

在酒吧工作总结范文必备32篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/181072.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在酒吧工作总结范文1

20xx年是我公司全面提升管理水*，打造本质安全型矿井、扩大产能最关键的一年，搞好职工教育培训工作，是适应当前发展和管理的需要，同时也是我公司长期发展的战略要求，是企业市场经济竞争中立于不败之地的一大法宝。今年以来，职教科有针对性的开展多层次、多形式、全方位的职工教育培训，真抓实干，努力工作，圆满完成了职工培训任务。

一、**重视，措施得力

年初，我公司就根据自身实际情况，周密制定了全年的职工培训计划，根据上级有关精神和**要求，明确了全年的工作目标和方向。借鉴和学习兄弟单位的经验和做法，结合职工培训新的规定和本单位实际，修订了原有的职工培训规定，使之更具操作性，更加切合实际。

二、整体推进，重点突出

1、公司内部培训方面

今年各级各类人员培训共40余期，3000多人次。年度全员安全培训3期1500人；新工人岗前培训11期，共420余人；换岗工人共培训3期66人；新工人再培训6期290人；专业知识培训共5期98人；应急救援培训5期500人；井下急救员培训5期300人；岗位工种培训10期375人；“三违”强训5期170人。

2、三项岗位人员培训

主要负责人、A类安全管理人员、B类安全管理人员参加了省、集团公司**的培（复）训，A类安全管理人员培训2期5人（总经理1人，副总工程师4人）；B类安管人员培训3期18人，复训2期4人；特种作业人员、监测**人员培训7期160人。

三、狠抓基层队组建设，提高基层队组整体素质。

针对基层队组职工整体素质偏低的状态，我公司规定每周二为队组安全学习日。并且为基层队组配发相关学习资料，由队组负责人主持学习活动，相关业务科室定期指导，职教部门每星期二、五对各科、队组进行安全学习督促检查。要求每次学习时间不少于半小时，学习要有详细记录，学员要有规范的笔记，一年来取得了较好成果。

四、加强关键岗位**教育，提高专业知识水*

20xx年对一年制中专的150余名学员，进行了系统的学习教育工作，把学员按专业分开，分别开课，保证既不影响生产，又不影响学习。该批学员毕业后，可以及时补充到关键岗位，弥补我公司因职工**较低的欠缺。

五、加强档案管理，抓好基础工作

职工培训档案是培训中心的基础工作，我中心的培训档案分期档、个人档、台帐三个部分。期档主要记载培训的基本情况；个人档记载每个人历次培训情况；台帐反映各单位、各工种培训及发证基本情况。

为了保证职工培训后，培训记录齐全，我们在档案管理上不断进行完善，做到了记录详实，建档及时。

六、完善培训考核机制，全面提高培训质量。

树立“培训是企业的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”观念，积极营造有利于员工培训的良好环境，建立严格的考核**和良好的激励机制，严格执行教考分离原则。

七、档案管理和硬件设施还存在不足之处。

由于人员配备和人员素质的问题，我们的档案管理工作存在一定的缺陷，此项工作正在逐步改进完善。

存在主要问题有：

- 1、人员配备不足；
- 2、没有专职的教师。

总之，20xx年我们以加强职工教育、提高职工素质为目标，努力健全和完善了各种教育培训设施和管理**，工作虽然较去年有了进步，但是距离集团公司的要求及安全培训工作的目标还是有很大的距离。今后，我们将在职工培训工作及培训机构的建立等方面，向集团公司的其它标准化矿井学习，努力使我矿的培训再提升到一个新的水*。

在总结本年度工作的同时，对下一年的工作计划如下：

（一）、安全管理人员培训

- 1、根据上级有关文件精神，认真抓好主要负责人和A类（副矿级）安全管理人员的培（复）训以及每年的再培训工作。
- 2、按照集团公司职教处安排，认真抓好B类（正科、队级）管理人员、井下生产系统副队长、班组组长的培（复）训以及再培训工作。

（二）、特种作业人员培训

根据集团公司安培中心**安排，按时选派井下及地面特种作业人员参加培训取证及复训工作。规范培训操作程序，加大管理力度，保证特种作业人员持证上岗率达100%。（三）、新工人岗前培训

结合我公司实际情况，确保新工人持证上岗率达100%。提高培训质量，增强安全意识，从源头上保证员工队伍的本质安全。

（四）、加强“三违”强训工作

在生产过程中，人的不安全行为是造成事故的直接原因，暴露出煤矿从业人员素质与新型工业化的要求不相适应、落后的意识与先进的管理不相适应的矛盾。为了减少“三违”现象对矿井安全生产的影响，要在全体职工中广泛开展反“三违”宣传教育，同时对“三违”人员进行严格的强训。根据不同的违章事实情况，进行针对性的剖析教育。

（五）、扎实抓好基层队组培训学习

基层队组学习是今年工作的重点。各基层队组***要根据本单位实际情况制定全年的学习计划，学习内容包括：各工种应知应会知识；煤矿安全生产常识；矿规矿纪、行为规范和职业道德等。计划制定要详细，要明确学习目标，明确每次学习的内容、负责人、记录人，明确学习的考核、奖惩措施等。每名职工都要有专门的笔记本，并以班组为单位建立档案。（六）、加强对关键岗位人员的培训，提高员工素质

对安全员、瓦斯员、电钳工等关键岗位人员开展经常性的规范化培训，逐步提高关键岗位人员的素质。通过岗位练兵、技术比武、技能竞赛等活动加强职工技能训练，激发和调动职工获取知识，更新知识，提高技能的积极性，进而提高职工的技术创新能力。20xx年继续抓好员工**教育工作。

（七）、专业知识及技术更新培训

由职教科与各业务科室每月举办一期专业知识培训班。根据生产情况开展新设备、新工艺、新知识的技术更新培训。以使职工能够熟练掌握更多的专业知识，缩小与先进生产力的差距。

职教科

二〇一三年十一月十四日

在酒吧工作总结范文2

时间仿佛是一条从远方流淌下来的岁月之河，以永不懈怠的步伐穿越每一个春夏秋冬。不知不觉时间已临近20xx年的尾声，为了能更好地保护酒吧的安全和维护车场的正常秩序，使自己的工作做到安全无事故，我把一年的工作总结如下：

首先，工作中，队员的思想比较稳定，内部之间都比较团结，当班期间能保持警惕性。在人员紧、任务重、工作量大、工作时间长的情况下全体队员都能克服一切困难。严格把关，能严格按照

酒吧的各项规章**去办、去做、去干。其次，全年没有发生过任何违法行为和其他安全事故。队员对酒吧的环境以及周边环境都比较熟悉。不关天气的**，队员们都能监守自己的岗位，没有因为天气问题而影响正常上班。在这一年里，能不折不扣的完成酒吧**所布置的各种任务。但还存在着一些不足：

一、队员工作态度还不够积极，工作方法还不够灵活，行为语言上还不够到位，在上班期间存在着侥幸心理，在上班期间对劳动纪律的遵守还不够，有些队员在岗位上吃东西的现象始有存在；上班期间队员与队员之间没有监守岗位，经常站在一起聊天。导致车子来了后，不能及时对车辆进行指挥，出现了擦车和车子不能停到位的现象，浪费车位比较严重。

二、交**不够准时，**前后没有对车辆进行检查的意识。有少数队员没有时间概念，对上班不够重视，出现了拖岗现象，在交**前后没有对车辆进行检查，以至于后一班**不知道上一个班车辆的情况。

三、队员礼节礼貌做得不够好，见到酒吧**和客人没有敬礼和问好。在指挥客人停车的过程中，用语不行，甚至和客人进行争吵的现象都有发生，让客人听了不舒服。没有顾客至上的意识，严重损害了酒吧的公共形象。

四、队员的普遍素质比较差，军训时，训练场上嬉笑打闹的现象比较多，接受能力比较差，没有我要练的意识。都要领班随时跟在背后念，才能做好。

到XX一年多了，从队员到领班，我一直对工作负责，遵守酒吧各项规章**、团结队员，严格要求自己。在当队员的时候，我积极配合领班和刘经理的工作，做好了交****，在上班期间，我和其他队员互相协调、通气。在酒吧我不但礼节礼貌做得好，上班也比较认真负责。而且还负责了队员的军训任务，在训练中我听取大家意见，改进训练方式，使队员们在比较短的时间内，学会了一些队列动作。而且也得到酒吧的肯定，8月份我因工作相对突出，被酒吧推荐参加市里的明星保安员比赛。在比赛前我严格要求自己，一有时间就自我训练参赛科目，在比赛中，我全力以赴获得了比较明显的成绩，也得到酒吧**的表扬和称赞。9月份我因工作突出被升为领班，在担任领班后：

一、我更加严格的要求自己，努力学习消防知识和各项**，遇到不懂的我就谦虚向其他同志学习请教。

二、严格交****，做到了交**前后有小结，在上班期间发现队员有做的不好的，我会及时指出。

三、工作期间，发现问题我会及时去处理，在自己无法做出决定的时候，我会及时向上级反应，并协助上级把问题解决。

虽然这一年里我取得了不错的成绩，但是也有一些做的不好的方面。

一、由于快过年了，我在后面这一个月多里，放松了对自己的要求，对队员的管理力度也没有以前严格，队员在岗位上聊天吃东西，我也没有总是强调。

二、有时候没有坚持交**前的小结，对楼巡也没有以前检查的仔细，而且有时上班还减少了楼巡次数。到车场检查的的力度不够，对队员督促也不够，所以才导致了停车场出现了擦车现象。

针对以上总结，在来年，我个人会继续发扬好的方面，多加学习。坚决改正自身存在的不足，在下步的工作中，要时刻保持清醒的头脑，严格管理，严格要求，从实际出发，从根本上解决，力争把事故消灭在萌芽状态。同时，也要好好发动全体队员继续保持好的方面、继续努力，做到相互帮助、相互关心，_心往一处想，劲往一处使_，做到**着装，文明执勤，虚心待人、热情大方的工作氛围。确保酒吧人员生命、财产安全和车场的正常秩序。

在酒吧工作总结范文3

20xx年，××质监局****组建以来，认真贯彻省局109号文件精神，紧紧围绕强化“三种意识”，搞好“两大服务”的指导方针，按照××市局提出的规范执法检查检测行为，提高服务社会经济有效性的要求，结合××实际，提出了“同心同德干工作，增收节支求发展，两大服务树形象，整体工作**阶”的工作理念，坚持一手抓队伍建设，一手抓服务发展，积极探索以服务促发展、树形象，铸造服务型质监、构建**系统的新路子。经过半年来的努力工作，××局在××市质监系统上半年各项工作目标综合考核中名列第一，事业发展基本步入了良性轨道，为事业发展注入了强大的活力。截止20xx年6月，××局已完成全年预算收入的75%，比上年同期增长28%，偿还债务35万元，投入事业发展17万元。其基本做法是：

一、坚持以人为本，狠抓队伍建设

事业要发展，队伍是关键。没有一个团结务实、干事创业的****，就不可能带出一支好的队伍；没有一支纪律严明、作风正派的队伍，就不可能形成整体合力，完成各项责任目标更无从谈起。队伍建设的关键在于*组、在于班长；队伍稳定的关键在于能否解决群众关心的热点、难点问题。如果做到了以上两点，这支队伍就有了向心力、战斗力、凝聚力。这是××质监局*组的共识。

为此，××局围绕“六个坚持”做文章：坚持以学习培训武装人，坚持以建章立制规范人，坚持以**检查促进人，坚持以整改问题提高人，坚持以各种文体活动凝聚人，坚持以优美的环境鼓舞人。一是规定每月分别由各业务科室围绕职能职责集中授课、集中测试，鼓励职工在职自学，不断用科学理论和业务技能武装人，适应质监事业发展的要求；二是建立完善各项规章制度**，凡是*组决定的事项，要求职工做到的，*组成员首先做到，要求职工不做的，*组成员坚决不做，决不搞“特殊化”。××局*组*、**李耀武坚持每天7点半到岗上班，无论刮风下雨，始终如一；到企业调研服务，无论时间再晚，从不在企业吃饭，给全局职工带了好头，做了榜样，全体**职工的**纪律性和廉洁自律意识明显增强，无发生接受行政相对人吃请等不良现象；三是建立行政**，开展**行政效能监察，以全市系统开展的严格规范执法检查检测行为和提高服务社会经济有效性活动为契机，促进整个队伍执法水*的提高，执法人员素质的全面提升；四是定期召开中层以上**座谈会，查摆问题、分析问题、解决问题，采取个人找、**点、群众评的方式，切实挖掘出当前存在的与质监事业发展不相协调的问题，以问题的整改解决来改进现有工作；五是通过开展“四个一”活动，增强队伍的凝聚力和向心力，达到提高队伍整体素质的目的。即“每月进行一次集体活动；安排一次全员业务知识考试；**一次*员集体学习；召开一次*组与中层的座谈会”。如“三夏”期间，*组*、**李耀武亲自带领**和全体职工到田湖上湾村帮助贫困户和外出务工人员家庭收割小麦等，通过开展形式多样、丰富多彩的各种活动，融洽了干群关系，活跃了职工文化生活，极大地调动了广大职工干事创业的积极性。六是改善、优化办公环境，营造关心人、鼓舞人的干事环境。20xx年初，新的**调整后，首先从解决群众关心的热点、难点问题入手，调整了目标考核办法，实现了工资发放与目标任务脱钩的管理模式，**提高了职工的工作积极性和主观能动性，人人自我加压，个个积极主动完成目标责任，比、学、赶、帮、超蔚然成风。如××局特检股原预算收入为12万元，截止目前，已完成全部预算，并表示要想方设法扩大工作面

，挖掘工作潜力，力争年终达到预算收入20万。其次加大硬件投入力度，投资17万元用于事业发展，改善了工作条件，美化了办公环境，提高了检验检测能力，为各项工作的顺利开展奠定了基础。

二、发挥职能优势，当好“质量卫士”

只有充分发挥质量技术**职能优势，唱好、唱响、唱活服务戏，当好“质量卫士”，才能更好地服务县域经济发展，才能实现质监事业的健康、快速发展。××局在服务县域经济，实现质监事业发展中坚持做到“四个结合”：一是发展与县域经济产业结构相结合。今年以来，××局着力在围绕*中心工作、“三农”和企业发展等方面搞服务，结合县域情况，重点突出围绕“三农”搞服务，在突出特色、突出亮点，促进农业发展、农民增收、农业增效上做文章。20xx年上半年，*组*、**李耀武带领**成员走遍了辖区16个乡镇，主动与各乡镇沟通协调农业标准化工作，促使陆浑银鱼省级农业标准化项目顺利通过省局验收，重点达成何村小杂果、饭坡辣椒和九店花椒申报省级标准化项目的发展意向，以及帮助木植街香菇申报无公害产品。二是发展与提高服务能力相结合。通过加强技术机构建设、增加检测项目和提高检测水*，来达到为企业提供优质、高效、方便、快捷服务的目的。20xx年初，××局投资万元添置了免烧砖压力机检测设备，开展了新的检验项目，提高了服务企业有效性，受到了企业的欢迎，得到了****、*的肯定和**。三是发展与严格**行政相结合。

通过规范行政行为，提高**行政水*，树立质监部门的良好形象。四是最大限度地拓展工作覆盖面，取得效益的最大化，新增收入近9万元，从而达到促进质监事业快速发展的目标。20xx年上半年，为开辟新的经济增长点，××质监局先后邀请××市质监局检测中心共同对医疗卫生行业在用计量器具进行**检定（仅此一项就增加收入万元），购置压力机检测仪，新上免烧砖检验项目（增加收入3万余元），邀请省特检院对全县加油机防爆装置进行专项检验，收入2万余元等等，这些都是往年所没有开展过的。

三、加强沟通协调，营造良好环境

营造一个良好宽松的外部环境是质监事业发展的有力保障。20xx年上半年，××局更加注重对外沟通协调，一是主动向县四大****（特别是主要**和主管**）汇报工作，争取****、**、*、*的关心和**。如4月份县委分配的村部建设任务中，按规定××局本应出资1万元**村部建设，经过与***的协调，最终减免了5000元；同样，在县委确定的白云山促销活动中，经过积极协调，××局没有被分配宣传促销任务，仅此一项就节减开支8万元左右；二是主动与纪检监察、纠风治乱、政法宣传等部门沟通协调，取得他们的理解和**；三是搞好与工商、卫生、药监等职能部门的“邻里关系”，通过多通气、多配合、多协作，实现工作良性互动、关系**；四是搞好与企业之间的关系，采取**分包服务企业、对重点企业实行“驻站服务”、“一费制服务”等方式，最大限度的为企业提供服务，提高服务有效性。如4月份，该局在××陆浑冶金建材有限公司设立“质监工作站”，指派懂业务、懂技术的人员驻厂服务，通过在质量、标准、计量、市场等方面实实在在的服务，企业效益明显增加，仅两个月，企业就增加收入10万余元，为企业真心的服务换来了企业的信任，也得到了县委*的肯定，被县委、县*授予“**非公有制经济发展先进单位”。白云山客运索道有限公司为其送去“企业贴心人，安全保护神”的锦旗，××0334河南省粮食储备库面粉厂为其送去了“贴心企业，增效后盾”的锦旗，以感谢该局为其提供的全方位的服务。

事实证明，关系就是生产力，加强沟通协调，处理好方方面面的关系，营造良好的外部环境是事业发展的重要保证和强大动力。

四、理顺管理体制，谋求良性发展

为实现质监事业快速发展，××局坚持从内部管理抓起，理顺管理体制，加大增收节支力度，构建**质监。一是完善**，加强管理。首先强化了财务目标的科学管理，从县局实际出发，对原定目标进行了调整，在预算任务的分配上，采取低指标、保工资、保稳定的做法，任务外高限额保经费的科学发展**，极大地调动了**职工的工作积极性。其次是日常管理进一步规范，制定下发了请销假、卫生、车辆、办公用品等十二项管理**，有力地促进了各项工作的开展，随着这些**的逐步落实，内部关系进一步理顺，办公秩序进一步规范，为构建**质监奠定了坚实的基础。二是勤俭节约，还债发展。财务管理得到加强，出台了具体措施，对日常办公、招待、燃修等各方面都做了具体规定，最大限度地压缩一般性支出。截止20xx年6月，××局共偿还债务35万元，投资8万元购买检测设备、改造实验室设施、更新办公家具、美化楼院环境，筹资9万元购置2辆面包车，改善了交通条件，增强了发展的后劲。三是干群关系更加融洽。××局着力营造*员**与群众面对面沟通、心贴心交流的环境，通过多种途径倾听群众的心声，积极创造条件解决群众反映的各种问题，进一步密切了干群关系，赢得了职工信任。20xx年上半年，该局没有发生一起*事件，也没有发生一起群体性矛盾冲突，与过去频繁发生的*告状形成鲜明对比。四是团结干事谋发展成为风尚。随着省局109号文件的深入贯彻与落实，干事、创业、谋发展成为全体**职工的普遍共识和自觉行动，全局上下形成了同心干事业、团结谋发展的良好氛围，债务总额明显下降，事业投入不断增加，业务收入不断增长，事业发展已经步入了良性循环的轨道。

半年来，××局工作中取得的显著成绩，事业上得到的良性发展，得益于抓省局109号文件精神的贯彻落实，得益于抓“两大服务”，得益于抓队伍建设，得益于抓队伍稳定，得益于抓内外**。

在酒吧工作总结范文4

20岁，夏花般绚烂的年纪，20岁，青春放荡不羁的年纪；20岁，过了做梦反思现实的年纪。我的第二十个年头，开始真正认识世界，接触现实，还好，煜基陪我走过。

20xx年1月29日，这是传说世界末日的第42天，也是我来到宁夏煜基集团的第173天，我本可以豪气的说：末日就末日呗，大家一起死。可是，现在的我想说，我想要好好的活着，我想看这世间繁华，想看细水长流、花开花落、潮起潮落，想看属于我的最浪漫的事，想看煜基集团与我的共同成长。在这里的日子，是最幸福的，我找不到多华丽的词句去形容我的这段时光，只能说我是幸福的、幸运的。幸福的是我在这里学到了太多：人生、工作、生活以及态度；幸运的是我认识了许多生活中重要的人，他们似道风景，又似道彩虹，丰富了我的世界，又绚烂了我的人生。

进入煜基集团，是我人生的第一个转折点。仰起头，看着这座五层的建筑，我的心里一片澎湃。我立志，要在这里做出一番成就，实现我的梦想。然而，理想是丰满的，现实是骨感的。进入企业的第一个月，我就犯了一个严重的错误，把本是机密的文件给泄露了出去，遭到了领导的训斥。通过这件事，我明白，一个合格的员工，最基本的就是要严守公司机密，将公司利益放在第一位，才能为企业创造价值；第

二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习；第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信

心和热情也就更足了；第四个月，我们我团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了；第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工；第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案（讨论稿），并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。

在酒吧工作总结范文5

x年以来，市人大机关党建工作在市人大党组和市直机关工委的正确领导下，坚持以“xxxx”重要思想为指导，学习贯彻党的xx届四中、五中全会精神，建立和落实党建工作责任制，不断强化领导、规范机制、创新工作，深入开展保持_员先进性教育活动，全面完成机关作风建设、招商引资、百千万工程等各项工作，有力地促进了人大机关党员队伍建设和人大及其常委会工作的开展。主要表现为“四好”：

>一、领导重视，党建工作第一责任人作用履行好

市_会党组高度重视机关党建工作，坚持把研究解决机关党的思想、组织、作风建设等方面的问题作为重要内容纳入工作议程。坚持定期专题听取机关党支部的工作汇报，认真研究并提出指导性意见。坚持在主任会议上把党建工作作为重要内容与其他人大工作一起部署和总结；人大党组主要负责同志作为机关党建工作第一责任人，不仅经常听取机关党支部工作汇报，而且为机关党支部的工作开展出题目、交任务，解决机关党建工作的困难和问题，较好地发挥了第一责任人作用。今年月，由于机关人员工作变动，根据工作需要，及时重新任命了党支部副书记，进一步加强了机关党建工作领导小组力量。此外，机关党支部在经费紧张的情况下，建立起机关党员活动室，为机关党员订阅了《人民与权力》、《党的生活》、《xxx党建》、《银潮》、《人民代表报》、《新华日报》、《xxx日报》等书籍、报刊，制作了人大机关党建园地展板，做到制度上墙。党员活动室的建立，为机关党员和离退休老党员开展活动提供了阵地，得到了支部全体党员一致可。

>二、务求实效，开展党员先进性教育活动效果好

按照市委统一部署安排，市人大机关党支部在上半年认真扎实开展了保持_员先进性教育活动。在活动中严格按照市委督导组要求完成了学习动员、分析评议、整改提高三个阶段的工作任务，达到了党员受教育，群众得实惠的效果，机关党员干部的精神面貌、工作状态焕然一新。在开展先进性教育活动中，党支部能够紧密结合党员思想、工作实际，依靠党员和群众来推动工作，以保持质量，务求实效为出发点，不走过场，不流于形式。

一是征集意见求广。机关党支部通过召开座谈会、设置意见箱、发放意见表、个别访谈等多种形式广泛征求意见。机关党支部面向人大代表、“一府两院”及各镇人大发放征求意见表份，召开由人大代表、“一府两院”代表、离退休人员代表参加的座谈会次，到各镇人大走访多次。

二是批评谈心求深。机关党支部在在全体党员中深入开展谈心活动，正确运用批评和自我批评武器，按照要求召开了党支部民主生活会，机关党员专题组织生活会，认真查找自身存在问题和不足。在开展自我批评时，能够勇于承认自己在思想上、作风上、工作上存在的缺点和不足。在开展相互批评时，能够从团结的愿望出发，出以公心，敞开心扉，实事求是，对同志评价客观公正，诚心诚意帮助同志从理论的高度和世界观的深处分析问题。

三是整改措施求实。机此文来源于文墨星河关党支部根据分析查找出来的问题，逐一对照，逐条整改，重点从加强政治理论学习，加大监督力度，强化代表工作，严格机关管理等方面制定四大项条整改措施，并将整改方案印发到机关各委、室征求意见，进行修改和完善。为了保证整改方案的落实和便于检查，明确了整改工作完成的时限，确定了责任人，各项整改措施全部落到实处，取得实实在在效果。

>三、完善制度，党建各项规章制度坚持好

机关党支部在抓党建时，能够自觉坚持和完善党建工作各项制度，用制度约束党员，让党员按制度办事，依靠制度来保持党员和党组织的先进性、纯洁性。一是健全党建制度。机关党支部对历年来形成的各项制度，进行修订和完善，建立健全了党建工作责任制度、党支部主要职责、支部书记职责、政治理论学习制度、三会一课制度、民主生活会制度、民主评议党员制度等党建工作制度，并将这些制度制成展板，放在党员活动室。二是坚持党建制度。制订制度以后关键是要抓落实。在坚持政治理论学习制度方面，机关党支部坚持在年初制订全年的学习计划，将每次学习时间、学习内容、学习地点、讲课人员全部用文件形式下发给每位党员。每周五下午时到为固定学习时间，学习时不得无故不参加，学习出勤情况与年终考核评优挂钩。在坚持“三会一课”制度方面，党支部能够定期召开支委会和民主生活会，定期给全体党员上党课。一年来共召开支委会次，民主生活会次，上党课次。支部坚持每月月初召开一次支委会，通报上月工作，研究当月工作，研究讨论机关党建工作。机关各项重大工作安排和重大财务支出严格按照政务公开的要求，在年初由主任会议讨论集体决定，并征求支委意见。各项支出情况在年终总结时面向机关全体同志公开，提高财务工作透明度，自觉接受党员和群众监督。各个党小组也都按照要求开展了活动，老干部党小组组织了老党员到某省临沂等地考察学习，机关在职党员干部在今年月份到淮安_纪念馆考察，接受了一次革命传统教育。

>四、突出重点，支部战斗堡垒作用发挥好

今年以来，党支部能够跳出党建抓党建，围绕市委中心工作和常委会工作重点，求实创新，凝聚人心，充分发挥党员先锋模范作用和党支部战斗堡垒作用，全面完成了服务三会、作风建设、招商引资、百千万工程等工作。

做好三会服务工作。今年来，我们先后筹备召开了次人代会、次常委会会议和次主任会议，组织开展了次执法检查 and 次调查视察活动。工作中，我们明确思路，突出重点，强化措施，不断提高服务水平和办事效率。首先是理清工作思路。认真组织机关党员学习常委会工作要点，科学制定工作计划，有针对性开展工作。其次是善于抓住重点。我们本着“突出重点少而精”的原则，注重在各项工作中抓重点、抓核心。会务服务工作，抓住会前调查、会中审议、会后总结反馈审议意见三个环节，落实各个细节，确保各项工作有条不紊、按部就班地进行；调研信息工作，先后协助驻会主任开展了对招商引资、城市建设、农业综合开发等工作的调查，为领导决策提供了科学依据，一年来机关工作人员共发表各类调研信息多篇。第三是注重督查落实。进一步加大了抓落实的力度。无论是计

划确定的工作，还是领导临时安排的工作，都能够一抓到底，毫不松懈。特别表现在筹备会议和组织活动等时间性、程序性都比较强的工作中，我们从制定实施方案、通知有关人员、起草文字材料、组织安排会场、进行宣传报道等工作抓起，明确责任，搞好衔接，全方位、多层次地抓好措施落实，确保不出纰漏，让领导放心满意。

做好机关后勤保障工作。进一步加强机关内部管理，制订完善了车辆使用、财务管理、公务接待、卫生值班等机关管理制度，提高了机关管理效能。在公款接待上，能够按照公务接待管理的有关规定，从严控制公务接待费用开支，规范公款接待管理，杜绝公款大吃大喝，较好地完成了中华环保世纪行、省、市_会视察调研等多次大型接待活动。在车辆安排使用上，针对人大领导多车少的实际情况，坚持“保证重点，统筹兼顾，机动灵活、厉行节约”的原则，做到既要严管，又要保证工作需要，大家比较满意。

认真做好“百千万”工程和扶贫帮困工作。按照市委要求，今年市人大机关党支部对xxx村进行扶贫帮困。在实际工作中，机关党支部主要负责同志能够经常性深入镇村，深入农户了解情况，会同村组干部理清了工作思路，选择了户为帮扶户，户为典型户，为帮扶户解决帮扶资金元，化肥吨，银行贴息贷款元。积极帮助小湖村创办农民技术培训学校，赠送该村多套桌椅，价值元。完成草改瓦任务元，组织机关党员缴纳特殊党费元，资助名失学儿童重返课堂。

积极搞好招商引资工作。将招商引资工作作为硬任务、硬指标，千方百计克服困难，完成招商任务。今年月、月先后两次地福州、某省招商。目前人大招商项目徐氏水晶玻璃制品有限公司注册资金万元，超额完成了市委下达的注册资金万元的招商任务。

在酒吧工作总结范文6

一、企业文化、品牌建设方面：

1、企业文化的创建、提炼、发展;

企业文化是企业发展的核心推动力，是一种新型的生产力，它为企业注入新的活力，它让公司里的每一名员工都能深刻的体会到企业的发展目标和精神，处处以企业文化来严格要求自己。为企业的跨越式腾飞打下了坚实的基础。

2、网站的开发建设及专题的策划制作;

信息时代已经来临，互连网的触角早已覆盖了这个世界的每个角落，网站的开发建设是我公司在互联网上对外宣传的窗口，是让世界了解我们企业的最便捷的渠道之一，网站的成功开发建设使得我公司在同行业中脱颖而出。而网络专版、专题的策划制作更是从多方面展示了我公司的企业精神文化和品牌形象。

3、制作行政楼及生产基地的标语文化形象宣传;

企业的标语不只是简单的一句话，通过标语所传达的是企业的理念，它可以培养员工的工作热情及积极性，提高安全意识。从另一个侧面向员工和来访客户传递企业精神。

4、**策划公司团体活动及社会活动;

策划**各类活动，丰富员工业余文化生活，增强员工团队协作配合能力。提升企业和社会中的知名度和美誉度。

5、企业对外宣传用品的设计制作;

设计制作企业画册、手提袋、产品技术手册等一系列对外宣传用品。宣传资料是企业对外形象展示中最直接的传播方式，宣传资料的系统设计可将企业的内在气质和市场定位视觉化、形象化、感官化。

二、电子商务领域的应用及推广：

在电子商务、机械设备、陶瓷、化工、食品等行业*台注册网络商铺，并发布**软文信息、推广公司产品，使公司网站的访问量及PR值迅速上升;结合公司产品优化_微波干燥设备_、_陶瓷干燥设备_、_工业微波设备_、_粉微波烘干设备_等相关产品的关键词，目前80%的意向客户均是通过此类关键词搜索到我公司信息，并主动与我公司联系，欲购买我们的设备。

三、企业网络办公管理系统的开发建设：

随着企业跨越式飞速发展，公司规模迅速扩张，使企业面临着更多的挑战，只有加快现代化信息技术开发建设的步伐，才能使得企业的飞速发展更加顺畅。_企业网络办公管理系统_的程序开发完成之后，将会进一步完善公司现代化办公管理模式，提高工作效率，减少企业成本支出。目前该系统已完成数据库大体框架的构建。

根据企业目前的情况，特制定20xx年工作计划及目标：

一、加快_企业网络办公管理系统_的开发进度，尽早投入实际使用。解决目前仓库管理中出现的问题。使企业的现代化信息管理更上一个台阶。

二、开发建设微波行业***站，利用***站这个具有公信力的*台，加大力度推广公司产品信息，弘扬企业文化。

三、创建企业内刊，内刊是企业发展的同步记录，通过企业内刊可以看到企业每个阶段的发展历程，聚集起来，企业成长的足迹就会历历在目，起到传承企业文化的作用，搭建了一个员工与管理者沟通心声的*台，以一种文化的张力来渗透和凝聚人心。

四、建立电子商务中心

利用网上电子商务，降低企业销售成本，提高产品竞争力。在电子商务方式下，企业的商业机会将得到有效扩大，通过专业推广策划，将公司产品信息传递给需求群体。利用电子商务可以与客户进行业务洽谈，大幅度减少了人员

出差的时间和费用，并省去了许多中间环节，提高了产品直销率，降低了经营成本，拓宽了营销渠道。

五、举行公司团体活动和社会活动，制造**事件，提升企业在社会中的影响力，增强公司员工的向心力。

20xx年将是企业的又一个跨越年!在这新的一年中希望在**的关怀指导下和各部门的积极协调配合下，把工作做的更好!充分发扬企业主人翁的精神，为公司新一轮的辉煌发展而共同努力。

——助理年度工作总结

助理年度工作总结

在酒吧工作总结范文7

>一、酒吧经营管理中一定要懂得放权;

做酒吧要懂得放权：上头交代的事情总是完不成或拖拉;下属总在找各种借口;这并不是下属的原因。其原因有可能在管理者自己身上，因为你不懂得放权，什么事情不论巨细亲自过问的结果。懂得放权，一旦放权就一定要随时紧紧地盯住，给你下属一个空间这是最重要的。一味的服从这是最没有创造力和危险的事情，毕竟酒吧不是军队，酒吧就是强调人性化的管理。这样你即轻松，又能做好酒吧。

>二、经营酒吧最怕股东变成多头马车;

酒吧就怕股东插手经营上的事情，不插手还好，一但插手是很危险的。股东都是管理者，谁都插手管事情。员工不知道听谁的。最后酒吧经营就出现了多头马车。没有人能够承担起责任;你怪我，我怪他，相互推诿，上层怪中层，中层怪下层，下层怪上层;因为是自己的酒吧于是想怎样就怎样，最终因为决策上的失误而影响了全局。有句话说的好：士兵千口，主帅一人，只有责任明确了，什么困难都可以解决。不过，很多酒吧的老板是不见棺材不掉泪的。

>三、经营中不能缺少自己的文化特色;

不管是什么样风格的酒吧，文化氛围是最重要的。什么是文化?文化就是群体生存的方式。不要把文化说的很高深莫测，所谓的历史就是人类生存的时间，所谓的传统就是生存的一种模式。只有那些吃饱没有事情干的文化人才把所谓文化说的这么高深，开酒吧是做生意不是研究历史文化。酒吧也该制定自己的生存方式，那么文化就有了。酒吧靠什么生存?靠你的音乐靠你能吸引客人的亮点、靠的是服务、靠的是理念、靠的是创新、靠的是品牌推广等，这就是你的文化。

>四、酒吧的服务流程应该细致和规范;

每一项工作的流程是不是做到完美细致，而且还不断的提高创新，这才是最重要的。服务流程都差不多，就看谁做的更完善更细致了。只要象园丁修建苗木一样，把所有的工作流程来不断的修剪，好的留住不好的剪掉。不断的更新服务流程，那么一个更合理更科学更优质的服务流程就规范了。自然服务就上去了。汽车为什么不断的更新、不断的换代，但是他永远是四个轮子，永远是靠燃料驱动，只有性能和外观上的提升，而管理同样也是这个道理。

>五、酒吧经营管理中执行为何这么难;

为了节约成本，管理者即是老板又是总经理，执行难的问题

而往往出在这里，而所有的老板都认为自己是内行的，最聪明的，经常会忽略了自身决策失误而造成的原因。总说属下执行力不够，其原因是出在最高层身上。没有不合格的员工，只有不合格的老板。在西方科学的管理系统中，经营权和产权是完全分开的。因为老板和总经理的角度和经营思想完全不同，当总经理又是老板时，很容易让属下把老板的喜好当成做事情的标准，如果安静的坐下把问题写出来交给你的手下去解决，那么，执行力度自然就出来了。

>六、酒吧管理的协调补位与调度合作;

服务中最重要的就是眼睛。眼睛永远不离开客人，这样才能不遗漏客人的需求。因工作需要而暂时离开现场，那么其它的工作人员及时补位才能保证服务不脱节。优质服务体现在管理上的就是要求眼光绝不能有死角，眼睛必须包容所有的服务区域，主动寻找服务对象。因为，没有服务对象是可耻的!

在酒吧工作总结范文8

时光如梭，转眼间20xx年度工作即将结束，自入职x项目以来，在项目**的指导下和各部门的**和配合下，基本完成了年初预期工作目标及各项工作计划。一年以来，客服部围绕x收费工作，加强了部门内部管理工作，强化了x服务水*，增进与业主的沟通并妥善处理了与业主有关的纠纷、赔偿事件，部门各项工作有了明显的提高和改善，员工工作积极性得到大幅提高，业主满意率有了显著提高。现将本年度工作总结如下。

本年度x收费1220000元（截止到20xx年12月15日），收缴率80%，清缴上年度x费10000元；处理赔偿纠纷42起，达成率100%；协调处理大型x保修维修10件，业主基本满意；接待业主上门投诉12件，处理及时率100%；受理日常报修120件，合格率100%；上门面访700人/次，受理意见、建议200余件。

一、本年度部门工作表现好的方面

（一）规范内部管理，增强了员工责任心和工作效率。

自加入x项目客服部后，发现部门内部管理比较薄弱，主要表现在员工责任心不强、工作主动性不够、工作效率较低、办事拖拉等方面。针对上述问题，本人进一步完善了部门责任制，明确了部门员工的责任及工作标准；加强与员工的沟通，有针对性的**多项培训，定期对员工的工作进行点评，有力的激励了员工的工作责任心。目前，部门员工工作积极性较高，由原来的被动、有条件的工作转变成现在的主动、自愿的工作态度，从而促进了部门各项工作的开展。

（二）采取多种形式和措施，巩固和提高了x收费水*。

本年度x费累计收缴1000000元，收缴率同比增长7%（去年x费收缴率60%），总体收费水*得到巩固和进一步提高。归纳起来重点做好了三项收费管理工作，第一，收费形式多样化，重点加强节假日上门收费。此前，客服部主要采取的是电话和贴通知的催缴方式，这两种催缴方式存在收费效率低和业主交费积极性差的问题，因此，增加了路遇和上门催费方式，并确保每周六、日全部客服员上门收费，通过巡视等时机加强与业主的沟通、攀谈借机催费，从而保证了收费的效率。第二，收费措施服务化，通过增进业主满意，促进业主交费意愿。收费工作是x服务水*的体现，x服务水*是收费的基础，因此，服务是提高x收费水*的根本。今年，我们将项目成立以来一直未解决的纠纷、赔偿问题进行了梳理，有重点、有步骤的解决了多数问题，利用项目现有资源，不管分内、分外，帮助解决业主装修、维修、居家等问题，相信，业主会因x无微不至的感动服务，逐步提高自愿缴费的积极性。第三，收费工作绩效化，通过激励员工收费积极性提高收费水*。收费工作一直是客服部难度最大的工作，员工收费一直积极性不高，且会附带条件的加班收费。

（三）严抓客服员服务素质和水*，塑造了良好的服务形象。

客服部是管理处的桥梁和信息中枢，起着联系内外的作用，客服员的服务水*和服务素质直接影响着客服部整体工作。今年下半年以来，我部在做好收费工作的基础上重点做好了员工服务管理工作，每日上班前员工对着装、礼仪进行自检、互检，使客服员保持良好的服务形象，加强了客服员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，提高了客服员的服务素质。部门树立了“周到、耐心、热情、细致”的服务思想，并将该思想贯穿到了对业主的服务之中，在服务中切实的将业主的事情当成自己的事情去对待。

（四）圆满完成了二期入住工作，为客服部总体工作奠定了基础。

6月底，项目接到了二期入住的任务，我部主要负责二期入住的资料发放、签约、处理业主纠纷等工作。累计办理入住手续852户，处理入住期间产生的纠纷31件，各项手续办理及时、准确，各种纠纷处理业主基本满意。入住工作正式办理前我部加班加点准备入住资料、合同等文件，制订了周密、详实的**说辞，并**多次入住演练工作。在办理手续期间，客服员通过与业主的接触，了解并掌握了业主的家庭特征、客户群类型、基本经济状况，为日后收费及服务工作奠定了基础。在办理手续和处理纠纷的过程中，客服员耐心为业主进行讲解、回答业主提出的疑问，向业主展示了良好的客服形象。

(五) 密切配合各部门，做好了管理处内、外联系、协调工作。

客服部的重要职能是联系管理处内部与业主等外部工作，通过反馈信息及时为业主提供服务。本年度累计协调处理与工程有关的问题92件，与保安有关的问题40件，与保洁服务有关的问题23件，与开发商有关的问题56件。客服协调工作的重点是问题的跟进和处理策略，在处理问题的过程中，我部做到了有跟进、有反馈、有报告，使每件协调工作得到了很好的解决。

二、部门工作存在的问题

尽管部门总体工作取得了良好的成绩，但仍存在一些问题。为进一步做好明年工作，现将本部门存在的问题总结如下。

(一) 员工业务水*和服务素质偏低。

通过部门半年的工作和实践来看，服务员—业务水*偏低，服务素质不是很高。主要表现在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

(二) x收费绩效增长水*不高。

从目前的收费水*来看，同比本市75%的*均水*还有一定差距，主要问题是催费的方式、方法不当、员工的积极性不高、前期和日常服务中遗留问题未及时解决以及项目总体服务水*偏低，其中员工收费积极性和催费方式、方法为主要因素。

(三) 部门管理**、流程不够健全。

由于部门在近半年的工作中，主要精力放在了收费和收楼的工作中，因而忽略了**化建设，目前，员工管理方面、服务规范方面、操作流程方面的**不是很健全，因此，使部门的工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

(四) 协调、处理问题不够及时、妥善。在投诉处理、业主意见、建议、业主求助方面的信息反馈不够及时、全面，接到问题后未及时进行跟进和报告，处理问题的方式、方法欠妥。

三、20xx年工作计划要点

20xx年我部重点工作为进一步提高x费收费水*，在09年基础上提高4—7个百分点；部门管理基本实行**化，员工责任心和服务水*有显著提高；各项服务工作有序开展，业主满意率同比去年有显著提高。

(一) 继续加强客户服务水*和服务质量，业主满意率达到85%左右。

(二) 进一步提高x收费水*，确保收费率达到80%左右。

(三) 加强部门培训工作，确保客服员业务水*有显著提高。

(四) 完善客服**和流程，部门基本实现**化管理。

(五) 密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

(六) 加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾09年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

在酒吧工作总结范文9

面对新的形势和任务，根据市财政局**部署及中注协有关文件精神，20_年**注协的工作思路为：深入贯彻*的*报告

精神，重点围绕“新注册运动”，全面分析行业发展的时代机遇和现实挑战，有效引导事务所加强诚信建设、重视人才培养、提高内部治理水平和执业质量，积极推动行业做大做强，切实加强协会的能力建设，全面推进各项基础工作，构建行业发展新篇章。

一、进一步贯彻落实“新注册运动”，加强协会注册管理

深入挖掘并紧紧把握“注册”的丰富内涵、核心环节和内在规律，以“新注册运动”为枢纽，全面深化行业的管理和**。做好行业基础信息采集、变更录入等相关工作，切实发挥行业**体系作用；**开展**地区注册会计师任职资格年度检查工作，并以此为契机**清理不符合任职资格的注册会计师，同时针对注册会计师一年内频繁转所、股东设立新所后不办理转所等问题提请注册管理委员会加以研究，并出台相应**管理办法；结合行业**体系，加强非执业会员管理；建立并完善与市财政局会计处联席会议**，加强沟通协调，不断完善行业注册管理。

二、优化行业结构，完善内部治理

加大对中小事务所的服务和**力度，以推动“做强做精”为工作重心，通过举办专题培训和座谈会等形式，促进中小事务所技术能力和经营水*的提高，规范提升中小事务所的发展，形成科学合理的行业结构布局。

积极创造条件**和鼓励事务所做出去。“做大做强”与“做出去”之间是紧密联系的。“做大”是基础，“做强”是核心，“做出去”是方向和标志。协会将紧紧围绕中注协“做大做强做出去”这一战略，在抓好行业“做大做强”的基础上，将“做出去”作为工作重点，积极推动事务所走国际化发展道路。

建立完善的内部治理机制是推动事务所做大做强的“基石”。协会将认真**好内部治理指南的实施工作，指导建立“权益清晰、决策科学、管理严格、**发展”的内部治理结构和治理机制，加大技术投入和专业建设，全面提高执业质量，加强质量**和风险管理，打造核心竞争力。充分发挥专门委员会的作用，开展对事务所内部治理等相关方面的调研工作。认真研究事务所内部治理和做大做强过程中出现的新情况、新问题，及时提供指导；不断推动完善相关的**措施，协调解决制约行业做大做强的相关问题。

三、监管与专业指导相结合。

进一步帮助会员提升职业素质和执业水*按照新审计准则要求，认真做好执业质量检查工作；严格把关，做好股东资格、资质审核工作；继续做好防伪标识的发放、统计、核查和管理工作；继续开展会计基础工作规范检查，除抽查一部分新成立的执业机构外，计划对以前年度未通过考核的单位进行复查；继续开展业务档案管理巡查工作；做好网上“专业论坛”，及时为会员提供专业技术服务；搜集与行业相关的法律法规，定期编制法规信息及时上网发布。

四、以中注协发布的《*注册会计师胜任能力指南》为重点。

完善行业人才培养机制围绕培养国际化人才的目标，积极与澳大利亚会计师公会合作，增设境外培训项目；继续办好各类培训班，以中注协发布的《*注册会计师胜任能力指南》为基础，安排新的培训内容，注重时效性、针对性、技术性，在培训对象上突出层次性、普遍性；继续以《审计准则》和《会计准则》为培训的中心内容，提高会员的执业质量；继续安排执业道德、诚信和治理商业贿赂的学习内容，提高注册会计师的综合素质；进一步做好远程教育培训的**管理工作；鼓励执业机构完善自我培训，加大**检查力度并辅之相应的奖惩措施。

在人才储备开发方面，一是要加强资格考试工作，根据20_年度出现的问题，进一步完善注册会计师考试网络报名系统，包括数据备份、数据上报等内容；20_年进行现场报考资格确认时，将由**银行设立划卡式“POS”机，进一步规范服务。二是继续利用远程教育系统，完善非执业会员培训机制。

在人才流动方面，继续坚持以人为本，为会员办理外地人才**、计划生育指标、出国政审、集体户口落户、招聘信息发布等服务项目，举办执业机构人事负责人培训班，提高人事档案管理水*以及办事效率。

五、建立树立行业良好形象的宣传机制

在酒吧工作总结范文10

一、总的指导思想

始终围绕天伦公司中心工作和老板提出的重点任务去做，对原来的企业基础工作采取的方针是：调整、巩固、充实、提高；对新开辟的工作本着把工作做实、做细、做精、节简的指导思想。

二、20xx年工作总结

企划部的工作是从20xx年5月8日起步的。5月28日营销中心成立以后，企划部的工作围绕两条主线进行工作的：一是天伦集团公司总部；二是大连营销中心。

（一）完成天伦公司及**交办的各项文字综合工作

主要有以下几项：

- 1、关于天伦公司企业简介的调整、充实和完善；已形成两种方案（精简版和详细介绍版）；（20xx余字）
- 2、拟写企业法人创业历程和修订企业法人简介（1800字、图片）；
- 3、关于天伦海参基本宣传资料撰写，形成宣传稿；（3500字）
- 4、关于天伦公司企业管理奖惩**的起草（1200字）；
- 5、完成天伦公司申报大连名牌企业满意度材料筹备和递交工作；
- 6、配合企业iso9000认证工作的有关材料的起草；（1500字）
- 7、起草了《大连天伦水产公司海洋生物园项目的可行性分析报告》和该项目的《申报立项申请》（27700字）；
- 8、起草了《大连天伦水产公司杂交海参项目开发的可行性分析报告》和该项目的 申报立项申请 ；（2700字）
- 9、关于天伦商标获辽宁省省级著名商标的评估报告；（12200字）
- 10、起草天伦海参获得辽宁省用户满意产品的申报文件；（1860字）
- 11、起草民营企业创新情况**工作中关于天伦公司的自主创新路程报送材料；（2900字）
- 12、申报大连海参商会副会长单位的材料起草和海参商会成立宣言；（1500字）
- 13、配合多家**单位拟稿：如《大连天伦海洋生物科技园破土动工8000万元助推天伦品牌腾飞》、《天伦首创盐水海参填补**深加工空白》、《天伦盐水海参系列宣传文案》、《与大海结盟的人》等6篇**稿；（13000字）
- 14、起草董事长在天伦公司“海洋科技园”开工奠礼上的讲话稿；（300字）
- 15、配合产品开发部门， 完成盐水海参生产标准及公司其它系列海参产品生产文号、产品标签的报审工作； 完成企业产品的条形码报批工作（1个主项20个子项）； 农业部无公害农产品标签申订工作；（5200字）
- 16、对公司网站进行调整、充实、提高和推广工作： 起草了大连天伦水产有限公司网站改进方案； 对网站域名和中文网址进行全面调整，重新注册了网络**——“长海县海参”和通用网址——“大连海参”； 对公司网站图片、文字说明、栏目设制全面调整和更换；

二、围绕公司新产品开发和营销工作做好企业产品包装设计、广告宣传工作

主要有以下几项：

- 1、公司总部和酒店楼顶大字的设计和**安装；
- 2、**了大连十家广告公司进行企业产品包装设计竞标工作，形成产品标识和五项产品内外设计稿和多项包装小稿、

标识的设计，最后北大广告公司设计的“天伦”方案被采用；

3、天伦吉祥物设计与推广；

4、配合营销工作搞好市场调研，形成《调研报告》一份；

5、**印刷包装公司竞标生产包装系列

大连十二家印刷包装公司进行企业产品的包装盒生产制造竞标工作，形成盒样品和筒装盒样品；以及产品包装产品内外多项包装小稿；采取货比三家的方法基本确定了生产厂家；具体产品有五项：

干海参（淡干和盐干）**盒；

天伦盐水海参包装系列（盐水红盒、盐水蓝盒、大礼包、手提盒）；盐渍和半干海参包装（一斤和二斤装蓝盒）；椭圆罐头瓶贴（蓝色、红色）；

天伦即食海参（红盒、小塑料袋）；

手提袋系列（纸制大手提袋、纸制普通小手提袋、纸制**小手提袋、普通手提方便塑料袋）；

6、广告设计系列

已完成编写天伦海参文化和产品说明书、产品简介；结合大连地方《企业年鉴》征定工作设计企业和产品对外宣传专页，配合企业新产品上市和招商及时推出宣传单：

企业简介宣传样本；

产品三折页宣传单；

**产品照系列；

**星海会展产品宣传展示；

落实车体广告（出租车，公共汽车车贴广告）；

《大连晚报》、《新商报》报纸广告系列；

167个中高档小区户外广告宣传板设计与落实、高速公路收费口专递宣传册广告两期发布；优惠卡、贵宾卡、会员卡设计制做；年历设计与制做；

电视台广告片的制做与播出

形成企业形象广告5秒和10秒片各一套；天伦海参产地广告片5秒和10秒各一套；《天伦海参》八分钟专题片；以上广告片分别在大连一套天气预报；大连四套七点、七点半15秒广告；大连五套《今天吃什么？》栏目分别播出。

配合天伦各专卖店季节、节日活动设计制做条幅、不干胶、kt板、x展架易拉宝等宣传品。

7、各专卖店设计与装潢：

中山家乐福专柜设计与装潢；

沙区西安路专卖店设计与装潢；

西安路麦凯乐专柜设计与装潢；

西岗乐购专柜设计与装潢；

友谊商城专柜设计与装潢；

潮阳专柜系列设计；

哈尔滨专柜系列设计；

三、经验与教训

经验主要是一条：市场化运作是降低成本，提高效率的最佳途径。

教训主要有：

- 1、对成本杀的太低，很难出好的产品；
- 2、注意宣传的真实性

在酒吧工作总结范文11

20xx年，在公司**的正确指挥、各部门的积极协助配合下，仓库的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、运营配送高效率、热情服务高质量的目标开展工作。首先建立健全了各岗位工作职责，规范了各项业务流程程序；结合公司经营实践，完善了票据管理和财务库存数据的执行标准；与此同时，还对库区建设进行了改造：仓库照明电路改造后为公司降低了能源消耗，节约了成本；仓库设备也进行了改造，从而消除了设备运行过程中货物吊篮滑轮跑偏，钢丝绳磨架的安全隐患；库区消防系统的建设完成和消防设施的配套落实，为库区防火能力的提高奠定了基础；对库区暖气、环卫系统的改造，进一步改善了公司办公环境；仓库分区、货物分类、管家婆的使用及台帐、标识建设的完成，标志着仓储管理标准化，科学化进程的全面启动。特别是仓库现场管理的5S标准的实施，彻底杜绝了过去那种不用的杂物，包装材料、使用工具及废损包装物随处可见，杂乱无章的现象。

对货物堆码，分拣拆包无标准，造成的二次包装物的损耗，也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展成为历史。货物的收、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，残次品，报废货物、返厂货物进行了彻底清理，并建立了相应的残次品库，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物（含退货入库）数据准确率为98%以上。针对前期货物出库配送效率不高的情况，对作业流程每个环节、岗位进行了认真的跟踪**，结合实际情况，出台了各岗位详细的绩效考核标准，并严格加以检查、实施。抓落实的结果就是；进出货物装卸车及时，基本无压车现象，作业开始时间都能在核定的15分钟以内实施；进出货物严格遵循先进先出原则，进行办理出库发货，并按轻重缓急分拣货物，时间消耗都在45分钟以内；加强配送车辆管理的同时，还对各配送车辆的油料消耗进行了核算，制定出了单车油料考核标准加以实施。

仓库货物码放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致；过去那种打号笔、胶带、喷漆、包装箱、袋等乱放现象也得到了有效**。各项作业完毕，能及时清理工具、包装物。工完料尽场地清的意识已经深入人心，并贯穿于整个仓储管理作业过程。在严格遵循公司的相关**及作业流程的同时，积极配合采购部完成货物进库验收工作，及时处理货物及包装破损问题；积极配合财务部对库存数据进行修整，保证了库存货物原始数据的准确性、真实性；积极配合销售和门市，在规定时间内，保质保量完成货物出库的分拣、复检、包装、配送作业任务，服务满意基本无投诉；特别是在货物装卸量大，缺少装卸工，人员相对紧张的情况下，全体员工充分发挥积极主动性，在其他部门、同事的大力**下，圆满完成了装卸任务，其中11月份完成装卸11200件，创下了月历史记录。仓库在完成本部门任务的同时，还担负着公司后勤服务、环境卫生等诸多事务性工作，给公司整体运营起到了不可低估的作用，树立了公司是我家的良好形象。

工作的进步、素质的提高、能力的发挥、所有成绩的获得，都取决于态度的转变。针对仓库员工知识结构低、缺乏仓储管理专业技能等情况，充分利用公司抓管理，促发展的契机，结合公司运营的实际，**员工认真学习专业知识、职业技能，通过面向行动的学习，进行道德、素质、技能等培训。一分耕耘，十分收获，从被动工作、推委扯皮、缺乏活力到积极主动、精诚团结、热情奉献，仓库的精神面貌，工作态度都产生了质的飞跃。质变必将带来量变，余爱*同志的勤劳好学，薛兴发同志的认真负责，白敬宇同志的任劳任怨，王志*同志的敬岗爱业，曹军海同志的热情主动，冯艳东同志的周到细致，黄龙德同志的默默奉献，都是这种变化的具体工作表现。而有效的沟通，热情的服务也使的仓库同事、部门间协调能力都得到了加强。配合积极，服务热情，不推诿、扯皮，充分显示出了仓库

团队的协作精神和凝聚力。

仓库工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和错误。接收货中的数量短缺、货物损坏，包装破损；出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失；保管中的编号不符，防范不严，数据不实等都有错误发生。货物堆码不标准，进货计划性不强，导致的库存货物积压、呆滞现象；库容存量超标压力；帐帐、帐物对应数据不符；作业流程的不畅；部门协调不力；执行力低下；本位**思想及家族传统影响等问题。而08年存在的主要问题：

1、因装卸工的缺少，造成仓库管理员的岗位职责划分不明确，再加上工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如接收货中的数量短缺、串货错发、货物丢失、装卸货物不及时，配送延误等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化（包括规章**、绩效考核、竞争机制、薪酬管理、奖罚标准、成本观念、时间管理及自我管理等）的认知度。

2、传统习惯与科学管理间的观念差异，造成**、流程的执行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在**执行中未按规范及标准操作，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。如，票据的流程管理，安全库存的合理性，采购进货的审批，调货价格的**，盲目购进造成的库存积压、库容存量超标压力等问题。

3、部门、岗位间协作接口部位的责任共性，引发的失误和错误：如，进货的验收由采购部协助仓库共同完成，对发生的数量、包装规格错误；货物出库过程中仓库管理员与点货员串货错发产生的错误，相关责任难于具体化，增加了管理成本和难度。通过上述问题，可以看到未来仓库管理工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对转型时期的企业**，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题和错误，首先应当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责；坚持三不放过原则，规章**面前人人*等，奖罚分明；继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业；继续加强专业知识，产品知识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高服务质量。

然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定**保障，并掌握有效落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，最终达到设定的目标和标准。

仓库20xx年度的工作目标：

1，仓储管理作业流程达到标准化要求。

2，库容库貌、现场管理符合5S标准。

3，员工专业知识水*、岗位技能达到中级（结合岗位绩效考核，应知应会程度）。每月**进行一次知识测试和劳动技能竞赛。

4，专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间**在30分钟之内。

5，库存数据的核算进入实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为企业经营提供必要的决策依据。

6，仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算纳入绩效考核，细化进、销、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。

7，建立有效沟通、商务礼仪执行标准。公司整合后的关键就是沟通融会，要强化有效沟通意识，并且进行**化，满足公司发展需要。

总结的目的是为了更好的计划，谋定而后动，因此，我们必须根据公司及仓库的实际情况，制定和实施相应的改进和创新计划，跟踪改进和创新计划的实施进展，验证改进和创新计划的效果，并将行之有效的改进和创新成果在公司各部门进行分享和推广。通过我们不断改进和创新的行动去超越自我，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。

——经理年度工作总结-年度工作总结

在酒吧工作总结范文12

>一、20xx年人力资源工作总述。

20xx年公司人力资源管理与开发在进一步做好人力资源基础性工作的同时;加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理**建设;不断开拓人力资源视野,把握人力资源动态,吸收**外最新人力资源管理思想和理念,进行人力资源管理**与创新。

>二、人力资源基本情况。

截至20xx年12月31日南粤物流(含合资、控股公司)员工人数1880人,其中公司本部67人,通驿1288人,广东新粤300人,实业93人,威盛17人,东方思维115人。

南粤物流**情况:截至20xx年12月31日公司拥有大专及以上学历**482人,其中博士1人,硕士37人,本科242人,大专202人。

>三、通过岗位分析与设置,做好定岗定员工作。

为配合做好公司经营业绩和员工绩效考核工作,加强人工成本**,根据精干、高效的原则,各属公司结合本公司主营业务情况进行定岗定员,具体情况如下:

(一)通驿分两类进行定岗定员:1、各管理中心按里程、服务区对数以及业务范围等关键指标进行分类;2、服务区按车流量、营业额等指标分类。

确定各类管理中心和服务区的岗位和人员配备,力争为新的服务区建设提供标准化模块。

(二)广东新粤应按公路工程交通安全设施、通信、供电、**、收费等不同业务量以及合同工程总额、里程和工期情况对现有**架构、岗位和人员进行适当合理优化,**好人员数量和人工成本。

(三)实业根据高速公路建设材料供应量、供货总额和里程、工期、工程规模以及信息技术服务等不同业务情况来做好定岗定员工作。

(四)威盛根据海运以及新拓展的业务特点,在现有定编的基础上分块做好岗位任职资格条件说明书和岗位说明书。

同时我们通过走访广珠北、大学城、曲江和后门服务区、广梧等项目,对各项目定岗定员工作进行调研,掌握了第一手定岗定员资料。

>四、积极推进人力资源管理**建设,基本确立公司人力资源管理的**体系,形成较为规范的人事管理,从整体上提高了公司的人力资源管理与开发水*。

公司本部根据公司管理体制的总体要求,已经完成员工培训办法、人力资源管理暂行办法、员工考勤管理暂行办法、劳动合同管理办法和人事档案管理细则等人力资源管理与开发**的初稿汇编工作。其中员工薪酬福利试行办法和员工绩效考核暂行办法已正式颁布并在施行中。

广东新粤除了完善原有人力资源管理**外,完成ISO质量认证。通驿公司编制了中层管理人员考核管理办法和劳动合同管理办法,修改完善公司员工考勤管理实施细则和服务区人事管理**,让日常管理工作更**化、规范化和更具操作性。东方思维根据劳动法和劳动**法规,结合公司的实际情况,明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容,逐步完善公司的劳动人事管理**。

>五、为适应公司战略和员工个人发展需要,各属公司人力资源开发与培训工作**加强。

为不断增强公司的竞争能力,提高员工的素质和能力,满足公司及员工个人发展的需要,公司本部起草了人力资源开发与培训办法,在培训规划与协调方面做了相应的工作,但公司整体层面上的专题(知识普及性)培训和公司本部员工的培训需要加强。

通驿精心**，认真做好各类培训工作。对新进员工进行上岗培训，共举办三期服务区新员工培训，每期20天共203人参加。举办中层管理人员培训班，39人参加培训。进行服务区区长应知应会培训，历时近4个月，21人参加，培训共分两阶段进行，第一阶段：脱产培训4天，主要进行服务区管理素质、业务流程、经营策略、财务管理、公文写作等培训；第二阶段：业余自学法律法规及应知应会知识培训近4个月，并进行了卷面考试。举办或送培308人次参加人力资源管理、劳动保障、计划生育、ISO9001：20xx质量管理体系内审员资格、注册安全员、固定资产管理、财务会计基础及档案管理、税务税法、公文写作、建设工程项目管理、便利店信息系统管理、文书科技档案管理、保安骨干、厨师、烧卤、中餐服务技巧等各类专业技能培训班，不同程度地提高了相关人员的理论知识和实际操作能力。

广东新粤培训工作效果显著。一方面，新粤重点抓好技术人员培训，通过赛宝认证中心参加了计算机信息系统集成项目经理和高级项目经理培训班；另一方面，认真抓好如下日常性的岗位业务学习：**人力资源管理人员进行专题业务培训学习，积极配合开发部、技术服务部进行内部技术管理培训，新员工上岗培训，户外拓展能力培训。全年参加培训的员工共81人次(其中：中层以上管理人员13人次)。

实业按照年度培训计划，加强了员工的教育培训工作。从公司发展历史和现状、业务流程、企业文化等角度对新员工进行了入职培训。**员工到各钢厂、水泥厂、沥青厂参观学习。对员工进行公司物流管理*台的应用培训。

>六、着手进行绩效考核与评估，客观、公正、合理地评价员工业绩，激发员工潜能和工作热情。

公司通过对员工进行日常与年度相结合的考核，将考核结果与员工的薪酬待遇、岗位调整、培训开发及休假等挂钩，建立能上能下、能进能出企业自我约束的用人机制，以实现人才在公司内部各岗位的优化配置，促进公司人力资源的开发、管理与合理使用，建立高素质、精干、高效的员工队伍。

特别是实业根据用人机制和有关业绩考核管理**，将考核结果与浮动工资、年终奖金挂钩，极大地提高了员工的工作积极性和主动性，在员工中形成了争先创优的局面。

>七、以信息化建设为动力，积极配合集团做好人力资源管理信息化建设工作，强化人力资源管理技术创新。

根据集团总体信息化*署，为充分发挥集团和公司人力资源管理人才优势和信息化技术优势，提升信息化建设工作，特别是关键管理**在人力资源管理工作中的贡献率。我们要求各属公司借助公司办公自动化系统做好人力资源管理信息系统的总体规划，完成公司决策报告**系统、人力资源统计信息系统以及员工信息数据的电子信息化建设。

同时，为配合集团人力资源管理信息化工作的顺利开展，我司从9月起，历时4个月，完成了广东交通集团现代人力资源管理信息系统(南粤物流)资料的录入工作，该系统分为人事管理、薪酬福利、绩效培训、**信息、报表系统、系统管理六大模块，包括人力资源基本信息、教育背景、专业技术职务、技术工种、继续教育、社会保险、离退人员管理、工资签定、信息查询等强大的功能，该系统的有效应用，能极大地提高人力资源工作效率和人力资源管理与开发水*。

——仓库年度工作总结-年度工作总结3篇

在酒吧工作总结范文13

一、前言

日出日落，弹指之间，20xx年已接近尾声，回头看一下20xx年的年度工作完成情况：在公司部门**的**下对各项工作认*动，能认真完成**交给的每项工作任务，注重与同事之间的沟通交流及合作，不断积累工作经验，，实事求是，努力认真，工作力求仔细，坚守岗位工作为原则，积极主动做好自己的本职工作，努力配合各部门的工作。在工作方面，服从**安排，认真完成**交给的每一项任务；虚心向同事们学习工作方面的知识，注重与同事之间的团结协作，与同事们相处融洽，按时按质完成本职工作任务。

二、个人工作总结

在加入康贝佳的这一年时间以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，在工作方面积累了一部分经验，同时也取得很大的进步。

- 1、抱着学习与积累经验的态度，努力适应新的工作环境，做到与各部门、各同事友好相处，积极配合**完成各项协助工作，将本部门的工作做到有计划、有步骤、有重点，做到忙而不乱。
- 2、根据上级的指示要求和企划部的工作及管理的需要，参加了由人力资源部**的各项培训活动。通过培训，学到了很多书本上没有的知识，并且这些知识在实际的工作中并提升了工作技能。
- 3、关于美牙星工厂第一季、第二季的工作配合公司的需要，我们从第一季活动借助其他单位的帮助，到自己成功的**运营整个活动方案，并且与多方面积累了良好的社会关系和联络，为今后的活动开展打下了基础。
- 4、明星代言活动的计划和安排，对一些明星以及名人的接触，开始为20xx年的全年明星美牙基地打造计划，埋下伏笔，同时也对这一市场做了一定的**和接触，在即将开展的新一期宣传工作中，可以做到事半功倍。

三、工作中不足的改正

- 1、我个人的工作能力有提高，仍需在日后的工作中努力学习，加强自己，提升自己的技能。
- 2、加强与各部门之间的沟通，以方便在工作中的协作与配合。
- 3、改进工作思路，提高工作效率，在工作中一定要注重细节，时刻记住不是为完成工作而工作，汲取每次工作错误的教训。

四、20xx年工作计划

面对崭新的20xx年，一定要将未来一年的工作做得更加的出色与精彩。

- 1、做好新一年工作的协调、沟通、**工作，并将反馈意见及时跟踪到位。
- 2、做好，每周的周总结与下周的周计划，月度、季度工作总结于月度、季度工作计划，在规定时间内上交****。
- 3、为康贝佳的未来发展做好规划工作及抓好市场调研的关键与定位。
- 4、做好康贝佳的市场开拓工作，开展好市场部的开拓和发展。20xx年即将过去，无论过去的一年怎么样，它都将成为历史，在接下来的一年，我将以双倍的热情投向工作中，信心百倍，展望未来。

在酒吧工作总结范文14

一、皮革城销售方面：

依照公司的整体销售推广计划步骤，完成了外驻点销售报版创意、设计和主题系列推广宣传等，从营销部及外销点负责人反馈的信息得知，船山、杭州、宁波三个销售点效果明显，在配合销售上面起到很好的增进与推动作用(其中外区域销售有：上海、杭州、船山、宁海、南通、余姚、慈溪、奉化)。

二、市场及案场方面：

配合市场部的整体市场宣传，完成了无锡地区报纸广告及宣传单张的投放。主要传达的信息有：“无锡首个家纺厂家直销基地”“货美价廉”等。(选择无锡地区的报纸**有：无锡日报、无锡广播电视报、现代快报、无锡商报。近期也与20xx金秋经贸节、太湖生态旅游节合作出海报2万份，在全市各个社区、旅游点等人流会聚地粘贴)11月份下旬的时候招商中心搬到服务中心大楼那边，企划部参与了案场的布置设计工作。

配合市场部参与策划了号《20xx.庆元旦迎奥动购物抽大奖》活动，提早设计物料及案场布置等工作。

三、户外广告方面：

- 1、完成了市场内多条主要干道及芙蓉六路灯干旗更换工作，科学唆使市场功能分区，同一市场形象。

四、展会方面：

企划部完成了号上海房交会前期沟通、设计、布置及**、交接等工作。

号上海房交会的布置准备等工作，同时进行的还有南通的展会(是与南通地区总**：爱心策划公司共同完成)、和青田的展会沟通布置。

五、推介会方面：

企划部的主要工作有：会议准备、文字材料预备、PPT演讲稿预备和会议参与等。

***11月9日青田推介会，最近的推介会就有：12月7日船山推介会。

在酒吧工作总结范文15

三季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了**资金和市场份额拓展，月底，各项存款总额突破亿元大关，发展的速度不断加快，管理水*不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

三季度工作和经营情况

至今年九月末，全行***存款××亿元，比年初增长××亿元，增幅××，其中储蓄存款比年初增长××亿元，余额达××亿元，增幅××%，对公及其它存款余额××亿元，比年初增加××亿元。

***贷款余额××亿元，比年初增放××亿元，增幅达××%。其中农业经济**、农户贷款余额××亿元，比年初增长××亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额××亿元，比年初增长××亿元；中小企业贷款占总贷款××%。

月末，国际业务外汇存款余额××万美元，比年初增长××万美元。国际结算量××万美元，比去年同期增加××万美元，其中出口结算量达××万美元较去年同期增加××万美元；进口结算量××万美元，比去年同期增加××万美元。结售汇合计××万美元，比去年同期增加××万美元。外汇贷款余额××万美元，比年初增长××万美元；**打包贷款××万元，比年初增长××万元。

九月末不良资产余额××亿元包括抵贷资产××亿元，比年初减少××万元，不良资产占比××%，比年初下降个百分点。今年三季度，贷款综合收息率××%，比去年同期增加个百分点，季度我行实现帐面利润××万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

(一)狠抓**资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额**着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓**存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持**资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好**资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行**运行十周年献礼，月号，**经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场**资金竞赛”活动。竞赛将全市家支行按市场份额水*和所处经济环境结成组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行**资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，月日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的位支行行长，在××支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看××支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听××支行**资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发