

# 培养责任心教学反思(优质6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇一

20xx年即将过去，计划财务部面临着恶劣的施工环境，在项目领导班子的领导在各部和广大职工干部的支持下，顺利的完成了前期的各项工作。为了今后在复杂多变的情况下能够更好的完成计划财务部的各项工作，更好的服务于施工，在此对前期的各项工作做如下总结，请各位领导同事多多批评指点。

1施工合同协议管理工作情况：合同管理贯穿施工的整个过程，也是工程施工顺利实施的一项重要工作。它直接影响着项目的成本，对项目的盈利或亏损起着至关重要的作用。截止20xx年11月份，共负责起草审查签订劳务分包合同13份，临时用地合同15份临时用电合同8份，施工便道修筑合同5份，三电拆迁合同6份，道路使用押金合同5份，临时工程建设合同5份，工程检测超前地质预报合同3份，工程施工保险3份，材料设备供应合同34份。从而有效的规范了合同（协议）签订各方的权利与义务，为工程结算材料设备进场以及工程顺利的实施提供了有力的依据和保障。除此而外，对施工劳务分包合同进行动态管理，对劳务分包单位的资质进行不间断审查，确保劳务公司的真实性，避免劳务纠纷案件的发生。2工程验工计价工程结算情况：工程验工计价工程结算从工程开工到工程竣工全程参与，是工程建设必不可少的一个重要环节。在管理过程中，本着实事求是的原则，严格依据所

签订的合同（协议）进行验工和结算，并据实进行成本分析核算工作，为工程建设顺利实施打下坚实的基础。

项目收入情况：

截止20xx年10月25日，本项目已完成万元，开累完成产值万元，占合同总额的。本项目验工计价实行季度验工，自开工至今，业主没有批复过正式的验工报表，只是在20xx年4季度和20xx年3季度做过二次验工报表，验工金额合计万元（虚验工），目前现场实际完成清单总额只有万元。

工程支出情况：

（1）结算情况：截止20xx年9月25日，主体工程临时工程人工费机械费累计结算万元。

（2）项目部管理费用情况：截止20xx年9月25日，项目部已发生办公费差旅费固定资产折旧费职工工资及其他费等费用万元。

（3）工程材料费用情况：截止20xx年9月25日，已支付钢材水泥粉煤灰等材料款万元。

（4）直接费（主要包括临时征地差价安全生产费三电拆迁等其他费用）共计万元。

由此可以看出项目部目前处于亏损状态。3财务管理工作情况□  
20xx年以来，受铁路建设市场不稳定因素的影响，本部门认真编制和执行财务收支计划，与上级领导部门进行沟通，及时筹措规范使用建设资金，并进行成本的分析核算工作，反应成本结构。不仅如此还对各劳务队伍开设农民工工资保证金专用账户，保证足额按时发放农民工工资，确保了无上访事件的发生。

4工程变更索赔工作情况：由于本项目处于福建沿海地区，地质情况比较发杂，地下水发育，难以预料。经常发生设计地质情况与实际地质情况不符的现象，在施工过程中需要进行多次变更，严重影响桥梁隧道的正常施工。截止目前已经产生ii累变更23项，累计金额将近1000万元。由于地质原因导致8根钻孔桩在施工过程中出现问题，索赔相关资料正在收集。

5统计计划工作情况[]20xx年以来，根据上级领导部门的要求，本部门结合现场的实际情况编制了本项目20xx年总体施工进度资金使用计划；在实施过程中将每个月完成情况及下月施工计划进行汇总和编制。其中报表形式有日报周报月报及季报四种，分别报送三个部门，保证了施工信息的沟通，并从统计计划工作中发现影响施工的问题，及时向主管领导反映，使制约因素在第一时间解决，确保施工生产顺利进行。

1、变更索赔相关业务能力有待于进一步提高。对于变更索赔工作，首先，要加强学习，提高变更索赔的意识，把变更索赔作为日常工作重点，注重变更索赔资料的收集；其次，要加强与工程技术安全质量测量试验物资设备财务等各部室的协调。及时形成变更索赔意向报告，编制变更索赔报告书。

2、经验不够丰富。对于变更索赔工作应深入施工现场，多向工人及现场技术人员请教，了解第一手资料数据，以施工合同为依据，并与国家\_相关政策法律法规以及企业定额相比较，找出异同点，积累自己的经验，将变更索赔工作做到更好。

以上是本部门20xx年度的工作总结，请各位领导同事审查，并多提宝贵意见，使本部门在今后的工作中有更好的进步。谢谢！

西铁建设公司漳州港尾铁路工程项目部

计划财务部

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇二

××××厂继续按照鹤煤集团公司法律事务处关于合同审查和管理工作的整体要求和工作部署，认真学习、贯彻、执行《××\*矿业集团有限责任公司合同管理办法》、《矿业集团有限责任公司合同管理实施细则》和《××\*矿业集团公司审批自购机电设备、配件、材料物资管理办法》，进一步规范 and 细化合同审查、管理、监督工作，维护了企业的正常经济秩序和企业利益，促进了企业成本效益年活动的全面、深入开展。

### 一、今年以来的主要工作

为适应合同审查、管理、监督工作的高标准、严要求的工作性质，更好地为企业生产经营服务，一月份以来，我厂组织合同管理人员全面、系统地学习了《××\*矿业集团有限责任公司合同管理办法》、《××\*矿业集团有限责任公司合同管理实施细则》和《××\*矿业集团公司审批自购机电设备、配件、材料物资管理办法》及相关法律法规。

强化合同管理人员职业素质教育和职业道德教育，严格规范合同审查工作人员行为，明确合同审查工作程序，依法履行合同审查工作职责，提升了合同管理战线的整体素质，为维护企业的正常经济秩序和企业利益奠定了基础。

### (二)细化合同管理，保证了成本效益年活动的全面、深入开展

按照《××\*矿业集团有限责任公司合同管理办法》、《××\*矿业集团有限责任公司合同管理实施细则》和《××\*矿业集团公司审批自购机电设备、配件、材料物资管理办法》的要求，积极协助合同签订单位依法签订合同，参加重大合同的起草与签订，严格审查合同，1-10月份以来，共签订三类自购合同共计14份。

其中：由供应科签订的自购材料合同8份，总标的额86199元；由机电科签订的自购配件合同5份，总标的额24789元；自购机电设备合同1份，总标的额56248元，所有合同条款、签订手续和形式均由本部门管理，各类合同签订时均经局、厂联审，程序合法。

杜绝了不完善和不合法的合同的出现，依法检查合同履行情况，协助合同承办人员处理合同中出现的问题和纠纷，会同合同承办人员办理有关合同文书，建立合同档案，有效制止了不符合法律、行政法规规定的合同行为，并依法监督合同承办人员的工作职责履行情况，依法执行合同审查制度，有效地保证了企业成本效益的全面、深入开展，切实维护了企业的合法权益。

总的来看，今年我厂合同管理工作以依法治厂为方针，基本达到了集团公司法律事务处的要求。

但客观地讲，也存在一些问题。

一是合同管理人员的素质和工作水平相对来说还有待提高。

二是组织机构还有待完善。

三是合同管理还需进一步细化。

这些问题需要在来年的工作中加以解决。

## 二、二00六年的工作设想

### (一)加强学习，全面提高合同管理人员的素质

按照集团公司法律事务处的会议精神和工作部署的要求，进一步加强和改进学习。

重点学习“三个代表”重要思想和合同管理办法、实施细则

与相应的法律法规，提高合同管理人员的政治素养和业务素质，强化合同管理人员的职业道德教育和遵纪守法意识，最大限度地保护企业利益不受损失，维护企业改革发展稳定的大局。

## (二)完善组织机构，依法履行职责

完善我厂合同管理二级负责制，明确合同审查员和合同承办人员的工作职责，对其职责范围内工作定期检查，发现不符合法律法规规定的合同行为，及时制止，并严厉追究其承办人员责任。

对造成企业经济损失的违法合同，实行责任追究制度，对涉案人员移交司法机关进行法律制裁，督促合同管理人员依法履行职责。

以合同管理科学化、制度化、规范化为目标，进一步细化合同管理。

制定落实合同二级内页管理制度，作好第一手资料的记载、保存和归类，做到档案管理的科学化。

制定落实合同二级管理的月汇报制度，及时掌握各单位合同签订、履行情况，为厂决策提供可靠依据。

制定落实合同规范化管理制度，统一标准，严格要求，妥善管理原始合同资料，提高工作质量和效率。

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇三

各位领导、各位同事：

### 一、2019年工作总结

1、对上业主计量工作，2019年共完成7期业主计量工作，计量金额1.4亿，累计计量2期，累计金额2.9亿，累计计量金额占4-1分部总产值的95%。路面12标2019年共完成5期业主计量工作，计量金额共计1.6亿，完成金额占合同总造价的18%，顺利的完成各项计量上报、跟踪、存档并录入相应计量台帐。

2、对下劳务队伍计量工作对劳务队计量工作基本每月每个施工队都进行了相关的计量工作。

经统计，2019年4-1分部共进行了涵洞、桥梁、防护、临建对下计量及结算共计186份，其中计量115份，结算71份。路面12标2019年共完成计量7份，基本上能保证劳务队施工完成一段及时计量一段。

3、合同管理工作2019年共签定合同81份，路基合同74份，路面合同7份，（其中1/3涵洞共14份，桥梁共4份，防护排水合同共32份，石方爆破合同1份，租凭合同12份，路面合同5份，房建合同2份，其它工程合同11份）。并做好合同扫描存档工作及录入相应合同台帐。

4、对上变更工作配合总工室对前期的变更项目建立变更台账，逐条逐个清理，并收集好原始变更资料，严格按照业主公司下发的变更管理办法和变更流程，及时完善业主变更手续共计30份。

5、积极及时完成了业主下发的4-1分部路基第二次、第三次清单修编。

完成路面12标第一次清单修编工作；完成4-1分部工程月报共12期，路面12标工程月报共4期。

6、积极及时的完成了中心经营部下发的各项统计工作，并配合做好成本控制工作，及时完成项目领导交办的其它工作。

1、对业主的计量工作细节方面有待加强，小的错误、问题时有发生，下一步有待提高。

2、合同方面对工区及施工员交底不够细致，导致部份防护施工队施工桩号范围超出合同。

### 三、2018年工作安排及计划

1、首先把上年不足之处进行总结，在新的一年里争取以更快更好的方式进行完善提高。

2、积极协调好合同部内部关系确保每个人既有分工，也有合作，日常2/3工作有序进行，同时处理好与项目部其它部门关系，确保计量、变更等资料及时收集，工作有序展开。完成剩余的4道涵洞及石龙互通小范围的防护合同，将部分完工结算工作及时上报。

4、协助总工做好与监理、业主等单位的沟通配合工作，做好对外协调关系，工作过程中，虚心接受监理、业主等单位提出的建议，按时按量的完成中心下发的对上业主计量工作任务。

5、合理有序的安排劳务队伍对已完成工程量的收方及中期计量工作，按相应的要求做好合同管理工作。

新的一年，新的开始，也寄托着我们新的希望，我有信心也有决心在认真总结2019年的经验与教训的基础上，在管理中心经营部的领导下，努力干好本职工作，圆满完成中心及项目部领导安排的各项任务！

谢谢大家！

述职人：\*\*\*



XX年XX月XX日

各位领导、各位同事：

2019年合同部市场工作再上新台阶，合同额首次突破2000万，在经历了一个不平凡的2019年，上游房地产行业大调整至今未见好转迹象。在异常困难的情况下，我们依然实现了快速增长。在亲身经历前所未有的复杂局面，亲身体会到金融危机的寒意，这一年的工作给予我们很多，在总结这一年的诸多成功之时，更重要的是认清形势，准备如何去度过冬天。

总结合同部2019年工作，主要体现在以下几个方面：智能化工程拓展整体情况、设计工作、项目发展跟踪□iso9000体系。

## 一、智能化工程拓展整体情况

今年智能化工程签约额再创新高已毫无悬念，然后总结起来可谓喜忧参半。

已签约或已中标项目统计表(截止到2019年10月30日)

1、得益于深圳中海地产今年几个大项目的同时动工，为我司提供了1291万的合约额，超过了全年总签约额的一半，并以此为契机，开始了整体承接中海华南区智能化工程的运作工作。在经历了痛苦的竞标、丢标的过程后，以中海怡美山庄为起点，通过不断的努力，逐步提高设计、施工、维护能力，并借助集团调整的东风，我公司终于在大本营固土深根，面临这来之不易的大好局面，我们更应加倍珍惜，以实力说话，为我司打造示范窗口，不断提升专业技能，推进我司由量变到质变的过程。2019年，合同部在深圳项目的主要工作体现在设计及项目发展跟踪方面，将在后面的章节予以论述。

2、北方区的长春公司与我司从20\*\*年开始合作，中间历经反复，几乎中断合作，后由于公司调整及时，加大了施工、服

务力度，逐步站稳脚跟，赢得了长春中海地产的认可，并给北方区其他公司带来了良好的示范效应，使我司顺利中标了大连中海的第一个项目，并与沈阳中海、青岛中海也建立了良好的联系，今年我司拿到了北方区智能化工程合同总额的60%。北方区今年的成绩大大超乎意料，回顾三年来项目跟踪的情况，似乎有很多偶然的因素和运气的成分，但是仔细分析这很多偶然，就可发现其中的必然，(1)过硬的工程质量、良好的现场配合、优质的售后服务，是项目拓展的坚强基石：我公司曾经在长春的项目上出现了失误，也一度让长春中海地产极度不满，然而这三年通过项目部的努力，逐步扭转印象，并连续两年在该单项工程商的年度评比中获得第一，得到了甲方一致认可，并给新成立的大连公司带去了良好的示范效果，使得在大连中海华庭的项目投标中，甲方从开始就比较倾斜我司，并最终顺利中标。这也再次体现了“金杯、银杯不如人的口碑”这句话的真谛，优质永远是制胜的法宝。

(2) 合同部与现场的良好配合是顺利中标的关键因素：从项目立项开始，北方区域就与合同部开始频繁沟通，各用所长，从方案设计的反复磋商到投标策略的制定，仔细分析竞争对手情况，准备各种应对预案，力求把握各个细节，有了正确的方法，中标也自在情理之中。以前我司多次受制于现场与本部的脱节，导致对项目的错误判断，浪费人力、物力却屡屡失望而归，北方区模式理应在整个市场工作中进行推广。

(3) 公司领导和各部门的大力支持、配合为项目开发保驾护航：公司领导与北方区上层的良好沟通为我们的市场工作带来莫大推动力，在项目跟进和工程施工过程中，我们也时时需要公司领导和各职能部门给予支持，今年我们在年末同时中标长春中海三个项目，短时间内需要大量人力和材料供应，公司上下迅速反应，有效的确保了项目的顺利实施。

可能有很多人会把东北区域今年的成绩归于其处于中海地产北方区的区域这个得天独厚的优势，不可否认这是其中的一个因素，然而仅仅因这一因素而忽略背后大量不为人知、日

积月累的努力却大不应该。不应忘记，我们曾有很多类似的优势，大部分最终悄然退出，只有北方区生根发芽，化优势为胜势，并不断的为我们带来潜在的效益，每一个中海楼宇人都应该仔细的思考，并得出其内在的规律。

当然，东北区域仍有潜力可挖，除了明年中海地产仍然良好的发展计划以外，我们将仔细研讨东北区域中海外项目开发的策略，逐步在东北区域达到两条腿走路的目标，早日实现区域签约额过千万。

(3) 市场开发力量非常薄弱，人员单薄、资源极其有限，后继乏力；

(4) 合同部未能发挥主观能动性，深入了解项目情况；

(5) 各自为战，导致项目每每功亏一篑。

(4) 致命缺陷仍是公司本部与区域严重脱节，合同部对项目的把握差，而区域方面在项目跟踪的综合能力上略差，项目跟进上缺乏主心骨，导致缺乏对项目的整体把握，往往是某个环节出现失误，导致整个项目失标。

(4) 大力扶持：外部市场本身确实相对困难，而湖南江西区域正式启动刚一年，处于培育期，需多一些耐心，制定符合实际情况的市场目标，明确一定额度的业务费用，严格执行奖惩措施，对不能按节点完成的情况，应坚决处罚。

市场工作的成功与失败往往在一线之间，但如果不能按照正确的方法逐步发展，纵然今年可能超额完成任务，明年也极有可能归零，2007年江西区域取得了不错的成绩，2019年却一单不签，就是因为市场体系、模式没有建立起来，市场工作是无计划的、零散的，从而也不能持续。很多公司能够在全国遍地开花，就说明只要有我们有正确的方法、正确的体系、正确的模式、选对了人，湖南、江西区域一定能够做大

做强。

(3)2019年需要更加统一思想，上下一心的去全力开发市场：公司今年提出“全员市场”的理念，但是这个概念目前在大家的心目中还是模糊的，甚至连我们的市场部门人员，都没有意识到危机已经来临，“全员市场”目前还只是一句空洞的口号，并没有落实到我们的工作当中，所谓全员市场，一方面是大家都应时时关注市场拓展情况，献计献策，积极提供资源；另一方面是大家应该深切体会到市场是公司的生命之源，没有源头一切无从谈起，因此大家的工作应该是以市场为导向的，为市场工作服务，很多人可能会理解，这句话的意思是不是说大家要为市场部门服务，如果市场部门提要求要全力满足他们的要求等等，如果是这样的话那就过于狭隘，市场是一个广义的概念，当人力资源部把优质的人才送到工作的一线、当业务人员用自己的敬业精神展示企业风采、当采购部门及时为项目保证供给，当施工人员作出了精品工程……这一切才是“全员市场”的真谛，市场是所有人辛勤培育的结晶，企业的生命之源是每一个员工共同创造的。

上面这个图表是三年来，智能化市场签约情况的趋势，如果再加入每年工程回款额，设备事业部、维保部三年经营状况，含义将更加丰富。透过现象看本质，在内部市场不断萎缩的前提下，科技公司一年一个台阶的不断发展，市场化进展不但加快，如此大好局面，我们更不应妄自菲薄，而要统一思想，认清形势，上下一心的去共同促进公司的发展，然而毫不讳言，多年来我们习惯了按部就班的工作，重复操作多，战略思考少，很多部门的工作缺乏规划和前瞻性，头痛医头，脚痛医脚，极容易陷入到无意义的争吵、扯皮当中，让大家心神俱疲、直至麻木不仁，工作也就经常处于无序、凌乱的状态之中，以外部工程为例，这些年的进步有目共睹，顽疾也仍然存在，时时重复同样的问题，进步的幅度不够大，这就急需我们深入贯彻“全员市场”的思想，统一认识，去除顽疾，在工作当中以小我服从大我，以公司利益为上，这样我们才能在未来的市场发展真正抓住机遇、克服困难，做

大做强。

## 二、设计及项目发展跟踪情况

(2)初步拟定了合同部出图标准；

(3)深入现场，不断调整已出图项目的错漏之处；

(4)借助产品厂商的设计力量，同时加强自身的整合能力；

(5)加强建筑知识学习，提高看图能力，使设计工作更专业。

总之，今年设计工作的收获是走过了稀里糊涂做设计的阶段，开始逐渐有了眉目，找到了正确的方法。

(2)按照项目开发进度安排，分区拟定预算清单，预算清单要求系统配置准确、型号规格清晰、线材用量计算准确(误差控制在10%以内)

(3)随项目进展要求，随时实地勘察，进一步深化系统方案

(4)进一步提高设备选型能力，对之前长期模糊不清的一些设备参数及规格要求深入学习，达到合理优价。

(5)探索一些新技术在项目上的实际运用。

项目的前期设计和后期跟进是密不可分的，如果前期设计都是模糊不清的或者完全不符实际的，后期的跟进就毫无意义，对现场提出的疑问，就不能正确解决。在2009年合同部将持续加大设计能力的提高和对现场跟进的细化。

## 三、iso9000体系的建立和实施

经过多次开会研讨，合同部编制了工作手册，明确了在公司新的发展形势下的工作职责，将项目跟进、方案设计、招投

标等工作流程化、制度化。

多年的习惯导致很多人愿意凭经验、凭口头去做工作，认为流程、制度过于呆板或者形式化，然而事实也证明凭经验做事容易出问题、工作水准长期低水平徘徊，人员更迭后工作很难迅速流畅。当然经验也告诉我们，过分教条主义也会导致思想僵化、效率低下。

合同部多次内部沟通、统一思想，使大家认识到iso9000体系的重要性，并体会到建立iso9000体系的意义所在，2019年10月起，部门正式开始试运行iso9000体系，目前仍处于适应阶段，我们的目标是，2009年开始我们应能自觉的运行这个体系，不刻意去宣讲但确实无时不处的体现在我们工作的每个环节当中，而决不能将它演变成事后填表型的形式主义。

#### 四、2018年工作整体设想

1、市场工作安排

2、其他工作

(3)做好项目的决算工作。

1、市场工作安排

2、其他工作

(3)做好项目的决算工作。

谢谢大家！

述职人：\*\*\*

xx年xx月xx日

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇四

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

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇五

1、为全面规范管理，树造良好形象。\*\*店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得\*\*的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、春节期间\*\*专卖店实现销售额\*\*万余元，其中现金\*\*万，暂欠款\*\*元，团购与店内销售参半。较之中秋节，销售有所增加。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇六

xx社区管委会自成立以来，着手抓组织建设，确保了社区建设各项工作的有序运行。

1、成立了组织机构。根据上级要求，结合单位关闭破产工作实际，去年制定了《华湘社区管理委员会组建方案》，成立了华湘社区管理委员会，下设综合管理部、再就业信息部、财务部和物业管理部四个职能部门，任命了9名正副经理，明确了相关的工作人员，经费基本落实到位。今年，按照上级要求，增设了保卫部、信访办、三个办事处以及党群部门，保证了社区的正常运行，推动了关破工作的正常进行。

2、加强了组织领导。为确保社区管理工作正常开展，工作逐步走向正规化、规范化，我们不断加强了社区工作的组织领导，先后四次调整和充实了社区行政、党务领导班子成员，现由矿长任社区管委会主任，矿党委副书记任社区党委书记，副矿长、矿工会主席、总会计师任社区管委会副主任，领导班子成员基本配齐，工作有明确分工。

3、明确了工作职责。根据上级要求，我们明确了社区管委会八项职责是：

(1) 贯彻执行党的路线、方针、政策，进行政治思想教育和法律教育；

(3) 负责学校、医院、幼儿园等后勤工作；

(4) 负责单位的社会治安综合治理工作，做好调解、治安保卫工作；

(7) 加强社会主义精神文明建设，开展群众性活动，努力创建文明社区。

4、建立了工作制度。结合单位关闭破产工作进程中遇到的难点问题，社区管委会在修改完善原有制度基础上，制定了《思想政治工作失职追究制》、《加强党员、干部管理办法》，建立了社区管委会领导岗位责任制，财务管理办法，环境卫生整治规定等一系列制度，同时逐步健全了各项基础管理工作，确保工作有序进行，避免工作中的盲目性和不规范性。

## 二、围绕服务重点，认真履行管理职能

1、着实解决最低生活保障。社区积极配合单位行政、工会组织对特困职工和职工家属、遗孀摸底调查，我单位最低生活保障应保对象556户，共涉及人口1390人，我们按照实际情况积极与地方民政部门联系，通过努力，到xx年底已纳入低

保174户，共涉及人口435人，其中在岗职工7户，下岗职工36户，退休职工36户，遗孀遗属95人，缓解了部分职工家庭生活的困难。

2、加强走访慰问困难职工。关心老弱病残职工是社区管委会的主要工作。本着这一工作原则，针对我社区管委会集中管理全矿退休人员、下岗职工、失业人员和工(病)亡遗属和生活后勤服务的特点，确保单位关闭破产工作顺利推进，理顺职工思想情绪，社管会积极开展了送温暖活动。仅xx年春节期间，慰问看望特困职工833人次，发慰问金和慰问品9万元，大米1万斤，使职工感受到组织的温暖和关爱。

3、切实缓解职工住房矛盾。我单位职工住房十分困难，现有居民4067户，其中无房户1551户，住危房及非标房户有1423户。单位关闭破产后，将给社区管理带来巨大压力，根据这一情况，我们千方百计筹措资金，在城区和社区集资建房123套，同时将原职工学校改造为职工家属住房30套，让部分职工搬出了危房，暂缓了住房紧张矛盾。

4、丰富社区文化生活。社区管委会成立后，着手开展了社区精神文明创建活动，开展了以建“社区之家”为活动主题，组织创“文明社区”，做“文明市民”活动，多次组织对社区环境卫生、交通秩序整治，努力改善社区生活环境。同时为活跃社区文化生活，促进精神文明建设，组织了全社区性的文娱活动8场次，尤其对离退休同志组织开展的活动，社区积极支持，现在社区有龙队、狮队、腰鼓队、门球队员1000多人经常活动。今年春节期间还组织了大型的团拜会、民间文艺演出、游园活动，丰富了职工、居民文化生活。

三、改进工作方法，努力维护社区稳定

稳定压倒一切，做好社会稳定是社区管委会的重要工作。我们把维护社区稳定作为工作的重中之重，形成了“领导挂帅、分工协作、责任落实、预防为主”的工作方法。

1、抓责任工作落实。我们制定了《关闭破产期间稳定工作预案和突发事件工作措施》，明确了各级领导干部、处室部门的工作职责，按“谁主管、谁负责”原则，一级对一级负责，落实工作责任。

2、抓思想工作落实。在xx年5月，有300多名退休职工联名写信等形式向上级和政府部门反映养老金偏低问题，发现事态苗头后，我们给予高度重视。通过深入细致的思想政治工作和说服教育，使矛盾得到缓解，许多老同志打消了上访念头。

导紧急会议，成立了由单位党政一把手负总责，工会主席任组长，有关部门负责人组成的处置工作领导小组并连夜开展工作。按照“坚持政策、耐心说服，化解矛盾，避免事态扩大”的总体原则，同群体上访代表进行耐心交谈。采取老领导、老乡一对一或几对一等方式，有针对性地做上访人员工作，防止矛盾激化。通过五天四晚的耐心细致工作，制止了聚集上访事件的发生，确保了社区的稳定。

#### 四、有待加强和改进的问题及努力的方向

一是有关政策有待进一步争取和落实。关闭破产进入法规程序后，各项政策和相关费用必须落实到位。目前我单位关闭破产即将进入法律程序，而异地安置政策、医保等政策至今没有落实，职工呼声越来越强烈。一旦关闭破产终结后，有关政策和费用不能到位，将给社区带来直接的不稳定因素。



上级应认真解决这些困难和实际问题，解决职工的住房特别困难现状。

二是社区队伍建设有待加强。要加强政治理论学习，加大培训力度，社区工作是个新生事物，有许多东西需要学习，需要更新，以适应新形势的发展和需要。

社区管理作为新形势下出现的新事物，面临新的任务。我们要以党的十六大精神为指导，按照“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措”的要求，要把社区建设好，多开展一些创建活动，用活动来凝聚人心，靠活动增强社区的凝聚力，使进入社区的人员真心感受到“社区是我家”。

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇七

温故而知新，前行回望更知曲直□20xx年\*静悄无声息的过去，但是作为一个锐意进取的人来说过去的不是结束，而是新起点爆发力的积累。在此辞旧迎新之际展翅欲飞时，将技术部门在20xx年的工作做一个回顾，旨在去疑窦、组纲目、立主脑，为今后能具有绩效的工作，打下坚实的基础□20xx年技术部门各工作人员善处于单兵据点各自为战的磨合期，而主要工作任务也是学习各优秀站点成功的技术应用和运营方式。在这里我对技术部目前遇到的困难及解决方式进行总结。

### 一、专业技术队伍薄弱

由于新公司成立不久，存在人才奇缺的严重不足。作为新兴的信息科技公司目前公司技术部共三人，美工一人、程序两人。看似稳定的三角组合先且不论稳定与否，其合理性就有待商酌。目前技术部策划由总经理和美工、程序兼任，切片由美工兼任，美工一人而任三职多有不堪；程序无需求文档，

且版面多变，以致事必下问；而美工、总经理均非职专策划且一心多用，答非所问更是常事；是以沟通不顺积极受挫、事不顺思不畅终致全无绩效可言。

日前已与总经理协商，拟组建项目控制中心全盘控制项目始末如工厂跟单部，此处不便详言。公司技术人员缺乏亦非一两日，公司也曾多次招聘，几次面试亦无成效。一方面公司新立，待遇不丰，而使任劳者寡；另一方面电子商务正显锋芒，能精心实地的技术人才确每况愈下；是以公司招聘当立重点及持久方针。

## 二、项目多头并进

## 三、技术不过关

懒散及目标的缺乏导致表现数据阶段效率低下。设计数据类别、程序逻辑设计算是挑战式的技术活的话，那表现数据就纯粹是手工针线活，要充分的细心和耐心。技术部缺乏目标或者是目标太多，总之一到表现数据阶段项目就卡住了。

## 一、工作基本情况

创新高效农业技术推广与培训模式，探索高效农业推广新机制。依托农民实用知识和实用技术培训工程，采用传统方法与现代手段相结合，开展对科技示范户的培训。同时我直接面对示户，针对实际情况进行实用技术指导，增强示范户的实用性和可操作性。

建立核心试验田、示范田、示范户、示范基地，使新技术、新品种得到展示，起到以点带面、点面结合的辐射带动作用，使广大农民看到了科技带来生产方式的根本转变，科技是农民走上富裕道路的根本途径。

进行全程和全方位技术服务，提高了示范户的科技能力。我

与示范户互相交流，示范户遇到技术以及生活上的难题，多次深入田间地头，手把手、面对面地为示范户进行技术指导和技术服务，受到示范户的好评。

## 二、工作成效

通过直接送科技入户，增加了我直接入田头，进入生产第一线的时间和机会，使我更能深入浅出地了解当前高效农业生产状况和农民需求，便于更好地开展工作。同时，又可以通过对“三农”工作的调查研究，查找问题，研究对策，为领导决策当好参谋。

科技入户接近了我们农技人员与农户之间的距离，同志式的农技推广使农户更易于接受，乐于接受。通过开展宣传、培训、田头指导、科技咨询等科技入户方式，既为广大农民树立了绿色农产品工作总结的生产经营理念，又为农民解决生产中遇到的实际问题和困难。

科技入户促进了农业科技工作的开展。在农技人员入户的同时，我也把农业新技术的试验示范工作直接带到农户中，试验与应用相结合，让农户也直接参与到农业新技术试验中，听取农户意见，采纳农户建议，使农业新技术更具实用性。

在今后的工作中，我将继续有效的开展科技指导工作，同时做好工作总结，获得宝贵的第一手资料，通过努力，让农民群众切实提高对科技知识的利用率，为农民增产增收做出自己的贡献。

## 合同部工作总结 合同部个人工作总结篇八

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应

对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜

欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户

交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence” and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结