

2023年下半年工作总结(实用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

下半年工作总结篇一

(一)加强党的建设，全面落实各项党建工作一是强化镇村干部理论武装。依托乡镇党校，召开党的二十大精神读书班23期，邀请市委党校讲师为全镇党员干部、村书记、第一书记作党的二十大精神专题辅导讲座，深入小区开展党员群众集中宣讲2次，镇党委书记王学理围绕贯彻落实党的二十大精神开展《培养斗争精神锻造新时代党员干部队伍》专题党课。二是积极谋划各村产业。积极争取自治区壮大村集体经济项目、银川市党建创新项目，目前城一村便民生活超市□xx村公寓改造等四个项目正在实施中。制定组织工作要点，设定2023年各村村集体经济目标，促进各村扩思路，谋发展，想方设法壮大村集体经济，完成年度经济发展目标任务。各村自等资金推动发展产业，黎明村扩大蔬菜种植面积160亩，并种植香糯玉米80亩，宋桥村流转土地100亩种植西瓜、西红柿等瓜菜，目前均已完成播种□xx村梨花苑b区门口停车场建设完毕，施划停车位53个；流转80亩土地已种植小麦，公寓建设项目正在施工中。果园村流转余家浦摊子230亩低收入林地种植青储玉米，预计增加收入12万元。三是深入推动灵武长枣产业党建共同体项目建设。组织召开4次长枣产业党建共同体专题会议，组织3个村党支部、3家合作社及3家企业组建党建共同体，筹备召开联合党委成立大会。邀请国家级“乡土专家”杨金国担任果园村和园艺村长枣产业帮带导师，广泛推行“六统一”种植模式。今年预计实现村集体收入620万元。四是抓好各支部班子建设。积极推动“四个一批”进班子工作落实，组织各党支部摸排“四个一批人员”人才储备

库500余人。充分发挥“四个一批”人才作用，针对园艺村发展资源不足、发展思路狭窄等问题，组织退休领导干部、致富带头人，召开乡贤座谈会，多方借鉴经验，集思广益，谋求产业发展方向，相关信息被新华网报道。

（二）全心全意转经济，重点项目取得新进展我镇已组织实施各类项目10个，其中：“一事一议”项目4个，主要实施道路硬化、渠道砌护及庄点环境整治工程；政协提案项目3个，分别为实施园艺村七队大河路两侧渠道砌护、宋桥村西马家湖片区道路硬化、xx村梨花苑b区监控安装；乡村振兴项目2个，灵武市长枣国家农村产业融合发展示范园建设项目和黎明村设施温棚建设项目，新建设施温棚4栋；基础设施项目1个，即灵武市长枣国家农村产业融合发展示范园绿化提升项目，在马场湖大秦枣业片区移除原有苗木、换填种植土、苗木栽植、节灌安装及养护等，截至目前，该项目已开工实施。

（三）加强农业管理，乡村治理水平不断提高一是加强预警监测，持续巩固提升脱贫攻坚成果。建立八必访重点人群监测台账和一般户监测台账，由各包村领导每月组织包村干部、第一书记、村干部、网格员进村入户摸排，截至目前共摸排八必访重点群体126户，一般户308户。经过摸排核实其基本生活都能得到保障，不存在“两不愁三保障”问题，没有明显的致贫风险，家庭人均纯收入均在8000元以上。二是高效能发展农田水利建设。全面完成市河长办下达的各项任务，持续巩固河长制工作成果，继续推进长效机制建设及清“清四乱”工作，杜绝乱采乱挖、乱搭乱建、乱堆乱放现象发生，清理枣树枝3800多吨，建筑垃圾及生活垃圾814吨，流域内没有出现乱搭、乱建、乱采现象。春季农建工作中清淤工作已基本完成，渠道清淤113条/103公里，水毁工程维修基本完成，园艺村一事一议项目、新园村财政转移项目已完成工程量的95%，摸排了555个抗旱井的运行情况，对不能正常运行的47个进行维修，维护好东沟抗旱泵，确保灌溉安全。三是抓好林业资源发展。督促指导镇、村两级林长、护林员安装并使用智慧林长、巡林通app组织枣农参加长枣春季修剪培

训班3期参加人员85人，其中集中理论培训1期，田间实地操作讲解2期；马场湖下白路、火车站连接线、供暖管线补植xx杨、旱柳、金叶榆等乔木1180株；林木管护完成修枝抚育355株，除草30亩，清理树枝、垃圾154.5吨，整理树盘530穴，春季幼林抚育灌水7450方，共出人工315人次，出动机械、车辆89台次。四是高质量完成春耕备耕任务。今年已完成粮食总播种面积是4101.25亩，其中，单种玉米3600亩，小麦套种大豆151.25亩，大豆玉米带状复合种植350亩，露地瓜菜183亩；日光温室面积107亩，大中拱棚面积350亩。

（四）开展人居环境整治，筑牢乡村发展基础一是压实主体责任。镇党委、镇政府牢固树立“抓环境整治就是筑牢乡村振兴发展基础”理念，凝聚工作合力，周密部署推进，制定印发《东搭镇人居环境整治2023年工作计划》，将人居环境整治工作责任层层压实到各村，广泛发动农民群众参与人居环境整治行动中，形成“党委统一领导、党政齐抓共管、上下协同配合、群众广泛参与”的工作机制，确保人居环境整治工作落到实处、取得实效。二是重点区域环境整治。聚焦农村人居环境“脏乱差”等薄弱环节，结合春耕备耕、农田建设、春季植树等工作，以创城、春季战役、拆危拆违、垃圾清零及村庄绿化等行动为抓手，截至4月28日，共出动机械188台，投工投劳1592人，整治乱堆乱放236处，拆除违章建筑8处1040平方米，拆除残垣断壁16处，私搭乱建14处，清理渠道40公里，整治主干道沿线195.2公里，清运树枝3800余吨，生活垃圾814吨，有效改善重点区域脏乱差局面。三是竭力开展垃圾分类。认真实施农村生活垃圾“户集、村收、乡运、市处理”模式和“两次六分、四级联动”垃圾分类处理模式，组织开展农村垃圾分类安全作业及专业知识会议3次，开展垃圾分类入户宣传3次，发放宣传彩页1500余份，垃圾分类入户宣传率达到90%，资源垃圾回收量5617公斤，累计兑换积分5125.5元。生活垃圾处理率100%。四是聚力开展创城行动。各安置小区常态化开展环境卫生整治，清理小广告1200余处，整治乱堆乱放803处、乱涂乱画527处，清理褪色破损展板28处，清理飞线充电72次，清除绿化带垃圾53处，粉刷

墙面76平方米，更换垃圾桶106个，漆画非机动车停车位315个，设立无障碍通道16处，清理店外经营138处、流动摊点59处，在市场外设置机动车停车位60余处，填写创城调查问卷176份。五是提升物业管理能力。联合市物业等部门对我镇辖区梨花苑b区、鹏展雅苑、南苑a区、鑫盛绒都a区、南苑b区进行物业管理服务能力提升三年行动检查工作。回复协调处理12345物业投诉件6件，来访投诉3件。安排网格员入户摸排业主是否同意动用专项维修资金维修楼顶防水。上报申请各小区物业参与绿化工作培训人员。

（五）坚持以人民为中心，民生福祉不断改善一是就业创业服务。举办专场招聘会及参加招聘会3场次。联合银川高新区开展“稳就业一促发展”春风行动乡镇（街道）专场招聘活动，近50名求职者与招聘企业达成就业意愿。每天推送企业招聘简章及就业需求信息，搭建就业创业平台。截至目前，全镇共转移农村劳动力2154人，收入431万元，其中劳务经纪人带动转移406人，收入81万。配合就业局开展入户调查，完成2023年公益性岗位申请42人。核定就业困难人员及高校毕业生灵活就业社会保险补贴744人。就业困难人员认定95人，其中失业登记32人，就业登记63人。二是政务服务。加大行政审批力度，定期对审批事项延期未办件推送，督促窗口人员及代办员及时办结并评价。推行政务服务“好差评”机制，对基层政务服务情况实时进行监督，实现“应评尽评”。推进行政审批服务事项办理，加强对村级代办点政策业务指导。截至目前，镇、村两级通过灵武社会治理综合管理服务信息平台公示各类村务、财务、安全生产、法治宣传等信息60条，通过政务云、“一网通办”、业务专网办理各类事项709件，通过全区12345平台办理群众诉求135件，民生服务中心、村代办点为群众办理各类事项办结率达100%，满意度达97%以上。三是医保社保服务。开展业务培训，共举办培训班6期参培70人。截至目前，医保共缴费18291人，缴费率达98.31%。与派出所对接对我镇未缴纳城乡居民医疗保险314人核对基本信息，落实未缴费原因并上报医疗保障局。养老保险认证1536人，领取死亡待遇申报31人，办理城乡居

民养老保险领取待遇申报21人，特殊人员申报75人，发放村干部社保补贴32人共103600.5元。申报独生子女及农村双女户家庭养老保险35人，申报村干部养老保险43人。四是民政残联服务。春节慰问困难群众143户91400元；寒冬送暖困难群众25户15000元；慰问残疾人44户26400元。摸排城乡低保、特困供养、高龄老人、优抚对象“四类人群”中年满60周岁的老年人54人，摸排“非四类人群”中年满60周岁老年人3431人，报送民政局为其购买意外伤害综合保险；摸排36名高龄老人，确认其生活状态，收集银行卡号报送民政局，发放高龄老人生活补贴；根据民政局反馈城乡低保中家庭成员的工商、房产、车辆信息，对67户存疑低保户逐户入户，进行复审，并对其中不符合政策的5人进行清退。

（六）全力保障社会稳定，社会发展更加和谐一是加强组织领导，明确任务分工。结合2023年全市政法工作要点及责任分工，及时召开党委工作会议，制定下发xx镇2023年政法、平安建设工作要点及任务分工，列出重点工作任务，明确时限要求并逐一按照各站所职责分工到位，逐项责任到人，逐项制定完成时限，确保工作有人抓、抓到底。二是完善镇、村综治中心规范化建设。开展矛盾纠纷多元化解“一站式”平台建设，充分发挥综治中心在矛盾纠纷排查调处中的枢纽作用，截至目前共开展矛盾纠纷排查175次，调解矛盾纠纷30起，成功调解矛盾纠纷22件，其中口头调解10件，达成书面调解协议7件。接待群众咨询60余人。由于矛盾纠纷及时化解，从源头上减少了不稳定因素，因而没有集体上访、进京非访和民转刑案件发生。三是严格信访工作接待和矛盾纠纷化解制度。全力做好矛盾纠纷排查化解工作，结合我镇实际，加大排查征地拆迁、物业管理、工程质量、民政低保等重点领域，做到“村居五天一排查、乡镇十天一分析”，镇党委组织召开信访工作联席会议3次，信访专题会议4次，分析研判信访疑难事项8件，办理信访转办件29宗，杨晓东、杨晓亮、杨晓艳3宗诉求房屋拆迁安置补偿案已到执行阶段；哈进伏反映农村集体土地被灵武市自然资源局挂牌出让纠纷已得到有效解决□xx返还村集体土地220余亩使用权问题正在推进；范

红霞反映《集体土地使用证》颁证的相关事宜经银川铁路运输法院判决后正在稳控。工程类涉法涉诉案件8件3件已判决到执行阶段，涉案金额143.4万元，涉案未付金额129.1万元□xx宁东建设集团有限公司工程款已付清。另外5宗已付17331万元，未付金额3489万元。已化解新园村张文、城二村哈进伏征地拆迁安置补偿历史遗留问题2件。先后解决了完成宁东圆疙瘩湖山沙梁渗透泄漏涉及黎明村农户34户补偿事宜；整体解决中央交办张淑芳反映民意屠宰场被停业要求赔偿停业损失诉讼；完成xx信访事项并争取信访疑难化解资金5万元，签订了《息诉罢访协议书》；解决了xx反映其位于园艺村七队温棚道路被阻塞和通行难问题；尚景名苑商户等4件信访事项正在有序推进解决。四是深入推进普法依法治理、法律顾问服务工作。利用广播、宣传栏、发放宣传手册、开办讲座等多种形式，灵活多样地开展“八五”普法教育，宣传普及《民法典》等与村民群众生产生活密切相关的法律知识，促使群众熟悉相关的法律法规。截至目前，共开展各类法治宣传活动21场次，开展法治讲座18场次。发放各类法律宣传册5000余份□xx镇公共法律服务工作室共接待群众来访35人次，解答法律咨询28人次；律师到镇、村开展法律咨询105人次，值班260小时，开展讲座17场次，参与调解5次，开展合同审查及提供法律意见5件。五是市域社会治理现代化试点工作验收成效明显。我镇市域社会治理现代化相关工作经市委政法委、银川市政法委和自治区等相关部门多次验收均获好评，3年来，我镇坚持以全国市域社会治理现代化工作会议以及区党委十二届十次全会、市委十四届九次全会精神，对标党中央决策部署以及银川市“一高三化”要求，以“五治”为载体，着力解决辖区内影响国家安全、社会安定、人民安宁的突出问题，不断完善社会治理体系，努力建设人人有责、人人尽责、人人享有的市域社会治理共同体，为加快建设美丽新灵武创造更加安全的政治环境、稳定的社会环境、公正的法治环境和优质的服务环境。重点围绕构建政治引领、法治保障、德治教化、自治强基、智治支撑“五治体系”，加强“三个保障”，深化“四基建设”，打造“五安工程”，

推进“六项治理”，努力实现市域社会治理理念、治理体系和治理能力的现代化。市域社会治理社会化、法治化、智能化、专业化水平大幅提升，形成具有灵武城郊特色的市域社会治理现代化模式。充分发挥政法委员牵头“抓总”统筹推动市域社会治理工作的独特优势，强化各村、中心办公室统筹落实、密切配合，组合成强有力的工作团队，形成平安联治、工作联动、市域治理联创的良好格局。

下半年工作总结篇二

目录

- 一：上半年工作回顾
- 二：上半年主要推进的工作
- 三：上半年工作不足之处
- 四：下半年工作计划

2013年上半年，酒店经营所面临的形势非常严峻。地理位置较偏加上四星级酒店的光环，老百姓望而却步。国家又出台八项规定之后，政务接待骤减，酒店经营受到重创，经过酒店管理层的再三研究决定，我们必须走出一条特色发展之路，制定缜密发展战略，才能在激烈的市场竞争中求得生存和发展。

在公司的正确指导下，在全体员工的共同努力下，酒店各部门齐心协力，发挥了较好的团队协作精神，通过努力，经营状况虽然没有达到理想目标(上半年目标xxxx万)，但也逐步好转，取得了一定的成绩。上半年度经营情况：上半年1—6月份，酒店共实现经营收入517.31万元；完成上半年目标的93%，其中客房收入1150.15万元，餐饮收入2183.08万元；

洗浴收入1183.89万元。现将主要工作总结如下：

一、上半年度主要工作：

(一)加大宣传营销力度，拓展客源渠道。

及功能齐全的大小会议室7间等)。

2、完善客史档案，做好商务会议及旅游团队的服务跟踪。营销部除了拜访客户以外，把完善客史档案及做好接待过程中的协调跟踪作为一项重要工作来抓，完善客史档案主要是为定期分析客源消费情况，制定不同的营销政策打好基础。客户的消费跟踪更是稳定客源、提高口碑的一条重要途径。

为此，从宋总到销售部的每一位人员都高度重视，一旦有团队或会议接待任务，均早起晚睡，无私奉献，及时沟通客户的需求信息，协调各营业部门的接待环节，认真落实并尽量满足客户的要求，让客人高兴而来、满意而归。

半年来，酒店没有发生投诉事件。我们制作了标准的婚宴菜牌，根据本地市场合理搭配菜品，成立了婚宴、寿宴接待管家组，谁接待谁负责，另有16项优惠政策(如赠婚房、满月酒享受八折等)，根据不同的消费标准享受不同的优惠政策。受到婚宴客户好评连连。现有婚宴订单39份。

3、利用优势，做好关联产品的促销工作。蛟河市当地有很多绿色、优质农副产品。酒店在商场设置了绿色农副产品专柜，积极向客户促销，一方面增加了酒店收入，另一方面也满足了客人购买携带方便等。为此，酒店还隆重推出“品山野菜嫩，尝开江鱼鲜”美食节。

4、努力提高酒店知名度。宣传方式：在蛟河市《鸿业信息报》刊登宣传广告并在市中心人民广场大型led显示屏做酒店的整体宣传长达两个月。

走入拉法镇、新站镇等各个乡镇的政府，挨家挨户去做婚宴和酒店整体的宣传。

以开发及合作的形式到吉林市的各大、小旅行社洽谈和签署合作协议。

升学宴的宣传活动。“地毯式”走进校区、走进小区宣传“升学宴”。

5、凡到酒店接送客人的出租车，每次回馈现金五元，当场兑现。

6、虽然没有达到理想的经营效果，但是客房平均每天入住率达到70%，与春节前对比，翻一倍以上。

7、洗浴部月营业额在32万元以上，照春节前增加一倍以上。

8、提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案。

(二)、细化服务措施，提高宾客满意度。服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了“服务要向细化、优化方向发展”，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。利用业余时间进行各部门之间的岗位练兵，相互切磋和交流。通过比武，提高员工的综合素质，打造一支政治思想好、业务能力强的专业队伍，使每一位员工的行为都能自觉与酒店利益结合起来，“质量是酒店产品的生命线”，唯有确保菜品质量、服务质量，酒店才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

各部门服务口号：

财务部服务口号：当好家、理好财；人事部服务口号：选好人、用好人、激励人、求发展；工程部服务口号：有求必应、做好后勤；安保部服务口号：坚守岗位、提高警惕、严阵以待、确保安全；采购部服务口号：尽职尽责、服务大家，保障供应；培训部服务口号：精于知，简于用。

前台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。

门岗保安在日常服务中从点点滴滴做起，开展“微笑服务在前沿”，全天候服务，疏导车辆、指路、叫出租车、提行李箱、雨天为客人撑伞、搀扶腿脚不方便的客人等等，让客人倍感温馨。酒店上下人人“从我做起，从身边小事做起”，完善服务，尽职尽责，让客人“高兴而来，满意而归”。

3、为推动个性化服务工作的开展。各部门利用早会时间，相互沟通“我为客人做了什么？有何收获和体会？”等业务交流，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新思路。

4、为提高顾客满意度，酒店顾问特从吉林市调来四名专业人员和设备到酒店做为期四天的大理石地面洁净和地毯清洗，使酒店焕然一新。（三）、规范管理，促进酒店健康有序发展。

酒店的发展离不开经济的支撑。

1、我们根据酒店的实际情况，修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在原有规定的基础上作了进一步的规范。

固定资产登记造册(不包括房屋在内)基本完成。能查到实价的，按实价登记。查不到的按实物和存放位置附带图片登记。

建立二级库帐目。以前二级库物品无人管理，物品丢失、破损严重。物品的整体价格无处可查。现在由于帐目的建立，做到了物品的来源与出处清晰明了，发现问题及时处理，并做了不定期的，随机盘点二级库。

加强稽核的力度。改变了以前给各部门给什么核什么的被动核算方式，现在对比供应链与结帐小票来核算成本，最大限度的控制了跑单与漏单的现象。

采购实行无现金支付，由财务部定期统一结算。设询价员、质检员、审核员共同认证商品。2、充分利用内部信息管理系统，建立客史档案。通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。

3、为弘扬酒店文化，酒店开展如：新春文艺联欢会、五一慰问敬老院、母亲节包饺子比赛、每两月举办员工生日宴会、每月评选优秀员工等活动。通过这些活动，实现员工的自身价值，创造酒店良好的社会口碑。

4、为实现酒店利润最大化，我们把节能降耗作为一项重要工作来抓。通过倡导全体员工提合理化建议，树立“节能降耗，人人有责”的意识，根据各部门特点，做好成本控制。

a.建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部共享，使各部门互阅。既实现无纸化办公，提高了工作效率，又节约了大量办公费用。

b.对采购物品采取多个部门询价，比价格、比质量，有效地降低进货原料价格。

c.注重对客房设备的保养，及时回收客房可利用消耗品进行

内部二次使用，有效控制消耗品和清洁剂的用量。

d.水、电、煤每天都有明确消耗记录。电费较去年每月节省

4.5万元左右;煤每天使用数量准确，每月核实煤量准确无误。

5、车辆管理。为了加强和规范管理制度，减少用车费用和降低运行成本，本着安全、节约、有序、高效的原则，各部门出行前后，须详细填写《派车登记表》，车辆因违章产生的罚款和停放、保管不妥当导致车辆被划、被盗、损毁而造成的损失，由当时的驾驶人员承担。

通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。6、安全经营是酒店工作重中之重。酒店与各部门经理签订了《安全责任书》，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作职责更加明确。防消结合，警钟长鸣。

根据政府令和矿业公司下发《关于进一步做好安全工作的紧急通知》要求，对锅炉、电梯进行维护、维修、保养，以确保安全生产无事故。

7、酒店由2012年开业初期192人精简至现有全员160人;工资总额由原先57万元控制到现在每月46万以内。

8、食堂开业之初每月要花销6万元，现每月花销2.5万元，约每月节省3.5万元，且员工反应很好。

9、酒店整体制定各项应急预案，如：消防应急预案、停水停电预案和防食物中毒预案等等。

二：上半年主要推进的工作

1、科学化管理体系：

充分研究先进的管理方法，结合我们酒店经营实践，制定出一整套科学有效的管理体系，并严格按照既定体系处理酒店经营的各类问题。

制度化：一切事物制度化，做到酒店及员工“有规可依”。

程序化：明确的办公流程及运行程序，保证酒店顺利有序运行。规范化：控制标准，使得酒店的每一岗位，每一活动，每一资产，每一时刻，都处于受控之中。

标准化：所有经营环节标准化，确保酒店服务质量。

量化：时量、数量和质量三者科学统一，加速酒店发展。

流程优化：取消、合并、调整、重排、简化。

2、会议法则：

以会议促进工作精细化，沟通明朗化，解决问题快捷化。我们酒店的事业版图是由三大板块(客房、餐饮、洗浴)组合而成，会议在我们酒店的经营管理过程中就显得尤为重要。

年初会议制定酒店的“年度规划——半年工作目标——季度目标——月度目标”，甚至将基层工作规划到“日”，倡导“日清制度”，开展“月销售经营分析会”完善销售体系，“财务经营成本分析会”，工程部对设备维护、操作标准等，层层推进，件件落实，以目标明确、内容生动的会议促进工作精细化。

3、透明法则：

制度透明，组织透明，沟通透明，意见透明。

都是个体目标的组合，每一项任务都是沟通协调后的指令，

领导的门永远都是敞开的。

4、每月市场开发重点及营销举措：

一月份：

(1) 政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。结合会议规模给予免费客房、洗浴门票等优惠政策，吸引客源。

(2) 酒店推出年货大礼包售卖，增加收益。

(3) 选取酒店大客户春节前赠送礼品以拉近彼此间距离。

(4) 走访市场，提前做好“春节”年夜饭的预订工作。

二、三月份：

(1) 酒店进入经营淡季。客房加大促销力度：

a□采取同时入住3间客房即免费1间或单间房连续入住3晚即免费1晚，退房时间可延迟至次日16：00不加收半日房费的客房优惠举措。

b□每日推出特价房。

c□推进酒店长包房的销售：给予房价、餐饮、洗浴优惠政策吸引长包房客人，以提升酒店客房的出租与收益。

d□采取客房与洗浴联动的方式，住店客人免费洗浴门票，促进住店客人的洗浴消费。

(2) 时值春节，餐饮部推出不同品种与价位的年夜饭，预订年夜饭赠送酒店客房或洗浴门票。

(3) 2月14日情人节，客房8折优惠，当日入住酒店客人赠送玫瑰花与巧克力，次日可延迟退房至16:00不加收半日房费；西餐厅布置浪漫温馨氛围，推出情人节套餐。

(4) 3月份酒店推出“开江鱼、山野菜”美食节。通过以上举措增加酒店卖点，提升酒店知名度与整体收益。

(5) 拜访本市各大企事业单位，做好“三、八”节酒店联欢活动促销。

(6) 对蛟河市外围商务散客、旅行社的开发。

(7) 做好“五、一”期间婚宴的促销。

四月份：

(1) 继续推出“开江鱼、山野菜”美食节。

(2) 与本市“康辉、红叶、交通”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“五、一”小长假期间酒店旅游团队客源的开发。

(3) 完成“五、一”期间酒店促销方案。

(4) 提前走访市场，做好“五、一”期间婚宴的促销工作。

五月份：

(1) 重点利用“五、一”节小长假为契机，吸引旅行社散客及旅游团队，推出带有地方特色的团队餐，提升酒店客房的整体收益。

(2) 落实“五、一”期间酒店促销方案：散客销售采取“客房、餐饮、洗浴”组合方式，进行产品销售；团队推出不同品种与价位的团队餐，吸引团队入住。

(3) 推出以“母亲节”为主题的酒店系列促销活动。

a□设置“感恩墙”。在酒店门前放置“感恩墙”母亲与孩子采取留言的方式抒发“母子情深”。

b□酒店大堂进行“包饺子”比赛，由数对母子参加，宾客代表及酒店管理层做为裁判，评选出一、二、三等奖，给予适当奖励(以酒店产品为主)。

c□酒店门前led配合文字宣传。

d□邀请当地媒体参加。

(5) 提前拜访客户进行“粽子礼盒”销售。

(6) 5月6日酒店与名扬庆典和爱之城婚纱影楼联合制作一场大型演艺活动，主要是对婚礼方面的宣传。

六月份：

(1) 做好“六、一”儿童节期间酒店产品销售：餐饮部推出适

合一家三口套餐。

(2) 以邀请孤儿院孤儿来店过“儿童节”为主题进行宣传。

(3) 做好旺季期间的婚宴销售，结合免费送蜜月套房等优惠方式吸引婚宴，还与华生电器联合做婚宴与升学宴的宣传活

动。

(4) 重点做好“端午节粽子及礼盒”销售：酒店大堂设置粽子礼盒展示。

(5) “父亲节”推出“感恩父亲”为主题的有奖征文活动，在酒店大堂进行展示，评选出一、二、三等奖，进行奖励，配合感恩活动宣传酒店。

同业对比：

客房：

洗浴：

三：上半年工作不足之处

(一)经营情况忙闲不均，缺少稳定的客源渠道，客源市场还需继续开拓。

(二)管理人员的综合管理水平和员工的服务技能水平需要进一步提高，存在着硬件超标、软件不够的现象。

(三)规章制度的落实不全面，监督检查力度不够。

(四)工程改造维修任务艰巨，日常的维护保养工作有所延滞。

(五)员工专业基础知识水平较低，受过高等旅游专业知识的人员招聘难度较大。

(六)各级培训实际成效较低，需加强回炉培训。

(七)目前的酒店只是局限于提供住宿、餐饮、洗浴等常规服务项目，在满足宾客的个性化服务需求方面存在着大量空白地带，服务内涵有待拓展，服务项目急需丰富，在进一步提升酒店宾客人居舒适感方面还有很多工作要做。

总之，贯彻酒店的经营理念，必须真心实意地以顾客为第一，必须从一点一滴做起，从我做起，只有用实际行动证明我们对顾客的尊重、关心、体贴和真诚，我们才能在广大顾客心

中树立良好的形象和声誉，赢得了顾客，我们才会最终赢得自己。 四、2013年下半年度主要工作计划：

(一)增强酒店营销力量，继续开展客源市场拓展工作并做好稳定老客户工作。加强同行合作，定期推出旅游新产品吸引外地客源。

(二)稳定提高餐饮菜肴的出品质量，在做好会议团队用餐

的同时做好本地及周边散客接待，争取回头客，开辟餐饮经营的社会化、大众化道路战略，以物有所值的产品，合理的价格，才能真正吸引大众消费，但必须要保证菜肴的质量，不断提高酒店餐饮的知名度，大力开发特色菜，积极培养招牌菜战略，特色菜品是我们在蛟河市市场竞争中战胜对手的有力武器；注重餐饮经营的社会效益战略，日常生活中要不断制造新闻，有目的策划推出大型活动，在电视台搞菜品表演讲解，养生之道等重大举措，活动宣传出去，以扩大我们酒店在蛟河市的影响。

(三)继续完善各项规章制度，规范落实各项措施，提高管理水平和服务水平。

(四)开展安全生产标准化达标活动，继续加强安全生产管理工作，落实各项整改工作。

(五)加强质检工作力度，落实奖惩制度，奖优罚劣，提高部门质检的自觉性。

(六)采取多形式的培训，加强部门的技能培训工作的检查督导，开展考核考评工作，提高整体服务技能水平。

(七)提升酒店硬件水平，做好设备设施的改造维修工作。

(八)定期丰富员工的业余生活，增强团队凝聚力，稳定员工

队伍。

(九)想办法联系旅游专业院校，招聘专业知识水平较高的员工，提高员工队伍素质水平。

(十一)通过大力开展“四个意识”的教育活动，全面转变员工的思想观念，逐步形成一种星级酒店、星级经营、星级标准、星级服务的氛围。

一只“看不见的手”，作为一种价值观念，一种哲学思想，一种精神状态，正在我们的经营管理上发挥出越来越大的功效。做好下半年销售的具体实施：

七、八月份：

(1) 做好“七夕”中国情人节期间的酒店产品促销，设特惠房，入住客人赠送玫瑰花，次日可延迟至16:00退房。住店客人赠送洗浴门票。同时酒店推出特色情人节套餐，增加卖点。

(2) “八、一”建军节酒店以此为契机，慰问当地驻军，邀请当地媒体参加，树立酒店在社会上的良好形象，以达到宣传目的。

(3) 提前走访教育局及各大学校，吸引“升学宴”和“教师节联欢活动”。

(4) 七月份要地毯式宣传“升学宴”走进校区走进小区还要走进考生的家里做宣传。

(5) 提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案：

a□ 推出酒店各项产品优惠；发行酒店开业周年纪念储值卡；

b□市场销售部提前拜访大客户，邀请参加酒店开业周年庆典，扩大市场影响力。

c□看望敬老院孤寡老人，邀请当地媒体宣传，体现酒店社会责任同时达到宣传目的。

(6) 落实酒店开业一周年庆典各项活动细节。

九月份：

(1) 持续性推进做好教师节期间的接待工作。

(2) 与相关旅行社沟通，提前做好“十、一”及“红叶节”期间酒店各项产品的推广。

十月份：

(1) 与本市“康辉、红叶”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“十、一”黄金周及“红叶节”期间酒店各项产品的销售工作，实现酒店收益的最大化。

(2) 提前做好中秋“月饼”及“礼包”的销售：酒店大堂设置“月饼礼盒”展示台。

(3) 店内举办鑫进蛟龙大酒店“农博会”进行农副产品展示，表达酒店根植于蛟河这片沃土的信心与决心。

十一月份：

(1) 根据本年度市场销售情况，提前整理商务协议内容，与客户沟通，做好明年商务协议的续签工作。

(2) 提前走访市场，做好圣诞晚会的推广工作。

(3)提前做好圣诞晚会策划。

十二月份：

(1)重点做好圣诞门票的销售工作。

(2)圣诞感恩活动，符合圣诞“博爱”主题。酒店慰问当地孤儿院，邀请当地媒体参加达到宣传酒店目的。

(3)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

(4)做好元旦套餐的促销。

总结报告格式范文

总结报告结尾

总结报告模板

总结报告开头

安全生产月活动总结范文

社区安全生产月活动总结

幼儿园安全生产月活动总结

安监局安全生产月活动总结

下半年工作总结篇三

一、加强工作协调，认真履行职责。

总经办作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关

系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。2022年度总经办以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好迎来送往、办文、办会工作的同时，注重与各部室、车间的信息共享和协作配合。通过发挥部室整体职能，保证了工程建设和经营管理活动的顺利进行。

2022年度，总经办通过加强与技改办的协作，做到了信息畅通，服务及时。在招标采购、合同审签、督促送货、车辆服务等方面关口前移，及时到位，增强了后勤保障工作的主动性。按照公司领导意图，通过向江西锅炉厂发送感谢信，赠锦旗等方式，较好地达到了催货目的。在工程验收后，总经办又与技改办合作组织了对上海凌桥等优秀供应商授牌活动，密切了合作关系，增进了理解和友谊。在与生产计划部和技术装备部的协作中，顺利完成了中央电视台环保万里行记者的接待工作，通过真诚交流和一线调查，使记者们了解了企业形势，转变了对企业的态度，维护了公司形象，并且在公司领导的努力下，主动在技改增容工程竣工庆典中，深入现场宣传报道企业。在“环境日”、“安全月”以及供暖宣传等工作中，总经办与兄弟部室积极协作，在编发材料、制作展板、组织上街宣传的同时，利用广电局“3.15”和消协等业务优势，为企业阶段性目标营造氛围，协调处理争议。并压价200__签订了广电局、龙之媒等新闻媒体的供热宣传协议。

总经办在人员管理和福利发放工作中，跟人力部积极配合，使《人性化管理》和《赢在执行》的培训活动达到了预期目的。保证了春节、中秋节业务走访和职工福利发放顺畅及时。通过与财务部的相互协作，顺利完成了基建工程款的支付工作。2022年度，总经办较好地组织了公司季度工作总结和董事会，完成了半年总结会、公司工程总结表彰会和工会换届、年度考核等大型会议的筹备服务工作。顺利办理了营业执照、机构代码证、市级重合同守信用企业年审手续，做好了县安全协会入会和市级卫生先进单位的检查复审等工作。

正是由于主动协作，积极沟通，总经办在食堂帐目审核、技

改工程收方乃至水厂中止租赁、张庄水厂资产转让等工作才得到了兄弟单位的大力支持，使领导部署的任务得以较好地贯彻落实。

观念变、天地宽，我感觉到总经办2022年度的工作不论是在服务水平还是在工作观念方面都有了新的提高和进步，与11年相比实现了大的跨越。在以后的工作中，我们将秉持这一思路，更加积极主动地开展好沟通协调工作，使总经办“三个服务”职能的发挥更加主动、更为超前。

个人工作总结及下半年工作计划

下半年工作总结篇四

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。

下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。

争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。

下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。

将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。

但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。

多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。

就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。

让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。

并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。

所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以

点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。

并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。

达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的.推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。

以期把工作做好做细做活。

并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

今年全市商务工作根据市委、市政府深入贯彻落实党的**精神的统一部署要求，突出以世界眼光谋划建设现代化国际城市，以国际标准提升打造体制机制创新优势，以本土优势推

进城市发展转型升级，坚持“寻标、对标、达标、夺标、创标”，行政服务“加速、提升、创新、增效、落实”，把全面提高商务发展增长质量和效益作为中心任务，主要预期目标是：全年社会消费品零售额增长15%，到账外资增长10%，进出口增长8%。

重点实施“走出去”引领战略和建设国际贸易中心城市“两项工作”，深化商务发展“三大行动计划”，推进实施“四个创新”。

一、实施“传统对外贸易向现代国际贸易转变”创新，创建国际贸易中心试点城市

(一)提升发展国际货物贸易。

对标纽约、东京、迪拜、汉堡等国际知名湾区城市，加大对企业的扶持力度，强化关贸、检贸、税贸、银贸、险贸合作机制，推进“大通关”工程。

新建30个外贸公共服务平台，鼓励企业自主创新、培育品牌、建立营销渠道，提高出口基地建设水平。

组织参加80个境内外展会开拓国际市场，积极应对贸易摩擦。

扩大重要资源、先进技术设备和消费品进口，推进汽车整车进口口岸商务运作机制建设。

全年力争国际货物贸易增长8%左右。

(二)突破发展国际转口贸易。

发挥保税港区政策优势打造航运中心，提高青岛口岸国际中转箱量，积极开展出口集拼、进口分拆、集拼中转等高附加值的国际物流业务，吸引跨国企业设立商品的跨国采购中心、

出口集运中心、进口分拨中心、转运配送中心，发展保税仓储转口贸易，加快向自由贸易园区转型。

全年力争国际转口贸易增长10%左右。

(三) 跨越发展国际服务贸易。

开展“服务贸易提升年”活动，形成全方位、多层次的服务贸易发展格局。

实施国际服务外包“双十计划”和“两大工程”，重点培育和扶持十大重点运营企业和十大重点在建项目，加快人才培育和园区建设工程。

推进海尔崂山工业园区改造升级为青岛电子商务港，规划建设橡胶、矿石等大宗商品进口国家级口岸交易平台。

全年力争国际服务贸易增长15%左右，服务外包增长30%左右。

(四) 培育发展国际投资贸易。

引导支持企业加快制定实施品牌、资本、市场、人才、技术国际化经营战略计划，建立境外加工贸易、资源开发、农业合作、科技研发等“四大基地”，并购欧美、日韩等发达国家和地区的知名品牌、营销网络，承揽电力、石化、海洋工程等高附加值项目和国家援外成套项目。

全年力争境外投资增长15%左右，对外承包工程增长10%左右。

(一) 创新招商方式。

在德、韩、日、美、俄、港、台、新加坡等设立**工商中心，建立“引进来”与“走出去”相结合的“双向投资贸易合作”促进模式。

引进银行客户服务体系模式，探索设立现代产业招商股权投资基金，建立高端产业定向招商工作机制。

抓好外资并购，积极引进投资性公司、研发中心、利润中心、营销中心等功能性机构。

(二)推进专业化招商。

加强专业招商队伍建设，市招商层面引进国际投资咨询顾问服务机制，建立产业龙头项目引进责任分工机制，以蓝色、高端和新兴为导向，研究建立吸引外资推进十条“千亿级”产业链和十个“千万平”高端服务业工程建设的定向招商平台，推动市政公用、城建规划、交通、民政、文教卫生等行业扩大开放。

落实《关于加快建设山东半岛中日韩地方经济合作示范城市的实施意见》，加强cepa示范城市建设，争取商务部批准设立港澳cepa促进中心和海贸会两岸海洋经贸专业委员会，办好中德生态园推进与欧美合作突破。

围绕高层出访和重点工作精心组织境外经贸推介活动。

(三)推进园区化发展。

结合全市重点经济功能区和产业集聚区布局，吸引外资项目向经济园区集聚发展，培育建设具有产业特色的主导产业集聚园区。

省级开发区推进科技孵化器、专业园一体化建设，设立日韩工业园。

优化园区发展环境，省级开发区全面实现工业项目落地审批“零收费”，提高公共服务水平。

(四) 推进职能化服务。

落实《关于进一步优化外商投资企业服务环境的实施意见》，明确职能部门责任分工，下放审批权限，畅通大项目绿色通道，强化公共服务，确保重点项目及时落地，打造以规则为基础的投資环境，营造“零障碍、低成本、高效率”的服务环境。

三、实施“以外贸标准办内贸”创新，推进宜居幸福城市现代流通体系建设

(一) 实施流通网络体系国际标准提升计划。

加快推进“千万平”商务区建设和招商，以香港中路和山东路为核心创建国家级示范中央商务区，推进国际水产品交易中心和冷链物流基地规划建设。

针对群众反映的浮山后、西海岸、新客站、团岛等商业设施配套布局问题加快完善。

针对农贸市场脏乱差现象，开展“农贸市场整治年”活动加快整改。

出台《农贸市场公建配套实施办法》，扩大公益性市场试点范围，规划1处市区现代化农副产品物流中心、1处县域产销一体化大型农产品交易中心。

推进“8分钟居民消费圈”建设，争创国家示范社区商业。

(二) 实施消费服务体系国际标准提升计划。

深入开展“满意消费惠万家”活动，大力发展品牌消费，扩大大众消费。

继续“以节兴市”，对标香港购物节办好**城市购物节，举

办香港时尚购物周、进口商品展等活动。

支持“互联网+物联网”新型流通业态，完善电子信用和支付系统，培育一批运营规范的电子商务、网络销售平台和企业，支持连锁企业应用信息管理等先进技术加强物流配送中心建设。

推进商务综合行政执法体制建设，实施12312举报投诉与酒类流通、生猪屠宰执法联动，开展商务信用建设。

(三) 实施鲜活农产品流通体系国际标准提升计划。

把市民天天能吃上“放心肉菜”作为建设宜居幸福城市的重要标准，借鉴内地输港农产品和出口欧盟水产品、日本肉鸡等质量标准、供应模式和管理方式，全面提升城市“菜篮子”产销现代化、质量标准化和监管数字化水平。

完善“菜篮子”三级检测网络，健全“农超对接”长效机制，推动车载蔬菜市场建设常态化，全年对接直供规模增长10%。

深化“内增外调”货源保障措施，发展订单生产，落实年度2.25万吨“菜篮子”储备制度。

扩大肉菜流通追溯体系覆盖范围，健全运行维护长效机制，探索牛羊肉入市备案登记管理办法。

四、实施“经济园区转型升级”创新，发挥园区开放先导作用

(一) 推动重点区域国际经济合作创新发展。

西海岸经济新区重点推动中德生态园打造世界高端生态企业国际聚集区、技术研发区和宜居生态示范区；建设中日韩创新产业园承接日韩高端产业；筹建中美、中澳、中俄、中新等合

作产业园。

红岛经济区引进外资加快软件科技城、胶州湾北岸新区总部商务区建设。

蓝色硅谷核心区推进滨海旅游带、研发创新科技谷□cbd中心谷、休闲度假谷、科技旅游谷和海洋产业建设等方面的国际合作。

(二)推进体制创新增强县域园区经济发展活力。

积极探索科学设计开发区与所在行政区的体制机制模式，试行“两延伸、两剥离、两互动”管理机制，实现省级开发区带动行政区发展、行政区服务省级开发区发展。

落实《关于打造国家级园区平台推动我市县域经济工业化发展的意见》，推动省级开发区进位、转型、升级、创新。

(三)推动海关特殊监管区“多区港联动”整合发展。

加快推动前湾保税港区向“自由贸易园区”转型，西海岸出口加工区争取试办面向日韩的“进出口加工区”，**出口加工区向“综合保税区”转型，加快形成全市海关特殊监管区功能优势互补、产业互动发展的新格局。

新的一年，我们将进一步深化“学习创新型、服务效能型”机关建设，强化“惠民安商”的服务理念，巩固创先争优活动成果，打造“商务先锋”党建品牌，加强商务干部队伍建设和作风建设，通过“三民”活动和“网络在线问政”等形式密切与企民沟通联系互动，始终关注群众和企业最希望办好的事情，努力提升企民对商务工作的满意度，增强商务工作对全市经济社会发展的贡献度和给市民带来的城市幸福感，使建设宜居幸福的现代化国际城市更多为民造福谋利。

下半年工作总结篇五

今年上半年，乡党委、政府高度关注民生，牢固树立“群众利益无小事”的意识，切实解决人民群众的切身利益问题，维护了我乡社会的和谐稳定，促进了农村经济的发展，增加了农民收入，在解决民生，推动“三农”发展我乡主要做了如下工作：

1. 加大水利工程建设力度，提高防洪抗旱能力，提高农业产出。今年上半年，我乡赤板村投入9万多元，修建900米水浚，灌溉农田100亩，受益群众700多人。
2. 各项惠农政策全面落实。全乡人民安居乐业，农村富余劳动力基本输出；农村一保五难问题得到全面解决。
3. 继续做好扶贫工作。我乡按照上级的统一部署，对11个村贫困人口进行深度扶贫，其中兰家和潭泥村为扶贫村。
4. 认真做好高寒山区特色产业发展。今年我乡继续扩大高山延季蔬菜种植面积，现已做好宣传和动员种植工作。