作计划篇六

工作计划

2012年度我院按照上级各单位对我院的要求，改进了五个全科团队的人员结构，进行合理分工，对目标和任务都进行了明确。按照区域划分，本团队为怀远镇广大居民的均等化服务工作，现将2012年的全科团队工作计划布置如下。

一、整理消化之前未完成的部分任务

2. 整理之前的慢性病病人的随访档案，没有及时随访的及时随访。

3. 对部分未能及时随访的重症精神病患者及时随访。
4. 对2011建立的档案中不合格的居民档案进行修改或者重新填写。

二、开展2012年的均等化服务

1. 新建今年年满65岁的老年随访档案，以老年人、慢性病人和残疾人为主，保质保量，并且录入电子文档。
5. 做好妇保儿保、计免工作的宣传工作；
6. 与辖区内10%家庭签订家庭医生的协议，全心全意为社区居民开展全方位服务。
7. 完成其他的公共卫生或家庭医疗服务。

研学团队总结 团队工作计划篇七

客房部工作重点：

一、加强员工的业务培训，提高员工的综合素质

前厅部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本职计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行监督。

二、加强员工的销售意识和技巧，提高入住率

酒店经过了十九年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的重要部门之一，也是利润最高的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店当局领导的指示，强调员工在接待过程中“只要是到总台的客人我们都应想办法把客人留下来”的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

三、加强各类报表及报关数据的管理

今年是奥运年，中国将会有世界各国人士因奥运会而来到中国，面对世界各国人士突如其来的“进攻”，作为酒店行业的接待部门，为了保证酒店的各项工能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

四、响应酒店领导提倡“节能降耗”的口号

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

五、保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解便于工作的开展与实施

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。

计划每个月对部门员工进行一次质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、岗位操作技能与综合应变能力。质检人由部门的大堂副理、分部领班、经理组成。对在质检出存在问题的给一定时间进行整改，在规定的时间内若没有整改完成将进行个人的经济罚款处理。

其中：

六月份的工作计划：

- 2、协助营销部做好团队接待、散客预订接待工作。
- 3、培训前厅部员工对客服务技巧，提高员工的对客服务意识。
- 4、协助营销部做好6.1儿童节套票会餐与父亲节相关活动的接待工作。

研学团队总结 团队工作计划篇八

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

- 1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资

源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度.

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

研学团队总结 团队工作计划篇九

客房部工作重点：

一、加强员工的业务培训，提高员工的综合素质

前厅部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理

水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本职计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行监督。

二、加强员工的销售意识和技巧，提高入住率

酒店经过了十九年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的重要部门之一，也是利润最高的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店当局领导的指示，强调员工在接待过程中“只要是到总台的客人我们都应想办法把客人留下来”的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

三、加强各类报表及报关数据的管理

今年是奥运年，中国将会有世界各国人士因奥运会而来到中国，面对世界各国人士突如其来的“进攻”，作为酒店行业的接待部门，为了保证酒店的各项工能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

四、响应酒店领导提倡“节能降耗”的口号

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

五、保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解便于工作的开展与实施

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。

计划每个月对部门员工进行一次质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、岗位操作技能与综合应变能力。质检人由部门的大堂副理、分部领班、经理组成。对在质检出存在问题的给一定时间进行整改，在规定的时间若没有整改完成将进行个人的经济罚款处理。

其中：

六月份的工作计划：

- 2、协助营销部做好团队接待、散客预订接待工作。
- 3、培训前厅部员工对客服务技巧，提高员工的对客服务意识。
- 4、协助营销部做好6.1儿童节套票会餐与父亲节相关活动的接待工作。