

外包保洁主管年终工作总结(汇总10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？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

外包保洁主管年终工作总结篇一

一、组织完成了过程性教学质量抽测工作。

1、及时安排部署，组织过程性抽测工作。3月3日接局领导指示，及时安排了三、七年级语文、数学、英语学科的教学质量抽测工作，于4日上午完成了七年级抽测工作，下午完成了三年级的抽测工作，我具体负责试卷的发放与工作调配，处理考场中的突发问题，对试卷不够的情况提前预设，及时解决了红寺堡小学，红寺堡二小试卷不够的问题，确保抽测工作的顺利进行。

2、组织有效的阅卷、登分、统分工作。为了能保质保量完成阅卷工作任务，我们全体教研员提前做好试题答案，做好人员分工各尽其责，提高了工作效率，按时完成了阅卷、登分与统分工作，将结果第一时间上报局领导。

3、及时组织卷面分析工作。本次抽测只有小学语文、数学，中学语文有教研员具体负责完成，对中学数学、小学、初中英语我们聘请了学校骨干教师承担了卷面分析任务，圆满的完成了抽测后的各项工作任务。

二、外出培训学习，增长了见识，提高了自我素质。

1、5—7日参加了区教科所组织的“提高宁夏贫困地区农村教育质量与办学效益行动研究”课题实施研讨会，我代表红寺

堡课题组汇报了我们的工作，各项目学校也汇报了课题实施的阶段性工作情况。受到了教科所领导的高度赞扬，同时对我局领导的高度重视表示感谢。通过学习与研讨，使我进一步认识到做课题的重要意义，它可以促进学校管理更加完善，教师专业快速发展，学生能够健康成长，学校与社区联系更加密切，育人环境更加浓厚，从而形成处处能够育人的氛围。

2、14—17日参加了区教科所组织的sdp项目培训。通过专家的讲座与引领，参与小组讨论与活动，小组与小组之间相互交流与共享，深入项目学校考查观摩，使我深刻认识到sdp的实施，对学校发展的重要作用。sdp项目的实施，改变我们的办学理念，成立学校管理委员会，共同诊断学校存在的问题，对问题进行排序，制定切实可行的学校发展规划，人人共同谋划学校的发展，从而形成学校服务于社区，社区支持学校的和谐教育氛围。

三、有效组织继续教育二级培训工作。

1、培训前召开参加区级培训人员交流学习会，共同研讨今年的培训工作，大家一致认为：一要结合红寺堡教师实际开展培训工作。二要将区级培训模式教给大家，使培训者回校后能够有效开展校本培训。三是要在培训中以任务驱动与参与式交流讨论相结合，提高培训的针对性和实效性。在此基础上，各培训班主讲教师进行备课。

2、开班前准备工作。首先向局领导申请培训所需用品，如横幅，稿纸，印制培训资料等得到领导的大力支持，确保了培训工作的顺利进行。其次协调各学校场地，管理人员及工作人员到位服务，得到了学校领导及工作人员的共同支持，对次我们教研室深表谢意。为了使培训工作落到实处，及时召开全室人员会议，布置工作任务，分工负责，各尽其责。为培训工作做好充分准备。

3、分班培训。第一期我负责中学物理培训班，由参加区级培

训的武鸿双老师主讲，大家学习讨论积极性很高，达到了培训的目的。我借此次培训之时，将2011年中学物理教研工作作了具体安排，红寺堡中学教师石金海对参加培训的人员进行了网络教研基础知识培训，每一位培训者都有了自己的博客，并加入到了红寺堡物理圈，为红寺堡有效开展物理网络教研搭建了一个相互学习与交流的平台。在第二批培训中，我负责“新课程背景下的课堂教学技能的创新与发展”培训班。通过主讲教师引领，观看优秀教学案例后，学员自主参与讨论，交流自己在具体教学中的所得，最后培训学员达成共识，新课程背景下教师需要多种教学技能，需要我们教师在平时的教学中多积累，多反思，多总结，才能提高自己的教学技能。

四、继续教育教材，教辅资料用书收发放工作。

1、两种教材到位迟，我们及时通知学校，全体人员亲自动手，搬运、分类、清点配发，及时发到各个学校，虽然工作量大，任务重，我们圆满的完成了工作任务。

2、调配《学习之友》发放工作，长退短补，及时和区教育服务中心联系，做好补退工作。

3、加班完成了教辅资料用书免费表并上报。

五、组织与实施全国初中物理应用知识大赛活动。

1、考前准备，编排考场，印制填写准考证

2、协调各学校抽调监考教师，考场安排与布置，考前培训准备，试卷的取与送等。

3、精心组织大赛的考务工作，与3月30日上午圆满完成了次项重要工作任务。

六、归纳、整理、总结近三年来红寺堡开展的教育教学与培训工作。

根据两基基教办工作安排，我们对整理总结工作进行分工，我具体负责继续教育与各种培训工作的资料整理，按时完成并及时上交。

七、总结推广经验。

1、做好教学工作计划，总结参加区课题实施研讨会及sdp培训新理念，发教研动态--第一期。

2、王尧副厅长检查开发区“两基”工作时，对大河中心学校开展的依托远教资源，狠抓教师校本培训的做法给予充分肯定，教研室及时总结发了一第二期教研动态。

八、完成其他临时性工作。

1、去银川退还信息技术教材和领取中小学教师继续教育教材，上报电脑作品。

2、给各学校下发初高中数学、物理、语文中青年教师优质课大赛通知，目前各学校已经准备就绪，将于4—5月参加吴忠市级选拔赛。

3、督促、协调红寺堡中学高中教师及时参加吴忠市组织的20--年高中教师继续教育培训和全区组织的高考研讨会。

4、参加局机关组织的义务植树活动。

不足之处：

1、我们的工作虽然很多很忙，但总结推广与宣传不够。

2、工作思路不够清晰，工作创新不够。今年是特殊的一年，是两基迎国检的一年，教研工作要让路，很多工作能想到但不一定能做到，加之我们人力不足，也影响工作的效率。

3、深入学校指导教学工作很少。

外包保洁主管年终工作总结篇二

做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的工作，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，平时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。

在小区，我怀着真诚服务的心，努力做好本职工作。(楼道清扫)由于努力工作，成绩有目共睹，并且得到领导和小区业主的肯定和认可。

到小区任职期间，我从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主、租住户的谅解与支持。如果说这期间的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的保洁队伍，有一群有热情、肯于奉献的物业管理人员。作这个小结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到冷静回顾一下自己这段时期的工作得失，总结经验，吸取教训。

这一阶段的工作，一方面是尽快掌握小区的基本情况，另一方面确保小区各项工作的正常进行。由于交接时间较短，很多事情只能边干边学习，在此期间，保洁的日常工作主要靠的是公司领导的有效指挥，靠的是管理人员的高度自觉。这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

为了更好地做好本职工作，本人将在新的一年认真做好日常工作，履行行为准则，并积极寻求改进。

一、继续实行“个性化服务”

自从实行“个性化服务”以来，我通过自己的不断努力，因为服务的推出进一步拉近了业主与我们的距离，曾多次受到业主的称赞表扬。

二、节能降耗

我响应公司的节能降耗号召，根据自身的实际情况采取了在每天的工作中对各设备要勤检查多清理，从而减少因设备保养不到位引起的报修；对地垫采取多吸尘遇到污迹及时局部清洁减少整体清洁的次数处长地垫的使用寿命。做到人走灯灭，不用水时要及时关水龙头，从一点一滴的小事做起，尽可能为公司节约开支。

三、认真学习安全知识

在行政部的组织下进行了消防安全知识的培训与考核，在维修队的指导下对各电器的正确使用的讲解，使每位员工对危险的防范意识有了进一步的提高。

外包保洁主管年终工作总结篇三

一、以身作责，严于律己，具有强烈的事业心、责任心。

工作中我努力履行好运营主管岗位职责，力争做一名优秀的运营主管。

对于工作，工作务实，勤勉尽职，勇于承担责任。在__年工作中，我能够严格要求自己，加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观。注重加强爱岗敬

业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，不断提高自身素质。为了更好做好本职工作，立足自身岗位，不断自我加压，努力学习，潜心钻研业务技能。

二、在平时工作中坚持发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神。

每日上班前能够做到及早到岗，做好营业前的各项准备工作，每日日终后能够做到最后一个离岗，检查并做好当日日结工作，确保当日受理的各项业务无差错；只要网点有事，不管自己是否在休息都能赶到网点及时处理，让网点正常运营得到保障。

三、在网点会计合规建设方面以创建“三化三铁”为根本目标的工作思路。

狠抓网点内控管理系统、预警监控系统两个重点，及时的提醒和督促柜员的合规操作。充分利用网点晨会、夕会的时间组织网点人员学习最新邮件、操作办法及相关规定，加强对网点员工的`思想教育，提高员工的思想素质和业务素质，使他们都认识到行规行纪的严肃性和遵章守纪的重要性，牢固树立合规经营防线。坚决制止了一些不合规业务的办理，加强网点合规操作。

四、在网点文明服务建设方面，支行有过光辉的历史，也有过全省落后的通报。

抓好网点的文明服务也是我工作中的一部分，我会及时通报每周网点监测情况，提醒员工借鉴别的网点哪些做的好的方面，哪些做的不足的地方，加以改正提高自己网点的文明服务水平。在过去的20__年当中，支行的网点文明服务工作也取得了一定的成绩，得到了上级的肯定。

新的一年由于岗位变动，我来支行营业部工作。支行营业部

人多事多，业务也比较繁杂这与以前网点是不能相比的。在这里深深的感受到了自身能力的不足，工作做的也有所欠缺。但有支行各级领导的支持和帮组，我自己也打算静下心来，理清思路、配合好营业部运营主管把工作完善做好。总之，我相信只要自己不怕困难，加强责任心，始终保持积极的工作的心态，脚踏实地的干好自己的本职工作，也一定会在新的岗位上做出更好的成绩。

最后，对在过去一年中支持和帮助我的支行各级领导、同事们表示衷心感谢!以上是我的述职报告，谢谢大家!

外包保洁主管年终工作总结篇四

我是_店的前台收银_。做为入职4个月的员工能够参加此次优秀员工会议并作出报告发言，我倍感荣幸。当然这些离不开_店领导们的栽培与同事们的帮助。从刚刚跨入酒店对酒店一文不知到熟悉酒店，上级的关心和同事们的帮助使我不断进步，4个月的工作成长历程使我逐渐成为一名合格的前台收银员!

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于每一位来访嘉裕的客人来说，前台是他们接触咱们公司的第一步，是对公司的第一印象，是十分重要的。因此前台在必须程度上代表了公司的形象。同时，公司对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，因此我必须要认真做好本职工作。酒店前厅工作是酒店企业形象的代表和标志，作为前厅要每日注意仪容仪表。

现就20__年工作情况作出以下几点阐述：

1. 身为酒店服务工作者和其他的服务行业一样，在经理的指导下 我们学会了怎么接人待物，起身微笑服务，怎么问候客人和客人寒暄。如何为客人提供服务，在服务中对客所需的语言。

2. 身为酒店前厅工作者我们还是一名销售员。首先要熟悉我们酒店的经营模式，学会根据酒店房态客人意愿，为客人推荐满意的房间。不断地推出新活动例如20__年开展的同姓缘、逢七有礼、值班经理微信特权房，单双眼皮、特价房活动、向回头客推荐我们的会员卡等等一系列的活动带给客人最大的优惠也带给酒店稳定的客源！

3. 我们不仅是销售更是一名售后工作者。接听电话的礼貌用语，和客人面对面的沟通，以及客人所提出的问题作出专业的回答！尽最大努力做到客人满意，这样我们才能赢得更多的回头客！

4. 酒店前厅也是一名小小消防名。酒店是人群聚集的公共场合。在这里我们要学会最基本的安全常识问题。了解酒店的消防设备放置在哪里并会操作使用，更要知道我们的报警系统发出的报警信号，并熟记报警电话！这些是对入住我们嘉裕客人的安全保障也是对我们自身安全的一种保障！

5. 酒店前厅也是一名城市的导游，首先我们要了解自己身处的地理位置，了解身边的交通情况及城市的都市化，只有这样我们才能在客人询问你位置的时候给予客人准确的答复，给予客人带来方便！

6. 酒店前厅还是节能降耗员。作为酒店工作者我们就要把酒店当成自己的家。比如爱惜酒店的公共用品、定时的开关灯、积极的做酒店卫生、和领导同事间的配合及友爱等等，真正的爱这个工作爱我们工作的地方把它当成我们的家。为我们的家节能降耗！

经理一直教导我们作为前厅最关键的就是要有好的人品，人品比能力更重要。好品质成就一生！每个人有每个人不一样的能力，能力是可以培养的而品质是不可改变的！前台收银是一个和金钱直接接触的工种，也是直接和客人信息接触的工种所以我们务必要求我们有良好的品质。比如客房在收房时收

到客人的钱包、手表、手机、首饰，都是积极的交给前厅我们在及时的联系客人并归还。比如客人询问某个客人住在哪个房间我们应该迅速的用良好的态度去和客人讲这个牵扯到客人隐私我们没有办法帮忙查询，并告知客人让他们自行联系在住客人。这样能让客人在我们嘉裕住的安心也是在给我们酒店树立高品质！

在工作有过困难有过泪水，但是只要用心，学会从工作中找快乐，一切将变得简单，渐渐的我越来越自信，越来越喜欢自己的工作。前台是酒店的形象窗口，前台每一位员工的一言一行都代表着酒店。作为一名前台收银员，我深感自己岗位的重要性，所以工作中从不敢有半点马虎，比如一张票据、一个电话，一个签字，稍有不慎，将会给客人或酒店造成不必要的损失，酒店的形象也将会在客人的心目中大打折扣。其实只要你愿意，你用心去体验去学习去工作，每个人都会成为一名优秀员工。要成为一名优秀的员工，在我看来，最重要的就是要热爱工作。在酒店，热爱工作其实非常容易做到，只需牢记两点：一是真诚微笑；二是用心做事。微笑服务是从事酒店行业最起码的职业要求，微笑的对待每一位客人，用心的做好每一件事情，这样不仅对我们酒店有益，对我们自身素质的提高，更有不可估量的作用。

最后，愿我们酒店事业蒸蒸日上，不断地做大做强，祝同事们工作顺利，身体健康，谢谢！

外包保洁主管年终工作总结篇五

物业公司华侨城日常保洁项目部于20xx年12月24日进入天越一期进行保洁服务，一个多月以来已让小区环境面貌有了较大的改观，但与天樾一期项目领导的要求依然相差甚远。

1、对所以新进员工进行了仪容仪表、礼节礼仪和工作规范的基础培训三次，经过观察发现虽总体有所成效，但仍有很多

不足，需再以后的工作中继续加强日常宣导和专项培训。

2、不间断的对小区内各条道路、1、2号门、外围人行道进行了冲、刷洗，1月中旬以来此项工作每天都在不间断进行。

3、对小区的3处景观池进行了两次彻底清洁，但因施工破坏，此项工作需再进行一次，且在以后将列为做定期清洗项目。

4、每天对小区1、2号门、采光井、指示牌、广告牌、灯柱、消防器材等进行擦洗除尘。

5、对小区两处门卫室进行了顶部建渣清除，玻璃刮洗和外墙冲洗。

6、对树枝上的各种悬挂物进行了5次清理，但因天屿高层及风力等因素影响，此类清理也将列入定期清理项目。

7、清洁车场消火栓上的标签并清理上面的胶，擦里外灰尘。

8、清理车场通道两处出入口的残留垃圾并进行地面冲洗四次。

9、过节前安排员工细化各区域的卫生，进行区域划分进行定岗定责。

10、每天一次循环清扫小区垃圾，人员配置齐全后改为每天两次。

外包保洁主管年终工作总结篇六

20_年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了!羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少!而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的!可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始银行会计工作总结，

确实是个锻炼人的机会！

一、加深了对银行价值化的理解

何谓价值化，是指企业通过合理经营，采用的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，我们银行将“成为价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值化。作为现代商业银行，必须树立价值化的经营理念，深刻认识和领会价值化理念的精髓，“价值化”克服和避免了“规模化”、“质量化”目标的狭隘；“价值化”也不同于利润化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。并探讨实现价值化的有效途径。在国际通行的财务指标上达到水平；在市场价值的增长上达到同业水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

二、在实践中印证了理论，锻炼了能力

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任

务。

三、模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值化和股东价值化。“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

1、更加深刻的理解了银行价值化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和是价值创造的两个核心机制。

2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

四、在思考中领悟了做人做事的真谛

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服苦难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题。

外包保洁主管年终工作总结篇七

第一，明确目的、端正态度是搞好保洁工作的重要环节，是干好保洁工作的基础条件。

虽然我干保洁工作已有一年多了，但我心中把保洁员的工作看成是我的神圣的工作，只有干好它，让领导放心、得到同事的认可，我的心里才踏实。虽然我的工作简单，每年、每月、每日重复的进行此项工作，但真要把工作做好也决非一件容易的事。因为我心中只有一个目的：为幼儿园创造一个良好的学习生活环境是我们保洁员的光荣，也是我自己的饭碗。虽然每天的重复劳动，但我一直不马虎、不走过场，坚持认真负责、认真的对待每一天的劳动。我每天清晨6点准时的到达我的工作地点幼儿园开始我一天新的劳动，先去接送园车，园车回来后。先将所有的楼梯从一层到三层逐一拖洗干净，楼道的清洁很重要，是反映一个楼整体卫生的脸面，因此每天工作在不影响孩子们上下楼梯的时候进行清扫，使楼道保持光亮整洁，使地面无杂物、无痰渍，这时我心里也很舒畅，当然这种良好的环境是靠平时认真打扫换来的。使我们每天都有一个好心情。教师，孩子们很高兴，也非常的认可。

第二，持之以恒，干一行爱一行，为中心的荣誉增光。

自己要求严格，工作当中尽量不增加任何麻烦。每天上下午是接孩子的高峰期，来来往往的家长很多。保洁工作直截了当的会反映出我们的文化素质和修养，同时也反映出一个民族、一个国家的文明程度，责任重大。既然这么重要的任务交给我们，除了对我们信任外，更重要的原因是我对保洁工作的态度端正，热爱本职，能干好工作。主要是保洁工作认真负责。虽然我只是一个搞卫生的，但通过我的努力，却换来了家长和教师们对我的尊敬。保洁工作是一项繁琐的劳动，可能刚打扫完，一会儿就会出现脏乱的现象，但我不怕麻烦，任劳任怨，更不怕辛苦，我每天都要顺手把所有楼道

的楼梯扶手擦一遍，让它每天都保持洁净，同时注意不留卫生死角，对重点的部位随时清理打扫，注意保持一个良好的卫生环境，给大家一个舒畅、舒心的好心情。

第三，团结协作，让工作更上一层楼，登上新台阶，让自己虽然自己是一名老保洁员，但我很自信，我不觉得比别人低一等，我们只有分工的不同，社会这个大家庭离开了谁都是一种缺憾。在我的保洁工作生活中，我悟出一条道理，就是要想让别人尊重你，首先要学会尊重别人。我尊重楼里的每一个同学和楼长，让自己的劳动尽量不和同学们生活时段冲突，让开时段。当同学偶尔出现一些问题时，不指责、不声张。比如有些同学酒后控制不住自己吐的满楼梯和厕所都是污物，味道难闻，每当这时，我就会主动的打扫干净，重新收拾卫生，从来不说闲语，事后同学说声对不起时，我告诉他要注意自己的身体，也不提及昨晚的事；对于下雨天同学们把雨伞放在楼道里，等雨过后，我会提醒他们及时收回，同学们都很配合，当然和楼长的帮助也是分不开的。干好自己的本职工作，让楼长信任你，平日里楼里出现什么问题及时和楼长沟通汇报，楼长很高兴也很满意，彼此之间尊重、信任，更加能做好自己的工作。

回顾20xx年，虽然自己取得了一定的成绩，得到了同学们和楼长的认可，但我要戒骄戒躁，努力工作，不会降低标准，该怎么干就怎么干，始终把全心全意为同学服务的宗旨牢记在心，在20xx年当中做出更出色的成绩，我永远的热衷于我所从事的工作并努力干好它。

外包保洁主管年终工作总结篇八

一、通过12月份日常工作和学习积累的一点认识。

在__描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的能力还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习

更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。

关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习加强提高工作能力。

这个月我的主要工作任务是(1)负责开拓铁合金、玻璃、化工(硫酸、炭黑、碳素)余热发电销售工作;(2)之前水泥跟踪过的客户工作;(3)河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、良好的执行能力。

四、不足和需改进方面。

我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断提高业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

外包保洁主管年终工作总结篇九

前台可以称为公司的第一张脸，前台的工作在公司的整个运行链中居于重要地位。对前台的工作关系到公司的整体形象和业务开展的质量甚至成败，前台的工作是一种对信息的接收、归纳分解以至处理的过程。今天本站小编给大家整理了前台月度工作总结，希望对大家有所帮助。

自x月xx日开业以来，酒店前台从开始的临时手工帐到x月份的系统到位，从刚开始营业时客房的低价卖出到现在的灵活买价，从一开始对出现纠纷的不知所措到现在处理问题的有条不紊，我们克服了种种困难，使前厅部的工作逐步走入了正规。在人员不断更换的情况下，所有的员工仍然能够克服困难、团结进取，基本完成了酒店交给的各项接待任务。

一、加强自身学习，调整工作心态

因为前期自己在管理上步入太浅，使工作没有多少成绩，得到了老总和客房部经理不少的工作上帮助，所以在日后工作中自己要多学习，多发现，多钻研，使工作尽快的进入到工作状态中。

二、与各部门的协调工作

我们酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都必须要主动地和各部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店的效益，不解决或处理不好将对酒店带来一定的负面影响。

三、解决纠纷，处理问题，服务至上

由于我们酒店一些设备、房间装修、还有一其他自然因素造成客人入住时的一些不便，时常引起客人投诉。对于这些出现的纠纷和问题，作为酒店前台接待我们要学会“学会忍让，树立“顾客就上帝”的工作思想，沉着应对，积极、及时、妥善地解决问题。对于个别客人的刻意刁难，我们也要做到了忍耐的同时，微笑的面对，时刻以维护酒店的名誉为前提，尽量使客人能够满意。

四：销售

在销售中主要激励员工的推销激情，鼓励员工推销，每月给员工定任务，促进有目标性的去开展销售工作，加强我们的销售意识和销售技巧，提高入住率，前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，从x月xx日到来酒店推出了一系列的客房促销方案，接待员在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调前台：“只要到前台的客人，我们都要想尽一切办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

为了进一步提高我们的工作质量，完成销售任务，提高酒店的散客房销售价格，更加妥善地处理各种问题，让每一个客人都能乘兴而来，满意而归，我们还需不停地努力，做到更好！

销售技巧的缺乏

由于缺乏专业素养，我们员工在客房销售技巧方面还有所欠缺。前台应在酒店优惠政策的同时，根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价。前台还应和保安提前做好沟通，加深配合默契，坚持“只要到前台的客人，我们都要想尽一切办法让客人住下来”的宗旨，由前台喊高价格，若客人嫌房价太贵转身离开时，保安应配合上前主动降价留住客人。在取得成绩的同时，我们也要深刻地意识到由于前厅部人员的流动性和不专业性，以及其他一些原因，我们在工作中仍然存在着很多问题、提高前台员工的售房技巧，增加散客的入住率，力争完成酒店下达的销售任务。

五：前厅

纪律：前台在夜班中出现的违反公司纪律员工较为严重，出现脱岗，坐岗现象，给工作带来许都的负面影响，对晚班员工进行罚款和教育，加强对夜班工作的监管，对坐岗，脱岗，睡岗的员工给予口头警告，得到了相对应得控制，我们还得

继续加强监管员工的工作，培养员工的自我约束意识。体现前厅的基本素养，增强集体荣誉感。

服务：前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务，前台新员工进入的比较多，在各项业务上还是有所欠缺，在服务上也体现出了许多的不足，如：双手递物，接物，服务用语的不规范，加强员工的微笑服务，对客的服务用语的规范，不要使用随意性语言，加强员工的30度鞠躬问好，正确的引领手势，已达到服务的标准，达到更好的服务水平，加强日常业务培训，提高员工素质，提高服务质量。

微笑服务：总台在日常工作中应坚持做好“三会”，即遇到客人时，会微笑、会问候、会沟通。服务需要微笑，只有始终向客人投以微笑，服务才充满生机，客人会感受到我们发自内心的服务。而当客人一进入酒店时，主动、热情、亲切地称呼客人，一声问候与语言的沟通更拉近我们与客人的距离。但我们的员工还没有做到时刻把微笑挂在脸上，有时给客人开房也不说普通话。

- 1：在人员心态上进行稳定，并对稳定的员工进行销售技巧培训。
- 2：对细节服务进行培训和监督，主抓员工的销售意识。
- 3：加强部门与部门的相互沟通，建立更好的和谐团队。

转眼1个月结束了，这一个月使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

- 1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在

服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢?1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求，。

5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对xx地区旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己的。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真挚的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

一、 工作内容：

1. 负责访客、来宾的登记、接待、引见

3. 配合领导完成部分文件的打印、复印、文字工作
6. 负责公司文件、通知的分发
7. 对工作中出现的各种问题及时汇报，提出工作改进意见
8. 完成领导交办的其他或临时工作

二、 工作收获及体会

(一)在实践中学习，努力适应工作。作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。

都说前台是公司对外的形象窗口，短短的一个月让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公室的日常事物要认真仔细，对待同事要虚心真诚，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

(二)学习公司企业文化，提升自我。加入到海雅这个大集体，我从领导和同事的敬业中感受到了“专业、活力、创新”。在这样好的工作氛围中，我会以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通、认真听取领导及同事的意见，争取把工作做好，做一个合格、称职的员工。这也是今后工作努力的目标和方向。

(三)拓展自己的知识面，不断完善自己。我想以后的工作中要不断给自己充电、拓展自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题里考虑得更全面、杜绝类似失误再发生。

三、未来的计划

这段时间的工作让我学习了很多，感情了很多，我很感谢公司领导及同事对我的关心和帮助，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提升自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的的潜力为公司的建议与发展贡献自己的力量！

外包保洁主管年终工作总结篇十

一、工作方面：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦

威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。

他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素

质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我__月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。