

导检个人工作总结(大全6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

导检个人工作总结篇一

经贸系xx□xx所有班级。

经贸学生会全体。

活动内容简介

本次活动是由治保部组织策划，由学生会全体参与落实的，该活动具有长期性、连续性、偶然性等特点。长期性是指该活动一旦落实就会写入学生会责任制度，按照预先制定好的模式循环，连续性是指该活动将以年度计划为依据，对活动对象进行定量不定时连续的监督，偶然性是指在执行过程中具体哪天、什么时间查都由各组小组长负责安排，其他人一律不知一次保证活动的公正。同时我们部门将设立记录组，及时将检查结果做好记录，以便将来作为某些活动（例如经贸星光灿烂等）的评选依据，同样对于某些缺课现象比较严重的班级将交给系里处理，我们可以用通报批评的方式按严重性给予一定的警告。

由我部门根据收集上来所有被查班级和查课人员课表，分组后对应分配任务到个小组，各小组由一人带队，各组负责编制由本组负责班级每周的上课时间表，同时编制本组所有人员无课时间表，然后上交两表及查课计划。查课是由个小组长带队按照上交的计划清查各班级到课人数，结果一式两份

一份由学生会集中保存，另一份交给该班级辅导员或班委，由他们结合当堂课点名情况上交缺课人员名单及缺课理由最后集中保存期结果，这里就需要各班委和辅导员的协助。

a□加强校园学风建设，为大家营造合适学习环境和学习氛围。

b□通过活动提高学生各成员之间团结协作意识、促进相互认识、增强其责任感。

导检个人工作总结篇二

1、激发学生的阅读兴趣，让他们喜欢读书，和书成为好朋友，让他们的童年时时与好书相伴。

2、通过阅读，使学生增长知识，拓展视野，提高阅读能力。

3、让学生在阅读中养成爱书、爱读书的习惯，陶冶情操，获得愉悦，感受成长。

准备阶段：

1、对学生做好宣传发动工作，使学生认识到开展读书活动的意义，明确读书活动的目标、任务。

2、调查学生拥有图书和阅读的情况，建立班级图书角，推选好班级图书管理员，在班中营造一种良好的读书氛围。

3、学生自己从家里带书，并对学生进行指导，带哪些方面的课外书。

活动阶段：

宣传发动，制定计划。

1、学生制定个人的读书计划，充分合理地利用课余时间来读书。如：安排中午的时间，晚上完成家庭作业后的时间，周六、周日的休息时间。每天读书不得少于半小时。

2、做好家长的宣传工作。提倡在家庭中开展亲子阅读活动，引导孩子按本身的兴趣选择合适的读物，慢慢引导孩子扩大阅读范围。

实施行动：

1、让学生充分利用早晨时间、中午的“美读”时间进行阅读，保证学生每天在校至少有二十分钟的阅读时间。让学生每天晚上在家里安排二十分钟阅读时间，双休日、节假日，更要做到读书、休息两不误，使读书成为一种习惯，一种乐趣。

2、开展交流活动，如读学生选取一段自己最喜欢的段落，有感情地读给大家听，让大家一起分享。还可以把自己认为好看的书介绍给大家。开展“好书大家看”活动，建立班级图书箱，学生之间和班级间学生互相交换看书等。可以把这些作文、读书笔记贴在班级“学习园地”栏里，供大家欣赏。

3、老师做好导读工作，引导学生阅读方法。提倡个性阅读，初步教给学生读书做记号，读书做笔记的简单读书方法。要求学生将读书活动中读到的精彩片段、好词好句、名人名言摘录在“采蜜本”中，鼓励学生多写读后感日记。

4、老师和学生一起共读一本书或上网共享读书资源，在网上阅读好书，谈谈读书心得。

5、利用黑板报、古诗天天诵活动等营造良好的读书环境。通过

给画配诗，给诗配图，做书签、古诗文表演等活动，培养学生读书的兴趣。

6、开展家庭读书乐活动。提倡在家庭中开展亲子阅读活动，让家长引导孩子选择合适的读物或家长和孩子共读一本书，共议一本书，进而扩大阅读范围。

总结评比。

1、开展讲故事演讲比赛，课外阅读知识竞赛活动。

2、定期进行班级评比，每月评选出“阅读大王”、“背诵大王”。

20xx年9、10月：

1、宣传发动，制定学生个人读书计划。

2、布置读书任务。

3、召开读书主题班会。

20xx年11、12月：

1、读书专题板报比赛。

2、师生同读一本书活动。

3、参加各班读书交换日活动。

20xx年1月

1、学生读书总结。

2、评比出学期“阅读大王”、“背诵大王”

导检个人工作总结篇三

心理健康是学生全面发展的基础，实施心理健康教育是素质教育的重要内容。我们学校领导历来很重视心理健康教育，近期又投入大笔资金建设了400余平方的心理健康活动中心，为落实“治未病”工作理念，切实发挥心理健康活动中心的放松和调适功能，做好我校学生心理健康教育指导工作，特制定计划如下：

逐步完善“预防—预警—干预”的心理教育三级体系，做到心理健康教育工作规范化、科学化、系统化。充分利用学校心理教育课堂，普及心理健康知识，进行心理健康正面教育。从人格因素、心理健康和学习品质三个方面分阶段对学生进行心理测试，建立学生心理档案。有效利用心理健康活动中心，让学生亲近心理健康，提高学生的心理健康意识，及时解决学生心理障碍，做到校园心理危机事件零发生。通过心理委员培训及心理社团活动指导，以提高全体学生的心理素质、促进学生全面发展。

心理健康活动中心面向所有学生开放，搭建一个温馨、舒适的心灵家园。首先做好中心各功能室的“开放活动”，充分宣传，有效利用中心场地和设备，让学生亲近心理健康，提高学生的心理健康意识，及时解决他们心中的心理困惑，在各种丰富多样的心理健康活动中，形成积极、阳光的人生观和心理素质。心理咨询室每周一至周五全天开放，对有需要的学生进行心理咨询。另外，为了保障学生正常上课，利用学生休息时间开展心理咨询工作，对来访学生进行心理咨询，并做好个案分析、记录。

去年虽购置了心理测量软件，但因为学校服务器和机房的问题，心理普查未能进行，只建立了部分学生的心理档案。为了进一步健全学校心理健康“预警”工作机制，为心理干预提供科学依据，今年将在条件具备的前提下，尽快运用专业心理测量及档案系统分班级对全校学生进行心理测量的结果，

对心理健康程度有偏差的学生进行筛选和面谈，及时对心理出现偏差的学生进行心理干预，使心理健康工作更加有效化、科学化、规范化。

加强班级心理委员的培训，坚持班级心理状况晴雨表的填报工作，使工作能落实到实处。密切关注各班学生心理状况，如果发现问题，及时预警，做到防患于未然。

心理社团队伍壮大，成员共106名，为方便管理、保证效果分两个班分别开展活动。做好心理社团的指导工作，日常活动及艺术节活动均做出特色，将心理社团打造成精品社团，更好地实现同伴互助，构建学生健全人格。

为了满足学生的需求，丰富学生心理知识，我们准备开展一些团体心理辅导，主要内容包括学习方法指导、思维训练、人际交往、合作互助等。同时针对优生和希望生，我们开展有针对性的团体心理辅导，如潜能开发、压力管理、自信心提升等。

学生的心理问题与其家庭有着密切联系，为了全面保障学生心理健康，对家长宣传普及心理健康和家庭教育知识十分必要。通过家长学校，对家长讲授学生心理特点和相应教育方法，多渠道开展心理教育工作。此外，对有偏差的学生及时与家长联系，做好家长心理咨询和家庭咨询工作。

组织主题为“呵护心灵、与爱同行”的心理健康教育系列活动，包括启动仪式，心理运动会，高三学生户外心理拓展，家庭教育讲座，主题黑板报评比，现场心理测量与咨询，心理电影赏析，祝福高考等大型活动。

四 月： 高三学生心理拓展

“朋辈咨询员”培训

五月：“5.25”心理健康教育系列活动

趣味游戏运动会

心理电影赏析

家庭教育讲座

现场心理测量与咨询

黑板报设计比赛

六月：祝福高考

九月：社团文化节心理社团特色展示

十月：高一年级“心理健康活动中心开放周活动”

学生心理档案的建立

十一月：团体心理辅导

十二月：艺术节心理社团特色活动

元月：总结、整理资料

株洲市二中健康教育中心

20xx年3月

导检个人工作总结篇四

转眼间，半个月的实习工作已成为历史，在这半个月的时间里，通过学习工作，与其他员工的相互沟通，我已逐渐溶入了这个大集体当中。这次实习让我感受到了公司的企业文化。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习我受益匪浅□xx月的工作计划如下：

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订月任务：销售额300万元。
 2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。
 3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
 4. 不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
 5. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
 6. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
 7. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。
1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
 2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
 3. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未

办理事项。

4 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。

7. 争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8. 货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，，验收。

9. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1. 客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。

2. 对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我xx月工作总结及xx月的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献！

导检个人工作总结篇五

我们在认真总结几年来计生宣教工作经验的基础上，不断深入研究和探索新时期普及计划生育科学知识的新思路、新方法，通过强化宣传网络、宣传阵地、宣传窗口、宣传媒介四个作用，采取多种群众喜闻乐见的形式，在结合、融入、贴近、渗透和入脑入心上下功夫，全面普及计划生育科学知识，文秘部落有效地提高了全市育龄群众的生殖保健知识接受率 and 自我保健意识。

完善的宣传网络是计划生育科学知识传播普及的重要条件。几年来，我们加大了“两室一校”建设力度，共投入近400万元，用于各级人口学校、服务站（室）建设和电教设备、宣传图板的购置。市、乡、村三级人口学校和服务站（室）进一步提档升级，全市177个村全部配备了电教设备和宣传图板，设立了图书角（镇级图书50种以上，村级30种以上），为普及计划生育科学知识创造了良好的条件，为育龄群众提供了温馨、舒适的宣传和服务环境。市、乡、村三级都组建了计划生育科学知识宣传服务队，计生宣传员携带各种流动宣传展板、宣传资料和五期教育、优生优育及生殖保健知识录像带，不间断地深入村屯，巡回讲解五期知识、优生优育和生殖保健知识（包括男性保健知识），同时播放录像，开展电化教学。我们加大了男性生殖保健知识的宣传服务力度，逐村举办男性生殖保健知识培训班，在市、乡两级服务站都开通了男性生殖保健服务热线，接待男性患者咨询，深受男性育龄群众的欢迎。对孕产期等特殊人群和居住偏僻的死角死面，计生宣传员还登门入户送知识、送温暖，将各种宣传品送到家、讲到人。为了保证宣传效果，我们在各村培训了一批村级计生宣传员，大的村有8到10名，小的村也有5、6名。这些村级宣传员深入到田间地头，组织育龄群众开展计划生育知识学习，宣传避孕节育、生殖保健知识，成为一支活跃在乡村的、永远不走的宣传队伍。现在，全市已经形成了市、乡、村三级全方位计生知识宣传网络，构筑了立体式的宣传教育工作格局。

我们充分发挥人口学校教育主阵地作用，强化面对面教育，在集中教育过程中，联系不同阶段的活动内容，按人群类别，分类施教，同时注意宣传教育内容的连续性。如对婚前期的待婚青年，进行青春期保健、如何正确对待恋爱、婚姻、家庭等专题教育，鼓励待婚青年响应国家号召晚婚、晚育；对新婚期、孕产期的夫妇，进行保健知识、三优知识和“生男生女都一样”专题教育，鼓励他们树立正确的婚育观，自觉少生、优生、计划生育；对避孕节育期的夫妇，全面开展了生殖保健、避孕节育、知情选择、“计划生育丈夫有责”等教育，鼓励他们做计划生育的主人，勤劳致富奔小康；对退出育龄期的夫妇，开展了生殖保健教育，鼓励他们关心支持计划生育，破除旧的婚育习俗，树立“男女平等、女儿也是传后人”等新观念。宣传范围也由育龄期的妇女扩展到退出育龄期的妇女，由女性扩展到男性。在集中教育过程中，我们坚持了“六个结合”，增强了针对性，提高了教育效果。一是把集中讲课与电化教学相结合，穿插播放五期知识、生殖保健知识（男性生殖保健知识）录像带，增加了群众的学习兴趣。二是把集中讲课与“三查一治”服务相结合，在每次进村妇检之前，利用人口学校先集中讲课，然后再进行查病、治病服务。

在服务中，根据每个妇女的具体情况，有针对性地讲解各种避孕节育方法和各类妇女常见病，提高了群众对“知情选择”的了解和自我保健意识。三是把讲解计生政策和避孕节育、生殖保健等计划生育科学与传授生产、生活科技知识相结合，不仅让群众了解人口国情，掌握计划生育知识，还向群众宣传新的生育文化、生活方式和发家致富的实用技术，满足了群众求知、求富、求美、求乐、求健康的愿望。每年“科普之冬”期间，我们都与农技、畜牧等涉农部门密切配合，组成联合宣讲组，深入乡镇、村屯开展科技培训，农民非常欢迎。四是把集中讲课与座谈、讨论、提问解疑相结合，采取边讲课、边讨论、边提问、边咨询的方法，活跃了学习气氛，加深了群众对各类计划生育知识的理解和记忆。群众反映：“这样讲，我们能听得懂，记得牢”。五是把集

中讲课与图书阅览相结合。我们充分发挥人口学校图书角的作用，在集中讲课时，组织群众阅读图书，还建立了图书借阅制度，提高了各类图书的利用率。六是把集中讲课与发放宣传品、开展知识问答相结合。我们将计划生育各类知识宣传单、宣传册装进精心制作的宣传袋，发给群众，并在人口学校进行集中辅导讲解，开展知识问答，增强了学习效果，提高了群众的接受率。去年以来，市、乡、村三级人口学校共办班1044期，参学者达44892人次。其中男性保健培训班285期，培训男性育龄群众12000多人次。在前两年已下发4万个计划生育宣传袋的基础上，我们又设计制作了2万个精美别致的宣传袋发给了已婚育龄家庭；购置、印发了10万份计生条例、《决定》、生殖保健系列丛书、男性生殖保健等各类计生宣传册、宣传单，使每个育龄家庭都有5种以上宣传品，育龄群众受教育面达到95%以上。育龄群众在宣传与服务活动中受到了深刻的教育，进一步掌握了生殖保健知识，提高了自我保健的能力。

在充分发挥宣传网络和阵地作用的同时，我们又在宣传窗口上做文章，进一步强化了宣传环境建设。市、乡、村三级人口学校重新制作了1300块内容新、品位高的铝合金框宣传图板，供育龄群众学习时观看。在县城**镇内原有3块永久性大型计生宣传板的基础上，又设置了两块固定计生宣传板；市内长征路两侧、各乡镇主要街道和30个典型村新上了400块宣传灯箱和标语牌，悬挂过街横幅76条；全市新建计生宣传橱窗和宣传栏38个，开展了“计生宣传一条街”活动，设置了国策宣传墙，书写规范、美观、内容新颖的宣传标语500多处，营造了良好的宣传环境氛围。现在，市、乡、村每个角落都呈现出浓厚的计生宣传气氛，给人以计划生育科学知识扑面来的感觉，广大群众可以在劳动之余随时学到计划生育科学知识。通过强化宣传窗口作用，既达到了宣传教育群众的目的，又为市、乡、村增添了一道亮丽的“国策风景线”。

在普及计划生育科学知识过程中，我们十分注重开展群众喜

闻乐见的媒介宣传，既避免了死板说教，又丰富了群众业余文化生活，达到了群众易于接受、乐于接受的目的。一是利用广播电视宣传。我们与市广播电台、电视台合作，在广播电台每周一、三、五播出十分钟计生专题知识讲座，在电视台每月播出两期生殖保健知识专题，引起了很大的社会反响。二是利用农民科技节、“三下乡”、农贸大集和《决定》宣传周、“五·二九”纪念日等开展了大规模的社会宣传和咨询服务活动，大造了社会舆论。三是借助“三八”妇女节、“五一”劳动节等开展联欢活动之机，举办计生知识问答、有奖竞赛等活动，融宣传于游艺活动之中。四是利用秧歌队开展宣传。各乡镇组织秧歌队表演时，我们把计划生育科学知识写在灯箱和灯笼上，起到了很好的宣传作用。五是举办了以“普及计划生育科学知识、争做少生快富文明家庭”为主题的演讲比赛。我们从中选拔了9名选手到各乡镇和村屯演讲，用群众身边的事教育身边的人，现身说法，增强了宣传教育说服力。多种形式的宣传活动，将计划生育科学知识普及到了千家万户，滋润进人们的心田。

强化四个作用，使计划生育科学知识得到了深入传播，育龄群众的婚育观念和生活方式有了明显转变。主要表现为“三个促进”。

一是促进了人们婚育观念的转变。通过普及计划生育科学知识，科学、文明、进步的婚育风尚已悄然走进千家万户，婚事新办、树立婚嫁新观念、男到女家落户等典型事例层出不穷。**镇西河村的王亮夫妇结婚时，一不买家电首饰，二不置办酒席，用省下的钱建了一栋640平方米的大棚，发展蔬菜生产。用他的话说是“先发展生产，后改善生活”。他的这种做法得到了村民的好评，不少青年争相效仿，先立业后成家。**镇东河村女青年**结婚时，娘家没有陪送财礼，而是陪送了30只羊，让小两口发展养殖事业，在全村引起了轰动，一时间“赶着羊群出嫁的姑娘”被人们传为佳话。现在，小俩口的羊群已经发展到60多只，小日子过得红红火火。这样的事例还有很多，据统计，全市有2400对青年主动推迟

婚期，有488个男青年到女家落户，有12000对一孩夫妇自愿放弃二胎指标，领取了《独生子女父母光荣证》，有5014对已领取二孩生育证的夫妇主动退回了生育证。

二是促进了计生工作整体水平的提高。以前由于群众封建意识浓厚，自我保健意识差，技术服务人员定期妇检召集人员比较难，有的群众连技术人员上门服务都不愿参加。加强计划生育科学知识宣传后，育龄群众增强了自我保健意识，听到通知马上就到，连退出育龄期的老年妇女也主动去查病治病。

* *镇礼义村一位72岁的老年妇女去年四季度妇检时主动找到技术服务人员要求查病，并积极配合，很快治愈了老年性阴道炎。目前，全市共为36066名已婚育龄妇女建立了生殖保健档案，并开展了查病治病服务，查出患有各类妇科疾病29050人，现已治愈18320人，治愈率达70.16%。普及计划生育科学知识，促进了我市计生工作整体水平的提高。* *年，我市计划生育宣传环境建设经验被拍成专题片在全省推广；* *年，我市荣获全省计生“两普教育十佳市”称号；* *年，省委宣传部和省计生委在我市召开现场会，推广了我市计生宣传工作经验。现在，我市已连续* *年保持了全国计划生育先进县(市)荣誉称号，在* *地区率先实行了“取消一孩生育证”点工作，率先在全省转入计划生育基本生殖保健阶段。

三是促进了经济发展。以前冬闲时，许多农民无所事事，酗酒、打架斗殴现象时有发生，弄得家庭不和，社会不安。通过普及计划生育科学知识和生产技术，群众把精力都用在学技术和发展经济上，加快了少生快富奔小康进程。入冬以来，全市育龄群众共有10万多人次参加再就业、农村应用技术、信息网络等基本知识技能的讲座和培训，提高了致富本领。* *镇大棚蔬菜基地西河村每年“科普之冬”期间都聘请省农学院教授到村人口学校讲课，群众踊跃参加学习，去冬今春一连办班12期，都座无虚席。* *乡计生办请来食用菌栽培专家到人口学校为计生户们讲解地栽木耳技术，现在全乡有20多家农户搞起了地栽木耳，风口村计生户徐红栽种4万多袋，收入5.2万元，成为少生快富的典型。在“少生孩子快

致富”的吸引下，越来越多的人把精力、物力、财力转移到发家致富上来，带动了经济的发展。* *年，全市涌现少生快富示范村152个，小康达标户897户，有1200多计生户实现了脱贫致富的梦想。

尽管我们在普及计划生育科学知识的实践中进行了一些有益探索，取得了一定成绩，但按时代的要求、群众的需求衡量，还有很多工作要做。我们有决心和信心，借此次会议的东风，百尺竿头，更进一步，用计划生育科学知识荡涤陈规陋习，陶冶人们的美好心灵，开创我市计划生育宣传工作的崭新局面。

导检个人工作总结篇六

《弟子规》中说：“但力行，不学文，任己见，昧理真”。虽然凭经验可以办成很多事，但要办大事成大功，则必须要有丰富的理论知识不可。因为理论结合实际会如虎添翼。我们渝味晓宇火锅店想要做大做强，无论是企业文化，还是人才战略，或是产品质量，环境、服务等等，其目的只有两个字——“赚钱”，赚了钱养家，要让老板和全体店员都过上幸福生活，此乃真正的开店之道。所以一个店长的第一要务就是为我们店赚到钱，这即是“发展是硬道理”。

下面我以我们渝味晓宇火锅店长的角度，谈一谈我的工作计划。

餐饮业特别是火锅店要取得可喜的成绩，打造品牌和顾客的美誉度，首先要把顾客的健康放在第一位，把餐饮安全和卫生放在第一位。

民都在关注的一个问题，只要出现一次食品安全事故，金钱损失是小，名誉受损才是大事，所以，食品安全重中之重。首先从采购采买开始，库管验收，货品的保管，加工制作，传菜上菜，严格贯彻执行食品安全相关制度，所有工作责任

到人，过程中做好监督检查工作。

2、餐厅卫生：卫生检查列为每天工作重点。试想，吃饭的地儿基本卫生都不合格，还谈何食品安全，所以，卫生工作尤为重要。区域卫生责任到人，每天由店长亲自检查卫生，针对不合格处，及时做出处理。

安全事故是最大的费用支出，所以一定要提高员工的安全意识，每月必须有一门安全知识培训课，让员工了解遇到紧急事件的处理程序及方法。

要以员工素质作为切入点提高服务质量，通过员工的合理招聘、定期与员工进行沟通、降低员工流失，来达到人员编制合格标准，只有人够了人好了才能保证服务质量。

每月对全体员工进行有效地培训，月底对培训知识进行考核巩固。

前厅领班参与服务工作，在实践工作中进行示范，对服务技巧进行监督指导。领班每餐口必须进每个包房三次，由店长和员工监督，加强与客人沟通，增加客源。店长每天参与一线工作，发现每天工作的不足之处，及时进行整改。

定期推出新品，加强推销，创造流水。

针对淡季及节假日做相应的优惠活动（例如特价菜品），附加值服务（如消费满200加5元可赠送冰点）等。增加流水。

人员合理编制：根据餐位合理编制各岗位人员，保证质量的情况下让员工有饱和的工作量。

前厅：前厅成本基本不会有太大变化，争取尽量与一线供应商进行合作，把成本降到最低。

采购环节：做到有计划采购，降低采购外出次数，减少油费。定期做市场信息调查，与供货商进行沟通，询问市场行情，稳定菜品价格。每月对供应商进行评估。

验货：每天必须由库管和厨师长亲自验货，对于质量未达标或重量不足的货品及时退回，以免影响菜品出成率。

餐具破损：餐具责任到人，加强餐中餐具破损的检查工作。提高领班的管理监督能力。

储存时做好明显标识，遵循先进先出原则。出库必须由部门负责人签字核对。

菜品初加工问题：初加工制定初加工工作标准，严格按照出品标准进行加工制作，保证菜品的出成率。

每天由店长、厨师长对间长进行考核评分，主要内容包括量化、出品标准及本间毛利率。

对员工进行有效培训，工作中监督检查菜品边角料的利用情况。

菜品的回收工作：提高员工的回收意识，加强回收菜品的管理工作，有专人负责。但回收工作是建立在食品安全的基础上。

1、提高员工的推销技巧，在高成本菜品的推销上加大力度。

2、厨房做好备餐工作，加快出品速度，不要因为出品慢或技能不熟悉导致退菜和被动打折问题。

3、厨房前厅加强沟通，对急推的菜品加大力度，避免造成浪费现象。

七、设施设备的维护工作：

因为我们渝味晓宇火锅店新开业，设施设备必然都是新的，所以维护工作一定要做好。维修费用也是一笔不小的开支。设施设备责任到人，定期对员工进行设施设备维护知识的培训。定期对设施设备进行检修维护。

以上是我的简要工作计划，我相信，通过我们所有人不懈的努力，一定会将渝味晓宇火锅店做大做强，取得经济效益和品牌效益的双丰收。

请领导多多指点！此致