

最新消防安全活动设计方案 消防安全活动方案(实用7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来看看吧。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇一

首先我很庆幸自己能有机会在__电视台实习,虽然实习期短而仓促,期间也遇到了很多困难,但是不得不说从这次实习中我学到了很多。

在经历大学四年的日语学习之后,没有给自己太多的进入社会去检验日语水平的机会,就直接进入到研究生阶段的学习了,我不知道自己的日语到底怎么样,总之还是太缺乏日语方面的实践,而这次的实习恰好提供了这样的机会,所以我非常珍惜也非常投入。

这次主要的工作内容是对视频的翻译,视频的内容主要是围绕中日历史方面的问题,所以里面会出现很多历史事件的名称和特定人物。因此,要做好这个视频翻译,前期工作必不可少。首先,我必须得了解整个历史事件的来龙去脉同时还要熟悉其中的历史人物。在这方面,我觉得可以称之为专业领域了吧,即使日语水平再好,如果不做好前期工作的话,后期的翻译工作也是很难进行的。其次,视频翻译不同于笔译,笔译直接对着相关的文本翻译就好,而视频翻译,必须先听,然后再翻译,也就是说,首先要听懂才能翻译成文字。这个过程其实是很痛苦的,特别是碰到说话人没有说清楚或是说的很快抑或是自己不熟悉的点的时候,真的很棘手。最后,在听懂的基础上,要能将自己听懂的内容很好的转化

为文字，所以翻译其实与自己的母语水平是息息相关的。转化为文字的过程中要充分考虑中文的表达习惯，才不至于翻出来的文字不伦不类。

通过这次翻译，真的学到了很多，也明白了很多。

翻译不是一件易事。在整个的翻译过程中，我真的有很多次想过要放弃。因为视频的时间很长，而听每一分钟都得集中所有精力努力去听，去查。没做这之前，我从来不知道人一分钟可以说这么多话，所以一个小时的视频翻译花了我将近一个礼拜的时间，而这一个礼拜除了上课就是翻译，真的，翻译是一件不仅要脑力还要体力的事。

翻译需要技巧。我记得刚开始的时候，我是在听视频的时候听一句写一句，然后再成段的翻译，这样翻译虽然准确，然后却相当耗时。后来，我开始听一大句话，先听明白，将大概的中文意思写下来，然后边听边进行补充，这样一来，节约了很多时间。事实上因为视频里也主要是说的，除了一些专有名词之外其他部分都是口语，所以没有什么大问题，也不需要逐句写下来。所以，翻译是需要技巧的。

坚持才是王道。整个的翻译过程很辛苦，有的时候听不出来也很抓狂。但是每一分钟每一分钟去听，总会有听完的时候。当我完成的时候，虽有有些部分还是没有很好的听出来，但我真的觉得很欣慰。至少，我努力了，我尽力了，这样就很好了。不断这样去锻炼自己，我相信自己的实践能力也会随之提高。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇二

xx项目目前由xx人组成的专家技术服务团队，为业主提供设备维护服务。多年来，在大家的共同努力下，凭借良好的服务和出色的技术实力，现场xx工业团队获得了业主管理人员的一致认可和称赞。我作为一名英语翻译，担负现场的口笔

译工作，平时定期参加业主维修例会，及时完成巡检报告、检修计划的翻译，和业主各部门人员保持良好的人际关系，确保现场工作的顺利开展。这一年里，个人能力和素质获得了进一步锻炼和提高，也更加深刻意识到学习对一个人成长的重要性。只有坚持学习，不断充实自己的头脑，开拓自己的眼界，个人的未来才有无限可能。因此，平时工作之余，重视通过学习自我提升，注意涉猎各方面的知识，不断丰富自己的知识结构。

除了翻译工作，我还负责项目员工考勤、工资结算资料准备及工资款催收。项目员工考勤和工资结算，需要保持细心和耐心，不允许有任何的疏忽，所以我在准备资料的过程中，注意认真核对工资金额、出勤、缺勤、休假天数等，确保递交的结算资料正确无误。此外，由于今年xx水泥行业遭受产能过剩、市场低价竞争的恶性局面，各水泥厂利润大幅下滑或亏损。为摆脱不佳的业绩，xx北方业主也不得不裁减人员，缩减开支，也对现场的工资收款造成了一些困难，所以，工作中我比较注意加强和业主财务人员的沟通交流，及时掌握水泥的销售和回款情况，努力做好工资款的催收工作。

我还负责员工休假往返签、费用报销、邮件处理、暂住证更新等事宜，这些工作的特点是比较零散，因此，工作需要有针对性、计划性、条理性，注意将手头工作，按照轻重缓急进行梳理，必要时做好工作计划，这样既提高了工作效率，也保证了工作质量。

过去的一年，公司事业蒸蒸日上，新的一年，将开启新的征途。我作为一名现场的xx员工，将继续立足本职岗位，扎实工作，把手头工作做好，也要加强学习，不断提高自己的专业知识和能力，将个人成长和公司发展结合起来，为公司的不断壮大贡献自己的一份力量。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇三

1. 现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2. 即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3. 在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4. 在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，（本文由免费提供，请注明）报价**元，报价**元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今

年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇四

成为一名高级口译工作人员是每一个英语专业学生的梦想。众所周知，口译工作在众多的英语相关类职业中都是最富有挑战性的，是对一个人中英语水*和临场应变能力要求都很严的职业。这次院里为我们安排的口译实习使我收获颇多。

通过这次的口译实*时的口译课程我们学到了许多的口译方法：

方法一：不断的自言自语自言自语对于训练外语的流利程度是很有帮助的。由这种练习来形容眼前的每件事物，每天作十次以上这样的练习，将会发现，自己的外语流利了许多。在想到什么讲什么，看到什么就说什么的情况下，磨练我们的语言表达力，跟时间的掌握齐头并进。在自言自语当中，控制自己的语流，让自己的脑神经细胞都能展开来，跟周遭的事物结合在一起。做口译时会紧张，往往就是语流掌握得不好。

方法二：阅读口（传）译□□sight translation□定义：一边看，一边翻译。一边看用甲文字所写出来的文字，用乙文字的语言讲出来。

通过这次口译实习我深深感到积累知识的重要性。由于*时对各方面的知识掌握了解的还不够，基础知识也不是很扎实。口译对自己来说也是一种挑战和锻炼。不仅提高了自己的反应能力，而且，在毅力、心智、和勇气上也锻炼了自己。让自己重新审视了自己的能力。

总的来说，通过这次口译实训，它使我学到了很多东西，为我以后的学习做了引导，点明了方向，我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好的天空！

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇五

学校成立了电教工作小组，成员分工明确，责任到人，并加强了对*时各项相关工作的检查，保证了学校信息技术教育的开展和电教教学的顺利进行。

我校不仅加大了硬件设施的投入，还在设备的日常使用和维护上下了不少功夫。为了保证全校电教设备的正常运行，满足正常的教学需要，我们电教室随时监控学校电教设备的运转情况，发现问题，立即组织排查，抢修。

学校为了管理好电教器材，制定了《小学计算机教室管理制度》、《电教设备保管制度》、《电教器材使用借还制度》、《电教器材保养维修制度》等，提高了设备的管理和使用效率。

我们继续通过电教手段，使文字、图片、音像等教学资料在学校课堂教学中体现出来。教师应用多媒体辅助教学，形象、生动、直观地对学生进行教育，大大调动了学生学习的积极性。青年教师人人动手操作，并在电教组的协助下，积极制作课件，提高课堂教学效果和教研能力。

总结过去，我们取得了一定的成绩，但还存在许多的不足，电教工作事多繁杂，需要加大人力的投入；在电化教学上，

我们还要加强教研，紧跟教改的步伐。我们每一个教师，都要勤练基本功，提高理论和实践水*，跟上日新月异的信息化的步伐，争取取得更大的进步。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇六

几乎每所大学都会要求学生在毕业前进行实习，以便更快的融入到社会。实习，是一种期待，是对自己成长的期待，是对自己角色开始转换的期待，更是对自己梦想的期待；在这段时间里，我学到了很多在学校学不到的东西，也认识到了自己很多的不足之处，实习让我感觉受益匪浅。对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。所以我们想要更清楚的认清自己，认清自己的方向，实习就是非常有必要的一段过程。

我将此总结为：多看、少怨。

我将此总结为：多想、少说。

我将此总结为：多听、少懒。

经过前三个月的学习和实践，对我们部门的工作有了一个整体的了解，本月在王静师傅的指导下，开始逐步学习erp系统的操作，包括项目立项、项目管理、物资采购、合同的录入、审批、报账、材料的出库等。所有的操作全部在erp中进行；各个模块之间相互关联，层层递进，环环相扣。尽管每次都仔细阅读，细心操作，但是在一次接地模块采购合同审批过程中出了问题，我按照采购结果进行编写合同，采购结果给出的数量是100块，但是当合同审批完以后，供应商开具的发票是120块，由此造成的误差没法报账，所以必须在erp中进行合同变更，然后才能使得合同上的数量和发票数量保持一

致，才能进行报账。

这一次失误，我总结了，在工作中有时不能按部就班，必须多方面联系，多核对，这样才能保证不出现失误。有时候自己完成了一天的工作，感觉很充实，心想自己学会了很多东西，其实不然，有好多东西还需要我更加努力的去学习，去实践。

我将此总结为：多实践，少骄傲。

总而言之，通过此次实习，我学到了不少东西；工作并不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

我将此次实习心得归结为四多四少：

多听、多看、多想、多实践；少说、少怨、少懒、少骄傲。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇七

翻译是语言交流与沟通的桥梁和纽带，把一种语言翻译成另一种语言，是很有成就感一项工作。

对于还没出校门，还没有正式接触到翻译的我们来说，翻译的实训就尤为重要，我们的翻译实训以笔译为主，是为了检查自己对翻译理论和技巧的熟悉与掌握程度，加强理论与实践的结合。

通过翻译实训，我们可以进一步提高自己运用所学翻译知识指导翻译实践、在翻译过程中发现问题和解决问题的能力，还有提高查询资料及团队合作的能力。

这学期我们首次比较全面地接触到了不同体裁的，比较专业的篇章翻译，最大的感受当然就是明显感觉到之前的练习都只是小打小闹，这才是以后做翻译时会真正面对的，太难了。

第一个就是旅游篇章的翻译，这个最大的难点就是会随机遇到很多的旅游景点的名字，如果平时没有积累够多的地名或当地历史由来什么的，我们就会对这种文体的翻译毫无反击之力，只能坐以待毙。

然后就是科技文体的翻译，这个的难点其实跟旅游的翻译也相似，会碰到很多的科技专有词汇，比如说翻译到关于汽车的文章了，我们连汽车的组成部分的那些单词都不会讲，同上，这里也是词汇积累的问题。

另外一个不仅仅是词汇问题的文体，就是文学作品的翻译，除了单词的问题之外，一个很大的问题就是：既然是文学作品，那原文必定是很优美的，无论是写景还是仅仅抒情，我们中文的文学功底都已经不怎么样了，更何况英语了，我们就只是会用那种很通俗的话翻译文章，完全没了原文中的那种氛围、感觉。

总体算来，真的是没有哪个文体是简单的。

但，通过这些难题，我也对如何做好翻译，如何提高翻译水平有了更加深刻的理解和感悟。

首先，必须真正理解所要翻译的材料；其次，用“忠实而通顺”地传达原作内容。

最后，再反过头来校对一下译文。

当遇到专业性比较强的文章时，开始都是一头雾水，不知所措，无法理解原文的内容自然也就无法表达。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇八

20xx年酒店的不*凡的一年，从酒店改制以来，前厅部积极配合营销部接待了各种不同类型和规模的会议，最为显著的如人大会议接待，会议的成功接待得到了市人大领导的一致认可，付出总有回报员工的辛勤汗水终究换来了认可的果实，然而从会议接待中我们虽然取得一定的经验，但是还存在一些工作没有想在客人之前去完成，也看出了本身的不足。鉴于此情况在今后的接待中我们将总结过去丰富的经验，取长补短。

在价位上按照从高到低的顺序进行，但往往我们再此方面还是很欠缺，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的在介绍，出售。由于酒店从业人员更换频繁，总不时有新鲜的血液补充进来，今年前厅部新增人员较多，培训后的新员工业务知识和自身素质标准不一，在此情况下根据工作需求，经理多次对前厅部员工进行业务知识与技能的培训，让我们学会去推销是工作的重要之重，让我们把酒店最好的出品推销给客人，而又让客人乐于接受。培训让我们牢固树立员工工作，深化业务知识，更好的开展工作。

作为前厅部的员工做到标准的微笑、礼貌、热情、周到，来对面每一位宾客，让他们快乐而来，满意而去。我们要以高度的责任心迎接下半年的工作挑战，将更好努力的完成酒店下达的全年计划。

20xx就在忙碌的工作中悄然飞逝，盘点20xx[]对我而言是有点意义，有价值，有收获的一年，很荣幸在第一季度本餐厅获得了和谐餐厅的荣誉，那时候就时常告诫自己，鞭策我们的团队，荣誉对我们而言不仅仅是一种认可，更重要的是是一种责任，是对员工，对企业对自己的责任，只有肩负起这个责

任，我们才有资格引领我们的员工队伍，才无愧于公司赋予我们的管理职责。从20xx年进入xx和公司以来，一步一步走过来，离不开领导的帮助同事的支持和员工的合作。

一、20xx工作总结

1、人事维护xx年x月x号接手研发园餐厅内的时候，当时老员工x人，一年多过去，现在留下的老员工尚有x人，老员工稳定率为x%□培养前厅领班一名，西餐厨师一名，灶头一名，收银员一名，正因为有了这样一批骨干力量的存在，让我们餐厅经受住了一次又一次的考验和挑战，顾客就餐人数不断被刷新，营业数据也成倍的增长。

2、菜肴质量上半年因为厨房人员不固定，加之西餐厨师的离职，一度造成菜肴质量的下滑，烧焦烧糊现象比较严重，两次营运考核均提出了整改意见，让我们感受到了莫大的压力，后经过努力协调，厨师长现场操作，手把手的指导，终于控制住菜肴质量下滑的局面，重新赢回了顾客的信赖。

3、服务质量因我们餐厅是属于内部食堂性质的餐厅，就餐人员时间段集中，高峰期压力空前巨大，加之员工基本属于35岁以上的阿姨在操作，相对而言对于菜台7步曲，收银4步曲掌握的不是很好，可是我们务求对顾客一定要做到有问必答。态度友好。

5、食品安全因为就餐群体的特殊性，人员集中，覆盖面广，为防止食品安全事故的发生。我们及时成立了食品安全自查小组，店经理全面负责把关制，厨师长厨房全面负责把关制，领班销售全面负责把关制。财务索证储存把关负责制，做到责任明确。详尽到人。同时建立了菜品留样机制，每天专人负责留样，专人负责追踪，店经理检查监督，务必杜绝一切食品安全事故的发生。

第三、一年来接待了，大小用餐共计十余次。及时、准确、

顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

第四、在菜谱的安排方面：

泡菜除了凉拌，还可以回锅，也是一道非常不错的佐饭菜；

芹菜叶子可以凉拌，可以和红萝卜一起炒；

员工的菜品丰富了，同时费用也就降下来了；

4、在节约成本方面：食堂一直以来都是坚持把肥肉和瘦肉分开放。肥肉既可以用来炼油炒菜，也可以放在菜里一起炒。这样一来不仅节约了炒菜的油，也让员工感觉不到肥肉的腻。

第五、就餐方面，我们没有停留在使员工仅仅能够吃饱那种一般化的水平上，而是严格按照领导的要求，在服务态度和饭菜质量上多下功夫。现在，学生食堂一日三餐供应，每顿除米饭、馒头外，还增加了包子、饼、花卷，早点还增加了油条、豆浆，每天坚持每顿都为员工准备小菜、汤、粥，并坚持每月吃一次饺子。每天的食谱和菜谱，予以公布，便于接受大家的监督。

第六、在菜品的采购和管理上：

2、科学、合理地贮存食品，在食品贮存场所禁止存放有毒、有害物品及个人生活物品。

第七、加强卫生管理，增强忧患意识。

我们要求每一位职工必须做到：

(1) 注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，不留长发、小胡子，开饭先洗手。

(2) 食堂内外实行定人、定点、定时间、定要求。必须做到每日清扫，对每日产生的垃圾杂物，日产日清随时打扫。周末进行大扫除。

各种餐具、笼布、机械等要洗刷干净，做到木见本色，铁见光，用后摆列整齐，生熟用具严格分开，不得混用。

开饭时不准吸烟，不准面向食品说话、咳嗽等。食堂全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了食堂工作正常运转。

第八、是设备管理规范、保证安全。食堂是消防安全的重点部位。因此，食堂每日用液化气、油明火等制定了相关的操作规程及使用办法。各项设备都设置了专人负责，并能做到定期维护保养杜绝一切完全隐患。今后的工作打算：一是要进一步认识做好食堂服务工作的重要性和必要性。在思想认识上要再深化、再提高，并将思想认识转化为具体行动，千方百计，创造好的条件，更进一步办好职工食堂，以方便干部职工就餐。二是要不断强化管理，食堂服务工作上档次。三是积极负责，认真搞好食物安全和卫生工作。食堂管理工作千头万绪，最根本的工作要求就是要对广大干部职工的生命健康安全负责。

因此，我们一定要认真贯彻《食品卫生法》，把依法加强食品卫生管理和各项生活综合服务管理工作作为头等大事，列入重要的管理日程，并做到责任到人，抓紧抓实，抓出成效。在领导直接关怀和指导下，通过食堂全体员工勤辛的努力，食堂饭菜质量、花色品种、卫生状况、设备的正常使用效率有根本性的改变。

尽管如此，由于本人水*有限，有许多工作做的不足，仍然还存在一定的差距，对食堂管理还不够精通，这也证实了我在食堂管理方面的欠缺，我会在接下来的工作中，加大力度对自身的管理及素质的学习，规划好等等。同时，我们食堂

对照卫生要求，还应进一步完善软硬件建设，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。我深深感到食堂管理工作是一项长期、细致、艰苦的工作，只有认真、踏实地做好工作，才能保质保量、万无一失。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化，正规化，优质化，食堂工作人员也正在不断努力，逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为项目事业的发展而默默奉献。

一、加强业务培训，提高员工素质

针对行李处的行李运送和寄存服务进行培训；

接待员的礼节礼貌和售房技巧培训；

特别是今年七月份对前厅部所有员工进行了长达一个月的外语培训，为今年的星评复核打下一定的基础，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。

二、给员工灌输“开源节流、增收节支”意识，控制好成本

商务中心用过期报表来打印草稿纸；

控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。

通过这些控制，为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

三、加强员工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，今年来酒店推出了一系列的客房促销方案如：球迷房、积分卡、代金券、千元卡等促销活动，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，强调接待员：“只要到前台的客

人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率。

四、注重各部门之间的协调工作

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，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决和处理好将对酒店带来一定的负面影响。

五、加强各类报表及报关数据的管理

前台按照*局的规定对每个入住的客人进行入住登记，并输入电脑，境外客人的资料通过酒店的报关系统及时的向*局出入境管理科进行报关，认真执行*局下发的通知，对每位住客的贵重物品进行提醒寄存。前厅部所有的报表和数据指定专人负责，对报表进行分类存档并每月统计上报□20xx年客房收入与20xx年客房收入进行对比，住房率增加了，但收入却减少了x元，主要原因是因为酒店业之间的恶性竞争导致*均房价降低，入住率增加而收入减少的现象，客房简况表附后。

成绩是喜人的，但不足之处我们也深刻地意识和体会到：

- 1、在服务上缺乏灵活性和主动性；
- 2、总机的设备老化造成线路不畅，时常引起客人投诉；
- 3、个别新员工对本职工作操作不熟练；
- 4、商务中心复印机、打印机老化，复印及打印的效果不好，直接影响到了商务中心的收入。

- 1、继续加强培训，提高员工的综合素质，提高服务质量；
- 2、稳定员工队伍，减少员工的流动性；
- 3、“硬件”老化“软件”补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足；
- 4、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。

新的一年即将开始，前厅部全体员工将以新的精神面貌和实际行动向宾客提供最优质的服务，贯彻“宾客至上，服务第一”的宗旨。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇九

“十五”期间，我县旅游工作在县委、县政府的正确领导下，积极贯彻省委、省政府把江西建成沿海发达地区的后花园的精神，以丰富的山水生态资源为依托，加大资源开发力度，强化旅游业管理，积极推动市场宣传，使起步较晚的武宁旅游行业呈现出了蓬勃的发展势头，到“十五”末，全县预计年接待游客达2x人次，预计年旅游总收入1.2亿元，旅游业已经初步成为拉动×××域经济发展的一项新兴支柱产业。

一、领导重视程度不断增强，旅游业发展环境日渐优越。1、政府主导型战略初步形成。“十五”期间，是我县旅游业从刚刚起步到发展较快的一个重要时期。这一时期，若没有政府的主导作用，旅游业发展往往寸步难行[]20xx年，县委、县政府制定出台了《加快旅游业发展的工作意见》，明确提出“全县上下要把旅游业长期作为我县县域经济新的增长点来突出地抓”，成立了县委书记亲自挂帅的旅游开发领导小组，同时，明确了全县各乡镇、县直及条管各有关单位的旅游开发任务[]20xx年，县委、县政府又进一步提出“1321”工程，把旅游业作为富民强县的特色经济来抓，明确了其支柱

产业的地位□20xx年度，我县首次将旅游发展专项资金列入县财政预算，加大了政府对旅游业发展的扶持力度。

2、旅游发展规划逐步完善□20xx年，县政府委托×××城市规划设计院编制了《武宁湖旅游总体规划》；20xx年，县政府又斥巨资聘请江西师大旅游发展研究中心编制了《×××旅游业发展总体规划》，这两个规划已初步成为指导武宁旅游业发展的纲领性文件。

3、旅游从业人员队伍迅速壮大。“十五”初期，我县旅游业正处于刚刚起步阶段，其从业人员数量偏少、素质偏低，远远不能适应旅游业的发展需要。经过五年的努力，随着旅游开发建设力度的加大和各旅游景区景点的建成开放，全县旅游从业人员队伍迅速壮大，一批具有专业知识和中专以上学历水平的人才逐步充实到旅游专业人才队伍中来；县职业中专开设了旅游专业班，积极为我县旅游业发展培养和储备专业人才□20xx年初，县委决定专门成立旅游局，以进一步加强旅游行业管理，推动全县旅游事业快速发展。旅游从业人员队伍的迅速壮大，为我县旅游业的长足发展提供了有力的人才保障和智力支持。

二、开发建设力度不断加大，旅游业整体规模日益壮大。

1、旅游开发不断升温。到“十五”末，全县累计签约旅游开发项目6，签约资金33亿元。国防教育基地、步红休闲娱乐城、中国五矿集团开发武宁湖沿湖岛屿项目等一批投资规模过亿元、旅游品味档次高的重大项目相继落户武宁并开工建设。各路客商普遍看好武宁丰富的生态旅游资源和后发优势，有力地推动了武宁旅游业开发建设的持续升温。

2、景区景点建设初具规模。“十五”期间，武宁旅游景点不论是在数量上还是在档次品位上，都有大的变化。到“十五”末，全县已建成开放8类2景区(点)，初步形成了一个融山上、湖岛、漂流、溶洞、宗教、温泉、生态观光农业和休

闲娱乐于一体的比较完整的生态休闲度假型旅游风景名胜区。火爆省内外的武陵岩峡谷漂流，较九江龙宫洞都不遑多让的“江南地下水晶宫”鲁溪洞，长年雾气缥缈的神雾山，省委孟建柱书记赞不绝口的平尧生态农庄，立有亚洲最高石刻观音像的观音岛，建有观湖双塔、可饱览40x个千姿百态岛屿的观湖岛，以及可欣赏茶道表演和武宁传统剧目采茶戏的茶岛等景点，都具有较丰富的文化内涵和较高的品位档次。另外，全县尚有各类在建旅游项目2，累计已完成实际投资960x万元。

3、基础配套设施建设快步跟进。在上级党委、政府及各有关部门的大力支持下，“十五”期间，共计投入资金280x万元，修建旅游公路11条104.5公里，新架旅游供电专线85公里，新建无线通讯基站、直放站。投入资金97x元兴建的县城旅游码头年内将建成开放，投资10x元兴建的杨洲旅游码头已建成投入使用。全县各类旅游配套设施建设快步跟进，“吃、住、行、游、购、娱”等旅游要素功能逐步完善，有力地促进了武宁旅游业的快速发展。

三、宣传促销领域不断拓展，旅游业知名度日渐攀升。

1、申报工作提升了武宁旅游业的档次。武宁湖申报国家级重点风景名胜区工作和九岭山申报国家森林公园工作，取得了突破性进展。武宁湖已由省政府向国务院正式申报国家级重点风景名胜区，国家建设部专家工作组现场考评评估已通过；九岭山申报国家森林公园各项资料已上报国家林业部，首批专家考察组已经考察完毕，申报工作可望今年取得成功。

放飞江西生态游”活动和市政府组织的“九江人游九江”活动；主办了“神奇大雾山，锦绣武陵岩”笔会活动；利用已开放景区景点的接待能力，成功地与黄石、武汉、长沙、南昌、九江等地旅游社、报社、电台、电视台共同组织了十余次如学生夏令营、避暑宿营、汽车接力赛、自驾车旅行、玩家俱

乐部、漂流比赛、登山比赛等活动;邀请各大旅行社老总、新闻媒体记者、社会各界知名人士到武宁来旅游、踩线、观光等。通过积极组织和主动参与各项旅游宣传促销活动,推介了武宁丰富的旅游资源,扩大了武宁旅游业在全省、全国的影响力。

3、各种宣传推介资料展示了武宁旅游业的魅力风采

采□20xx□20xx年,县文化广播电视旅游局连续两年修订重编了《旅游与文化》一书□20xx年又重新设计制作了装帧精美的《武宁旅游》画册;县政协支持编印了《武宁风情》一书;县电视台制作了《走进武宁湖》、《绿水青山美武宁》等电视风光片;全县各旅游景区景点自行制作的宣传画册、音像资料等等,均生动形象地反映了武宁旅游的风貌,较为全面地展示了武宁旅游业美仑美奂的魅力风采,成为推介武宁、宣传武宁的不可或缺的有力工具。

四、规范管理水平不断提高,旅游业发展态势日趋看好。

1、规范了旅游开发管理。为有效保护我县优美生态环境,合理开发利用旅游资源,规范全县旅游市场秩序,促进全县旅游业稳步、健康、有序发展□20xx年5月份,县政府结合我县实际,制订出台了《×××旅游开发管理若干规定》(武府发(20xx)11号文件),对旅游开发中涉及的土地管理、项目审批、生态环境保护、森林资源保护、景区规划及日常管理等问题进行了规范。如今,从旅游开发项目的立项、准入、规划审批到开工建设,均有一整套严格的审批程序,诸如旅游开发保证金制度,旅游项目集体讨论审批制度等等,这些严格的管理制度,有效地避免了旅游资源的无序开发现象。

2、强化了旅游行业监管。“十五”期间,按照上级统一部署,我们对全县的旅游市场秩序进行了多次专项整治,严厉打击了旅游市场中的不法经营行为,切实维护了各旅游业主和广大游客的合法权益。连续几年来,我们组织旅游业有关单位×××内全市百强民营企业对旅游行风进行了认真的

评议，促进了旅游业行风的进一步改善。牵头组织旅游、国土资源等部门先后两次对涉及违约的79宗旅游开发用地进行了清理，收回违规开发用地516，严格了旅游开发中的土地管理。20xx年9月，全县旅游行业协会正式成立。旅游行业协会的成立，加强了会员单位之间的横向交流，发挥了较好的行业自律作用，促进了旅游业经营管理整体水平的提高。

3、狠抓了旅游安全。“十五”期间，我们逐步建立健全了全县旅游安全管理体系，充实完善了各旅游景区景点的紧急救援机制，实行了专项检查和平时抽查相结合的安全检查管理制度。每年五一、十一和春节黄金周前，县政府均要牵头组织各有关部门组成联合检查组，对全县各旅游景区景点进行严格的安全检查和督促整改。同时，在黄金周期间，还专门抽调人员到各开放景区景点进行现场巡查监管，防止出现安全问题。

翻译类工作总结 翻译个人工作总结报告篇十

当自己还在埋头摸索工作方法的时候，猛然抬头才发现新年的钟声即将敲响，人们已经是开始为新年做准备了。做完了自己的事情之后，停了下来，回头看看自己三个月来的工作，心中不禁涌出万种情感和言语所不能表达的感受。

首先，要感谢刘姐给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心

里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的’失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，

在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

1.翻译公司电话销售个人工作总结

2.电话销售个人工作总结

3.电话销售个人工作总结

4.电话销售个人总结

5.电话销售个人月工作总结

6.电话销售个人工作总结范文

7.电话销售个人年终工作总结

8.电话销售年终个人工作总结