

2023年年度发展党员计划 发展党员工作计划(模板7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

影院工作总结篇一

必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，付出了努力，才回有回报。

通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服。我记得大二时候，我们的礼仪老师说过，人也要学会包装自己，如果连自己都不会打扮，那么谁会放心把工作交给你？于是在卖衣服的过程中，我就跟顾客说了，说人也是需要包装的，同样的人，穿的衣服不同，档次也会不同，顾客听了也会觉得很有道理而接受比较贵一些的衣服。我把曾经学习过的知识运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

四、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

五、服务态度是至关重要的。对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的销售员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

老顾客觉得这些衣服不错，然后推荐给他的朋友，利用广大的朋友圈，做到不少生意。所以说，结交到好的朋友，也是成功的关键。

虽然在这个炎炎的夏季是销售衣服的淡季，但是我也完成了基本的销售额。我以^{^v^}善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活^{^v^}为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我，这次的社会实践收获不少。做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

其实一个月的时间过得很快，在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难！

今年暑假，为了在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的韧性，找出自己的不足和差距，同时为了响应学校的号召，我利用假期的空闲时间在一家服装店做了为期两周的社会实践，我的工作服装推销员，也是卖衣服。在以前买

衣服的经验中，觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好。其他的同事，他们都会详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

在这10多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十几天的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。在实践中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。第一：服务态度至关重要。做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一件衣服都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就

扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一件衣服！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

第二：具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

第三：诚信是成功的根本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有了，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家都必然是有诚信的。

第四：付出才有收获。以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，虽然付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

更好的为病人治疗。记得开始的时候我什么都不懂，招呼顾客的时候，面对顾客的提问我总是一问三不知，满足不了顾客的需求，让顾客心理产生了反感的心理，衣服自然也就卖不出了。找到这个问题后，我努力向其他老练的推销员学习，经过自己的努力，我也基本掌握了大部分衣服个方面的情况，这为我以后卖出衣服打下了良好的基础，所以说：成功总是

留给有准备的人。

实践的日子,有喜有忧,有欢乐,也有苦累,也许这就是实践生活的全部吧!实践虽短,但是在这段时间里,我们却可以体会到了工作的辛苦,也锻炼了自己的意志力,同时积累一些社会经验和工作经验。让我对社会生活的认识有了进一步加深,在与人相处、沟通的方面有了更好的认识,加强了与人沟通的能力,使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验。同时加深了我与社会各阶层人的情感,拉近了我与社会的距离,也让自己在社会实践中开拓了视野,增长了才干,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好,更积极的参加社会实践,不断提高自己的综合素质。社会是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到体现,为将来打下坚实基础。这次的实践是一个终点,也是一个起点.我相信这个起点将会促使我逐步走向社会,慢慢走向成熟。

转眼间,大一已经过去,迎来了暑假,上大学以前,假期的时间根本不能由自己支配,而现在的暑假使我闲了下来。经过了一番考虑,觉得打工既可以充实假期,也可以为自己赚一些零花钱,是一次很好的社会实践的机会。在实践中增长见识,锻炼自己的能力,培养自己的韧性,通过社会实践,找出自己的不足和差距。经朋友的介绍,在一家服装卖场找到了卖衣服的工作。在以前买衣服的经验中,觉得卖衣服也不是很难,就是为客人服务,态度好就可以了,但事实并非如此。

卖衣服的工作看似简单,事实上并不是只有卖衣服,每天要整理、清点货物;还要保持店内的卫生清洁;还有最重要的是,服务客人,好的服务态度。在这10多天的工作中,既漫长有短暂,既辛苦又快乐。这次的实践,让我懂得,其实卖衣服是很不容易的,也是有很多技巧的。

一、付出才会有回报。以前买衣服的时候,都会有服务员跟

在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然就会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，付出了努力，才回有回报。

二、具有好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

三、服务态度是至关重要的。有一句话叫做“顾客就是上帝”，的确，在服务类的行业中，对待客人要有好的态度，这样才能赢得客人的青睐。不论是卖衣服，还是当护士，只有周到的服务，文明礼貌，才会让对方对你放心，接受你的衣服或是治疗。

时候，我们是一起把衣服卖出去的，所以说，结交到好的朋友，也是成功的关键。

介绍，就好比我们要熟练的掌握各项技能，熟练操作，才能更好的为病人治疗。

总之，通过这次的打工经历，让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验，也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。

影院工作总结篇二

(3) 实习岗位：

我在影院中从事场务一职

(4) 负责事务

三、具体实践过程

四、 实践总结与建议

在实习过程中，我感到场务人员的服务态度非常重要。

五、实践的思考

六、收获与体会

这次暑假实践，让我受益匪浅，也有了很大收获和体会：

影院工作总结篇三

我于20____年x月x日进入公司工作，现在已有1个多年头了。时光荏苒，岁月如梭。在运营的岗位上结识了许多的伙伴，大家能在一起工作就是缘分，我们彼此也非常珍惜这种缘分，大家都在积极努力让工作顺利地开展下去，下面让我来对自己做一个总结。

运营工作相对来说是比较繁琐和复杂的。

在这里不但需要学习场务等基础岗位，还要学习票房和卖品等现金岗位，工作当中发生任何事情都是有可能的。这就要求我们必须保持高度的注意力，稍微疏忽一下，就可能出现出错票，找错钱等错误，还要面对各种各样的顾客，每个顾

客都是独立的个体，但他们又都互相联系着，一个客诉处理不好，就可能影响到其他的顾客。

进入运营部后我主要负责场务工作，场务相对票房和卖品来说就显得更加的琐碎，因为他不想卖品和票房这样的现金岗位，自己做好自己的'事情就可以了，场务3d厅进散场通常都需要2个以上员工来完成，这就需要更好去协调他们的工作与分工，当然在这一年里我们出现过各种各样的错误，但我们没有气馁和放弃，我们不断的寻找着原因与问题，总是在第一时间就把问题及时的反馈与处理，以减少影城的损失。在运营部白经理和部门同事的耐心指导下，较快地适应了公司工作，逐步了解了部门职责，负责的场务工作的大致流程与要求。剩下的就是需要靠自己在日后的工作中尽快熟悉业务，提高自己的工作效率。

积极应对工作我曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新员工到职员转变，较快适应了公司的工作环境。

在部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向领导和同事学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司的建设尽一份力。当然，也曾出现一些小差小错，通过领导的指正，让我学到了更多，也让我明白必须用更加严谨端正的心态去学习和工作。前事之鉴，后事之师。

这些经历让我在不断的反省和思考中逐渐变得成熟，在处理各种问题时考虑得更加全面。在此，我要衷心地感谢公司给我一个学习和成长的机会，感谢领导对我的入职指引和帮助，以及对我工作中出现的失误的提醒和指正。

工作需要客观“关怀”工作真的没有自己想当然认为的那么简单。一份报表，只是简单的数据，却需要用心去体会其含

义和正确的计算方式。

它的背后牵涉到了管理费用的收取和公司的产值，预示了公司新的发展前景。一份资料，虽然只是登记其来处去处，但是却是公司运营与管理必不可少的。

也曾少不更事和顾客发生过摩擦，但是通过领导对我耐心的指导，我渐渐的学会一些应对难缠顾客的方法。

自己的工作还有很多的漏洞需要去弥补，并没有想象当中的好，要建立自己的目标，同时也要清楚自身的优势与劣势。我很赞同白岩松先生的话：人要体现自己的价值，就必须具备自我的不可替代性。即必须要具备别人所不能的东西。

于是我开始思考，自己究竟具备什么？

环境是催化剂自己需要努力自我提升。

一个人如果希望自己获得认可，在工作中体现自己的不可替代性，那么就必须要不断提升自我能力，增创自我价值。也就必须具备至少某一项技能。

这是在运营的沃土上，让我逐渐认清了自己当前面临的严峻形势和亟待解决的问题。然后从内心开始给自己一个定位，为了更好的工作，自己应该开始做些什么。

即使只是一颗螺丝钉，但是要正常高效的工作，也必须有大环境的协调运转做基础，小部门的人力物力财力充沛、资源融洽共享，才能促进企业发展。一年以来在运营的工作过程中，让我体会到了公司浓情厚重的企业文化，领导亲切朴实的人情关怀，同事随意大方的快乐相处，以及工作让人心浮气躁和坦然若出的鲜明快乐。我逐渐喜欢上了这里，也因为喜欢，所以会让我有更多完善自我提高自我的动力。

我希望，自己能为____献出自己的光和热。所以也自然会一如既往的努力！

影院工作总结篇四

着各项管理制度的贯彻落实，货物收发，存储的管理工作得到了全面提升，为仓储业务的顺利开展打下了坚实的基础。

全球性经济危机或多或少影响着仓储业务。库区地理位置偏僻，库房陈旧，结构不合理以及竞争激烈的经济社会，我们不等不靠，积极想办法；第一，我们在稳定现有业务的基础上，积极扑捉市场信息，寻找新的客户。第二，用热情周到的服务来弥补自身的不足，努力为客户创造良好的存储条件。我们今年花费2万元对部分库房设施进行修缮改造，翻修漏雨屋面，让这些库房能够产生经济效益。经过不懈的努力，我们先后与多家企业签订了租赁合同，库房的出租率达到95%以上，经济效益明显提高。预计到今年年底，将实现营业收入xx5万元，销售收入50万元，完成利润58万元，超额完成利润3万元。

在工作中，我们还尽量降低成本，注重节约。对于物质的装卸，我们没有花钱请装卸工，而是部门员工打破岗位界限，克服困难自己装卸，没有任何报酬，从而有效的降低了费用，减少了开支。

俗话说的好“把房子打扫干净才能迎接客人”。仓库

诚信第一，服务至上是我们的宗旨。客户不论任何时候来仓库提货，我们都能够以优质的服务让客户满意而归。部门领导经常对客户进行走访，交流感情，诚恳的征求客户的意见，为客户解决实际困难。对附加值高的代储物质，我们要求员工严格履行合同，及时入库，保质保量的做好收发工作。由于我们讲信誉，重承诺，服务周到热情，仓储业务已经从单一的库房出租逐步向高附加值的代储代管转变，由此经济上

获得了更大的收益。

1. 部门员工要加强政治思想和业务知识的学习，深刻理解中航集团公司“两融，三新。五化，万亿”的重大意义，紧紧围绕中航供销总公司的“一盘棋抱团发展”，聚资源合作共赢“的发展策略，踏踏实实地做好本职工作。
2. 做好1，2号仓库与江林公司租赁合同的续签工作。
3. 完成营业收入xx0万元，利润55万元。
4. 深刻吸取今年11月份生产事故的教训，进一步规范操作规程，把安全生产各项制度落实到位。

十分耕耘，一分收获，回顾一年来仓储部的工作，我们虽然取得了一些成绩，但还存在着很多问题。主要有以下几点：1，市场开拓以及多元化经营方面距公司的要求还有比较大的差距；2。内部管理还有待进一步完善和提高。3。安全生产管理规章制度尚未完成落实到位。

在新的一年里，仓储部会再接再厉，不断进取，使仓储部的工作迈上一个新的台阶。

影院工作总结篇五

今年3月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到四个月时间即完成了大通电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、多。四个月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系杭州设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料8大件总价值超过百万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、快。大通电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了12天时间；开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动；跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果；甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、好。任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、省。在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价372.9万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为199万元，为国家、集体节约资金超过173.9万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工

程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的亮点。

如果说建设工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。大通电影城自7月16日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映6998场，观众超过112657人次，实现票房收入261.9万元，包场收入（场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等5.7万元），创造了一个良好的开端。卖品部5个半月收入为490433元，占票房成绩的18.15%。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。四个多月来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。上虞属于县级市，城市规模不大，大通电影城所在的城北又是新开发的商业区，周边常住人口较少，更有576个座位的大地影院与我们相邻并已抢先经营多年。要在这里迅速

落地生根，得到当地观众的认可，必须有独特的宣传和营销方式。我们经营班子在公司总经理室的直接关注和支持下，在正式开业后的第一个月起就先后与“越王珠宝”、“百年春健身会所”“oppo手机”、“平安保险”等众多单位携手合作，通过上虞电视台、电台、上虞日报、上虞论坛等多种媒体宣传渠道，相继推出了“二十元看大片”、“七夕情人节寻宝”、“中秋、国庆特惠套餐”、“《精武风云》、《通天帝国》观影有礼、网上推出电影套餐”等一系列的特色活动，奇招不断，有效凝聚了观众人气、提升了经济效益。我们走企业、访学校、进社区散发自制广告彩页，从不计较作息时间、毫无怨言。特别是从八月中旬持续到十一月底的“二十元看大片”活动，起到了立竿见影的效果，使我们的观众人数一举超过大地影院，确立了在上虞电影市场的主导地位。

4、信。良好的信誉和形象是一个企业持续生存与发展的根本。大通影城从开业之初就坚持贯彻公司领导提出的“争创国内一流影院”的目标，以五的硬件设施设备为突破口，力争让我们影城的观众能“来到一个、留住一个”，逐步扩大我们的基本观众群体，产生了良好的效果。十二月初，我们根据公司要求对票价作了5—10元的提升，也得到了绝大多数观众的认可，在不影响观众人次的基础上，使票房收入有了明显的提高。据统计，单片成绩超15万有《狄仁杰之通天帝国》、《让子弹飞》、《大笑江湖》、《生化危机》、《唐山大地震》、《非诚勿扰2》，其中《唐山大地震》为33.4万。单日票房成绩创7.6635万元。

目前，看电影上大通已经成为上虞市民的普遍选择，我们不仅在上虞电影市场中的优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于公司领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。明年，我们大通电影城将朝着公司制订的万元的票房收入努力奋进，争取成为公司持续发

展进程中的稳定经济增长点。

影院工作总结篇六

实践时间：

实践报告正文

一个短暂的暑假，一个炎热的夏日，一份执着的心情，带给我们不一样的而又难忘的暑假时光，体验着汗水的咸与甜，收获着成长的果实，感受着生活生命。

今年暑假，我则在距离我们学校不远的海上国际影城度过了我的暑假。这是我迈向社会的第一步，让我真正体验到了社会的生活与作为服务业所需要的精神。

这个世界有了光，然后有了影。电影是一种能够将光影关系玩弄得最出神入化的现代发明。同时电影更作为一个国家的软实力的一个重要的象征，它不仅代表者一个国家的文化，而且还充分展示了现代科技的发展，也有对未来科技的展望。而看电影，我们不仅能够享受一个个故事美好的故事情节，也可以领略各国的风情与习俗，还可以看到科学的发展与进步，这是一种高级享受，它不仅仅是一种消遣，更多的是精神上、灵魂上的碰撞。

各个厅里看一下厅里的温度，看看观众有木有抽烟、把脚翘在前面的座椅上等不文明的表现，看看影片的质量情况，从而保证放映的顺利进行。做厅则是针对3d影片而言，由于我们影院不采取押金的形式，而是让工作人员在整个放电影期间，都待在厅里发放眼镜，这样来则是给观众带来了方便。而收厅则是在放映结束工作人员要去给观众开散场门，开散场灯，并提醒观众不要忘记随身携带物品，欢迎下次光临。

这就是我们影院影务工作上的基本上内容，从上可以看出服

务至上的观念，我们一切从观众考虑，这是影院不断向前发展的原因，这也是服务业的精髓吧！

第二，则是我们同事之间的配合，由于电影院一般是从10点上班，晚上12点才下班所以我们是采取轮班倒的方法，分早班、中班、晚班。所以我们之间的合作非常重要，大家只有配合好才能让工作更好的进行。所以，从这一点可以看出团队精神是多么的重要！

当然这也有很多问题，就是工作一旦做久了，就会感到厌烦、无聊，我不知道其他工作岗位的人有没有这种感受，我是觉得感触蛮大的，虽然和其他人说起来看电影比较爽，但是一个电影看多了，都快背出他的台词了，还要不得不再看！这种感受是无聊的，也曾经有一段时间是不想做的，想改变一下工作，但是我想了想，其实社会上很多工作不都是这样的吗？都是简单的重复，重复一遍又一遍。

比如说那些歌星吧，一首歌曲要唱多少遍，恐怕只有他自己数的清！比如那些司机，他们的工作就是开车！这样说他的工作是无聊些，但是他的工作又是多么的伟大，他给大家带来了便利，他创造的价值是无形的。还有就是坐在流水线上的那些工人们，我们都知道社会化的现在，一台电脑的制造要经过无数人的手，也许某个工人的工作只是贴一个标签，就这样简单而无聊的工作创造了我们的现在，从这方面来说，他们又是伟大的！

其实，不管在哪个行业，我们都要保持着热情，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视

理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

影院工作总结篇七

2012年上半年工作总结

这半年的时间，在公司领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，使我们逐步成熟起来。我部门工作人员较少，但我们在高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。

一、财务的日常工作

3. 每月按时结帐，向上级单位及税务部门报送财务报表；每月按期向地税局及国税局进行税款申报，及时缴纳税款。

二、成本费用的控制

为了使我司的利润达到最大，合理的控制成本（费用），有效地发挥内部监督职能。我部结合公司制定的经营管理目标，严格控制各项开支。在出纳环节中，坚持原则、尽忠职守，把一些不合理费用报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据财务报销制度规定，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。通过实际工作，我们都深刻地意识到加大成本费用的控制力度的重要性。

三、负债情况的控制

截止到2012年6月公司未弥补亏损为x万，资产负债表显示资

产总额为□xx万元，负债总额为□xx万元，负债比率达到x□□而中国企业应保持的最佳负债比率为x□□负债比率偏高。因此，公司应掌握最佳负债规模，兼顾财务杠杆利益和财务风险，充分考虑企业未来时期收入的增长幅度及稳定程度，企业所处行业竞争的情况等因素，以确定最佳负债规模，保持主权资金和负债之间适当的比例关系。

四、利润情况的分析

从上半年的利润表上数据显示：截至6月总收入为xx万元，总成本为xx万元，总费用为xx万元，利润总额为xx万元，累计净利润为xx万元。但与去年同期的xx万相比，赤字数据大大减小，累计净利润有x□的增长率，较大的上升幅度表明影城的盈利能力的提升，说明影城的票房上升的潜力还是比较大的。从长远来看，本司的盈利情况呈上升趋势，但是费用的开销较大及成本的增加都会对净利润有较大程度的影响，导致上升的速度较为缓慢。为了提高本司盈利能力，一方面必须控制好成本费用额度，另一方面提升主营业务的盈利能力，主营业务是盈利的主力，所以票房的提高才是硬道理。

算工作，并根据省电影公司及星美集团的基本要求，制定了未来3年的经营预算目标，保证使预算更加切合实际。

六、其他工作

汇算清缴工作。3. 协同行政部门完成了工商营业执照及电影放映许可证的的年检工作。

家电影基金的返还申请工作。

七、建议

购入的低值易耗品方面的费用较为沉重，建议在购买影城日常消耗用品尽量避免一次性的易耗品，应尽量购买长期可用

的耐用品，以减少费用的耗损次数，从而减少费用及成本。

务往来，使票房成绩节节高升。在对影城的宣传方面，抓住会员卡为宣传的重点，加大群众的再次消费的欲望，加强群众对影城的归属感。在下半年，相信经过影城全体员工齐心协力，一定能够冲刺目标票房。

xxx公司财务部

2012-7-x 篇二：出纳工作年终总结(最新,给力)年终总结

本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

二. 银行业务

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，每月按帐号与银行对帐，落实并督促未达帐项及时入帐。

三. 其他工作

从质和量上完成了领导交办的各项临时性工作。维护并保持了与各银行之间的良好合作关系，认真处理好与其他单位财务人员的合作关系，另外，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额

不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据，及时将现金存入银行，从无坐支现金。根据会计提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作中坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、审核人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

识和丰富的实践经验。作为一名普普通通的员工，我的工作是最普通不过了，象我这样能做好自己本职工作的同事还有很多，我们能在过去一年圆满地完成任务，主要在于各级领导的关心和大力支持，采取各种灵活多变的方式和方法去解决各种不同的问题，我只是和所有我们公司的其他员工一样，尽自己的最大努力为公司，希望对公司能有所贡献。我想，普通的工作也并非意味着追求的终结，我处在一个比较平凡的工作岗位上，所以我更应该去实现我的理想和追求，无论结果如何，即使平凡也不能平庸。更何况追求过程的本身就是一种成长，一种进步。在新一年中，我一定更加严格地要求自己，积极参加公司的各项活动和学习，从去年的工作中认真吸取经验，缩小在业务上的差距，让自己今后的工作更加严谨有序，让自己以更踏实的态度为公司的发展作出自己的努力，决不辜负大家对我的期望！同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

2014年出纳年终总结

一、现金业务

本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

二、银行业务

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，每月按帐号与银行对帐，落实并督促未达帐项及时入帐。

三、其他工作

从质和量上完成了领导交办的各项临时性工作。维护并保持了与各银行之间的良好合作关系，认真处理好与其他单位财务人员的合作关系，另外，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据，及时将现金存入银行，从无坐支现金。根据会计提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作中坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、审核人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

时光荏苒，我已经担任了一个多月的出纳工作，回顾

过去一个月的点点滴滴，有过失误，有过犯错，逐渐对出纳岗位有了一定的熟悉。每当完成一项工作任务，即使刚开始犯错，花了不少时间才弄明白，心里都会感觉到欣慰和踏实，在此期间我确实学到了很多，这都得益于领导以及前辈的悉心帮助。

在此期间，我的主要工作可以归纳为以下几点：

- 1、填写银行存款日记帐和现金日记帐
- 2、填写资金结存日报

- 3、办理各项收付款业务
- 4、备用金的支付和弥补
- 5、保管现金以及各重要凭证
- 6、与银行沟通办理货币业务
- 7、填制日报、周报和月报，月末对账

基本上每日的工作流程为：

明细编制资金日报表，发总监。

要求将做好的支票、电汇等凭证交总监签字及盖财务章。继而把要原料及费用付款清单交予总经理签章。

银行，不得“坐支”。3:00-4:00 银行回来后进行系统的付款处理，整理好回单，附于相关凭证上。4:00-5:00 将当日收款通过pos机刷卡存入银行，系统打印收取款项存款日报表，现金盘点，确保账实相符。

此外，每周一编制周报，每月初编制日报和月报，同时还有月中技术服务费的支付，各项税金的支付，还有工资奖金，必须对每一个数据负责，做到细心严谨。另外现金流量的编制还有些不太熟悉，需要进一步的学习和探究。

我觉得在这个简单而复杂的工作岗位上，本着严格要求自己的基础上，我会积极学习公司各项业务和财务知识，充实自己，为公司做一点绵薄之力，至少不犯错。总之，这段时间的工作是愉快的，充满收获的，能感觉到办公室整个良好的工作氛围，最后非常感谢领导和各位同事对我这个新人的耐心指导。

转眼间，半年已经过去，在这期间担任出纳一职。随着不断的工作和学习，我对本职工作有了更深刻的认识，解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。

出纳的工作主要就是现金及银行两方面。现金方面，我每天都会接触到大量的现金，一部分是公司日常的各项费用支出，以及提取日常的备用金；另一部分是各项目的现金支出，要求在支付现金是要仔细认真，确保正确及时支付。银行方面，主要是各项目款项的收支工作，以及各项银行业务的办理。在使用网银、支票、银行电汇单等方式付款时，要求收款人、金额填制无误。

- 1、配合xx部门（项目）人员完成各款项的收支，并正确、及时登记入账，确保资金控制有效。
- 2、在公司日常业务支出方面，保证手续齐全后付款，如遇到特殊情况，需事先得到公司领导同意后，方可支付，事后及时补签票据，手续齐全的票据及时转交会计做账。
- 3、在收付款后整理所有票据，及时登记现金及银行存款日记账，做到各账户账目清晰，并编制各银行账户流水电子表格，及时将信息反馈给会计。
- 4、在公司日常现金报销方面，做到正确支付，并定时盘点现金，出具现金盘点表。
- 5、日常及时取回各银行账户的回单，确保各银行业务登记正确及时，没有遗漏。
- 6、保管库存现金及保险柜钥匙、公司财务用人名章、各类支票及银行票据，并做好票据的使用及领取的登记工作。
- 7、完成领导临时安排的事项。

在日常工作中，出纳工作看似简单，但是非常繁琐，要求自己做到耐心、谨慎、认真的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。并且还要与其他部门相关人员进行沟通，协助办理相关事项。

反思自己在上半年工作中的不足之处：

1、一些细节方面做的还不够好，有一些不必要的错误，导致耽误时间，影响下一步的工作。

2、知识面还不够宽，学习还不够深刻、系统，有的工作不知道该怎么做，还有待继续努力学习，同时工作方法还有待继续学习和改善。

基于这半年来自己工作中存在的不足，现对下半年的工作计划如下：

1、在细节方面严格要求自己，调整好工作心态，不急不燥，认真及时的完成日常基本工作。

2、加强学习，虚心请教领导和同事，不断提高自己各方面的水平，进一步提高工作效率，更好的完成各项工作。

3、增强工作的创造性，根据工作需要，不断调整自己的思维方式，改善工作方法和技巧。

在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，扬长避短，克服不足，找准工作的突破口，更好的完成本职工作。

最后，我非常感谢领导和各位同事在工作和生活中给予我的关心和支持。

影院工作总结篇八

六年级25名学生，他们有一定的听、说、读、写能力，自愿参加文学社，经文学社组委会审议通过，成了文学社社员。我们任劳任怨，精诚团结、合作拼搏！共创文学事业。

2、开展多彩的课外活动：外游、参加艺术活动、走进田园、大棚……丰富学生的生活体验，让学生感悟生活、感受社会，积累写作素材。孩子们写出了《又到桂子飘香时》、《我的邻居》、《一、二、三，齐》……其内容真实，语言朴实，发表在省级报刊上。

3、每月本班老师指导的习作定期上交参与评比，让学生多练勤写，提高写作能力。

4、除了文学社每周的活动照常进行外，我们还抓住契机组织学生参加校内外作文竞赛活动。

（1）“祖国在我心中”作文赛，各小选手，认真阅读爱国主义教育读本，在老师的精心指导下，一小时的时间，洋洋洒洒写出了上千字的作文，题目有角度，立意有高度，题材有广度，升华有深度，字迹书写也翩翩有风度，整个卷面有整洁度。

（2）“铭记革命传统，争做优秀少先队员”。真实的经历，真实的话语，我们感到了纯洁的心，纯洁的情，无暇的灵魂在跳跃。

（3）“想象作文”点燃了孩子们想象的灵感，放飞了孩子们想象的翅膀，一任的手下的笔在驰骋。涉及衣、食、住、行、玩，科学方面，想象合理而奇特。

一路辛苦一路歌，一路种来一路收。我也是一路经历一路的感动，感动着我们老师和孩子们对文学的热情，认真，执着，

追求，不辞辛劳。这些发表作品和获奖作品记载表它能说明一切。成绩在身后，路要向前走。我们将把今后的工作做得更好！

影院工作总结篇九

转眼2020年过去了，在影城这半年的工作中，通过对各岗位的学习，我们营运部的员工很快适应了影城的运作程序，从以前没接触过影城运作的新手到现在能独立地完成放映、售票、检票、卖品等工作，感谢领导在过去的一年中给予我历练的机会及工作上的指导，下面我对影城营运部2020年的工作情况作如下汇报。

“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、愉快工作”是我们大家的宗旨。我们营运部是一个综合部门，结合场务、卖品、售票、放映四个岗位，负责影城一线服务人员的调度工作，充分利用人力资源，保证良好的工作秩序和工作质量。

回顾上半年的工作，我们影城也慢慢有了起色，虽然没有地理位置的区域优势，但通过大家的努力宣传和推广，逐渐有更多人熟悉和了解我们影城。

1、在票房管理上，首先要做到热情、微笑、礼貌，为顾客提供理想、周到的专业服务，熟悉影城每天的活动，更新影片新信息，及时掌握上岗前自身的仪表仪容，把程序做到位，主动询问，多了解，多推荐。

2、场务方面，场务人员要有规范的接待流程，做好每天的日报表，在检票方面严格执行影城的各项制度，热情指引、来访接待，多巡厅、注意是否有遗留物和未离场观众，保持各影厅通道处于关闭状态，做好正常的营运工作，无串厅，不留顾客。

3、卖品工作方面，了解产品，有一定的销售能力，要注意个

人自身卫生及卖品清洁，询问、点单、呈递、收款、致谢、道别，完整服务，耐心解答，微笑面容，退换货，物品保质期，交接班盘点，核对库存数量，供给及时，主动推荐，只要做好以上的各项工作，相信卖品部销售额也会日益上升，态度第一，顾客至上。

4、放映室的工作，放映室的工作人员要了解每日新片、片源、密钥下载、拷贝信息，做好登记，每天场次和放映时间，影片要提前了解，做好准备，另外放映机的清理打扫、保养要到位，更新片源。

由于影城工作是以服务型为主的行业，营运部是站在影城的第一线，我们深感到自己工作做得到位与否会直接影响到影城的声誉，所以时刻注意自己的一言一行。面对一个全新的环境，我开始对服务工作有了更加深层的认识，我们深知，唯有不断学习、总结，不断努力和全力以赴来弥补自身的不足，才能迎合整体工作的需要。通过在影城工作的这段时间，我受益匪浅，我会把学到的新知识和积累的经验很好地运用到以后的工作中去，并通过实践进一步提高、升华。

2、在工作中耐心的把影城营运部的各项工作落到实处；

4、通过营运部的全体成员共同学习，提高团队整体素质，树立良好的影城形象。

目前，我们影城在电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于影城领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们营运部在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。透视过去的2020年，对我来说有很大的收获，成为影城的一名员工，我倍感骄傲和自豪，通过加强自身的学习能力，使我认识到了工作中需要有更多的换位思考、需要理解和包容、需要怀有一颗感恩的心。虽然自己很努力，但也因为欠缺经验和方

法有许多不足。在下半年的工作中，我会更加努力学习，在工作中总结、在总结中反思、在反思中学习、在学习中提高、用最好的态度服务顾客，用最佳的心态对待工作。