

青岛啤酒工作汇报(大全9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。

青岛啤酒工作汇报篇一

一、以诚实的工作态度，严格要求自己，适应办公室工作特点

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

二、加强学习的力度，注重自身修养的提高

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的

案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

三、坚持做好每一项日常工作，快乐工作，自我肯定

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

四、存在的不足

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀

疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

五、下个月工作及学习计划

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

- 1.行政12月月度工作总结
- 2.月度工作总结模板
- 3.月度工作总结范文
- 4.月度工作总结
- 5.公司统计员10月月度工作总结
- 7.月度个人工作总结模板
- 8.教研月度工作总结

青岛啤酒工作汇报篇二

你们好！

作为百年品牌**的促销员我既感到骄傲和自豪同时又有一定的压力，经历了中秋节的销售旺季，转眼又恢复了平淡，平常每月销量也就在一万五左右，和其他公司比较的话，虽然领先他们，但是和cc比还是有一定的差距□cc现在人多促销做的好，展位也特别多，从超市入口一直到红酒区，并且低价位的也多，因为这儿的消费水平低，所以我们这边cc十多快的红酒和th的甜酒卖的还可以。

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

我本人对工作勤勤恳恳认认真真，从没有怨言，有一次我感冒发烧，主管让我早点回家，因为是周六，我怕影响销量，就带病坚持下来了。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的酒，首先让顾客感受产品品质的信心。其次让顾客感受到销售的火爆，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

转眼春节要到了，我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，都知道**公司就是一个有实力的大公司，让他们痛哭流涕吧！并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说宗教的力量是神秘的，那么产品知识的力量是无穷的。所以我希望公司以后多做一些产品知识和竞品的培训。平常在销售中，也不能一点赠品也没有，尤其是酒起子。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下□xx公司促销员将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，推动xx事业的健康发展，并且**促销员一定能做出更好的业绩来迎接**更加辉煌灿烂的明天！！！！

谢谢大家！

青岛啤酒工作汇报篇三

一、着眼认识提高，加强领导，健全民兵工作组织

认识是行动的先导。半年来，我队在民兵工作中从抓思想认

识入手，加强领导，深入宣传，使民兵工作意识不断增强，民兵工作组织不断健全。一是队领班班子高度重视，把民兵组织建设摆上重要位置。我队在矿武装部的指导下，依据政策法规，本着“编为用，建为战”的原则，组建了以队长宋建昕为连长、支部书记冯福现为指导员的对口民兵专业分队。二是加强宣传引导。我队积极开展以民兵性质、任务和职能为主要内容的宣传教育，不断提高民兵的法制意识，切实增强了民兵的国防观念和依法参加民兵组织的自觉性，为组建民兵工作提供了思想保证。

二、着眼人本理念，结合实际，狠抓民兵工作落实

1、抓教育训练，提高民兵队伍素质。教育训练目的是提高民兵队伍

杂志下发到个人。二是抓军事训练增强实战经验。我队根据矿武装部民兵军事训练方案，结合实际，制定了训练课程表，定期开展训练。在训练过程中严格要求，严格训练，确保训练任务完成。通过训练，切实提升了民兵综合能力，确保执行任务时能拉得出、靠得住、用得上、打得赢，有力地促进民兵战斗力的快速生成和提高。同时也锻炼了职工队伍的体能和意志，增强了纪律，转变了作风，加快了职工队伍向准军事化建设的步伐。

2、抓制度建设，提升民兵建设质量。民兵组织建设上台阶，既需要具体的活动来体现，也需要有一套正规的、针对性和操作性都很强的制度来保证，推动我队民兵工作的可持续发展。我队根据《民兵工作条例》和《民兵组织整顿暂行规定》的有关规定，结合实际，制定了一系列民兵活动制度，即政治教育、检查考评、经常性活动制度。同时，对照《民兵训练与考核大纲》标准，制定民兵应急行动、抢险救灾等紧急预防方案。

三、着眼增强活力，发挥作用，展示民兵风采

要想有地位，必须有作为。我队从锻炼民兵队伍、发挥民兵作用入手，积极组织民兵参与“三个文明”建设，使民兵队伍不仅是处理应急抢险的突击队，更是安全生产建设的主力军。

半年来，我队的民兵工作虽然取得一定的成绩，但离上级的要求还存在一定差距，为了更好做好下半年我队民兵工作，特制定以下目标。

继续坚持加强对民兵工作的管理，确保各项制度落实到位，确保领导到位，职责到位，工作到位，精力到位。自觉服从矿党委的领导。

青岛啤酒工作汇报篇四

军旅二年，我的社会实践能力有了很大提高，我参加了不少的大型军事演习并做过一些社会小实践，参加演习活动认识到了更多的战友，也增加了渔其他战友之间的交流和学习的机会，锻炼了自己的交际能力，此外，海一直做图书室管理员，共青团委员，文体文员、。中队文书，这些对自己即是眼里有是动力，我喜欢做一些社会小活动，会让自己军旅生活更加的丰富多彩。

个人认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优缺点，但关键是否正式并利用他们，二年来，我不断的自我反省，归纳了一些自己的优缺点。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以这样来要求自己的，答应别人的事情一定按时完成，由于待人热诚在学习知识的同时我更懂得了，考虑文体应该周到，这在我当文书的这段日子中充分的'展示出来，一个人最大的敌人不是别人而是他本身。真没多年来，我一直都是在跟着自己作战，准确的说，是和自己的意志作战，

现在回想起来，我确实比以前坚毅许多，但我不会松懈下来，以上的这些优点，是我以后立身处世的根本，我应该继续保持，并不断一次来鞭策自己奋发向上。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心二用甚至多用，进攻尽力性格急躁，喜欢一口气学很多东西，但是贪多嚼不烂，吧自己高的很疲惫，如今想来这样其实并不好，正所谓贵在精而不在广，如果我一段时期内专注与一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这们知识，自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己。

通过二年的军旅生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力，思想变成熟了很多，性格更坚毅了，认识了很多的战友和朋友，建立起了友谊，并在他们的交往中提升了自身素质，人情了自身的一些短处，并尽量改正，社会实践能力有所提高，为将来走向社会奠定了基础。

二年的军旅生活是我人生的这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，他包含了汗水和收获，为我画平人生的线起着至关重要的作用。

青岛啤酒工作汇报篇五

根据公司安排，结合我矿的实际，为了保证10201回采工作面拆除工作的顺利进行，现将我矿10201工作面拆除工程进行招标。

现将竞标队伍及议标情况汇报如下：

- 1、江苏省矿业工程集团有限公司（一级资质）
- 2、山东立业机械装备有限公司（一级资质）
- 3、江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队（一级资质）

4、浙江天成建设工程有限公司（二级资质）

经过领导小组研究决定于20xx年5月27日下午3点在矿三楼会议室进行议标。首先由主持人宣读招标会会场纪律，其次介绍出席会议人员。

限公司、江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队、山东立业机械装备有限公司（有先后顺序）。主持人进行唱标时，按上交投标书的顺序进行倒唱，山东立业机械装备有限公司报价为1191863元；江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队报价为1182398元；浙江天城建设工程有限公司报价为698000元；江苏省矿业工程集团有限公司报价为1576200元。本次招标不设标底，经与经营部协商，拦标价为120万元，超过120万作为废标处理，故江苏省矿业工程集团有限公司投标书作废标处理，由其他三家进入第二轮竞标，在报价前有20分钟的准备时间。

16:20准备时间到后，由三家代表进行抽签，决定报价顺序：1号签是山东立业机械装备有限公司；2号签是江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队；3号签是浙江天城建设工程有限公司。为了尽量避免恶性竞争，三家的报价以纸质版、签字的形式，按抽签顺序上报。山东立业机械装备有限公司最终报价1090000元；江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队最终报价1138888元；浙江天城建设工程有限公司最终报价898900元（因第一次报价没考虑二次拆除，故报价较第一次有所提升）。

1、投标报价（满分60分）：

本次招标不设标底。

评标基准分的确定

评标基准价=各投标单位有效报价的算术平均值

具体评分标准：投标报价等于评标基准价的得40分，每低于评标基准价1%加1分；每高于评标基准价1%扣2分，扣完为止（小数点后取2位）。

2、技术措施（18分）

3、人员及机构配备（15分）

矿业工程集团有限公司机电安装队得分为34.8分，浙江天城建设工程有限公司得分为26.4分。综合商务组和技术组打分，山东立业机械装备有限公司总得分为55.31分；江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队总得分为56.33分；浙江天城建设工程有限公司总得分为80.18分。根据打分情况：第一名浙江天城建设工程有限公司；第二名江苏省矿业工程集团有限公司机电安装队；第三名山东立业机械装备有限公司；第四名为江苏省矿业工程集团有限公司。最后经矿办公会议研究决定四家竞标单位上报两家：分别为浙江天城建设工程有限公司和江苏矿业工程集团有限公司机电安装队。两个施工单位再经公司与矿方共同勘探现场、考察队伍后，再确定最终中标队伍。

以上汇报妥否，请领导审批。

新生煤业有限公司 20xx年5月28日 技术组：

商务组：

总经理：

董事长：

青岛啤酒工作汇报篇六

20__年在公司各级领导的关怀与支持下，在公司项目推行项

目经理责任制的改革浪潮下，都市阳光项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工作，取得了一定的成绩也暴露出一些不足，现将一年的工作总结。

一、顺利完成队伍组建，合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期平稳过渡。

20__年3月1日，我受公司领导委派来到都市阳光项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在4月下旬交房前基本完成人员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工65人，骨干人员20人，骨干人员保有率85%，组织各类员工培训90次，培训覆盖率达100%。

今年7月16日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失；11月22日，小区15栋1单元下水管道堵塞，脏水已漫至201室户内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。9月份，随着小区、商业、售楼部人员整合完成，一支团结一心、通力合作，有向心力的团队逐步形成。

二、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成了年度经济指标。

1、收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，积极主动的想办法保

证收费率的提高，11月收费率已达95.6%。

2、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，控制成本支出。

3、在减员增效方面：通过外包保洁班组和小区、商业、售楼部的人员整合及招聘50.60人员补充秩序维护队等方法手段，节约人力成本开支约27万元。

4、在节能降耗方面：通过控制庭院灯、景观灯、单元灯和楼道灯开启时间，调整地下室日光灯的开启数量，开启一台变压器减少无功损耗等方法手段，节约能耗开支约17万元。

5、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年6月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近万元；今年7月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近千元。

20__年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止11月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入391.38万元，利润率4.61%的年度经济指标。

三、坚持“品质服务、精细管理”的宗旨，明晰责任分工，梳理规范工作流程，逐步提升服务质量和管理水平，从而提高业主满意度。交房手续、装修办理、整改配合等工作流程标准化。

1、从四月下旬开始的集中交房到为业主办办理装修手续，再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。截

止12月初完成交房1600余户，办理装修1018户，处理、传递、记录各类整改单3000余张，提供诉求服务1550余次，发放各类温馨提示27份，发放各类工作联系单24份。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施的巡查、保养常态化。

项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修违规违纪、损坏公区设施30余次，罚款和赔偿收到6250余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与各施工单位办理公共设施的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检制度和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

3、突出抓好安防工作的重点化。

由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件7起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽最大努力做好人防工作。年末随着电子围栏、西侧大门及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大的提高。

青岛啤酒工作汇报篇七

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。

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定，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

青岛啤酒工作汇报篇八

文章摘要：作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

一、努力学习理论知识，紧跟时代步伐

在飞速发展的当今社会，注重学习是使自己不被社会所淘汰的最有效的手段。本学期，我广泛涉猎各种书籍，开阔视野、增长见识。

其次，积极参加业务学习。平时，我能积极利用课余时间，认真学习教育类刊物，从刊物中汲取营养，领略教育改革的趋势和方向，学习他人的成功经验，移植到自己的教学中去，达到事半功倍的效果。同时，认真学习了《基础教育课程改革纲要》，对课改要求有了一个全面的了解，促使自己彻底改变陈旧和落后的教育观念。

二、兢兢业业，做好教学工作。

作为一名普通的小学语文教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，要把课上得生动而有趣，才能够抓住学生的兴趣。教学质量是学校的生命线，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。为此，我从以下几个方面努力提高教学质量。课前认真备课，根据学生特点，对教案进行认真修改，课后布置作业力求少而精，努力做到既减轻学生的负担，又提高教学质量。其次，教学中培养学生良好的学习习惯。如教会学生预习的方法，坚持课前预习，让学生在预习中发现问题，带着问题上课，鼓励学生大胆质疑等。再次，在教学中渗透本班的德育课题教育，充分利用教材中好的内容对学生进行爱清洁、讲卫生的教育。

三、尽心尽职，做好班级管理工作。

除了教学，我还担任班主任工作。古人云：“其身正，不令而从。其身不正，虽令不从。”在管理班级、教育学生的过程中，我始终坚持这一原则，要求学生做到的，我首先做到；反对学生做的，我也坚决不做。现在，我班学生基本做到令行止禁，班级风气正，同学关系融洽。

四、存在的问题与不足

在教学中，过高地要求学生，但自己对课堂的把握、师生的互动等掌控的不够好，在班级管理中，经验不足，方法不够灵活多样。当然在以后的教育教学中，我会更加努力，克服问题与不足，使自己更快地成长。

雨果曾说过：“花的事业是尊贵的，果实的事业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我愿做绿叶，为了花更红，花更艳，奉献自己的青春。

青岛啤酒工作汇报篇九

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

一、领导重视，措施有力。

为进一步做好安全教育工作，切实加强对学生安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，成立了校长为组长的安全工作领导小组和食品卫生工作领导小组，学校领导、班主任、教师都具有很强的安全意识。

还根据学校安全工作的具体形势，把涉及师生安全的各项内容进行认真分解落实到人，做到每一项工作都有对应的专（兼）管人员、主管领导和分管校长，防止了工作上的相互推诿。从而形成了学校校长直接抓，分管组长具体抓，教导主任具体分工负责组织实施，全校教职员工齐心协力共抓安全的良好局面。

二、各项安全制度，实施扎实到位。

1、建立安全保卫工作领导责任制和责任追究制。与安全保卫人员、德育处、各室负责人员、后勤人员、班主任等签订相关安全责任合同，将安全保卫工作列入教师期末考核内容中，严格执行责任追究制度。凡发生重、特大安全责任事故和影响恶劣的安全责任事故，或在各级工作检查中，受到批评的，对有关责任人员作如下处理：根据具体情况，分别给予不参加优秀班集体评选、不参与优秀班主任评选、同时还要承担经济责任。

情节和后果严重的，将由有关部门追究法律责任。

2、签订责任书。学校对班主任及任课教师明确各自的岗位职责并签订安全责任书。学校在学期初与学生家长明确学生安全责任意识，明确了家长应做的工作和应负的责任。

将安全教育工作作为对教职员工的考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻谁主管，谁负责的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善学校安全保卫工作规章制度。建立学校安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。

建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及学生管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、安全用电、体育器材检查、健康体检等规章制度。教师在校外开展的社会实践活动要坚持就近、徒步原则。

对涉及学校安全保卫的各项工

作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立学校安全意外事故处置预案制度。学校建立以校长为组长的重特大安全事故应急处理领导小组，制定了重特大安全事故应急处理预案。为了及时快捷地开展工作，学校成立了现场指挥组、协调联络组、后勤保障组、事故调查组、抢救组等临时性机构。并对可能发生的重特大火灾事故、重特大食物中毒事故、重特大自然灾害事故的处理提出了具体的操作流程及应对措施。

每学期都进行紧急疏散的预演，收到良好的效果，为预防突发事件紧急疏散奠定基础。

三、社会学校家长齐动员，群防群治群利。

学校安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们积极本地派出所、卫生所、街道综合治理等部门通力合作，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，交通安全知识竞赛活动。每学期初和学期结束，我们都邀请法制校长、安全治保主任以及司法所、的领导到学校上专题法纪、安全知识教育课，取得了良好的教育效果。

四、加强思想教育，提高自我保护能力。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是学校安全工作的基础。我们以安全教育周，安全教育活动月为重点，经常性地对学生开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动如（六一、各种演练）等的安全教育。对学生进行防溺水事故安全教育。

教育学生在放假前和暑期期间不得私自下水游泳，不得擅自与同学结伴游泳或到水库、河塘等地嬉戏玩耍，同学之间要相互提醒，劝阻和制止，与学生家长的联系，通过家长会等形式，增强家长安全意识，提醒家长履行监管责任，将防止溺水事故的有关事项告知家长，建立家校齐抓共管的管理机制。

组织学生学《中小学生安全教育读本》、利用安全教育月学校全体师生做了十个一活动等形式开展丰富多彩的安全教育。学校利用周一升旗活动时间强调安全事项。通过告家长安全通知书、向家长发放安全警示案例，增强家长的安全意识。通过多方面的教育提高了广大学生的安全意识、安全防范能力和自我保护能力。我校一直本着坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过齐抓共管，营造全校教职员工关心和支持学校安全工作的局面，从而切实保障师生安全和财产不受损失，维护学校正常的教育教学秩序。

五、强化安全检查，及时整治整改。

加强学生校纪、校规教育，安全知识教育，全面提高学生法制观念和安全意识，自我保护能力。学生处多次利用晨会、班会、班主任会、黑板报进行各有侧重点的法制观念，安全知识教育。开展常规检查。每学期开学以后，学校把安全教育工作作为重点检查内容之一，积极配合卫生部门对学校食堂、饮水卫生进行检查。

对教室、办公室、微机室、阅览室、实验室、大门、围墙、车棚等进行了详细的检查，同时，加强对校园周边的综合整治。对存在的隐患及时向上级反映，及时整改。

六、存在的问题及下一步打算。

我校在安全保卫方面做了一些工作，安全保卫工作得到加强，但是安全保卫工作的难度越来越大，学校安全保卫工作的形势仍然比较严峻。

1、社会育人环境存在不利于师生安全的因素。近几年来，在各级党委政府的领导下，通过有关职能部门的集中综合整治，学校周边环境有明显的好转。

但是，社会上的不安定因素和不良文化对师生安全的影响还比较大，试图干扰学校及学生的社会恶势力和人员还存在，社会上的黄、赌、毒、非法出版的图书、音像和游戏室对学生的影响还非常大，学校周边的饮食摊和食品店还存在食品安全隐患。

2、学校安全工作的难度不断增大。学生在家庭中往往受保护较多，而缺乏生活经验。学生作为社会的弱势群体，多数自我保护意识和安全防范能力低，大大增加了学校安全工作的难度。

3、学校处于交通要道，严重威胁着师生的安全，对学校财产保卫工作有一定的隐患，对学校管理构成一定的难度。

今后，我们将进一步重视安全保卫工作，及时解决安全保卫工作中发现的新问题，不断提高我校安全保卫工作水平。总得来说，学校无论是领导还是普通教师对安全工作重视程度较高，安全教育进行得比较扎实，安全措施也比较到位，今后我们将进一步加大安全工作的力度，进一步与家庭、社会必须密切配合、通力协作，将动员社会力量，齐抓共管，

净化外部环境，搞好学校周边治安秩序，建立切实可行的学校安全防范体系，使学校安全工作进一步经常化、制度化、社会化，以开创我校和谐平安校园，关爱生命、安全发展工作的新局面。

篇四：教师教育教学工作个人总结

一个学期以来，我能认真地做好自己的本职工作，积极投入新一轮课程改革试验中，将提高教学水平与思想理论水平结合起来，从而不断的完善自己。同时，热爱学生，努力为学生的发展提供契机。在教书育人中，从各方面严格要求自己，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。

现对本学期教学工作进行回顾与思考，以促进今后的工作更上一层楼。

新教学观念。注重把学习新课程标准与构件新理念有机的结合起来。

将理论联系到实际教学中，解放思想，更新观念。确立了“

一切为了人的发展”的教学理念。树立“以人为本，育人为本”的思想。

其次，本人能够严格执行学校的作息时间，不早退，不迟到，做到了早出晚归，按时上下班，从不因为个人问题耽误上课，给学生做了极好的表率。

1、深入钻研教材，备好每一堂课。能根据教材内容及学生的实际，拟定教学方法，创造性地使用教材，编写比较实用性的教案，教案中体现学法的指导。

2、努力改变教学方式，提高教学质量。在课堂上，大胆改革

传统的教学方法，把自主学习、合作学习引入课堂，注意调动学生的积极性，加强师生互动，充分体现学生的主动性，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。同时，在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

3、精心设计练习，认真批改作业。力求每一次练习都有针对性，有层次性。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题做出分类总结，进行讲评，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

同时根据教学内容布置实践性的作，如，设计手抄报等，

4、做好学科培优转差工作，全面提高教学质量。对于学习能力相对好的学生注重他们在更深层次上的学习和探究；对于学习能力相对困难的学生，从基础知识方面着手对其进行再一次针对性的教育教学，促使他们可以逐渐跟上其他同学的脚步。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。

通过一学期的不懈努力，本班的优生在在探究问题、预习、解决问题等方面有了较大的提高，在数学竞赛中赵畅、蔡少男等同学获得一等奖；后进生学习积极性也有所提高，能自觉完成作业，考试不及格的人数也逐渐减少。

5、认真做好教学反思工作，不断提高自身的业务素养。授课后及时记载本课教学的成功和失误，能够比较真实地从教法的选择、教师的备课、教学目标的要求与学生的认知水平及教材的编写等方面加以分析，寻找问题出在哪里，并能提出今后的改革措施。从而不断总结经验，吸取教训，改进

教法，提高自身的业务素养。

6、积极参加教研活动，努力提高自己的理论水平。在备课组教研中积极发言，在教学目标，教材处理，规划教学流程，创设问题情境，化解教学疑问，促进学生心智发展上，善于提出自己的意见与建议。在学校的教研中，敢于提出自己不同的见解和发表自己的意见。

第四、教研方面：自己除了能一如既往地认真学习、深入钻研外，积极参加各种教科研活动，制定教研计划，并按计划进行学习、交流、研讨、反思，积极上好汇报课、公开课，撰写教学反思、教学案例、教学论文，为科研课题收集数据、资料。一句话，用科学的方法、严谨的态度、务实的作风搞好校本教研，搞好教学科研。

第五、在班主任工作方面，首先注重思想政治和道德教育。其次抓好学习方法的转变。三是搞好班级卫生，树良好形象，四是积极稳妥地展开班级竞选活动，将竞争纳入工作轨道，同时借鉴班级的先进经验，，对学生进行量化，分组竞争，给个人加减分，期末总评。与此同时，积极开展各类班级文化娱乐活动，活跃班级气氛，融洽师生感情。五是积极会同各学科教师积极备好学生，探讨教育学生的方法，同时积极同家长联系，及时了解、掌握学生情况，共同管理教育学生。

第六、存在的问题和努力的方向：

新一轮课程改革带给我们新的挑战，同时也给教师的成长带来了机遇。回顾一学期的工作，发现也存在一些问题与困惑。如，班级的学困生还比较多；平时的学习还不够，自身的教学理论还比较缺乏；在教学经验论文的撰写方面比较少动笔；课题的实验上摸不着边；备课有时尚抓不准等等问题。

课堂上：

1、教师在课堂中如何处理好放与收的关系？

3、教师对课堂教学中如何做到关注三个维度目标、如何有效进行整合？这些有待于，在今后的工作努力进。

今后努力方向：

1、树立先进、正确的教育观。要树立现代学生观，学会以发展的眼光看待每一个学生。相信学生的巨大潜能，并努力去探索发掘；在教育教学活动中发扬学生的主体精神，促进学生的主体发展，努力做到因材施教。

2、加强学习，主动地进行知识的更新和“充电”；自觉拓宽知识领域，了解所教学科的发展动态和各学科之间的相互联系，将最新的、最实用的知识和技能传授给学生。同时主动掌握、使用 and 开发以计算机多媒体为代表的现代教育技术的知识和技能，为使用校园网，发展现代远程职业教育奠定基础。

3、加强对课堂教学的研究，争取形成自己的教学风格。努力将新课程理念落实到课堂上，以“引导学生学会预习、学会交流、学会合作”；课题实验为依托，从转变学生的学习方式为课题入手，不断探索现代课程改革的路子。

4、善于学习，勤于动笔。每学年学习一本教育教学专著并做好学习体会，平时认真阅读有关教学理论刊物，结合自己的教学研究每学期撰写一篇比较有价值的教育教学论文，从而不断提高自身的教学理论水平和科研能力。

一分耕耘一分收获。然而，成绩代表过去，未来还须努力。在今后的工作与事业中，自己将再接再厉，以饱满的热情、旺盛的精力迎接全新的挑战。

推荐阅读：大二团支书工作总结 | 学校保密工作总结