

最新豫教版一年级安全教育教学计划 一年级安全教育教学计划(精选5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇一

自我工作总结

尊敬的领导：

我于2012年x月x日进入公司工作，现在已有1个多年头了。时光荏苒，岁月如梭。在运营的岗位上结识了许多的伙伴，大家能在一起工作就是缘分，我们彼此也非常珍惜这种缘分，大家都在积极努力让工作顺利地开展下去，下面让我来对自己做一个总结。

一、主要工作

运营工作相对来说是比较繁琐和复杂的。在这里不但需要学习场务等基础岗位，还要学习票房和卖品等现金岗位，工作当中发生任何事情都是有可能的。这就要求我们必须保持高度的注意力，稍微疏忽一下，就可能出现出错票，找错钱等错误，还要面对各种各样的顾客，每个顾客都是独立的个体，但他们又都互相联系着，一个客诉处理不好，就可能影响到其他的顾客。

进入运营部后我主要负责场务工作，场务相对票房和卖品来说就显得更加的琐碎，因为他不想卖品和票房这样的现金岗

位，自己做好自己的事情就可以了，场务3d厅进散场通常都需要2个以上员工来完成，这就需要更好去协调他们的工作与分工，当然在这一年里我们出现过各种各样的错误，但我们没有气馁和放弃，我们不断的寻找着原因与问题，总是在第一时间就把问题及时的反馈与处理，以减少影城的损失。在运营部白经理和部门同事的耐心指导下，较快地适应了公司工作，逐步了解了部门职责，负责的场务工作的大致流程与要求。剩下的就是需要靠自己在日后的工作中尽快熟悉业务，提高自己的工作效率。

二、入职——积极应对工作

我曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新员工到职员的转变，较快适应了公司的工作环境。

司的建设尽一份力。当然，也曾出现一些小差小错，通过领导的指正，让我学到了更多，也让我明白必须用更加严谨端正的心态去学习和工作。前事之鉴，后事之师。这些经历让我在不断的反省和思考中逐渐变得成熟，在处理各种问题时考虑得更加全面。在此，我要衷心地感谢公司给我一个学习和成长的机会，感谢领导对我的入职指引和帮助，以及对我工作中出现的失误的提醒和指正。

三、自省——工作需要客观“关怀”

工作真的没有自己想当然认为的那么简单。一份报表，只是简单的数据，却需要用心去体会其含义和正确的计算方式。它的背后牵涉到了管理费用的收取和公司的产值，预示了公司新的发展前景。一份资料，虽然只是登记其来处去处，但是却是公司运营与管理必不可少的。

也曾少不更事和顾客发生过摩擦，但是通过领导对我耐心的指导，我渐渐的学会一些应对难缠顾客的方法。

四、时间——环境是催化剂

自己需要努力自我提升。

一个人如果希望自己获得认可，在工作中体现自己的不可替代性，那么就必须要不断提升自我能力，增创自我价值。也就必须具备至少某一项技能。

这是在运营的沃土上，让我逐渐认清了自己当前面临的严峻形势和亟待解决的问题。然后从内心开始给自己一个定位，为了更好的工作，自己应该开始做些什么。

即使只是一颗螺丝钉，但是要正常高效的工作，也必须有大环境的协调运转做基础，小部门的人力物力财力充沛、资源融洽共享，才能促进企业发展。

一年以来在运营的工作过程中，让我体会到了公司浓情厚重的企业文化，领导亲切朴实的人情关怀，同事随意大方的快乐相处，以及工作让让人心浮气躁和坦然若出的鲜明快乐。我逐渐喜欢上了这里，也因为喜欢，所以会让我有更多完善自我提高自我的动力。我希望，自己能为xx献出自己的光和热。所以也自然会一如既往的努力！

在我们这个服务行业里看重的就是服务态度，服务就是交往中所体现的为其提供热情、周到、主动的服务的欲望和意识。即自觉主动做好服务工作的一种观念和愿望，它发自服务人员的内心。在这点上我觉得我做得还不够好，自觉主动意识还不够好还须加强锻炼，我觉得我应该要做到以客人为中心，只有首先以客人为中心，服务客人，才能体现出自己存在的价值，才能得到客人对自己的服务，服务意识也是要以客人为中心的意识，只有拥有服务意识才能常常站在客人的立场上，急客人之所急，想客人之所想；为了客人满意，要做到尊重客人，礼貌待人，自我谦让。

在影院体验过不同岗位之后，对每个岗位的感触都有不同。通过培训，感觉到售票处在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而售票处的工作也很繁琐，事情很多。我将售票处的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

在场务岗，由于和每一个顾客都必须接触，每时每刻都必须保持一个良好的心态，以笑容面对顾客，切身做好服务工作。如果有顾客进场比较晚，必要时拿手电筒照一下，帮助顾客找到自己的座位，一个小的关心将会带来满意的回报。比如一个顾客不知道在那个厅，肯定会问场务人员，只要给一个满意的充满热情的回复，绝对会收获一个灿烂的笑容。对于平常通知进场的喊话，必须按照标准的语素，可以让顾客感觉到我们的高素质和高服务标准。每次电影结束我还必须完成每个影厅的打扫工作，一个简单的工作代表一个工作的态度，干好每一件自己份内的事情。

在卖场岗，直接面对顾客与顾客沟通交流，通过解决不同客户的不同需要，可以不断提高自己的沟通技巧，无论在哪一个岗位微笑服务很重要，尽量为顾客着想，顾客也会尽量给予我们方便。在日常的工作中，每一个货品的摆放，每样货物的上货量都是一个工作能力的表现，都必须用心来完成。光靠以上那些还是不够的，对于这个岗位细心也很重要，每次完成工作都必须核对货物，细心的查看每样货物是高质量工作的保障。

对以上工作深入体会以后我决定从以下开始着手：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为基层服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重

用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的惰性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为软指标和额外负担；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬钉子精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应

用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒经验主义，拓展思维。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持把简单的事做好就是不简单。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

为了能积极贯彻领导提出的顾客至上，服务第一的工作思路，使自己更好地为客户服务，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提

出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

新的挑战就要开始了，下半年将怎样度过呢？我在心中也是反复思考，经过深思熟虑，主要是我们的态度和实际行动！

时间是有限的，不要让时间白白的从身边溜走，给自己留下些美好的回忆，把精力放到工作上，端正工作态度，我们时刻要用感恩的心去工作，要热爱自己所从事的工作。只有在感恩、热爱自己工作的情况下，才能把工作做到最好。一个人在工作时，如果能以饱满的精神，满腔的热情，充分发挥自己的特长，那么即使是做最平凡的工作，也能成为最有用的人；如果以冷淡的态度去做哪怕是最高尚的工作，也不过是个平庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工作。不论工作水平高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才不会把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。

总结人：付如适

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇二

人们生活水平的不断提高，对精神享受的要求也在不断提高。电影，作为一种精神粮食，如今的发展也是生机勃勃，从而带动一系列的产业链随之发展，电影院就是其中之一。

时光飞逝，转眼间20天就过去了，在奥斯卡大上海工作的这一段时间中，分别在票务，影务，卖品岗位实习，感受颇多，收获颇多。从几乎没有接触过电影院工作岗位的新手，到现在能独立地完成售票，检票，卖品。很荣幸有机会能融入奥斯卡大上海影城这个大家庭，我用乐观豁达的心态面对新环境、新领导、新同事、新岗位，将20天的实习变成一个良好

的发展机遇，同时也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快”是我这短短20天来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了影城的管理与运作程序，努力做好本职工作。

回顾在影城的20天的工作，一切都是新鲜也处处存在着挑战，通过理论学习和日常工作积累使我对影城有了较为深刻的认识，现将个人工作总结报告如下： 一：在劳动纪律方面，遵纪守法，遵守部门管理制度。

在思想方面，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细为原则，积极主动做好本职工作。

在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业影城理论知识的完善，以期能使自己的水平不断提高。

二，认真学习影城岗位职能，工作能力得到了一定的提高

(1) 影城票房岗位学习

一是准备工作，上岗前注意自己的仪容仪表，按规定时间及时开启led屏，领取备用金，对讲机，电影票，会员卡，影片宣传页等相关用品，不得携带私人物品，填写每日《票房日报表》，仔细核对排片表，确保影片场次与影城安排一致。二是售票工作，遵照票房六部曲售票(1问候顾客2询问顾客寻求3重复顾客需求4询问顾客是否有会员卡，优惠，5按公司规定出票，唱票，找零，递票6致谢道别)，熟练操作售票系统及简单故障的排除方式，熟悉每部影片的票价及兑换方式，态度和蔼热情大方，了解影城各项活动并主动向观众推荐，为顾客营造一个良好的观影环境，影城的售票工作分为现金售票，会员卡售票，优惠售票，严格按照影城规定出票。

常，关闭票房电源。最后经值班经理核对方可下班。

在票房的7天，体会到了服务人员的辛苦，也看到了辛苦过后顾客们的开心。

(2) 影城影务岗位实习

影务人员应有熟练地接待流程，规范的服务流程，参与影城整体运营值班，合理正确处理影厅出现的突发状况，熟悉消防器具的使用和各个消防通道。负责正常经营期间观影场地的卫生保洁，每日观影场地的布置和物品的回收存放，接受顾客的临时咨询，为顾客提供细致、耐心的咨询工作。

一是开业准备工作，员工按规定标准整理仪容仪表，上岗前领取影务工作用具如3d眼影，排片表等填写《影务日报表》做好记录。开启厅门，检查各个消防安全通道，二是营业中影务工作，影务工作主要分为检票，检票是指观众入场观影时进行的票据核查工作，进散场服务，来访接待，巡厅。影务人员要做到举止文雅大方，态度和蔼，一个好的礼仪规范包括站姿，手势及服务用语，卫生工作计划认真负责的逐一发放回收3d眼镜，在巡厅的同时应注意影片的放映质量和影厅的温度及室内温度，每个安全通道的正常使用。合理处理影厅突发事件如放映事故。

三是结业工作，最后一场电影结束后结束营业，进行厅内巡视，注意是否有未离场观众，遗留物品，将影城各个厅门锁闭并确保影城通道处于关闭状态，将各项领用物品进行回收登记。正确填写《影务日报表》。由经理核对确认，方可下班。在影务的认真学习很重要，关系到影院的正常营运。

(3) 影城卖品岗位实习

卖品是影城不可缺少的一部分，在卖品部应有熟悉的接待流程，全面的了解产品常识，专业的促销用语，注意自身清洁以及工作环境的清洁，各种半成品(杯装饮料，爆米花)的加工流程，严格遵循现金管理制度，账实相符。

一开业准备工作

二售卖工作

遵照卖品销售六部曲(1问候2记录点单3汇集点单4呈递5收款6致谢道别)，快速的接待，完整的服务，耐心的解答，微笑的面容，积极努力的完成卖品促销任务，熟练操作售卖系统及常见问题的处理，以顾客的满意度最大化为宗旨，卖品部常处理的有货品的退换、饮料瓶盖兑奖、货品报损。卖品员工应将有问题货品清楚记录并通知值班经理。

正常营业中的交接-班，先将货品盘点，核对盘点数量、库存数量，发生差异的货品重新盘点，最终以实际货品数量为准。在不影响顾客的购买的基础下进行售卖，由另一位工作人员进行记录，交接完后并由值班经理核对。

售卖也应注意货品的陈列，其美观可激发顾客购买欲望，陈列时应整齐摆放保持正是货架的外层面达到饱和，不得陈列过期或已损坏的货品，将有标志的一面朝向顾客。

三卖品货品的领娶调拨。

根据当时售卖情况进行领货，领货时需填写《卖品领货单》，要求填写数量，货品规格，并签字确认，由值班经理负责进行领货，货品领至卖品部后，由申领货品员工进行核对，调拨完毕后，由值班经理打印调拨单。

四结业工作

最后一场电影开映后10分钟后结束卖品营业。将卖品部所有货品进行补充陈列，盘点，清洁设备(爆米花设备)，保持卖品部清洁，清点现金，退出各项操作系统关闭电源，并检查冷藏设备的运转情况，锁闭一切货柜，将卖品部门锁关锁。认真填写《卖品日报表》。

三结合实际，合理运用

通过在奥斯卡大上海影城的工作实习，分别针对票房，影务，卖品系统的学习，为今后汽车影院的营业做了很大的铺垫，我学到了很多的东西，同时也明白了很多的道理，影院工作人员应本着提供人性化的顾客服务为工作理念，将提供优秀的服务，优质的产品，整洁的环境作为工作的重心，并且应具备影院员工的各项工作技能，工作作风，工作习惯，能够体验一个高品质影院员工应具备的专业素养，我相信这些对我以培训心得体会后的工作都将大有裨益。尽管有了一定的进步，但在一些方面还存在着不足。在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系；以及开创性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这都有待于在今后的工作中加以改进。通过这次学习，我要提高工作的主动性，注重结果，一切围绕着完成目标。

在我们这个服务行业里看重的就是服务态度，服务就是交往中所体现的为其提供热情、周到、主动的服务的欲望和意识。即自觉主动做好服务工作的一种观念和愿望，它发自服务人员的内心。在这点上我觉得我做得还不够好，自觉主动意识还不够好还须加强锻炼，我觉得我应该要做到以客人为中心，只有首先以客人为中心，服务客人，才能体现出自己存在的价值，才能得到客人对自己的服务，服务意识也是要以客人为中心的意识，只有拥有服务意识才能常常站在客人的立场上，急客人之所急，想客人之所想；为了客人满意，要做到尊重客人，礼貌待人，自我谦让。

把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇三

太*洋电影

虎（福）气冲天 虎到福到

零点跨年影乐会

时间：12月31日晚12点

影片：《午夜出租车》

票价：45元 会员价：23元

现场活动：23:50提前进场，放映新年倒计时多媒体，大家共同倒数迎新年，发送新年礼品。

*《阿凡达》日，潘多拉星球欢迎你！

时间：1月3日晚12点

影片：《阿凡达》首映场

1月2日前抢票价35元，会员25元！

电影兑换券 美食大升级！

20xx年1月内凭太*洋院线各种纸质兑换券均可在影城内兑换各种特色美味食品、香烟等，更多选择、更多欢乐就在太*洋！

20xx年1月22日，是*传统的“腊八节”，在*民间有吃“腊八粥”的习俗，影城在这一天特别推出“腊八”乐惠套餐！

2杯奶茶+1听“腊八”粥只需13元

寒假期间影城特推优惠dm单，凭此单尽享电玩赠币、可乐赠饮、奶茶买一赠一等，优惠多多，惊喜多多！

活动说明：

1、每周二全天购票半价优惠。

2、持老年证、残疾证、士兵证购票一律半价优惠。

活动说明：持工商银行卡、招行信用卡、商业银行锦城卡、一卡通刷卡购票一律5-8折优惠。

（以上所有活动最终解释权归太*洋电影城）

地址：成都市青年路1号

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇四

一、加强人员思想教育，强化管理措施落实，确保全年数电影放映任务全面完成。

1、加强教育，实行政治思想和业务技能双考核。一年一度的数电影放映员聘任，我站坚决杜绝人情聘，把思想合不合格，工作敬业不敬业作为能否聘任的标准。思想进步，工作热情，积极性高的人员，哪怕是技能不太熟练，也可以通过后来的培训学习得以提高。我们本着这一理念，把能吃苦耐劳，爱岗敬业，热爱数电影放映的优秀人才引入放映员队伍，为确保高质量圆满完成全年数电影放映任务奠定了良好的人才基础。

2、剖析问题，按计划实施放映和值班监控相结合。我们利用去年年终总结和今年开映动员会，让广大放映人员对过去一年自己的工作情况、存在的问题进行自查自纠，再由站上工作人员根据平时检查记录和违章情况进行工作点评，剖析存在问题的原因，寻求解决办法，使大伙明确了搞好数电影放映工作的正确方向。今年我们为放映员统一印制了《数电影放映月计划报表》，实行按计划放映和网上gps监控相结合的办法，杜绝了以往个别队出现的放映中存在报表与实际放映村镇不符，村表不实的放映漏洞。今年我们服务站每晚安排

工作人员按周轮流值班，蹲守办公室查看实时监控情况，及时发现、纠正和解决放映一线存在的各种放映问题，认真填写放映日志，保证了本站数电影放映的真实有效。

3、维护设备，经常性的开展放映设备的维修保养、保障放映工作的顺利进行。本站目前数电影放映设备处于更新换代期，投影仪灯泡老化，放映服务器，扩音设备故障多。我们除了结合院线公司，省广电系统对本站放映设备进行年检维修以外，还自行组织多次放映设备性能检测，设备除尘，全面维修保养等工作，并对所有放映人员进行了业务培训，减少了人为的设备故障。

4、开展培训，努力提升放映人员的放映水平和实际操作能力。我们在积极参与国家广电总局开展的网上远程业务技术培训的基础上，开展经常性的放映技能培训，技能比赛，让有经验的老放映员介绍如何及时发现放映设备故障的方法，使本站放映员各个都能独当一面，人人都能成为技术能手。

5、了解需求，推广影视需求信息员制度，了解和掌握群众的观影需求。我们要求广大放映员不光做好电影放映，还要深入大众、掌握观众的观影需求，并在放映员中选出三位责任心强的放映员和服务站一名节目主管，担任影片需求信息员，尽可能的为群众提供合季节、合农时、合民意，好理解的好影片。

6、安全放映，全年放映工作安全顺畅无责任事故发生。我们狠抓全年的安全放映工作不放松，确保本站人员、设备安全无事故。我们整理细化了本站人员的档案资料，多种联系方式，工作人员深入放映一线，及时掌握所在放映员放映运输工具的安全状况，并对全体放映员购买了人身意外保险，下发了劳保用品，使每一位放映人员的安全意识增强，全年放映顺畅无事故。

二、落实放映目标到人，围绕中心工作开展放映，保障放映

质量，使人民群众满意。

1、围绕县委、县政府工作中心开展放映工作。我们经常与县委、县政府有关部、局保持联系，了解和掌握县委、县政府的工作动态，及时预定下载、配合中心工作内容的影片。年初，县上召开的“两会”、“科技之春”、“打造x县卫生城”等活动，我们开展了送影到大会、到乡镇驻地以及机关学校，举办广场电影晚会和重大事件电影放映月、放映周启动仪式，为县委、县政府的中心工作开展营造了较好的宣传氛围。

2、重点工作、重大节日放映工作早安排。今年我们在按照广电总局安排，放映好“百年电影选粹”影片的同时，结合我县纪念建党九十一周年、喜迎十八大系列活动安排，做到了影片预定下载及时，宣传鼓动在先，工作安排周密。

3、喜迎十八大电影“三下乡”是重中之重。今年党的十八大顺利召开意义非凡，我们把此次放映活动当作全年放映工作的重点来抓。先是选定了以《建党伟业》、《辛亥革命》、《风声》等红色优秀影片，为放映片目进行放映。然后印制了大量的影片故事梗概宣传单，撰写映前广播宣传稿，制作幕上悬挂横幅，提早集中进行放映设备维修保养，使整个喜迎十八大百场电影展映活动开展的有声有色。

此次展映活动还生动再现了中国共产党91年来的峥嵘岁月，讴歌了党带领团结全国人民进行革命建设和改革开放取得的丰功伟绩，激发了广大人民群众的爱党爱国热情，凝聚了我县广大干部群众加快全县各项建设、为喜迎十八大顺利召开做贡献的力量，鼓舞了全县人民的斗志。

4、继续围绕新农村建设选好影片。新农村建设的重点是解决人的思想问题、科学技术难点和建设项目选定。我们结合我县“三查、三进、三解”活动，在全县适时放映了以社会主义新农村建设为主题的数电影《桃花红梨花白》，为全县人民

展现了一种新农村建设的新思想、新观念和建设方向。除此之外，我们根据农村工作的时令季节，适时推出了种养加系列科技影片，《优质苹果栽培技术》、《农家储粮技术》、《煤气中毒的预防》等等，使广大群众在观影娱乐中学到了科学生产、生活的知识，受到了大家的热烈好评。

三、增强忧患意识、提升服务质量水平，拓展放映二级市场。

1、发扬吃苦精神，放映工作不给群众添麻烦。我们经常教育广大放映人员树立全心全意为人民服务的放映思想观念，做到着装整齐，设备配带整洁齐全，放映场地选择不妨碍交通，安装拆卸设备不麻烦干部群众，以良好的数电影放映员的形象为广大人民群众服务，接受群众的优劣点评。

2、继续做好放映预告，放映信息早知道。我们在继续做好数电影放映公示栏的基础上，利用村大喇叭进行映前预告，推广向自然村数电影信息员或村干部映前发送手机短信预告放映时间、内容的做法，尽可能的让广大群众都能及时了解放映信息，使更多的人来到放映现场。

3、红白喜事送影上门，千方百计拓宽放映市场。党的好政策使得农民生活越来越好，喜事天天有，嫁娶迎亲，建房谢匠，老人过寿等等，为我们的数电影放映留下了一片天地。我们教育广大放映人员主动上门了解群众对电影的需求信息，做到电话一打立马就到，无需主人接送，热情放映到家，深受群众欢迎。

4、全站协力，广告业务和药品销售全面完成任务。我们制定了系列完成增值业务奖惩办法，充分调动广大映职人员的积极性，全年共计完成广告及药品任务 元，全面完成了院线公司下达的增值业务任务。

四、年终回头望，我们的放映工作还存在不少问题亟待解决。

1、观众人数下降，需分析原因努力改进服务方法。与_年刚开始的数电影放映，观众人数出现了严重的下降，主要原因：一是农村劳动力外出，打工人数增多，留守老人儿童多，观众群体少；二是受农村电信网络普及，电脑以及宽带电视给电影带来了冲击；三是我们订购的影片不新，农民观众不愿重复观看已看数遍的影片。

2、平衡自然村放映次数，建议合并相连的行政村。有些行政村由四五个自然村组成，且距离较远，如阳洪镇习家村包括：王铁、城家、屈家咀、习家西、习家东五个自然村，按每月一长一短的放映安排，自然村群众每年只能观看一两次电影。而有些行政村是两村相连，如注泔镇的周家村和张家村，南注泔村和南道村，只是路东路西，路南路北之分，按行政村安排放映，浪费了放映资源，建议向自然村较多的行政村倾斜。

3、加强与有关部门的协调，采取措施解决放映员在放映中用电难的问题。虽然我县有关部门同服务站多次联合发文，要求各乡镇妥善安排农村数电影放映工作，但农村电网实施承包制度、电业人员把农村数电影公益放映以商业映出对待收取每场10—20元不等电费，加上多数村集体无经济积累，出现干部无人管，放映用电难的情况。

以上是我们全年的工作总结，距离各位领导的要求还差的很远，在今后的的工作中，我们将继续切实贯彻落实党的农村数电影放映政策，不断探索，开拓创新，与时俱进，把数电影放映工作做好、做强、做活、做大。在院线公司和县广电局的正确领导下，将农村电影市场纳入健康、有序、可持续发展的轨道上，更好的为广大人民群众服务。

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇五

光阴荏苒，又到了一年收官之际。一年时光不知不觉中悄然

流逝，回顾20__年的工作，很荣幸加入宏观这个大家庭，能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到了不少的知识。进入宏观以来我心中最大的感受便是要做一名合格的售票员不难，但要做一名优秀的宏观人就不那么简单，还有很多需要学习、明白、实践。恰好有这全年度工作总结的机会，对自己的工作进行全面具体的分析、总结，使自己更好的发现问题，查找不足，为以后的工作打好基础。

作为宏观大剧院的一员，对公司的各项工作有基本的全面了解。虽然乍看起来，售票的工作复杂度不高，但事无巨细。任何事情想要做好、干出色，都不是容易的，都需要付出百分百得责任心和发奋。

售票方面，热情周到给客人带给售票服务，耐心仔细解答客人提出的相关咨询问题。熟练规范的进行出票收银工作，正确清晰地记录本人售票数据，统一交给票审让其出报表。用心热情接听客人电话，向客人说《徽韵》演出的相关问题。根据系统座位图的预订状况，尽量满足客人对座位安排的要求。多站在客人立场上思考问题，尽量满足客人的合理要求，做好细致化服务。

其他方面工作，仔细阅读及填写交班本，注意是否有需要跟办的事情，每一天仔细做好区域内卫生工作，正因我们部门是直接对客服务，我们部门是公司对客的窗口之一，一点一滴都关联到公司的形象和文化，不管在硬件还是软件服务方面，都要做到细致化服务，留给客人一个很好的形象。除了对外，对内用心响应国家和公司节能减排的号召，按公司规定做好设备的开关操作，不浪费公司资源。

当然工作中还有不足之处：领会、应变潜质不足，遇到一些突发的、未经历的事情方面，表现为犹豫不决，不知所措；对领导安排的一些工作，领导处理一些事情方面，没有很好的领会和学习，总把自己固定在以往的经验之中；对客沟通方面不足，工作中缺乏工作了解，对一些黄山旅游景区和交通知

识不足，正因我们客人主要是针对游客的，他们在买票之余，还会咨询周边的旅游和交通信息，这方面还有待加强学习和应变。针对以上工作中的不足之处，我会勤于学习，进一步提高对客沟通潜质，多向领导同事沟通请教，遇事冷静分析，沉着应对，更好全面的服务客人。做好本职工作同时、学习小结、计划，每月一小阶段，每季度一大阶段，并及时回顾总结，查找不足，逐步改善。只有这样才能更加优质地服务客人，服务公司。

以上是我20__年的工作总结，在以后的工作中，我会踏实工作，加强学习，多向身边同事请教，并及时总结经验和不足，发奋提高自己各方面工作潜质。同时，以踏实的工作态度，高昂的热情，投入到来年的工作中，做一名优秀的宏观人。最后真诚祝愿我们公司在来年取的更加辉煌的业绩。

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇六

xx年x月x日，有幸进入xx公司，对我们进行了简单系统的培训，那会听技术科的同事讲厂里的工艺流程，可以说是云里雾里，不知所云。进了科室，进行了电力安全工作规程的学习，考试刚结束，适逢同事们统计现场压力表和变送器，就这样我轻装上阵了。

锅炉房里，温度很高，同事们不顾外界环境的炎热，认认真真将压力表，热电阻，变送器，气动阀门[]plc[]继电器等等所用设备的型号，编号，位号，量程范围及厂家一一抄写，在同事们的悉心指导下，我初步掌握了压力变送器的使用方法及技巧。

统计工作还没结束，脱硫工段熔硫釜要安装压力表、热电阻和压力变送器，为了不影响现场操作工及厂家的调试，当班组长带领我们火速赶到现场，对现场进行了仔细勘察，再次开始忙碌。变送器、热电阻远程控制线很快安装到位，此时的我心里在想，活干完了，可以休息一会了，美梦还没做完，

组长就让我们把现场的工具收拾好去调度，不知所以然的我问去调度干什么，同事这才告诉我，硬件工作虽然结束，还有软件工作需要修改，那就是dcs组态编程，从没接触过dcs的我感觉到自己知识的欠缺，要学习的知识太对太多了。同事看出了我的心思，在编写程序的同时，认真讲解了jx—300x监控软件，对此我不再是那样的陌生，从那以后，每当有空闲时间我就会拿着书对比现场控制柜里的卡件进一步学习，不断提高自己的知识水平。

除此之外，接地电阻的测量，煤气压力报警组态修改及硬件接线，变压器电缆更换工作等等，每一次的工作实践都不断完善了自己的知识结构，提高了自身的工作水平。

在这短短的三个月里，我从零开始慢慢摸索、认真学习，在循序渐进的学习工作中不断提高自己。至此，明白了技术科的同事给我们培训的知识是多么的重要，并对厂里的工艺流程也有了更深的了解，加深了对工作的认识。

这段时间我有着许多的收获和欢乐，一些成功的经验将激励我在以后的人生路上取得更大的成绩，这一切将会成为我生命中最宝贵的财富之一。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在以后的工作中我所做的就是恪尽己责做好自己的本职工作，日事日华，努力学习专业技术知识，提高专业操作技能水平，认真对待每一次巡检，做好每一项操作，填好每一份记录，抄好每一块仪表。

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇七

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能

积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中还存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的

搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训,每个月的第四周进行月工作总结,对前三周的重点知识进行考试,对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作,分三步进行:一、做好分店的奖励机制:第一,实施月销售额评比制度,对销售额好的分店进行奖励;第二,每个月的测试成绩进行通报,实行奖励;第三,对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度:每周不定期对自己的业务范围进行检查指导,做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系,以青冈店为样板,在节假日期间让店员亲自与会员沟通,及时送去迪图的祝福,特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载,使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码,使会员感受到店员的用心良苦,让他们体会到迪图的销售理念,爱上迪图服饰。

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇八

工作的准确性,及时性。

二. 银行业务

真审查收款结算凭证的真伪性,及时掌握银行存款余额情况,逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐,范文写作每月按帐号与银行对帐,落实并督促未达帐项及时入帐。

三. 其他工作

2---题,我只是和所有

4---质和工作能力得到进一步的提高,现工作总结如下:

据的安全与完整，如何填制和录入凭证，以及如何进行帐务处理，装订和打印凭证等问题。

通过在实践中指导，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。

乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

影院工作计划 影院场务转正工作总结篇九

通过培训，感觉到市场部在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而市场部的工作也很繁琐，事情很多。我将市场部的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

对内的工作很重要，如果排期做好了，将带领整个影院合理，流畅的运作。观众可以在第一时间买到影票，票务在销售影票时也会很顺畅，场务在整个影院的控制与管理方面也会很轻松。而排期这份工作，是一个综合性很强的工作，要求做排期的人员对以下因素有很强掌控能力：影片的针对观众群体，每个厅的开散时间，每天黄金时段的控制，当地消费者的观赏习惯，片间时间的控制。。。做排期还要结合影院的实际运行情况，参考前天的票房销售情况，每个厅和每个影片的上座率。要想熟悉做好排期，真的需要用心学习，需要时间来磨合。相信自己有这样的能力。

票的需求，有自己的消费群体，对电影票有自己的消化能力，自己有很好的消费通道。

另一方面，就是那些直接销售客户，如影院周边的大中型企业(阿里巴巴，苏伯尔，贝因美等)，相关的政府部门(邮政，工商，税务，检察院，法院等)，金融系统(银行，保险，证券等)，这样的企事业都有自己的工会，员工福利都很好，企业

的经济效益很好，有能力消费，也有这方面的需求。

通过培训，感觉到市场部在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而市场部的工作也很繁琐，事情很多。我将市场部的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

在销售影票时也会很顺畅，场务在整个影院的控制与管理方面也会很轻松。而排期这份工作，是一个综合性很强的工作，要求做排期的人员对以下因素有很强掌控能力：影片的针对观众群体，每个厅的开散时间，每天黄金时段的控制，当地消费者的观赏习惯，片间时间的控制。。。做排期还要结合影院的实际运行情况，参考前天的票房销售情况，每个厅和每个影片的上座率。要想熟悉做好排期，真的需要用心学习，需要时间来磨合。相信自己有这样的能力。

消费，也有这方面的需求。

会员卡的使用率问题，办了卡要用，要充值。针对会员要做相关的活动，调动起会员的积极性，扩大会员的权益。让会员介绍会员，会员推荐会员，形成一个良性的循环。

小编推荐与关联的文章：

促销员销售工作总结

服装销售工作总结

广告公司市场部销售工作总结

业务部市场人员工作总结

营业部工作总结

查看更多 销售工作总结

在服饰上班到现在为止已经整一个星期了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到水晶的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状况。

1. 现场工作方面

生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

2. 业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从中去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的水晶管理人员。

3. 工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售

了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

来到沈阳846店也快一个星期的时间了，每天来到店里帮助员工卖货，一对一的培训产品知识和销售技巧，我也在不断的学习与观察。

9日我与齐静华在846店见面，我俩聊了很多，在她身上我也学到了不少。然后齐静华与店里沟通后我们10日11日在店里做活动。10日我到店里发现我们的赠品还没有到，然后我到直营店借了些赠品。促销员的表现也很不错，积极与我配合，互相加油打气给予信心，业绩每天都有提升。通过活动和这几天在店里的观察我发现几个问题。

对于赠品我想提出点建议，公司应该多配些赠品，方便员工促销，我们为维护屈臣氏的客流对我们lotionspa的认可。我们应多发些赠品，也为我们以后上的系列产品打基础。

在有就是价位，846店离直营店很近，都在一条街上，之前就出现过，有顾客到我们店里退货。一但顾客退货我们就即将流失一个会员。希望我们要尽快解决这个价位问题。

加深印象去了解。

空瓶问题，直营店有空瓶抵扣的活动，对我们屈臣氏很不利，一旦顾客知道直营那有活动我们又流失了一个会员，我们应该尽快想出解决方案，优惠顾客。

周一大上海店的促销员休息，所以我周一安排在此店帮忙促销，虽然是周一但这个店的客流还是不错的，周一销售：1587元。

产的？什么是纯植物？为什么生产厂家不一样等，为了不耽误大家上班培训大概在中午时分结束的，我也提出希望大家能够通过培训认真总结吸收真正的运用到平时的销售工作中去。

午饭后再次赶到大上海店，一是帮助销售提升业绩，二是在销售现场教促销员一些话术，今天很明显客流不是很大，到下班时促销员王敬敏因为没有完成早上自己定的销售目标感到有些遗憾，我也及时给予了肯定与鼓励，她表示通过这几天越来越有信心，相信明天一定会更好。