

经营卖货工作总结(精选7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

经营卖货工作总结篇一

各位领导，各位老师，各位同学：

大家好！

竞争不同情弱者，竞争不相信眼泪。竞争激发人的无限潜能。同学们，你们的发展也迫使老师发展更快。其实老师也是在和你竞争学习、进步、发展。但是，双方都不能输掉这场比赛，对我们来说，没有尽头。毕竟发展才是硬道理。我们的老师发展是为了更好地胜任自己的工作，更好地指导你，不是给你知识，不只是让你上大学，而是去探索自己的知识，自己去创造。教师应该是引导者，是让学生梦想的人，是点燃学生激情的人，是激励学生创造的人，是鼓励学生永远进步的人，是用人格魅力塑造自己高雅品味的人。这是教师的崇高目标和神圣职责。我们会在这个神圣的教学场所尽自己最大的努力，用自己的良心和责任，真诚的面对学生的未来。

同学们，放下梦想，点燃激情，挥出青春的力量，过上青春的精彩生活。青春不服输，也不属于灰色。

如果在明天的社会里，所有从一中走出去的人，都能以自己出众的才华服务社会，创造财富，造福他人，以自己迷人的人格和优雅的品味成为社会修身的准则，那将是一中的成功，是老师们的骄傲和幸福，是我们全力以赴去争取的目标！

三年发展规划描述的是我们近期应该达到的发展程度，省级文明单位是我们早就应该有的。把一中打造成全省示范高中甚至全国知名高中，一定会在我们手里实现。让我们一起梦想，一起创造，一起期待。时代在变，社会在变，观念在变，但奋斗不变，毅力不变，前途无限。

成绩属于过去，荣誉属于每个人，未来在于创造。让我们携起手来，把济源一中打造成所有为之奋斗，为之祝福的人心中永远的骄傲！

谢谢大家！

20xx年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经营部经理代表生产经营部部门将一年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

从x月份在生产系统工作开始，就目前生产经营部门的现状作了大量的制度改革和完善，使得车间管理不断合理化。主要表现在以下几个方面：

- 1、生产现场整理整顿：就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。
- 2、开展质量管理培训：从销售部反馈到生产经营部的客户投诉信息，生产经营部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节控制和工作水平有了明显的提高。
- 3、成立专项工作日：为了确保公司产品质量满足客户要求，生产经营部门成立了质量管理日（每周二为公司的质量分析

日)。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造精品的企业方针靠近！通过x月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的控制，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：生产系统的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水平无法评定。面对这一现象，从x月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理领导小组：通过对生产车间的综合管理改进，生产经营部成立了质量管理小组，任用车间代表做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的控制手法。在遇到质量问题时采取三不放过原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工代表和管理层代表，如车间设财务监管（原是，现是），对车间违反车间规定的员工给予小额罚款（我们车间叫献爱心）然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

2、走动管理。从x月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从x月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力！

对于销售部门的信息反馈，生产经营部在生产结构方面采取以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产经营部门发货不及时，产品质量存在问题，生产经营部组织了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转！

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前

必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间主任，并严格按生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水平是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进！

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产经营部代表会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿（当时用了句口号是：天翻地覆、完美体现！）。从x月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果！并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品！整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则（因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查），重新规定仓库各种产品配件的和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本！

完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序！

xx年，生产经营部门的各项工作在全体员工的积极参与下，和上级领导的明确指导下，生产质量综合方面正向着良性方面发展。过去的一年多来，虽然生产质量各方面取得一些成绩，但同时也存在很多问题。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场管理还比较混乱：虽然半年多来一直强化现场管

理，但由于员工素质不同，个别区域还有待进一步规范。员工综合素质教育和培训还要不断加强！

2、技术部门和生产经营部门配合的不够深入。从多次的技术生产综合会议上，针对目前的产品结构和加工精度要求，都与生产实际严重脱节。导致图纸根本指导不了生产，希望在新的年度里，生产经营部门有权力来对图纸进行合理的有效的修改。

3、人员管理方面：由于公司人员的文化水平不同，分工不同，在对公司大的发展方针理解不到位，导致整体战斗力还有待提升。希望在新的年度里，加大员工素质教育和技能培训。

4、产品质量和细节管理方面：目前公司产品常出现质量问题而退货，一方面是员工装配或者包装时细节注意不到位，如机台装的表和夹具垂直度不够，装表的螺丝长度不合适，螺丝的强度不够，螺丝生锈，机台表面有划伤缺料等现象，正是这些细节管理不到位导致客户退货现象的发生！另一方面是我们的技术方面有缺陷。希望在新的年度里各方面都能全员参与、持续改进！

面对xx年新的起跑线。我们生产经营部将会严格按质按量完成新年度的目标和生产质量系统中的各项任务，上一年度好的方面继续坚持，如看板管理的使用，仓库配件入库和出库的管理，外协质量管理的长抓不懈，质量管理的持续改进，工艺流程的合理改进等诸多方面，同时祝愿xx公司在新的年度里大展宏图，更进一步！

经营卖货工作总结篇二

(一)加强组织领导，确保创建“诚信经营单位”工作取得实效。为了保证我公司创建“诚信经营单位”活动有序开展并取得实效，我公司创建“诚信经营单位”成立了工作领导小组，分别成立了专门机构，落实专人负责此项工作，从组织

上加强对创建活动的领导。各成员相互配合，各负其责，充分发挥了职能作用，真正形成了齐抓共管的创建工作局面。

(二)加大宣传力度，为创建“诚信经营单位”活动营造良好氛围。按照我省文件精神，结合我公司的实际情况，我公司按照中广协《关于开展广告行业诚信经营单位创建活动的通知》，积极深入开展创建“诚信经营单位”宣传活动，先后制定了以开展创建“诚信经营单位”活动的重要意义活动内容、基本标准即六个信用(诚信经营单位)要达到以下信用标准：1、基本信用，合法经营、照常纳税、遵纪守法、遵守社会公德；2、质量信用，不设计、制作、代理、发布虚假、违法广告。3、商业信用，重合同、守信用、无商业欺诈和恶意违约毁约等行为；4、价格信用，遵循公平、合法和诚信的原则制定价格无价格欺诈行为；5、劳动保障信用，不拖欠职工工资，应上缴社保费)等为主要内容的宣传材料，先后散发各类宣传资料700多份；充分利用广播、电视台等新闻媒体进行广泛宣传创建“诚信经营单位”的重要性和基本要求，努力营造创建“诚信经营单位”的良好氛围。同时，通过创建“诚信经营单位”活动工作的开展，使我公司达到了“五有五无”，培育了一批结构合理、机制完善、信誉良好、发展潜力较大的中小企业，促进了县域经济的发展壮大。

(三)注重创建工作实效，不断将创建工作推向深入。为了将创建“诚信经营单位”活动工作开展的有声有色，公平公正，我公司严格按照中广协、省广协关于创建“广告行业诚信经营单位”活动的基本标准，积极引导我公司各部门开展创建自评活动。创建自评活动要始终坚持创建工作与公司生产经营实际相结合，防止了为创建而创建，促进了我公司树立依法经营、守法诚信的理念，推动我公司又快又好的发展。在具体工作中我们通过前阶段深入我公司各部门进行宣传动员，积极引导我公司各部门参加到创建活动中来，使广各部门和职工充分认识到创建活动的重要意义，并能主动参加到创建活动中来，始终坚持把“奋力打造品牌，全力塑造企业形象”作为企业发展的宗旨，把强化科学管理、创建“诚信经

营单位”作为发展壮大的生命线，把重合同、守诚信作为企业发展的基石，强化质量作为立企之本，连续三年被县工商局县消费者协会评为“消费者信得过单位”企业□20xx年被市工业和信息化委员会、市企业联合会、市企业家协会评为“优秀企业”。我公司近年来始终坚持“守诚信重质量、守合同重信用”作为企业发展之本和基本诚信。坚持诚信对待客户，严格兑现合同承诺，由于我公司重合同、守信用，经营状况良好，财务制度健全，所以我公司发展蒸蒸日上。我公司从创业以来坚持“以诚信求发展、靠质量要效益”的发展宗旨。通过建立诚信教育培训制度，重在守诚信理念，开展员工道德教育，使员工牢固树立“诚信为本”的从业理念，有效引导公司员工诚信行为，坚持经常性对员工进行诚信知识培训教育，不断完善诚信服务制度和诚信档案，逐步形成企业诚信建设的评价体系。

二、存在问题

(一) 普遍没有工会组织，其劳资纠纷比其他企业增长快，无法吸引优秀的员工，限制了企业的发展。

(二) 公司治理薄弱，企业以家族制居多，企业领导人搞一言堂，管理不规范。

三、今后设想

(一) 提高企业和全社会的诚信意识，营造良好的社会诚信氛围。提升公司员工的商业道德素质，在企业和社会树立讲诚信的公德意识，形成诚信光荣、失信可耻、信用即财富的共识和理念。

(二) 加强诚信制度建设，培育诚信社会监督机制。加快诚信立法进程，加大执法力度。市场经济是法制经济，应依靠法律的力量和制度政策来约束诚信关系各方面的行为，尽快建立和完善失信惩罚机制，加大失信者的成本，鼓励诚信经营。

(三)规范企业内部管理，提高企业诚信管理水平。尽快形成企业和全社会的诚信约束机制，减少因授信不当导致合约不能履行缺乏管理而违约现象的发生。

xxxx年10月29日我参加了xxxx市骨干班主任培训，通过这次培训我受益颇深，听了全省优秀班主任代表的报告，知道了自己作为班主任平时工作的不足，从优秀班主任的报告中，学到了他们作为班主任对班级管理的经验，他们的管理经验和方法，很值得我学习和借鉴。

一、班主任开第一次班会不用花名册点出全班学生的名字。

二、全体学生轮流当班长管理班级。

三、重视学生的思想教育。

四、班主任经常和学生交流和沟通。

五、培养学生的集体荣誉感。

六、让学生创作出班级的班歌和设计出班级的班旗。

七、经常开家长会，和家长沟通和交流。

八、对学生进行爱国主义教育。

九、对学生进行感恩父母教育。

十、课外活动和学生共同参与。

十一、对后进生的鼓励和教育。

总之，在今后的班主任工作中，我要学习优秀班主任管理经验和方法，结合自己班级学生的个体差异，把自己的班级管理好，做一位合格的班主任。

经营卖货工作总结篇三

（二）、在分管领导的带领下，组织建立、健全公司内部经济责任制；

（三）、积极进行市场调研和市场预测，开展经济信息跟踪、收集、分析、协调、管理等工作，主持工程的跟踪、投标工作，本年度已投标：

1、平和县严内海水库除险加固工程□20xx年7月25公开招标□20xx年8月5日开标，未中标。

2、平和县平寨水库除险加固工程□20xx年7月25公开招标□20xx年8月5日开标，未中标。

3、“广东大唐潮州三百门电厂#3、#4机组□2×1000mw□工程红礁山灰场”□20xx年5月30日发布招标公告□20xx年8月24开标□20xx年10月9日中标，中标价4049.5056万元。

4、“广东大唐国际潮州发电有限责任公司煤场扩容改造工程桩基工程”□20xx年10月17日发布招标公告□20xx年11月24开标，投标价2990.327572万元，未中标。

存在问题：公司20xx年总共投了4个标，中标一个，总体而言投标数量少，相应的中标数量也低；投标效率不高，参与做标的人数不多，效率就相应较低。

（四）、贯彻执行工程局在工程造价、信息管理、统计方面的规章、制度。

存在的问题：

1、关于结算方面。工程结算往往是我们容易忽略的’一个重

要环节，有以下几方面是值得我们去注意的：

（一）结算不够及时。我们一个项目的工期往往都比较长，人员流动比较大，结算不及时，到工程完工后往往由于人员的流动导致结算数据的缺失，这给结算带来许多困难。建议自营项目结算要及时，特别是分包项目，要分阶段按部位将工程量及时结算，工程量统计主要由施工现场一线施工技术人员负责统计，然后集中交造价人员汇总，为付工程结算款提供依据。

（二）施工签证不够严谨规范，不方便结算统计。我们施工现场的签证可以说是五花八门，存在很多漏洞，且不方便统计，没有统一的签证表格和规范的签证案例。

2、关于统计方面。公司各工地比较分散，公司仅有的一个造价人员并未经历现场管理，对于各工程从开工至今的情况并不了解，这需要各工地负责人自行整理合同，资金流支付，变更等各方面的详细资料给造价人员才能实行统一管理。

（五）、负责公司的合同管理工作，审查、规范有关合同；

1、审查并规范“丰顺县东里湖洲堤有关拍门的制安的补充合同”。

2、审查并规范“丰顺县潭江堤配套设施项目的补充合同”。

3、审查并规范“丰顺县神砂、高池、上湾堤电排站设备制安的购销合同”。

4、审查并规范“丰顺县潭江堤配套设施项目联营协议”。

1、收集、统计、汇总、上报公司各工地当前生产产值以及下月份计划产值；

5、收集、统计、汇总、上报“联营队伍考察表、联营队伍评价表、内部承包协议书。

6、收集、汇总“中标项目标书（经济标，技术标电子版）”。

没有对公司长期、中期、近期发展规划和综合性生产经营计划进行拟定，经营部在很多方面没有起到实质性的作用，对一些调研、组织方面进行的很少，主动性、积极性不够；经营部目前只任命部长及两个副部长，经营部成员没有明确，对经营部的工作也开展不利。

1、规范公司经营管理工作规章制度，并组织贯彻执行。

2、计划能够投20个标左右，平均一个月1—2个标；计划把重点放到粤东四个地级市，汕头市，梅州市，潮州市，揭阳市，现在公司在这几个市一个工程项目没有，计划拓宽在粤东片的市场。

1、建议对已经竣工结算的工程单价进行评审，总结报价经营，为以后投标报价提供参考。

2、对完工项目要进行造价成本核算，计算造价指标，为以后的工程提供成本控制依据。

3、在一些联营项目，能够先了解联营队伍，对那些不适合合作的队伍，我们尽可能少合作，对一些联营队伍不好的小项目宁愿不接，进行一些有选择性的投标。

4、建议公司能够明确经营部成员，能够更好的开展工作。

5、建议对省外市场有所关注，有条件的话向省外发展。

经营卖货工作总结篇四

按照市农粮局关于印发《市20xx年早稻收购专项检查工作方案》的统一部署要求，粮食中心及时召开相关会议，组织抽调人员，由分管领导带队，按照时间安排对县内从事早稻收购的各类粮食经营企业进行了一次全面检查。现就有关情况总结如下：

全县办理粮食收购资格证8户，其中：地方国有粮食企业2户，中央粮食企业1户，私营加工企业3户，个体工商户3家，50吨以下粮食工商户近60户，这次检查主要是针对已办理粮食收购资格证的各类粮食经营主体。

粮食中心高度重视此次检查工作，召开了班子碰头会，对检查工作作出专门部署，成立了早稻收购专项检查工作领导小组，中心主任任组长，副组长由分管领导担任。20xx年8月30日-9月1日由分管领导带队，组织精干力量对中储粮直属库、县粮食收储公司、县粮食加工厂和3家私营加工企业和部份个体工商户进行了全面检查，主要检查粮食经营主体执行早稻收购政策和建立粮食经营台帐和执行粮食流通统计制度情况。滤布检查采取看、问、查等多种方式进行，查阅了被检单位的原始记录、统计台帐、统计报表及其他相关资料。

通过对相关粮食经营主体的全面检查，结果表明总体情况是好的。一是贯彻落实了粮食收购政策。从事粮食收购的经营主体都具备收购资格，执行粮食收购质量标准，及时支付粮款，各企业早稻实际收购价格均高于国家制定的最低收购价格，不存在违背粮食收购政策的现象；二是建立了粮食经营台帐。各粮食经营企业台帐记录规范，数字真实、准确，与统计报表数字一致，且保存时间均在规定的年限以上；三是执行了粮食流通统计制度。各粮食经营企业能按规定及时、准确、全面地向粮食流通中心报送相关统计数据和有关资料，不存在虚报、瞒报、漏报、拒报、篡改统计资料的行为。检查中我们也发现了一些问题，个别私营粮食加工企业统计台

帐未设置原始记录，我们对其发出整改通知书1份，责令其在规定时间内整改到位。

我们严格按照执法程序开展检查，制定了早稻收购检查工作方案，认真执行相关规定，做到亮证检查，坚持文明执法、规范执法。并以“干部作风”整治活动为契机，把这次专项检查作为服务企业的平台，做到检查和服务并重，加强了法律法规的宣传，指导完善粮食经营台帐等内业资料，帮助企业提高经营管理水平，树立粮食部门干部良好形象。

经营卖货工作总结篇五

根据县查处无证无照经营联席会议的工作部署，我局在全年（20xx年1月-12月10日）农资打假执法行动中，把查处无证无照经营列为重点工作之一，至目前止发现了一宗无照经营农资的商店（已通知工商局查处），暂未发现有无证经营农资的行为。我局的主要做法如下：

针对我县农资市场中无证经营的重点是种子的经营许可证，我局在春季、夏季种子销售季节之前，都着重加大有关的政策法规宣传，我们利用电视台、互联网（农业信息网），完成单张等形式大力向种子经销商和广大农民群众完成有关的政策法规、保护自己的合法权益的投诉、举报途径，营造依法经营种子的社会氛围。

依照有关的法律、法规，经营杂交水稻种子可以凭种子经营许可证或凭有种子经营许可证企业委托代销，但委托代销要凭委托书、委托方营业执照，委托方种子经营许可证，受托方营业执照、种子调拨单等材料到县级农业行政主管部门备案登记，我局积极面对，做好各种子代理商的种子备案工作。

在当前种子销售旺季，我局由分管副局长亲自部署，带执法队队员下乡到各乡镇经销点进行监督，巡查。严格查处无证无照经营，严肃查处未经备案登记，不符合区域备案的种子

经销点，着力维护好我县的农资市场。

经营卖货工作总结篇六

从我到工作以来，培养了我。我和在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。

市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的**品牌形象和营造**企业文化，占领市场的最终目的。

经营卖货工作总结篇七

1、本次培训主要针对一线经营部门，也兼顾了二线保障部门，开展的课程主要是团队协作管理、如何有效沟通、沟通技巧、如何消除压力方法、情绪管理以及酒店各部门质培员的培训。

2、本次培训历时4天时间，有针对性组织了培训对象，充分利用了如5号和6号的餐饮部中西餐厅员工、厨房员工前厅部员工及工程部员工都积极参与了整个培训过程，培训中，大家参与积极主动、课堂氛围较为活跃，杜绝了打瞌睡、玩

手机、窃窃私语的现象。

3、本次课程充分考虑了员工的感受，总结分析了上期培训的培训评估效果，分析了员工的真正培训需求在哪里，构造了以员工的主题的课堂培训模式，深刻挖掘并结合了员工培训兴趣。

4、本次培训以员工为主体的形式，培训老师为辅的指导课程，利用了分组讨论法、个别代表发言、案例分析法等来启发学员，形成良好的互动参与学习氛围。

通过个别受训员的调查评估，反应此次培训效果较上次培训课程，有了明显的改善，今后需将开发出更多有针对性的、适合员工需求的课程，以实现员工在工作当中不同部门、不同层次的培训要求。

1、此次培训在设备虽有了话题设备，但仍缺少音响设备，希望在今后的培训当中须完善音响设备，利于学员培训的互动交流以达到培训的最佳效果。

2、培训当中，有的部门没有按之前提供的培训人员名单按抵达培训现场，希望各部门如遇部门比较繁忙的时候，请提前请假，而不是无故缺勤。

3、各部门经理务必重视行政人事部组织各类培训，本次酒店各部门质培员培训中出现前厅部、工程部、销售部负责人的培训通知不及时现象，导致部门员工培训迟到或缺勤现象。

4、到目前为止，保安部和销售部的3月培训计划和2月培训总结都未上交。前厅部和工程部只上交了培训计划，没有培训总结，希望以后同步上交。今后各部门须统一以电子档形式递交。

今后针对各部门报上来的人员培训名单，如未请假或无故缺

勤，须填写员工《过失通知单》，此类现象屡次出现的部门，将追究部门负责人的主要责任。