

2023年反恐领导小组书面履职报告(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

反恐领导小组书面履职报告篇一

回顾过去的一年，本人能严格要求自己，遵规守纪，爱岗敬业，虚心学习，在乡党委、政府的领导和同事的帮助下，圆满的完成了今年的工作。现将一年思想、学习、工作情况汇报如下：

志学习，在工作和生活中能不耻下问，及时请教学习身边同志良好的工作作风和丰富的工作经验，不断充实和完善自己。

一、求真务实、开拓进取，认真履行岗位职责

1、团委工作。近年来，乡团委组织的集体性活动较少，但在其他方面有了一定的创新与发展。一是向团县委争取，为乡小学捐赠书包、书籍、体育器材、玩具三次，丰富了学生的课外娱乐活动，架设了城乡学生之间的友谊桥梁；二是在乡党委政府的支持下，配合团县委安排天津大学理学院的师生在我乡开展社会实践活动，有效的对外宣传了我乡；三是与上衔接争取，从天津大学为乡小学争取到40台电脑，极大改善了乡小学教育信息化办学条件。四是是做好了“推优”、“荐先”、树典型工作，今年全乡共有两名少先队员、一名少先大队辅导员、一名团员获得市级表彰，一名团员获得省级表彰，此外，乡团委还获得市级优秀“五四”红旗团组织的称号。

2、民政残联工作。我能坚持以人为本，积极协助民政助理员，为我乡特困家庭和残疾人解决生产生活中的问题，一是积极主动，做好乡民政办和县民政局、残联的基础衔接工作；二是对20xx年各类社会救助进行核实、上报、发放、建档；三是对残疾人危房改造户进行督促、验收、照相、建档；四是对20xx年的低保对象进行了摸底核实、审查汇总。

3、包村工作。在金新村的包村工作中，我服从安排，做到身下基层、心下基层，密切联系群众，精抓实干，保证包村各项任务的完成。一是督促、配合村上完成日常业务工作，包括新农合、新农保基金的收缴；二是指导、帮助村上完成创先争优和远程教育的所有工作；三是协助村上完成重点工作，包括两年生葡萄的修建和高低杆栽植、一年生葡萄的栽植和修建埋压、次年葡萄面积的落实工作，45户的旧宅改造、18户暖棚羊圈的修建和18户厕所的改建，以及一些临时性的检查准备工作。

二、缺点和不足

工作要求不高不严，履行职责还有差距。在工作任务紧而繁杂的情况下，有时自己显得比较浮躁，有敷衍应付的现象存在。同时，在工作中存在惰性思想意识，在具体工作中存在仅满足于完成上级检查的各项工作任务，对工作的预见性上还有差距。

反恐领导小组书面履职报告篇二

本学年，在县教育局的正确指导和学校班子成员的支持下，在学校全体师生的共同努力下，我校教育教学工作呈现出良性发展趋势。以“让农村的孩子也享受一流的教育”的理念为总体发展思路，以“传承文化，播撒文明”的精神培养每一个受教育的孩子，管理体制逐步完善，师德建设成果显著，学风、教风、校风好于过去，学校领导班子在创建工作中勤奋努力，取得了显著的成绩。具体总结如下。

一、主要工作

1. 学校管理方面

一是“以人为本”的思想，统领着学校的所有工作，我们的一切出发点和归宿都是为了老师和学生的发展。我们提倡四个关注—关注学校，关注班级，关注同事，关注学生。

二是提高“服务”意识。要求领导尽力为教师服务，教师尽心为学生服务。全体教职工带着热爱学生的深厚感情，关心学生健康成长，时刻提醒自己的职责：一切为学生的发展，一切适应学生的发展，一切促进学生的发展！

三是提升管理水平。要求班子成员牢固树立责任意识，深入教学、深入一线，自己干出样子影响教师，同时真心实意关心教师，实行情感管理，突出人文关怀，以亲和力和人性化措施调动教师积极性。构建了“以人为本”的内部管理体制，限度地调动了教师工作积极性，为学校综合实力的提高和可持续发展创造了条件，本学年重点解决绩效工资的发放问题，使老师辅导学生、管理学生有了保障，学生的精神面貌焕然一新。

四是重视人才培养。努力为教师提供业务进修和施展才华的机会，让教师在成就学生的同时也成就自己。

抓教师的凝聚力，培养教师的团队精神，是我们思想政治工作的重心，也是学校发展的基石，目的是让全校教师与学校的发展同呼吸共命运，真正体验校兴我荣：

一是通过教代会完善学校的奖惩制度，让教师主动为学校建言献策，齐心协力谋发展；

三是关注老师的身体健康，组织倡导教师参加体检，慰问救助困难教师；

四是提倡两种精神，即“敬业、勤业、精业精神”和“苦干、实干、巧干精神”，引导教师在享受生活的同时，更要享受工作带来的乐趣。

2. 教师发展方面

我们修订了《xx中学教职工一日常规》《xx中学教职工考勤规定》《xx中学教育教学工作考核办法》等工作制度，加强了教学常规的检查，规范了教师的教学行为，提高了课堂教学效率。强化教师业务学习制度，把学校建设成学习化组织。要求教师写工作日志，教学案例，把教师日常的业务学习、个案反思、心得体会记录下来，让教师在岗位上实践、自修，不断提高研究能力。加强与县教研室的联系，发挥专业引领作用。学校通过主动请、相互研、内部比等形式以解决日常教育教学实践工作中的问题。本学年教导处副主任被派出到兰州学习，引进先进的教学管理经验与教研思路。通过校本研修，加快我校课堂教学改革，教师们有了目标，树立了信心，努力学习和不断实践，有力地促进了教育教学质量的提高。今年我们还组织教师认真研读了各级各科《新课程标准解读》。

3. 学生成长方面

首先是保证学生的生命权，把尊重和确保生命安全放在最重要的位置。

一是健全制度明确责任，学校制定了《安全工作制度》和《安全应急预案》，《门卫值班制度》等，并层层签定责任书，明确要求。

二是通过专题讲座、黑板报、宣传资料和警示标志等对学生进行安全教育。

三是定期进行安全排查，及时消除安全隐患。

其次是要要求教师牢固树立“成人、成功、成才”的育人理念。“要成才，先成人”是我们的“成人”理念，即先要关注未成年人的思想道德建设。我们坚持每周举值周评比小结，开展争夺流动红旗活动，并对学生进行爱国主义教育。

一年来，我校思想道德教育的重心是抓学生行为习惯的养成教育，使学生具有良好的文明素养：

一是进一步规范学生的言行。

二是针对薄弱环节进行专项整治。

三是开展了“卫生，纪律”每周一评比活动，学生的卫生习惯和文明程度得到了进一步改观。

四是加强家校联系，多次召开家长联系会，形成教育合力。

4. 重视德育工作，加强精神文明建设

一学期来，我校十分重视对学生的德育教育，广泛开展寓德育于其中的活动。本学年我校开展了书画展览，歌咏比赛，体操表演，班级篮球赛，拔河比赛，乒乓球比赛等活动。每周的学生思想教育和主题班会从不间断，各班的黑板报每期及时刊出，并及时进行评比。年级组、团委会对犯错误的学生及时进行帮教，对屡犯校规校纪的学生进行耐心的长期的帮教。不歧视和不放弃每一个后进的学生。团支部积极引导，对优秀的学生及时吸收入团。教导处对学习成绩优秀的学生及时进行表扬，对三好学生和各类积极分子，学科竞赛优胜个人每个学期都进行两次表彰。建立留守儿童档案，强化对问题儿童的管理工作。

5. 教育教学理念新，教学质量明显改观

教学质量是学校生存和发展的根本。一年来我校狠抓教学质

量，既重视学生的思想道德教育，更重视学生的学业成绩和综合素质提高，在今年新课改继续教育活动中，全体教师外出到西峰齐家楼中学学习，促使老师对新课程改革的理念深刻领会并不断创新，对教科研工作长抓不懈，全体教师努力钻研教学和科研，努力提高教学质量，平时学校注重教学管理，健全考评办法和奖励制度，完善绩效工资制度。面向全体学生，既努力提高学生学业成绩中优秀率和合格率，更重视降低学生的底分率。对重大考试的出卷、组织及阅卷均由教导处统一组织进行。由于采取了上述行之有效的措施，教学质量明显提高。

6. 校本教研特色

一是加强了校际交流，先后和xx中学[]x中学等兄弟学校进行课改交流，多次安排教师外出听课评课。先后有赴，去参加培训，在置换培训生物2个多月，这些都为我校教研工作注入新的血液。

二是加强了校本培训，我校今年的校本培训有了新的突破：在校内先后开展了骨干教师示范课。新手汇报课，教学评估，教学经验交流等活动，在教研组的积极努力下，充分利用我校的教育资源，开展各项培训活动：教师多媒体课件制作，新课改理论学习，课题研究和开发，师德、班主任的常规日常管理，在教研中收获了大批的论文与案例，参与了县级的评选活动。本学年，在全县新课改大赛中，我校英语教师，化学教师均获得名次奖。

三是建立了有效的教研激励机制，奖励在教学、科研方面有贡献的教师，鼓励教师向“科研型、学者型”教师转变。

7. 安全和卫生工作

一学年来，学校健全安全和卫生制度，对安全和卫生工作高度重视。虽然学校的硬件不理想，但想方设法去改善，上学

期完善了门卫制度，本学期又新安装了监控系统。由于制度健全，措施到位且行之有效，所以，学校的安全工作确保了无责任事故发生，全校师生又平安地度过一年。

二、存在的主要问题

1、学校各方面工作虽取得了一定进步，但学校领导班子在强调“稳步”发展的同时，“跨越”发展意识、科学发展意识还不强。针对学校发展过程中存在的突出问题，如学校面积小，建筑较乱的问题一直没有解决，尤其学生公寓和学校的矛盾，成了制约学校发展的瓶颈。学生学习基础薄弱，缺乏良好的学习习惯，导致我校教育教学质量与县其他优秀乡镇中学相比还有一定差距，广大人民群众期盼的教育教学水平还未完全实现。

2、个别领导和部分教师的课程改革意识还需进一步强化，急功近利的教学现象还部分存在，教育以学生为本的意识仍需进一步强化。

3、教育科研水平不高，教师队伍建设需进一步加强。虽然经过近来的不懈努力，我校的教育科研水平有了一定的提高，也取得了一点可喜成绩，但距离引领、促进学校不断发展、提升层次的要求还有很大差距。加上我校优秀教师的不多，教育科研领头人缺乏，又没有优秀老师的补充，不能形成梯队，发展受到了严重影响。尤其是英语教学新手教学，学校教学科研队伍建设薄弱，高层次领军人物越来越少，有的学科已是空白，中青年学科教师骨干队伍需要进一步充实，支撑人才成长的基础性条件愈加缺乏，促进优秀人才脱颖而出和发挥聪明才智的激励制度尚不完善。更加令人担心的是优秀生源严重缺乏，教师队伍建设和教科研工作一直存在着严重的问题，丢掉了与外校竞争教学质量的最基础的砝码。

目前在校教师队伍大部分人爱岗敬业，业务素质尚可，但也存在一些问题：

一是学科教师不配套

二是教学水平参差不齐，少数教师难以胜任

这些因素都会造成“短板效应”，拖累我们教学水平的进一步提升。

三、今后努力方向

1. 加强师德师风建设，提高教书育人意识。
2. 加强教师业务能力培养，促进教师成长。
3. 对教育质量和安全工作常抓不懈
4. 完善执行激励制度，提高教师积极性。

反恐领导小组书面履职报告篇三

一年来，在公司领导的亲切关怀和指导下，我在审计部经理的岗位上，带领审计部的全体同仁严格按照年初制定的审计计划，紧紧围绕公司提出的“加大核查、审核、监管力度，确保各项制度深入落实”这一工作目标，积极主动地在公司内部开展了审计工作。经过全体同志们的共同努力，取得了一定成绩，主要表现在：

- 1、从公司内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。
- 2、从个人的工作能力发面，实现了从最初的不了解、不熟悉，工作过分谨慎小心，甚至有些领域不敢介入，到现在能大胆的、全面的开展工作的转变。可以说经过一年的努力，我现在已经全部融入到了这个充满活力、朝气的大家庭中，但这

与领导对我的期望和要求还存有较大的差距。不过我相信有公司领导的信任，有在座的各位部门经理的大力支持，再加上我们全体审计人员的勤奋工作，公司的内审工作一定能一年会比一年有起色。同时也会能得到公司领导和同志们的认可及欢迎。

下面我从三个方面汇报工作：

1、严格审计的纪律和制度

审计部是一个新设部室，领导寄予我们厚望，同志们也关注着我们的发展，我深知责任重大。为了使内部审计工作在公司管理中得以顺利开展，审计部在成立后的第一次全体会议上，就根据制定的年度工作计划，并结合内部人员的具体业务能力，本着既要明确各自岗位职责，还要坚持分工不分家的原则，进行了内部分工。并从工作纪律、工作作风、工作态度、工作形象和工作结果等五个方面提出了具体的要求。这些基础工作的进行，为我们全年工作的顺利展开打下了扎实的基础。

2、积极开展对驻外分公司财务管理的监督和评价

临沂狮玛公司是我公司至今唯一一家对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥近40000吨，加上销售总公司的肥料，xx年销售收入已经突破了一亿元，公司的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该公司一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度。第二阶段，对规范后的会计

核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

3、严格费用报销规定，严格费用审核

今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基础。一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

4、利用一切可利用的机会，为领导提供市场监管信息

根据公司领导的安排，今年，我先后到河南和省内的几个市场。针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部20xx年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

5、工业园区建设项目的结算工作已接近尾声

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们金正大大公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

6、应收账款的回收工作进展顺利

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了使这项工作做得扎实有效，在公司财务部的通力配合下，首先对截止到xx年12月31日之前的应收账款进行了梳理，并根据内部的落实情况编制了账龄分析表。本着先清没有问题的客户这一原则，组织实施了清查、清收工作。截止到今年10月底，共清收账款176390元，较好的维护了公司的合法权益。

1、审计工作还存在盲点，如对经济合同的审查。

在企业经营活动中产生的各类经济合同是企业经营管理的一项重要内容。实施有效的经济合同审核也是内部审计的一项重要工作。早在审计部成立之初就制定出了要建立有效的合同管理机制的工作计划，提出了要全程参与施工合同、大型设备及物资采购合同的拟定、评审乃至签订的建议和目标，并要求与有关科室、部门共同配合对合同的主要条款和要素进行评审、会签，以达到签订的所有合同都满足可行性、合法性、效益性的要求，并对合同的执行情况进行全过程跟踪监督。但是由于种种原因，特别是我自身的努力不够，这项工作至今也没有开展起来，形成了审计工作的一个盲点。（今年我向公司提出了要成立合同管理领导小组的建议）

2、审计工作还不够深入、细致

审计工作是一项政策性、专业性很强的工作。在内部审计工作当中，既要本部门积极主动，也需要其他科室部门的合作，

更需要按公司计划进行。但是一年来可能由于我对公司要求的理解方面还存在差距，导致了我们的工作中经常表现出依赖性大、主动性差和开拓性不高的弱点。针对工作中反映出的三性，我又详细的找出了工作中存在的二十个问题(见附表)

3、审计的职能有待加强

回顾一年来我们的审计工作，往往理顺性、规范性的成分多，审计评价的成分少。之所以出现这种现象与我的思想认识有关，更与我开拓意识不强有关。我一直认为这只是刚开始，一切还不规范，审计工作头绪比较乱，等理顺好了以后的审计工作也就好开展了。正是这种思想的存在，使我们在工作中无形的淡化了审计的职能。

4、本部门的人员对公司开展的各项活动参与不够积极

审计部成立之初，从对公司内开展内部审计工作项目存在不确定性及为公司节约人力资源的角度考虑，组架不大。可这样一来，在保证正常的费用审核和工资审核的前提下，再应对其他活动时，人员就显得紧张了。特别是下半年园区建设工程结算核对工作开展以来，审计部内每名成员的工作都无形中加重了，再参加公司举行的活动时就显得力不从心了，所以对公司下半年特别是进入三季度后组织的活动，我表现得不是很积极，或多或少的影响了整体的活动效果。

xx年审计部的总体工作目标是：在20xx年审计工作在公司经营管理中取得了重大突破的基础上，积极主动地开展企业的效益审计，加强对公司财务管理及会计资料的审计，评价其真实性、合规性及效益性。充分发挥审计的监督职能、评价职能和管理控制职能。在具体的工作中，进一步调整工作思路，重点是要把审计工作的重心前移，将事后审计同事前、事中审计并重，努力使审计的批判性、保护性和建设性的作用得到最大程度的发挥。为公司的二次创业目标的实现做出应有的贡献。

反恐领导小组书面履职报告篇四

大家好!首先在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福!

律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的20xx年，迎来了充满希望的20xx年。我谨代表公司领导向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

20xx年，是不平凡的一年。南通润创历经坎坷、曲折，却依然昂首挺立。年初历经了一场风波，员工情绪极不稳定，生产任务又紧张，但没有人害怕、没有人退缩，南通润创人齐心协力，共同前进。总公司也抽调了一批技术骨干，加入到润创的大家庭中，起到了传、帮、带的良好作用。我们也采用了一系列方法，成立了生产管理小组、质量管理小组、安全管理小组，通过共同合作，把我们的管理制度逐渐引入正常轨道。通过提前做好生产计划，提前落实产前工作，优化生产流程，加强产前、产中控制，确保了我们的交期保证。我们从年初三条线，通过大家的共同努力，到年底实现10条生产线(比年初预计十二条线差一点)，总员工人数280人、年产量做到43多万件的生产规模[]20xx年全年产量86万件，超过了20xx年的84万件。通过把生产目标和品质管理绩效考核相挂钩，确保了我们的质量，全年终期一次查验合格率在93.5%，离年初目标96%也差一点。总之，通过强化管理、科技创新、优化生产工序、市场转型、亏损整治、当地人才引进、文化建设等方面的齐抓共管，公司现保持着健康、稳定、强劲的发展势头。员工年收入也达到25000元以上，班组长以上管理工作人员年收入达到了35000元左右，同比20xx年上升了25%。公司还确立了一周六天工作日的工作制度，确保了我们的职工工作日和休息日的稳定。此外，本着人人参与公司管理的精神，我们多听取广大员工的意见和建议，比如在食堂管理

方面、阳光通道的开通，都是比较好的改进。

我们取得的成绩来之不易，我们之所以能坚强地走下来，离不开我们总公司的鼎力支持，更离不开我们每一位员工艰苦奋斗地拼搏。我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们是最美丽的。在此，我再次向对润创发展有过帮助、付出过努力的每一位员工表示衷心的感谢，因为有你们才有润创的今天。

成绩是大家有目共睹的，是值得肯定的，但取得的成绩只能代表过去。在看到成绩的同时，我们也要去发现我们的不足，以便我们今后改正，以便我们今后进步。在以往的工作中，我们班组长的作用表现得就不是很突出；员工行为还不够规范，没有按照标准流程操作，这也致使我们出了一次大错；此外，员工与管理人员之间的信赖度还不够。今后，我们将通过细致的工作，解决沟通的问题，建立一种相互信赖的状态；进一步规范生产流程，实行生产现场管理；加强班组长与成员的沟通、互动，明确工作目标，并且制定目标有依有据。在接下来的工作中，我们将主要通过这些方法来解决我们存在的问题。

20xx年是一个崭新的一年，也是我们颇具机遇与挑战的一年。20xx年，公司的发展前景广阔，我们的生产规模目标为16条生产线，员工总人数450人，年产目标146万件；经营模式目标为外贸、内销模式共同有序开展；并造就人性化的和谐企业文化。在工资待遇方面，我们将通过努力让每一位普通员工的年收入突破30000元，班组长以上年收入突破41000元。但是，在面临竞争愈加激烈的社会大环境下，我们肩上的担子很重，我们的任务很艰巨。

在接下来的一年，我们主要从以下几个方面来实现我们公司的发展：

首先，安排招工是我们工作的重中之重，大家将通过多种途

径，比如靠我们的员工宣传公司，以人带人，也可借助我们外地新居名员工，通过他们，给我们带他们家乡的人。其次，就是要完善公司体制。以目标计划为导向，工作细化，主要通过gs□pdca考核，有效地实施绩效考核。第三，实现管理的本地化，这主要体现在我们将进一步选拔本地人才充实到我们的中高层管理队伍中。第四，发挥ie工作组优势，在实际生产过程中，我们的ie组将发挥积极的作用，遇到比较难的工序，提前对员工进行培训，班组人员不够□ie组及时介入，以补不足，并尝试单件流生产模式。第五，加强培训，对员工进行安全生产、规范操作、强化反浪费意识以节约成本等方面培训；对班组长进行安全生产、人员管理及沟通交流艺术等方面的管理培训；对公司办公室管理人员进行“如何做好管理工作”等方面的培训。培训的方式我们可以通过外请专业讲师，内部观看资料片等形式来进行，争取把我们的员工个个都培训成精英。第六，在文化建设方面，我们多听取广大员工的意见，把我们公司打造成一个充满人性化的和谐企业。还有就是业务部、采购部等部门将要转移到我们润创公司，为我们实现外贸、内销一体化综合型实力企业打下基础，而且我们这边已经派出专门人员在总公司接收培训，也是为采购部的创建打下基础的。最后，就是要我们的所有员工，敢于尝试，敢于挑战，齐心协力，共同冲刺年度经营目标。

我坚信，有总公司作为我们坚强的后盾，有我们优秀的润创员工的努力奋斗，我们必然会续写又一页华丽的篇章。润创的发展历史将永远记住我们曾为之付出努力的心血和汗水。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。不要为我们眼前所取得的些许成绩而沾沾自喜不思向前。要实现全公司每年年产值上涨 130%□20xx年成为上市公司的宏伟蓝图，我们的道路依然还很远。我坚信，只要我们从自我做起，关注工作的每点每滴，从小事做起，做好身边的每一件事。只要这样，我们的理想目标就会离我们越来越近，我们就能实现由量变的积累达到质变的升华。

昨日的成功带来了今天的喜悦，今天的努力昭示着明天的辉煌，让我们团结一心，加倍努力，为实现我们宏伟蓝图而奋斗！最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！

反恐领导小组书面履职报告篇五

光阴荏苒，岁月如梭，紧张忙碌的半年过去了，在酒店领导的正确指导下，通过全体员工的共同努力，我们取得了可喜的成绩，尤其是在市场的开拓，以及服务档次的提高上有了很大的进步，现将前半年的工作总结如下：

- (1) 会员卡张，比去年同期张。
- (2) 签订协议单位份，比去年同期份。
- (3) 网络协议份，比去年同期份。

以我们的销售情况看，与去年的比较有所下降。

总来店人数为，与去年的相比%，其中：

- (1) 上门散客人次，占总客源的%，同比去年%。
- (2) 协议客人人次，占总客源的%，同比去年%。
- (3) 会员客人人次，占总客源的%，同比去年%。
- (4) 网络公司人次，占总客源的%，同比去年增加%。

在来店客源上分析不难看出我们的主要客源还是以协议单位客人为主导，总体客源仍然呈上升趋势，而网络客源的增加，也正是符合了当前消费型式。

通过对前台员工服务方面不断的讲解，让员工真正意识到服务中差别的重要性，使前台员工的素质有了很大程度的提高，一些老回头客人，每次来酒店住宿都是冲着酒店的服务态度而来，是他们真诚的服务让客人感觉到春天般的温暖，让客人留恋忘返，使客人真正感受到宾至如归的感觉。

另外，再采一些灵活的促销手段，去满足客人的心理需求，因酒店住宿的大部分客人都是因公出差，乘飞机或坐火车时往往会在时间上有所延长，我们就灵活掌握可许的权限范围内适当延长客人住宿时间，让客人好似享受贵宾般的待遇。通过与网络公司的积极配合，如开展促销活动要求我酒店适当增加售卖房，满足活动要求，也是为网络客人提供更加满意的服务，发展网络中介成为重点，开辟网上订房，加强网络促销，通过网络中介增加新的卖点，网络中介也渐渐生成为酒店生存的基本客源，客源市场的开发，主要以价格为杠杆，而价格是竞争对手最容易做到的，怎样在同等的价格或同等的条件情况下保证较高的开房率，那就必须通过客源的口碑进行宣传。接待好网络客源，保证节日用房，障碍基本不存在问题，同时通过网络客人的良好口碑，在网上发表良好的评价，稳定老客户发展新资源，利用网络优势为酒店的发展开辟新途径。如今客户数量滚雪球般的增多，给酒店带来了一批稳固的客户源。当然取得这些成绩与各部门的相应配合是分不开的，也与我们工作认真负责分不开。每当会议或团队客人进店后，我们尽可能进行全过程仔细、灵活的跟踪服务，主动向客人征求意见，并及时把听到的意见反馈给各部门，尽量满足不同客人的需求。一年当中也有较多的节假日，我们酒店根据每个节日的不同适当调整优惠方式，如端午节在主客房间内提供免费的小粽子，通过这种细致的服务让客人感受到酒店的热情。酒店的主要客源依然是以周边大企业的客户为主，相应的会议客人就会增加，为满足客人的需求，对会议的各项要求进行一一落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了相关宾客的一致好评。同时注意加强了与会展公司、会议代办机构和旅行社会议接

待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

在今年酒店又新增了xx网与xx网两家网络协议客户，通过网络中介增加新的卖点，减少周末与假期带来的客源减少。在旺季追求利润最大化，在淡季时追求高的出租率，网络中介也渐渐生成为酒店生存的基本客源，现在很明显的特点就是在假日来临之前，网络订单大幅增加，而且到店的比例也由从前的十几间变到现在的几十间，接待好网络客源，保证节日用房，障碍基本不存在问题，同时通过网络客人的良好口碑，在网络上发表良好的评价，稳定老客户发展新资源，利用网络优势为酒店的发展开辟新途径。这种优势在中秋假日期间的房态已经有了很好的体现、使大家信心大增，也给酒店带来了可观的经济效益。当然取得这些成绩与各部门的相应配合是分不开的，也与我们工作认真负责分不开。每当出现大量预订房态后，我们进行仔细分析研究，并及时调整客源结构，适当调低网络订房，增加周边企业与协议客人的需求，不但降低了返佣的费用还增加了一定的收入、在6月份参加了举办的培训班，并获得了证书，非常感谢公司领导对我的信任，能够让我发挥个人专长，能够更好的为酒店服务，让我更好的回报领导的信任，做好本职工作。

总结以上虽然有了一些成绩，但依然还存在许多不足之处，往往在假期前后出租率就会出现明显的落差，如何做好之间的衔接，保证出租率的平稳，需要有更好的销售手段，市场纵有千变万化，销售独有一墨之规。百舸争游，非进必退。

1、销售队伍不稳定，缺乏有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。

2、信息的捕捉和处理能力有所欠缺，具体表现在：一是缺乏把握市场信息

的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一

些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。二是缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。

3、市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

五、明年的工作目标：

1、在市场竞争越来越激烈的情况下，我们要适应市场需求，树立市场观念。我们的客户群领域尚有一定潜力可挖，在今后的公关上，我们应采取灵活机动的营销策略，加大推销力度，拓宽销售渠道，提高经济效益，因此，我们要在员工稳定的基础上，加大散客的开发力度，加大对协议单位的宣传，力争下半年散客市场有一个较大的突破。

2、在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。

3、加强零客促销和协议散客市场客源的开发，提高酒店的知名度，增加系统外散客的市场份额，要在有限的房数实现客房利润的最大化。

4、利用现代技术，加强网络促销力度，大力加强与网络公司的合作，配合网络公司的各项有效活动，来扩大网络订房中心的订房。加大内外宣传和促销工作。通过人员促销、通过网络宣传，来吸引更多客人的关注，并最终带来经济效益。

5、进一步强化销售员工培训、提高员工素质、业务水平。同时为打造一个和谐、创新的工作团体，多组织一些有意义的部门活动，来提高团队的凝聚力。

我们相信，只要持之以恒，迎难而上，全身心投入酒店的经营发展，明年的营销工作一定会有一个更惊人的突破。