

2023年大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结(精选10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇一

将近年关，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，互联网上有人把总结的秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。一、写工作总结的要点：要点一：篇幅要够长辛辛苦苦干了一年，业绩如何，关键就看这“总结”的分量。如有字数限制还好，可以照“封顶值”去写。要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。要点二：套话不可少如开头必是“时光荏苒，2008年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千…”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。中间赘述业绩的段落中，不时要有“收到了很好的效果”、“受到了领导职工的好评和欢迎”、“迈上了一个新高度”、“又上了一个新台阶”等肯定性话语…所谓“总结”，不仅要总结优点，还要总结缺点，否则会给人一种华而不实的感觉，但只可轻描淡写一带而过。较为恰当的成绩优缺点篇幅比例是10：1，否则把自己批驳得一无是处，还能有饭碗吗？要点三：数据要直观如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。但切记“数字是枯燥的”，应该把数据做成折线图、饼形图、条形图等种种直观、可视的图表。这

样做的好处有三：第一，成绩一目了然，看着那高高耸立的圆柱、一啸冲天的曲线，相信自己也感到非常得意；第二，对比强烈，做图时拉一些对自己有利的历史数据、平均数据、行业数据来垫背，红花还得绿叶扶嘛！第三，纸面上，一个图表至少相当于千把字，你还用为字数太少而发愁吗？

三、总结的一般写法：总结就是把某一时期已经做过的工作进行一次全面系统的总检查总评价进行一次具体的总分析总研究；也就是看看取得了哪些成绩存在哪些缺点和不足有什么经验提高。

1. 总结必须有情况的概述和叙述有的比较简单有的比较详细. 这部分内容主要是对工作的主客观条件有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析.
2. 成绩和缺点. 这是总结的中心，所以一定要写好. 总结的目的就是要肯定成绩找出缺点. 成绩有哪些有多大表现在哪些方面是怎样取得的；缺点有多少表现在哪些方面是什么性质的怎样产生的都应讲清楚.
3. 经验和教训. 做过一件事总会有经验和教训. 为便于今后的工作须对以往工作的'经验和教训'进行分析研究概括集中并上升到理论的高度来认识.
4. 今后的打算. 根据今后的工作任务和要求吸取前一时期的经验和教训明确努力方向提出改进措施等.

一般而言总结分为三部分：标题正文日期. 正文是总结的主要部分. 标题通常标明总结的单位总结的时间概括的内容. 也可分正副标题. 总结的结尾要写明日期. 工作总结写好后必须抄好一式两份一份上交一份用以指导自己今后的工作.

二、工作总结范本：1、2008年终工作总结范文大全2、企业办公室08年终工作总结3、员工试用期工作总结4、工程人员专业技术总结要点

四：用好序列号序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇二

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

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

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇三

- 1、严格执行各项护理核心制度，基本确保护理工作质量及患者的安全。
- 2、了解科室发展的新动向，定期组织护理人员进行业务学习，每月两次，强化三基训练，学习新业务、新知识、新技术，努力提高每一位护理人员的业务水平，使其跟上时代发展的需要。
- 3、每月组织护理查房两次，包括护理业务查房一次，行政查房一次，并作详细记录。
- 4、每月组织一次工休座谈会，聆听患者的心声，拉近与患者的距离，给予患者最大程度的满足，并作记录。
- 5、每月由科室发放住院患者护理服务满意度调查表，对护理工作及时改进，评选当月的护理明星。
- 6、上半年共上报一起不良事件，无重大不良事件，无投诉。
- 7、因护理人力资源少，病人总数多，护理工作量大，优质护理工作未能得到更进一步的深化。
- 8、自口腔科迁入后，多次组织全科护士学习口腔科的专科护理技术，邀请口腔科医生对我们进行专科知识的培训，半年多以来已取得显著成效，每名护士均能完成口腔科常见疾病病人的护理工作，可以较好配合医生的治疗方案，使患者获

得科学的诊治与优质的护理。

9、上半年胸外口腔科共收治住院患者10078人，手术室开展手术486台，输液量50420瓶，输血量76袋。

10、对今年4月份新进两名护士进行针对性的培训，现已基本掌握两个科室常见病种的护理技术，已较好的融入到护理团队中。

11、“5.12”护士节表彰大会我科有3名护士获得表彰，被授予“优秀护士”与“技术明星”的荣誉称号。

12、急救物品完好率达100%，消毒隔离合格率达95%以上，病区质量合格率达95%以上，体温单合格率达95%以上，执行规章制度及核心制度掌握达96分以上。

认真反思上半年工作的所得所失，在大家的共同努力下，收获了可喜的成绩，不过尚存在一些不足之处，个别护士的责任心还不够强，优质护理服务得不到进一步的推进，没有论文发表，病区环境总有不尽人意的地方。下半年我将继续提升自己的管理水平，加强管理力度，让护理工作更细化，更贴心，更专业，提升护理团队的整体素质，从而进一步提升患者的满意度。

胸外口腔科史凤琴

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇四

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表

现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇五

进入中班我们发明幼儿在与同伴之间的合作方面有必定的欠缺，并且缺乏合作的才能，在游戏和区角活动中遇到问题不会协商、不会分工和交流，发生抵触时常以告状或攻打性行动来解决，所以我们两位教师意识到幼儿合作的重要意思，并针对这个问题我们也及时有效的进行了培养幼儿合作意识。

1、首先为幼儿树立配合的榜样

教师在幼儿心目中有很高的权威，先生的言行潜移默化地影响着幼儿。因而我们班上教师之间、是否能分工合作、彼此配合，会对幼儿产生直接的影响。如，一教师组织幼儿进行操作活动时，另一教师自动帮着摆放、披发材料；一教师在教幼儿唱歌，而另一位教师就弹琴配合，这在无形中都为幼儿供应了踊跃的举动模范。

2、其次教给幼儿配合的办法

教师教给幼儿协作的方法，指导幼儿怎样进行合作。比喻，搭积木或玩商店游戏前，应大家一齐商量，分工合作；碰到抵牾时，要协商解决题目；当玩具或游戏材料不够用时，可彼此谦让、轮流或共同利用；当错误遇到困难时，要主动用动作、语言去辅助他；当自我遇到艰难、一人无奈解决时，可能主动找小朋反帮忙等等。经过这些具体的合作情景，赞助幼儿逐渐习得合作的措施策略，在合作中学会了合作。

色幼儿到底把持到什么程度，在那一天家长和孩子一齐下棋，

有良多孩子都赢了自我的父母，而父母们诚然输了，但都很高兴、开心，他们看到了孩子的提高、看到了教师的辛苦、看到了幼儿园为孩子们创造的所有心田深处感到很大的快慰。

三、严格按照保教结合，确保保育工作的顺利进行

幼儿园的发展一向是以保教联合为主的，所有为了孩子是我们幼儿园的宗旨。所以孩子的保险问题、消毒工作及身心健康都始终是放在我们工作中的重中之重。

我们结合新的卫生保健制度，认真做好晨检工作、检讨把关，认真做好幼儿服药工作，仔细核查姓名、药名、药量及服用时光，省得给幼儿造成危害；杜绝感染病的盛行及传播，以经发现即时隔离，并每周坚持用紫外线消毒，以便降落沾染率；做好卫生消毒轨制，防止病从口入。每一天对毛巾、口杯进行洗涤消毒，用消毒液擦拭幼儿易触摸的地方：钢琴、录音机、桌子、区角柜等，玩具每周消毒一次、图书每周暴晒一次，枕套每半月换洗一次，被褥半月一次及时曝晒；并配合保健医生做好查体工作，使幼儿健康快活的成长。

四、班级工作的顺利开展，离不开家长的辛劳帮忙

随着教育的一向改革，新课程的不行推进，吸纳家长介入我们的家园共育是闭不可少的。

本学期我们除了家长园地及每周对家长公示我们的教育目的、和教育义务外，还进行电话回访、背靠背的交换等方式了解孩子在家情形及让家长懂得幼儿在园的情景，和家长一齐为幼儿的发展而努力。在家长开放日中我们请家长参加指点孩子的活动，展示我们的特色的教育，让家上进一步理解，以便更好的配合我们的工作，最终做好家长反馈工作，当真听取他们提出的看法与倡导，真正做到家园共育的方针。

在这学期里我们有成绩也有不足，可喜的是我们在园领导的

领导援助下，更新了教育理念，实现了园内外的各项接待、检查任务，并受到了领导及同行的好评；能依据园的指导方针“全面加特点”的主题目标创设环境、充实区角运动资料跟更换活动资料，认真备好周计划、教导活动、书写教育笔记等等，做好家长工作，做好保育保健工作。但也存在着必须的不足，教育观点还有待于更进一步的翻新，家长工作还不是很完善等，咱们将连续发挥我们的优势，查找并克服存在的不足，在园领导的引导下充分挖掘家长资源，使幼儿在欢乐教育中健康活动的发展。我在当前的工作中还需始终的改善与丰富，争取再创新意。

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇六

本学期，我能结合学生的实际开展德育工作。根据计算机学科教材，构建教育框架，把握住结合点，进行德育渗透。挖掘学科教材中的教育因素，发挥学科教学的教育功能。根据教材的内容特点，除了带领学生去学习职业所需要的知识外，还注重培养学生的职业能力和职业素养。

1. 结合教材，有目的、有重点地引导学习计算机的基本知识，并从中理解知识内容所需要的职业素养，尽量开拓学生的视野，开启他们思考问题、解决问题的闸门。
2. 由于职业技术学院的学生，除了要有一般的思想素养外，尤其需要具有敬业乐业、愿为社会主义现代化建设献身的精神，以及克服困难、迎难而上的精神，作为一名程序员或是网络工程师等都需要向学生传输这方面的教育。
3. 充分利用现代化教学手段，使德育渗透的形式更加生动，内容更加丰富，效果更明显。现行教材，十分重视教育性、直观性，教材图文并茂。利用计算机多媒体组织教学，形象更为生动，内容更加丰富。一堂好的课，其教育教学的效果，远远超出教材的期望值。

4. 教育学生要珍惜时间，不要让时间白白流逝。通过让学生写程序，实际操作等形式，让他们充分认识时间的可贵与不可挽回。教育学生要善于发现信息，收集信息，并为我所用。

5. 培养教育学生善于思考、勇于创新的精神。结合程序设计的任务项目，让学生学习通过对事物的分析，从而获取新的认识、新的思路，不断地提高其分析的能力，对于培养他们的创新意识，发明创造的能力都起着重要的促进的作用。

6. 结合教材中蕴含的思想内涵，对学生进行思想品德教育，教会学生做人，并树立正确积极的人生观和世界观。

此外，我还处处让学生充分认识到计算机的工具性作用，进而使他们能认真学习，提高自身的运用计算机的能力。加强学生良好学习品质的培养。落实学校的德育工作计划，带领学生实现学校的德育培养目标。我还不断丰富德育教育内容，搜集了很多有教育意义的相关职业素质的材料进行教学，对学生的演讲、答辩能力进行有意培养，且让学生从中受到思想教育，从而树立起正确的思想道德观。这些都取得了良好的效应。通过一学期的努力，学生形成了正确的思想认识，解答了头脑中的疑惑；养成了辩证的深入地分析问题的习惯。

教学要善于处理教材，充分发挥课材中蕴含的德育示例作用。善于挖掘教材的思想意义，引导学生读透教材，并从中受到教育。教学始终坚持人的全面发展，以育人为重，修身为本，是教育工作者必须明确的教育理念。道德建设，修身立人是发展先进文化的重要内容。同时，在职场中，没有开拓意识、自立意识、协作意识、竞争意识，民主法制意识，就很难在社会上立足并取得成就，没有实事求是、知难而进、勇于创新，淡泊名利、无私奉献、为人民服务等精神，就很难在事业中有所建树，不能正确处理人与社会、自己与他人，人和自然的关系、就不能保证社会的安定。督促其严格自律自我修身、以事明理、分清是非，辨别善恶、把自己培养成具有社会主义道德的现代化接班人。应抓住“感情”这根主线，

把教材的情、教师的情、学生的情紧紧地联系在一起，达到教育人的良好效果。转变教学观念，把教学过程变为既教会学生学习，又教会学生做人；贯彻以学生为主，教师为辅的主体教学方法，使其变“要我学习”为“我要学习”，让其有自主思维和意识的参与。端正学生的学习态度，使学生从“学不学无所谓，学多学少无所谓。”的思想中转变过来，使其认识到“学生时代就是学习，是不断学习”的，养成自主学习的习惯。

在职业学院的计算机课中开展德育渗透工作意义重大，教师要加深认识。经过一学期的德育渗透，课堂纪律有所好转，而且学风也有了转变，这些都切实说明了德育渗透的功效。

但是，学生自觉性仍然不高，自主学习的习惯仍有待于加强培养，极少数的学生在课后出现抽烟、打牌、打架等较严重的违纪行为。学生通过获取知识的过程，确立信念，全面发展，这是德育发展的途径。德育渗透与教学改革，德育渗透的过程，也应该是教学改革的过程。

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇七

1. 根据订单及生产状况制定每日的日计划，发放车间并跟踪
2. 及时录入生产报表并分析
3. 接收并审核业务部订单，并发放车间
4. 根据订单及生产能力制定每月的排产计划
7. 参加每月盘点，验证和保证数据准确性
8. 做好加工贸易手册的办理、使用及核销

1. 产量

2. 质量

在订单不足的情况下，公司及时调整侧重点，抓住产品质量这一控制点。

严格把住质量关，对生产过程进行控制，杜绝问题产品流出。本部门配合质检、仓库及业务部，对各类等级的裸套产品进行登记入账，并结合订单状况，有步骤的消耗产品，使超薄套库存从最高峰的1147万只降到现在的601.5525万只。由于新产品的研发带来的影响，部分产品经过包装后，产品性能降低较大，如贝贝朗朗颗粒产品，经过包装入库后，出货时进行出货检验，吊水出现14只漏水不良的状况，本部门及时联系业务，取消出货，同时请质检部门帮忙重新再检测，严禁问题产品流出。

3. 交货期

交货期是继产品质量下保证订单的又一重要控制点，同时也是对pmc生

产计划是否有效合理的验证。为保证客户交货期情况下，结合生产能力，及时与业务部交流生产状况，把包材需求信息反馈给业务部，在接收到业务部提供的相关包材到货信息后，及时与生产各部门交流，组织生产。使得目前外销订单交货期达到100%，内销订单交货期在包材到位的情况下达到98%(主要是因为目前研发，导致缺少达到内销质量要求的裸套)。

4. 包材到位及时性

经过业务部的努力，在今年包材到位及时性上有了很高的提高。本部门及时把包材需求状况提供给业务部门，以便业务部门及时跟供应商协商。20xx年1月至10月没有出现包材延期现象，11月份主要因供应商铝箔质量印刷出现花铝箔(贝贝朗

朗)退货影响生产, 另外即是客户插单top 12只装订单, 由于供应商也需要生产周期, 导致铝箔及相关小中盒未能及时配给。

5. 库存控制

合理的库存可以保证生产, 但过多的. 库存, 反而会造成成本积压, 影响资金流通, 从而影响生产。在原材料方面, 本部门与采购部、业务部及生产部门联系, 从订单需求、成本控制以及生产状况考虑, 合理控制胶乳及硅油库存, 并做好联系, 保证后期用胶及硅油保证。在半成品控制上, 对裸套主要是与成型部配合, 根据需求生产, 同进联系业务部、质检部及包装部门, 消耗质量问题套; 在盒包半成品上, 由于目前人员流失, 导致盒包半成品积压, 在盒包人员自身努力下以及外协负责人主动联系外包人员, 组织人员中包的调控下, 保证了产品能及时入库。在成品库存控制方面, 主要是与生产各部门配合, 保证产品的及时生产入库, 让销售部门跟客户联系, 及时出货来控制库存。使得成品库存由年初的3942.9742万只降到目前的2707.7116万只, 成品出库也达到了1.7156亿只。

6. 数据的准确性

通过本部门今年初2月底开始对车间领班等人员的培训及各部门主管领班的努力, 在数据准确性控制方面已取得了很大成绩。本部门助理每日及时把生产报表录入电脑表单, 并分析汇总, 以便制定日、月排产计划和方便相关部门查询。

7. 报关核销

在报关方面, 本部门及时准备报关资料给货代, 保证每单的准确及时通关出口。另外及时办理手册新手册, 保证进口货物的及时通关进口; 在核销方面, 本部门合理安排每本手册的使用, 手册量用完后及时准备内销补税资料和核销相关资料,

以及保证保证金的退出□20xx年共办理15本新手册，目前已退五本手册，有六本即将核销退保证金，还有两本预计12月底核销。这样本年预计退保证金51.2912万元。

总结:20xx年在学习中进步，但仍有很多地方需要努力，如缩短内销产品(梦丝、卡邦尼等需要泡油工序)交货期方面。希望这些问题在20xx年得到解决。

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇八

大家好！

我叫xx□竞聘的岗位是南山国际会议中心餐饮主管职位，首先感谢董事长及各位领导给我这次公平、公正竞争、展示自我的机会，竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应企业发展需要的。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

从xx年开始我一直从事餐饮工作，在担任主管期间，我尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。

辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还不断提升自己，端正自己的工作态度、随时做到热情、主动、微笑，竞聘上餐厅主管后我更加努力地工作，并在平时不断的对员工进行培训，多与员工沟通，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高团队意识，使餐饮部员工能够更好的对客服务。

由于本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。所以有幸地得到了领导的认可和表扬，并提升为酒店副总经理一职。

副总经理主要协助总经理确立酒店的整体经营目标和发展方向，制定价格政策，提出阶段性工作重点，并指挥落实；组织制定和完善中心各项规章制度，协调各部门关系，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制；建立、保持并发展与社会各界的广泛联系，负责接待重要客人，塑造良好的企业形象；负责选拔培养、使用和考核中层以上管理人员；关心员工生活，不断改善员工的工作条件和福利待遇，发挥员工的积极性。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在酒店的每一个岗位工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。xx年参加南山学院旅游管理的自学考试，随着酒店的发展需求；当我当上副总经理后，我又自学了管理学，懂得了怎样才能调动员工的积极性，怎样才能节省酒店的成本等等。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通。能够将我所学到的专业知识和管理知识运用到位，并能够为酒店贡献出我最大的力量。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过在餐厅的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能干事，干成事。这三个月的副总职务也让我思想活跃，勇于实践；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足，也得到酒店领导的好评。

一、加强创新意识，真正把创新落到实处

我生活中最忌讳的是办事推诿、拖拉，大酒店的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益；结合酒店实际，结合原有的岗位职责，创新服务，创新管理。

创新管理方面，要积极组织下属员工熟悉技能服务，在对客户服务中灵活运用理论知识，在对客户服务中善于真纳故我和了解客人的心态及消费需求，各部门经理密切配合，全面抓酒店的经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

二、从控制成本抓起，以最低的资金量保证营业的正常进行，节支很重要，饭店的挖潜节支要对员工起到积极地激励作用，如水、电、能源的节约等，完善定期将盘存制度，通过盘存，明确重点控制那些品种，从而减少库存资金占用，加快资金周转，节省成本开支。对人员进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

经常推陈出新，由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，丰富自家品种。

三、抓培训并做好选人、育人、用人、留人工作。员工所提供的有形的和无形的服务是酒店对外宣传的窗口，因此我们一定要下大力度抓好员工的培训工作，从礼节、礼貌、服务技能等方面入手，内强素质，外树形象。继推行“将微笑服务传遍酒店”的活动，每月进行明星服务员的评比、奖励工作，树立楷模，从服务理念和服务方式上入手，尤其要在总台及客房、餐厅服务员开展“微笑服务”，通过活动真正把微笑服务做到最好。酒店内部员工的流动性强也给企业发展带来很多不利，因此我们要在育人和留人上下功夫，想问题多从职工角度出发，调动员工积极性，营造能吸引人的企业

文化，降低人员流动而带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高酒店的经济效益。

回顾过去，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们的工作机遇与挑战并存，今年工作中要解决的主要问题和努力的方向：即做好礼貌服务、完善查房程序、规范收银管理、加强物品考核、严肃员工纪律、完善奖惩制度、加强营销力度等七大工作任务，使酒店的经济效益有一个新的突破。

我深知自己在工作中还存在着许多不足，需要领导和员工同志们的帮助，请大家支持我、鼓励我，让我们每一个人都以一个主人翁的身份加入到酒店的每一个决策中来，加入到我们集团公司的建设中来，献计献策，共谋发展大业；我们有决心、有能力，壮大企业规模，增强企业实力，实现企业大发展的宏伟目标。

xx-5-8

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇九

1、深入学习党的xx大精神，全面贯彻“三个代表”重要思想和科学发展观。学习贯彻xx大精神，牢固确立“三个代表”重要思想和科学发展观在民兵工作中的指导地位，坚定不移地高举旗帜，铸牢军魂，走在前列，作为一年来我镇民兵政治教育工作的首要任务。为了扎实有效地完成这个任务，根据形势变化，我们因地制宜地采取集中教育、刊授教育和分散学习等多种形式来开展民兵政治教育，并把这个任务始终贯穿于“四课”教育之中，力求通过政治教育来提高广大民兵的政治觉悟，做到统一思想，坚定信念，树立民兵良好形象。

2、扎实开展国防教育。一年来，武装部利用镇党委干部春训班、镇、村干部会议、村民议事会、民兵点验、国防教育赶

集等多种行之有效的方法开展了国防教育。

1、加强民兵干部队伍建设。多数村民兵营长是一兼多职，且年龄偏大，平时任务多，担子重，责任大。如何教育民兵营长工作上弹好钢琴，统筹兼顾，服从大局，搞好民兵本职工作，是新形势下民兵工作与时俱进的一个新课题。为加强新形势下民兵干部队伍建设，今年镇武装部制定落实了民兵工作量化考核细则分发至各村民兵营。各村民兵营按照细则开展工作，力图强化民兵干部的责任意识、命令意识、竞争意识，为做好民兵营工作指引了道路。

2、加强了民兵阵地建设。按照人武部党委要求和镇武装工作计划，完善了井楠村、杨饭店村、大林村、施集社区、龙蟠村、河东村六个村的民兵营阵地建设。按照“有办公室、有办公桌、有资料柜、有图表、有民兵活动场所、有旗帜”的“六有”标准抓好落实，让广大民兵有了家的感觉，找到了家的归宿。

3、加强民兵整组工作。根据人武部的要求，为了保证基干民兵队伍纯洁可靠，整体素质提高，建立健全各项制度，镇武装部多次向党委、政府主要领导汇报。

党委、政府非常重视民兵整组工作，安排武装部长在党政班子会议上进行传达贯彻，并多次召开民兵营长会议布置落实整组工作计划，认真开展了整组宣传教育、出入转队、合理编组，建立健全各项制度，汇集民兵工作各种资料，总结经验等民兵整组工作。这次民兵整组工作情况：基干民兵编制数xxx人，按专业任务分为步兵x连xx人，情报侦察连xx人，其中含xx名森林防火分队；男性xxx人，女性x人，退伍军人xx人，经过训练人员xx人，专业对口人员xx人；大专以上x人，高中xx人，初中142人，党员37人，团员xxx人，平均年龄26周岁，入队xx人，转队xx人，普通民兵营xx个，普通民兵xxxx人。

4、积极参训□xx年4月份按照区人武部的统一要求，带领部分基干民兵参加区人武部组织的民兵集训，在训练期间，参训人员严守纪律、刻苦训练、熟悉和掌握了单兵应具备的军事素质，在训练考评中，所有参训人员全部合格，并得到了区人武部的表扬。

大咖秀服饰有限公司 工作总结年终工作总结篇十

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年

我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖惩政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推

动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

1.金融自我评价

2.工作总结—教师工作总结

3.工作总结：医院工作总结

4.金融自我鉴定

5.金融培训学习总结

6.工作总结的特点工作总结

7.企业工作总结工作总结

8.创安工作总结工作总结