

# 最新我的拿手好戏和摘抄 我的拿手好戏 日记(大全9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 乡镇工作总结 酒店工作总结工作总结篇一

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

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

## 乡镇工作总结 酒店工作总结工作总结篇二

在我们的职业生涯中，工作总结和经验体会是一个重要的环节。一个好的工作总结和经验体会可以帮助我们更好地反思已经完成的工作，发现问题，总结经验和教训，并且为下一步的工作提供参考。在本文中，我将对本年度的工作进行总结，并分享一些工作心得和体会，希望能够对大家的工作也有所帮助。

作为一个销售经理，我的工作主要是与客户建立并维护良好的关系，开拓新的市场和客户资源，协调内部业务工作等。通过本年度的工作总结，我发现存在一些问题。首先，我们的客户与竞争对手建立了更紧密的联系，导致了客户流失。

其次，我们的销售人员之间存在着信息不共享和合作不力的问题，导致了目标销售额的未能实现。这些问题的存在，使我深刻认识到在未来的工作中需要重点解决和改进。

### 第三段：工作心得

通过一年的工作，我也积累了一些宝贵的工作心得。首先，在进行工作计划的制定时，我认为应该充分考虑客户的需求和市场变化，及时调整和完善自己的工作计划。其次，作为一个销售经理，除了要与客户建立好的信任和关系，还需要和内部业务人员建立和谐的工作关系，共同协作才能完成销售目标。第三，我的成功之道是积极思考问题，寻找最佳的解决方案，甚至思考出一些新的商业模式，以此来提升自己的竞争力和市场地位。

### 第四段：工作体会

在工作过程中，我也获得了一些重要的经验体会。首先，我意识到基本技能的重要性。例如：商业谈判技巧，沟通能力，组织协调能力等。这些基本的技能，在我们的工作中起着举足轻重的作用。其次，时刻保持学习的姿态非常重要。只要我们时刻关注市场和业务变化，不断学习新的知识和技能，就能够适应市场的变化和业务的发展，迅速成长壮大。

### 第五段：总结

总之，通过一年的工作总结和经验体会，我深刻认识到，只有时刻保持初心，保持进取的姿态，才能不断地提升自己的综合能力，更好地完成工作目标。今后，我将继续努力，克服工作中出现的难题，不断激发自己的工作激情，努力实现自我的职业规划和发展，为公司和客户创造更大的价值！

## 乡镇工作总结 酒店工作总结工作总结篇三

本学期，我校以社会主义核心价值观的内容为主旋律，以习惯养成、孝德礼仪教育为主要任务，在学校领导的支持下，在全体辅导员和少先队员的共同努力下，充分发挥少先队组织积极、开拓、自立、创新的作用，培养队员的创新精神和实践能力，规范队员的行为习惯，形成校园的文明风尚，全面推进素质教育。

### 1. 坚持“红领巾监督岗”监督

本学期我校对班级继续实施了周考核制度，并对各班每周的考核成绩及时在周一国旗下进行表彰公布。其考核主要由“红领巾监督岗”、学校领导和护导老师执行。红领巾监督岗的成员负责检查全校各班的两操、卫生、纪律等方面的表现，各项检查分工明确各尽其能且天天有记录。学生和老师可以很方便、快捷地获悉自己班级的成绩，“红领巾监督岗”充分发挥了其重要的功能和作用，成为学校的得力助手，让队员们的纪律、卫生等行为习惯有了监督。不仅培养了一支高素质的少先队小干部队伍，同时也起到一定的模范带头作用。也培养了队员的良好习惯。

### 2. 坚持“国旗下讲话”育人

本学期国旗下讲话由学校领导和各中队负责进行。由师生轮流上台讲话，讲话的内容丰富多彩，围绕社会主义核心价值观、行为习惯、学习方法、安全教育等内容展开教育，老师们都能积极准备，激情演讲，达到了教育的良好效果。

### 3. 重视学生养成教育

坚持从入学就开始抓学生的养成教育。低年级学生要求熟读成诵《小学生守则》、《三字经》，中、高年级学生要求熟读《小学生日常行为规范》、《一日常规》、《弟子规》。

#### 4. 重视“每周一课时”的少先队活动

本学期，学校各个年级的少先队活动课始终以少先队活动建议为依据，结合各种特殊节日，开展“感恩、爱国、诚信、礼仪、安全、法制教育等”为主题的少先队活动课，保证每周一课时，旨在让活动融进辅导员与队员们的情感世界，促进队员各方面能力的发展同时培养良好的道德品质。

##### 1. 加强少先队理论研究和信息交流。

我校少先队把理论研究工作作为一项重要工作来抓，重视提高辅导员的理论水平。切实重视信息交流，拓宽辅导员的视野和增长见识，开展班主任及辅导员经验交流活动。

##### 2. 发挥少先队小干部的作用，协助辅导员做好少先队各项常规工作。

加强少先队干部队伍建设，做好少先队干部队伍的培训工作，组织一支较有能力的小干部队伍，我校于9月份开展新一轮少先队大队干部换届选举活动。由大队干部及劝导队员自主管理队员平时的不良行为习惯，督促其改正。

##### 3. 开展每月一主题教育活动，促进养成教育。

(1) 10月13日上午在大队辅导员陈老师组织下开展新少先队员入队仪式。

##### (2) 常规队日活动

9月8日黑板报《庆祝教师节》、9月16日手抄报《文明有礼好学生》、9月23日手抄报《诚信伴我成长》、10月15日手抄报《保护环境从我做起》、10月22日手抄报《爱路护路》、10月29日手抄报《法制安全》、11月10日“快乐飞扬，梦想起航”文化节活动、11月12日开展“讲文明、懂礼貌”为主题



黑板报、11月23日少先队队干部开展学习《中小学生守则（20xx年修订）》。每个月不定期检查仪容仪表。12月以“孝德礼仪”“假前安全教育”为主题。1月份进入复习阶段，做好学期工作总结，资料归档。

1. 加强对少先队工作总体思路、少先队学科基本理论，和少先队活动课程建设的学习和研究。
2. 落实习惯养成教育实施方案，狠抓队员的行为习惯。
3. 加大对中队辅导员的培训力度，并注重队干部的培养。

总之，少先队工作任重而道远，在今后的工作中，我们将总结经验，找出不足，再接再厉，开拓创新，加强少先队基础建设力度，加强少先队理论研究力度，为我校少先队工作的发展做出更大贡献。

自从进到本站以来，在公司各级领导和同事们的大力支持和帮助下，本人加强政治理论和业务知识学习，严格履行工作职责，使自己的政治、思想水平都有了很大的提高，对工作内容和性质也有了很大熟悉，为今后能更好的开展工作提供了基础，现将我近一年来的思想、学习、工作、生活等情况作个个人工作总结。

这段时间工作的过程也是我自己的心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要发挥自己的特长，不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但原来学的知识何以致用，有些迷茫的不知自己的定位，乍看起来工作完成是很容易的，但把工作做得出色是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，

就会拥有成功。

认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。离开校园久了，没有老师的督促和学业的压力，对自我学习和自我要求也就放松了，只觉得以前会的就够了。在政研室学习期间也偶尔有过松懈的时候，但有一次到一位科长办公室拿东西的时候，看见他正在笔记本上认真地总结和记录省里刚下发的一个部门文件，我很诧异为什么还要这么较真，“不学习跟不上，也做不好工作”，他的话很平实却给了我当头一棒。从那以后我抓紧时间去看我所能找到的一切学习资料，那个时候真的觉得时间好少，自己要学的却有那么多，好在困惑的时候政研室的一位副主任用四个字提醒了我——学以致用！学习是为了更好的服务于工作，我在政研室学到的东西是为了我在建投公司文字岗位上更好的发挥效力。

进公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。在工作中，严格遵守各项规章制度，爱岗敬业，扎实工作，热情服务，勤学苦干，任劳任怨，不怕困难。认真学习本岗位的各项制度，规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。

1、完成本职工作，加强业务学习，提高自身水平。

2、以供水为中心，理论结合实践，在实践中成长。

1、学无止境，我将坚持不懈地努力学习理论知识，并用于工作实践，以更好的适应工作发展的需要。

2、实践是不断取得进步的基础。

总之，这短短的一年是我不断成长的一年，点点滴滴造就不凡，在以后的工作中，我要不断的积累经验，与各位同事共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为自来水事业作出应有贡献。

## 乡镇工作总结 酒店工作总结工作总结篇四

春季是动物防疫工作的关键时期，也是保障牲畜健康和安全的阶段。本文将总结我国春季动物防疫工作的情况，以及存在的问题和改进措施。

首先，国家对动物防疫工作高度重视，各地方政府加大了对农村地区的动物防疫宣传力度，提高了农民的动物防疫意识。同时，各级畜牧兽医部门积极组织开展各种防疫活动，对疫情进行严密的监测和预警。此外，减轻农民负担的政策措施、免疫技术的不断创新，都为我们打赢了一场场抗疫的胜利。

但是，动物防疫工作中仍然存在一些问题。第一，防治工作落后，措施不力，导致牲畜防疫措施不到位。第二，动物饲养过于集中，饮水不方便，加上环境卫生条件恶劣，容易造成疫情的扩散。第三，动物免疫技术仍然存在一定的问题，特别是对病毒的防治效果不尽如人意。这些问题给动物防疫工作带来了很大的挑战，也需要我们采取一系列的改进措施。

在这方面，我们可以采取以下的改进措施。第一，加强对动物饲养场的管控，提高畜牧兽医工作者的工作技能和业务素质。第二，加大免疫技术的研究开发，进一步推广应用。第三，加大财政投入，提高畜牧兽医网络的建设和完善。这些改进措施必将为春季动物防疫工作带来更大的帮助。

总之，春季动物防疫工作是我国畜牧业的重要组成部分，我们需要高度重视该工作，发挥好各级政府、畜牧兽医部门的保障作用，充分发挥全社会的动员和参与力度，切实保障我国畜牧业的健康可持续发展。

## 乡镇工作总结 酒店工作总结工作总结篇五

选出普通话口才较好的同学选手，进行培训，为参加学校的演讲比赛作好准备。

## 四 大学生辩论赛

以班为单位在学院内举行，以大一同学为主要对象，选出表现突出的辩手做为校辩论赛做准备。

## 五 与英语沙龙协会合办英语学习活动

七 组织知识竞赛. 提高同学们的知识水平. 扩大知识面

## 乡镇工作总结 酒店工作总结工作总结篇六

销售工作是一个需要耐心、细心和经验的工作，我在此工作中有着很多收获和体验。经过一年的学习和实践，我感受到自己的成长和进步。我在此想总结一下我的心得体会，分享给大家。

### 第二段：勤奋与努力

在销售工作中，勤奋和努力是最基本的要求。积极主动的态度，热情的服务，以及耐心细致的工作方式都会给客户留下深刻的印象。客户对我们的服务满意度越高，客户的忠诚度会越高，对我们的公司而言也会更加有益。因此，在销售过程中，不仅要提供良好的服务质量，还需要不断学习和提升自己的专业素质。

### 第三段：与客户沟通与交流

在销售工作中，与客户的沟通与交流至关重要。我们要倾听客户的需求，了解其想法，从而为客户提供合适的产品和服务。在与客户沟通时，我们应该采用积极的口吻、友善的态度以及耐心的姿态，同时清晰地表达自己的意见和建议。这对于与客户建立良好的信任关系非常重要。

### 第四段：学习与挑战

在销售工作的过程中，学习与挑战也是一个重要的环节。我们需要不断地学习市场的变化和需求的变化，以及不同产品的特点和优劣势，从而能够及时分析客户需求，提供实用的解决方案。同时，我们也需要积极接受挑战，尝试新的销售技巧，适应不同的销售环境和客户需求，不断挑战自我。

## 第五段：总结

总的来说，销售工作需要勤奋、努力、沟通、学习和挑战。我们需要不断学习和提升自己的专业知识和技能，以提高客户满意度。同时，我们也需要注重内部管理和协作，团结合作，达成销售目标。在未来的工作中，我会继续不断地学习和实践，更好地为客户提供更高质量的服务，并不断挑战自我，成为一名优秀的销售人员。