

2023年教练年终总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

教练年终总结篇一

1、坚持执行公司的早会制度，提高员工精神面貌；

为了提高工作效率，确保工作能按时、保质保量地完成，坚持开早会，对前一天的工作做总结，找出不足加以改善，并做好当天工作计划。通过早会，提高内部人员士气，加快了各类信息的流动，能及时地发现并解决问题。

2、及时收发物料，并定期进行自盘；

督促仓管员对所管辖的物料及时的进行收发整理，并定期自盘，合格物料及时清点进仓，仓管员及时做好帐务处理。确保帐、物、卡的一致，使仓库账务做到日清月结。

3、坚持执行6s工作，做好物料的标识和防护；

改善工作环境，做到让人一目了然，规划仓库物料的区域标识。

4、调整物料摆放，实行仓库定位工作；

了解各仓管员的所管区域物料摆放后，针对于仓储规划的不明确，做了一个相应的仓储区域规划整改方案图。对物料现场的大面积区域划分进行了相应的调整再次细分与标识，以更有利于现场物料管理。避免仓管员在备料过程中存在找不

到料，及找料时间太长，为了提高他们的工作效率，要求他们对库位表及时更新，对于部分仓管没有做库位表的，要求他们对这一缺陷进行了整改。现所有货架基本都已贴上了库位表，做到了，方便不本职仓管员走到物料区短时间内也能及时的找到所需物料。

5、退供应商不良品的及时处理；

对即将断货的物料进行合理追踪，并和采购、生产等各个部门积极沟通，确保到料及时。降低生产滞留。

结起来存在的不足主要有以下两点：

1、工作效率比较低：据调查，仓库工作人员每天都在不停的做事，其工作态度值得嘉奖，但错误也是天天都有，工作缺乏条理性。即“有苦劳，没有功劳”。2、仓库区域划分不明确，没有工作平面图。部分仓库没有严格的规划，如：合格区，不合格区，待检区，退料区，呆滞物料区等。

1、对工作效率比较低的解决方案：对所有工作人员日常工作流程及工作方式进行全面梳理调整，并及时纠正错误，使得他们的工作方式及流程都能得到及时优化，简化。降低犯错几率，提高工作效率。

2、对仓库区域划分不明确的解决方案：部分仓库必须重新整理：规划出合格区，不合格区。呆滞料区，报废区等。并做出每个仓库的平面分布图。

1、保证工作顺利开展；

从帐、物、卡相符程度；报料及时；库容；做账及时等多方面综合员工失误次数，从而计算出员工失误率。以失误率来判定员工的绩效考核。不在以模糊的印象来决定员工的工作表现，而是以准确数据来确定员工的工作能力。

6、实行a□b□c□管理法，做好物资盘点工作，确保帐卡物三相符合；

培训计划，对员工进行6s□安全、岗位操作技巧和erp系统操作的培训。

己的能力有限，但是能力是一方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做得更好的！我希望通过我们的不断努力，把仓库部门建设成一个认真，仔细，富有工作激情的优秀团队。各部持续改进的结果，就是公司的发展！

教练年终总结篇二

20xx年，是物业管理艰难的一年，但在管理处全体员工的'同心协力下，创造条件，克服困难，同时也有赖业主的理解与支持，计划工作得以较顺利地完成。

项目总计64人，其中管理处主任1人、客服部7人(客服员6人、收费员1人)、工程部5人、安管部26人、环境部25人(清洁23人、绿化2人)

1. 设有服务接待中心，公示24小时服务电话。
2. 业主诉求15分钟内响应，有记录、有跟进、有处理、有反馈，形成闭环。
3. 根据业主需求，提供物业服务合同之外的特约服务，并公示服务项目与收费价目。
4. 每季度公布物业服务费用及物业专项维修资金的收支情况。
5. 每年至少1次征询业主对物业服务的意见，满意率80%以上。
6. 管理服务人员统一着装、佩戴标志，行为规范，服务主动、

热情。

1. 对房屋共用部位进行日常管理和维修养护。
2. 根据房屋实际使用年限，定期检查房屋共用部位的使用状况，需要维修，属于小修范围的，及时组织修复；属于大、中修范围的，及时编制维修计划和住房专项维修资金使用计划，向业主大会或者业主委员会提出报告与建议，根据业主大会的决定，组织维修。
3. 每日巡查1次房屋单元门、楼梯通道以及其他共用部位的门窗、玻璃等，并及时维修养护。
4. 建立完善的住宅装饰装修管理制度。装修前，依规定审核装修方案，告知装修人有关装饰装修的禁止行为和注意事项。每日巡查1次装修施工现场，发现影响房屋外观、危及房屋结构安全及拆改共用管线等损害公共利益现象的，及时劝阻并报告业主委员会和有关主管部门。
5. 对违反规划私搭乱建和擅自改变房屋用途的行为及时劝阻，报告业主委员会和有关主管部门。

1. 对共用设施设备进行日常管理和维修养护。
2. 建立共用设施设备档案，设施设备的运行、检查、维修、保养等记录齐全。
3. 设施设备标志齐全、规范，责任人明确；操作维护人员严格执行设施设备操作规程及保养规范；设施设备运行正常。
4. 对共用设施设备定期组织巡查，做好巡查记录，需要维修，属于小修范围的，及时组织修复；属于大、中修范围或者需要更新改造的，及时编制维修、更新改造计划和住房专项维修资金使用计划，向业主委员会提出报告与建议，根据业主大

会的决定，组织维修或者更新改造。

5. 电梯24小时运行，例行保养不超过2小时，一般故障维修不超过3小时，中等故障不超过12小时，重大维修不超过48小时(特殊情况另行公布时间并说明原因除外)。

6. 消防设施设备完好，可随时启用;对违反规定堵塞消防通道的行为及时劝阻，报告业主委员会和有关主管部门。

7. 设备房保持整洁、通风，无跑、冒、滴、漏和鼠害现象。

8. 小区道路平整，主要道路及停车场交通标志齐全、规范;路灯、楼道灯完好率不低于95%。

9. 容易危及人身安全的设施设备有明显警示标志和防范措施;对可能发生的各种突出设备故障有应急预案。

1. 小区主出入口24小时站岗值勤。

2. 对重点区域、重点部位每1小时至少巡查1次;配有安全监控设施的，实施24小时监控。

3. 对进出小区的车辆予以秩序维护，引导车辆有序通行、停放。

4. 对进出小区的装修、家政等劳务人员实行临时出入证管理。

5. 对火灾、治安、公共卫生等突发事件有应急预案，事发时及时报告业主委员会和有关部门，并协助采取相应措施。

6. 重大责任事故每年不超过2起。

1. 合理布局垃圾收集箱，每日清运2次。垃圾袋装化，保持垃圾桶清洁、无异味。

2. 合理设置果壳箱或者垃圾桶，每日清运2次。
 3. 小区道路、广场、停车场、绿地等每日清扫2次；电梯厅、楼道每日清扫2次，每周拖洗1次；一层共用大厅每日拖洗1次；消防楼梯扶手每周擦洗1次；共用部位玻璃每周清洁1次；楼道灯每月清洁1次。
 4. 共用雨、污水管道每年疏通1次；雨、污水井每月检查1次，视检查情况及时清掏；化粪池每月检查1次，每半年清掏1次，发现异常及时清掏。
 5. 生活水池每半年清洗1次，定时巡查，水质符合卫生要求。
 6. 根据气候情况定期进行灭虫除害：每月对苍蝇、蚊虫喷雾消杀不少于2次，对蟑螂烟炮消杀1次，对鼠屋及绿地等公共区域全面检查1次，及时补充鼠药、消除鼠患。
1. 草坪生长良好，及时修剪和补栽补种，无杂草、杂物。
 2. 花卉、绿篱、树木应根据其品种和生长情况，及时修剪整形，保持观赏效果。
 3. 定期组织浇灌、施肥和松土，做好防涝、防冻。
 4. 定期喷洒药物，预防病虫害。

教练年终总结篇三

一、思想上与医院高度统一，认真学习医院各类文件精神，坚持政治学习，不断完善自我，提高个人素质，要求全科同志自觉遵守院及科室的一切规章制度，不计个人得失，不分份内份外，为二甲复审做好准备工作。

每天认真检查各种仪表的性能，发现问题及时跟设备科联系，

尽早检修以保证病人的治疗。

三、加强业务学习，我们将通过外出学习及科内培训的方式，使大家能及时了解高压氧治疗的新进展，新动态，扩大知识面，提高业务水平。

四、做好心理护理，做好病人及陪舱人员的宣传解释工作，介绍进舱须知并辅导进舱后的咽管调节动作，加强交流与沟通，消除紧张恐惧心理，及时了解病人的感受及治疗效果。

五、按二级综合医院评审标准反复梳理，不断补充，完善了相关资料，对二甲复审中应知应会的内容，带领大家反复学习，每天定任务，强化记忆，力争把科室的工作做好，不拖医院等级复审的后腿。

六、20xx年注定是紧张、忙碌的一年，但我们的终极目标不是二甲复审，而是踏踏实实地把本职工作做好，为高压氧舱的发展，为东方医院的社会效益和经济效益的提高做出自己的贡献。

高压氧室

20xx.1

教练年终总结篇四

坚持以学生发展为本，以学校德育教育的思路为指导，少先队的中心工作为重心，结合学生的实际情况，通过开展富有情趣的'各种教育活动，培养学生良好的行为习惯和道德意识，增强学生的自我激励、自我教育、自我管理的能力，积极探索个性培养的途径。把本班建设成具有“勤学、守纪、团结、向上”的班风，把学生培养成为有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人，做一位合格的社会主义建设者和接班人。

二、班级情况

本班原有学生51人，本学期转入4人，现共有学生55人，其中男生27人，女生28人。该班学生能遵守学校的校规校纪，大部分学生能按时完成作业，但学习风气还有待进一步的加强。在以后的工作中需要不断培养本班的班级凝聚力，增强学生的集体荣誉感，以进一步提高学习成绩。

三、本学期主要工作

- 1、通过各种途径贯彻执行《小学生一日常规》
- 2、力争做好每位学生的思想工作，使他们提高认识，不断上进
- 3、抓好班级的纪律，做好后进生的转化工作
- 5、培养和选拔新的班干部，形成良好班风
- 6、加强安全教育
- 7、和家长建立良好的关系

四、具体措施

- 1、结合校内常规检查，抓学生的“卫生习惯”和“良好秩序”
- 2、坚持做到天天讲、时时讲，严格杜绝安全事故的发生
- 3、每日晨间谈话做到有安排有内容
- 5、在学生中培养竞争意识，有“你追我赶”的比学风格
- 6、鼓励学生努力学习，发展个性

7、认真做好两操，开展健康有益的课间活动

8、进行班干部的改选

五、工作安排

九月份

1、报名注册

2、打扫校园环境

3、进行安全教育

4、迎接教师节

5、选拔干部，参加大队干部竞选

6、加强普通话教育

7、迎国庆板报比赛

十月份

1、老人节慰问活动

2、班报刊出

3、街道小学生运动会

4、迎宁波市第二批小学生行为规范示范学校检查

十一月份

1、家长会

2、班报刊出

3、主题班会

十二月份

1、踢毽子比赛

2、计算过关

3、迎元旦校诗歌朗诵比赛

4、班报刊出

一月份

1、复习，做好学生思想动作

2、安排寒假生活

教练年终总结篇五

1、区市场分析预测

区近几年来随着市政府、省政府各级机关的办公楼的落成使用，国际会展中心投入使用，附近的高级、豪华住宅区相继交付业主使用，使得本区商业活跃，经济发展迅速，目前酒店业十分看好，在市内□xx区酒店的入住率和平均房价是的。现在的情况是高酒店较少，只有大富豪大酒店等四家四酒店，另一家按五酒店标准设计和三家四酒店标准设计的酒店最快的可以在20xx年6月份完工试业，其余为三中下档、抵挡饭店、娱乐企业，大约有140家，从市场角度分析，现在中抵挡酒店市场日趋饱和，高酒店在两年内竞争不算激烈，可以从容采用各种应对措施稳定客源。

2、竞争对手分析

对于每个酒店来说，每个同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手，但从目前情况看，在区甚至在本市称得上本店的竞争对手的不是在市区的五家五酒店，而是附近的四大富豪大酒店和没有评星的银座国际公寓会馆。

大富豪大酒店是一家按五酒店标准设计的和本酒店同时开业的，评上四的高酒店。该酒店以前卫的娱乐业和多变的饮食风味，利用互联网进行营销，赢得了本区域豪华住宅区比较富有的商业人士、香港、台湾和南洋华侨华人商人青睐。该酒店的优势在于娱乐业和饮食方面，该饭店被列为竞争对手另一个主要原因是该酒店按五标准设计，只是由于试业时期，出现部门之间合作配合不顺畅导致服务质量下降而被评为四，现在他们经过整改，经营日趋成熟，市场占有率不断上升，目前正为评五而努力，顺利的话□20xx年年底就可以评为五的了；他们的不足是太注重娱乐和餐饮业（也是他们的优势），称不上严格意义的商务酒店，而本区旅游业是以商务活动为主，导致他们客源不稳定，也由于娱乐业和餐饮业容易模仿，酒店要不断对娱乐业和餐饮业进行创新才能保持客源。

银座国际公寓会馆是一家国际知名财团控股的商务型国际公寓，虽然没有参加评星，但其按五标准设计的商务套间，拥有十万多平米高级写字楼，商务设施一应俱全，类似于有家的感觉的长住型饭店，却兼有完善的商务作用，该公寓除了拥有国内外30多家国内外知名企业进驻外，在散客方面很博得西方商务客人的欢心，因此，在商务方面，银座国际公寓牢牢掌握着一部分成功的事业型客人，原因是这部分客人偏执于工作，对于娱乐和饮食方面却不讲究，独立自主惯了，有一个完善的服务环境就很符合他们的心意了。他们的优势是商务服务周全，家居式公寓服务体贴入微，他们的不足是缺乏娱乐恶化餐饮方面的. 服务，加之上帝式的服务标准化缺乏一种亲切感，使人如住后有一种莫名的压抑感，不符合中

国人的生活习惯，至少会缺少本市政界和政界相关客人。

3、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：现今是区的五酒店，在品牌和档次上就有一定的独占性和排他性，拥有庞大的高级、豪华商务活动场所和完善的商务服务，可以招揽到商务、展览、学术会议方面的顾客；拥有齐全的高档娱乐餐饮场所，可以招徕商界、政界、文化界等各界宴请和高级、豪华住宅区的客人；由于政府微妙关系，吸引了31家国内外知名企业进驻。此外，酒店营造的龙文化特色氛围很获得政界人士、商界名士、海内外华人华侨的认同。

酒店不足：高处不胜寒，有些散客对酒店有一种畏惧心理而不敢入住，而我们的宗旨是“让每一位顾客慕名而来，满意而归”，在公关上陷入了托大误区；在娱乐和餐饮上项目虽精品不少，但创新不多、更新不快，在与大富豪大酒店竞争中，在价位和项目创新上处于劣势；在商务方面，本酒店虽然服务设施完善，但在宣传方面，却不能体现出来，在广告策划上没有反映出我们的品牌和优势，在与银座常住型客户竞争上处于守势。

4、销售模型制定

为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模式，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分析其销售潜能；然后探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围；接下来制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同；第四步是实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务；第五步，随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意化；最后是了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

5□20xx年本酒店客源预测

20xx年稳定客源依然是政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，这部分客源稳有70%以上；机会客源，节假日、节庆日本市重要企业举行的庆功会和庆祝会，附近高级、豪华住宅小区住户举行的各种宴请，三个黄金周的旅游者，这种客源占到15%；潜在客源是换了口味，改变观念的其他酒店的客人（包括市区酒店的），根据过去经验，大约有10%。这就是酒店几年入住率来一直达到95%以上的原因，因为5%用于控房调剂。

1□20xx年本酒店市场定位

我们的定位是走e—hotel智能酒店的道路。什么是智能型商务酒店呢？众所周知，从事商务活动的人士对于互联网的依赖性越来越强，对于酒店在这方面要提供的服务要求也越来越高。目前，在这一方面我店跟其他的竞争酒店在功能方面并没有突出优势。我们跟其他竞争对手所能提供给客户的互联网的服务仅限于客房的宽带接入，然而人家除了这方面之外，在娱乐和餐饮方面都比我们强。要争取竞争优势，我们只能在商务服务方面做一个更深层次提高。其实，智能型e—hotel□除了宽带之外，还应包括无线宽带上网、大容量的免费邮箱的提供、店内无线电话的使用、网上实时查询、预订、每个客房，甚至酒吧、酒廊、餐厅都有配备供客人上网工作的电脑，而这些恰好是所谓的商务型的我们的竞争对手所不具备的。我们酒店开创了本区酒店业的先河，我们曾是本区酒店业的龙头，但正如美国一样，随着西欧、日本的崛起，冷战过后俄罗斯还有一定实力，中国和平崛起，世界格局出现了多极化，它还保着超级大国的地位，影响力却大大降低了，随着众多酒店的出现，我们的所谓龙头的地位和影响力大大降低了。所以我们必须抱着敢于创新的态度，用国际性的商务型酒店的理念来重新打造我们的酒店，我们要做

本区一流的智能化商务型酒店，只有这样才能保证我店在本区龙头酒店的地位。

20xx年本酒店营销目标

20xx年我店的主要目标市场应确立为商务市场为主导（包括商务散客、商务会议、宴会），旅游市场为辅。商务市场的开发，我们必须着力拓展商务会议团队，不但只是附近地区的，而且要把触角发展到其他省区和国际上的，提高酒店的知名度和美誉度，把酒店打造成为国内外知名商务品牌。努力扩大和保持现有的政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，保持顾客的忠诚度，为今后五年内竞争打下基础。

根据淡旺季不同月份、各黄金周制定了不同的价格，月日团队、散客比例，每天营业收入，月度完成任务及各月份工作重点和目标。（实际上我们酒店每天都顾客盈门）

（1）、旺季：1、2、3、4、5、10、11、12月份

一月和二月做好春节客房、餐饮、会议和娱乐的销售工作，使客房入住率继续稳定在95%左右，按照今年酒店在餐饮和娱乐方面的一直以18.5%左右的发展速度算，餐饮每天营业额在去年同期平均每天50万元的基础上增加20%达到60万元，娱乐销售每天比去年同期增长20%，这是完成有可能的。实际上20xx年全年目标均是这样的。

20xx年1月和2月份：

- 1、加强对春节市场调查，制定春节促销方案和春节团、散预订。
- 2、加强会务促销。

3、加强商务促销和协议签订。

4、加强婚宴促销。

5、加强“三八节”活动促销。

20xx年3月份：

1、加强会务、商务客人促销。

2、加强婚宴促销。

3、“五一”黄金周—————客房销售3月中下旬完成促销及接待方案。

20xx年4月份：

1、加强会务、商务客人促销。

2、加强婚宴促销。

3、加强对五一节市场调查，制定五一节促销方案和五一节团、散预订。

4、制定“母亲节”活动方案并促销；母亲节—————以“献给母亲的爱”为主题进行餐、房组合销售。（五月第二个星期天）

20xx年11月、12月份：

1、加强对春节市场调查。

2、加强会务促销。

3、加强商务促销和协议签订。

4、加强婚宴促销。

其中黄金周月份：10、2、5，三个月

10月工作重点：

1、加强会议促销。

2、加强婚宴促销。

3、加强商务促销和协议签订。

4、同餐饮部拟定圣诞节促销方案。圣诞节———圣诞大餐。
10月上旬餐饮部、销售部完成制作圣诞菜单、广告宣传促销及抽奖游戏设计方案及环境布置方案，各项工作逐步开展。

(1) 餐饮部10月下旬完成制作方案。

(2) 销售部、餐饮部10月下旬完成广告宣传促销方案及环境布置方案，由于春节、元宵节、情人节时间相近，可贯穿起来。

20xx年2月份（本月只有28天）：

本月工作重点：

1、加强会议促销。

2、加强婚宴促销。

3、加强“三八节”活动促销。

20xx年5月份（31天）

a五一黄金周，全部七天

本月工作重点：

为主题进行餐、房组合销售。（六月第三个星期天）

2、加强“六一”儿童节、父亲节活动促销。

3、加强商务促销。

（2）、平季：7、8月份

a□20xx年7月（31天□□20xx年8月（31天）：

本阶段各月工作重点：

7月份：

1、加强暑期师生活动促销，加强商务散客促销。

2、制定“学生谢师宴”方案、中秋节活动方案和促销——7月中旬餐饮部完成菜谱方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

3、中秋节月饼促销，7月中下旬餐饮部完成制作方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

8月份：

4、（1）、加强暑期师生活动促销。（2）、加强“学生谢师宴”促销。

5、加强商务散客促销，制定出9月份团、散用房与月饼奖励促销方案。

6、国庆节客房、节后婚宴——8月下旬餐饮部完成制作圣诞菜单方案，餐饮、销售部完成接待及促销方案。

(3)、淡季：6、9月份

a□20xx年6月（30天□□20xx年9月（30天）：

各月工作重点：

6月份：

- 1、加强对“高考房”市场调查。
- 2、加强暑期师生活动促销。
- 3、加强商务促销。

9月份：

- 1、加强会务促销。
- 2、加强商务促销。
- 3、加强对国庆节市场调查，制定国庆节促销方案和国庆节的团、散预订。
- 4、制定“圣诞”活动方案。

(4)、预算全年客房营业收入：万元

年平均开房率：95%

每日可供租房数：750×95%间

计划每日出租房数：团体：散客7：25

平均房价：团队：2500元/间，散客：3000元/间。

会务设施和其它代理收入：万元

餐饮收入：万元

娱乐经营收入：万元

总计：万元

20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，因此合适本酒店的营销计划就显得至关重要，现从酒店的实际出发，制定20xx年度营销计划。

1、价格策略

实施“酒店vip俱乐部”计划策略，通过会员在酒店的频繁消费来提高和稳定酒店的整体收入。俱乐部营销是一种网络会员制营销方式，它以建立会员制为发展导向，在观念认识上，利用80/20法则，将顾客占有率和忠诚度放在首位；目标是从酒店特色经营出发，充分挖掘酒店的市场潜力；在运作策略上，完全以顾客需求为中心，从充分利用好信息资源入手，准确地界定酒店的市场定位，营造酒店经营特色；强化酒店品牌效应，完善激励机制的促销战略；进而通过控制有力、行之有效的电话营销系统，帮助酒店挖掘一批具备高消费能力的忠诚客户群体，也就是为酒店创造80%利润的20%的忠诚客户□abc分析法中的a类产品销售额/利润率少数的多数。

营销特色策略，策划活动包括：降低房价，免费提供停车场，聚龙湾国际俱乐部，聚龙湾公务旅行者计划，政府价格，退休人员计划，设立团体可用银行，无烟客房，残疾人客房等，与“酒店vip俱乐部”计划相结合，采用会员积分制，价格明升暗降，给与一定的让利。

2、销售策略

以内部营销为本，酒店对员工进行严格的挑选和训练，使新员工学会悉心照料客人的艺术，培养员工的自豪感，把培养忠诚员工、提高员工满意度放在追求品牌忠诚之前，让员工快乐的工作着。教导员工要做任何他们能做的事情，全体员工无论谁接到投诉都必须对此投诉负责，直到完满解决为止。员工有当场解决问题的权力而不需要请示上级，为了让客人高兴，员工可以离开自己的岗位而不需要请假。在表彰杰出员工方面，按效率优先、兼顾公平的原则，根据员工职效进行细分奖项，给各方面有贡献的员工颁发各种相应奖励。

细分市场体验营销策略，通过重新定位，把目标转向稳定和满足政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人的需要上，巩固现有市场占有率和顾客忠诚度，坚决不做多而全的没有重点的抢客工作。此外，在细分市场的基础上进行体验营销，做到以下原则□a优质的全面质量管理，让客人使用的产品组合□b“顾客第一”的经营理念，员工处理个人失误没有大小，使客人从胜利、心理撒谎能够都得到满足□c追求服务的零缺陷，为顾客解决能够解决的一切问题。

直接销售策略，要求每个员工在面对客人时都成为销售人员，而不管其实际的身份，从而加大对顾客的把握度，在实际操作中，如果预定员预定了一位客人，这个客人check in后我们就给这位预定员20元的奖励，不管这个客人住的是那种类型的房间，也不管他是住一晚还是一个半月。如果接待员把一间名商居的房间卖给一个walk in的客人，或者说服一个预定了普通楼层的客人入住行政楼层，我们也给他20元的奖励。我们的原则是：一间=20元。

3、公关宣传计划

聚龙湾大酒店从开业至今在公关方面的投入相对比较少。正常来讲，这方面的投入应该占到总投入的5%，新酒店应该占

到8%。相对而言，我们的广告宣传力度是不够的，尤其是20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，新酒店为了迅速打开自己的知名度和美誉度，广告宣传已经到达了铺天盖地的程度，有的新酒店甚至广告费用已经占到了10%。所以，如果我们还保持以往在广告宣传方面的力度的话，我们将处于十分被动的地位。况且，从20xx年开始，我们已决定把我店打造成首家智能型的五的酒店。所以，广告宣传必不可少□20xx年的广告宣传要占到总投入的5%。我们会选择针对性的广告媒体来进行广告投放，我们还将计划与各大电视传媒联手拍摄我店的专题短片。另外，由于我店从开业至今从未拍过一条正式的，能与国际接轨的酒店宣传片，建议在20xx年筹拍此片，以供在各大媒体投放使用。

1、对销售目标和任务要及时进行评估，做到每天一汇报，每周一小结，每月一总结，分析原因，总结经验教训，及时找出原因和研究好对策。

2、建立应急机制，有不可抗拒的事件如禽流感、非典等发生时可以从容应对，加强安全卫生检查，树立“安全第一，预防为主”的安全观，在实际操作中，对送来酒店的瓜果、菜蔬禽类进行检疫测试。

3、建立一套稳健、公平的管理机制，明确任务，赏罚分明。使营销目标不理想时可以稳定员工，努力创造一流的工作平台环境。

1. 年度计划控制：由总经理负责，其目的是检查计划指标是否实现，通过进行销售分析、市场占有率分析、费用百分比分析、客户态度分析及其他比率的分析来衡量计划实现的质量。

2. 获利性控制：由营销控制员负责，通过对产品、销售区、目标市场、销售渠道及预定数等分析以加以控制，检查饭店

赢利或亏损情况。

教练年终总结篇六

20xx年是全体教职员工，在运管处正确领导下，学校稳步发展，我校严格按照上级的指导方针与要求，结合当前培训市场的特点，不断加强基础设施建设，强化科学办学，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，提高教练员教学水平，加强了内部管理，使学校各项工作都做到了人性化，高效化和规范化。目前我校□c1教练员45名□b2教练员3名□c1桑塔纳教练车40辆□c2海马教练车1辆□b2教练车1辆，用于桩训的吉普车13辆，共培训c1学员1850名□b2学员24名。

今年来培训管理工作有了很大的进步，也逐步走向成熟，管理水平及能力也有了不断提高，年初我们首先对教练员的队伍进行了进行系统的培训，新的教练员上岗以后在老教练员的帮代下，进步很快，水平不断提高，工作热情也空前高涨，他们很快进入了角色，有的人不论是教学成绩，教学态度，教学质量，招生，节油，车辆保护等方面都很突出，他们成绩的取得与培训管理和老教练员的帮代有着直接的关系。

今年教练员经历了两次培训，一是岗位培训，二是驾培科统一组织的新增、移动教练员岗前继续教育培训，学校利用这两次培训，首先对教练员理论知识进行再提高，要求每个教练员统一教学规范，结合每个学员的心理，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法，对待学员严肃认真、负责、对待不同性格，不同岗位，不同年龄，不同性别的学员，做出不同的教案，促使教练员从简单的教学水平，走向真正的理论与实际教学相统一的高水平的教员。

历年来，驾培市场竞争激烈，要想站稳市场，赢得社会与学员的认可，年初，学校完善了教练员管理制度，明确了目标

责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，如有违纪行为，学校将严厉处罚，学校还利用平时和结业考核的机会不是时的找学员交谈，了解教学情况，由于加强了教练员的管理，学校教学质量不断提高，同时社会的评价，与知名度也不断的提高。

首先，加强教练员的安全教育，年初与教练员签定安全责任状要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安。

我校着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，形成如下五大特色和优势。

- 1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，因此驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。
- 2、设施齐全，服务项目齐全，进行了库位调整，并安装了大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。
- 3、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员很复杂，层次不齐，我们做到了因人施教，首先学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法在不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的

师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高，博得学员好评。