

最新接待工作总结和计划(优质10篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

接待工作总结和计划篇一

又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙。过去的一年，对于xx部来讲，是不平凡的一年，是与时俱进、开拓创新的一年！对于我个人来讲，是成长的一年，是忙碌的一年，是收获的一年，更是难忘的一年！

综合岗与组训岗的工作主要是围绕晨夕会组织、培训、日常报表统计、文件内容传达、职场布置、协助经理室及分公司各部门安排的工作等等；工作较为杂乱、繁琐、耗时。刚开始接触此岗位时，经常感觉时间不够用，工作做不完，常常要靠加班才能完成，也降低了工作效率，成为自己非常苦恼的问题。通过经理室领导正确的指导和帮助下，我学会了合理的安排时间，合理的安排工作事物，工作效率也得到了明显的提升。

作为组训工作中重要的环节，刚开始的晨会没有计划性内容很空泛也不能很好的发挥业务推动和激励的工作，基于这种情况在领导的支持和参加公司组织的专业培训下，我们进行了调整，按照总公司指定的晨会经营模块和基本运作，从现阶段业务伙伴的需求出发，明确晨会经营的原则和程序后，力争做到了晨会有四声，歌声、笑声、掌声、欢呼声。为此我们还采取了晨会经营轮流上台的形式让每位伙伴轮流主持。晨会活动开展以来晨会出勤率提高了，业务员积极性调动起来了，每个人的主观能动性也发挥出来了。但如何保证早会的

高质量, 内容的丰富精彩, 并让业务伙伴感到每次开早会都有收获, 从中受益, 这是让我大费苦心的一件事也是每个组训都在研究中的问题。

一年当中也多次组织了业务推动会、夕会、代理人资格考试、新人岗前培训、内勤人员礼仪培训班等衔接教育, 从而逐渐提高了新人的留存率和转正率。重点是提高业务员学习意识和打造培训风气, 把业务员拧成一股绳。

天下之大事做于细, 天下之难事做于易, 要耐得住磨练, 踏踏实实从身边的小事做起。通过努力, 去赢得团队伙伴们的认可和支持。这句话一直深刻的印记在我心中, 鼓励着我不断的提升自己, 从小事慢慢的做起。一开始, 大家还不是很接受我, 必经工作经验不足, 处理能力也不强, 为能更快的融入这个团队中, 我从小事做起, 严格要求自己, 把每件事做精做细、热情帮助每位伙伴、礼貌待人, 慢慢的大家都认可了我, 工作也得到了配合。通过与伙伴们朝夕相处的日子里, 能够更多的了解伙伴的心声, 了解营销展业的艰辛, 也逐渐建立了与大家的深厚感情。很多时候, 能够第一时间感觉到大家的所思、所想, 能够掌握前沿动态, 帮助公司及时发现问题并快速解决问题。

20xx年里, 在分公司领导、经理室的推荐下, 多次荣幸参加了总公司组织的培训班, 有了更多与其它兄弟公司交流学习的机会。每次培训都让我受益匪浅, 学到了平时工作和生活中都学习不到的知识, 也解决了日常工作中出现的问题。在业务方面, 自己也利用身边可用资源, 大力发展属于自己的客户小天地, 依靠个人的努力也做出了小小的成绩。

回顾20xx年的工作, 我抱着用心负责、帮助他人、谦虚谨慎、学习成长的原则, 不怕吃苦耐劳的工作态度, 认真做好每一天的工作, 受到领导及外勤伙伴的认可。但总结一年中的工作还存在很多不足和欠缺的地方, 例如在工作效率方面、沟通方面、专业知识领域等。

一是急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境看到困难和现状心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急。

二是发挥团队整体作用不够。在工作中临事事必躬亲多，调动大家力量少，特别是发挥外勤伙伴层次的作用不到位。

一是加强学习锻炼全面提高，作为“一流组训”的能力素质，进一步增强各方面技能，求把的工作做得更好、更细。

二是加强组织协调克服急躁情绪，注意和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、搞建设、求发展。

三是加强干事成事的能力和执行力，多为人保的发展做贡献。必须加大发展力度、加快发展步伐，既要有干事的决心，更要有成事的能力，力求多干事、干成事、干成大事。

四是加强自我监督严格自律，特别是要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

20xx年我将在工作中不断学习，努力钻研专业知识，用心做好自己得本职，工作不断创新磨练自己，使自己快速成长起来，为xx20xx年的发展贡献出自己的力量。“捧着一颗心来不带半根草去”陶行知先生的真知灼言，成绩属于过去，未来才属于自己。作为一名人保人，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取、不断创新，才能取得更大的成绩。我感谢人保让我有了一种信仰，感谢公司领导给我的关心和帮助、给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信20xx年xx部在公司的领导和支持下、在全体内外勤人员的共同努力下20xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。

总结人：

20xx年12月5日

接待工作总结和计划篇二

十一月十二日、十三日，我参加了教师进修校举办的幼儿园骨干教师培训班的学习。

使我在思想上、业务理论上、工作实践上都获益匪浅。

通过培训班的学习，让我在专业理论知识上有了进一步的学习与提高，进一步了解和掌握了新课改的发展方向和目标，反思了以往工作中的不足。

下面是我通过培训获得的几个方面的体会：

一、教师要转变角色。

首先教师应树立新的师幼关系观，即转变传统教育工作者中“唯师是从”的专制型师幼观，构建教学双主体之间相互理解、相互尊重、相互信任的新型的平等、民主、合作关系。

把儿童看成是一个具有历史性又具备与儿童沟通、交往的能力。

其二教师应通过观察记录，熟悉每个儿童的个性特点，主动和儿童交流、合作，在平等互动中促进儿童的个性特点，主动和儿童交流、合作，在平等互动中促进儿童的发展。

第三，做反思型教师。

反思是教师着眼于自己的活动过程，分析自己的某种行为、决策以及所产生的结果的过程，是一种通过提高自我觉察水

平来促进能力发展的手段。

二、教师要尊重幼儿的发展水平，注重个体差异

我们要真正关注幼儿的活动过程，不要为了体现活动结果而只是提问能力强的孩子，忽视个体差异教育。

如在观摩活动中，我们要以平常的心态组织孩子活动，让各种不同发展水平的孩子都有受教育的机会，甚至要让能力差的孩子得到更多的机会表现自己的能力，这样能力差的孩子才有安全的活动环境气氛，自信心十足，才会获得成功和满足。

因此我们在教学活动中，要面向全体幼儿，尽可能让每个孩子有着表现自己的机会，不要只追求结果而放弃过程中尊重幼儿发展水平与个体差异教育的统一。

三、教师应注重综合性和课程的整合。

儿童的生活是一个不可分割的整体，儿童的多个发展领域之间是相互联系、相互促进的，它们构成了一个有机的发展整体，就像杜威所说的：“出现在儿童世界里也并不把他的经验按学科分门别类地呈现出来的，儿童也并不把他的经验按学科结构来分门别类，而且儿童也并不分门别类地去感受、去认识他所经历到的事物。

分科课程与儿童生活的统一性是冲突的。

因此，幼儿园的教学内容应是综合的，尽可能使不同的课程内容产生联系，以促进学习迁移。

在教学实践中，要综合各领域的知识进行活动设计，力求帮助幼儿获得完整的经验。

四、教师要理解孩子、尊重孩子。

孩子是个独立人格的人，他自己的兴趣、爱好、要求、愿望。

老师要尊重孩子，平等地对待孩子。

对孩子说话的音量要适中，不要大嗓门；尽可能蹲着和孩子说话，用商量的口吻提出建议。

如“我认为你这样做比较好”，并让孩子明白这样做的理由和益处，这时孩子会自觉地按你的要求去做。

要尊重孩子探究和认识周围世界的特点，接纳孩子的错误，不要用相同的尺度去衡量所有的孩子，应给予他们更多的独立和自由，关爱和接纳每一个孩子，使孩子不断感受到和体验到老师对自己的关注、喜爱、鼓励和支持。

五、教师要学会终身学习。

新课程要求教师树立终身学习的目标，实现自身的可持续发展。

首先必须树立终身学习的意识，把不断学习作为自身发展的源泉和动力。

其次，教师应把学习贯彻在自己的教学实践中，将学习与实际教学结合起来，努力探索新的教育教学方法。

再次，在丰富自身专业知识的同时，广泛涉猎各种社会科学和自然科学知识，从而更好地适应学前儿童的需要，通过总结经验，提高自身，向更完善的目标努力。

最后，要充分利用现代信息通讯技术，不断扩大学习资源和学习空间，及时了解专业领域以及其他领域的最新发展动态，注重与其他教师和专家的合作探讨，教师要秉承终身学习和

教育理念，以适应教育改革的浪潮。

中国传媒大学作为中国广播电视教育的最高学府，在全国培养了一大批优秀的播音员和主持人。

这次局里能派我去那里学习，心情十分激动，发自肺腑感谢局领导对我的关心和培养。

下面就谈谈我学习的三点感受吧。

一做播音员主持人之要义“做人”

我们去学校的时候正逢周末，校园里挺安静的，这也许是让第一次来这里的我一些思考的空间吧。

进了校门不久我走进了一片小树林，树林里齐越老师的雕像映入眼帘，我知道齐越老师是我国著名的老一辈播音艺术家，我国人民广播事业的第一位男播音员，是新中国第一位播音学教授。

齐越老师把毕生的精力都贡献给了播音主持事业，为培养新一代播音员付出了辛勤的汗水，而现在，这些传媒大学的老师又把这些知识传递给我们新一代的播音员，所以，我们在自己的事业上一定要勤勤恳恳，扎扎实实，为广播电视事业做出自己的一点贡献。

正如齐越老师所说的：“我是中国人民的播音员、中国共产党的播音员。

我传达的是中国人民战胜艰难险阻走向胜利的声音，我传达的是中国共产党的堂堂正正的真理之声。

我以此引为自豪。

想到齐越老师的这些心声，我进一步坚定一个信念，做播音

员主持人首先要学会做人。

事实也是如此，来到中国传媒大学，更加让我感受到这点内涵。

9月4日，我和麟麒来到学校报名处报道，接待我们的老师看我们的资料是来自湖南，脸上立马露出了一丝微笑，自豪的说：“湖南我去过一次，就是招李湘，张丹丹，李锐他们那一批的时候去的，现在都成大明星了，你们两个小伙子要好好加油啊。”

老师的一席话首先就给了我们很多自信。

接着咱们去宿舍办公楼领钥匙，这里的工作人员也点了点头，说：“又来了两个小伙子，这次培训班好象男生来了不少，终于实现“男女平衡”了。”

在学校的第一天，我就感觉到，不论是老师还是这里的工作人员，都非常的亲切、平易近人，让你在外有一种家的感觉。

二做播音员主持人之关键“内功”

老师在课堂上说播音员主持人目前存在的一些问题：主要是综合素质问题，从政治素质来看播音员主持人这几年出现的低俗问题：主要表现在一些主持人希望通过外在形式刺激观众的感观，戏说、调侃、索吻，无所不用。

有的男主持人装扮、言行女性化，性别错位，跟中国人的审美观念极不协调；有的女主持人身穿吊带装，模仿港台腔，说话嗲声嗲气，让人觉得浑身不舒服。

同时有的感情用事，不注意导向把握，这些都是不符合主持人的要求的。

从业务素质来说我这次收获也是很大的。

一是关于播音员主持人对象感把握的问题。

播音员主持人所从事的这项工作，首先是进行传播，就是把有声语言传播出去给人听，不是对空发言，也不是自言自语，更不是自我欣赏，受众就是我们的宣传对象，要做到目中无人，心中有人。

通过学习我认识到对象感的特点就是播音员主持人在进行播音主持时思想感情要处于运动状态的一种手段，一种途径。

而且对象感是具体的，只有具体的对象感，才会对播音，主持工作发挥积极的作用。

应该说，在乡村行这个栏目，通过这次的学习和以后的实践，会较好的找到这种感觉的。

二是关于播音主持人再创作的问题。

基本的要求包括三个方面：1. 创作者即包括播音员主持人。

2. 创作素材即稿件、腹稿、画面等。

3. 受众即包括听众、观众。

我明白了创作主体的作用。

就是语言和副语言传播系统，传递信息，体现态度，提示语义内涵，表明思想实质。

也要传递感情，吸引感染受众。

三是播音员主持人要不断发现自己的差距。

比如说自己在专业上的毛病是什么?把他落实到自己能解决的层面来。

改正这些问题的方法是什么?总之要学会不断发现问题，掌握改进方法，培养感觉。

最让我印象深刻的'是对播音专业的三个认识：1. 是一个改变习惯的过程，要坚持说普通话，用普通话去思维。

2. 改变一个人的生活习惯。

比如准时、正点、节制有度、善于倾听、善于交友。

3. 要多练即早上要坚持练习20分钟，要多听即练耳朵学会倾听。

三做播音员主持人之根本“恒心”

抓住一个“恒”字，苦下功夫，不放松机会，逐步锻炼，这是通向成功最简单也是最实用的方法。

曾国藩说“天道忌巧”，也就是要下笨功夫，持久努力，盯住一个目标，不断进取。

这次传媒大学的王老师告诫我们，一个月的学习不是来成佛的，而是来取经的，你们把真经取回去，能否消化和领会就看你们的造化了。

这句话在我脑海里不断的涌现，我想通过这次学习，把理论和实践结合起来，真正溶化到工作当中来。

这次我还很高兴担任了学习小组长，对自己的学习起了一个带头和约束作用。

今后，我一定和同事们一道，互相学习，多多请教，刻苦钻

研，提高播音主持技巧，平时养成良好的学习习惯，每天看看书，练练笔，看看好的电视节目，提高自己的文字水平，加强自己的策划意识，用自己的行动感谢局领导的栽培和同事们的关爱。

一、以党员电教“永久丰碑”主题实践活动为载体，落实播放收看

镇党委将通过电教培训使基层电教播放员明确党员电教业务知识，熟练掌握电教器材的正确使用、填写和电教工作档案规范管理。

同时镇党委为更好开展保持共产党员先进性教育活动实施了“永久丰碑”主题实践活动，并按照实际、实用、给各村提供政治教育片、先进典型事迹片和农村科技教育片。

把定期检查同送片、交流、观摩、评比相结合，建立“电教日”制度，狠抓落实，确保播放收看工作的制度化。

在落实电教日制度的过程中，主要做到：个人发展观心得体会

(一)播放收看管理的科学化。

在全镇各基层电教室全面推行“四项制度五簿一册”，在播放收看上，实行科学化管理。

为采取考核平定确保播放收看不留死角，每月对各村电教工作进行抽查，重点检查各电教室电教片播放次数、电教设备维护，对达不到要求的村，镇党委将下发《督察通报》限期整改；对连续两次复查仍未改正的村，由镇党委领导对其村负责党务的干部进行“诫免谈话”，并全镇通报，从年底“三个文明”综合评比中扣分。

(二) 播放收看载体的多样化。

镇党委在满足党员电教片播放收看的同时，将不断探索播放收看的新路子。

通过集中播放与巡回播放相结合、常规播放等多种途径，形成横向到边、纵向到点的立体化的播放收看格局。

各村要充分发挥基层党组织战斗堡垒的作用，要把党员电教工作与农村经济发展、社会稳定、基层组织建设等工作有机地融合，强化对党员的教育培训，激发广大农牧民党员的自豪感。

(三) 播放收看活动的经常化。

各村党支部要利用重大节庆日、纪念日、农民“春耕”“夏管”“秋收”“冬备”、党组织“三会一课”、村民大会等时机，适时组织播放收看。

(四) 播放收看程序的规范化。

各村党支部对重大理论片、专题片、文化宣传片，特别是科教片都要坚持用“四环教学法”组织播放，科教片由科技人员协助讲解。

全镇将确定5个重点村推行“四环教学法”，由镇电教站、农口站所进行指导，帮助农村党员和群众掌握和运用科技。

促进全镇种植业、林果业、养殖业、蔬菜大棚等主导产业的形成和壮大。

二、提升“党员电教科技工程”综合质量，增加农民收入。

一是加强领导在健全机制上下功夫，各村要将党员电教科技示范工程与“科技之冬”、“三下乡”农业科技项目开发和

实践地委、县委三干会提出的发展设施农业、粮枣间作等结合在一起，实现党员电教科技工程与农业科技服务工程的优势互补。

发挥“党员电教科技工程”示范带动作用，聘请农牧业方面专家、顾问为农牧民群众讲授科技知识。

定期开展科学技术进示范基地(户)活动。

二是因时因事开展展播活动，促进农业结构调整和农牧民增收。

主要是在春耕、备耕、“科技之冬”活动期间，要从农时农事、农业产业结构调整方面、农牧民技术需求出发，在农、牧区开展电教科技片展播活动，为农牧区经济结构和种养结构调整提供强有力的电教科技支持。

在展播活动的具体操作上，着重抓五个环节：一是安排部署，明确目标。

明确活动的指导思想，重点内容和关键环节。

二是抓骨干培训，强化素质。

培训村负责党建的副书记、电教播放员、使其娴熟掌握播放、设备管理知识，为展播活动提供本资料权属，放上鼠标按照提示查看更多资料技术保障。

三是抓播放收看，保证效果。

通过“定期播放教材、定展播场次、定收看人员、定展播程序”的办法，要把展播活动搞得有声、有色、有效。

四是抓督促检查，提高质量。

在活动的关键阶段，由镇党建办进行巡回检查。

促进农村实施“党员电教科技工程”，进一步推动全镇农村产业结构调整，实现农民群众依靠科技增收的目的。

接待工作总结和计划篇三

高中时曾看《恰同学少年》，剧中少年毛泽东在进行体育活动时曾说“文明其精神，野蛮其体魄。”其实听到这句话的时候并不理解，总觉得体育对精神的影响总是微末的，就算有影响，也只是局限于那些专业的运动员啊。可是，通过大学这一年来对体育的学习，尤其是这个学期的篮球学习，都让我对这句话有了更深的理解。

选上篮球课只是机缘巧合，按之前我的心意，我更想学一些比较“轻松”的课程，谁料天不遂人意，就被选课系统分配到了篮球班。可是，这次篮球的学习打破了我之前对篮球“野蛮”、“霸道”的看法。篮球虽小，里面却蕴藏乾坤。

课程刚开始，老师先让我们学习的是篮球的最基本操作。期间，老师也通过“贴人”小游戏来锻炼我们的反应能力。对我而言，小游戏让我很欢乐，但是篮球技能的练习则让我有点手忙脚乱，肢体协调能力差，体质较弱，这身体上的一个个缺点在体育课上无所遁形。三人、四人、五人的八字传球是我做的最好的一个项目。最开始三个人的手忙脚乱，到不断练习，再到熟记于心。从那时我才明白，体育不仅是一项关乎天资的事，更是在不断练习中才能精益求精的。只是，在练习三步上篮的时候还是把这真理给忘了。懒惰总是人的本性，而我就是一个借着自己体质不好，天资不够的借口偷懒的人。

把我从懒惰中唤醒的是期末到来的紧迫感。真的，没想到期末会来的这么快，以致我三步上篮投中的还只有一个两个。所

以只好临阵抱佛脚，从班里的男生那里借了球，看到篮球场空了的时候就过去练一下。练篮球的时候总有种高三总复习的感觉，认为每一点努力都能化成实实在在的结果，一扫上大学后觉得努力与成绩不成正比的虚无感。人是需要运动的，运动锻炼的不仅是身体，也包括灵魂。跑、跳、纵、跃，即使是自己以前司空见惯的动作重复几十遍后也有了不同的意义。以前看班里的男生打篮球近乎痴迷，在高三那段最紧张的时期里即使班主任三令五申也要偷偷跑出去打篮球，打得一身臭汗。可是在练习的过程中，看到那些牺牲了早上睡懒觉的机会出来打篮球的人，他们在一次次的投篮中彼此的配合，球进入框中的快乐，奔跑出汗水的淋漓尽致，我想，这就是篮球带给他们不一样的感受吧。这也就是毛主席说的“文明其精神，野蛮其体魄”吧，即使汗流浹背，即使时有摩擦，但在运动中不断超越自我，不断学会成长。这才是体育教育要教给我们的东西吧。

考试总有些不尽人意，但归根结底还是自己学艺不精的问题。当局者迷，总察觉不出自己的问题出在哪里，只是一味跑跳，却忘了老师上课时说的技巧与注意事项，果然还是需要继续努力啊。篮球的技能并不是简单的一朝一夕即能炼成的，我们一学期学到的也不过是篮球这一无限魅力的冰山一角，是越接触越会发现其蕴藏的无限宝藏啊。体育课还会继续下去，希望能在不断学习中真正做到“精神文明，体魄野蛮”吧。

接待工作总结和计划篇四

直属下级：中餐领班

示和新的经营政策，检查出勤情况。安排各领班的班次，督导领班日常工作，检查每位员工的仪容仪表。3 与厨师长合作，共同完成每月或每日的特色菜单，及时将客人对菜肴的建议和意见转告厨师长，供厨师长在研究制定菜单时作为参考。4 了解全餐厅的经营情况，经营成本和费用预算，商讨经营计划。按中餐特点适时拟出食品节建议，制定食品节计划及

餐厅装饰计划并组织实施。6 组织检查餐厅卫生。了解客情、根据客情编排员工班次及休息日。参与制定中餐宴会服务标准及工作程序,并组织和确保其程序与标准的实施。8 负责与相关部门的工作协调,处理各种突发事件。在开餐期间负责整个餐厅的督导、巡查工作、迎送重要客人,并在服务中以特殊关注、认真处理客人的投诉,并将客人的投诉意见及时向上级报告。负责对员工工作表现进行定期评估和奖惩,制订员工培训计划,并予以落实。11 签署下属保持始终如一的餐厅卫生水准。签署餐厅各种用品的领用单、设备维修单、损耗报告单等,保证餐厅的正常运行。13 建立物资管理制度,组织管好餐厅的各种物品。督导员工正确使用餐厅的各项设备的用品,做好清洁保养工作,控制餐具损耗。15 与其它有关部门密切配合,做好各种宴会和会议活动的接待工作。16 完成上级指派的其它任务。

中餐厅点菜员的岗位职责

报告上级：前台领班

一、每日按时出勤,整理好个人的仪容仪表等班前准备工作
二、掌握当日菜情(主推菜品及估清菜品)

五、熟练使用电脑,能够快速准确地将所点菜肴录入电脑

报告上级：中餐厅主管 直属下级：中餐服务员

作(包括服务设施,餐具用具,包房环境卫生状况等)3、营业时间内向服务员布置任务,并督导服务员的工作。4、协调、沟通餐厅、传菜部及厨房的工作。5、营业繁忙时,协助为客人服务,对特殊客人及重要客人给予关注,介绍菜单内容,推荐特色菜。

6、处理简单的客人投诉,并处理客人的特殊要求。

7、负责餐厅用具的补充并填写提货单，每日停止营业后，负责全面检查餐厅，并做好记录。

8、向餐厅上级提出奖惩建议，并组织实施培训工作。9、完成上级指派的其他任务。

迎宾领班的岗位职责

报告上级：中餐主管 直属下级：迎宾员 1 检查本班组员工的出勤情况和安排员工休班检查每个营业期间的准备工作、宴会预定工作及员工的仪表仪容。3 熟练掌握酒店整体的功能介绍，做好宴会及散客的接洽和安排工作4 及时与楼面沟通预定情况，合理安排房间使用。负责检查国宴厅婚宴、宴会的预订记录情况、记录真实、有效。6 每日负责检查本岗位卫生、安全工作。向餐厅上级提出奖惩建议，并组织实施培训工作。8 完成上级指派的其他任务。

中餐厅迎宾员的岗位职责 报告上级：前台领班

1、每日按时出勤，整理好个人的仪容仪表等班前准备工作。2、注重着装、守时、彬彬有礼，服从指挥。3、餐前做好卫生区域的卫生清理工作。

4、熟练掌握各种礼仪知识，做好餐厅预订；填写宴会预订单，将客

人预定信息录入电脑

5、熟悉酒店整体的简介及路线，认真做好迎送及酒店介绍等服务

工作。

6、掌握本部门预定情况和接待能力，能独立完成客人的就餐

安排。

时应以准确称谓称呼客人，以示尊重。

酒店预订员岗位职责

工作职责：

处理订房电话，订房传真，下预订单并录入电脑，下鲜花水果单、接机单、免费房单等。

工作内容：

餐饮部吧员岗位职责

直接上级：餐饮各分部主管及经理

【岗位职责】

1. 对餐饮各分部主管及经理负责，接受其监督与检查。2. 遵守酒店各项规章制度，严禁迟到、早退现象。

水供应的准备工作。

5. 做好吧台内卫生工作，检查吧台各种设施是否完好。库房及吧台内

服务。

7. 与服务员保持良好的合作关系，懂得饮食卫生知识，严格按食品卫

生要求操作。

8. 配合财务部严格控制成本，定期对所在经营区域的酒水库

进行酒水

不符合，由当事人承担酒水售价的全额。

10. 严格按照吧台酒水工作程序操作，不得私自向顾客或酒店任何员工

出售、外借酒水。

11. 在餐饮部内部替休时，替休人员必须服从所替岗区域管理人员的管

理，如发现不服从管理人员的情况，将给予严肃处理。12. 遇有突发事件，及时汇报各分部主管及经理。

餐饮部宴会预订员岗位职责 直接上级：餐饮部经理

【岗位职责】

1. 对餐饮部经理负责，接受其监督与检查。

2. 遵守酒店各项规章制度，严禁迟到、早退现象。

3. 参加迎领的日常培训，提高业务技能，熟悉酒店的组织架构及功能

特性，为客人提供高效优质的向导服务。4. 做好订餐台内外卫生工作。

5. 熟悉各餐厅的地理位置、经营特色及容纳就餐人数数量，礼貌接待

和应答客人，做好餐饮散客及婚宴预订工作。

6. 按照宴会预订服务工作程序标准执行，正确无误地记录预

订日期和

时间、人数、餐饮标准和要求，预订单位，联系人姓名及电话。要求字迹清晰，无涂改现象。

7. 在婚宴接待当中，按照顾客要求及餐饮标准拟订婚宴菜单，经过客

人审核确定无误后，报送各有关餐厅进行准备。

8. 遇到vip客户预订就餐，及时通知餐饮部经理及总监。9. 做好客史资料的积累和建档工作。

10. 不得擅自离岗或换岗，及时与包间预订客人联系，认真做好交接班

工作，避免订重、调错、订空包等现象。

11. 遇有突发事件，及时汇报餐饮部经理或总监。

接待工作总结和计划篇五

本学期我继续担任大一班的教师，作为一名教师，我能忠诚党的教育事业，热爱本职工作，具有较强的责任心，关心幼儿，爱护幼儿，坚持正面教育，公正地对待每一位幼儿。在教学工作中，我能根据教改的新要求，按照新《纲要》的要求，认真钻研教材，根据本班幼儿的年龄特点制定出合理的、符合幼儿接受能力的主题教学计划，认真上好、备好每一节课，使幼儿在轻松愉快的活动中学习知识，掌握技能，同时，也不放松对幼儿的常规及品德教育，使幼儿从小就养成良好的思想品德和行为习惯。

针对大班幼儿即将升入小学的情况，重点就幼儿良好学习习惯的养成，良好的心理素质(适应能力、抗挫折能力等)，完

成任务意识、能力，做事的坚持性，能自己解决问题、处理矛盾等诸多方面采取多种形式进行培养。

现总结如下：

一、教师的观念

1、教育思想的转变。

通过认真学习《纲要》、学习瑞吉欧教育的经验和许多幼教专家的教育理论及教研活动，我们对瑞吉欧教育的思想有了进一步的理解，在边学习边探索的过程中，我们的观念又有了很大的转变，意识到做一名教师最基本的条件是具有不断学习的能力，因为教师的发展与幼儿的发展是一个连续的整体，只有教师不断发展，才能为幼儿的发展提供良好的条件，只有老师具有创造性，才能培养出具有创造性的幼儿。因此，我们对教师的角色理念又有了进一步的理解，不仅要做幼儿的倾听者、合作者、伙伴、幼儿学习的支持者、引导者、激励者等角色，而且还要做一名研究者和学习者，通过不断的学习、不断对实践进行反思，从而来不断提高和发展自己。珍惜每一次外出学习的机会，在参加青岛市素质教育研讨会的观摩活动时，从中吸取他人先进的教育观念、方法，如：通过参观改进大班早操的队列练习、放松活动、创设了低幼衔接心灵相约信箱、在音乐活动中改变以往的教学模式，在让幼儿认识简谱的基础上，学唱歌曲等。

2、教师驾驭《课程方案》的思想转变。

本着“以先进的教育理念为先导，以尊重幼儿的兴趣、需要为前提，以不同内容、不同形式的活动为媒介，以时代的需要为标准，以主动探索、主动学习、主动建构、主动发展为核心，促进幼儿身心健康、全面和谐发展”的课程方案精神，我们注重了给幼儿提供创造性发展的空间，尊重了孩子离奇的念头与怪异的行为。在教学中，能注重从幼儿“最近的发展

区”确定教学目标。注意观察了解幼儿的兴趣与需要，根据主题、兴趣为幼儿创设良好的学习环境，在环境中感知、体验、操作、发现、交往等与环境发生交互作用。结合教育目标及幼儿需要形成新的主题网络，鼓励幼儿创设情景，自由选择，大胆探索，在组织的过程中，我们注意发挥主导作用，与幼儿一起协商，提出建议，引导幼儿发现问题、提出问题、解决问题的，通过观察幼儿的行为、游戏及其材料的运用，及时调整环境思路，因材施教。通过隐形指导鼓励幼儿的创造与表现。能注重幼儿的个体差异，能根据不同能力的幼儿创设环境、提供不同的材料、进行不同的指导。并认真记录幼儿活动的过程，及时进行反思。

二、积极参与教研活动，坚持向教研要质量。

本学期的教研子课题《拓宽材料种类，提高结构游戏水平》，我班采取以下有效的教育措施：1、调整扩大活动区域，使其与美工区有机结合，从而扩展幼儿对结构材料的认识。

2、加大了同领域的观摩交流次数，增加同领域观摩学习的比例，互相学习好的经验与做法，提高教研实效。

3、认真学习两个《纲要》及《幼儿教育学》等对结构游戏的定位，拓宽思维，了解结构材料的种类。

4、期初对本班幼儿结构材料的使用情况做出前测分析。期末总结分析每月统计资料并进行结果分析，对幼儿做出系统和全面的分析，期末撰写综合报告。

5、在活动中注意保留幼儿参与活动的足迹——即积累幼儿的作品资料。

6、制定了家长信，请全园家长共同参与搜集材料活动。

三、教学形式的宽泛。

1、探讨游戏教学一体化灵活的教学方法。

在活动中，我们注重充分用一日活动各环节来落实教育目标，在集体教学中，我们坚持树立“启发”教学的指导思想，不断探索“启发”教学的方法，激发幼儿的学习兴趣，激活幼儿的思维探索，如游戏法、表演法、课件法等。此外，我们还注重了一日各个活动环节的联系性，做到相互配合补充、渗透、而不是孤立的进行，如语言活动、科学活动等，我们即提前让幼儿在活动区接触教学中的有关内容，又在活动后引导幼儿反复练习，巩固知识技能，促进更深入探究，自身素质、教育技能和教育研究能力也得到了提高。

2、注重多种形式的有机渗透。

本学期，我们灵活运用集体、小组和个别的活动形式，充分利用社区及家长资源，不断拓宽活动的广度与深度，以幼儿感兴趣的活动的形式引导孩子在搜集信息、探索实践、表征交流的过程中，获得学习的方法，丰富其感性经验。

(2)在创设、更换区域时，我们先观察了解孩子们的兴趣点和需求点，然后与幼儿共同商量、出主意，进行游戏，以满足不同幼儿的需要，激发幼儿主动探索的兴趣；在区角设置上注重区域感，动静区分开，本学期结合教研子课题，组织幼儿搜集易拉罐、薯片桶、奶盒等废旧材料，与幼儿共同搭建“小栅栏”当活动区的隔断，增加了活动区的区域感，幼儿活动时非常有序，同时利用废旧纸箱搭建了美工区“展示台”既可以当隔断又可以展示幼儿的作品，体现多个教育功能，体现了“游戏教学一体化”的内涵，受到参观老师的好评。为激发幼儿自由创造的欲望和合作的意识，我们设立自由墙，鼓励幼儿自由选择材料，大胆创作，幼儿兴趣特别高涨。

(4)在活动中我们注意保留幼儿参与活动的足迹。美术作品和小制作按主题分别放到纸盒进行保管，对于大型作品通过照片形式进行保存。语言区的资料按主题分袋存放，有顺序张

贴，便于幼儿查阅复习。结构游戏幼儿搭建的大型主题通过录像和照片进行保留。并创设大班主题活动资料库，为日后的教育教学活动提供了依据。

(5) 本学期注重自然角与种植角的创设与管理。在种植区的创设及种植种类方面教师将与幼儿一起讨论确定。师幼共同种植大蒜，洋葱、郁金香等，制作了种植区的标志。一起根据季节播种、除草、施肥、收获，让幼儿体验劳动的快乐，激发爱劳动的情感。我们充分挖掘自然角的三维空间，将自然角分为若干个试验区：看看我们的根象什么；从哪里长出来；我们的叶子一样吗？那种材料好？种在哪里长的快？谁先发芽？追太阳等，并让每为幼儿建立了记录本，同时鼓励幼儿主动管理自己种植的植物，进行观察记录，并协助幼儿保留活动中的参与足迹。同时在日常生活中积极渗透环保教育，美化班级环境，成功地接待了青岛市绿色幼儿园的检查，为迎接期初视导做好准备。

3、深入的理解目标，不断的拓宽活动的广度与深度。

如：在进行“动物世界”活动时，我们认为开展这样的主题，既是幼儿兴趣所向，又为幼儿自主进行探索打下基础。在探索中，我们尝试减少教师单方面的强化，鼓励幼儿通过搜集的资料主动探索，幼儿对探索具有强烈的兴趣，因此他们从探索水生动物、陆地动物、与人类的关系到动物的秘密等，于是，我们不仅把目标定位在探讨动物的秘密，还定位在培养幼儿保护自然资源的意识上。

在主题活动“秋天”中，我们在一日活动中各环节丰富幼儿有关秋天的知识。点名时，我们请幼儿说出秋天都穿哪些服装，秋天的大树变成什么样子；进餐时给幼儿介绍秋季是丰收的季节，秋天的水果最好吃，多吃水果，鼓励幼儿多吃蔬菜有营养等；外出散步时鼓励幼儿感知秋天的秘密，比较冬天、夏天的风吹在身上有什么不同；活动区活动时，组织幼儿玩季节拼图，了解季节特征；在语言区启发幼儿讲出秋季人们

的主要活动；每天请早来的幼儿在气象台记录气温，并和第一周气温进行比较、统计；在科学区，组织幼儿观察雨的形成，使幼儿了解水变成水蒸气滴落下来变成雨；在户外活动前，请幼儿讨论秋季自我保护的方法；对于每天按时来园的幼儿我们发给小粘贴予以奖励，表扬他们不迟到，能坚持天天来园；在散步时，和小朋友一起观察动、植物的变化…。使幼儿在不知不觉中完成教育目标。为了巩固幼儿对知识的掌握，两位教师在每天的离园前组织幼儿复习巩固所学内容，并利用小纸条的形式把学习内容打印，让家长配合幼儿园复习知识，减少教育的空白。

4、幼儿园、家庭、社区三位一体的教育方式。

(1) 本学期，我们灵活运用了集体的、个别的、口头的、书面、电话的等多种形式和方法与家长沟通。

(2) 结合教育目标，邀请家长参与教育活动，如搜集教材和材料，评估、记录幼儿在家中的表现等。同时，以家长联系便条、家长会、焦点话题、面谈的形式与家长交流、讨论。

四、本班幼儿发展情况。

在共同生活方面。

(1) 开学初期，我们运用家长问卷的形式了解家长的困惑，并通过《家长会》向家长介绍家长关心的问题，介绍幼小衔接关键所在，使家长深刻理解，入学前的准备并非是单纯的知识灌输，重要的是良好的习惯和能力的培养，从而使家长走出入学前准备的误区，更好与幼儿园配合。

(2) 增强幼儿对学校的感性认识。我们组织幼儿参观学校，让幼儿熟悉学校环境，了解学校生活，让幼儿知道上课要认真听讲，不随便出入教室，不随便说话，发言先举手，大胆回答老师提问。其次，了解学校与幼儿园的不同，使他们有思

想准备，并且乐意接受一些入学前的准备和训练。

(3) 向幼儿进行爱学校、爱学习教育。利用讲故事、图书、幻灯、学习课件等形式，连续不断的向幼儿介绍革命前辈童年时代渴望上学，刻苦学习的故事，激发幼儿的学习欲望。

(4) 对幼儿进行常规训练。如训练幼儿坐姿、握笔姿势、整理学习用品，我们通过一日个环节及时纠正幼儿的正确坐姿及正确的握笔姿势。在日常活动中及时提醒、指导幼儿用完活动用品及时整理，放到指定地方，并请家长在家中加强督促、配合教师，共同指导幼儿养成良好的习惯。

同时我们又

接待工作总结和计划篇六

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房

地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结” 版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。

专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

接待工作总结和计划篇七

龙腾祥云辞旧岁，金蛇狂舞喜迎春[]xx年，遇到很多人，发生很多事，有过激情，有过彷徨，最终以快乐结束了这个期待已久而又无奈的xx[]

最难忘的是三月到五月，离开自己一直喜欢的工作岗位，从一名管理者到无业游民。在这两个月，一直很彷徨，不知道以后的路将何去何从，亦不知过去的几年留下了什么。离开了团队，离开了公司，就像离开家的孩子，再也回不去的家。

在过去三年多里，我不得不承认[]xx人寿给我很多我从来没有

想过的荣誉和物质。从一个不爱说话，通关不及格的小男生，到一个成熟稳重的管理者。短短的三年时间，xx改变了我的人生观和价值观，甚至是我的世界观。

我深爱这家公司，就像我的生命。“只要xx不背叛我，我永远不会背叛xx”这是我进xx不久说的豪言壮语。现在，我离开了，不知是我背叛了xx，还是xx背叛了我，这已经不重要了。特别感谢xx的同事们，给了我很多快乐和笑容；很感谢那些见过面和没有见过面的客户，没有你们的支持就没有今天的我；还要感谢东北那帮哥们，让我无以言表的想念你们，xx让我懂得了感恩！

我经常把xx比喻成太阳，业务员就是水面，主管就是水中的鱼，xx照在水面是那么波光粼粼，永远xx快乐。人生有很多不确定的因素，就像你永远不知道水面下面是什么。

怎么也没有想到，我这条咸鱼翻进了太平洋，成为了浩瀚太平洋中的一员。从六月到现在，觉得自己一直在忙碌，每天都有忙不完的事情，每天都有学不完的知识。从xx到太平洋，我改变了很多。

首先，从外勤到内勤。一字之差，却有天壤之别。外勤的激情燃烧了三年多，是该停下脚步思考一下，理性的判断和做事。

其次，从粗放到专注。以前是以客户为主要对象，现在以业务员为主要对象，更加关注自己的言行举止。

现在做事更加严谨慎重，该说的，该做的，都是一门学不完的课程。虽没有过去的激情和干练，却换来现在的稳重和专注；虽没有过去的身份和荣誉，却换来了现在的成长和追求；虽没有过去的收入和潇洒，却换来了现在的珍惜和内涵。半年来，我适应了现在的工作和个险的工作节奏，更加适应了

这里的工作环境。我喜欢这个岗位，喜欢这种充实的工作。如果让我重新选择，我依然会跳进太平洋。

在接下来的这一年，我会更加珍惜这份工作，更加卖力的去做事。

作为一名专职讲师，一名主管训练室的专职讲师，一名培训部的专职讲师，必须树立正确的价值观。

xx的我是一个执行型的讲师，一个包装型的讲师，一个跑龙套的讲师。通过这半年的成长和努力，对公司的机制和培训部的工作有了全面的了解和掌握，这也树立了我对xx年工作的信心。xx的我要做一个思考型的讲师，一个内涵型的讲师，一个主角的讲师。作为一名讲师，必须会授课，但授课并不是讲师的一切工作，因为我是一名分公司的讲师。

在接下来的这一年，聚焦营销，统一思想，全面贯彻执行总公司战略转型的方针，结合分公司实际情况，将培训部工作和营销紧密联系，发挥主观能动性把本职工作和分内职责全面落实。在深入学习和执行“新人成长线”的同时，配合总公司结合分公司实际情况推动xx年“主管生产线”，并以此为契机全面推动“13481”工程，以基本法为抓手结合“双轮驱动”完善团队组织架构，扩大团队规模，将规模人力推向新高点，从而拉动业绩平台，全力完成xx全年业务目标，保证市场份额和排名。

首先，不断学习和研讨、开发新人课程，提高新人对行业和公司的认知，从而提高参考率。在培养兼讲的同时提高兼讲的授课能力和提升效果，统一思想，学员的评价是对授课质量评估的有力参考。在帮助兼讲的同时，要对兼讲提出合理要求，并将授课效果及时反馈给上级领导，及时作出评估和提出意见。

其次，对专务晋升培训、准主任培训和绩优培训做好训前准

备和对学员资料的研读，了解学员的基本信息和工作状态。结合之前开班的经验和不足的地方，不断完善课程和提高培训效果。在培训班结束之后做好训后追踪工作，可以通过短信、电话追踪等方式及时了解学员的想法和工作状态。

最后，不断突破和创新。在xx年个险培训工作报告中，总公司明确提出个险培训工作继续坚持“以客户需求为导向”，围绕“双轮驱动”和“两个聚焦”，以加强师资队伍建设和落实培训执行标准、强化应式培训项目为重点工作，打造“四线一面”，优化个险培训体系，不断提升业务员产能与留存，为个险落实“持续推动人力发展，切实改善队伍结构”，有效提高人均产能及经营主线提供强有力的支持。根据总公司会议精神，结合分公司和培训部的实际情况，以“四线一面”为主线，以“双轮驱动”和“两个聚焦”为有力抓手，全面完善分公司培训体系和制度。同时在贯彻执行总公司统一战略方针的同时，发挥主观能动性结合“目标、责任、大局、执行”走具有分公司特色的发展路线。“新人成长线”和“主管生产线”的推出，必将引领xx年工作的方向和重点。

我对xx年充满了信心，并时刻准备着！

接待工作总结和计划篇八

本学期，我担任实二（1）的班主任。按照学校和少先队总部的工作要求，结合班级的实际情况，大力推进体验教育，以《小学生日常行为规范》、《规矩集—学生篇》为管理、教育主线，开展班级各项工作，使班级学生之间团结友爱，每个学生都能做到积极向上，个性充分的发展，班级凝聚力不断增强。

一、组建班级干部组织，真正实行自主管理

号召力的班干组织。开学初，我就在班上进行了一次民主选

举，通过竞选演讲、自主投票，学生充分行使自己的权利，选出了他们信任的小干部，并且根据这些小干部的特点，给他们明确职责，让他们进行班级自主管理，一级对一级负责，这样既减轻了老师的负担，又锻炼了学生的能力，班级秩序井然。

二、常规工作常抓不懈，促进班风学风建设

通过学习《小学生日常行为规范》和学校《规矩集》，让每个学生明确他们的行为准则，教育他们在学习上做到互帮互助，人人争先；在生活中做到相亲相爱，情如手足；在活动中做到团结一致，发挥集体的力量，为班为校争荣誉。同时，利手班级舆论的力量，对一些行为不合规范的同学进行教育，让他们明白做人的道理，促使他们在校成为真正的好学生。

三、开展丰富多彩的活动，全面发展学生素质

了各项班级活动：算24点比赛、查字典比赛、写字比赛、跳绳比赛等，学生在活动中不仅体验到了无穷的乐趣，而且锻炼了能力，更重要的是学生从此爱上了学校生活，班组凝聚力大大增强。

回首本学期工作，有喜有忧，取得了一些成绩，孩子们的茁壮成长令我欣喜，但同时，本人也能清醒地看到自己工作中的不足，有时工作缺乏耐心，有时对学生的错误过于苟责，造成一些负面影响，这些将在今后的工作得以改正，以期来年的工作能上一个新的台阶。

接待工作总结和计划篇九

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是

国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好

试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动基金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少

资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

接待工作总结和计划篇十

本学期学生工作部（处）的总体思路是：以邓小平理论、*****“七一”讲话和*****在清华大学建校九十周年大会上的讲话精神为指导思想，深刻理解马克思主义与时俱进的理论品质，加强政治理论学习和科技文化知识学习，加强自身建设，增强服务意识，提高工作效率，提高工作质量，努力工作，自加压力，注重学生工作的前瞻性，理清思路，明确方向，使我校学生工作在现有的基础上上新的水平和层次，进一步扩大在全省乃至全国的影响。

1、深入实际调查研究，研究新情况，思考新问题，探讨新思路。深入院系学生中了解工作，了解学生思想动态，有针对性地开展工作。进一步抓好学生骨干队伍建设，发挥其骨干作用。开拓思想政治工作“基地”的内容、方法和手段，进一步发挥思想政治工作的功能。

2、在完成2014年招生任务的同时，认真做好2014招生工作的总结工作，为下年度的各类招生计划做好准备工作。拟订2014年全日制本专科招生计划。加强招生政策调研，草拟若干争取优秀考生的政策措施。落实2014年艺术类专业的设点考试工作。

3、认真做好2013-2014学年度开学的各项准备工作，组织新生班主任培训。做好2014级本科新生的入学教育和新生军训工作。加强院系心理咨询队伍建设，做好部分院系建立学生心理健康档案工作。

4、认真做好院系学生工作考评方案的修改工作，尽快出台新的考评方案，进一步加大学生创新工作导向力度，提高院系学生工作的积极性、主动性和创造性，不断提高学生综合素质。完善和改进院系学生工作综合考评有关工作。

5、进一步完善和修订学生管理条例，建立有关学生资料信息库。认真做好学生经费管理工作，重点搞好新生特困生的调查、登记工作及在校贫困生的临时补助、学费减免工作和助学金的评定、发放工作。进一步加强校内外勤工助学活动的指导和管理。

6、围绕提高“一次就业率”，加强就业基础工作，调整就业思

路，拓宽就业渠道，加强就业宣传，组织为院系安装毕业生就业管理系统以及操作人员培训工作。认真做好2014年毕业生生源情况的审核及上报工作。和院系一起进一步加大就业工作指导的力度，创造性地开展就业指导工作。认真做好2014年优秀毕业生的初评工作。认真做好省委组织部及各地市委组织部的选调生的选拔、考核工作。组织好学生参加校内外人才招聘活动。

7、继续做好国家助学贷款工作，进一步拓宽渠道，增加贷款金额和名额，帮助部分经济困难的学生顺利完成学业。

8、加强大学生国防教育，认真组织好2014级本科生集中军训工作。加强国防设备、器材的维修和管理，以及民兵的训练、教育管理工作，努力做好2014年的征兵工作，认真做好烈军属、转复军人的慰问工作。

9、认真做好学生工作部（处）校园综合治理的台帐工作和安全、卫生工作。