

2023年寺庙财务监管工作总结(汇总10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

寺庙财务监管工作总结篇一

组织开展安全生产检查，及时消除安全隐患、纠正违规违章等不安全行为，强化从业人员岗前安全知识与技能培训、教育。

2、严格按照《邮政业安全生产设备配置规范》及有关文件要求，配备消防、隔离、监控、安检、报警等安全设备和其他安全防护设施。

3、严格执行收寄验视、实名寄递、过机安检等三项制度，切实把好寄递安全源头关。

并不定期对寄递物品进行抽检；积极配合有关部门做好“扫黄打非”、反恐、禁毒等工作；按规定配备安检仪，落实所有邮件、快件过机安检。

4. 严格按照g20杭州峰会寄递安保要求，落实各项寄递安保和服务措施。

服从大局，坚决执行峰会安保各项命令指令，确保峰会期间寄递安全。

员工集体宿舍等重点场所进行严格、认真、细致的隐患排查，

建立隐患排查治理工作台账，制定整改方案，落实整改措施、工作责任和整改时限。

6、按规定做好寄递服务过程中知悉的用户信息的集中保管和销毁工作，确保用户信息安全；加强车辆日常维护、保养和管理，防止带病上路；加强车辆驾驶人员的日常教育管理，严禁“三超一疲劳”等严重违法违规行为，确保交通安全。

7、全力做好业务旺季服务保障工作，确保业务旺季不积压、不滚存、不爆仓，确保服务质量不降低。

寺庙财务监管工作总结篇二

不知不觉中，我已在xx教育机构工作了三个多月了，在这里工作很有意义充满了挑战性。我自身非常喜爱教育事业，在平时中，我严格要求自己，认真履行岗位职责。虚心求学，改善不足，吸取新技能。把每一个孩子当做自己的亲生子女用爱心去辅导他们，对于这几个月的的工作，我做了如下总结：

一：教学方面

做到培养孩子的学习兴趣为主，尽量让每个孩子在心情愉悦的情况下完成每节课，适当带领孩子做些安全有意义的游戏。

二：保育方面

虽然我们不像幼儿园老师天天陪伴孩子，但只要是我们的课堂就要照顾好每一个孩子，一发现幼儿有不适就马上联络园长或家长。

三：家长交流方面

经常与家长沟通，及时了解孩子在家的学习状况以及孩子的身体情况。向家长反映幼儿课堂状况，做好给予及时的鼓励

和表扬，做的不够的请家长配合，助幼儿纠正。发现缺席的幼儿及时与家长电话问候。

四：其他方面

本人自参加工作以来对工作认真负责，与同事友好相处，团结合作，在教学方面与同事交流心得，互相学习，取长补短，齐心协力，把铁岭神墨做到人尽皆知。

寺庙财务监管工作总结篇三

尊敬的各位领导，同事大家好：

我是南平支行的大堂经理何慧平，回顾这20xx年来半年工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步。下面是我在20xx年的工作情况，汇报如下：

在南平支行已有大半年的时间，在这期间我一直担任大堂经理这个职位，宣传新业务、营销中间业务、做好存款揽收的工作就是我的责任。20xx年10月我从甘家厂分理处来到南平支行，在新的环境我更注重自己综合能力的提高。通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到万元，加办网银户，电话银行户，销售理财万，建立大客户资料户，在大堂经理的工作过程中，使我感受最深的是“服务”这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈；银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；大堂经理是连接客户、柜员、客户经理和网点主任的纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。在客户遇到困难时，我们积极帮助；当客户不解时我们耐心解释；我们要

随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。

我们南平支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的客户中有不少中老年客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的压力。为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。在去年春节期间，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了；这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作。例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务。我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想。为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了50万元的基金营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在今年二季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题。针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班。通过努力，我们的服务终于在7月份中得到了神秘人肯定，曾经一次有全支行第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、“四声服务”行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌为客户提供更好更优质。

1、继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新兴业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

2、继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。

3、继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。

4、工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行免税教育储蓄。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。

我发自内心的热爱我的岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能

很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高而且也起到了分担营业员压力的重要作用。

寺庙财务监管工作总结篇四

一、以党建工作为龙头，加强社区党组织建设

4、狠抓党员教育管理。一是社区坚持每月一次党组织生活学习，通过组织学习《党章》、重要讲话原文、八荣八耻社会主义荣辱观、观看电教片等内容进一步提高社区党员的思想觉悟。二是严格按照《党章》和《组织条例》培养积极分子3人，预备党员4人，转正3人，为社区党组织增加了新鲜活力。

二、以服务为目标，积极开展创建特色活动

1、社区各党支部在组织生活会上传唱红色歌曲《党的话儿记心上》、《我为祖国献石油》、《草原上升起不落的太阳》一首首见证记录了中国革命和社会主义建设历程的红色经典歌曲，在社区唱响。社区还组织广大居民群众参与传唱活动，为建党87周年献上了一份特殊的礼物。

寺庙财务监管工作总结篇五

（一）提高人员素质，增强办事效率。

一是抓政治学习。积极参加保持共产党员先进性的学习教育活动，认真做好学习笔记，撰写体会文章、党性分析材料和整改措施。二是抓业务学习。积极参加xx市环保局和局办公室举办的业务培训学习，系统地学习了有关环境保护法律法规、政策和建设项目管理基本知识。通过学习，提高了科室人员的业务素质，增强了办事效率。

(二) 加强规范管理，增强服务意识。

(三) 加大执法力度，强化环境管理。

一是重点对城区和农村集中式饮用水源进行了日常监管和监测；规范全市水库湖泊养殖行为，对未依法办理环评手续的渔业养殖，下达环评督办18项，督办完成环评报告表10项，正在办理的2项。

二是对全市矿山资源开发项目执行环境管理和落实环保设施的情况进行了检查验收。重点对我市20家煤矿开采项目，对未依法办理环评手续和“三同时”验收项目进行了督办，督办完成12项环评报告表，正在办理的1项，有5家处于停产状态；完成“三同时”验收项目4项，符合验收条件的16家，正在办理的3家，进入行政处罚程序的2家。

寺庙财务监管工作总结篇六

20xx年xx月xx日我参加了由铜陵银行业协会组织的大堂经理培训。虽然只有短短的一天的时间，但让我让我收获颇丰，不仅开阔了眼界，还学到了如何做好本职工作，提升服务水平的业务知识，以及如何更好的让客户满意。

这次给我们培训的老师是南京百特智融管理咨询有限公司的周老师。我们培训的内容主要网点转型后大堂经理的角色；大堂经理的卓越服务技巧；大堂经理的现场管理技能；大堂经理的主动营销技能等等。

大堂经理有九大职责，分别是客户的接待，客户的识别、分流，业务指导、咨询，金融产品营销，抱怨和投诉的处理，维护营业厅秩序，营业环境管理，服务督导，客户满意度管理。周老师还给我们举例来分析大堂经理的一些职责。

大堂经理就是银行的形象大使，客户进入网点第一个接触的

就是我们。因此，要想给客户带来好的印象必须从我们的仪容仪表和仪态做起。一个仪容仪表较好的人，往往会给人愉快舒服、赏心悦目的感觉，也会使大堂经理的亲合力得到较好发挥，顾客也会放弃戒备心理，主动配合接受服务。大堂经理是为客户服务的最前台，客户对银行的第一印象一定意义上取决于大堂经理的仪容仪表，也是感受工行社服务好坏、做出服务选择的依据。仪容可以反映出一个人的精神状态，仪表则反映出一个人的礼仪素养。因此，在平时的工作中，大堂经理一定要重视自己的仪容仪表以及肢体语言。同时，大堂经理自己也要不断加强个人文化修养和综合素质的提高，培养出高雅的气质和美好的品德，使自己秀外慧中，表里如一。在这一过程中，周老师还给我们培训了一些专业的手势和走姿。

处理客户抱怨要遵循以下几个原则：先处理心情，再处理事情；立场要坚定，态度需委婉；感谢比道歉更加重要。

一个客户对我们行有所抱怨，说明对我们还有期望。对于客户的抱怨我们要如何处理呢？首先我们隔离愤怒的客户，让客户发泄出心中的不满，仔细聆听客户所表达内容，同时要认真的记录下客户的问题和意见，要让客户感觉你很重视他的问题。我们要真诚的感谢客户，而不是道歉，感谢远比道歉重要。然后我们复述记录下来问题，这个时候相信客户的情绪应该好了很多，最后我再给客户一个反馈。

对于客户的投诉，周老师跟我们分析了投诉的主要原因：实际情况与客户期望的差距；在服务过程中，感觉到受到歧视或服务人员态度恶劣；抱怨时没有人聆听他们的申诉。其实客户投诉的主要目的就是希望他们的问题得到重视，得到相关人员的热情接待，获得优质服务，最终使他们的问题得到解决。对于投诉，首先我们要掌控客户的情绪，面对发火的客户我们要安抚心情，耐心的聆听和记录，在记录的过程中可以复述问题，这样可以让客户慢下来。多问为什么，表示理解，当然理解不代表赞同，适当的时候要学会沉默。同时给予适

度的赞美，让客户提出要求 and 想法，最后要学会感谢客户。在与客户交流的过程中，我们可以收集到很多客户的信息，了解原因等等。我们还可以运用移情法，多说正面积极的语言，多说“我们”少说“你”“我”。对于客户的投诉我们要给予承诺及时反馈信息，还有不可忽略的一点就是做后续回访。

分流引导客户是大堂经理的重要职责之一。随着经济的快速发展，金融业也逐渐成为老百姓日常生活的一部分，因此，我们每天接待的客户是数不胜数的。但是我们的柜面资源毕竟是有限的，所有业务都在柜面办理的话会占用过多柜面资源，延长客户等待的时间，从而降低客户对我们服务的满意度。因此，做好分流引导是十分重要的。要分流引导客户，首先是要多问，只有多问了你才会知道他是否属于应该被分流的客户。其次是要善于掌握客户需求，这样才能成功引导客户。三是要想客户之所想，急客户之所急，这样才能提高客户的满意度。

优质客户才是真正能给我们带来最大利益的客户群。因此，加强对优质客户的服务大堂经理的又一重要职责。我们只能看到客户的穿着，可以从以下几个方面识别，看客户的车辆及其随行；客户的言行举止和素质；大额的取现和预约，钱包里面本行的卡和他行卡；业务的熟练程度；还有客户的住址等等。

营销是一门很重要的课程，周老师给我们讲了九个方法，分别是：直接请求法，双选促成法，投石问路法，利益综述法，限时优惠法，限量专享法，案例成交法，假定成交法，六问成交法。对于我们这样的高柜人员，还有一句话营销，在客户办理业务结束的时候，不妨推销一下我们的理财等等。

培训过程中，老师在理论的基础上给我们讲了很多生动有趣的案例，使我们茅塞顿开。培训结束后，我的行囊装满了收获，我相信这些收获会在我以后的工作中慢慢展现他的作用

的。今后，我仍要进一步的加强自己，多学习才会多进步，才会在自己的岗位上体现自己的价值。

寺庙财务监管工作总结篇七

尊敬的各位领导：

大家好，我是xxx来xxx的大堂副理，时间飞逝，转眼间我来xxx大酒店工作已经9个月了，在这9个月工作里有这高兴、快乐，辛酸尤其有的是辛酸背后的成长、充实，更是在酒店这个大集体里认识到了自己的不足和稚嫩。这段时间感觉到了真切的累，初入社会，刚开始一切都是那么地陌生，那么地不知所措，不懂得如何好好的去处理每一件事，似乎总是一塌糊涂！一件件不能处理的，或未处理好的，压积在心头，不堪重负！在如此脆弱的情况下接受强烈暴风雨的考验，但是在这考验中我得到了充分的成长，并且在这成长过程中不断的完善自己，提高自己的自身素质，准备迎接更高层次的考验。在这里工作时间虽然不长但是酒店规范的管理制度以及良好的工作氛围，让我觉得能成为其中一员而倍感自豪，也同时让我感受到了压力背后的温馨，同事们热情、关怀、和帮助更让我感受到了在辛酸背后的安慰。

在接任大堂副理一职前，我一直在前台工作，对该方面比较熟悉，也让我认识了各部门的员工，并保持着良好的互动关系同时也让我接触到了比较多的客人并且让我能够认识到我们酒店的各个部门的协调性以及不可欠缺性，这些部门组成酒店这个完美的整体。，为我在大堂副理这个岗位上提供了相当大的帮助。在过去的5个月时间里，在领导和同事的帮助下，对所有岗位有个更新的认识。大堂副理的主要工作是确保本部门各个岗位日常经营的顺利进行，协调本部门与其他部门之间的关系，使酒店前厅工作通畅，处理宾客投诉，接待上级单位领导与日常宾客。在日常管理中，要尽量地照章办事，避免工作事故与管理漏洞，随时了解前厅各个岗位员工的在岗情况，确保前厅经营和接待的顺利进行。加强与

房务中心的联系，了解宾客入住后的情况、房间打扫情况以及在住时间里的各式需求。掌握客人结账情况及对酒店意见的反馈，并及时上报给上司与相关部门。

在这个岗位上感觉每天都是在挑战，因为会碰到不同的客人，不一样的需求；每天都会有不同的感受，会因为成功地与客人尤其是外宾的沟通而欣喜，会因看到满满的客房入住而兴奋，并会因此带来的忙碌工作而充实；也会因设备或条件的限制而无法解决客人的要求而沮丧；更会将笑容挂在脸上，将热情融于行动，以良好的仪容仪表、友好温馨的微笑问候每一个客人。

身为酒店大堂副理的我，始终记着自己的工作格言“凡是客人能够看到的地方必须是整洁美观的；凡是客人使用的必须是安全高效的；凡是接待客人的员工必须是亲切礼貌的。”我在每日受理宾客投诉后都总结经验，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后逐渐变得成熟起来。

在工作中，我发现存在一些问题，主要表现在以下几个方面：

- 1、在制度建设中，还存在不尽完善之处，有些制度针对性与操作性与现实有一定差距。
- 2、员工心理素质有待加强，在接待素质较差的客人时，显得比较稚嫩，对工作不太熟悉，工作效率有待提高。
- 3、酒店的续包与否问题给各员工心理造成一定影响，影响酒店各项工作的顺利进行。

在新的一年里万象更新，我的工作也应与时俱进，对20xx年的工作计划如下：

- 1、及时加强对前厅各岗位工作业务的熟悉，以加强日常工作管理的同步性。

2、加强与前厅各个岗位员工的沟通，了解各岗位员工心态提高工作效率。

3、加强对前厅各岗位工作流程系统化，熟练化，更好地为客人服务。

4、加强前厅各岗位员工之间的相互合作、相互理解与团结意识，营造和谐快乐轻松地工作环境，并将这样的情绪带给客人，努力使每个入住酒店的客人都感到放松愉悦。

5、加强自身素质，在工作中进行科学化、人性化管理。

6、提高各员工的自身应变能力，及时处理宾客投诉并加强宾客的意见记录，跟踪和反馈。

7、及时向上级领导及相关部门反馈碰到的各种问题，以便更好地解决问题。

同时呢在新的一年里万象更新，我的工作也应与时俱进，对20xx年的工作计划如下：

1、进一步加强对前厅各岗位工作业务的熟悉，以加强日常工作管理的同步性。

2、加强与前厅各个岗位员工的沟通，了解各个岗位员工心态提高工作效率。

3、加强对前厅部各岗位工作流程的系统化，更好地为客人服务。

4、加强前厅各岗位员工之间的相互合作、相互理解、与团结意识，营造和谐、快乐、轻松的工作环境，并将这样的情绪带给客人，努力使每个客人都感到放松愉悦。

- 5、整理常住客人、会议团队客人的资料（包括籍贯、工作种类、入住习惯、对房间的要求、正确的打扫时间、各自的价格标准），加强与营销部的沟通，及时更新协议单位的各类型房间价格等资料。
- 6、加强自身素质，在工作中进行科学化、人性化管理。
- 7、提高自身的协调能力，在以后工作中与各部门高效沟通。
- 8、提高自身应变能力，及时处理宾客投诉并加强处理宾客的意见记录，跟踪和反馈。
- 9、及时地向上级领导及相关部门反馈遇到的各种问题，以便更好地解决问题。

以上便是我的20xx工作总结与20xx工作计划。

寺庙财务监管工作总结篇八

各位领导：同志们！

亲切的问候。大堂经理是我们工商银行对公众服务的一张名片、大堂经理应有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑、大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我们工行的形象，因为我是全行第一个接触客户的人，第一个知道客户需要什么服务的人，第一个帮助客户解决问题的人。所以当我行推出业务时、当客户有需求时，我就和柜面人员积极协商，为客户着想，来合理地引导客户办理业务。由于我行地处城区列车站，流动人口比较多，因此，这里的客户流动性大，现金流动快。所以来我们这里办理速汇通、缴纳电话费、以及其他业务的客户特别频繁。我们的柜员从早忙到晚，工作压力可想而知，既不安全又费心。从我第一天在大堂工作，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，我的心态有了很大

的转变。刚开始时，我觉得大堂经理工作很累、很烦索，责任相对比较重大，但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天坐在大堂经理的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉银行业务的客户解说，例如，在银行办卡的好处□atm跨行取款收不收手续费、储蓄卡有没有年费、以及年费多少和小额管理费如何收等，当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

如今客户的咨询我基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。通过日常工作我也与同事们慢慢的相互熟悉、协调起来，当我在业务上遇到什么问题他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的综合程度，通过这几个月的工作，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。我发自内心的热爱我的工作岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的'性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高，而且也起到了分担营业员压力的重要作用。

能量，散发出自己的光和热，作为一个金融服务人，我感到非常自豪，因为我有较高水平的领导和亲入一家很好的同事，同事之间的和谐气氛和工作热情都是我积极向上、追求进步的力量，当一切事物都能从不能亲力亲为到可以得心应手时，生命就会变得光辉灿烂起来。我会在这样的集体里不断的充

实和完善自我，最终成为一个优秀合格的大堂经理。

XXXX

20xx年7月24日

寺庙财务监管工作总结篇九

尊敬的各位领导：

大家好，我是xxx□来的大堂副理，时间飞逝，眼间我来xxx大酒店工作已经9个月了，在这9个月工作里有这高兴、快乐，辛酸尤其有的是辛酸背后的成长、充实，更是在酒店这个大集体里认识到了自己的不足和稚嫩。这段时间感觉到了真切的累，初入社会，刚开始一切都是那么地陌生，那么地不知所措，不懂得如何好好的去处理每一件事，似乎总是一塌糊涂！一件件不能处理的，或未处理好的，压积在心头，不堪重负！在如此脆弱的情况下接受强烈暴风雨的考验，但是在这考验中我得到了充分的成长，并且在这成长过程中不断的完善自己，提高自己的自身素质，准备迎接更高层次的考验。在这里工作时间虽然不长但是酒店规范的管理制度以及良好的工作氛围，让我觉得能成为其中一员而倍感自豪，也同时让我感受到了压力背后的温馨，同事们热情、关怀、和帮助更让我感受到了在辛酸背后的安慰。

在接任大堂副理一职前，我一直在前台工作，对该方面比较熟悉，也让我认识了各部门的员工，并保持着良好的互动关系同时也让我接触到了比较多的客人并且让我能够认识到我们酒店的各个部门的协调性以及不可欠缺性，这些部门组成酒店这个完美的整体。，为我在大堂副理这个岗位上提供了相当大的帮助。在过去的5个月时间里，在领导和同事的帮助下，对所有岗位有个更新的认识。大堂副理的主要工作是确保本部门各个岗位日常经营的顺利进行，协调本部门与其他部门之间的关系，使酒店前厅工作通畅，处理宾客投诉，接

待上级单位领导与日常宾客。在日常管理中，要尽量地照章办事，避免工作事故与管理漏洞，随时了解前厅各个岗位员工的在岗情况，确保前厅经营和接待的顺利进行。加强与房务中心的联系，了解宾客入住后的情况、房间打扫情况以及在住时间里的各式需求。掌握客人结账情况及对酒店意见的反馈，并及时上报给上司与相关部门。

身为酒店大堂副理的我，始终记着自己的工作格言“凡是客人能够看到的地方必须是整洁美观的；凡是客人使用的必须是安全高效的；凡是接待客人的员工必须是亲切礼貌的。”我在每日受理宾客投诉后都总结经验，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后逐渐变得成熟起来。

在工作中，我发现存在一些问题，主要表现在以下几个方面：

- 1、在制度建设中，还存在不尽完善之处，有些制度针对性与操作性与现实有一定差距。
- 2、员工心理素质有待加强，在接待素质较差的客人时，显得比较稚嫩，对工作不太熟悉，工作效率有待提高。
- 3、酒店的续包与否问题给各员工心理造成一定影响，影响酒店各项工作的顺利进行。

在新的一年里万象更新，我的工作也应与时俱进，对20xx年的工作计划如下：

- 1、及时加强对前厅各岗位工作业务的熟悉，以加强日常工作管理的同步性。
- 2、加强与前厅各个岗位员工的沟通，了解各岗位员工心态提高工作效率。
- 3、加强对前厅各岗位工作流程系统化，熟练化，更好地为客

人服务。

4、加强前厅各岗位员工之间的相互合作、相互理解与团结意识，营造和谐快乐轻松地工作环境，并将这样的情绪带给客人，努力使每个入住酒店的客人都感到放松愉悦。

5、加强自身素质，在工作中进行科学化、人性化管理。

6、提高各员工的自身应变能力，及时处理宾客投诉并加强宾客的意见记录，跟踪和反馈。

7、及时向上级领导及相关部门反馈碰到的各种问题，以便更好地解决问题。

同时呢在新的一年里万象更新，我的工作也应与时俱进，对20xx年的工作计划如下：

1、进一步加强对前厅各岗位工作业务的熟悉，以加强日常工作管理的同步性。

2、加强与前厅各个岗位员工的沟通，了解各个岗位员工心态提高工作效率。

3、加强对前厅部各岗位工作流程的系统化，更好地为客人服务。

4、加强前厅各岗位员工之间的相互合作、相互理解、与团结意识，营造和谐、快乐、轻松的工作环境，并将这样的情绪带给客人，努力使每个客人都感到放松愉悦。

5、整理常住客人、会议团队客人的资料（包括籍贯、工作种类、入住习惯、对房间的要求、正确的打扫时间、各自的价格标准），加强与营销部的沟通，及时更新协议单位的各类型房间价格等资料。

6、加强自身素质，在工作中进行科学化、人性化管理。

7、提高自身的协调能力，在以后工作中与各部门高效沟通。

8、提高自身应变能力，及时处理宾客投诉并加强处理宾客的意见记录，跟踪和反馈。

9、及时地向上级领导及相关部门反馈遇到的各种问题，以便更好地解决问题。

寺庙财务监管工作总结篇十

本年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的'增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是建行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，××支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论

加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不

容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个胖胖的小伙子态度真不错农行就是好这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。