

2023年小学元旦节班级活动方案设计 小学班级元旦活动方案(实用10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇一

光阴如箭，岁月如梭，如今已经是7月底，这半年多来，我作为一名管理者，我有责任也有义务去不断的去发现自身的不足，去发现自己部门运行中存在的缺陷，这样才能有助于日后我的工作开展更加顺利。作为一名部门员工利益的代言人，作为一名部门政策的贯彻者与执行者，同时作为一名酒店的员工与领导的下属。

高效的管理是企业的生命线，是的，作为一名管理者，是我们的管理在维持着酒店的生命线，我更要找到一条适合自己的管理路线，我能感觉到任重道远。

半年的工作总结主要分为以下几个方面。

部门总体服务质量良好，没有出现过因为服务引起的对员工与管理者的投诉，但是存在着明显的问题，员工整体服务比较机械，员工只明白服务的基本要义，能做到热情却做不到主动，能做到耐心却无法做到周到，员工缺少灵活的服务方式，客观原因是这半年尤其是四五月份员工流动率过高，优秀员工比率过低实习生比率过于高，管理者包括领班与主管也都缺乏长期的富有经验的服务督导，一系列因素交叉在一起，整体服务水平裹足不前。主要存在的问题：对关键客人的关注度不够，包括vip□值班经理、特殊需要照料顾客(包括老人与儿童、孕妇、残疾人)等。

除一位员工夜班睡觉违反员工手册被严重警告一次，总体上半年没有出现违反酒店规章制度的较大事件。对于餐饮部将奖惩细则执行比较到位，所有的员工都能贯彻细则执行，经统计，迟到为我部门员工主要违反奖惩细则的事件，因此也对这主要问题进行了更进一步的处罚标准制定，员工迟到1-10分钟扣1分，10-20分钟扣2分处理，20分钟以上扣分3分处理，实习生减半，所有员工都能接受。主要存在的问题：有多名员工反映西餐厅内部管理过于严格，因此内部也经常在进行自我修正与调整。

a□酒店三月份施行双休制度，在贯彻酒店制度大方向的同时根据部门实际情况对上班时间进行了调整，员工施行双休制度，但上班时间施行超负时，减少每个班次交接班时间，减少班次重合时间，将不需要的的时间全都作为负时处理变为酒店所节约的人力资源成本。在并不影响经营的前提下，缩短班次时间，如大堂吧上班时间由8小时制度调整为7小时或7个半小时。各个岗位班次均进行调整。

b□制定周期卫生制度。重新调整西餐厅的卫生清理制度，充分考虑西餐厅的实际情况制定周期卫生制度，将外围卫生列入常态化卫生，如西餐厅楼梯通道、水苑围栏、大理石地面等，且执行基本到位，没有再次出现总经理、值班经理反映外围卫生不合格的情况。但也存在一系列的小问题，还无法彻底解决开中餐情况下的卫生保持，领班对周期卫生的检查力度还不够强，员工区域卫生还有待提高等问题。

c□重新制作菜牌以及菜牌架解决了值班经理反映的菜牌脏菜牌缺失以及员工反映的菜牌难找的问题。

d□向上级反映解决售券制度。针对偶有逃票事件的发生，向上级领导反映后请财务配合将西餐厅收银点搬到大堂吧，解决了迎宾的工作量、提高了迎宾服务水平，同时也解决了买单难的问题。

从基本上不与员工沟通到施行周期性的与员工沟通机制。贯彻酒店人力资源部的每月员工座谈会制度，部门施行领班一月两次、主管每月一次的沟通制度，解决员工在工作与生活中遇到的一系列问题。几个月下来确实也解决了许多员工提出的问题。不足之处：许多员工提出的问题超出了部门能力之外，许多问题需要其他部门配合解决无法得到解决，许多问题需要酒店解决实际条件却无法允许，许多部门内部能够解决的问题效率不够且执行也不到位部分员工失望。

卫生质量整体合格，值班经理发现桌子不干净扣分一次，质检发现大理石有面包屑扣分一次。配合周期卫生制度，大堂吧卫生执行较为到位，没有出现卫生被扣分现象，西餐厅卫生受经营影响较容易出现卫生死角脏乱等问题。

配合酒店节能降耗政策，将西餐厅的灯光进行再次的调整，同时将节能责任细化到每一个员工，细化到每一个班次，餐厅内部灯都做到客走灯关，客走空调关，且周期性的在例会中进行节能降耗意识的宣传与讲解。

针对新员工入职上岗业务能力不熟练，在部门的安排下施行先培训后上岗的政策。员工入职部门先进行为期两天的培训，由主管或领班对常用的业务能力进行培训，比如《礼节礼貌》、《有声服务》、《送餐服务》、《自助餐巡台》等，员工上岗之后进行实践操作之后效果良好。但同时存在的问题是上半年对员工的零点培训、菜单培训、英语培训强度不够。

针对上半年的总结，主要规划与整改如下：

(1)、通过施行正负激励制度与服务质量培训制度结合的方式，进一步的提升员工的服务质量。在培训中注重员工服务意识的培训，同时在日常督导中细化领班的激励制度指标，每个礼拜完成最低奖励与最低处罚。

(2)、继续执行严格的内部管理制度，但对部分奖惩标准进行调整，以人性化却不违反制度为主要宗旨。

(3)、让每一位员工、每一位领班参与到部门制度制定当中来，以“制度去管理而不是以人去管理”为目标，鼓励员工提出更好的建议改进我们的工作，合理的建议予以采纳并且施行奖励。

(4)、进一步的加强内部沟通制度，力所能及的解决员工提出的符合实际的问题，同时做好对员工的解释与沟通工作，将问题消化在内部。

(5)、根据2个月的周期卫生运行状况对周期卫生进行调整，让每一个班次都有工作量，每一个班次的工作量都适合。做到整体卫生达标。

(6)、继续加强节能降耗工作。对节能工作执行较好的个人进行奖励。

(7)、制定更加合适的适合部门的培训制度。

a□将所有的部门培训进行总结并且进行细化，制定一个培训表格，每一位员工来到西餐厅都能完成表格上所要求的培训，做到培训能彻底、培训不重复、培训不遗漏，同时将大堂吧与西餐厅的培训进行细分。

b□增强领班培训能力

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇二

1、去年我们在总经理的带领下，在平稳过渡中完成了生产部人事结构改革、生产流程改革、品质监控和车间环境的改善。

2、工价问题基本上我们做到在合乎情理之中，坚持以人为本、

定点定量、确保工人日工资达到要求标准、员工薪金进一步提高。促进了员工之间相互帮助，自由竞争、共同进步。

3、生产数量上也有较大的增长率，在车间各主管的精心管理下，月产量提升幅度较大，产品质量有了提高。

4、规范管理，日日提升。生产例会的准时召开、建立各部门的培训例会制度，给管理人员的一个沟通、协调、学习的机会。并及时掌握车间人员、机械设备、品质、卫生、产能等主要生产要素的具体情况，反馈上报总经理，给予处理意见并协助处理。总结了过去好的一面，其实我们也存在很多不足。从各个部门也能发现，产品质量不过关、节约意识差、纪律性薄弱，还有很多没按照公司制度去做。有很多待去改善和完善的地方。

明年我们的管理将从以下几方面着手，使其进一步完善：

全年班组按照5s管理的要求，持续不断的对现场进行改善和提升。

1、车间生产线由于流动性大，不易控制，为此，流水线利用业余时间每月至少2次以上的整顿。

2、制作各种适宜的标语，美化现场环境；创造一个舒适的生产环境。

3、实施5s管理看板的更新，使其更具实效性。

1、成本管理改善

对各项成本指标进行了修订，加强漏包、溜包，皱包、挂烂包等控制。为了让成本更具可控化，班组将成本指标分解到个人，让组员都参与到成本管理中去，建立成本目视管理看板，实施岗位成本投入产出报表。

2、做好节约、消耗控制

培养员工节约意识，减少浪费。要求从小事、实际做起、提高资源的有效利用。

1、质量管理

质量缺陷有反复现象，控制手段有待提高，方法需要改进；为此要加强质量控制，做好不良品统计。做好成品检验工作，做好抽检、巡检工作，加大成品出库产品的质量控制。还要提高生产部门的监督、检查力度，充分发挥其主导作用。此外，加强品检队伍素质的培养，给生产部的员工一个奖罚权利和责任，从而完善我们的品控管理制度。

2、工艺管理

(1) 为适应生产的需要，做到工艺的及时调整与更新，做好生产工艺作业指导书。

(2) 班组明晰工艺流程，开展工序之间质量承诺和服务活动。

1、安全管理。

加强员工的安全意识，目的是想以此杜绝人的不安全行为、环境的不安全因素、物的不安全状态，以避免安全事故的发生，为此，车间将开展了形式多样的安全活动。

2、设备、工装、完成部分工位工器具的改造与更新。

车间加强统一化、一体化要求，及时做好员工工装后勤服务工作。

3、宿舍管理。

对员工的宿舍进行调整，为了迎接新员工的到来，我们将加

强宿舍基础设施建设，给员工创造一个舒适的生活环境。

1、制度完善

围绕精益创建的涵盖内容，建立健全班组各项管理制度，形成班组制度文件汇编。设定明确的质量、安全目标和信得过内容。从产能、质量、损耗三项中继续完善生产工价，使工价更加合理，进一步完善计件人员的改革，能计件的尽量计件制，不能计件的，尽可能量化或保底计时制。此外，做好各部门和员工的绩效奖励制度。

2、精益推进

班组从明年开始，进行精益班组的创建。班组实行月度计划、总结制，围绕“精益”二字，在生产、质量、工艺、培训、安全、设备、成本、物流、学习型组织建设等方面要不断创新、改善，力求信息传递简便化、准确化、扩大化。抓好车间一线管理的管理水平，从识人、知人、用人、育人、留人做好开展各类的培训活动，到明年上半年管理提升到一个新的水平。生产主管管理规范，主要是从物料的领用制单、生产制单、生产产出看板制单、不良统计制单的统一化。

为了营造学习的氛围，加强岗位培训□5s学习，操作技能、工艺学习。以适应生产的需要。

以上几方面将是生产部20xx年实现基础管理提升的主要内容，我们将全面组织学习，以提高生产效率、降低浪费、提升质量效益、增强个人和组织适应性为主要目标，充分挖掘全体组员的潜能，实现团队综合素质、管理水平和劳动价值的提升。

各位同事、各位员工，路漫漫其修远兮。希望20xx年我们在新的年里；改变思想，转变观念，立足本职，认真工作。有新的希望、新的进步。我们有决心、有信心在20xx使生产

部的各项管理工作再创新佳绩，为公司的改革与发展做出应有的贡献！在此，预祝全体员工新年快乐，身体健康，工作顺利！谢谢大家！

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇三

20xx年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。

在过去的x月至x月由于订单的不稳定，导致员工队伍不太稳定，人员流失大，但从x月份开始至今，订单的急速上升，给车间管理带来极大压力，新招聘员工多，共有五六批次的新员工进入到车间的各生产岗位，就在这样的压力推动下，我同各车间管理还是坚定地进行岗前岗中的各种培训，保证了新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任各自的岗位工作，按时完成当月值。

在完成上述产量的同时，我们生产部也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用生产部会议、生产线会议及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

因公司生产任务的急剧增加，产品型号的多样化，公司新招聘员工很多，共有很多批次的新员工进入到车间的各生产岗位，且流动量很大，各岗位人员极不稳定，给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，生产部还是坚定

地对各岗位进行岗前岗中的简单培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到在各拉长的正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

在过去的一年里，基于行业的特殊性，我们生产部门将安全生产纳入了日常的管理工作之中，能够经常对各岗位员工进行安全知识的教育，培训操作工正确操作生产设备，发现问题及时处理。但是在xx月xx日仍然发生了冲压车间员工xxx因违反操作规程而造成的恶性人身伤害事故，针对此类事件，生产部对全体操作工进行了更加频繁的安全警示教育。对一些有可能会造成人身伤害或设备模具损害隐患的人和事进行了严肃的处罚和批评警告。

1、生产现场管理方面

各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，产成品、二级品没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生很差，操作工甚至各线拉长换材质换规格的清场意识薄弱。

2、人员管理方面

由于生产部绝大部分员工都是外来农民工，普遍文化素质较低、工作态度自由散漫，加之生产管理人员在具体管理方面的松懈，致使员工的责任、团队、服从管理意识不强，缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。在这方面我们正在着手进行整顿、教育、并制定详细的规章制度和各方面培训计划，对操作工的人员流失率、生产效率，协同品质部对生产过程、客户反馈的不良信息作详细的分析，对出现问题的职工进行有针对性的培训教育，继而进行系列的检查督促，建立健全相应的规章制度及奖罚措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的要求。

3、生产现场的设备维护

在过去的一年内，各线的原材料损耗大，具体原因有两点：

现场管理人员管理松懈和员工缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。

面对即将到来的20xx年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，团结协作，克服存在不足之处，重点放在提高产品质量，控制生产成本，减少材料浪费，并抓好安全生产，为公司的发展尽我们的努力！

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇四

光阴似箭，春暖花开，不知不觉中又迎来了新的'一年！回顾上一年的工作历程。作为公司的一名老员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热情、拼搏、向上的精神。我担任销售公司经理助理一职，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，我在这一年中从各方面努力地完成了公司给我的各项指标。

- 1、销售目标任务完成情况。
- 2、市场占有率、库存率、回款情况。
- 3、终端建设及终端形象维护情况。

1、对内：

(1) 协助销售公司经理做好团队的建设和综合管理。

(2) 依照总公司的经营管理理念，协助销售公司经理制定和完善销售公司相关政策和要求，并且推动各项制度的高效执行，为进一步地规范运作市场、有效提升市场运营效率做好了基础工作。

(3) 根据市场动态信息的收集和分析，及时协助经理制定出有效的市场应对策略。

2、对外：

(1) 负责与终端卖场（各大商超）负责人的沟通和关系维护，确保公司运营管理的顺畅进行。

(2) 根据市场需求，负责与各商场协调组织各种诉求的促销活动，合理控制费用，确保公司利益化。

1、协助销售公司经理做好各项管理工作。

2、为确保完成全年销售任务，自己平时会做好市场信息的收集和分析工作，积极配合经理做好有效的应对策略，以提高产品市场占有率。

4、作为销售公司经理，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身职业素养，高标准的要求自己，努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新台阶。

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇五

一、银行工作需要严谨的工作态度。

其实做任何工作都应当认真细致，尤其是在会计处，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理很多数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如做同城交换，借贷双方的金额数字必须完全准确，才能进行解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。

二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有必须的操作规范。

比如进行代理兑付汇票结清录入时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、批轧这些步骤进行。每一张汇票的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。如果资料出现错误，就无法使交易成功。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一齐分工合作，才能最终完成工作任务。

三、与同事的相处与交流很重要。

由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时必须要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

期间，我得到了各位领导、教师和前辈们的关心与帮忙，各位教师都十分耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。异常是办公室里的教师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。期望以后有机会能再向各位教师学习请教。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有异常的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是的大学，我发现自我在课本上学到的知识太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的教师，我要学习的实在太多太多，不仅仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在

激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇六

20xx年1月1日至12月31日，全县共发生火灾74起，死亡1人。与20xx年同期相比，火灾起数下降6.32%，死亡人数上升100%，伤人数持平。大队共接警出动573起，出动车辆880辆，出动警力5385人，抢救疏散被困人员362人，抢救财产价值6548.8万元。一是从火灾分布区域分析：从高到低依次是：龙洲街道17起，小南海镇10起，湖镇镇9起，开发区8起，模环乡、塔石镇各6起，东华街道5起、溪口镇4起，横山镇3起，庙下乡2起，詹家镇、社阳乡、石佛乡、罗家乡各1起，沐尘乡、大街乡各0起。二是从火灾发生区域分析：农村地区共发生火灾38起，占总量的51.35%，县城区共发生火灾18起，占总量的24.32%，开发区8起，占总量的10.81。三是从火灾发生场所分析：住宅火灾共发生28起，占总量37.83%。厂房、仓库火灾，共发生16起，占总量的21.62%；再次是交通工具火灾，共发生13起，占总量的17.56%。四是从发生火灾原因分析：电气原因发生27起，占总量的36.48%，生产作业类火灾18起，占总量的24.32%。五是从发生火灾的时段看，12时至14时发生火灾起数比例最高，共发生火灾10起，占总起数的13.51%。

（一）推动落实消防安全责任。及时提请县政府召开全县安全生产和消防工作会议，与各乡镇（街道）和相关部门签订年度消防工作目标管理责任书。制定出台《龙游县消防安全委员会工作职责规定》，调整细化成员单位工作职责。下发《20xx年度龙游县安全生产和消防工作目标管理责任制考核办法》和《20xx年全县消防安全工作要点》。先后2次提请县政府组织召开常务会议研究消防工作，多次提请县政府召开三年翻身仗行动推进会和老旧小区、重大火灾隐患整改工作协调会。县消安办向16个单位下发火灾隐患整治督办单、建议函，依托浙政钉组建全县三年翻身仗行动推进工作钉钉群，定期通报工作进度督促落实消防安全责任。

（二）强化基层消防力量建设。组织开展全县多种形式消防队伍业务技能比武活动，积极组队参加全市多种形式消防队伍技能竞赛并取得团体第三名的好成绩。大队深入乡镇（街道）、消防安全重点单位组织开展业务培训指导。提请县政府将溪口专职队提档升级改造纳入议事日程。依托钉钉组建全县消防力量调度群，实现一点起火多点调度，进一步提升多种形式消防队伍灭火应急处置能力和协同作战能力。

（三）扎实开展火灾隐患治理。紧盯高风险领域，扎实推进消防安全三年翻身仗和“防风险保平安迎大庆”消防安全执法检查等专项行动。联合相关部门合力完成7家省、市、县三级挂牌重大火灾隐患单位整改和11个老旧小区消防设施增配改造。部署开展小微企业消防安全综合治理和大型商业综合体消防安全专项整治“回头看”等活动。组织开展高层建筑消控室值班情况专项检查，对存在无人值班、未持证上岗的15家单位依法受案处罚。每月组织开展“双随机”检查，共检查单位728家，下发《责令改正通知书》261份，下发行政处罚决定书84份，下发临时查封决定书3份。

（四）大力推广智慧消防技术应用。大力开展电动车综合治理，提请县消安委在全县机关单位、住宅小区、商业广场、医疗教育养老机构、生产企业部署开展智能充电设施建设，全县共建成电动自行车智能充电点491个，设置充电口4996个。在73家单位推广安装远程监控系统，其中高层建筑已全部安装完成，在属于消防安全重点单位的公众聚集场所、劳密企业推广安装智慧用电技术，安装率达到78%。

（五）加大社会面宣传力度。一年来，共开展消防宣传、培训、演练活动170余场，制作并发放消防传单6万余份。利用“红门开放日”累计接待群众参观消防站57批次5000余人。在《今日龙游》报刊、龙游电视台、广播电台等主流媒体定期报道消防工作动态、曝光重大火灾隐患、宣传消防基础常识。依托县“农村数字电影下乡”开展消防宣传活动100场，依托“龙游通”平台开设消防版块普及消防知识，消防信息

总浏览量已突破百万，全力提高全民消防安全知晓率。

（一）多种形式消防队伍建设标准不高。目前，全县建有3支政府专职队、191支乡镇（行政村）志愿消防队和10支社区微型消防站，建设水平参差不齐，溪口、湖镇和经济开发区专职消防队在车辆装备、营房设施、人员配置等方面还不能达到建设标准要求，志愿消防队虽配备了器材装备，但人员在位、业务能力还需进一步加强。

（二）村、居民住宅火灾起数占比较高□20xx年全县共发生住宅火灾28起，占火灾起数的37.83%，发生亡人火灾1起，造成1人死亡。村、居老旧住宅普遍存在建筑耐火等级低、防火间距不足、易燃可燃材料存放多、消防车通道狭窄、消防水源不足等问题，且部分电气线路安装不规范、老化严重。部分村、居民消防安全意识薄弱，特别是老年人火灾防范能力、初起火灾处置能力和逃生能力不强。

（三）部分行业领域隐患问题突出□20xx年全县共发生企业火灾16起，部分企业消防安全管理薄弱，存在安全出口上锁、堆放杂物，消防设施未保持完好有效等隐患问题，部分企业厂房之间随意搭建钢棚影响消防安全，一旦发生火灾极易造成火灾蔓延扩大。住宅小区消防安全管理不规范，物业企业消防安全责任落实不到位，私家车乱停放影响消防车通行存在一定的普遍性，电动自行车集中停放和智能充电设施建设不足，乱停放、乱充电等问题突出，消防设施维护管理未建立长效机制。居住出租房火灾隐患整治进度缓慢，主要集中在龙洲街道、东华街道、湖镇镇、模环乡，整治工作缺乏有效的推进手段。乡镇消防宣传体验室和村消防体验点建设标准不高，使用率不高。

（一）进一步压实消防安全责任。进一步督促指导乡镇（街道）、部门严格落实《龙游县消防安全责任制实施细则》，按照“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的要求，扎实开展消防安全三年翻身仗行动。

继续督促指导教育、民政、卫健、文广旅体、经信等重点行业部门全面推行消防安全标准化管理，强化部门间沟通协作，完善信息共享、工作协调、抄告通报、联合执法等机制。

（二）加强多种形式消防队队伍建设。指导督促溪口、湖镇、开发区专职队根据国家标准《乡镇消防队》配齐专职消防员和驾驶员，配齐灭火救援和个人防护装备，指导溪口专职队做好营房改造工作。组织开展多种形式消防队伍业务培训，做好20xx年度全县多种形式消防队伍业务技能比武的筹备工作。

（三）深入推进重点领域消防安全综合整治。制定出台全县20xx年度消防安全工作要点和三年翻身仗行动任务清单，明确任务内容、时间节点、责任单位，将重点任务内容纳入安全生产、平安建设、文明城市创建等考核内容。组织开展高层建筑、老旧小区、居住出租房、小微企业等重点行业领域火灾隐患整治，结合创建省示范文明县城工作扎实开展住宅小区消防安全综合治理，大力整治占用消防车通道行为，集中开展电动自行车消防安全整治。

（四）强化宣传提高群众消防安全意识。依托红色物业联盟、组团联村等工作机制，发动党员干部深入农村、社区开展消防宣传，组织开展“三清三关”活动（清走道、清阳台、清厨房；外出关火源、关电源、关气源），进一步提升小区消防安全环境。充分发挥县、乡、村三级消防宣传“体验馆、体验室、宣传点”的作用，组织企事业单位、村居民开展消防宣传，发动社区宣传大使、消防志愿者深入开展消防安全宣传“七进”活动，扩大消防宣传覆盖面。

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇七

酒店全体领导班子根据各项工作任务的要求，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，酒店总经理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8600万元，比去年超额1800万元，超幅为26%；其中客房收入为3600万元，写字间收入为800万元，餐厅收入2800万元，其它收入共1400万元。全年客房平均出租率为116%，年均房价480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。

(二)、酒店通过狠抓管理，挖掘潜力，开源节支，合理用工等，在人工成本、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4128万元，经营利润率为48%，比去年分别增加900万元。

(三)、酒店通过强化《员工接待基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候、行为标准、技能技巧、着装、规范、素质。”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，提高了员工的优质服务水准。此外，在大型活动的接待服务中，销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自多方面的表扬信，信中高度赞扬我们“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动等。

(四)、酒店全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店全体管理人员的关心指导下，店级领导天天召开部门经理反馈会，对通报情况提出要求。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。酒店保安部也因此而被评为先进班组。

酒店全体管理人员率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，结合酒店经营、治理、服务等实际情况，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”。酒店的治理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。要害是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对治理与服务内涵真谛的理解及其运用。

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇八

a□加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等□ e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

公司问题：

a:今年4月份后惠购超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

d□新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“华联超市商品都是新的”这一经营理念。

e□自营商品返修高，一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响华联超市业绩及对外信誉度。

f□顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

g□人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

商场问题：

弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

b□商场环境及现场管理强度还需加强，主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级，对商品的缺断货追踪不能坚持，只存在三分钟热度，时有时无，不能做到商品的断缺货要常抓不懈的观念进行追踪。

c□商场对公司目标的宣传和理解程度不够，鼓动员工工作的积极性方面灵活程度还要进一步提高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

个人问题：

a□一年多来尽管在做好本人本职工作的前提下，但仍存在众多不足之处，一是理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，过去的一年，是零售竞争形式变化莫测的一年，明年也是，后年更是，面对形式，是商场需要做出快速反应

的一年，但对我来说，熟悉环境及各项业务是最迫不急待的，应付日常事务多，卖场实践操作经验少，致使某些工作顾头不顾尾，不能完全将公司理念转化为实际行动和实践经验，工作时限于被动之中，虽然对周边环境培及竞争店作过调研，但仍然不能转化为竞争中的各项优势，各种理念的深度和强度还需加强和贯彻。

b□工作创新力度差，事业的发展需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

c□对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。

d□工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰惰性化较为严重，时常工作效率不高，对员工及干部纵容性大，通过对企业制度及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的大忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋于企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒唐的，在新的一年里，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

小区物业经理年终工作总结 经理年终工作总结篇九

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的`成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车

俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！