

八年级寒假计划表格(通用6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

经理工作总结篇一

说一下vip包厢的经营理念。首先vip包厢的客人无论是消费能力还是社会地位肯定比点餐式包厢的客人档次要高很多，所以迫使我们无论在硬件的装修，设备的投入，以及软件的服务上都要做到让客人有物超所值的感受。就以人员方面来讲，要做到挑选上的严格把关，如：形象气质；考核上岗等等。vip包厢服务人员需用女孩(最好是上海人)，另外该区可安排形象气质佳的模特跟客人进行交流，模特也需要经过公司培训才可上岗，并有专人负责。公司最好租一处集体宿舍，以便对这些人员的管理，因为他们应该是vip区生意好坏的关键。另外公司可在全国各地(如东北、四川等地)设立长期招聘点，使公司能有源源不断的新鲜血液。

其次针对两种不同的经营模式人员的工作流程也有所不同，对次制定出不同的奖惩制度，对vip区人员的工作态度及业绩表现实行重奖重罚的原则，以提高员工的积极性和良好的工作态度，使公司能够有一个稳步发展的过程。

关于营业额的前期预算

由于目前上海娱乐业已经比较发达，不管是点餐式服务的ktv还是vip形式的模式，在上海都有操作的比较好的知名店，所以作为一个初入上海的全新的娱乐场所，前期开业三个月应作到尽量让消费者知道这个品牌，可进行大量的优惠活动，吸引客人到我们店里来，这样他才会有比较，才有可能成为

我们的忠实客户，并由他们介绍给朋友，吸引更多的客人。(顾客的口碑比任何广告的有效)。因此我认为前三个月每月能做到120~150万元左右，平均每天4~5万元左右。经过三个月的各方面磨合，不足的地方加以改进，三个月后营业额应稳步提升到每月200万左右，每天7万元左右。

ktv经营管理 ktv活动营销 ktv职员培训

ktv市场调研 ktv项目规划 ktv装修设计

ktv音响设备 投资项目预算 供求信息发布

准确定位+优质服务+团队精神=客人满意。让客人满意，是我们最高的追求!只有客人满意，我们才能创造更高的效应。我相信只要我们看清了我们这里的市场形势，那么在市场找到弱点，找到适合我们娱乐城发展的方法，我相信，作为我们市的娱乐城龙头，我们会找到适合我们娱乐城发展的前景的，毕竟我们的市场开发的早，我们理应继续发展。

经理工作总结篇二

巨匠午时好，6月份的工作在各级率领、同事们的配合下，取得了圆满的成功，下面我对6月份的工作做以下陈述请示。

炎天到了气温急剧升高，对于在厨房及门店外部功课的员工简直是一个很年夜的考验，气温升高档闲中暑，为此，店内预备了一些应急药品，如：板蓝根、霍喷香正气水、感伤号等常备药品，由工会负责药品的发放，店内还采办了清热解毒的中药材，要求天天早上煲成药粥给员工喝，做好预防工作，对于生病的员工我们也给以了关切，店内的首要率领及工会为生病的员工送往了生果、牛奶等，并询问病情，做好心理工做，并精心建造生病员工的工作餐，由工会负责送餐工作，让生病员工感应感染抵家的热和。炎天到了蚊蝇滋长较多，店里自采了蚊喷香器，并对每个员工宿舍进行发放，

保证了员工的正常歇息。

厨房对员工餐也进行了调整，夏日天色热，等闲上火，员工餐以少油少辣为主，厨房每两周改换一次员工餐菜谱，保证员工餐菜品、营养搭配的多样化。

本月对店内的平安问题也进行了主抓，收货验货方面：炎天天色转热，肉类食物等闲变质，在收货的时辰细心不雅察看肉质是否新奇，颜色、气息是否正常，并向供货商索要检疫发票，搜检检疫发票是否齐全，蔬菜方面，不雅察看蔬菜的颜色、气息是否正常，验货时要求厨师长、保安员、库管三方在场，保证进库肉类、蔬菜类的平安。对收到的菜品实时进行收检，像肉类收货后实时放进冰箱，杜尽呈现肉类因为高温发生变质的情形，蔬菜收货后需要进冻库保鲜的也实时收进冻库，避免呈现收检不实时造成的变质情形。关注了年夜型宴会的留样情形，年夜型宴会的菜品做好留样工作，对将要发生变质的菜品样本实时销毁。厨房卫生方面：厨房每周进行年夜扫除，用火碱对厨房地面卫生进行消毒，预防细菌类的滋长。对厨房的烟道进行清扫，保证烟道的洁净，对烟道内油迹进行清理，杜尽火灾的发生。要求厨房员工养成精采的手风，对自己的独霸台做好收检和消毒工作，保证菜品的平安。

消防平安方面：炎天到了气温较高，空气干燥，做好店内的火灾预防工作，我们对店内的员工进行了灭火器使用体例的培训，并要求所有员工体味灭火器的使用体例。保安组天天放置专人对消防行动措施进行搜检，时刻关注消防行动措施是否能够正常使用，做好预防工作，并要求保安组成员必需把握消防栓和灭火器的使用体例，要求保安组天天对平安通道进行搜检，平安通道时刻连结通顺，禁止堆放任何杂物。配电室内也禁止堆放任何杂物，要求保安组做好搜检工作。海景文化的进修与执行：海景年夜酒店是一个很具代表性酒店，优质的治理方针，贴心的处事，完美的企业文化都是我们值得进修的处所。酒店成功的要诀：追寻顾客的需求，追

求顾客的赞誉，倾听顾客的定见，采纳顾客的建议。

对顾客启齿的需乞降交办的工作，要随时跟进，实时处事到位；寻找和发现让客人惊喜和打动的处事机缘，只有这样我们才能缔造分歧于一般条理的处事境界。追求顾客的赞誉，焦点是不竭晋升处事质量和下场，用打动顾客的步履让顾客发自心里的赞扬我们。顾客提的定见和建议表达的是他们的期看，也是对我们的关心。客人因为相信我们、希看我们做的更好，才给我们提建议和定见，所以我们应该倾心听取，用感谢感动的心当真看待，不单要接待客人提定见、提建议，还要自动与客人谈心，征询他们的定见和建议。知足了顾客提出的需求，才能博得顾客的心。客人永远是对的，我们坚持无前提退菜、换菜原则来达到顾客的知足，无论是不是顾客的刁难，我们都要遵循这个原则，不能对顾客说不字，不能对顾客的需求说不字。夏日，雨天较多，客人有的没有预料到下雨，未带雨伞，而我们为他供给了一次性雨衣，我们就博得了顾客的一份打动，并博得了顾客的心。我们应该时刻关注顾客的需求，要能发现顾客的需求，寻找和发现让顾客惊喜和打动的机缘，博得顾客的心。我们要不竭的精进我们的菜品质量，让顾客真正感应感染到我们在全力，每次惠临都能感应惊喜和打动。海景年夜酒店的优异处事不美观我们天天都在进修，我相信，海景能做到，我也能做到~！

经理工作总结篇三

准备成立公关招标部，要有专人负责公关销售及市场招标工作。

对管理干部从德、能、勤、绩等方面给与客观评价，让能者有进步机会，让庸者得以解脱。公司现在发展势头很好，需要大量的人才涌现出来，员工进步提高的大门公司永远为大家敞开着，欢迎全体同仁努力体现自身价值，展现自己的才华和智慧。

各位厨师长更要以本项目的菜品质量为核心开展各项工作，管理方向不能出现偏差。最近一年来，我们在征求甲方领导意见时，还是经常会有客人反映菜品质量问题，所以我们把20xx年要确立为“菜品质量年”。这项工作如果不抓好，其他都无从谈起。

我们在大学食堂和小区物业管理方面逐渐缩减，因为这两个业态经济效益较差，且过于牵涉精力，不是我们的发展方向。其他方面只要有利于公司发展的项目，我们都可以尝试，也欢迎大家提供相关信息。

要观察员工的心理动态，了解员工的真实想法，做员工的朋友，尽最大努力为员工解决实际困难。同时，我们也提倡员工对公司和管理干部多一些理解和包容，公司的管理制度是本着公司健康发展的目标制定的，不是针对某一个人的，国有国法，家有家规，没有规矩不成方圆。但是如果管理干部在执行制度过程中，有不公平公正的现象，可以跟管理者本人提出来，严重的也可向公司反映。公司面对全体员工广开言路，有什么疑问都可以提，管理干部都要耐心解释，包括工资待遇问题。再有由于公司快速发展，员工队伍需要不断地补充新鲜血液，公司高管、办公室和各个项目负责人都要重视招聘工作，不断拓宽员工招聘渠道。如果员工们有这方面的资源，也欢迎大家引荐。个别项目经理厨师长在人员招聘这项工作上一定要扭转一个错误认识，就是把招聘员工工作推给公司，我希望大家都能积极想办法，不断引进有用之才，以保证我们公司健康发展。

在活动中互相学习、互相提高、开阔眼界，同时也是一种培训学习。加强日常业务培训，不断提高员工业务水平。走出去，请进来，节后首先安排公司高管到相关培训机构进行学习提高，将来会陆续安排不同级别、不同岗位的干部员工到外面学习。以上这些培训活动，公司都要投入大量的精力、物力、财力，但是我们觉得这些钱花的值。公司不只是给大家提供一个工作岗位，而更重要的是要让大家在公司能

够学到知识、学到技能。要让大家感到，来xx自身价值提高了、能力变强了，工作、生活更有自信了。目前，我们正在跟政府部门沟通□20xx年公司准备开展对外培训业务，既要提高经济效益，也要为社会做贡献，同时我们在培训的过程中，教学相长，共同进步。

以上内容是公司20xx年发展目标的初步规划，希望大家围绕这八个目标，认真落实，撸起袖子加油干，为公司的发展贡献自己的力量。下面我想提倡两个“精神”，跟大家分享。

我们餐饮行业主要是以为客人提供高质量的餐饮产品和服务为立足之本，餐饮从业人员要有高度的责任感、使命感，让用餐客人享受到营养、健康、美味的食品，而早已不再是只让客人吃饱的年代。十二届全国人大五次会议李克强总理第二次把“工匠精神”写入政府工作报告，并指出“质量之魂，存于匠心”，强调“要大力弘扬工匠精神，厚植工匠文化推动中国经济发展进入质量时代”。我认为，新时代的“工匠精神”的基本内涵，主要包括爱岗敬业的职业精神、精益求精的品质精神、协作共进的团队精神、追求卓越的创新精神这四个方面的内容。

爱岗敬业，是爱岗和敬业的合称，所谓“爱岗”，就是要干一行，爱一行，热爱本职工作，不能见异思迁，站在这山望那山高。所谓“敬业”，就是要钻一行，精一行，对待自己的工作，要勤勤恳恳，兢兢业业，一丝不苟，认真负责。精益求精，是指一件产品或一种工作，本来做得很好了，很不错了，但还不满足，还要做得更好，达到极致。协作共进的团队精神则主要体现的是“协作共进”，而不是各自为战。所谓“协作”，就是团队成员的分工合作；所谓“共进”，就是团队成员的共同努力、共同进步。

追求卓越的创新精神。新时代的“工匠精神”强调的则是在继承基础上的创新。因为只有继承基础上的创新，才能跟上时代前进的步伐，推动产品的升级换代，以满足社会发展

和人们日益增长的对美好生活的需要。

主人翁精神，具有一种伟大的激励力量。主人翁意识则凝聚着人们团结向上、勤奋进取的内在动力，而正是这种动力推动着人类社会的不断进步。任何一个国家的完整和繁荣都离不开人民的主人翁精神，任何一个家庭的美好与和谐也都离不开主人的精心经营，任何一家企业的兴旺发达更离不开具有主人翁精神的员工们的勤奋工作和尽职尽责。

一名优秀员工，一定要有主人翁精神，处处以发扬主人翁精神为己任。只有以企业主人的心态对待公司、对待工作，我们的个人发展前途才能与企业行在同一条航线上。若能如此，我们将不再是一个以工作来维持生计的人，而是一个拥有事业平台的人。通过企业这个平台，我们将实现自己的梦想，成就自己的未来。

对于每一名员工而言，唯有做企业的主人，才有可能成为企业不可或缺的中坚力量。以主人翁心态工作的员工才是企业最有价值的财富，因为企业高层们都知道：这样的员工会以企业为家，会将企业的事当做自己的事来做，会像爱自己的家庭一样爱自己所在的企业，热爱自己的工作，会尽全力为企业发展贡献自我力量。

以上两种精神我认为今天跟大家一起分享很有意义，希望大家认真领会，在工作中努力发扬这两种精神，我想我们的公司发展的会更好，我们的员工也会越来越优秀。

20xx年已经拉开序幕。我们将以员工的动力和成长为核心。打造、和升级企业管理体系。

在企业文化方面：我们将注入，“快乐”文化，让大家的工作，更愉悦、更开心。

在管理制度方面：我们将更加“人性化”，通过员工需求调

查，推出更符合员工利益需求的管理制度。

在培训学习方面：我们将把员工的成长，放在首要位置。持续学习，提升大家的智慧、知识、素养。

展望20xx年，我们的企业好像大家庭，以它广博的胸怀，欢迎、接纳、爱护大家。我们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中均扮演着重要的角色，我们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！风雨送春归，飞雪迎春到。对所有员工的家人，我一直心怀感恩。如何回报，我觉得最好的方式，是为员工创造学习、成长的氛围与环境！

有梦想非常重要，有了梦想每时每刻为之努力，更重要！

经理工作总结篇四

一、20xx年工作完成状况

(一) 干部队伍建设

1. 抓好干部学习教育工作。一是组织干部参加各类学习培训。今年，共组织20多名干部参加市委组织部、市直机关工委等单位组织的培训达30批次。二是组织大讨论活动。根据市委统一安排，认真组织机关干部集中开展了“解放思想，开放崛起”和“转变作风，提高执行力”大讨论活动，就如何解放思想、转变作风、提高执行力、加快发展等问题深入地进行了讨论。透过活动的开展，使大家充分认识到应对当前市情，提高执行力的重要性和必要性，并针对存在的问题，提出了整改措施。三是鼓励干部自学。用心购买计算机、法律等书籍，发放到每名干部手中，号召大家自觉更新知识，扩大知识面。

2. 抓好人事工作。一年来，在办公室党组的正确领导下，我

们认真落实了的资料和要求，共调整干部37名，为4名干部办理了调进调出手续。在选拔任用过程中，对干部选拔任用的标准严格掌握不走样，对干部选拔任用程序切实遵守不变通，严格执行了民主推荐、考察、酝酿、讨论决定、任职等程序，落实了任前公示制，考察预告制，任职试用制，进一步加强了组织监督和广大干部群众的监督，到达了公开、公正、公平的目的。根据办公室工作需要，我们会同后勤做好司机的选聘工作，在试用期满后及时与4名司机签定了劳动合同，落实了待遇。

3. 规范机关管理。我们在广泛征求意见的基础上，对办公室机关管理制度进行了全面的修订完善，拟定了24类122条政府机关工作人员务必遵守的学习、工作和生活制度，配套完善了首问负责、职责追究、办结等相关制度，以手册形式发放到每名机关工作人员手中，强化了每一名政府工作人员的职责，进一步规范了机关干部言行。

(二) 机关党建

1. 抓好党员纳新及转正工作。今年6月，我们对2名纳新对象认真进行了严格的政治审查，组织参加了赴革命老区理解革命教育及入党宣誓活动，发展为中共预备党员，为党组织注入了新鲜血液。8月，为3名预备党员办理了转正手续。

2. 完成党报党刊任务。我们把抓好党报党刊任务作为一项政治任务，按照全市20xx年度党报党刊发行工作会议要求，认真执行订阅范围、订阅数量，完成了、等党报党刊任务。

3. 丰富机关文化生活。为丰富办公室机关文化生活，增进干部职工的交流与合作，我们认真做好机关活动室的日常管理，组织开展健康有益的迎新春文体活动，在全体机关干部职工的踊跃参与和共同努力下，活动取得了圆满成功。

4. 配合社区换届工作。今年是韩家街社区第三届居委会换届

选举年。5月，办公室作为第一选举小组牵头单位，对市委、市政府两大院及周边20个单位的社区居民状况进行了认真摸底和统计汇总，确定了1269名选民资格，选出了居委会正式候选人9名，并受社区选举委员会委托，主持召开了第一分会场选举大会，按照规定的选举程序，顺利产生了新一届社区居委会成员。

5. 组织献爱心活动。5. 12汶川大地震后，我们采取发倡议书、缴纳特殊党费等多种形式，号召大家发扬一方有难、八方支援的精神，用心投身到抗震救灾活动中，共筹集善款3.1万元，并透过组织、民政等渠道送往灾区。

(三) 工资福利工作

1、完成正常工资调整工作。今年，经过半个月的反复测算，我们对晋升级别、档次的103名机关干部工资进行了调整，并补发到位。

2、组织机关干部体检。为保证机关工作的健康运转，我们组织包括政府领导、机关干部、离退休人员及借聘人员在内的128名机关工作人员进行了身体检查。

3、搞好慰问活动。一是慰问住院工作人员。凡有工作人员住院，我们第一时间赶往病房看望，送上了办公室的温暖与关怀；二是做好节假日慰问金的发放。

(四) 组织参与全市性活动

1、参加春节文艺汇演及元宵节花灯展。春节期间，为烘托节日气氛，我们组织政府综合口近10个单位参加了迎新春文艺汇演，参演节目达20个。在元宵节花灯评比中，政府综合口选送的30盏花灯，获得一等奖2个、二等奖3个、三等奖3个，赢得了领导和群众的充分肯定。

2、组队参加全市篮球比赛。今年4月，办公室选拔了10名同志组成市政府代表队，参加了“建设杯”篮球比赛。经过20多天的艰苦训练，在全体队员顽强拼搏下，取得了全市第八名的好成绩。

3、用心参与礼貌城市建立活动。在搞好机关礼貌大院建立工作的同时，根据市礼貌委的要求，办公室组织相关科室编写了8千字的礼貌城市建立资料，得到了省检查组的肯定。克服困难，加大协管员工资筹措力度，并督促做好阳春大街路段路面保洁、车辆归整工作。

4、组织参加健步行和长寿文化旅游节活动。4月，组织综合口单位300多人参加了“迎奥运游钟祥”万人环湖观花赏景健步行活动。组织综合口单位150多人到客店观看“钟聚祥瑞”音画晚会，组织机关干部参加了旅游节开幕式。

5、扎实做好包段的防汛工作。7月下旬，在市防汛指挥部的领导下，加强了与段面所在镇村领导的联系和沟通，到现场蹲点排查，及时发现和处理险情，使段面顺利度汛，保证了一方人民生命财产安全。

(五)工会、老干部工作

1、做好老干部工作。使老干部老有所学、老有所为、老有所乐。一是为老干部征订了刊物。二是举行重阳节老干部茶话会，为全市经济社会发展和机关建设献计献策。三是组织开展垂钓等健康有益的活动。四是开展走访慰问，落实老干部待遇。

2、做好机关工会工作。重点突出规范化建设，做到围绕机关建设，抓工会工作促党务工作、工会工作服务党务工作。

一是做好工会会员登记工作。

二是在汶川大地震发生后，工会向每位工作人员发出向灾区捐款的倡议书，得到广泛支持。

三是做好困难职工救助工作。透过用心向总工会申报，为9名困难职工进行了救助。

二、20xx年工作思路

20xx年，政工科将紧紧围绕办公室中心工作，以和谐礼貌机关建立为主线，抓好思想政治工作和干部队伍建设两大根本任务，以提高执行力为主线，以干部队伍建设和礼貌机关建立为抓手，着力推进思想政治、干部队伍建设、党风廉政建设等三方面工作。

一是加强学习。学习相关政策理论知识和业务知识，当好行家里手。

二是增强服务意识。热情为机关工作人员服好务，做好贴心人。

三是提高执行力。在今后的工作中多锻炼、多思考，尽职尽责，当好“大内勤”。

经理工作总结篇五

一、20xxx5年管理工作的不足：

1. 管理团队的纪律性和目标感都不太强。

作为自己人，对自己的要求不太严格和宽松，导致管理者缺乏紧迫感、危机意识、最大限度的敬业精神和最大的努力。

2. 管理者执行力太弱，日常管理制度落实不牢：反思管理效率没有提高？原因是执行力不强，安排没有在第一时间完成。

连日常管理制度都不能很好的执行。3. 迎新团队在纪律意识和专业能力上存在很大缺陷。

4. 前台的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5. 技术员部门管理不够细致，定期培训不够。技术导向，服务导向。技术技能是赢得客户满意的最重要条件。从技师学员开始，必须满足严格要求，定期进行技术技能强化练习。让每一个技师从内心关注技术。

6. 缺乏物流管理和成本控制的经验，有些地方没有在第一时间做出有效的调整，造成成本损失。

(1) 加强整个团队的氛围，为所有管理者树立榜样。及时对安排进行检查和点评，让每一位管理者都能养成朝气蓬勃、卓有成效的作风。不断给他们压力，给他们定目标，让他们感受到紧迫感和危机感。开展定期活动，增强团队凝聚力。(2) 规范前厅部培训工作：前厅部每位员工必须接受为期三天的岗前培训(行政负责)。四天岗位技能培训要经过考核才能录用，质量一定要从源头抓起。定期对每个岗位的服务人员进行工作技能和服务理念的培训。前台主管应制定详细的培训计划。店长助理严格监督执行。

新技术人员的培训必须经常严格要求和监督。保证服务质量。

1. 如果培训老师考试不及格，他必须受到惩罚。

2. 需要制定每周一次的技术加强点，让技术人员始终高度重视技术。3. 每天检查回访，解决技术员问题。

4. 不断引进新的优秀保健技术人员，为公司创造更多利润。

5. 作为一个技师部门主管，一定要全身心的投入到技师管理中，做到有条不紊，有耐心，有胆识，不示弱。

(5) 坚持实施营销工作：

- 1、凭证必须每天发放。保质保量，增加客流。
2. 不间断的培训，用于推广受欢迎的客人，激发传授技能的欲望，让他们发自内心地关注营销理念。

(6) 控制成本，争取更大利润；

浪费必须及时惩罚和通知，严格控制人工成本，让每一个员工都能得到充实。每天多观察，多发现问题，才能做好预防工作。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划。如有不足，请指正。

我相信在20xx年在总部的正确领导下xx路的所有家人都能够创造业绩，用业绩证明我们的价值。

经理工作总结篇六

对于销售而言，工作心态非常重要，有的人是真心的喜欢这个岗位，敢于挑战自己，希望看到全新的自己，每个月都在往更高的地方攀登着，销售的这个岗位本来就非常的锻炼人，而有些销售，根本就是混日子的，每个月能达到公司下发的业绩目标就开心的要死，心满意足了，这就是没有追求的人。

今年开始的第一个月，我就跟公司的领导报备了自己想进行人员调整的想法，并且得到的批评。公司一共二十二个销售，我炒掉八个，然后新招聘了十个进来，留在公司的都是我认为是有责任心，有事业心的销售。

二、技能培训

我算是一个十分资深的销售了，我算是在公司一步步晋升上来的销售经理，以前我也是个干销售的，所以我对他们的工作心情以及工作的一些状态都是非常感同身受的。这半年，我们每天都要开一次总结会，总结自己当天的工作情况，发表感言。每周都要开一次检讨会，说说自己这一周在工作当中出现的失误，以及整改措施。每个月都要进行一次培训会，主要是分为说话、工作能力等方面的培训，每一次培训过后，他们总会有人说自己学到东西了，这非常的符合我的初衷。每一种会都是由我主持，我非常的清楚他们每个人的情况，私下也会进行单独培训。不得不说他们进步的很快，因为每个人都是想学东西的。

三、业绩总览

今年我们销售部，房屋总成交金额为六千三百四十二万，其中精品套房占二分之一，毛坯房占四分之一，别墅占四分之一。总出单量答841次，成单率为89%，但从这一点，就可以看到我们的进步了，以往每年我们手里丢了多少单子，都有可能被其他公司的抢走。成单率才不到75%。因为我们这非常可观的业绩，公司的领导还在上个月亲自莅临我们销售部，为我们进行加油打气过，这对我们来说一种莫大的荣幸，同时也是让我们的工作热情又开始高涨了，下半年我们会更加努力的。

经理工作总结篇七

1、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

2、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目

前为止，劳动合同的签署工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

3、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

4、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜；对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

5、公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。

6、进行促销人员的管理工作。促销人员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

8、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；范文参考网此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。

经理工作总结篇八

20xx年，cs的工作大部分围绕mz而进行，从我个人来讲更是几乎所有精力都集中在mz的品牌建设上。经过一年多的学习、创想、实践和总结，公司和个人都取得了巨大成果，我们在中间品牌建设的思路和经验上都有了很大提高。

工作中或有诸多不足：创意思路的深度和广度有待进一步开发，策略策划的全面性和逻辑性也需在今后努力加强——大多是工作经验和思想成熟度的问题，经过学习和思考都能弥补。唯有一点，“沟通”，我认为这是我们团队和个人都应该重视的问题，这其实是工作态度和工作方法的问题，直接关系到我们工作的方向正确与否。学会沟通、主动沟通、深入沟通，我认为能在一定程度上提高我们的战斗力。

通过与客户的沟通，我们能获得更多有效和正确的信息，既能让客户看到我们为之全心服务的态度，也能使得我们的工作方向上的正确性。从两个事情对比：一是南京年会论坛的总结，二是自行车活动的总结。前者在与mz的初步沟通中，我们认识到这是给客户领导看的，但是没有深入了解他们企业的文化，导致了后来的几次修改。而后者的沟通则搞错了对象，这个总结其实是给mz的所有员工看的，方向上就不正确。学会沟通，是工作的起点。如果能够学会沟通，有技巧的、全面的了解客户的需求，弄清楚对象、目的、要求、忌讳乃至癖好，我们20xx年的工作将会更加有效率。从策划的角度上来看，不能全靠ae与客户建立沟通，作为这种年度服务的客户，我们应该建立沟通的渠道，针对不同事情，灵活利用电话、邮件、短信和工作单等沟通方式，快速有效的推动项目进展。

很多时候必须检讨，我们的沟通工作做的太被动了，往往需要客户来为我们提供想法和纠正信息。这其实也间接反映了我们工作计划做的不到位的问题，导致需要客户来提醒我们、

催促我们，这样就造成了有时候在某些项目反而被客户牵着鼻子走的问题。我认为主动沟通的要求在于：想客户所想，主动了解他们的需求，做好工作计划，不断推动客户按我们为他们精心设计的品牌建设道路上走。正如近期的新年台历之类的，其实我们如果能提前做好计划，了解到客户的需求，提前通知他们设计和制作的时间节点，给予我们充沛的时间来创意和安排的话，其实比较简单的就能在客户心目中留下专业、有效的广告代理的形象。

。邮件、电话、面谈等与工作有关的沟通能让我们的工作更快更好的完成，而深入的交流则能让我们的工作更具潜力。客户其实有很多资源和素材，只是他们没有办法认识到其推广价值。比如说20xx年前期我对客户的驻访中发现，其实有很多的技术很有新意，也有很多创意值得发挥；而在后面的沟通中，发现所谓“家电技术大会”其实更是值得利用的平台；企业内部也有很多值得利用的亮点，比如经过其设备处理过的废水可以用来养鱼这件事，其实可以通过软文报道发扬光大。我们现在正试图建立一种沟通渠道，促使mz内部的信息交流，将其他部门做的事情也让mz品牌部门获知，再来鉴定其价值。如果我们有深入的沟通，我们其实不用费力去做诸多吃力不讨好的活动，只要把mz的信息有效发布出去，就已经是一个闪光的品牌了。

一年下来，很多东西可以说，这次谨从“沟通”的角度发表了一些我的想法。而20xx年是mz品牌腾飞的元年，也是cs品牌重新崛起的一年，亦是cs团队快速成长的一年，在服务于mz建立mz品牌的同时，我们同时也在建立cs品牌。通过沟通，我们让客户、客户的客户、乃至周围群体都感受到了cs品牌的专业和实力，既拓宽了公司的发展前景，也让我们个人的职业发展有了更多可能20xx希望更多更好的沟通能给我们带来更多更好的成果！