# 最新公司半年工作总结致词 公司半年工作总结会议主持词(5篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-11

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**公司半年工作总结致词 公司半年工作总结会议主持词篇一**

我公司高度重视信访稳定工作，公司领导、相关部室能够经常深入基层站所，细致排查，做到“抓早、抓小、抓源头”。公司主要负责人总负责、亲自抓，积极行动，及时召开了党组会议，并成立以公司党委书记为组长的信访稳定工作领导小组，下设信访稳定办公室。多次组织干部职工学习相关信访稳定条例法规，强化思想认识，掌握调解矛盾的方法，切实将信访工作抓紧、抓实、抓出成效。

为了更广泛地了解职工的愿望及需求，更好地服务职工生产生活，实现企业和谐稳定发展，我公司不断把畅通职工意见表达和沟通渠道工作推向深入，成立群众工作室，规范了接待处

理职工群众反映问题的工作程序及流程，严格限定各办理环节的时限，实行三卡一志，包括来信来访处理卡、督办卡、反馈卡以及工作日志，保证每一条职工意见都能按照流程规范处理。我公司制定了信访联络员制度，在各基层单位组织1-2名信访稳定联络员，负责本单位信访稳定工作。通过该项制度，能够将信访工作向前延伸一步，向基层延伸一步，变被动等待信访案件为主动搜寻信访苗头信息，变“两眼一抹黑”为拥有“千里眼”“顺风耳”，目的就是要把信访苗头发现在初始，化解在萌芽，解决在基层，做到早发现，早处理，早稳控，防止信访事态扩大，处理难度膨胀，进而把信访案件控制在基层，处理在基层，解决在基层，不使信访变上访。

定期召开维稳工作例会。每月初定期召开维稳工作例会，统一汇总一月来的各类信息，深入剖析存在的问题，共同寻求解决问题的方法，及时将问题隐患消失于萌芽状态。

下一步，我公司将继续把信访稳定工作当作一项重要的政治任务，认真梳理信访工作薄弱环节，主动作为、细化措施：

一是实行领导包案制，建立不稳定因素常态排查机制，及时化解苗头隐患;

二是组织各基层单位信访稳定联络员，认真排查本单位信访稳定隐患，特别是农电工思想动态;

三是在政府的大力支持下，建立与信访部门的协调联动机制，及时掌握社会上的供电方面的信访苗头，确保公司继续保持和谐稳定的良好局面。

**公司半年工作总结致词 公司半年工作总结会议主持词篇二**

今年以来，面对工业持续下行，企业生产经营出现困难等严峻形势，市政府开展了针对工业企业的五帮扶措施，根据市安排部署，我县迅速行动，大力完善和推进对企帮扶各项工作，取得了良好效果，全县工业经济出现企稳回升态势。今年111月份，我县规模以上工业总产值实现81.4亿元，同比增长27.1%;工业增加值完成19亿元，占全年任务的115%，增长26.5%;实现利润2.2亿元，同比增长32%。预计我县规模以上工业企业201x年全年可实现产值92亿元，同比增长25.8%;完成增加值21亿元，同比增长24.5%;实现利润2.4亿元，同比增长25.6%。可顺利完成市定各项任务目标。

今年以来，为不断加强对企业的帮扶力度，我县制定并实施了县级领导、经济部门、金融机构三级捆绑对企帮扶制度，县领导及部门一把手和金融部门负责人分别组成专门帮扶小组，每个小组分包23家骨干企业，每周到企业进行调研巡访，送政策、送信息、送服务、送温暖。根据企业的规模、经营等不同情况，有所侧重、有的放矢地进行帮扶、监控，千方百计帮助企业协调解决实际困难，确保满负荷生产。全年巡访企业117家次;县工信局实行一巡视一报告制度，截至目前共编制工业快报12期，为广大企业生产经营提供参考，协调解决问题,100件以上，受到企业业主及广大干部职工的一致好评。

今年以来，经我局积极组织，我县多家企业与市、县金融部门进行了对接洽谈活动，其中宝彗制管公司获贷款支持1亿元，龙港化工、赛强重工、恩溢纺织等企业获得贷款支持1.1亿元，全年为企业协调贷款2.7亿元以上。积极协助企业申报项目，争跑资金。今年以来先后带领赛强重工公司、付东纺织公司、天姿家纺公司、永裕纺织公司、宏茂纺织公司等企业多次到国家、省、市工信部门及中小企业局申报项目、争跑资金，现已争取到位各类专项资金2235万元，无论是项目数还是争取资金额均位居东部县之首，有效地缓解了企业的融资难题。

针对我县部分企业存在的经营管理滞后、人才综合素质亟待提高的现状，工信局联合有关部门聘请经济专家、大专院校学者对当前经济形势、产业政策、企业管理等诸多方面内容进行宣讲授课，指导我县企业科学发展，促进企业管理者开阔视野、了解信息、增长经验、提高素质。201x年共举办4次重点培训活动，受训企业管理人员在300人次以上。

建立行政审批事项定期清理机制，出台《重点工业项目建设联审联验实施方案》和《邱县行政审批事项目录》、《邱县行政事业性收费目录》。由县纪委、监察局牵头，依照法律法规对政府各部门设立的有关固定资产投资项目行政审批事项、行政事业性收费事项及标准进行集中大清理。全县原有行政许可事项182项，其中保留44项，转变管理方式78项，暂停37项，停止23项;全县原有行政事业性收费事项97项，其中暂停收费32项，降低收费标准36项，保留收费标准29项。

一是严格执行核准制和备案制。对于不使用政府资金的投资项目，均由审批制改为核准制、备案制，按要求提交申请报告，不再经过项目建议书、可行性研究报告和初步设计的审批程序。二是简化规划环评。建设项目只要符合县城建设总体规划的，其环评工作简化评价内容(法律法规有规定的除外)和缩短审批时限，并减免相应费用。三是精简前置许可条件。对新设立的企业投资项目，除娱乐场所外，取消工商注册登记时消防、环境影响评价的前置许可条件。放宽企业出资条件，允许注册资本分期缴付和非货币财产评估作价，注册资本50万元以下的内资有限公司设立零首付登记。四是实现一枚公章对外。凡具有审批权力的单位一律整合职能，一个部门有多个审批事项向审批服务科(室)集中，各单位审批服务科(室)向县行政服务中心集中，并严格执行一枚公章审批制度。

严格执行企业生产经营无干扰期制度，每月125日，除安全生产、食品安全、质量安全、环保事务和刑事案件外，县内任何单位和个人不得进入企业检查、收费。各部门开展的常规检查要实行总量控制，一年内同部门对同一企业的检查，原则上不超过两次。严禁强制企业参加有偿培训班和征订各类报刊。确需办培训班的，必须报县委、县政府分管领导审批，到县物价部门办理临时《收费许可证》，并报县监察部门备案。任何单位不得强迫企业征订部门或行业报刊。

**公司半年工作总结致词 公司半年工作总结会议主持词篇三**

xx年上半年一转眼就过去了，在过去的这6个月的时间里，虽然我们面临着国内外经济形势仍不容乐观，物流行业市场竞争、价格竞争激烈等不利因素的影响，但是我们在温董事长和郭总经理的正确领导下，在公司各部门的大力支持积极配合下，在xx片区各部门的齐心协作、团结一致、奋力拼搏、辛勤劳动下，xx片区圆满完成了公司上半年下达的各项工作任务和工作指标，尤其是上半年的销售目标顺利实现，取得了较好的成绩。

在过去的半年里，我们xx片区认真贯彻xx年新春营销研讨会议精神，深入领会温董、郭总在会上的重要讲话精髓，紧紧围绕“勤思实干、团结进取、准时高效、注重细节”的企业核心价值观，秉承“专心专递、珍惜所托”的服务理念，以市场为导向，以客户为中心，以维护老客户、积极开发新客户为重点，优化销售流程、规范业务机制、加强营销创新，全力促进销售持续快速增长的营销方针，对应营销目标制订并全面落实科学、合理、有效的销售计划，主动适应新变化、新要求、抢抓机遇、迎接挑战，在困难中谋求发展，使各项工作取得较好成绩。

为了使销售管理工作走向指标化、规范化、高效化，从而不断提高销售团队的凝聚力和战斗力，我们xx片区根据公司要求，给区内各个分公司制订了科学合理的销售指标，销售任务，加强了销售目标管理。同时，组织xx分拨中心人力资源部、财务部、操作部负责人下站点进行企业文化知识培训、产品知识培训、财务知识培训，提高员工对企业的认同感和归属感，不断提高业务员的销售技巧和工作技能，为销售业绩的增长奠定基础。另外，xx片区加大了招聘力度，努力降低招聘成本，为片区各部门和站点及时补充所缺人员，为片区吸引人才、招聘人才、用好人才、才尽其用，保障公司各项工作顺利开展。再次，结合公司规章制度，对“采购相关管理规定”、“车辆加油管理规定”等组织片区相关部门员工进行学习，并贯彻落实执行。另外，加强各部门各站点工作纪律管理，和服务意识培养，并要求员工自觉遵守各项规章制度，履行工作职责，确保了xx片区工作的顺利进行。

第一、为提高xx年应收账款的回笼率，财务部及时为各站点提供应收账款统计分析报表，以便他们随时掌握应收款的回笼变动情况，进而及时调整催收策略和措施。

第二、加大对应收账款的监控工作，各个站点对应收款进行分析与统计，并对资金回笼不及时的客户进行跟踪，适时监控，防范不良欠款的发生。

第三、加大对应收账款的催收力度，有效控制应收账款的增长幅度。为做好应收账款管理，xx分拨中心把应收账款作为主要工作来抓，对那些长期拖欠公司账款的客户，要求各站点负责人亲自上门商讨还款事宜，并晓以公司政策，督促其还款。

为了挺高片区各部门、各站点的工作效率和工作质量，密切各部门、各站点的横向联系，加强部门协调和沟通，使各部门各尽其责、各司其职，既有分工，也有合作。第一、xx片区在大大小小的例会上，强调各个部门要从公司大局出发，明晰自己的部门、岗位职责，不越权、不滥用权力，要求各个部门精密合作，把片区的各项工作做好做扎实。第二、这半年以来，我经常下站点巡视检查工作，监督各站点认真贯彻公司制度，把工作做好。加强操作部、财务部、外务部和人力资源部的工作纪律、人员管理，处理多起违反公司规章制度的事件，很好的解决了各部门用工需求，并最大化的充分合理利用现有的人力资源，人尽其才，物尽其用。 第三、严格控制财务预算，精打细算节约开支，节源开流，严格把关费用报销，降低公司各项成本。第四、重新搭建了操作部货物出库平台，提高了操作部的工作效率，保障了货物安全。第五、强化用人机制，淘汰了部分工作懒散、消极怠工的员工，加强员工职 充规定、团队管理方案等，取得不错的管理效果，降低了管理成本。

我们经常在会议上强调安全库存工作的重要性，并且一直重视库存安全工作，希望各部门从公司的长远利益和大局出发，积极维护公司的信誉度和诚信度，但仍然存在一些问题。有关部门在操作过程中可能出现损坏货物、货物发错站点以致延误时间导致客户不满、丢货等现象的发生，甚至有个别的业务员擅自更改客户的包装、货物重量和体积，给客户造成损失，从而影响公司的市场美誉度，导致部分客户流失。

我们一直在强调，业务团队建设的重要性，并且经常组织团队管理知识培训，但是部分站点团队氛围不融洽，过于沉闷，个人主义严重，缺乏团队协作精神，站点文员、司机和业务员时有不和和争执的现象发生，尤其是对于新进员工缺乏帮助，不帮助他们尽快融入团队。由于缺乏很好的激励体制，部分业务员不思进取，开发新客户的积极性不高，赚钱欲望不强，容易满足既得收入水平。同时，团队协作水平不高，很少看到业务员之间互动，磋商销售技巧，互相取经这样的好事。

我们虽然经常在会议上多次强调工作纪律和工作态度，起到了一些效果，但上班迟到、早退、随意外出、上网玩游戏等现象还时有发生。部分人员的工作态度、职业素养、工作作风离公司的要求还有一定的距离，工作效率不高、大事干不了。小事不愿干还大有人在。个别部门与兄弟部门缺乏沟通，部门协调差，过分维护自身部门利益，而忽视公司利益，给兄弟部门的工作造成麻烦。

以上不足和缺点，我们将在今后的工作中加以认真改进和完善，从而把下半年的各项工作做好。

安全库存工作是我们下阶段重要的工作内容之一，我们会采取以下措施，确保安全库存工作。第一、加大对丢货、损坏货物以及擅自更改货物重量、体积相关责任人的处罚力度，降低此类事情发生的可能性，第二、加强相关人员的责任意识和大局观，纠正这种短视行为。第三、搬运货物要轻拿轻放，有序摆置，加强6s管理。

加强团队建设，营造良好的团队氛围，可以采取以下措施：第一、不定期开展些文体娱乐活动，比如说早会时候大家唱唱歌、讲讲笑话、跳跳舞、做做游戏什么的，调节下团队气氛；第二、加强业务员责任意识、团队意识的培训，第三、建议公司采用阶梯式提成，激励业务员销售积极性。第四、促进业务员内部互动，鼓励他们平时多交流。

下半年工作重心仍然是把内部管理放在重要位置，我们将采取一下措施：第一、坚持原则，加强应收账款管理，讲究催讨技巧加大对陈年老帐的催讨力度，尽快回笼应收账款。第二、加强人力资源部管理，坚决完成片区的招聘任务，并保证招聘及时率，规范人事事务、行政工作。第三、加强外务部管理，降低安全事故发生率，减少违章次数，确保货物及时准确的送达目的地，降低客户投诉率，提高外务员服务水平。第四、加强操作部管理，确保货物进出库的安全及时，以及人员的稳定性。第五、加强站点管理，激励业务员的积极性和主动性，搞好团队管理，不断提高销售业绩，及时所需补充业务员，为年度销售目标顺利实现奠定基础。

下半年，挑战和机遇并存，只要我们把握机遇，克服困难，迎接挑战，只要我们全体员工上下一心、团结拼搏，发扬成绩、改正不足，用科学的管理方式发现、解决问题，在实践中不断发展壮大，就能取得更好的成绩。

xx片区下决心做好xx年各项工作，努力争取各项工作再上一个新台阶，尤其是片区销售业绩再上一个新台阶。为公司未来三年发展规划谋好篇，布好局。今年5月份温董、郭总高瞻远瞩，战略性的提出了公司未来三年的发展规划，为公司发展指明了前进方向。三年发展规划，科学的分析了公司存在的客观问题，并积极寻求探索解决问题的最佳方法，具有极强的针对性和现实指导性。三年发展规划，充分结合公司现状，正确分析国际国内形势，主动适应新变化、新要求，根据公司发展阶段和发展形势变化，做出了一项居安思危的伟大战略决策。三年发展规划，重新部署了经营模式规划、人力资源规划、管理团队规划、营运模式规划、海空运业务规划、市场网络发展规划，为完善公司组织架构、管理创新、市场销售体系、打造成一支业务精干、具有高度凝聚力和团队精神的队伍创造了条件。三年发展规划，为鼓舞人心凝聚力量，促使全体员工团结拼搏，齐心协力、实现公司战略愿景指明了航向。

我们在充分肯定国际快运业务的发展给公司带来丰厚的销售额和业绩，实现稳定增长的同时，也要清晰的意识到渠道不稳所带来的运营不稳、价格不稳以及国际经济形势等众多不利因素的影响。为了规避不利因素所带来的潜在经营风险，我们应该适时大力发展国内快运业务，加大市场开发力度，扩大市场占有率。我们将采取以下措施：第一、通过一系列的激励措施鼓励、引导业务员重视国内快运业务的市场开发，并制定合理的销售指标，并督促其完成。我建议，在给业务员规定合理的国内快运业务销售指标同时，对那些国内快运业务市场做的好业务员给予一定的物质奖励和精神奖励，或者给其更高的业务提成，激励业务员自发的将业务销售的重心更多的向国内快运业务市场倾斜；第二、通过对业务员进行国内快运业务的销售知识培训，引导业务员销售思路的转变，使其既重视国际快运业务的市场销售，也重视国内快运业务市场的销售。第三、我们进一步完善国内快运业务平台建设，加大对客户、市场国内快运业务的宣传，进一步拓展国内快运业务市场渠道；第四、我建议尽早建立车控中心，为国内快运业务、货物运输互通有无创造条件，统一规范，统一管理，合理安排互导车辆线路、调度、衔接，保障货物运输及时、安全，提高服务水平。最后，我们也会重视国际、海、空运业务市场，我们将会对公司三大块核心业务的市场销售有所侧重。

第一、尽快建立并实施科学、有效的绩效考核制度，健全并完善激励体制，提高员工工作的积极性、主动性和创造性

我们认为人是受利益驱动的，同时也是有惰性的，所以如果大家干好干坏一个样，干多干少一个样，我想大部分人可能能从简就从简，能偷懒就偷懒。因此，建立有效的绩效考核制度和奖惩机制，约束、鼓励员工的工作行为和工作表现，可以有效的降低管理成本，提高管理效益。可以让不合格者淘汰出局，合格者变得优秀，优秀者变得卓越。考虑到公司现阶段没有核心的人力资源管理团队，我们建议，一可以聘请德才兼备且有丰富的物流行业管理经验的人力资源总监，如果现有招聘渠道难以招到这样高端的职位，可以委托猎头公司帮助公司引进这样的管理人才进入公司，重新打造一支高效化、专业化的人资管理队伍，二我们也可以外请管理咨询公司进驻公司，为公司完善组织架构、管理模式、制度建设、流程再造献计献策，尽快建立并实施符合公司经营特点和企业文化的科学的、有效的绩效考核制度，培养或者聘请专业的绩效考核主管和专员，在人力资源总监的领导下，有效开展绩效考核等各项工作。

第二、健全完善培训管理制度，培养企业内训师，健全并完善培训管理体系

为了提高员工对企业的认同感和归属感，进而提高员工对公司的忠诚度，同时，提高员工的工作技能、提高工作效率，因此建立培训管理体系很有必要。公司现有员工之所以流失率大，一个重要原因就是忠诚度不高，另外，新进员工入职不久，如果没有接受系统的培训，很可能呆不久。目前，培训工作是公司的薄弱环节，应该加大对业务员销售技巧、阳光心态、沟通技巧、情绪管理等方面的培训。同时，我建议，应该适当从权威的培训机构聘请优秀的培训讲师对公司高级管理人员、分公司负责人进行销售管理、团队管理方面的培训，提升他们的管理水平。人力资源部应该自行培养或者聘请培训主管和培训专员，培养企业内训师，根据公司企业文化建立并实施培训管理体系，依据公司年度培训计划、月度培训计划对员工组织培训活动，并做好培训效果评估和培训反馈工作。

为打造一支忠诚于公司，认真履行职责的管理队伍，因此，我们会采取以下措施并提出建议：第一、强化用人选拨机制，注重选拨对象的德才修养、能力，绝不任人唯亲、不拘一格降人才，唯才是用，破格重用有德有才的人才。在选拨人才方面，我们应该更重视后备管理人员的工作能力、工作表现、德才修养的考察，而不要太注重选拨对象的资历、学历等。建立完善的选拨制度。我建议选拨工作自选拨日起，选拨领导小组对选拨对象的述职报告、工作计划说明书以及工作表现、工作能力进行考察，同时组织选拨部门负责人、人资负责人、公司高管对选拨对象进行集体面试，综合考核选拨对象。第二、完善后备管理人才培育、激励体制，加大对潜在管理人员的培育力度，激励员工提升自己能力，建立管理人才储备库。我建议，首先，适时对公司管理人员、后备人才进行培训，同时鼓励后备人才主动学习、积极充电；其次，对销售团队，适当的给销售主管下放权力，让他们承担更多的团队管理责任，锻炼他们的团队管理能力，为公司新网点铺设储备后备人才。再次，为站点销售主管、职能部门基层管理人员做好职业规划，拓展晋升空间，并形成良好的激励体制，促使他们自发的主动的追求成长。另外，我建议，公司可以为销售人员规划两个成长方向，一个是技术方向，一个是管理方向，对业务员实行两个评级标准；对那些管理能力强、协调能力强、团队合作能力强的销售精英作为分公司经理的后备人选，提拔成主管，负责团队管理；对那些管理能力稍逊、协调能力稍逊、但市场开拓能力强、业绩很好的销售精英评为销售工程师，享受主管级待遇，主要负责新进业务员的技能培训。

为了有效解决现有营运模式的弊端，我提出以下建议并采取措施：第一、改良分拨管理模式，根据业务战略发展变化，积极调整分拨管理思路，顺应公司战略规划。 分拨中心随着国内快运业务的发展，在沿用国际快件建设模式的基础上，适时调整，同时兼顾国内快件建设模式。我们会做以下工作：1.加强各部门尤其是营运部门的管理培训，提高管理能力，2.完善管理架构、规范功能区划分、组织平台和货物处理平台分流管理，落实责任体制。建议适当提高操作员、外务员待遇，激励他们工作的积极性。3、积极支持公司为了未来业务发展需要和解决班车弊端，作出的外务部升格为车控中心的决定，统一站点班车、区域班车、互导班车的外务管理。4.密切外务部、分公司、操作部、空运部的横向联系，沟通协调，提高服务水平。关于海、空运业务，首先，引进合适的专业人才，提高现有人员的业务能力和综合能力。其次，鼓励分公司、业务员海、空运货物代理的市场开发，完善激励体制，提高提成比例，健全销售管理体系。

为了认真落实和实现公司三年发展规划，提高公司市场占有率，完成公司网点铺设，提高公司经营效益、管理效益和经济效益。我提出以下建议：第一、xx片区积极响应公司未来三年规划，为公司新站点的铺设和市场拓展，积极提供人才、技术、资金、管理以及市场支持，xx片区会为新站点建设培训、输送管理人才。第二、新站点建设要避免出现摊大饼现象，既要注意市场拓展速度也要注意效率，做好市场前期调研工作，做好站点选址工作。第三、围绕销售部建立完善的组织结构，在市场开拓的同时，各职能部门必须同时配置。第四、运用良好的激励体制，做好站点管理人员选拨工作，挑选一批市场开拓能力强、管理能力强、意志坚定、不屈不挠的管理人员。第五、提高现有站点、片区的营运能力、管理能力和销售能力，提高并创造更高的营业利润。

为了全面落实和实现未来三年规划，我相信，在温董、郭总的正确领导下，各大片区和全体员工的大力支持和积极配合下，团结拼搏，众志成城，心往一处想、劲往一处使，发扬良好的工作作风，在先进的企业文化的影响下，我们齐心协力，必将实现未来三年发展规划。

**公司半年工作总结致词 公司半年工作总结会议主持词篇四**

20xx年即将结束，前厅部在酒店领导班子的正确领导和关心下，在各个部门的积极配合下，在部门员工共同努力下，以销售管理为主，从深抓内部管理，降低成本，强化业务培训，丰富工作流程等方面着手开展了工作，较好地完成本年经营目标，各项工作也取得了显著成绩。现就本年主要工作作如下总结。

年计划任务9xx万元，实际完成1xx0万元，超额xx万元，（其中散客门市收入xx万元，平均房价xx元/间），占客房收入xx，完成计划的xx%，收入与同期相比增长xx万元。

1、全力加强员工队伍建设，做好服务保障工作一年来，我们始终把认真做好预订、接待服务，作为工作重点。通过合理排房、提高入住率，热情满意的服务，留住到酒店的每一位客人。年通过前厅部员工的集体努力，圆满完成了接待大、中、小型会议个；政务次，vip1xx次、度假次，共接待人数人次。如省厅会议、建议厅会议、国土资源厅会议，在接待这些大型会议时，由于与会人员较多，退房时间不统一，这就对我们的接待工作提出了更高的要求，我们时常加班加点，在接待市委等会议时，由于接待标准高，所以我们每次接待不敢有一丝怠慢，经常加班加点，大家没有一丝抱怨，一句怨言，仍然满腔热情地投入到工作中。

2、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，难免会发生摩擦，协调的好坏在工作中将受到较大的影响，前厅部是酒店的中枢部门，它同餐饮、客房、康乐等都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动的与该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店，不解决好和处理好将对酒店带来一定的负面影响

3、加强员工的销售意识和销售技巧，提高入住率前厅部根据市场情况，积极的推进散客房销售，根据酒店的激励机制同时根据市场的行情和当日的入住情况灵活掌握房价，入住率有所提高，强调前厅员工“只要到前台的`客人，我们都要想尽办法让客人住下来”的宗旨，争取更多的入住率，提高酒店的经济效益

4、加强业务培训，提高员工素质

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个酒店的服务水平和管理水平，因此对员工个培训是我们工作的重点，今年来针对服务质量、仪容仪表、贵重物品寄存、礼节礼貌、售房技巧进行培训，提高员工综合素质，只有通过培训才能让员工在业务知识和服务技巧上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务

5、响应酒店领导提倡“节能降耗”的口号

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，前厅部员工积极响应酒店的号召，用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用、或二次使用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

6、重视安全防范意识

部门在安全管理上，进一步加强相关数据、各类报表的管理，严格执行公安部门的有关规定，上传数据的开通，信息的录入及扫描，加之宾馆会议客人报到的集中性，对每位入住的客人进行严格的登记制度，对未携带身份证的客人，我们又做到认真负责的态度做好解释工作，协议单位担保，快速的办理登记入住，严把入住登记关。同时我们很抓钥匙的保管和使用制度，对遗失房卡的重新制作做到认真核实，仔细确认，对所有的订单、报表和数据指定专人负责，分类存档、统计保存。

7、完善前厅部工作资料按照新版酒店星级评定的标准，将前厅部的各项资料完善和增加，将部分资料分类，例如：客人遗留物品的程序和标准、客人行李物品寄存的程序和标准、贵重物品寄存的程序和标准、规定、须知，制定相对的培训资料，将前厅部工作流程结合现在工作情况进行修订，

1、培训效果不佳、

我们在对员工进行培训后，员工也对培训的内容有了更深层次的了解，但是由于缺乏一个统一的监督机制，造成了培训是一张空白纸，虽然大家都明白、理解，但在实际工作中，做得不够到位，无形中也影响了服务质量。

2、服务质量、服务水平有待提高

前厅员工流动频繁、人员不充足，很大程度上影响了服务质量，员工掌握的基础不扎实，仪容仪表、礼貌礼节，在日常工作中的督导力度不够，造成了三天打鱼，两天晒网的局面，我们要加大日常工作中的检查力度，形成一种良好的习惯。

3、缺少前厅部日常检查细则及实施办法

员工主人翁意识不强，工作散漫，缺乏主动服务意识、工作中缺乏激情，自我约束能力不强

4、管理人员执行力度不够、

根据酒店给营业部门制定了新的销售指标和任务，20xx年对于前厅部来说也是重要年，面对酒店设施设备的老化、陈旧，为能配合各营业部门完成任务，制定本的工作重点

一、指导思想

积极开展实际、实用、有效的工作，坚持以“立足企业、服务企业”的理念为指导，走全面、协调、持续发展之路，挖掘潜力、开源节流、努力增加营业收入，同时做好内部管理不松懈，全面提升工作效能，逐步提升部门的管理水平和服务质量，构建团结和谐、健康向上的工作环境，实现部门规范化、制度化、常态化管理

二、内部管理和培训

1、制定并执行《前厅部日常检查细则及实施办法》，通过明确的质量标准、严格的检查制度，达到部门各项工作规范化

2、加强日常工作质量的现场控制、事后控制，主抓细节服务，关注客人需求，重视客人感受，确保向客人提供“主动、热情、准确、迅速”的服务，树立员工的主人翁意识、激发工作热情、提高员工整体素质，增强员工工作使命感和责任心及企业凝聚力

3、提高前厅员工的工作技能，收集前厅部岗位流程、丰富培训资料，对前厅员工进行各岗位工作流程培训、学习，加深员工对各项工作的了解、达到运用自如，为酒店培养一专多能、一人多岗的复合型人才

4、完善各类表单记录、数据分析、操作程序等工作，做到有帐可查、有据可依、有章可循、实用性强

5、在节能降耗方面，加强设施、设备的保养维护，延长使用寿命，将可回收的再次利用，杜绝浪费

6、重视安全防范意识，贯彻执行酒店各项安全规章制度及公安部门的有关规定，对住客的贵重物品寄存做到提醒寄存，保证了客人的财产不受损失，

7、硬件老化软件补，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足

8、为全力配合销售总监做好来年的销售工作、将努力提高前台员工的销售技巧做为工作之重、努力增加酒店各项收入，力争完成酒店下达经营任务

**公司半年工作总结致词 公司半年工作总结会议主持词篇五**

集团公司在本部召开了上半年工作总结大会，公司领导于宝安、杨兴文、卫鸿、范兴海及各子公司、各项目、各部门负责人参加了会议。于宝安总裁就上半年工作进行了总结，并对下半年工作进行了安排部署，总裁办杨建国主任通报了第二季度绩效考核情况。

于总回顾了上半年的生产经营情况，在激烈的市场竞争格局中，集团各级领导和全体员工在董事会的正确领导下，克服了种种不利因素的影响，紧紧围绕年度经营目标，狠抓工作落实，整体工作稳步推进，基本实现了预期目标，显现出良性运行质量和态势。

领先心城二期：在各有关部门的积极协作下，项目全体人员努力克服困难保质量、抢工期，基本实现了公司对该项目的总体进度要求，7月15日已开始正式向业主交房。

酒店二期土建和设备安装部分：上半年土建部分狠抓施工管理，注重各工序之间的协调，在确保质量的前提下，完成了大堂采光顶及东西玻璃幕墙、庑殿主体、abcd段室外装修和室内土建改造等预定任务，开始进入弱电、设备安装阶段，为内装工程奠定了良好的基础。

酒店二期内装部分：为实现9月20日完成内装，开始试营业的总体要求，深挖内部潜力，克服各种困难，加班加点，基本保证了工期的按计划进行。

曲江惠宾苑宾馆：惠宾苑宾馆在强化酒店管理，完善规章制度，注重队伍建设的同时，将集团下达的各项经营指标细化分解落实到人，实行全员销售模式，对酒店全面完成上半年的生产经营任务起到了积极的促进作用。

海中霸商务会所：为消化因市场疲软带来的不利影响，海中霸通过抓管理、抓服务、抓细节、抓出品、降成本等办法来完善经营机制，提高经营业绩。

鑫园置业公司：鑫园公司负责管理的学生公寓，上半年实现无安全事故、设备事故、食品事故、责任事故，员工队伍稳定，总体运营情况良好。

三个经营性子公司各项主要经济指标均超额完成任务。

欠款回收：按调整后的计划全部收回。

今年上半年，受整体经济形势和尾房销售等实际困难的影响，销售工作形势严峻。除销售费用控制较好外，其它各项销售指标均有较大缺口。

1、继续推进综合配套改革，不断强化制度管理和专业化管理。坚持贯彻执行生产进度周报、月报、工作例会和专题会议制度，为理顺工作关系，畅通管理渠道发挥了很好的作用。员工遵章守纪、按规行事的意识得到了加强，工作作风更加务实，工作效率有所提升。

2、认真负责的做好各项工程管理工作。公司上半年在建项目和收尾工程的工作量仍然很大，工程招标、材料供应等各项工作十分繁杂，并且担负着西市项目的大量工作。工程部深入一线，正确把握招标原则，想方设法降低成本，堵塞可能出现的管理漏洞，及时完成了各项目的工程招标和日常工程质量督查工作。预算部积极参与工程设备招投标及材料认质认价工作，妥善处理合同纠纷和各种矛盾，严格控制工程造价。材料供应部根据项目进度，在确保材料设备质量前提下，注意了解市场信息，注重沟通技巧和谈判策略，努力降低供应成本，及时供货，保证了工程的顺利进行。报建部积极配合各项目工程，在手续报批、处理历史遗留问题等方面为公司排忧解难，做了大量的工作。

3、加强财务管理，积极筹措资金，保证经营建设资金需求。财务部一方面为保证销售回款的顺利进行，严格审查售房合同，进行价格审批，定期协调按揭房款和收款进度，及时回收资金。一方面定期召开集团财务工作会议，对各子公司的财务工作进行部署检查和调整，严格执行公司的各项财务制度，基本保证了集团安全正常的资金周转。融资部最大限度的拓宽融资渠道，及时完成集团各公司的新增贷款、贷款展期和还贷工作以及企业分类和信用等级的评定工作，保证了集团的资金需求。

4、对经营性公司实施有效的监督管理服务。为保障各经营性公司的正常运转和健康发展，资产管理部经常深入一线了解情况，协助解决经营管理中遇到的实际问题。同时，对各子公司每个月的指标完成情况和采购、维修计划进行及时的跟踪检查，严格把关，既有效控制了费用的支出，又保证了经营工作的正常开展。

于总指出，上半年我们在工作中还存在一些问题，一是对出现的问题缺乏深入的研究讨论，解决处理问题时缺乏前瞻性和预判性，头疼医头，脚疼医脚，忙于应付;二是部门之间、领导之间沟通协调不及时，使得本来能够在短期内解决的问题一拖就是好长时间，直接造成了工作的延误;三是有些人责任心不强，工作拖沓，上边催一下动一下，不催就不动，缺乏主动意识;四是有的人员工作能力欠缺，不注重学习提高，不能很好的履行职责。这些问题的存在，直接影响到工作进程和绩效的提高，要引起高度重视，努力加以改进，做好下半年的重点工作。

一、继续抓好目标责任制的落实。各部门、各项目、各子公司要认真对照年度目标任务，找出影响目标实现的具体因素，提出切实可行的方法和措施，加强沟通协作，以认真负责的态度，保证目标责任的落实。

二、销售工作要把工作重点放在存量资产的销售、欠款回收和产证办理上，突出重点，突破难点，力争完成全年的销售目标。同时要认真做好领先心城二期等项目的交房工作，进一步加强同相关部门的沟通，处理好历史遗留问题，避免矛盾的累积和激化。

三、酒店二期项目装修要周密安排工程进度，做到安全生产，保质保量，按期完工。

四、领先心城二期项目要抓紧各项收尾工作的进展，力争10月底之前完成综合验收备案工作，不留尾巴。

五、经营性公司要继续努力提高经营水平，向管理要效益。各级领导干部要身先士卒，以身作则，真正起到表率作用，充分调动广大员工的积极性，保证全年各项经营指标的完成。惠宾苑宾馆要根据酒店二期工程的进展情况，拿出二期营业的具体方案，提前做好各项准备工作。

六、会展国际等项目的遗留问题要统筹解决，尽快办理。

针对下半年的重点工作，于总强调，要进一步确立全新的发展理念，不断加强学习更新知识，提升业务水平和工作技能;要切实改进工作作风，实事求是，及时沟通解决问题;要加强服务营销管理、创新营销模式，细分市场情况，扩展市场宽度;加快管理水平的提升步伐，科学管理，量化考核，确保公司运行管控严格按行业标准执行。下半年，我们面临的形势仍很严峻，工作任务仍很繁重，希望全体干部员工积极奉献爱心，振奋精神，从严责任，扎实工作，在公司发展的关键时刻，顽强拼搏，为全面完成年度经营管理目标而继续努力!

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