

2023年部门工作总结(通用6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

部门工作总结篇一

1、我行的柜台文明优质服务竞赛活动已经开展一年半有余。应该说，通过开展服务竞赛，上级行制定的各项服务规范，在我行的窗口服务工作中均得到了强化和贯彻，我行的整体服务质量正在稳步提升，与地区同业相比较，我行的柜台服务水准，也得到了更多客户的认可和好评。

上半年，省银行业协会组织的20xx至20xx年度全省服务竞赛也告一段落。我行参赛的5个单位均取得了较好的成绩。其中，分行营业部获得金牌单位称号□xx支行□xx支行□xx支行及xx支行也都获得了先进单位称号。

同时，依据分行制定的《柜台文明优质服务管理办法》，分行对各参赛单位上半年的服务竞赛情况进行了综合考评，最终，确定xx支行□xx支行和分行营业部三个单位为上半年服务竞赛优胜单位。依据竞赛办法，分行将于近期对上述三个单位予以奖励。

2、上半年，虽然我行的服务工作取得了一些收效，柜面常规服务有了一些起色，但是，尚难说尽善尽美。服务工作中存在的一些不足之处，也是显而易见的。主要集中在两个方面。

首先，无论是与系统内兄弟行，还是与地区同业相比较，我行由柜台服务引发的客户投诉量始终居高不下。尽管分行在

每月的服务例会上都对客户投诉工作进行了指导和强调，各行也为避免客户投诉做了大量细致的工作，但，每月分、支行仍然在处理客户投诉工作上牵扯了很多精力。这说明我行的服务软件商有欠缺，如何不断提升我行窗口员工的业务素质和与客户的沟通能力，也仍将是各单位下半年重点研究的课题和主要工作。

其次，在统一着装上岗方面，各单位存在问题普遍明显。分行要求一线窗口员工每天统一着装上岗，后线人员周一至周四着装上岗的规定，应该说是三令五申。但，从上半年的执行情况看，我行所有窗口柜员对这一规定的执行，可谓中规中矩。而后线员工在执行过程中却始终参差不齐。总体来说，在贯彻统一着装上岗制度方面，后线不及一线，分行不及支行。为此，在下半年的服务工作中，分行要求各支行，分行机关各部门，要加强对所属员工的督促，按分行要求着装，以提升我行整体的服务形象。

下半年主要工作事项

1、关于服务工作。

7月份，省银行业协会组织的新一年度全省文明优质服务竞赛活动已经开始。经分行党委研究，确定分行营业部、铁东支行、解放路支行和立山广场支行几个单位代表我行参赛，省行及银行业协会的相关文件也已转发各行。请上述单位按照银行业协会及省行的要求，一方面利用电子显示屏做好参赛公示，不断提升本部的服务质量，另一方面，还要按照银协竞赛文件的指导意见，做好本行服务档案的分类建档工作，以期在本轮竞赛中取得理想的成绩。需要说明的是，服务档案的分类建档工作，并不仅仅是对4家参赛单位的要求，而是对所有支行的工作要求。为了切实做好该项工作，分行将借鉴本溪分行的建档经验，并在辖内推广，同时，下半年，分行还将对各行的服务档案进行一次专项检查，检查结果，将计入各行当月的服务竞赛成绩。此外，下半年适当时间，分

行计划组织各单位服务工作主管人员，到省内外资银行或兄弟行学习观摩，以进一步提高我行的服务水平。

2、关于业务技能测评验收工作

目前，分行组织的三次业务技能模拟测试已接近尾声。综合测试成绩与省行下达的晋级指标相比，并不乐观。8月中旬，省行将来我行进行业务技能测试验收。为使我行的晋级指标如期完成，请各单位督促本部参测员工抓紧训练，积极备战，以期在省行验收测试中取得理想的成绩。

3、8月份，按照分行工会全年工作安排，分行计划组织全行员工，举办一次趣味运动会。9月份，为迎接建国60周年，分行还计划组织各单位进行一次大合唱比赛。具体的活动通知及细则，分行将于近期陆续下发。因两次活动规模较大，在此，请各单位领导给予重视，并作好本单位员工的组织工作。

部门工作总结篇二

我想这一年咱们取得的成绩是令公司全体人员都很满意的，我也不例外，我觉得如果要为这一年的表现打分的话，我想是90分。如果要为这一年找几个关键词的话，我想应该是忙碌、收获和成长。现将我这些日子以来的工作总结与大家分享：

忙碌，时间是过得挺快的，还记得咱们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从20xx年年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基

基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于咱们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章□20xx年完成的销售额几乎是我20xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像20xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年□xx年上半年由于刚刚涉足电梯行业，

对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在咱们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。

xx年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台□xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示咱们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

部门工作总结篇三

20××年是不平凡的一年，在百年一遇的全球金融风暴的影响下，公司前4个月收入只有往年的70%的情况下，公司上下团结一致，齐心协力圆满的完成了董事会下达的年利润261万的目标。之所以能达成这个目标，是因为公司以公司的可持续发展方向和能力为目标，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施人才培养工程，在精益管理、精准考核的管理基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，严格控制成本，挖掘盈利潜力，实现了企业核心竞争力和经营效

益的显著提升,达到了以安全保发展,以和谐促稳定的`总体发展目标。

在这一年的工作中业务部门主要考核经营指标、工作质量与效率、管理指标强调业务部门做大规模、多创效益的同时,必须确保服务质量、操作安全和法律风险防范。

××年总结:

1. 物流业务部:

加强了礼貌教育,现在基本做到有电话就接听,主动问好。

作为单证制作上减少错误率,现在每月对帐单的错误在3次以下,并且做到随时发现随时改正。

积极为仓库,运输公司寻找业务,新发展了优力多[atmi]日昌的运输业务。

和客户担当之间建立了良好的关系。

2. 现场业务部:

控制安全品质事故数量(5起,去年8起)。

培养现场员工有清扫,清洁,整理,整顿,的习惯。

每周展开安全隐患会议,把事故的隐患消除在事故发生前。

按照年度培训计划对员工进行培训,训练。

3. 设备部:

基本做到对仓库设备的检查,维护。

组织外协公司对仓库外墙进行了重新涂刷。

基本做到每次政府部门的年检都达到要求。

4. 安全部：

能够做好和政府机关的对应，以保证公司在任何时间都能正常运作。

能积极寻找最新法律，为客户提供更专业的服务。

能做好事故处理，尽量把公司的损失控制到最小。

××年计划：

随着公司业务地开展，临港仓库变成××年的重中之重，我要在××年里除了做好，外高桥仓库的管理工作外，更要把工作的重点放在临港仓库，做好安全，培训工作。

在外高桥仓库重点培养后备力量，争取能做到每年都比去年好。

对自身希望：

希望我在来年中通过辛勤的工作，换来满意的薪酬。

希望去尼泊尔旅游，完成我对家人的承诺。

身体健康，继续减肥，不能越减越肥。

拍出好的照片。

部门工作总结篇四

开头□20xx年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的

工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在20xx年当中，我们相比20xx年销售量大幅增长，货款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任

心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让20xx年的销售量在20xx年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的大难题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

部门工作总结篇五

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒

式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之重。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动

性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”去撬动市场，打造“势能以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”

部门工作总结篇六

在工作中，固然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也毫不仅仅是收钱那么简单，此中也是一系列的繁杂法度模范。在这半年的工作中，我发明要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、劳碌照样安闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去埋怨，因为埋怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为愉快的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我耐劳学习业务知识，在工头的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基础环境和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，早年台到款待为客办事，一点一滴的学习积累，在很短的光阴内我就控制了收银员应具备的各项业务技能。

在工作中也有过失误，是主管、工头给了我一次又一次的勉励，使我对工作更有热情，米尔兰德老师曾说过：年轻人天生就必要勉励。是的，正是这一次次的勉励使我在工作中大

胆的闯过难关，赓续提高。从此，在领导的心目中我已经不是那么的软弱了，变得很刚强，由于我的责任心强与对工作的热情，获得了上级领导的确定，让我来国宾会所实习，刚开始去时特不习惯，各方面我都感觉没餐厅好。可是颠末一段的检验，终于感触到了吃得苦中苦，方为人上人，这种令人敬重的名言，颠末一段光阴的尽力，领导们对我评价很好，让我担负前台款待这一重任，那一刻我异常高兴，所有的苦。累都很值，同时，我又认为很大的压力，领导对我如此观重，这是对我的信任，我想，我应尽力工作，做好我应该做的责任，这对付我来说，又是一项新的挑战。

实习的九个月里，让我对酒店的各项管理和文化都有所了解，此中让我认识最深的是

1、办事质量

对付酒店等办事行业来讲，办事质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线。高程度的办事质量不仅可以或许为顾客留下深刻的印象，为其再次惠临打下根基。而且可以或许使顾客倍感尊荣，为企业建立优越的品牌和形象。在开元我们观到，酒店领导十分看重办事质量的进步，即使对付我们短期实习生，也必须颠末严格的礼仪培训后能力上岗。对老员工进行跟踪培训和指导，赓续进步和改良他们的业务素质 and 程度。部门司理和主管常常对我们说：“你的一举一动都代表了我们的开元，你的形象便是我们的开元的形象”。“客人永远不会错，错的只会是我们。”“只有真诚的办事，才会换来客人的微笑。”

2、酒店文化

饭铺里无所不在的是办事文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭铺里所有的工作人员都是主人，所有的来宾来到饭铺都邑对饭铺和饭铺人产生或多或少的依赖，除了在接收办事的历程中接管文化或知识，他们还在遇

到艰苦时向饭铺人寻求赞助。因此，我们可以说，饭铺是一个随处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。来宾在品尝一道菜式，而耳边是办事员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括来源、传布、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接管到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上感觉不虚此行。

在饭铺的任何一个角落都是彬彬有礼的办事人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭铺人素质进步，也在有益地影响着客人，晋升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭铺，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景看特色。饭铺人对此都应异常熟悉，饭铺只是一个单体的建筑，只有在地域的大配景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的配景。对付外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景看特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个个零丁的住宿情况而来。因此饭铺必要有一种功能，可以或许凭借田主的身分为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径辅导。这样，饭铺才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也便是赞助客人办理难题的知识提供才能，金钥匙文化便是范例，满意加惊喜，完成弗成能完成的任务。

收银员在饭铺来说是一个对照紧张的岗位，它要求有很强的责任心和优越的沟通才能，而这对付我来说压力很大，面对艰苦和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在前台收银岗位上的九个月后，我现在可以说可以或许胜任这份工作，并相信以后在其他相似工作中也会做的更好。

以上是我在实习历程中的一些感想感染，从总体上来观这个酒店的经营管理，从我的这九个月的实习中可以大体总结出

如下几个方面的不够：

一、应该转变传统的看待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，今世管理理念奉告我们：管理是一种特殊的办事，管理者只有做好对下级的办事，赞助下级在工作中作出优异的造诣，管理者本身才会拥有管理的业绩。今世企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：市尝顾客和员工！有位老员工在酒店的bbs中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记着，你管理的不全都是机械。”我想这大概是每一位员工都想对领导所说的话吧。

二、企业缺少一种可以或许凝聚人心的精神性的企业文化。一个民族有它本身的民族文化，一个企业同样也必要有它本身的企业文化。企业文化的扶植不是无关紧要的，而是企业生存成长所必需的。当企业面临各类各样的挑战时，又必要企业中所有的人可以或许群策群力，连合一致，共度难关。对付没有进行企业文化扶植的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的成长进行过认真的思考，换句话说，便是没有把本身融于企业之中。由此可见，企业文化的扶植是企业生存和成长的需要包管。

三、企业缺少一套有效的鼓励机制和提升。酒店的鼓励机制中过多的注重于物质上的鼓励，而疏忽了精神上的鼓励。事实上，除了传统的奖惩鼓励外，还有许多的鼓励方法值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！