

外墙粉刷装修合同(实用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

兽用抗菌药减量化工作总结篇一

从这次餐饮服务员，改变我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法；树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

1. 迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，

以提高工作效率。

2. 要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。”一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

3. 要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最秀的。

4. 要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功。

5. 责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

6. 平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

7. 团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

兽用抗菌药减量化工作总结篇二

一、 深化落实公司各项规章制度和客服部各项制度

在第x季度初步完善的各项规章制度的基础上□x季度的重点是深化落实，为此，客服部根据公司的发展现状，加深其对物

业管理的认识和理解。同时，随着物业管理行业一些法律、法规的出台和完善，客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的形势。

二、理论联系实际，积极开展客服人员的培训工作

利用每周五的客服部例会时间，加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服人员对“服务理念”的认识更加的深刻。

三、日常报修的处理

据每周末的工作量统计，“日接待”各种形式的报修均达十余次。根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。

四、xx区物业费的收缴工作

根据年初公司下达的收费指标，积极开展□xx区物业费的收缴工作。最终在物业经理、书记及其它各部门的支持下，完成了公司下达的收费指标。

五、能源费的收缴工作

如期完成xx区每季度入户抄水表收费工作的同时，又完成了公司布置的新的任务-----xx区首次入户抄水表收费工作。

六、xx区底商的招租工作

制定了底商的招租方案，并在下半年成功的引进了“超市、药店”项目。

七、部分楼宇的收楼工作

在x月份，完成了、收楼工作;同时，又完成了部分xx区回迁楼收楼工作。

积极完成各节日期间园区内的装点布置工作，今年公司加大了对中秋节期间园区装点布置的力度，在小区门及xx区各大堂内购置了各种装饰品。

九、业主座谈会

在中秋前夕，组织进行了第三季度一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上积极发言，对物业公司的服务工作给了充分的肯定并提出了合理的建议。

总之，在第季度的工作基础上，第四季度我们满怀信心与希望，在新的季度里我们坚信，只要我们勤奋工作，努力工作，积极探索，勇于进取，我们一定能以“最大的努力”完成公司下达的各项工作指标。

兽用抗菌药减量化工作总结篇三

要管理一家ktv并不难，要想管理好一家ktv便要其社会效益和经济效益都达到一定的水平，即管理科学化、制度化，服务规范优质化、经营品牌效益化等，需要做大量的工作，做为管理者就在认识客观实际的前面下，执行决策、组织、指挥、协调等管理职能，使ktv场所形成最大的接待能力，保证场所的双重效益。尽管自己只不过是ktv的服务员，但是在领导培养下学会了很多管理方面的经验，以下是今年的工作终结。

和确立岗位职责，各岗位的业务和权限的划分、班组的编排、管理人员的配备等，进行合理、有效的设置，使现场的大小事情有人做，有人管；配备的人员知道自己该做什么、该如何做，做到什么程度才能不超越自己的范围，人员不致于闲置；合理而有效的组合和调配ktv的人力、物力、财力、信息

等资源。

ktv的营运不可能一尘不变的，它会随着季节、气候、外部竞争等情况，时好时差，有分为淡季和旺季，这就要求做为管理者掌握ktv的营运规律，消费者的消费心理等因素，对现场资源进行合理的调控。使现有资源不致于浪费也不会溃乏，总之，组织的意义是确保现场的业务合理、科学、有序的进行。

“无规矩不成方圆”做为一个企业就像一个国家要有规范完善的制度做保证，对场所的组织、服务质量标准、促销方案的制控方式、人事管理、人员培训和素质要求，设备设施，易耗品物质，营业目标等项目应以明文规定的形式进行确认，使人员做事有有章可循，有法可依，知道什么该做什么不该做，另一方面着眼于细微处，就是制定具体的制度，以明文形式规定，制度的制定最主要的目的是保证各岗位人员之间工作协调一致，使工作规范而公正的进行。

ktv企业在营运必定涉及到现场事务，而现场事务就需要有人去管理，做为管理者每天必须做而且最重要的事情，就是做好现场营运的监督管理工作。班前准备工作主持召开班前会，对前一天的工作进行总结和分析，对当天的工作进行分配。检查员工仪容仪表和精神状态是否符合上岗标准；班中的巡场工作，对现场进行巡视去了解客人的需求为，以便为促销准备第一手资料，对员工的操作、服务质量进行评估检测，以便进行决策改进随时注意营运中存在的问题，及时进行解决、纠正；班后总结评估工作对当天工作进行科学、系统的评估，总结经验，提出改进方案，总之现场管理工作是重中之重，做为管理者必须从实际出发，发挥自己的管理才能和智慧，对现场进行合理有效的管理。

进行市场定位□ktv市场是在不断的变化发展中的，今天你可能门庭若市，明天就面临关闭，因而有必要、有目的、有系统地收票、记录、整理、分析与总结ktv市场的消费需求及促

销活动的信息。ktv市场调查主要从市场环境、消费者消费心理、同行业的竞争情况等方面着手调查，然后把结果进行分析总结，做出趋势预测，结合自身的实际情况进行消费群体的这定位。

采取有效的营销策略，不同的场所的情况有不同消费人群，夜总会主要是商务客人，自助ktv大多消费群，就算同为自助ktv也有不同的消费群体，如好乐迪白天以学生客群为主，而夜场更偏向于一定事业有成的成功人士。做为一个场所的要知道自己的客人在那里，消费心理及消费习惯等情况非常重要，这就是目标市场一但目标明确，我们就可以有针对性的采取一些促消策略。

总之，经营管理工作千头万绪，纷繁复杂，做为管理者必须具备良好的管理素质和管理水平，在日常的管理工作中善于发挥自己的才能和智慧！在总结的工作过程当中提升自己！

兽用抗菌药减量化工作总结篇四

我是一名xx德润家政服务有限公司的家政服务员，今年25岁，一年前有幸加入这个光荣的团队，使我走过了一段平凡而又充实的道路，使我对人生的价值观有了更深一层的了解和体会。

20xx年初，工作还没有着落，一次偶然的机会参加了家政服务工程的培训，从培训过程中我知道了什么是家政服务员，如何做好家政服务工作，以及家政服务员的发展前景等；慢慢曾经世俗的观念早已随着时代的发展、社会的进步、雇主的需求随所埋没，并以优异的成绩培训合格，取得了家政服务职业资格证书。

在一年的工作时间内，我严格要求自己，并努力做到用一颗爱心、诚心、平常心来善待雇主家里的.每一个人，每一件事。工作期间，我尽量抽出时间来参加公司的家政服务提升培训，

不断地累积经验，总结教训，掌握各项技能，竭尽所能为雇主提供最好的服务。在关系到雇主的家庭内部问题时，做到尽量不参与，并且保护好雇主的隐私情况，关心老人，照顾小孩，真诚的对待雇主家里的每一位成员；要做一个好的家政服务员，首先要调整好自己的心态，不仅要工作质量、服务态度，更重要的是文化修养，自身素质的提高，才能为雇主提供有头脑、有技能、有爱心的家政服务。

感激，在以后的工作中我一定会一如既往的为雇主服务，让雇主满意，做一名德润家政的优秀家政服务员。

兽用抗菌药减量化工作总结篇五

时间总是过得很快，新的一年已开始。在过去的一年中我作为商场服务台，带领我部的员工顺利完成了去年的各项工作任务。在此，对一直以来支持我工作的客服部所有员工表示感谢。如果没有她们的努力工作，就不会有客服部今天的业绩。我也感谢各部门同事对我工作上的支持和配合。特别感谢x先生对我的关爱，没有x先生不断对我的教诲就没有我现在的进步。

去年商场服务台部的工作是比较繁忙和辛苦的一年，但对于我们每个人来说又有很多不同的收获。我部x主任在年初被任命为商品部主管，一直从事客服部管理工作的她，对商品经营缺乏经验。开始不知从何着手工作，对此顾虑重重，怀疑自己能否胜任此项工作。虽然我对商品经营方面也没有经验，但作为她的主管依然鼓励她并帮助她，和她一起讨论、解决工作上发生的各种问题，其中包括商品的种类及标价问题，并调动本部员工去全力支持商品部的筹备工作。因为我部门全体员工同心协力的去帮助xx主任，使她充满信心，抛去顾虑，全身心的投入到这项她并不熟悉的工作，并且出色完成了商品部的筹备工作，给商品部今后的经营奠定了基础。

在员工培训方面，我认为应将此项工作做得更有系统和规范，

所以我和x小姐就以前的培训资料逐项进行了修改，由x小姐做出一套客服部临时工的培训手册。后来又经x先生的指点学习仲量联行物业管理服务公司工程部的每日早读方法，对临时工进行宣导，使临时工时刻牢记我们的规章制度及操作程序。

在今年客服部的工作中，使我感到欣慰和骄傲的是看到了x主任□x小姐□x小姐在工作能力上的成长和进步。作为她们的主管让我有一些成就感，同时也是对我的鞭策。不断的学习才能不断的进步，我把上级交给我的每一项工作都当成是给我的一次学习的机会，认真努力的完成它。公司让我参与美容美发室及足底按摩室的装修工程，对于一直没有和外单位洽谈工作经验的我是个考验，也是给我的一次学习的机会。通过许先生的指点及教诲，我成功的完成了我的协调任务，从中也学习到了一些协调工作的方法。参与古典家具的选购工作是给我的又一次学习的机会，经过一段时间的学习和选购工作，我学习到了一些识别家具年份、新旧和产地的基本知识使我增长了见识。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年里，我将带着我在昔日的工作中积累的所有的所有，投入到新一年的工作中。我将更加努力的进行本职工作，带领客服部的全体同事更好的完成清洁服务任务。并在工作中创造和谐的工作气氛，加强部门内的凝聚力。力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步。

兽用抗菌药减量化工作总结篇六

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，掌握七大要素：

6、创造 为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家的感觉”，让客人觉得住在酒店就像回到家里一样。 7、真诚 热

情好客是中华民族的美德. 当客人离开时, 员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临, 以给客人留下深刻的印象. 现在的竞争是服务的竞争, 质量的竞争, 特别酒店业尤为激烈. 服务的重要性是不言而喻的, 我们运用各种优质服务, 形成自身的服务优势, 以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度, 使酒店立于不败之地!

当然学无止境, 学到还得运用到以后的工作中, 希望领导能多加督促, 同事能互相学习, 在以后的工作中提高服务效率, 努力做到一名优秀的服务工作人员. 让顾客在“银都酒店世界感受到不一般的快乐。

兽用抗菌药减量化工作总结篇七

“以身作则”是作为一个店长最根本的基础! 作为一名店长, 上代表着公司的形象, 下是店内所有员工的核心。无论对内对外, 一个以身作则的店长对店面的稳定运营起着巨大的作用。

一个以身作则的店长, 对内能为店内树立良好的工作作风并且获得员工对公司的信任, 从根本上提高员工整体的主观能动性! 店长需要从自身工作中准确的向员工表明和传达公司的企业文化与发展方向, 从而更好的达到由上而下贯彻、执行、完成公司下达店面的工作任务。一名普通的网管、收银、服务员、厨师等工作人员, 从他们进店面试到正式进入工作岗位的过程中, 会从我身上感受到店面的整体印象, 这个印象决定了他们以后的工作态度。所以, 一个以身作则的店长, 对内来说, 店内所有员工的稳定性与整个店面运营的良好发展是至关重要的!

一个以身作则的店长, 对外会让前来消费的顾客感受到店面的精神面貌。稳定可靠的店长给顾客带来的信任感是我们提升上座率的关键! 并且一个以身作则的店长, 在处理外部关系上也发挥着巨大的作用。日常工作中大部分时间需要面对

各个职能部门的领导，这时展现出来的公司形象与店面面貌，对店面的稳定发展与周边区域的良好形象树立同样是绝对不可或缺的！

在我们的店面管理中，并非管好员工才是正确的，一个合格的店长应该做到的是如何解决店面的实际问题、如何提高上座率、营业额（如何开展各种优惠活动）。管理我个人认为即“管事理人”，如果我们天天考虑怎么去管理员工的话那是无异于浪费工作时间与精力。在我们解决了店内真正的实际问题，制定合理的规章制度之后，同时也要给予员工充分的休息放松空间。在日常的店内工作生活中，作为一个店长，在关注店面业绩的同时对员工的生活也需要倾注关爱，从天气变化到伙食安排，不仅仅是表面的问寒问暖，要做到像真正的家长一样，特别是在对待员工生活的细微之处，仅仅一点点的改动都会使员工体会到我们的良苦用心；员工整体收入方面，可以利用店面周边的特殊环境，在不违犯公司制度并且保障店面营业额的同时，为大家增加一些额外收入与福利（比如利用网吧买废品的活动资金组织员工聚餐、奖励优秀员工等）！在我们满足了员工的群体需求之后，员工的工作积极性问题也就随之而解决。

作为一个团队管理者仅仅掌握管理技能是不够的，还需要掌握一定的专业知识与技能呢。所以在工作之余，我们要进行专业知识的学习。

目前，无论是网吧内部的网络结构、服务器架设、各种数据命令的备份与操作等技术问题；还是每日开销票据、每日的交接班结算、店内资金管控等帐务管理问题；还有每个员工的出勤、工作效率、店貌卫生、员工流动等内部管理问题，网吧行业与10年前相比已相差甚远。除此之外，还有很多其他很复杂的相关工作，仅仅依靠店长是完成不了的，我们需要的是了解每一个工作岗位的详细情况，掌握身边的人力物力资源，对人力工作合理分配利用！把每一个员工安排在合适的工作岗位，然后对他们的工作进行正面的绩效考核与评

价，不断的促进员工熟练掌握工作环节与提升专业技能，充分发挥岗位职能，这样我们才能够发挥他们最大的工作效能！

一个坚实有力的工作团队，是店面营业额的稳定保障。如何建设团队首先要从内部人员入手，由于目前的国情，网吧行业的从业人员的素质普遍较低，但是员工选材很依然非常重要，优良的员工是打造一个优秀团队的基础！

面照片表明工作环境，在联系方式上一定要留店面电话联系
人xxx店长，切勿写自己的手机号码与qq号码，我们不是私人老板的小业主经营模式，必须给予应聘者正规企业的精神面貌！

面试期间，我们首先通过谈话了解应聘人员的学历、工作经历与工作技能，在交谈中我们可以观察到对方的精神面貌与基本礼貌，然后从这些情况的搜集使我们可以对应聘人员有了一个基本的了解，可以决定是否进行下一步的试用。员工的试用期间，从我们主观的正面观察到从主管与老员工的侧面了解我们才能决定是否对新员工进行录用。

兽用抗菌药减量化工作总结篇八

为了适应医疗服务的需求，营造高层次的服务理念和人文关怀，树立良好的社会形象，推动医院持续稳定的发展，我院坚持以病人为中心，在尊重、理解、关怀病人的基础上，为病人带给温馨、周到的人性化服务，尊重病人的人格尊严，重视病人的人格心理需求，以最大限度地满足病人的生理及心理需求，透过方便、快捷、热情周到地为病人带给优质服务，从根本上体现了以病人为中心的服务宗旨。

提倡人性化服务，提高人性化服务的理念，从服务对象的特点和个性出发，开展护理服务，以尊重病人，服务于病人，顺应时代发展和现代生活需要为切入点，不断改善服务措施。

首先，职责护士要热情接待病人，并把病人送至床边，主动向病人或者家属介绍病区环境，作息时间、规章制度及主治医师等，及时发放护患联系卡，了解病人入院后的心理状态与需求。

其次，交待特殊用药、饮食的种类以及各种检查注意事项、手术目的、手术大致经过、卧位、放置管道的注意点及拔管时间，安慰鼓励病人，尽最大的努力解决病人的后顾之忧。

第三，带给规范化服务，做到“送药到手，看服入口，服后再走”把亲情化服务纳入工作之中，用充满人爱的亲情去慰藉患者，增强患者战胜疾病的信心，促进早日康复。

加强护患沟通是做好一切护理工作的前提和必要条件，护理部推行住院病人一日督促卡的应用，无形中督促了各科护士主动去观察病情，又增加了护患沟通。缩短了护患之间的距离，有效地预防差错事故的发生。为更好地开展护理工作起到良好的促进作用。护理部实行的一提倡三禁忌，提倡就是“见什么人说什么话”禁说三句“忌语”“我不明白，我正忙着，等一会儿再说”。有效地促进了护士与病人沟通的语言技巧。使催款这个很敏感的话题，不再成为医护合作不愉快的导火线。

二、重视提高护士整体素质，优化护理队伍

随着医学科学的发展，社会的需求，人们观念的改变，对护士的整体素质提出了更高的要求。一个合格的护士不仅仅需要技术精湛，动作敏捷，富有同情心，护士的行为与尽职精神对护理事业的发展起到良好的推动作用。因此，护理部重点从三个方面着手抓。

- 1、提高护士的理论与技术操作水平：为了做好护士的在职继续教育工作，护理部每季度组织大课业务学习1次，科内每周业务学习1次，遇有专家讲学，也用心组织大家旁听，参学

率98%。护理部定期组织全院护理人员加强第四版三基理论学习，全年组织三基理论考核二次，实行a□b卷两场，既保证了各项工作的正常运转，又保证了考核质量，全院护士考核合格率达100%。

其中：-----=---等在三基考核中取得优异成绩。在加强理论学习的同时，注重操作技能的提高，根据工作计划安排，操作考核始终贯穿于日常工作中。对新分配、新调入的护理人员全年培训共十六项，由经验丰富、教学态度严谨的-----四位老师亲自示教，不厌其烦，直到学员合格为止。其中，-----操作规范，考核中取得好的成绩。考核的参与率为100%，合格率为100%。

每季度进行个案护理查房一次，健康教育宣教观摩一次。有效地促进了护士在工作之余去查阅资料，增加了她们的学习热情。提高了她们的理论技术水平。

2、人才培养：护理部严格抓好进修实习人员的安排、培训、考核及管理工作，各科室选派业务水平高的护理人员带教，使实习人员圆满地完成了任务，如：-----等在专职带教中受到实习同学的好评。护理部还有计划地选派护理骨干外出进修学习分别是□icu2人，外周静脉置管2人，同时组织大部份护士长到外地参观考察，短期培训，拓展她们的视野，学习结束后每人写进修小结，或者学习心得，将好的经验、方法及时反馈，改善我们工作，对新技术、新项目及时运用临床。

3、提高护士应急潜力和急救水平：11月份护理部分别在外科、内科搞了急诊病人入院处置现场观摩，提高了专科护理救治潜力，张一院长亲自参加并给予高度评价。护理部还组织人员对呼吸机、心电图机、心电监护仪、心电除颤机等进行学习。

三、定期检查考核，提高护理质量

质量管理是医院永恒不变的主题，定期进行检查考核，是提高护理质量的保证。为了提高护理质量，护理部在总结以往工作经验的基础上，对各科室护理台帐重新规划，重新制定了切实可行的检查与考核细则，每月重点查，每季度普遍查的基础上又进行不定期抽查、互查，共检查近200次，合格率95%以上。在基础管理、质量控制中各科室护士长能够充分发挥质控领导小组成员的作用，能够根据护理部的工作安排做到月有计划，周有安排，日有重点，月底有小结。

在基础护理质量管理上，严格执行护理操作规范，加强检查，确保落实。护理部坚持每周两次护理质量检查，对于检查中存在的不足之处进行详细地原因分析，并透过深入细致的思想教育，强化护理人员的服务意识、质量意识。制定切实可行的改善措施。及时改善工作中的薄弱环节。

在环节质量上，注重护理病历书写的及时性与规范性。-----
---病历书写规范，内涵质量较高，被评为优秀护理病历。

在安全管理方面和消毒隔离方面，内1科、内干科、感染性疾病科、骨科、外科、儿科、五官科、急诊科、输液室、手术室、供应室、严格把关，从点滴做起，全年安全达标、消毒隔离工作贴合规范国，无差错事故发生。

全年各科基础护理合格率到达90%以上。健康教育覆盖率到达100%，在急诊药品管理中，各科室抢救药品及器械都能处于应急备用状态，完好率到达100%，全年无差错事故发生，工作中的一些小疏忽均被透过各种途径查出，透过组织学习讨论，落实改善措施，将不安全因素扼杀在萌芽状态。提高了护理质量。

四、加强思想教育营造“务实高效，团结奋进”的工作氛围

在思想教育形式上，充分发挥各科室优秀护理人员的模范带头作用，不定期组织各科室进行学习，强化职工的法律意识、

服务意识和质量意识，加强基础护理质量、环节质量、终末质量的全面管理。一年来，涌现出一大批先进人物和典型事迹。——两位老护士长能以自己的实际行动和出色的工作来感染和引导职工，数十年如一日忘我工作，视病人如亲人，用优质的护理服务向人民交上一份满意的答卷。

——一向勤勤恳恳、尽心尽职，在平凡的岗位上实践着一个白衣天使的誓言，深受病人好评。在年轻护士长的队伍中，——等能严格要求自己，以其优良的工作作风，顽强的工作精神努力做好病区的管理工作和后勤保障服务，用爱心和强烈的职责心为临床一线带给全程优质护理服务，成绩是肯定的。

门诊服务台的——二位主管，工作严谨，服务态度意识强，她们把真诚的微笑送给患者，多次亲自送病人到病区，帮忙病人取药，测血压无数，为病人带给简洁的就医程序，她们热情周到的服务成了门诊大厅一道最亮丽的风景，为医院窗口形象服务树立了楷模。

我们充分感受到护士们的温情服务，应对病人的恐慌，她们用微笑、带给一流的护理服务去缓解；应对病人的种种状况她们用耐心去感化，对待抢救危重病人她们镇静的态度让我们感动、让我们欣慰。

五、强调数据说话实行量化管理

全年护理人员共发表论文篇，省级论文篇，市级论文篇。

全年各科室累计共输血2578人次，输液90100人次，静脉推注39042人次，各种注射46648人次，灌肠1878人次，口腔护理6380人次，导尿1993人次，吸氧3039人，心电监护2476人次，褥疮护理1368人次，会阴侧切缝合术872例，为病人取药896人次，换药室换药9200人。

兽用抗菌药减量化工作总结篇九

随着市场法规和规则的进一步建立和健全，在激烈竞争中的中国餐饮市场将遵循国际规则，市场将会得到进一步规划和净化。中国现有的万家餐饮企业和近5000亿的营业额将会不断增加，中国餐饮市场潜力巨大。今后餐饮业将继续持续较快的发展势头，行业规模不断扩大。同时，市场竞争也将更加激烈，市场细分化的趋势使企业特色与个性化更加明显，竞争焦点将更集中地表现在此刻创新潜力、经营手段、管理水平与人才保证等方面。

新华社北京3月29日商务部29日发布的数据分析显示□20xx年我国人均餐饮消费支出预计将到达915元，餐饮业市场运行将继续以17%左右的速度高速增长，全年零售额可望到达12100亿元，并呈现四大发展趋势。

一是餐饮消费将持续旺盛的发展势头。目前，我国人均餐饮消费刚刚到达100美元，与美国1600美元、法国1050美元相比仍有较大发展空间。

当前餐饮业的消费需求主体还是来自城镇居民，而农村餐饮这个庞大的市场还没有真正启动。巨大的农村餐饮市场将为我国餐饮经济带给广阔的发展空间。

二是餐饮社会化将带动消费方式多元化。近年来，商务交易、会展活动、居家消费、商务与个人旅行、休闲娱乐等均成为带动餐饮消费的动因。餐饮业消费需求将不断扩大，与之相对应的消费门类将突破传统的餐式范畴，呈现出便利化、多元化和现代化发展趋势。

三是经营方式改变将激活餐饮业市场。连锁经营、网络营销、集中采购、统一配送等现代经营方式将不断在餐饮行业得到有效运用。一些地方特色的家常菜馆、小吃街、美食广场、中西式快餐遍地开花，生意兴隆。

四是服务内涵扩展将促进餐饮消费可持续发展。餐饮业将用心调整产业和产品结构，扩大餐饮消费热点，加强服务内涵的人性化发展。以社区餐饮为载体，更加便民利民，大力提倡健康消费、安全消费、绿色消费、环保消费、科学消费、节约型消费。

乐星的目标更为远大，前进的步伐更为稳健，为企业的发展打下了坚实的基础。我们好乐星团队立下了要让好乐星走出东营，走出山东，走向中国，走向世界的宏伟目标！

经过两年多的运作，好乐星已步入了成熟的发展道路。为了更好地努力打造服务品牌，进一步树立“健康生活欢乐传递”的宗旨。两年来，公司以礼貌规范活动为突破口，以“没有经过培训的员工是公司的损失”、“质量是酒店产品的生命”为切入口，狠抓好了星员工的培训教育，强化员工队伍素质，不断提高服务水准。

时光匆匆，飞快流逝，我已经在“好乐星”愉快的度过了六个月。认真工作，享受生活——是我的一贯准则，我期望在那里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在那里我学到并且提倡如何搞好优质服务，务必掌握七大要素：

- 1、微笑在好乐星日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它就应是不受时光、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

- 2、精通要求员工对自我所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自我的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自我精通业务，务必上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，

这对提高好乐星的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，务必要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的务必提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时能够为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都个性随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时带给服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得在好乐星就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并透过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。此刻的竞争是服务的竞争，质量的竞争，个性餐饮业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们务必运用各种优质服务，构成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使好乐星立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在好乐星也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作用心，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的口味并推荐新菜品让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。

之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所理解和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名服务人员是微不足道的，有些人认为这个职业是低下而不为人尊重的，但是我要说的是：条条道路通罗马，为服务别人而快乐，我为能在那里工作而幸福！我能为这个群众工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时光和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，期望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在好乐星感受到不一般的快乐！