

2023年速冻业务工作述职报告 速冻食品 买卖合同(优质7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

速冻业务工作述职报告 速冻食品买卖合同篇一

乙方(需方)：_____

为明确甲、乙双方的权利和义务，依据《中华人民共和国民法典》之相关规定，本着互惠互利的原则，经双方友好协商，签订本合同，并共同信守下列条款。

第一条 合同的标的

1、产品的名称、规格、价格、数量及金额：

本合同所确定的产品为甲方代理的 膨化食品系列产品，具体的名称 _____(出厂单价_____元/件, 9.5斤)、 _____(出厂单价_____元/件, 8.0斤)

2、产品的技术标准和质量，符合甲方产品质量的企业标准或国家标准。

第二条 交货、验收方式

1、乙方收到产品后应及时验收，若有异议应以书面形式在三天内向甲方提出，并提交货单原件，以便协助解决。否则甲方视为乙方以按要求收货。

第三条 甲方的权利和义务

- 1、甲方有向乙方提供质量合格产品的义务。
- 2、甲方有及时、准确的向乙方提供产品相关资料和证件的义务。
- 3、乙方在保质期内如发现产品质量问题，甲方经查证后，属甲方责任的，甲方有无偿调换、退货的义务(乙方造成的除外)。

第四条 乙方的权利和义务

- 1、乙方应向甲方提供有效的营业执照、卫生许可证、税务登记证及法定代表人身份证复印件。
- 2、乙方年销售任务为万圆，每月最低_____元。乙方在销售期间应按月、季度的销售计划进货。
- 3、乙方享有甲方提供的促销商品等支持的权利。
- 4、甲方提供不超过生产日期15天的产品给乙方，否则乙方有权拒收。
- 5、乙方有责任配合甲方业务代表不定期到乙方查询经营及库存情况。
- 6、乙方的销售价格不得低于甲方提供的价格销售和跨区销售、否则取消所有返利，并取消销售甲方产品的资格。
- 7、合同有效期内销售额在_____元以下则无返利。
- 8、所有返利都必须是在合同期满且货款结清后的次月甲方以产品兑现给乙方。

第五条 价格与结算

1、甲方产品的价格以甲方盖公章的附件为准，甲方视成本及市场原材料变化有权更改供应价格，但应提前_____月通知乙方。新价格调整前已付款则无论甲方价格做任何调整本批货以原供价为准。

2、结算方式：先款后货，甲方在收到乙方货款5日内按乙方指定地点将货物发出。

3、付款方式：由乙方将货款存入甲方指定的银行账户。乙方不得将现金交与甲方业务人员，否则由此产生的一切不良后果由乙方负责。

第六条 争议解决

(一)、因履行本合同发生的争议，应通过友好协商解决，经协商无法解决之争议在甲方所在地人民法院起诉，通过诉讼解决合同争议。

(二)其他

1、本合同任何条款的变更，双方必须书面为之；

2、甲方业务代表未经甲方书面传真确认，不得向乙方借取货物或现金，不得行使超出合同范围之外的权力，由此引发的一切责任甲方不予承担。

3、本合同一式两份，甲乙双方签字(盖章)生效，双方各执一份。本合同共页，涂改或未经合法授权代签无效。

4、本合同有效期为_____月_____日；

5、未尽事宜双方协商处理；

(三) 双方签章:

甲方: _____ 乙方: _____

年月日

速冻业务工作述职报告 速冻食品买卖合同篇二

被委托方(以下简称“乙方”): _____

一、甲方委托乙方加工生产营养餐包,该产品单个净含量不得低于_____克,每件规格为_____,每件净含量不得低于_____千克。该产品的生产主料由甲方指定品牌使用,配方必需经过甲方审核通过(面团配方:面包粉_____公斤、白糖_____公斤、全统玛雅琳_____公斤、鸡蛋_____个、奶粉_____克;皮料配方:全统玛雅琳_____克,白糖粉_____克、低精粉_____克、鸡蛋_____个,奶香粉_____克),在生产过程中甲方有权派人进驻乙方工厂进行技术监督,乙方需严格按照甲方的要求进行生产。

二、本合同期限为一年,从_____年___月___日至_____年___月___日止,合同总产量为_____吨,合同总产值为_____万元;合同期满前_____月双方协商下一年度合作事项,若本次合作愉快,可续签合同。

三、交货及付款方式

1、乙方以每个_____元的单价供货给甲方。

2、乙方将货物送至甲方指定托运部,所产生的托运费由甲方承担,若是甲方派车到乙方工厂提货,由乙方负责安排工人装车。

3、甲方按月结算货款给乙方,在每月最后一天对帐,于次

月_____号以前一次性付清所有货款。

四、甲乙双方应保守此次合作的商业机密，如合作方式、配方、工艺流程、价格等不得向第三方透露。

五、乙方在生产过程中所使用的原材料和包装物必须符合国家相关法律法规的规定，产品应按gb/t20981的标准生产，不得滥用、乱用非食品添加剂，若产品的安全、质量出现问题，由乙方承担全部责任；若产品质量不合格，甲方可要求乙方退换货，如包装出现漏气现象、配方错误导致产品质量发生改变、烘烤过度产品焦糊、烘烤时间不到产品夹生等。

六、乙方应提供此产品相对应批次合格的检验报告，若工商局、质检局抽检此产品不合格由乙方承担责任；在甲方所在地送检的样品检验费用由甲方支付，若产品不合格所造成的损失由乙方承担一切责任。

七、如产品有质量问题，经有关部检测，确定是产品本身问题，乙方承担责任。但由于运输过程或由于甲方销售、储存不当，而造成产品质量问题，由甲方承担责任，但乙方可以退换货。

八、由于乙方要生产中秋月饼，所以在中秋前_____个月，乙方不供货给甲方。

九、甲方委托乙方生产的产品，乙方不得将该产品投放市场，销售权归甲方所有。

十、在生产过程中，若发生安全事故及财产损失，由乙方负全部责任，与甲方无关。

十一、本合同从签订之日起，双方均不得违约，若有一方违约，违约方应承担对方的一切经济损失和承担违约责任；本合同在履行过程中发生争议，双方当事人协商解决，协商不成

的应向甲方所在地仲裁机构申请仲裁。

十二、本合同一式_____份，甲乙双方各执_____份，经双方签字、盖章后，由公证处公证后生效。

时间：_____年____月____日

速冻业务工作述职报告 速冻食品买卖合同篇三

把防止发生重、特大事故作为安全生产工作的重中之重，集中力量抓实、抓好。

一是完善监控体系。****沿岸乡镇更是配备了专职的监管人员。

二是实行重点监控。把非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、公众聚集场所、道路交通、民用爆破器材生产使用、人员密集场所及建筑施工等行业作为重点来监管。

三是认真开展安全生产专项整治活动。以申办安全生产许可证为重点开展非煤矿山安全专项整治工作，检查非煤矿山企业3次，下发整改指令书18份；经过大量、耐心、细致的工作14户非煤矿山企业申办安全许可证，石河制砖厂在市局领导到现场，讲解法规、讲明无证生产的严重后果之后也已申办许可证，截止到目前我县15户非煤矿山企业全部申办安全生产许可证，已经完成安全评价和补充开采设计。1户拒不申办安全生产许可证非煤矿山企业已被依法关闭。以打击非法经营为目标开展危险化学品专项整治工作，依据《危险化学品安全管理条例》的规定，对全县近200家危化品从业单位，进行2次全面检查，对检查出的问题下达整改指令书100余份，处罚单位30户；对24户新开业未办经营许可证的农药经营单位进行了安全评价，申办许可证材料已送市政府行政服务中心；会同工商局严把经营单位登记、审核关，严格市场准入

制度，取缔2个未经许可农药经营户，并给予了相应处罚。以规范市场秩序，严格管理制度为重点开展民用爆炸物品和烟花爆竹专项整治，严格实行了统一购销、统一管理、统一配送；对烟花爆竹经营单位进行全面整顿，许可68个符合条件的单位经营烟花爆竹，对2户非法经营烟花爆竹业户进行了严厉打击，保证了市场的规范、有序。以整治公路行车秩序和事故多发点段为重点，以遏制超员、超载、超速行驶和整治违章行为为突破口，开展道路交通安全专项整治，加大对各类违章车辆的整治力度。水上安全组织检查组5个，参加人员56人次，检查船舶60多艘次，发现隐患9件，整改隐患9件。在消防安全专项整治中，认真按照省、市提出的要求，对全县文化娱乐场所、商场、粮食、物资储存场所、学校、医院、幼儿园、宾馆、饭店、洗浴、网吧等人员密集场所，组织3次安全专项检查，杜绝了重特大火灾事故。

为了适应新形势的要求，把建立预防性监督长效机制，作为加强安全生产工作的头等大事。

一是加大现场监督力度。年初以来，全县安监、消防、交通、交警、等部门，围绕人员密集场所消防安全、非煤矿山安全、危化品安全、春冬防安全、道路交通、节日安全等重点，共组织现场安全监察110多人（次），发现各种事故隐患100多处，下达整改指令书120余份，隐患整改率达到95%以上，有效预防了各类事故的发生。

二是加大隐患整改力度。对检查出的每个隐患都要明确整改时间、整改标准，确定整改责任人。对****市场的安全隐患，县政府多次协调研究解决办法，下发整改文件，安监局进行专项督察，在各部门的共同努力下，投资20余万元整改了兴兰市场安全隐患。

近年发生的一些重大事故表明，从业人员缺乏最基本的识灾、防灾能力差，是导致事故发生和扩大的一个重要原因，也是当前安全生产领域最大的隐患。为了提升全社会的安全意识，

县政府在营造“关爱生命、关注安全”的舆论氛围上做了大量工作。

一是加大宣传力度。在每年“5.6”、“4.17火灾反思日”、“全国安全生产月”、“119”消防宣传日等大型活动中，都抢前抓早，周密部署，广泛开展宣传活动。

二是加大教育力度。组织开展了知识竞赛、安全常识讲座等各种丰富多彩的教育活动，开展“安全知识四进”活动，组织消防、交通、建筑施工、等各安全监管部门，编印安全生产知识宣传单、宣传手册，向居民群众发放，同时在全县中小学校普遍开设安全课，把安全生产法律法规和安全常识普及覆盖到千家万户。三是加大培训力度，严格持证上岗制度。近三年来，我县共举办企业负责人、危险化学品、从业人员等各类安全培训班14期，有近万人（次）接受了相应的安全专业知识培训，500多安全管理人员和特种作业人员持证上岗，进一步提高了广大从业人员的安全素质，保证了企业的安全生产和社会公共安全。

一是进一步完善安全工作目标责任体系建设。认真总结经验教训，健全安全目标责任体系，强化考核措施，认真兑现奖惩，形成有效的安全工作责任督办落实和激励机制。

二是进一步强化安全基础建设，构建县、乡、村三级监管工作网络。进一步深化和拓展工作面，提升安全管理水平。

三是进一步深化安全生产专项整治。加大现场监管力度，强化隐患排查和整改措施，切实消除各类隐患，完善重特重大事故应急救援预案。

四是大力普及安全文化。以宣传贯彻《安全生产法》等法律法规，进一步加大安全法律法规的宣传培训和教育力度，在全县营造良好的安全舆论氛围，为打造平安***作出应有贡献。

速冻业务工作述职报告 速冻食品买卖合同篇四

1、深入学习党的xx大精神，全面贯彻“三个代表”重要思想和科学发展观。学习贯彻xx大精神，牢固确立“三个代表”重要思想和科学发展观在民兵工作中的指导地位，坚定不移地高举旗帜，铸牢军魂，走在前列，作为一年来我镇民兵政治教育工作的首要任务。为了扎实有效地完成这个任务，根据形势变化，我们因地制宜地采取集中教育、刊授教育和分散学习等多种形式来开展民兵政治教育，并把这个任务始终贯穿于“四课”教育之中，力求通过政治教育来提高广大民兵的政治觉悟，做到统一思想，坚定信念，树立民兵良好形象。

2、扎实开展国防教育。一年来，武装部利用镇党委干部春训班、镇、村干部会议、村民议事会、民兵点验、国防教育赶集等多种行之有效的方法开展了国防教育。

1、加强民兵干部队伍建设。多数村民兵营长是一兼多职，且年龄偏大，平时任务多，担子重，责任大。如何教育民兵营长工作上弹好钢琴，统筹兼顾，服从大局，搞好民兵本职工作，是新形势下民兵工作与时俱进的一个新课题。为加强新形势下民兵干部队伍建设，今年镇武装部制定落实了民兵工作量化考核细则分发至各村民兵营。各村民兵营按照细则开展工作，力图强化民兵干部的责任意识、命令意识、竞争意识，为做好民兵营工作指引了道路。

2、加强了民兵阵地建设。按照人武部党委要求和镇武装工作计划，完善了井楠村、杨饭店村、大林村、施集社区、龙蟠村、河东村六个村的民兵营阵地建设。按照“有办公室、有办公桌、有资料柜、有图表、有民兵活动场所、有旗帜”的“六有”标准抓好落实，让广大民兵有了家的感觉，找到了家的归宿。

3、加强民兵整组工作。根据人武部的要求，为了保证基干民兵队伍纯洁可靠，整体素质提高，建立健全各项制度，镇武装部多次向党委、政府主要领导汇报。

党委、政府非常重视民兵整组工作，安排武装部长在党政班子会议上进行传达贯彻，并多次召开民兵营长会议布置落实整组工作计划，认真开展了整组宣传教育、出入转队、合理编组，建立健全各项制度，汇集民兵工作各种资料，总结经验等民兵整组工作。这次民兵整组工作基本情况：基干民兵编制数xxx人，按专业任务分为步兵x连xx人，情报侦察连xx人，其中含xx名森林防火分队；男性xxx人，女性x人，退伍军人xx人，经过训练人员xx人，专业对口人员xx人；大专以上x人，高中xx人，初中142人，党员37人，团员xxx人，平均年龄26周岁，入队xx人，转队xx人，普通民兵营xx个，普通民兵xxxx人。

4、积极参训□xx年4月份按照区人武部的统一要求，带领部分基干民兵参加区人武部组织的民兵集训，在训练期间，参训人员严守纪律、刻苦训练、熟悉和掌握了单兵应具备的军事素质，在训练考评中，所有参训人员全部合格，并得到了区人武部的表扬。

速冻业务工作述职报告 速冻食品买卖合同篇五

财务年工作总结工作总结 本页是最新发布的《财务年工作总结》的详细参考文章，好的应该跟大家分享，这里给大家转摘到。

财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。工作 新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，个人简历努力学习业务知识，在公司领导及部门领导的正确指导下更上一层楼。

以上是《财务年工作总结》的参考详细内容，讲的是关于工作、完成、工作总结、财务、公司、业务、进行等方面的内容，希望对大家有用。

年县委财务工作总结

年关于财务工作总结

银行财务年工作总结工作总结

年乡镇财务工作总结

年会计财务工作总结

速冻业务工作述职报告 速冻食品买卖合同篇六

乙方：

第一条 加工产品范畴

1、产品品名：

2、产品规格为：

3、如增加产品由双方另行签订书面补充协议。食品委托加工合同范文节选！

第二条 委托加工订单

1、甲方根据市场销售情况，于每月日以书面或传真形式向乙方提供次月订单，明确订单的数量和供货时间，乙方如有异议，应在接订单后1日内书面提出，否则，视为同意。

2、乙方按确认的订单提供产品，甲方可视具体情况对订单进

行相应的调整，调整计划提前5天通知乙方，但调整幅度(量)不得超过计划的25%，若超过25%，双方另行协商。

3、乙方应尽最大努力，最大限度的满足甲方订单的要求。

第三条 加工产品质量及责任

1、乙方严格按甲、乙双方确认的配方和工艺制作，产品质量符合国家食品卫生标准。

2、加工产品包装上标注乙方厂名和厂址，同时注明乙方系受甲方委托生产，附 商标使用授权书。

(3)少量的包装破损等质量问题，由乙方负责调换；

(4)若属甲方运输或出厂以后因保管不当导致产品变质，乙方不予承担责任。

5、乙方应按产品标准要求对每批次产品进行抽检及留样，并严格遵循三检制度。

6、乙方应根据甲方销售需要提供加盖公章的工商营业执照复印件及生产、卫生许可证复印件，相应批次产品的出厂检验报告单。

第四条 原辅料及包装材料供应

1、产品的商标图案、标识设计图案和外包装设计图案由甲方提供给乙方，这些图案及其组合的知识产权属于甲方所有，乙方不得在甲方产品以外的任何场所使用或许可他人使用。

2、乙方全面负责采购加工产品所需的原辅材料和包装材料，并确保所采购的原辅材料、包装材料符合甲方产品质量标准要求。

3、乙方应保管好甲方材料，包装纸箱、标签等不能流入市场。

第五条 产品交付与验收

1、产品实行甲方自行提供，交付地点为乙方工厂仓库，物流运输由甲方负责，乙方负责装车。

2、产品交货按甲方订单履行，若有变动，双方应提前约定。

3、产品在出厂之前，由甲方驻厂代表开具质量验收单，并在乙方出库单上签字。

4、产品验收依据为经双方共同确认的质量文件及国家相应标准。

6、交货时间：自订货计划在乙方确认(计划确认时间为乙方收到传真后1天内)后第七天开始供货，日供货量为：月订货量 万箱以内的，第天不低于 万箱，月订货量 万箱的，每天不低于 万箱， 万箱以上的，每天 万箱。食品委托加工合同范文节选！

第六条 其他

1、合同解除的条件

2、争议解决途径

3、合同生效时间

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

速冻业务工作述职报告 速冻食品买卖合同篇七

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民

与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖

励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到

主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作