

最新工作疏忽自我检讨整改措施(通用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

工作疏忽自我检讨整改措施篇一

一、加强领导，提高认识，强化管理。

我村成立了“安全生产月”活动领导小组，由村主任平铺x任组长，平铺x任副组长，由村委会其他成员为组员。全村各企业单位也制定了具体的活动方案，成立了活动领导小组，由各企业主要负责人全面负责。从上到下建立起了监督、监管体系，对活动真正做到了责任明确、逐级管理，使广大干部职工从思想上认识到安全生产重要性和必要性，将认识转变为自觉行为融汇到日常工作中去，形成人人关系安全，安全关系人人的良好氛围。

二、采取多形式、多样化、全方位宣传教育。

活动期间，我村广泛利用黑板报、宣传栏、横幅、标语等大力宣传各种安全知识、预防事故的方法和自我保护的相关知识，期间我村出黑板报3块、宣传栏2处、横幅5条。六月中旬集中全村各企业单位抓安全生产工作的负责人召开安全生产督促会。全面提高了全员的安全生产素质，保证了安全生产宣传的针对性和实效性。

三、以安全月为契机，落实隐患整改，注重实际效果

为了将本次安全月活动落实到实处，使活动的开展有成效，

在安全月活动中，我村坚持日常检查、月安全检查，对各个企业进行走访检查，发现问题就指出，指出问题必整改，并开出安全生产行政执法文书。

工作虽然做了些，但与上级的要求还有很大差距，和兄弟村相比较还有很大差距。安全生产月虽然安全过去，单全年还有更多的任务要我们去完成，抓好安全工作不能有一丝松懈，我们要做到警钟长鸣，常抓不懈，认真扎实完成上级布置的各项安全生产工作任务。

工作疏忽自我检讨整改措施篇二

一年的高三教学结束了。现在，我把这一年的心得体会写下来，一是为自己积累经验，也为后来者提供参考。

xx级教师队伍基本沿用了xx级教师队伍模式，但在第二次摸底考试后加入了文综，理综的老师，这在一定程度上弥补了学生文理知识的缺陷，但因为文综，理综加入较晚，且基本能力与文综，理综的每周一次集体备课，教师之间沟通不够深入，影响了备考的效率。

我个人认为，应在高三一开始的一轮复习中，就加入文综，理综的复习，一轮复习结束后，有基本能力组独自教学。这样既能弥补学生知识缺陷，又能改变因老师过多带来的备考效率下降的问题。这同时要求每位教师都要转变自己的观点，将自己置于“基本能力”教师的地位，不能老认为自己就是某一科教师，每一位教师都要学习一些其它各专业的知识，互相取长补短。教师要教学的同时，不断地为自己“充电”，拓宽自己的知识面，要成为多面手，全能手，要无所不知，无所不能。同时还要在日常生活和工作中用自己渊博的知识去赢得学生，以良好形象去影响学生。

教师在教学思路上也更新观念。传统教学注重知识的传授，忽视了知识在生活中的应用，学生学习了知识无法应用到生

活中来。所以平时的教学要紧紧密结合学生实际，用所学的知识解决生活实际问题，渗透基本能力思想。

学生对待基本能力，有两种常见的态度。一种是认为基本能力是副科，高三的学习时间太宝贵，不舍得拿出时间来复习，因此直接放弃了基本能力这60分，到时考多少算多少，把时间用在其它学科上还可以弥补一部分；第二种是认为基本能力考试题比较简单，通过在本学科上多下功夫，可以考得明显的高分，以弥其它学科的不足。

其实这两种态度都是不正确的。高考中基本能力的设置，旨在体现新课改精神，促使高中学校，将课程开全开足，以保证学生的全面发展和个性化发展。基本能力学科在理论上几乎没有区分度，虽然知识面较宽，但知识难度并不大，所以只要学生重视每门课的学习，注意联系生活实际，掌握好相关的答题技巧，就能在考试中取得较理想的成绩。高一高二的学生也应该提前想到这一步，要变一年备考为三年备考，学校所设的每一学科都应该认真学好，不能认为这些学科是副科或自己不爱好就不重视，到了高三再从头去补这些基础知识，太浪费时间了。各种社会实践活动要积极参加，认真对待，每一门课程都是对学生终身发展有益的。

第一阶段为分专业复习阶段（约4个月，第二次摸底考试前）。本阶段一般可以音、体、美、技教师指导学生进行艺术、体育与健康、技术各领域的基础知识复习，其它教师则分文理分别进行人文与社会、科学与生活方面的基础知识与运用复习指导。这期间每两周要又一次正规的考试，可以是针对学生实际水平的，拼盘式的综合模拟题，要全批全改。

第二阶段为热门重点话题专题复习阶段（约2个月）。教师要经过调查、讨论、分析，提前筛选一些重要的热门话题，如奥运会、能源问题、环保问题、航天与探月、青藏铁路与少数民族、交通与安全……。然后以这些话题做为主题，从各个角度、各个专业拟定或搜集一些题目进行专题训练，逐步

贴近高考。这一阶段应当把社会实践活动方面的内容加进去。每两周一次的模拟考试必不可少，试题质量要高，最好不用套题，要全批全改。

第三阶段为综合仿真训练阶段（约2个月，包括最后的回归基础）。以高考题的形式组织试题进行仿真训练。教师要搜集大量习题，进行精心筛选。要充分利用各地的模拟试题，自己编写题目也是非常重要的。同时这一阶段还要注意对学生答题规范性训练。基本能力采取网上阅卷的形式，书写字迹潦草或字体太小都可能造成网上显示不清而造成失分。所以必须对学生进行教育，使其养成规范、认真书写的习惯。对于问答题，还要进行语言规范和逻辑科学方面的训练，以尽量减少会答而答不明白造成的失分。最后还要拿出一定的时间，回归基础，并整理反思做过的题，至高考达到最佳状态。

从以往各种考试和高考来看，综合实践活动部分的题目，明显是学生的薄弱环节。针对这一情况，可以采用模拟的方式让学生去体验活动中的各个环节。对于技能类的学科问题，学生没有一定的实践经验，不经过一定的技能训练，很难理解题目的材料与情境，难以解决问题。这类问题要求教师尽量多的将自己的生活经验传导给学生。在实际教学中，需要教师引导学生去模拟、想象某些过程或经历。以学生的合理推理和教师的及时引导来完善所模拟的过程。

工作疏忽自我检讨整改措施篇三

一、领导重视，机构完善。

我中心高度重视扶贫工作，把定点帮扶工作作为一项重要的政治任务来抓，成立了以中心主任李兴建为组长的扶贫工作领导小组，明确专人具体分管，工作组下设，确定办公室主任为联络员。

二、有力，资金落实。

年初，中心扶贫领导小组到达定点帮扶的xx镇梓南村，确定了20户帮扶对象，并与之签订《扶贫工作目标书》，为贫困户脱贫致富想办法出主意，制定经济发展的、措施。我中心决定在“科技、科技示范、科技”三个方面为帮扶提供帮扶措施。直接到村上门服务5次，期间帮助该村搞好环境综合治理规划，协助搞好计划“三结合”工作。结合芦溪镇伍柏村的实际困难，向每户贫困户捐赠钱物达400元，共计8000元，切实地为贫困户办、办实事。中心领导班子成员在金秋助学中，对1名贫困生进行了现金资助，资助金额达xx元，帮助其解决学费及生活上的一些困难。

三、开展科技服务，提供致富信息。

我中心利用自身优势，组织惠民培训，针对贫困户缺知识、少技能、外出务工难的实际情况为其免费进行了电工、焊工、缝纫、计算机、家政服务等行业职业技能培训，力争让帮扶的贫困户逐渐摆脱贫困。

四、进行法制宣传，开展法律知识送上门活动。

在帮助贫困户脱贫致富的同时，我中心还对定点帮扶梓南村农户开展普法教育，进行法制培训，发放法制宣传，帮助村民提高了法律意识，帮扶对象全年无一例违法现象发生。期间，我中心选派骨干工作人员到村、到组、到户，进行了大量的群众走访，了解群众疾苦，切实解决当地群众的生产和生活困难。

一、及时调整领导小组，夯实工作责任。

根据我局2015年班子分工，及时调整了我局双包双促精准扶贫领导小组和办公室，由局长***亲自任组长，副局长***任副组长，局班子其他同志为成员的工作领导小组，领导小组

下设办公室，落实了专人具体办公，细化了工作任务，明确了工作职责。

二、及时制定工作计划，落实扶贫任务。

年初我局及时制定了***村双包双促精准扶贫工作计划，确定了以发展牛羊养殖和魔芋种植为主导产业的六大类10个扶贫项目计划，并逐一落实了包扶责任，为2015年工作开展奠定了良好的基础。

三、开展春节慰问活动，关心群众温暖。

春节前夕，我局节约办公经费，购买了大米、面粉、油等慰问品**份，由分管精准扶贫的*局长带领干部职工亲自送到村民手中，及时把县委和县委政府的关怀送到群众手中，既拉近了干群关系，又为贫困户群众过上祥和温暖的春节尽了一点绵薄之力。

四、及时启动帮扶工作，扶贫效果显著。

一是2月份我局下拨了2015年精准扶贫启动资金**万元，协调落实发展资金***万元；二是3月份协调村上购回魔芋种**万斤并已经发放种植到位，目前长势良好；三是计划发展的20户牛羊养殖大户项目目前已经有11户标准化圈舍动工新建，羊种正在联系购买中；四是筹建牛羊养殖合作社1个，预计8月份可以组建完毕。

下半年，我局将继续努力按照县委县政府和我局工作计划安排，围绕**村的发展实际，加大基础设施建设，开展农业技术培训，促进贫困人口就业，大力发展***，抓紧落实发展资金，突出抓好脱贫增收，加快推进探索发展养殖业促贫困户脱贫试点建设，力争让全体***贫困群众早日脱贫致富奔小康。

县局

2015年6月29日

一、扶贫村基本情况

我镇荆溪、排竹、信立、群观、文定、阳家等6个省定扶贫村均分布在山区，共有50个村民小组，723户3079人，贫困人口2354人，占总人口的76.4%。上述6个村境内交通不便，历史自然条件差，人口整体素质低，村民文化程度不高，科技扶贫难度大；特色产业多以零星种养为主，尚未形成品牌和经规模，生产水平低下，群众生活困难，扶贫底子薄弱，开发任务艰巨。2015年，县委决定实施荆溪等6个村为期两年的扶贫整村推进工作，派县人大办、县民政局等17个单位进驻6个村开展扶贫整村推进工作。

二、扶贫整村推进主要工作情况

1、完善机构，建章立制，加强扶贫组织建设

扶贫工作开展的关键在于加强领导，有了完整的领导组织机构，才能确保各项扶贫工作顺利开展。我镇高度重视扶贫工作，加大了对扶贫工作的领导，将扶贫工作列入重要议事日程，多次召开会议研究部署扶贫工作。成立扶贫工作领导小组，进一步明确主要领导作为帮扶工作的第一责任人，并明确分管领导，落实具体人员，确定工作目标，完善工作机制。同时，同时，各扶贫村也成立了由支部书记任组长的扶贫开发领导小组，聘请村里有威望的老党员、老干部、有文化的年青人、妇女干部以及关心公益事业的农民群众参与扶贫开发、资金监督和项目实施。突出抓好了村支两委班子建设，增强了村支两委班子的战斗力、凝聚力、号召力、公信力，为扶贫村脱贫致富、全面发展提供坚强的组织保证，健全了村规民约，建立了“三会一课”等制度。为保证扶贫资金用在刀刃上，确保扶贫工作取得实效，从规范管理与民主理财角度出发，我镇引导各扶贫村通过召开党员组长会议，民主产生了村理财小组，成立了村监督委员会，产生了纪检委员

与村报帐员，重点项目的实施与招投标工作均通过组长、党员、村民代表大会讨论决定，按阶段公布扶贫资金的使用情况，保证了扶贫资金使用公开、公正、透明。

2、明确重点，理清思路，狠抓扶贫项目建设。

让农民群众提出本村经济发展思路，从自身实际出发提出致富增收的想法，并将各种建议汇总，了解贫困户的真实愿望。在此基础上，我镇积极开展调查、规划、设计与项目实施等工作，结合各扶贫村实际情况和村民愿望，突出抓好了重点项目建设，改善了群众的生产条件，提高了村民的生活质量，一定程度上改变了贫困村贫穷落后的面貌。一是完善基础设施建设。投入508.5万元建成了排竹、信立等村11.3km通畅工程，解决了16个组群众出行难问题；投入4万元实施了群观3组1km的通达工程；投入6万元新修文定村高标准渠道1.01km，解决了3个组近100亩水田的灌溉难题。二是修建村级活动场所。投入75.3万元修建了排竹、信立、阳家、群观等4个村的村级活动中心，解决了村里无处办公、无地开会等问题。三是实施人畜饮水工程项目。投入10万元实施了荆溪村人畜饮水工程项目，解决了11、14等4个个组的饮水难题。四是实施农网改造项目。投入140.2万，实施荆溪、文定等村改造线路15.5km，其中高压1.2km，新装电表253块，投入5万元对排竹村低压线路进行改造，进一步提高了三个村的群众照明质量。

3、群策群力，发挥特色，拓宽增收渠道。

4、以人为本，协调推进，突出民生保障。

内妇检率达100%，上访户为零，安全事故为零。

二、存在的问题

我镇自实施整村推进扶贫工作以来，在县、镇、村三级的共

同努力下，虽然取得了一些成绩，贫困现状得到了一定的改善，但要巩固扶贫成果，全面推进社会主义新农村建设，形势依然严峻：一是实施整村推进扶贫工作，需建设项目多，且工程量大，项目资金总量大，各扶贫村经济基础薄弱，启动资金不足，无资金周转能力。二是年初部分计划项目还未完成。由于缺乏资金，年初计划实施的高标准渠道、人畜安全饮水工程、产业项目等还处在启动阶段，至今还未落实到位，欠任务较多。三是农民思想认识不高，对实施改善基础设施条件的整村推进项目抵触情绪大，工作难度大。农民思想认识不高是影响扶贫开发进程的一个重要方面，主要表现在赶超求进思想不强，得过且过，缺乏学习和接受新生事物的思想认识，思想保守，不思进取，等、依、靠思想严重，久而久之形成思维定势，对参与式扶贫开发项目的实施存在抵触心理，配合程度不高，导致部分扶贫项目不能得到很好的实施，在很大程度上阻碍了扶贫开发进程。

三、下步打算

在以后的工作中，我镇将继续加大对扶贫工作的支持力度，帮助贫困村以整村推进扶贫工作为契机，以项目建设为重点，巩固扶贫成果，带领村民脱贫致富奔小康。一是继续加大扶贫开发宣传力度，切实转变贫困户脱贫致富观念，鼓励和帮助有劳动能力的扶贫对象通过自身努力摆脱贫困。二是着力抓好以下重点项目建设，提高群众的生产生活水平。三是紧紧围绕村集体增收和贫困户脱贫的中心任务，建立增加村集体收入和贫困户稳定脱贫的长效机制。

工作疏忽自我检讨整改措施篇四

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和*****“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁

荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想的最最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养殖业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大

特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

工作疏忽自我检讨整改措施篇五

古今中外，学者一致认为：多读书是学生提高语文素养的有效手段。

“读书破万卷，下笔如有神。”

阅读心理学认为：阅读不仅是一种重要的能力，也是从事生产劳动，以及各项工作的基本技能。教师和家长不可能永远陪伴着孩子，而好书却可以成为他们终生的良师益友。为适应未来社会对人才的需求，小学阶段必须重视学生阅读能力的培养。

新课程标准第一次明确规定了学生课外阅读的数量：二年级每年学生不少于5万字。随着二年级学生识字量的不断增多，培养二年级学生良好的课外阅读习惯已经具备了一定的条件。针对二年级的学生特点，以及学生读书的层次不齐，我主要从培养孩子的读书方法和读书兴趣来抓起，让学生选择适合

自己的读物，一步一步地走进课外阅读的多彩世界。下面就谈谈平时在这方面是如何做的。

一、激发孩子的阅读兴趣，使学生乐读。

爱因斯坦说过：“兴趣是最好的老师”。我国古代大教育家孔子也曾经说过“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”那么如何激发课外阅读的兴趣呢？我常用生动形象的语言向学生简介要读的文章内容，以激发其阅读兴趣，也常利用故事中精彩、紧张、感人的情节创设悬念，让学生产生寻根究底的好奇心，以此激趣。

记得有一次，我给学生们讲《丑小鸭》的故事，当我讲到丑小鸭由于长得难看，受到兄弟姐妹的嘲笑和欺负离开了家后——讲到这我嘎然而止，学生迫切知道结果。而我却让他们先猜猜结局。在一一否定了他们的答案后，我便出示《安徒生童话》一书告诉他们，想知道结果就借读这本书，里面还有更精彩的故事呢。学生被扣人心弦的故事情节激起了浓厚的兴趣，纷纷要求借书。这样让听者在享受故事情节所带来的奇妙境界中感受到课外读物的诱惑，主动去进行阅读，这效果恐怕比任何说教都有效。我重视激发学生的阅读兴趣，使课外阅读的内容安排、组织形式等尽可能地满足于学生的需求，使学生乐读、爱读，使阅读成为学生生活中的一种乐趣。

二、鼓励孩子读自己喜欢的书，使学生爱读。

放手让学生选择自己喜欢的书，不是说放任自流了，而是要指导学生选择健康、有益的课外读物。课外阅读益处多多，但开卷未必有益。别林斯基说得好：“阅读一本不适合自己的书，比不读还要坏。我们必须学会这样一种本领，选择最有价值，最适合自己所需要的读物。”时下出版物众多，鱼目混珠，所以指导学生正确地选择课外读物非常重要。根据班上学生的年龄特点，我建议他们读那些有趣味性、篇幅不长的童话故事、神话故事、成语故事、寓言故事；其次要有科学性，如《十万个为什么》、《海底两万里》等书。

1、保证书目。

课外阅读的习惯不是一朝一夕就能养成的，要给学生以阅读

的自由，给他们时间上的保证。我尽可能地创造一切条件让学生去自由阅读。我经常鼓励孩子多买课外书，班里的孩子每人都有好几本课外书，孩子们把自己的书都放在教室里的图书角里。班上图书角的建立为孩子们提供了广阔的读书空间。找班上读书优秀的几位同学，负责班上同学的借书还书。资源共享，大家轮流着看，读书的范围更广了。

2、保证时间。

我每天挤出时间来，让他们读。天天读，才能养成自觉阅读的习惯。每天到校，只要走进教室，就让孩子们养成读书的习惯。中午的时间，也是读书的时间。另外，减少重复、无效、无意义的课外作业，把时间腾出来让学生进行“自我阅读”。使孩子们读书有了充分的时间保证。

3、注意积累。

在进行阅读时，要教育孩子“不动笔墨不读书”。让学生根据自己的兴趣爱好，选择自己喜爱的形式来记读书笔记。读书笔记本应该成为学生自由发挥的空间。读到好文章，摘录好词佳句，记下心得体会；阅读累了，就在本子上或画一朵小花，或描一只小虫，给课外阅读增添无限的情趣。规定每晚的读书内容，每读一篇，让父母检查签名。读读背背较短的诗歌，每完成5篇，奖一颗星，一篇较长的文章，3篇奖一颗。由班上的小组长和老师作为考查人员。如果在课堂上回答问题能恰当地用上去，我们就奖给她一枚表达章。只有给学生一个自由发挥的空间，才能让他们灵动的思想自由地翱翔于“学海”“书山”之间，从而稳定对课外阅读的兴趣，养成良好的阅读习惯。

4、填记录表。

为了及时了解学生的阅读情况，鼓励那些爱读书、读书认真的孩子，我细致的做了份阅读记录表，由学生每周填写一张，

内容包括阅读篇目、字数、认识的新字，里面的人物。从阅读记录表里，我详细掌握了孩子们的效果、收获。知道了他们每天都坚持读书，每个月最少的也会读六千字，最多的能读一万字以上。

5、开展活动班里经常开展一些读书心得交流会、朗诵比赛、讲故事、猜谜语、读书经验交流会等活动，让学生有施展才能的机会。每天下午，都会分小组交流前一天的个人读书情况。

每周都会举行一次读书活动。比如：我在班里开展了一次“读一本好书”讲故事比赛，参赛同学讲得滔滔不绝，观众听得津津有味，不但增长了知识，而且大大激发了同学们的阅读兴趣。所以大力开展多样的读书活动，能极大地激发学生课外阅读的信心和热情。古诗词是祖国文化宝库中璀璨明珠，它句式整齐，富有韵律，易读易记，琅琅上口，深受人们喜爱。让学生从小诵读古诗词，不仅有利于发展语言，提高智力，而且能陶冶情操，培养文字鉴赏力和健康的审美情趣。我每周让学生至少背诵一首古诗，为了便于检查，内容我统一指导，程度好的学生可再选出自己喜欢的来背。

工作疏忽自我检讨整改措施篇六

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005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。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

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。

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 %，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。

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 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、%、%。比年初预定指标分别降低了 %、%、%。

4、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”，全年几乎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。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。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。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

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八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅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

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

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 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是

结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

工作疏忽自我检讨整改措施篇七

在过去的半年工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

一、市场swot分析

(1)优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二、产品需求分析

1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3、家具产业：主要是：五金类家具。

4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6、造船业等等。

三、下半年工作计划如下：

2、对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3、在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4、加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5、多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6、掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四、对自己工作要求如下：

1、做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3、对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4、客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5、要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6、要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7、到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8、十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五、在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

工作疏忽自我检讨整改措施篇八

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万

元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。

部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理辦法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理辦法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既

是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

工作疏忽自我检讨整改措施篇九

光阴似箭，日月如梭，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20xx年x月从xx四店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的'任务是'不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。