# 片区经理半年工作总结(31篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-11

*片区经理半年工作总结1时间如梭，一年转眼就过去了，这一年我们区域的市场和生意如何呢？我们自己首先需要对自己盘点一下，总结经验，汲取教训，更好的实现二次腾飞计划。刚刚收到公司最新一期市场调研数据，我们的市场占有率大幅上涨，值得我们庆贺，同时也...*

**片区经理半年工作总结1**

时间如梭，一年转眼就过去了，这一年我们区域的市场和生意如何呢？我们自己首先需要对自己盘点一下，总结经验，汲取教训，更好的实现二次腾飞计划。刚刚收到公司最新一期市场调研数据，我们的市场占有率大幅上涨，值得我们庆贺，同时也感谢大家每个人的辛勤努力。成绩永远属于过去，我们要把握未来。就近期我思考的一些事情和计划给大家讲一下。

>一、20xx年我们的工作总结/市场反馈/生意回顾

我们积极响应公司的政策，我们在第一季度就果断的停止了之前的生意操作模式，大胆的砍掉了经销商的价格补贴，一举为公司节省大量预算投入，同时对我们区域的市场有较大的帮助；我们确定了区域的下一步策略和计划：先做好A类大卖场，尤其是先把XX卖场打造成区域大卖场的样板店。时至今日，实践证明我们当初的策略是对的，我们现代渠道的市场占有率就像芝麻开花xxx节节高，这与现在在座的每一位的努力是分不开的，其实这也得益于我们自己组织架构的及时调整，改变原来由某某人一人统筹整个x类大卖场的局面。之前一个人无法把每个客户和每个门店做精做细做强，故我们逐步的让每一个人员都开始参与到A类大卖场中来，一来锻炼大家对x类大卖场的管理能力，二来把x类大卖场的管理和跟进做细，最终把每个x类客户都做的比原来好。接下来我们的传统渠道的发展我们始终没有找到最佳的方法，无法在短时间内提升市场占有率，但是至少我们对传统渠道的策略也是对的，开始逐步限制和减少批发的销量，同时在区域有影响力的二批市场做好产品的门店Logo宣传，一点一滴的来提升我们的品牌度和知名度。在我们运作区域市场近x个月的时候，我们认为时机成熟，就开发了零售性的XX销商，借助其零售网络优势，迅速在区域的x类超市和部分当地的连锁便利系统卖进我们的产品，对在区域的地方性x类超市的发展起到巨大的作用，下一步我们会逐步借助其在x店网点的优势开始拓展我们产品在x店的铺货，以此来提升产品在x店的市场占有率。我们在做好省会的同时，我们也时刻关注着二级城市的发展，x城市和x城市经过半年来的不断调整和创新，也取得非凡的业绩，综上所述，我们上半年的生意对比去年同期增长x%，符合我们当初的目标和计划。

>二、20xx年的压力和我们面临的新挑战

20xx年的销售指标已经出来，而销售指标对比去年同期要增长高达x%，这样的高增长如何达成，对于我们来说的确是有挑战性的；但是经过我们半年时间的调整和对市场的操控，从现在开始也该保持一个高速的增长，其实我们的压力就来了，我们要想实现x%的高增长，我们就首先必须保证现在大家每个人负责的客户平均要增长x%，而我们的批发不希望这样来增长，所以真正的压力就来了，我们如何来完成指标，我们下一步的路在何方？这些且不谈，关键是公司分配给我们的预算对比先前大大减少，这对我们的工作开展和销售指标的达成就更加有压力了，怎么办？是我们大家每个人都需要去考虑的问题。做销售，是要时刻面临挑战，只有这样才能真正考验我们每一个销售人员的销售能力和管理分析等各方面的能力。同时我们x月份的市场占有率又大幅增长，那么同样我们的压力也来了，我们如何确保市场占有率能持续增长，这对我们也是新的挑战。但是大家都知道：挑战和机遇并存，说明我们今后的机会还是很大的关键看我们今后怎么干？怎么做？

>三、端正我们的工作态度，积极投身于区域的持续\_中

态度决定一切，所以我们大家在面临巨大压力和挑战的时候，我们首先需要端正我们自己的工作态度，我们的一切工作可以说成为公司，但是也是在为我们自己，试想：今天工作不努力，明天努力找工作。所以我们大家一定要把现在的工作当成是自己的工作，把公司当成是我们自己办的公司，我们此时需要怎么去做大做强，我们怎么样处处想着在销售增长的同时合理的去控制好预算的投入。

现在我们每个人都还没有养成良好的职业习惯，动不动就爱抱怨，抱怨我们的客户很滥，抱怨公司给我们订的指标太高，抱怨公司给我们分配的预算很少……这一切的抱怨我希望从今天开始，全面停止，我们需要逐步养成好的习惯：更多的学会数据分析，更多的关注产出评估，更多的思考创新，更多的去居危思进，更多的发挥自己的聪明才智，更多的学会时间管理，更多的运用所培训过的各种技能等等。所以我希望大家停止一切抱怨，争取一切属于我们的成功，今后不要再听到我们的x客户是个烂客户，管理差劲，销售绝对做不好，H客户是个很烂的客户，我们永远也做不好，x客户也不好做，xx门店的位置太差，没有发展潜力。其实先前我和大家一样的\'抱怨和认知，认为的确就像大家上面抱怨的那样，然而实践能证明我们先前的想法是不对的，x客户经过我们同事XX的大力改善和调整，业绩取得了翻天覆地的变化，这就说明了我们先前对该客户的惯性定位和不关注是错误的，所以现在的x客户因其内部客观因素无法和x客户这样的客户来对比，但是我们至少要承认x品牌和x品牌在x客户的系统就做的非常成功，这是为什么呢？难道竟品成功的地方就不值得我们去学习和借鉴吗？所以我们要马上改变先前对x客户一贯的坏的看法和定位，要誓言把我们的产品在x客户做到至少和竟品一样好。同时这些客户（x客户）我们不要求做到就象x户那样的单店产出和那样的形象，但是至少都能做到和竟品一样好，门店的销售份额能逐步的做到No1，这个时候我们就真的天不怕地不怕了。

另外，我们大家要逐步改变大手大脚，甚至有时不计投入的花钱，因为公司的资源永远有限，因为世态永远在变化，比如：这个季度我们的预算对比先前就大大减少，但是如果我们一味的抱怨下去，我们的工作还要不要去做，我们的市场还要不要开发和拓展，我们的生意还要不要去管理，如果都做不到，我们是否还能拥有现在的工作，所以我经常对大家说：我们要学会预测变化，学会适应变化，更重要学会享受变化，同时要在变化中变化，既然预算少了，我们首先需要面对的是现实，在这样的情况下我们是不是要思考我们的先前投入是否合理？我们的投入是否都符合出产比？我们是否需要改变我们的投入模式？积极寻求新的发展模式？这一切都是急需我们大家去思考和考虑的，时间不允许我们停留在不变的环境中，我们要做的就是马上改变。我经常对大家讲：我们要善于学习和借鉴竟品做的好的地方，因为我们目前在这个区域暂时还不是第一品牌，我们需要保持一颗谦逊的心态，比如：我们始终认为在J客户的一个陈列投入x元/月就很少很少了，无法再向门店降低了，甚至哪个门店突然向我们开价x元/月的陈列我们就欣喜若狂，不知所措。误认为门店给我们的是馅饼，其实大家哪里知道我们的竟品x品牌在J客户是如何投入的呢？人家同样的一个陈列一年的陈列费才x万元，才x万元呀，是不是值得我们去学习呀？如果你现在是x品牌的业务人员，我相信在你跟x门店洽谈该陈列前，不超过x元/月就是你的最低底线了，可是呢？x品牌每月的陈列费还不足x元，人家是怎么和门店谈下来的呢？难道他们的业务人员是神吗？不是，这就像前天我和xx一起走访L店时给xx讲的那样：我们是养成了一种习惯，认为反正我们有的是钱，反正先前都是这样大把大把的花钱，所以我们认为只要不高于x元/月的投入都算正常，或者我们能和门店谈到略低于x元的就高兴的不得了，其实看看人家竟品，是不是我们需要进行深刻的反思？我们堂堂正正的中国名牌，居然这样？我们的业务谈判水平和能力就这么低吗？我们就这样对自己不自信吗？经常听到大家说：某某竟品在哪个卖场又大批量的投入钱了，我们大家有没有想一想这些信息是真实的吗？当然我讲的是比我们目前在区域具有品牌优势的竟品，所以今后在我们和客户谈判费用的时候，我们也要毫不留情的去砍费用，不要再不忍心了，不要认为对比我们以前的投入就减少很多了，我们要全面的来比较，人家竟品在他们的强势店是如何进行低投入的？我们大家要牢记：追求资源产出最大化，是我们每个营销人员义不容辞要去做的！

**片区经理半年工作总结2**

一年的时光又在忙碌中匆匆而过，在这一年里，我严格按公司要求办事，积极主动做好本职工作，维护公司的利益，下面我就我这一年来的工作情况向公司领导汇报：

一、工作概况

20xx年整个经济形势比较严峻，面对不利的大环境，我没有气馁，团结片区领导班子，带领全体职工共同努力。作为 片区经理，我在工作中坚决执行总公司确定的工作目标和要求，带领片区员工围绕本年度下达的工作计划指标和企业发展的实际需要，以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，组织实施公司年度经营计划。 （一）实施科学管理、提高执行力。

科学管理是促进企业健康、有序发展的重要因素之一，任职期间我主要从以下几方面来抓管理工作：

以科学管理为手段，完善片区员工考核方案，细化片员工个人工作责任，充分调动员工工作积极性，使全体员工工作能力都有了一定程度的提高。

注意管理细节，提高管理效能。明确各个管理环节之间的衔接部责任人，杜绝推委扯皮现象，有效堵塞管理漏洞，充分发挥管理效能，并对突发工作快速应对，在第一时间内进行恰当有效的即时

管理，以期达到最佳效果，提高管理效益。理顺业务流程，提高工作效率。组织相关人员进行业务沟通、协调，改进审批、开票、领药流程，提高工作效率。

（二）积极开展各项安全工作，确保安全生产无事故。

建立健全片区片区制度和责任体系，以人为本抓安全。今年开工后，本人代表 民用爆炸物品有限责任公司与 全体员工签订了《 公司安全生产责任书》明确了各自的职责，做到职责明确，责任落实到每个人。定期对我片区安全重点区域进行检查，发现

隐患随时整改，开展自检自查的活动，强化安全管理的思想。今年对我库区进行整体改造，确保使用时的安全；加深加宽泄洪沟防范地质灾害；修缮平整道路改善运输条件；要求库房人员规范装卸流程，确保人员安全以及民用爆炸物品的安全。

定期对库管员、驾驶员、押运员召开安全例会，传达公司的文件精神，树立危机意识，强化危机管理，做好风险防范，实行日常抽查和重点检查相结合，对各类安全隐患做到督促整改落实。每周组织培训学习细致化，安全工作始终放在经济工作的前面，因此对不同岗位不同工种的员工进行针对性培训，通过笔试、抽查问答的形式促进员工学习自觉性，提高工作能力，提升安全生产管理水平。

（三）强化服务质量，更新服务手段巩固老客户

今年，由于市场行情低迷，业务拓展缺乏契机，加之辽宁成远、葛洲坝依普利等企业的进入加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，企业面临着巨大挑战，为了保证企业各项业务不断发

展，在巩固中有所提高，有所进步，我小心研究市场动向，及时向企业提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固企业客户群体。密切关注 片区用户动态，做好服务维系工作，防止用户的进一步流失。

（四）加强员工队伍建设，充分发挥职工的积极性创造性。

员工是企业的主人，没有良好而稳定的员工队伍，要使企业发展壮大那是一句空话。我十分注重职工队伍建设，对新员工进行岗前培训、安全知识教育，使每一个职工在思想和行动上有一个标准，确保公司安全生产无事故。同时根据企业的经营情况，不断改善和提高职工的劳动保护和福利待遇，为企业的生存、发展以及提升企业的经济效益打下了基础。

二、个人职业素养建设 公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在人力资源和财务制度方面更加完善了工作流程和计划。作为公司片区的一名经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。为了提升自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要在业务知识、安全管理和营销等方面加强学习，力争在语言表达能力、协调关系能力、组织管理能力、完成工作标准能力上有突破，想要打破常规找到突破点，就是要通过学习不断完善自己，充实自己，以学习来开阔视野丰富头脑。只有不断学习才能提高自己的能力素养，才能增强干好本职工作的本领。

作为 片区经理，在单位的管理工作中我坚持严于律己、诚实待人的处事原则。凡事为单位员工做表率，对工作认真负责，自觉遵守单位的各项规章制度，树立了良好的领导形象。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助片区里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。 虽然今年的大环境十分的严峻，煤炭行业的持续低迷导致民爆市场的大幅萎缩，作为 片区的一名主管经理，我也在尽自己最大的努力，在争取更大的市场的同时，严把质量关、安全关，坚决杜绝我片区出现任何事故，做到零事故，零伤亡，给我片区员工一个安全的.工作环境，只有这样大家才能够更加尽心尽力的为 工作，为 片区工作。

一年来，由于市场环境和工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的前沿销售区，我注意随时掌握我片区的市场动向，掌握各个矿区的用药情况，做到随时有事能够随时处理。

在这一年的工作中，虽然工作中我取得了一定的成绩，但也存在着一些不足。公司的效益不好，作为公司的主力片区，我也有着不可推卸的责任。第一，在一些问题的处理上还是不够全面、冷静；第二，维系客户的力度不够，不能及时、全面的掌握客户的动态。

在接下来的工作中，我要进一步提高认识，解放思想，更新观念，在工作中努力开拓新思路、新办法，勇于创新、锐意进取，坚持与时俱进，做好一个片区经理应该做的每一件事，为公司销售任务的全面完成保驾护航，贡献自己的力量。

**片区经理半年工作总结3**

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。

**片区经理半年工作总结4**

回顾今年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照酒店的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过20\_\_年的学习，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将一年来的工作情况总结如下：

>一、日常管理工作

作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。20\_\_年在餐饮部的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。努力做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的宴会接待任务比较重，多次接待了重要宾客及宴会，但由于种种原因质量和效率跟不上，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

>二、加强自身学习，提高业务水平

要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

>三、20\_\_年工作得与失

经过和所有同事的一起努力，较好的完成20\_\_年的工作，总结起来也是颇有收获的：

1.能够协助领导做好餐厅的日常工作。

2.合理安排当班工作，全面协调、管理、检查。

3.配合领导做好各项接待、安排工作，工作期间妥善处理工作时发生的问题和客人的投诉，有疑难问题及时上报领导。

4.做好餐厅的安全、节能、卫生工作。

5.以身作责，监督、检查服务人员做好服务工作。

6.做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结爱友、相互帮助、共同进步。

7.切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作。

但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1.我毕竟对中餐的工作才一年多，许多工作我是边干边摸索，现场管控业务知识也是不足，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2.有些工作还不够过细，如在餐前餐后的检查中，餐中的监督中，硬件设施的维护及卫生检查上，不是十分到位。

3.自己的理论水平还不太高，中餐业务知识服务技能不精。

>四、20\_\_年的工作计划

1.积极认真配合领导，搞好餐厅日常的管理工作。

2.加强学习，拓展知识面，借鉴同行业的优缺点，灵活运用自己的实际工作中，优化工作质量。

3.加强对硬件设施的维护及卫生检查上，给客人舒适之感。

4.针对一些新员工和操作不规范，在服务过程中现场纠正指导，多培训演练，提高员工的业务水平。

5.对厨房出品卫生和质量要严格把关。

6.加强节能的检查，平时多跟服务员讲解提高节能的意识。

在新的一年里，我一定加强管理，掌握好的管理办法，向管理制度化，科学化方向努力，相信我们\_\_酒店餐饮部的明天会更加的美好!

**片区经理半年工作总结5**

一、本年度工作总结

20\_\_年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位臵上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二、销售经理工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出\"万事无忧德行天下\"的核心语句，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。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，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在\_\_消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

**片区经理半年工作总结6**

时间飞逝，转眼间20\_\_年上半年已即将过去。回首过去的半年时间是紧张的半年，也是充实的半年，更是喜忧参半的半年。这半年时间是车间变动的半年，在各级领导的带领下，机器设备的增加;人员的稳定助推下，车间产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。具体表现在以下几个方面：

一、产量方面

产量从年初日入库量不到8000支，到3月份日产量突破1\_\_支，短短的不到两个月的时间，产量提升了将近50%还多，这组数据正说明了在程总、马工的正确带领下，在真空管车间所有员工的共同努力下，才会创造出这么高的产量业绩，这也是\_\_公司有史以来、水平。

二、质量方面

1.新设备投产后，各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，特别是前道拉封机的投产及改造成功，使半成品(拉封管)的一次拉模成型合格率明显提高，成模质量也得到了改善。

2.工序之间的自检、互检力度加强，成品(真空管)出厂的质量也在从工艺、管理等方面加强控制，得到有效保证，货物供不应求!

三、人员管理方面

自\_\_年年，年底因管理等诸多方面的原因，新员工也在不断的补充，但人员的流动性比较大。导致20\_\_年，年初人员依然比较紧张，由于生产旺季的到来，工人工资有所提升，这两个月老员工的稳定性在加强管理、提高工资待遇等因素下有所提高。但也有因为管理方面的不足造成个别员工的思想波动性比较大。现在，生产一线的熟练操作工依然比较紧张!这也是迫在眉睫，急待解决的问题。

四、物耗方面

由于公司针对车间“节能降耗”制度的出台，充分调动了车间管理者及员工的积极性，节约成果明显：

1.主要原材料

车间对生产基本原材料：毛坯料、卡子、吸气剂、铝靶实施专人管理，二次改制和回收，有效的节约了生产成本，收效显著。

2.主要辅材料

对于车间费用的辅助材料，车间更是精打细算，做到该回收的回收，该修理的修理。半年时间较去年同期节省10余万元。

五、工艺方面

新设备投产后，为了确保产品的品质的稳定性，车间会同质检部门确立各种监督机制，适时召开质量分析会，对操作工艺进行了修改，现已初步趋于稳定。

六、5s管理

在车间5s管理过程中，虽然与去年同期相比，有很大进步。但在管理方面还存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。今后工作中，将多注意这方面的问题。

七、安全方面

提到安全是最令我们头疼的问题，因为我们每天与玻璃打交道，小伤时有发生，不过好在，在全车间干群的共同努力下，车间各工序还未出现大型的人身伤亡事故!这让我们感到很庆幸。今后，对于安全生产，我们仍然要做到长抓不懈!

如果说20\_\_年上半年对于我们真空管车间是个展翅飞跃的时段，那我更希望下半年工作过程中我们能飞得更远、更广。

**片区经理半年工作总结7**

20xx年，认真贯彻落实区委7号文件精神，全力推进网格化社会服务管理工作，并取得了一定的成效。

>一、学习培训，统一思想

先后召开街道工委召开(扩大)会议;上地街道工作大会;工作推进会和社管通培训会。同时，迎接徐永全副区长到上地西里社区调研网格化社会服务管理工作;邀请区社会办陈刚主任就“网格化社会服务管理工作是什么?为什么?怎么做?”对街道副科以上全体领导干部进行培训。通过以上措施，为做好网格化工作深入推进打下了坚实的基础。

>二、实施意见，统筹协调

制定《上地街道关于落实海淀区的实施方案》。

一是精确12个网格、56个网格单元划分，确定包格领导、格长和格员。

二是健全和调整了地区民主管理和监督委员会、地区管理委员会，并成功召开了两个委员会第一次全体会议。

三是落实司法所、统计所属地管理等相关工作。

四是组建街道联合执法队，并开展联合执法工作。

五是调整十大工作组，并与社区网格实现无缝衔接。

六是确认区委办局、街道科室部门、各类协管、社区自治等下沉力量，并在年底前制作展示橱窗。

>三、系统运行，稳步推进

一是社区网格微循环运转正常，网格平均数值均排在全区前列，曾受到区有关部门的表扬，目前解决了部分社区居民反映的问题262件。

二是街道网格小循环运行正常，目前街道网格小循环共处理14个案件，基本解决了部分社区网格反映的问题。

三是区级大循环保持畅通，目前还没有案件需要上报解决。

>四、绩效考评，落实督导

完成了对所属格员、社区网格、对属地专业部门派驻机构和对相关委办局的绩效考评工作。10月8日，公布了对22个街道网格化综合绩效考评结果及排名情况，我街道排名第二。

>五、存在问题和不足。

一是对网格化工作认识程度还有待提高;

二是充分发挥整体联动作用还有待提高。

201x年，针对问题和不足积极整改，重点做好以下工作。

一是进一步规范完善体制机制建设。进一步落实领导包格，主管科室包片、十大工作组和三级网格力量等工作制度，真正实现“入格、管格”，重点整合各类协管力量，并充分发挥他们的作用。

二是在原有上地街道城管监督与应急分中心的基础上组建上地街道城市服务管理指挥分中心。

三是进一步提高信息化水平，充分发挥社管通的作用，同时稳步推进“一个系统，五个中心”的上地街道综合管理信息E系统建设。

四是全力做好全年的网格化社会服务管理绩效考评工作。

**片区经理半年工作总结8**

在上半年里，xx物业管理处在公司的领导下，在xx开发商各级领导的支持下，始终贯彻业主至上的原则精神，根据xx物业公司的实际情况，在搞好服务的同时理顺完善物业的工作，初步达到\"工程程序化、操作规范化、运用使用化、管理科学化\"的管理要求。使小区前期物业管理工作逐步走上规范化的轨道，物业管理工作取得了一定成绩，受到小区业主的好评，现将物业管理上半年工作总结如下：

>一、日常工作目标管理的完成情况

(一)房屋管理房屋管理是物业管理年度工作总结的重要内容之一。为了搞好此项工作，我们建立了完善的房屋管理档案，制定了房屋管理制度，编制了详细的管理计划，并责任到人定期检查。住户房屋装修无破坏，外观统一，无危害房屋结构的行为，空房完好率为x%。

(二)公共设施、设备的管理为了保证小区广大住户的正常生活，在公共设施、设备的管理方面，我们制定了完备的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。维修电话24小时有人接听，上半年完成小型检修工作x次，应急维修工作x次，达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。

(三)绿化管理为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，积极配合监督绿化公司，施工及养护工作，针对绿化公司在施工养护过程中出现的问题，及时发出了整改通知与合理化的建议，督促其整改，并在绿化警示牌没有到位的情况下，制作简易警示牌、围栏，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象，绿化完好率为x%。

(四)环境卫生的管理环境卫生方面，我们针对小区环境逐步完善的情况，大家齐动手定期、不定期组织进行大扫除，制定了严格的保洁程序与考核办法，并对装修垃圾实行袋装化定点堆放，集中清运管理，并加强小区卫生检查工作，保证了小区的卫生清洁美观。

(五)小区安全防范工作小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。为给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防工作，对保安人员定期进行岗位培训，智能设备操作培训、考核，制定了严格的岗位考核标准，并坚持每日早操、早会，提高员工的身体素质与日常工作管理，严格执行了工作程序、巡岗查岗、巡更制度。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，使去年安全防范工作情况良好。

>二、今年完成的重点工作

(一)业主入住前期物业管理工作。

(1)熟悉小区各项设施、设备的施工情况;进驻后，我们为尽快熟悉小区施工情况，设备安装情况，我处工作人员不怕苦、不怕累，顶着烈日跑工地，爬高楼，掌握了大量的一手资料，为后期工作打下了坚实的基础，并受到了开发商的称赞与好评。

(2)根据小区实际情况，完成工作预案，提出合理的建议;在熟悉小区各项情况后，我们针对小区的实际情况，完成了小区各项管理工作预案，如：车辆管理方案，治安管理方案，装修管理方案等，共计x项，并提出合理化建议x项，开发商采纳x项，即报奶箱设置在门厅内，安设绿化喷淋系统，部分雨水管接入地下管网等合理的建议。

(3)搞好保安员前期的培训工作;保安工作是物业管理中的窗口，为了保证小区保安前期服务质量，我处安排保安员提前培训一个月，制定了详细的培训方案与计划及考核办法，加强保安员的自身素质与业务技能，保证业主入住后有一个良好精神面貌和业务素质的保安队为业主服务，保安队的工作受到一致好评。

(4)配合开发商的售楼工作;为了配合开发商的销售工作，我处在前期人员不足的情况下，安排专人在销售部配合售楼工作，耐心解答客户关于物业管理方面的疑问，制作了二块宣传牌，宣传本公司物业管理服务工作，并达到一定效果。我们除派专人配合销售部，全体员工还放弃节日休息，配合销售部\"xx\"售楼黄金周的销售工作。我们的工作受到销售部的肯定和称赞。

(5)搞好业主入住前期准备工作，顺利完成交房工作;为迎接业主入住，顺利完成交楼工作，在公司的指导和帮助下，我们做了大量的前期准备工作，整理准备了大量的入住资料和必要的文件。如入住通知书、前期物业管理协议等共计x项。根据方便业主、服务至上的原则，我处针对小区的实际情况，合理制定了办理入住手续的流程，和岗位，设置了业主入住须知，入住手续办理流程图，装修须知，装修手续办理流程图，使业主在办理各项手续中能一目了然。使交房工作顺利进行，目前办理入住业主x户，办理装修手续户。

(二)加强管理服务工作，提高服务质量;

(1)树立小区家园化，人性化管理服务理念。

进驻后，我们坚持实施家园化，人性化的管理，\"以人为本\"的服务精神;业主的需要就是我们的工作中心，为开展服务，让业主进入小区感到有一种温馨的感觉，我们开展特殊关照户的服务，对小区有生活困难的业主，在生活上给予关心与照顾，服务上给予优质服务，如xx业主老公是海员，因工作长期不在家，家中只有业主和小孩，针对这种情况，我们对此户进行特殊关照户服务，给其解决一些生活上的困难，受到业主称赞。除此之外，我们还开展免费代办服务，如代办电话、宽带、电费储蓄，使业主有一种\"有困难，找物业\"的感受，服务工作受到业主良好的赞誉。

(2)搞好维修服务工作维修服务工作是物业管理的一个重要环节，为此我们狠抓维修工作的及时率和完成率。

为了搞好房屋及相关设施的维修工作，我们紧密地与开发商、施工队、生产厂家联手，确定了维修程序和办法，圆满完成年前无遗留维修工作的目标。上半年共计接到维修投诉x起，完成x起，及时完成x起，完成率为x%，及时率为x%。在公共设施、设备方面，我们及时定期对各种设施进行保养、检查，发现问题及时维修，及时处理，如x月x日，小区蓄水池浮球阀失灵，管理人员巡查发现后，为让业主正常用水，我们首先是积极的进行抢修，再通知厂家到场调查原因，保证业主正常用水工作不受影响。

(3)加强小区装修管理工作

小区装修管理工作是前期物业管理的`一个重要环节，它涉及到物业的使用寿命与安全及小区房屋外观的完好美观，这方面我们做了大量的工作，并根据小区实际情况，与管理要求，我们制定了详细的管理制度，如装修须知、屋顶花园管理规定等，并坚持每天对装修户的巡查工作，做好记录，遇到问题及时解决，及时处理，坚持原则。去年共处理违章施工x起，均已整改。保证房屋主体结构完好，在房屋外观方面，我们坚持制度，保证小区外观整齐划一，完好美观。

(4)认真听以业主意见，及时为住户排忧解难。

业主良好的工作建议，管理建议是我们的工作指针。因此我们做到住户反映的问题认真记录，及时处理，增进与业主间的沟通，耐心为业主作解释工作，并及时为住户排忧解难，如入住业主车辆停放问题，业主装修用沙堆放点等问题。我们这种\"为业主着想，以业主为中心\"的服务思想取得了良好的效果，受到业主好评。

(三)努力提高管理水平，促进物业管理上档次;

(1)组织员工进行职工道德与管理技能培训，提高工员工业务素质。管理处员工的综合素质与物业管理的服务的质量，水平是密切相关的。根据这种情况，并结合小区大部分都是新进员工，接触物业管理时间短的实际情况，我制定了详细的培训计划和考核办法，定期对员工进行思想和业主管理水平的培训，并定期进行保安业务技能考试，使员工在思想上得到充实，管理技能上得到了提高，上半年共组织人员培训x次，技能考核x次。

(2)利用先进的管理手段，建立健全科学的管理方式;我们紧跟社会发展步伐，使用电脑，对小区各档案收费帐目、管理计划等工作进行电脑管理，大大提高了工作效率，使管理处的基础，工作达到一个新起点，为今后的创优工作打下了坚实基础。

(四)搞好对外协调管理工作;搞好对外协调工作是物业管理工作顺利开展的关键，为此，我们紧密与开发商配合，积极主动与洪山房地局，城管局，电信局联系，并圆满完成环卫开办;申请门牌、委托合同、服务协议备案，电信局协议的签定等工作。

>三、存在的问题和教训

虽然，我们在上半年的工作中取得了一定成绩，但还有很多需要完善与加强的地方。

第一，管理人员整体素质不高，服务意识不强各方面考虑不全面，实际处理事务的能力还有待提高;

第二，与业主的沟通不够，了解不足。

第三，设备、设施管理力度还需加强，针对以上几个问题，在下半年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高员工的业主技能与管理水平，把工作做得更好。

**片区经理半年工作总结9**

>一、 日常工作情况

在日常工作中严格按照自己的岗位职责进行履职，每日对内部账户、风险科目及大额频繁交易等进行实时监控及账务核对;对事中履职情况进行监督，主要监督和督促事中复核按照业务传票进行实时审核和核销，同时对合规性进行监控。

>二、 风险管控情况

1、 对现金及重要空白凭证实时监控，每周至少保证一次彻底盘库;对授权业务进行严格监督和;

2、 对特殊业务、“屡查屡犯”业务进行重点监控;

3、 对员工进行不定期培训，学习各项规章制度，对同业发生的经典案例进行深入剖析、讨论，吸取经验教训

>三、 制度执行情况

严格落实各项规章制度，保证各项业务顺利进行，让员工养成遵守规章制度的习惯，对上级下达的各项制度，都要求大家认真培训、不折不扣执行。

>四、 取得的主要成绩

1、 业务差错率有所降低，网点无重大和较大差错，一般差错比例较往年有所降低;

2、 业务技能水平有所提高，通过上半年的不断练习，年内达标合格率100%，百分之九十以上达级。

五、 不足及改进

1、 业务知识还不是很全面，尤其核心银行系统的不断上线更新，

新文件、新业务的不断改进，还有很多业务知识需要学习。为此，我不断向领导和同事讨教，时刻关注信箱，不停学习新业务新规定;

2、 管控能力有待进一步提高，在实际工作中不断积累经验，提高自己的管理监督能力。

**片区经理半年工作总结10**

>一、取得的业绩

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心、xx市电力实业公司、xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

>二、职责和使命

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

>三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

1.是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

2.是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

3.是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

**片区经理半年工作总结11**

您们好！因刘首秀已派往大连出差，所以我已把\*提出来接管她的区域，我个人认为此人敢说敢做，也挺有魄力的。我也想好好挖掘她的潜力，本周带着她对她所管辖的区域进行巡视，让她对整个区域的店长及店员进行一个人员了解及沟通，同时我也想建立她的威信！每家店面我都会让她进行评估，对新来的店员进行考核，我从旁监督。也对有些店面的\'陈列进行了相应的调整，而且都是让她亲自去动手和员工共同去完成。

我择优选用了几家店面布置了会员日和圣诞节的气氛，看着店内的装饰也使我看到了她们用心做事的效果，特别漂亮、特别精细！就因为这次的活动做了充分的准备让这个会员日有了一个极大的提高，从上月的46000到本月的64000多，这与我们大家共同的努力是分不开的。在此我要特别感谢作战在一线队伍的姐妹们，她们没有任何怨言，朝着制定的目标去努力，甚至连吃饭都没时间去考虑。这些工作上的点点滴滴特别特别让我感动，我真正地感到我们之间的距离又进了一步，我也希望真诚的沟通换来她们真心的销售，而不是强迫性质的销售，那样得到的结果并不是我们想要的。在此我也衷心希望我们这个团队会更加和谐和强大，我也会更加努力地用心地做好自己的工作，把我的激情带给我身边的每一个人！！

**片区经理半年工作总结12**

以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，20\_年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

>一、具体事项

1.编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2.加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3.编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4.定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5.建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

>二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店x周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

>三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了x场培训，其中服务技能培训x场，新人入职培训x场，专题培训x场，课程设置构想和主要内容如下：

1.拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升(有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间)，管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2.培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3.开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4.调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5.结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。x月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

>四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1.管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2.培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3.课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

>五、20\_年工作打算

20\_年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1.优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20\_年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2.提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3.建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

20\_年将根据\_x质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4.以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5.协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，20\_年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6.调整培训方向，创建学习型团队

20\_年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7.优化培训课程，提升管理水平

20\_年的部门培训主要课程设置构想是：把202年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

8.配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养。

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。20\_年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。

总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

**片区经理半年工作总结13**

我于20xx年x月x日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到公司的团队中。时间飞逝，现在我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，我的各方面均取得了一定的进步。现将我的工作情况作如下汇报：

来公司以前，离开大学后的我对自己只有理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的认识，因此对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试和焦虑的双重心态。是xx公司，为我迈向职场的第一步提供了勇气和平台。

来到公司后，我知道在试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，是我的当务之急。

我在公司的工作暂时是协助x经理和x经理处理业务事务。事情小到复印传真，往来银行，制作单证，大到融入业务，和业务单位进行沟通。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事和翻阅以往业务留档、沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

第三个月份是对学习的充实和验证的月份，第三个月份开始公司组织了全公司新员工的培训公司，在外地办事处的人员也回xx参加。这给了我们一个很好的交流平台，通过把自己工作中遇到的问题和总结的经验分享，在近十天的培训中，我的实际操作能力、对市场的见解又有了较大的提高，在后半月的项目跟进中把这段时间的学习成果展现出来，并不断升华，成为了我最大的兴趣，我很喜欢在项目跟进中交流、分享、说服的过程。在这方面公司和主管给了我最大的帮助，不断的发现不足、不断的弥补、不断的进步，在这个行业，这个公司我会我会越来越成功。

在这近三个月的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的.每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对渠道业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高。对相关知识情况了解的还不够详细和充实。对于这些不足，我会虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高自己的项目控制能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。在这段时间里，我非常感谢主管和其他领导对我工作中出现的失误的提醒和指正，这些经历让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上有一定的差距，也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，提高自己。

在今后的日子里，我会继续努力，在xx这块区域留下我的影子，留下xx公司的影子，随公司一块成长。

**片区经理半年工作总结14**

解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

>一、解决问题

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设;消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修;主楼装修完成90%(包括水、电、地、墙、天花);酒店外墙大理石完成80%。

4、其它工程：完成外围栏、别墅中间艺术长廊、酒店广场、店标石。园林工程、海边休闲凉亭完成90%;酒店停车场完成90%;酒店喷水池完成90%;草地照明完成90%。

>二、广布信息，开展各类招标活动

对各类设备、用品、材料选样及机器设备选型，并签定合约。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约份，合同总额达万元。(附已签合同明细表)

>三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘

保证人员储备，加强人员培训。20\_\_年月，酒店确立全体人员编制为人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲海湾大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除...

**片区经理半年工作总结15**

不知不觉，20xx年已悄然离往。时间的步伐带走了这一年的繁忙、烦恼、愁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我仍然坚守岗位。20xx年项目业绩20xx年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对xx的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份xx分别举行了“xx县小学生字画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项活动进步xx房产的美誉度，充实xx的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

>20xx年工作中存在的题目

1、xx一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满；

2、二期虽已提早交付，但部份业主因房屋质量题目一直拖延至今，与工程部的调和固然很好，可就是接受反映不解决题目；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售职员培训（专业知识、销售技能和现场应变）不够到位；

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现题目没能及时找开发商协商解决，特别是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在xx的贸易项目——xx城，正在紧锣密鼓进行进场前的\'预备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。由于前期一直是策划先行，而开发商也在先进为主的观点下更为信任策划师xx；这在我参与该项目时碰到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这类状态。

>20xx年工作计划

1、希看xx能顺利收盘并结清账目。

2、搜集xx城的数据，为xx城培训销售职员，在新年期间做好xx城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在xx城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资历考试。

**片区经理半年工作总结16**

一年来在公司的统一领导下，经过部门员工的共同努力，完成了公司安排的各项保洁工作任务，我们保洁部本着“积极服务、争创一流”的服务理念作好每一项工作，同时也得到了上级领导和业主的认可。现将保洁部一年来的工作汇报如下：

>一、积极服务、提升保洁服务质量

x公司保洁部承担x公司3个办公区、两个室内保洁(约350多间办公室)以及10个家属区的保洁任务。是我们x公司服务管理的重点工作之一。保洁部始终把优质保洁服务作为全年工作的重中之重，扎实开展“优质服务年”活动，延伸保洁服务项目，全力打造“x保洁”服务品牌。我们保洁部在这一年里，纵有种种的不尽人意，但是在这一年中我们也有星星点点的闪亮之处。一是在年初时x公司接到省公司20xx年团拜会在综合楼餐厅举行的通知后，公司领导及时召开会议，安排部署团拜会工作，制定具体服务方案，保洁部在接到任务时，立即组织各班组人员齐心协力，认真安排布置工作任务，高效的完成了1。6万平方米保洁任务。二是加强社区和办公区日常保洁巡视检查工作以及配合省公司的春季、秋季安全大检查工作，狠抓安全职责落实，深化隐患排查治理。在大检查\_排查安全隐患34处。配合公司相关部门完成了大楼数间需粉刷办公室的登记以及对大楼数间办公室外幕墙玻璃破损的更换工作。进一步规范应急体系，根据人员变动及时调整了应急队伍，明确了职责，落实了职责。三是接到省公司下属部门要搬迁到北楼办公。我们保洁部立即组织人力，对北楼全面进行了保洁，受到搬迁业主的一致好评。四是认真作好清仓利库工作，加强保洁器具的管理。对所有保洁器具进行统一登记造册。五是积极配合x中心项目部完成全年上级领导无数次的来访及检查工作。六是10月份完成了对公司调度大楼外幕墙的清洗工作。同时，配合物业公司各部门完成了省公司第四季度工作会议的接待服务工作。

>二、完善保洁标准化、细化工作流程

(1)在去年工作的基础上，完善保洁部的相关管理制度及考核细则。保洁部根据各岗位的实际状况，从规范班组服务流程着手，对各班组定人、定岗、定位，职责到人。同时，根据员工的工作潜力及特长，做到“三划”(划点、划片、划楼)，做到人人有事做，人人有职责区，依据划分的职责状况进行检查，发现问题立即整改。

(2)按标准培训，针对岗位轮换和新员工入职时的实际状况，实行例会讲理论，在岗做示范的方法进行培训。班长手把手教，熟练工传、帮、带，发挥班长的业务技能专长，调动熟练工的积极性。这样使受培训者容易理解和掌握，即提高了受训者的技能，又拉近了同事间的距离，一举两得，相得益彰。严把培训关，讲清操作要领要点，做到眼勤手快(即：眼勤看手快做)；先粗后细，一步到位，人走物清(即：一次做彻底，人走垃圾、杂物、工具全带走)。

(3)按标准检查。在检查工作中，不走过场。杜绝一糊二混，发现问题及时提出，处理问题注意方法，尽量不伤和气，出现反常，多方协助。目的只有一个，标准不放下。持之一恒的日检查，是保洁标准化不可缺少的措施，只有这样，墙上贴的才不会是一纸空文，保洁区的卫生才能赢得业主和使用人的满意。

>三、提升管理、强化员工素质

(1)首先强化管理人员的管理素质及业务培训，组织管理人员参加班组长学习培训班，通过例会传达公司相关工作要求及保洁工作标准。

(2)加强培养保洁员素质，对每一个新来员工先进行思想道德教育。对每个岗位根据要求的不一样，开展岗位培训，在全体工员中开展保洁知识技能比武竟赛，并逐个演练，相互学习，相互交流，通过培训，使保洁质量和工作效率都得到很大提高。

(3)保洁服务质量，根据公司制定的保洁工作标准要求；认真按照保洁工作流程来完成每一个环节，并每月不定期对各管理区保洁员工作状况及保洁质量进行抽查，不论保洁区的大小，我们要求标准是一致的。职责人都务必认真的记录工作状况，根据工作状况记录来掌握工作进度和质量状况，做到心中有数，有据可查。

(4)安全方面管理；始终坚持“安全第一、预防为主”的基本方针，全面实施“标准化”作业，对所有保洁区存在安全隐患进行认真排查，并做好安全防范。始终把安全要求贯彻到工作的全过程，落实到管理的方方面面。加大管理习惯性违章工作力度，做到常抓不懈，警钟常鸣。每周对员工进行安全培训，交底、强化员工安全意识；切实落实安全职责制，保证了安全管理工作的平稳运行。

(5)在公司开展“三节约”活动，引导和鼓励员工积极参加节能降耗活动，让员工在日常工作中自觉养成节俭的习惯，此刻降耗创效已在员工中蔚然成风，每一天大家都能记得少用一滴清洁剂，少浪费一个垃圾袋，并自觉地维护好自我的保洁工具，使企业的.每一份资产都能用在刀刃上。

>四、工作需要改善的方面

1、加强与保洁员的沟通互动。管理人员要以身作则发扬团结合作的精神做好每一天的工作。调动保洁员的工作热情，持续高涨的工作激情。

2、与各部门积极配合，一齐充分的分析和计划保洁的工作安排。并针对各保洁区的特殊性作出更细致的保洁服务要求和标准。

3、认真贯彻落实每一次相关的会议精神和工作安排。

>五、20xx年工作计划

1、继续开展“安全年”活动及安全检查工作。围绕全年安全目标，深化隐患排查治理，进行安全风险管理教育培训，提高员工的安全风险意识及岗位安全技能。

2、强化一线保洁员工培训，提升职工队伍整体素质。完善员工岗位培训，推出岗位培训的资料，着力抓好培训工作，由负责人落实。做好各保洁区的培训标准及考核记录，确保各保洁区的工作按计划高标准的实施。

3、认真做好x公司承担省公司电力大厦、综合楼外幕墙的清洗任务，明确任务、落实职责，实行谁主管谁负责，确保外幕墙的清洗工作顺利完成。

4、稳抓环境卫生，提高各保洁区的卫生质量，确保公司环境卫生创省卫生先进单位。

5、继续开展好“三节约”活动，从节约一滴清洁剂、少用一个垃圾袋，做到人走灯灭，水管用完及时关掉，平时注意维护各种保洁工具、设施、设备，发现问题及时报修，不因人为原因而造成公司的能源浪费。

6、加强考核、搞好评比。力求从积极服务、争创一流的高度，进一步完善考核评比，以高质量、高起点、高标准、严要求为基点，着力抓好定期检查评比，力戒干好干坏一个样，实行评优促差、奖优罚劣，对各班组评比实行末位淘汰制。

最后，期望我们公司能够走得更远更久，能够得到更多业主的信赖，能吸纳到更多有用的人才，发展得更强更好，让每一个公司的员工、小区的业主都能生活和工作在一个美丽、干净、安全和有品味的环境中。

**片区经理半年工作总结17**

年终快到了，作为区域销售经理应该拿出一份比较像样的总结报告，怎样的总结才能既让公司领导满意，又对来年的工作具有指导作用呢？认为虽然漂亮的各种格式化总结报告很多，但是万能变不离其中，关键是要抓住二个要点：总结要客观、既有成绩也有问题，要用数据和事实说话，要分析存在问题的本质性原因；总结中还要有计划，既要将计划任务分解落实，还要有可行的方法解决存在的问题，并且找到其中的增长点。

>一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，A类、B类、C类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

>二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的\'子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但胜作总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场工作总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

**片区经理半年工作总结18**

解决前期工程遗留问题，组织图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

>一、解决问题

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设;消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。

2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修;主楼装修完成90%(包括水、电、地、墙、天花);酒店外墙大理石完成80%。

4、其它工程：完成外围栏、别墅中间艺术长廊、酒店广场、店标石。园林工程、海边休闲凉亭完成90%;酒店停车场完成90%;酒店喷水池完成90%;草地照明完成90%。

>二、广布信息，开展各类招标活动

对各类设备、用品、材料选样及机器设备选型，并签定合约。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约份，合同总额达万元。(附已签合同明细表)

>三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘

保证人员储备，加强人员培训。20\_\_年月，酒店确立全体人员编制为人。结合酒店特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲海湾大酒店确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本，海湾大酒店采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式，目前酒店到职人员共人，主要为：行政办人，财务部人，前厅部人，管家部人，餐饮部人，营销推广部人，人力资源部人，厨房

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找