

组工干部先进典型 清风干部先进事迹材料 (精选5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

影院工作总结篇一

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。

影院工作总结篇二

1、影院的工作人员必须提前半小时进入影院，做好对设备的检查，清洁、通电、等准备工作。

2、每周一前应下载好本周放映的四部影片，并严格对影片的内容进行审核，保证影片内容要积极想上，严禁播放*、暴力等不适合学生观看的电影、。在放映前4天，要预先试放一便，如有问题及时向负责人反映，更换影片，在正试放映时，要及时调整好声道、语言等，方便大家观看。

3、每周排出本周的放映人员值班表，每天不得少于4人(2人负责卖票、1人负责放映、1人负责维持秩序)。

4、放映前放映人员在影院门口监督，维持影院秩序。在放映过程中，要对大声喧哗的同学进行阻止，若多次提醒无效，可通知负责人进行提醒。在影片结束后，影院所有工作人员打扫卫生。

5、开映后不许随便离岗，不做与放映无关的事情。并做到定期对放映员进行放映培训。

6、经常保持放映室的整洁，每场电影结束后要对放映室进行打扫。

影院工作总结篇三

一个企业的快速成长，离不开科学高效的企业管理。作为企业管理的基础和核心，财务管理更是对企业的发展有着重要的引领和助推作用。长期以来，我们高度重视财务管理工作。我们采用国际领先的财务管理理念和运行系统，建立了科学高效的财务管理体系，保证了集团公司的健康、稳定、高速发展。

我们集团的管理以财务管理为核心，财务管理以资金和成本管理为重点。每年度，集团各部门共同参与年度管理计划的制定，从销量到产量，从产品成本到各项费用，做出详细而具有可行性的计划，报请董事会批准后，成为整个集团公司共同奋斗的目标。这些目标被细分成不同的关键业绩指标(kpi)与各部门的业绩考核挂钩。财务部每个月负责将实际数据及各项指标与年度计划进行详细比对，找出原因，在月度总结会上通报给高层管理人员及各部门负责人。对于出现的问题，要求各相关部门立即拿出解决方案，并在下个月度会议上反馈问题解决的措施和效果。这样就使管理计划不脱离现实情况，更具有可行性。整个财务管理都以计划为导向，任何的投资、开支都必须有据可循。虽然严格但是不失灵活性，一旦市场发生意外情况，我们会及时调整计划和策略，以应对市场的变化。

下面就从三个方面介绍一下我们集团的财务管理工作：

一、规范固定资产投资。

固定资产投资是企业的重大支出，只有通过严格规范的管控，才能确保资金安全、准确地使用在各个关键项目上。在这方面，我们通过“事前周密计划、事中严格控制、事后认真核查”的方式，实现了对投入的有效控制和管理。

集团公司设有投资决策委员会，负责对重大投资项目的决策与管理。每年年初，由投资决策委员会确定当年的固定资产投资计划。之后，每月召开一次投资委员会审批会议，会上，各部门提出下个月固定资产的采购申请，委员会根据年度投资计划和实际需求情况对各项申请做出批示。只有经投资委员会批准的项目，方可在erp系统中建立内部订单并分配相应核准的投资金额。然后，采购部进行初步询价，将询价结果通知各申请部门。申请部门将初步询价结果通过ebp系统再次向主管上级领导报批。批准后ebp系统自动向erp系统传输获批的采购申请，采购部门根据获批的采购申请进行采购。当

固定资产到达后，除了日常入库工作，每个月投资管理人员都会向申请部门核实资产实际使用情况，以便及时资本化。月底结束，投资管理人员会准备详细的投资计划和实际情况的分析表，以供高层管理人员了解投资计划的执行情况。

二、加强流动资金管理。

为了减少库存对资金的占用，我们严格控制库存的周转天数，建立起库存的合理储备量。对于原材料，我们按照采购周期，核算出应有的安全库存量，并录入erp系统。公司计划员每周将生产计划录入系统，并每日运行mrp系统会根据实际耗用需求及库存情况进行分析，一旦库存低于安全库存时，自动产生采购申请，通知采购部及时补充库存。对于产成品，我们集团根据不同公司的业务性质，制定了相应的管理要求。例如输送带业务，一般产品都是按需生产，在接到销售订单后开始排产，让产成品库存量保持在非常低的水平。轮胎业务，虽然做不到按需生产，但是我们也是在建立安全库存的前提下，尽可能降低库存和周转天数。

通过努力，我们的原材料周转天数从原来的35天降低到28天，产成品的周转天数也由原来的30天，降低到21天，这样大大减少了资金占用，提高了资金使用效率。在应收账款的管理上，我们有专门的系统与erp系统对接，每个月定时自动从erp系统取数，按不同销售渠道分别计算出应收账款的周转天数。控制人员每月对不同销售渠道的周转天数波动情况进行分析。发现有异常情况，及时与销售部门协调沟通，以找到应对方案，及时降低周转天数。其中，业绩最为突出的是集团下属轮胎公司配套市场的应收账款。这个市场的惯例账期一般都比较长。我们通过努力，以小幅折扣换取更短的收款期限，付款方式也从商业承兑改变为银行承兑。由于银行承兑的流通性和变现能力都较商业承兑大大提高，这样一来，通过背书和贴现，我们应收账款的周转天数由原来的220天大幅缩短到80天。资金的安全和成本的节约已远远超过小幅折

扣带来的损失，这给企业带来了很大的收获。

对于应付账款，我们通过周转天数与资金预测相结合的方式
进行控制。每个月我们都会根据销售现金回流预测、应付账
款周转天数需求，结合到期账款情况等做出资金需求计划，
并相应做出最低成本的筹资计划。另一方面，应付账款的周
转天数也是采购部的关键业绩指标(kpi)之一。根据年度计划
要求，他们会改善付款条件和方式，以达到年度的目标。目
前，通过采购部的努力，20%的付款方式能通过承兑汇票进行。

三、强化运行成本控制

在成本控制方面，我们主要是从料、工、费、废品率等方面
进行严格管理。我们密切关注主要原材料的价格，每月做出
价格趋势变动图，一旦发现价格趋于下降，我们会及时调低
安全库存量，反之，则调高安全库存量，从而降低原材料成
本。对于原材料消耗，研发部通过sms系统及时录入最新的
配方，erp系统根据原材料标准价和最新配方，核算出产品的
标准成本。当生产实际消耗数量输入系统后，自动分析出原
材料消耗的数量差异和配方调整差异，以供生产、研发和财
务共同研究，及时加以控制和调整。对于维修、动力等主要
加工费，我们每月跟踪产品的加工费率变动，一旦发现异常，
及时要求生产部立找出原因，制定措施。对于生产的废品率，
我们通过先进的pcs系统，随时掌握在制品、产成品入库数及
废品情况。质控部每天通报每一批次、班次的废品情况，财
务部做出相应的成本分析，并发送相关部门。通过这些方式，
实现了对成本的有效控制，废品率由原来的6%下降至2%，产
品的成本也下降了10%左右。

对于运输费用，我们实行单独立项管理。按照费用性质，我
们将其区分为变动费用和固定费用。对变动费用部分，我们
根据每种车型的最大运输量，制定每次运输的最佳装载方案，
测算出每批运输的最低成本。对固定费用部分，主要通过严
格的投资控制，来降低固定费用。

对于市场部费用，也实行单独立项管理。年初高层市场部管理人员会配合当年销售的需要核准市场部费用预算。成本控制员会分项以内部订单形式录入erp系统。每次实际发生费用时，市场部人员需要先通过ebp软件向市场部管理人员申请批准，一旦获批后，系统自动传输到erp系统并产生采购申请。当采购完成，系统收货并完成发票校验后，成本控制员会按内部订单分项分析费用的使用情况，及时和市场部人员沟通计划执行情况，以避免超支出现。

对于其他的费用，我们一般是以成本中心为单位来进行控制。每个成本中心对当年的费用做出详细的预算，经高层审批后录入erp系统。每次实际发生费用时，各部门人员仍要经过严格的ebp审核系统的批准，一旦获批后，系统自动传输到erp系统并产生采购申请。当采购完成，系统收货并完成发票校验后，成本控制员每个月对各部门费用使用情况做出差异分析表。对于超支项目和部门，财务部要求其立即采取措施，在其他项目上将超支部分弥补过来。通过这一系列的严格控制，让每一个人员都有成本控制意识，将企业的管理计划深入人心，成为每一个员工的关键业绩指标(kpi)□

科学规范、务实高效的财务管理，夯实了企业管理的基础，使企业堵塞了管理漏洞、规避了经营风险、提高经济效益、增强了核心竞争力，为集团的高速成长提供了强有力的支撑和保障。在未来的发展中，我们将继续创新理念、规范程序、健全流程，使集团的财务管理工作实现更高层次上的跨越提升，为华勤集团打造全球知名的大型跨国企业作出更大的贡献！

影院工作总结篇四

一、多快好省地搞好基建工作

今年3月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协

议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到四个月时间即完成了大通电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、多。

四个月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系杭州设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料8大件总价值超过百万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、快。

大通电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了12天时间；开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动；跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果；甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、好。

任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧

盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放弃任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、省。

在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为199万元，为国家、集体节约资金超过万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的亮点。

二、勤严奇信地创造经营业绩

如果说建设工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。大通电影城自7月16日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映6998场，观众超过112657人次，实现票房收入万元，包场收入(场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等万元)，创造了一个良好的开端。卖品部5个半月收入为490433元，占票房成绩的。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。

俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。

大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。四个多月来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。

影院工作总结篇五

必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，付出了努力，才回有回报。

通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服。我记得大二时候，我们的礼仪老师说过，人也要学会包装自己，如果连自己都不会打扮，那么谁会放心把工作交给你？于是在卖衣服的过程中，我就跟顾客说了，说人也是需要包

装的，同样的人，穿的衣服不同，档次也会不同，顾客听了也会觉得很有道理而接受比较贵一些的衣服。我把曾经学习过的知识运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

四、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

五、服务态度是至关重要的。对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的销售员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自己的心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

老顾客觉得这些衣服不错，然后推荐给他的朋友，利用广大的朋友圈，做到不少生意。所以说，结交到好的朋友，也是成功的关键。

虽然在这个炎炎的夏季是销售衣服的淡季，但是我也完成了基本的销售额。我以^v善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活^v为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我，这次的社会实践收获不少。做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果

有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

其实一个月的时间过得很快，在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难！

今年暑假，为了在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的韧性，找出自己的不足和差距，同时为了响应学校的号召，我利用假期的空闲时间在一家服装店做了为期两周的社会实践，我的工作就是服装推销员，也是卖衣服。在以前买衣服的经验中，觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好。其他的同事，他们都会详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

在这10多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十几天的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。在实践中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会

有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。第一：服务态度至关重要。做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一件衣服都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一件衣服！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！第二：具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。第三：诚信是成功的根本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有了，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家都必然是有诚信的。第四：付出才有收获。以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实

并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，虽然付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

更好的为病人治疗。记得开始的时候我什么都不懂，招呼顾客的时候，面对顾客的提问我总是一问三不知，满足不了顾客的需求，让顾客心理产生了反感的心理，衣服自然也就卖不出了。找到这个问题后，我努力向其他老练的推销员学习，经过自己的努力，我也基本掌握了大部分衣服个方面的情况，这为我以后卖出衣服打下了良好的基础，所以说：成功总是留给有准备的人。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！实践虽短，但是在这段时间里，我们却可以体会到了工作的辛苦，也锻炼了自己的意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验。同时加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。这次的实践是一个终点，也是一个起点。我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

转眼间，大一已经过去，迎来了暑假，上大学以前，假期的时间根本不能由自己支配，而现在的暑假使我闲了下来。经过了一番考虑，觉得打工既可以充实假期，也可以为自己赚一些零花钱，是一次很好的社会实践的机会。在实践中增

长见识，锻炼自己的能力，培养自己的韧性，通过社会实践，找出自己的不足和差距。经朋友的介绍，在一家服装卖场找到了卖衣服的工作。在以前买衣服的经验中，觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。

卖衣服的工作看似简单，事实上并不是只有卖衣服，每天要整理、清点货物；还要保持店内的卫生清洁；还有最重要的是，服务客人，好的服务态度。在这10多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践，让我懂得，其实卖衣服是很不容易的，也是有很多技巧的。

一、付出才会有回报。以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，付出了努力，才回有回报。

二、具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

三、服务态度是至关重要的。有一句话叫做“顾客就是上帝”，的确，在服务类的行业中，对待客人要有好的态度，这样才能赢得客人的青睐。不论是卖衣服，还是当护士，只有周到的服务，文明礼貌，才会让对方对你放心，接受你的衣服或是治疗。

时候，我们是一起把衣服卖出去的，所以说，结交到好的朋友，也是成功的关键。

介绍，就好比我们要熟练的掌握各项技能，熟练操作，才能更好的为病人治疗。

总之，通过这次的打工经历，让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验，也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。

影院工作总结篇六

转眼2021年过去了，在影城这一年的工作中，通过对各岗位的学习，我们营运部的员工很快适应了影城的运作程序，从以前没接触过影城运作的新手到现在能独立地完成放映、售票、检票、卖品等工作，感谢领导在过去的一年中给予我历练的机会及工作上的指导，下面我对影城营运部近一年的工作情况作如下汇报。

“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、愉快工作”是我们大家的宗旨。我们营运部是一个综合部门，结合场务、卖品、售票、放映四个岗位，负责影城一线服务人员的调度工作，充分利用人力资源，保证良好的工作秩序和工作质量。

回顾2021年的工作，我们影城也慢慢有了起色，虽然没有地理位路的区域优势，但通过大家的努力宣传和推广，逐渐有更多人熟悉和了解我们影城。

- 1、在票房管理上，首先要做到热情、微笑、礼貌，为顾客提供理想、周到的专业服务，熟悉影城每天的活动，更新影片新信息，及时掌握上岗前自身的仪表仪容，把程序做到位，主动询问，多了解，多推荐。

2、场务方面，场务人员要有规范的接待流程，做好每天的日报表，在检票方面严格执行影城的各项制度，热情指引、来访接待，多巡厅、注意是否有遗留物和未离场观众，保持各影厅通道处于关闭状态，做好正常的营运工作，无串厅，逆留顾客。

3、卖品工作方面，了解产品，有一定的销售能力，要注意个人自身卫生及卖品清洁，询问、点单、呈递、收款、致谢、道别，完整服务，耐心解答，微笑面容，退换货，物品保质期，交接班盘点，核对库存数量，供给及时，主动推荐，只要做好以上的各项工作，相信卖品部销售额也会日益上升，态度第一，顾客至上。

4、放映室的工作，放映室的工作人员要了解每日新片、片源、密钥下载、拷贝信息，做好登记，每天场次和放映时间，影片要提前了解，做好准备，另外放映机的清理打扫、保养要到位，更新片源。

由于影城工作是以服务型为主的行业，营运部是站在影城的第一线，我们深感到自己工作做得到位与否会直接影响到影城的声誉，所以时刻注意自己的一言一行。面对一个全新的环境，我开始对服务工作有了更加深层的认识，我们深知，唯有不断学习、总结，不断努力和全力以赴来弥补自身的不足，才能迎合整体工作的需要。通过在影城工作的这段时间，我受益匪浅，我会把学到的新知识和积累的经验很好地运用到以后的工作中去，并通过实践进一步提高、升华。

1、努力提高自我学习能力，将学到的知识转化为影响力、凝聚力和号召力。

2、在工作中耐心的把影城营运部的各项工作落到实处。

3、多与票房、场务、卖品部及放映室的工作人员沟通，及时发现工作中的问题，消除隐患。

4、通过营运部的全体成员共同学习，提高团队整体素质，树立良好的影城形象。

目前，我们影城在电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于影城领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们营运部在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。

透视过去的一年，对我来说有很大的收获，成为影城的一名员工，我倍感骄傲和自豪，通过加强自身的学习能力，使我认识到了工作中需要有更多的换位思考、需要理解和包容、需要怀有一颗感恩的心。虽然自己很努力，但也因为欠缺经验和方法有许多不足。在20xx年的工作中，我会更加努力学习，在工作中总结、在总结中反思、在反思中学习、在学习中提高、用最好的态度服务顾客，用最佳的心态对待工作。