

最新教练员星级评定标准 教练年终工作总结(优质9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇一

1985年10月回到卫生防疫站从事驾驶工作，主要为防疫站食品卫生监督、计划免疫和消毒杀虫人员外出进行卫生监督、流行病学调查、儿童强化服苗、消毒杀虫工作驾驶车辆，由于疫情处理的特殊性，必须保证车辆的快速出动，因此平时我尤其注意车辆的维护和车况，并且从不计较个人得失，保证最快出车，利用自己几年驾驶过程中对全区道路的熟悉，总能保证在最短时间内利用最佳路线安全到达，得到了站领导和防疫工作人员的充分肯定。

1992至今在从事驾驶工作同时，走上了车辆管理岗位，负责管理站内数辆摩托车和汽车的管理。本着“安全、高效、节约”的原则，我协助办公室主任制订了车辆管理制度，规范管理各类车辆，并对驾驶员进行不定期的安全和车辆维护培训。单位购车时积极为领导出谋划策，听取各位驾驶人员的意见，根据自己对车辆的了解，购买的切合单位实际的经济实用、质量稳定的车型，特别在选择车辆定点维修单位时，多方考察，利用自己的业务知识为单位选定了质量过硬、价格经济的维修厂家，为单位节约了资金。

一、始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，几十年如一日，不断学习和充电，克服

了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了单位的开支，保证了行车的安全。1991年参加市劳动局组织的高级技术工人（驾驶专业）考试，取得了高级技术工人资格；1996年获得重庆市人事局颁发的汽车驾驶中级证书□xx年参加市人事局组织的培训考试后，取得了汽车驾驶高级证书。随着驾龄的增长，我的汽车驾驶水平已经非常纯熟，对汽车性能的了解已不断深入，充分保障了驾乘人员的安全舒适，驾驶技能和车辆维护保养知识已经基本具备驾驶技师的水平。

二、二十四年来安全行车超过八十万公里，从未出现一起安全责任事故。我一直强化道路安全法律法规的学习，提高自身的安全意识，并在实践工作中不断总结经验，培养自己应对突发事件的心理素质。我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳、任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德，用自己的良好表现赢得了领导和群众的认可。

三、在车辆管理工作中，积极贯彻上级有关车辆管理的政策、法令，并及时请示、汇报、研究、传达布置上级对交通安全工作的指示和要求，做好交通安全工作，每年按市车辆管理所和交通管理部门的要求进行所属车辆年检、驾驶员的年审，负责对驾驶员经常进行法纪、法规教育，并指导、考核兼职驾驶员操作水平，提供单位兼职驾驶员上岗审核意见，进行车辆驾驶职业道德教育和安全行车教育，增强法纪观念，确保行车安全。

随着我国汽车工业的高速发展和新技术在汽车领域的大量运用，要求驾驶员不断掌握车辆驾驶、维护、保养以及管理的新知识和新理论，以此来推动单位车辆管理工作的规范化、合理化。在今后的工作中，我仍将坚持学习业务知识，提高解决疑难问题和车辆故障的能力，切实贯彻各项交通安全法律法规，努力提高车辆管理水平，立足本职工作，敬业爱岗，为单位的发展做出自己应尽的贡献。

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇二

首先拳击教练要有敬业精神，拳击训练工作辛苦，运动员更是觉得难以承受。我觉得，作为拳击教练，我们对拳击训练工作的重要性要有足够的认识，并且以身作则，必须用我们自身的言语和行为激发运动员的热情和上进的信心，这样才无愧于我们的事业和责任。拳击教练还要有吃苦奉献精神，拳击训练工作既是脑力劳动，又是体力劳动，工作时间长，体力消耗大，工作辛苦，没有顽强的吃苦精神和无私奉献精神是不行的。

有些人认为：运动员的条件好不好并不重要，关键是通过训练能应付比赛。我觉得，作为专业的训练团队，选苗工作非常重要，出去比赛就代表一个团队。所以在写情况下，选材成功训练就成功了一半。因此我把选苗的工作看作是训练的前提，有了好苗，就有成功的希望。然而，选苗工作，必须不辞劳苦地深入到运动员中间，仔细观察每个运动员的表现，选苗工作还贯穿在一年四季，无论在室内活，还是室外活等活动场所，处处留意，观察运动员的反应、灵敏、耐力、强度等能力表现如何，发现好苗子立即去询问，并作好记录。

20xx年，潘丽娟、肇凯爽获得全国锦标赛第三名。

20xx年，赵晓秀、刘彦杰获全国锦标赛第三名

同年，王玉岩和马兰分别获得青年赛的冠军和第五名，

并且，王玉岩还在同年的冠军赛上获得冠军。

20xx年，潘丽娟、司文获全国锦标赛第五

王玉岩在全运会上荣获第五名

王宝珠、史秋红在青年赛中名列第五

汪丽娜在今年参加的少年赛上摘得桂冠。

1、只有坚守教练员自己的位置，下功夫训练运动员，才能有更大的进步。

2、只有主动融入集体，处理好与同事、运动员之间的关系，才能在好的环境中开展工作。

3、要加强与运动员的交流，要与运动员做好沟通，解决运动员训练中的情绪问题，要与员工进行思想交流。

4、在训练中认真总结，及时整改，以便下次训练中有更好的成绩。

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现在训练中的大胆创新不够。

3、目前存在的主要问题是优秀的体育苗子较少并且很难发现。

(一)积极搞好运动员的训练工作，进一步调整运动员的状态，对于一些有过激言行的运动员，要从思想上加以教育或处罚，为拳馆创造良好的工作环境和形象。

(二)加强训练知识的学习提高，创新训练方法，提高运动效果；

(三)加强基础动作训练，强化训练的创新实践，促进竞技水平的提升。

经过这样紧张有序的四年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我还明白

了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

总结下来：在这四年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

回顾过去四年，其中有奔波之辛苦、传拳之劳累，亦有收获之甘甜，成功之喜悦。既负弘扬拳击之责，当竭毕生之精力，为拳击大业之大发展，大成功而努力！

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇三

酒店的规章制度需要结合酒店的实际，结合经营过程中不断的调整修订，与酒店经营管理实际相吻合，并切实起到规范酒店的运行作用。这是酒店正规化建设的基本工作。是酒店良性运转、规范人员行为、协调各方关系，保证服务质量，避免随心所欲，维护酒店公共利益的保证。现在酒店管理制度已基本完善，这对发展推进我们桃源酒店奠定了坚实的基础。避免那种权利大于制度的错误做法。用制度去管人、管事；而不是用人去管人、管事。

公司组织到xx宾馆参加由xxx讲师邵的春主讲的酒店经理人实务督导讲座(相当于供电规范化管理)这对提高酒店中层管理人员的培训、培养具有十分重要的意义，开拓了他们的视野，这对提高他们的技能和综合素质很有帮助。同时他们也感念公司领导给予的机会，并增强了他们的工作信心。

目前xx酒店经过几次改建、装修后的桃源酒店。成为集餐饪、客房、商务会议为一体的综合型大酒店。在我县酒店、宾馆行业中处于领先的龙头的位。我们拥有很多优势。在现今市场竞争如此激烈的前提下。形式要求我们必须进一不提高效率

益。利润是我们酒店的命脉。

现阶段酒店管理比较混乱，管理模式主要表现在人治管理上，随意管理等个体形为在管理者身上时有发生，酒店规章制度形同虚设，这不利于酒店的建设和发展。

面客部门的服务质量的待优化，从客人投诉和反馈中发现，我们酒店的硬件与软件不符；面客员工的服务质量有待改进。面客员工应主动、自觉为客人服务，杜绝出现客人说一说，动一动的现象发生；有些部门或岗位的员工，仪容仪表不整洁，清洁卫生不仔细，设备报修、维修不及时，同样影响着酒店整体服务质量。

厨房片面追求利润 杀客 现象仍很严重，加上厨房内部管理比较松散，员工偷吃偷拿现象比较严重有令不行、有令不止、令行不畅。这对桃源酒店制度化化管理是一个很大的阻碍。所有人都不应该破坏它。

销售部加大促销力度，拓宽销售渠道，内挖潜力，外拓客源，在全员营销、全员服务上下功夫，桃源上下人人都是服务员，个个都是营销员、营销中有服务，服务中有营销，对我们的老客户给他们以宾至如归的感觉，给他们更多的个性化服务，合理推销我们的房间和餐饮，保证酒店利益最大化。销售部是酒店的窗口，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，除了能做到礼貌待客，热情服务外，还必须的化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

餐饮部应在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措应在餐饮部推行，即将餐厅的经营收入指标核实为22万元月，工资总额控制为7万元月，在一定的费用上和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比列扣除工资总额的应比例名额，这种绩效挂钩的做法一方

面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，另一方面使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动的做好经营促销工作。厨房部每周或至少隔周推出几款新菜，由酒店领导及相关部门经理品菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务较差的厨师要及时调换。

为保证酒店基本产品 客房 质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪容仪表进行规范，使全体员工在思想上行为上保持一致，保证客房各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现 严、细、实 的工作作风。

财务工作是酒店经营中的一项非常重要的工作，为此，财务部门认真做好财务分析和核算。确保每一个数据和财务资料的准确、真实、及时、完整、可靠，使酒店领导能及时了解酒店的经营情况，针对收入及成本费用率合理确定资金的使用，制定酒店的经营方向。同时还积极做好应收帐款的结帐工作，派出专人配合营销部上门要帐，保证了酒店收入的及时变现，保障了酒店生产经营的正常运行。

在酒店部门原有费用的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗要求；采购把关、采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场，货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关，坚持制度原则，杜绝进私货和关系货的形为，对较大采购计划，都要事先的到领导审批，做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

合理定编、根据酒店实际情况，以精干、高效为用人原则，培养酒店自己的优秀人才，量才适用，让能者上，平者让，庸者下。充分发挥人才能动性。员工招聘根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。

制定酒店全员培训计划，由酒店组织召集部门经理、主管人员培训，使中层管理人员在思想认识和日常工作中，得到不同程度的感悟和提升，各部门经理组织本部门员工进行岗位业务培训，使员工在酒店有学习、成长的机会，使员工的工作得以提升、展示。桃源要发展关键是人，大胆培养和使用人才，是酒店发展壮大之根本，酒店善待员工，员工也善待酒店，把酒店当成自己的家，与酒店同呼吸共命运，安心在酒店建功立业，拼搏奉献和展示才华，只要增强酒店的整体凝聚力，向心力和亲和力，就一定能够提高酒店的核心竞争力。

酒店作为一个公共场所，安全经营是压倒一切的工作责任。为保障酒店经营工作进行顺利，保障宾客、酒店和员工生命及财产，安全是一项重要内容。所有员工应将安全重于泰山牢记在心。

在公司领导正确决策下，我们共同努力，我们对桃源酒店的明天充满信心，让我们团结一致、开拓进取、锐意创新，为建设推进桃源酒店的明天而努力奋斗！

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇四

在段领导指导带领下、全体同志的支持下，经过自己的积极努力，主要做了以下工作。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，时刻保持虚心学习、认真工作的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念，不断加强学习，牢固树立共产主义远大理想，坚定走中国特色社会主义道路的信念，自觉地为实现党在初级阶段的基本路线和基本纲领而努力奋斗。用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想武装头脑，深入学习实践科学发展观，并不断加强业务

学习。

（一）养护管理工作

2次，有效地完成了本职工作，为确保道路的安全畅通做出了积极的贡献。

（二）赖白路人行道工程管理工作

8月在领导的安排下，我被派到赖白路人行道工地现场加强工程建设管理工作。在工作中，我努力学习，积极工作，“冒酷暑、洒热汗、克困难”，和同事一起按质、按量、按期完成了赖白路人行道工程建设工作。

在以后的工作中，我将继续加强学习，弥补不足，服从安排，协助同事，发奋工作，力求把工作做的更好。

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇五

在百分之八十五以上,而且在学校和学员中已形成很好的口碑.

四、在车辆管理工作中，积极贯彻上级有关车辆管理的政策、法令，并及时请示、汇报、研究、传达布置上级对交通安全工作的指示和要求，做好交通安全工作，每年按市车辆管理所和交通管理部门的要求进行所属车辆年检、驾驶员的年审，负责对驾驶员按时进行法纪、法规教育，并指导、监督考核驾驶员操作水平，提供单位监督驾驶员上岗审核意见，进行车辆驾驶职业道德教育和安全行车教育，增强法纪观念，确保行车安全。

随着我国汽车工业的高速发展和新技术在汽车领域的大量运用，要求驾驶员不断掌握车辆驾驶、维护、保养以及管理的新知识和新理论，以此来推动单位车辆管理工作的规范化、合理化。

在今后的工作中,我仍将努力学习业务知识,提高教学质量,敬业爱岗,立足本职工作,为社会和单位的发展做出自己应有的贡献。

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇六

自从带领这支球队以后,虽然在各方面比较辛苦和劳累。但我觉得队员在xx队“做好人、读好书、踢好球”这一宗旨的指导下,使小队员们在各方面都有所提高,有显著的进步。对我教练来讲,就是最大的欣慰和回报。

经过三个多月的训练和比赛,在各方面有待于很好的总结。特别是在上次参加的xx市xx精英赛中,有所提高,得到了锻炼。但也看出了很多不足之处。比如:有很多队员在场上对抗中的合理冲撞能力差,不如对方。踢球没有霸气,太老实,不象对方队员拼抢很凶,动作大,比较粗野。所以往往我队队员在场上比较被动,造成传球失误多、不积极、跑动少、踢闷球。队员在场上显得非常“嫩”。加上平时的训练对自己要求不严,做技术动作不结合实战。不从实战出发,随心所欲。只要自己玩的开心,一旦到了比赛场上,给对方队员一撞一抢,什么都没了。存在着比赛中队型保持不够好,场上紧张,在对抗中传接球能力差,有效的跑动和插上不够,拼抢不足等问题。通过总结,看到了队中存在的问题,有待于在今后的训练中要求队员每堂训练课必须努力认真,积极开动脑筋。要明确是“我要练”还是“要我练”的目的意义。

在xx队“做好人、读好书、踢好球”的宗旨指导下,自带队以来,狠抓了队内的生活作风。在各方面都有了很大的提高和改变。特别是寝室的卫生、晚上的作息制度、每天的早操等都有很大的提高。得到了校领导的一致好评。同时也得到了这次评估上海市传统足球学校评考组的一致好评。

在平时的工作中、训练中,由于自己的努力,虽然取得了一些微不足道的成绩。但离俱乐部领导对我提出的要求还差的

很远。有待于在今后的工作中，在新的一年里更加努力，虚心向兄弟球队优秀教练员学习，取长补短，不断提高自己的理论水平和业务水平。在业务上要精益求精，不断钻研，处处以俱乐部的利益为重。

作为一名多年带队的教练员，自己有决心和信心在5个月里使队员的思想作风、技术水平、战术意识等各方面都有明显的提高。在队伍人员的调整中，要花一番功夫，为xx足球队作出新的贡献。

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇七

营销部至成立之初，酒店领导就将会议接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，为此营销部力求重点突破，全力以赴以确保全年经营目标的完成。营销部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限及相关设施设备老化等诸多困难，圆满完成年初制定的经营目标。成绩的取得除了营销部两位成员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。我们将积分兑房的面延伸到棋牌，使得长期在棋牌消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于

扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就

一定会有丰硕的成果等着大家。

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇八

一年来，我按照中心的要求，按时参加学习党的十八大和十八届三中全会精神，自觉增强自身的政治理论素养。平时自觉学习业务技能知识，提高自身的教学水平和能力，为提高队伍整体竞技水平上档进位储蓄正能量。同时，以优秀教练员为标准严格要求自己，始终把英语教师工作总结优良的“师德师风”放在为人处事第一位上，争当“学高为师，身正为范”的表率，争做一名有崇高师德的教练员。

20xx冬运会平行大回转比赛将在新疆乌鲁木齐丝绸之路滑雪场工作总结报告举行，针对平行大回转比赛长度需要400~600米滑道以及赛场陡等地势特点，首先，在选择教学场地上，我根据队员综合情况，选择在坡度大、难度大的场地开展日常适应训练，以便更多地让队员适应陡坡训练和陡坡技术。并合理安排训练时点、训练项目和内容，抓好晚期训练和早期上学以及中期的合理安排训练，注重夏天滑轮训练，由于滑轮跟冬天滑行很相似，使夏季也能如期进行一些技术上的训练。在夏季训练项目上，主要以速度耐力，爆发力，协调能力以及核心力量为足。

其次，根据我省运动员年龄上比其他省选手年轻，存在招商引资工作总结心理素质上还不是很成熟等问题，我不失时机地进行一些pk形式的训练，以及心理上的指导，来弥补心理素质不稳定的这一方面的不足。在训练pk的过程中，采取队员间优势对优势、劣势对优势、劣势对劣势等穿插pk训练，让队员在主项目上有突破，劣势项目上又提高。

再次，与全队人员就其他省市对手综合技能及个体情况进行深入细致分析，做到知己知彼，寻找自身的短板和改进的地方，明确训练方向和目标，并鼓励队员们战胜自己，超越自

身，释放潜力迎接比赛。同时，不厌其烦地向队员们灌输所选择训练场地的优势，全体队员对在亚布力雪场进行训练认同度极高，让生活委员工作总结整个队伍知晓相比其他省队常年训练的场地，坡度都没有亚布力大，且难度比较低，但要求队员们也必须充分意识到，比赛期间，丝绸之路雪场气温均在零下20度左右。自然雪丰富，压雪次数少，导致雪质松软等不利因素，让队员有足够的心理准备。

回顾过去，努力工作取得一定成效，但就整个团队来说，队员身体状况不是特别良好，膝关节和腰部都有一些伤病等影响训练以及比赛，大赛经验不足，状态不稳定，技术发挥不稳定，训练以及技术指导上还是有一定的不够科学以及细腻，身体素质对比其他省市的运动员还是有一些差距出纳工作总结与计划，对于比赛场地的熟悉性还不够，以及在训练器材上对比其他省市还是有一些差距等困难和问题，这些都有将在今后的训练中加以克服和解决。今后，我将克服存在的困难，排难而进，力争把队伍训练成为一支“雪上劲旅先锋”。

教练员星级评定标准 教练年终工作总结篇九

自20xx年x月x日酒店开业以来，在总经理的正确领导及各部门的密切配合下，酒店各项工作顺利开展，各项规章制度不断得以完善，xx大酒店的知名度、美誉度、市场的竞争力得到不断提升，在x酒店行业占有重要的一席之地。

首先销售部经过了这一年的发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。在各部门共同努力下把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。销售部的工作重点放在机关单位、政府官员和会议的销售上，其中成功接待县财政局、审计局共四次为期共三个月审计工作会议。单这两次接待实现销售收入x万元。

同时，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。在这一年里我们接待了x迎新晚会□x拓展培训等共计x余场会议。对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

销售部做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周制定客户拜访计划，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，稳定维护客源。措施如下：中秋节为重要客户赠送重要过节礼品，酒店店庆之际为客户送店庆礼品等。

1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充x名销售代表。

4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。

5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。