

最新卫生所可行性报告(精选5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

航天信息述职报告篇一

不知不觉间，来到公司已经有半年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的半年，现将工作总结如下：

一、在工作中主要存在的问题有：

- 1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。
- 2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。
- 3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫_工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

二、工作心得

- 1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重

要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极主动的行动起来是这几年我在心态方面的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要在工作中，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

航天信息述职报告篇二

20__年上半年在紧张而充实的气氛中已近尾声，我兢兢业业和精益求精中度过了半年。在公司领导的带领和关怀下，凭借从事人事工作近_年所积累的经验，我尽心尽力，踏实做事，圆满完成了各项工作。现对这半年的工作作以汇报，希望从中总结经验、改进不足，为下半年工作的开展奠定坚实的基础。上半年，我的工作主要围绕人事招聘、员工劳动关系管理、薪酬管理这三方面开展。

一、招聘面试工作

本年度的招聘工作中，我们本着“唯才是举，宁少求精”的原则，通过日常招聘、社会招聘、猎头合作、校园招聘多种途径进行选拔和面试，实力与潜力并重，规范招聘流程，从简历筛选、面试安排、择优录取、人才库储备等各个环节严

格把关。

我们人事招聘专员共筛选简历_份;面试安排月平均_次,月面试成功_人次;总共为公司招聘到了_名日常增补人员,_名各部门急缺岗位人员。在高端岗位人员招聘方面,今年我们获得了可喜的成绩。期间,我们未通过与猎头合作,而是认真筛选了超过__份的简历,和财务总监反复沟通安排面试,最终成功招聘到了人才。这一举措为公司节约了招聘成本,充实了人才队伍,同时也激励着我们在下半年作出更大的成绩。在招聘流程把控方面,我们严格对应聘者的简历来源、学历认定、行业背景调查、录用流程各方面实施规范化管理,严厉杜绝学历造假和证书造假、规范入职体检流程、避免直系亲属推荐、规范职业道德修养,通过一系列举措来规范流程,吸纳人才,降低成本。同时,我们保持着和各大猎头公司良好的沟通,社会招聘也按照公司的项目情况及时跟进着。

20__年度我们通过校园招聘,共招聘了_位应届生,其中研究生_人,本科生_人,专科生_人。预计招聘_人,最终完成率_。本次校招中,我们采取了合理有效的策略,扩大范围,加强与高校合作,与其他公司的资源共享,开展专场招聘会,通过企业宣传和游戏互动等环节来吸引优秀应届生,同时也更好的宣传了我们公司。在简历投递方面,我们积极通过多种渠道吸纳应届生简历,包括继续与mm,mm进行合作,加大网络投递规模,尽可能地多获取求职者的信息资源,并产生了良好的效果。按照公司计划,本年度剩余的校招名额会在明年_月份完成,届时,我们可以对众多考研未成功的学生进行面试安排、筛选和吸纳。鉴于我们公司的特点,往往需要专业性强、工作经验丰富的全才,一方面,我们继续深入与猎头公司的合作,加深对中高端技能性岗位的人才挖掘,提高应聘者的专业素养。另一方面,我们更需要在平时完善人才储备库,加强积累,积极储备各专业人才的简历,广泛吸纳贤能之士。

二、员工劳动关系

本年度人员变动情况。和20__年相比，本年度招聘力度不大，以高端岗位招聘为主，所以新入职人员较少。离职人员__人中，有__人为公司不与续签劳动合同。本年员工流失率为，相比较20__年的来说增幅较大，部分原因是因为公司精简求优策略的实施，不与续签合同的被动离职比例相应增大。目前公司各部门在职人数分布情况。20__年底，公司在职人员人，20__年底为，职位为主，求少、求精，另一方面本年度人员流动性较大，各部门都有一定比例的离职人员。由数据得出，工作度最饱和的，员工普遍超出正常工作量；最不饱和的为，其中普遍偏低，需要加大整改。

三、薪酬模块管理

对各部门员工休假情况进行严密统计和分析：年度各部门休假情况。其中，各部门年假所占比例，均达到了，其余依次为掌握假别分布，可以了解员工情况，做好统计、出勤、薪酬核对等工作；同时了解休假频率和假别，也为公司实施人性化的管理、重点工作内容的安排提供了有用信息。

四、不足之处

在按时、按质完成各项任务的同时，在工作中我也意识到了自己的一些不足之处：阶段性的总结还不到位，对月度工作、告一段落的工作没有进行系统的记录和分析，以便更好地指导以后的工作；和各部门的沟通配合还不够紧密，对员工的工作状态不能及时跟进，导致有时工作衔接不够顺畅，以后需要注意改进。

再次感谢我们领导给予我的关怀和指导，下半年里，我对自己提出了以下要求：精进业务技能，加强自身素质；理清工作思路，及时总结分析；加强部门联系，紧密协同工作，和同事们群策群力，一起为公司的发展尽职尽责。

回望20__年上半年的工作与生活，感受到公司与身边的人这

半年来所发生的巨大的变化，我们的品牌在不断的快速提升，身边的同事也都在不断进步与提升，朝着同一个目标共同努力奋斗着。新的半年到来了，也带来了全新的更大的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接下半年的到来时，也不忘来回顾和总结过去半年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经半年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20__年上半年，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对人力资源这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年__任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化。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供准确的信息。

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，劳动合同的签属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。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半

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。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统。

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。今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现；每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活；考虑到员工的安全保障问题，公司已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

进行促销人员的管理工作。自今年_月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。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。协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等；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；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。20__年上半年人力资源部的'责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好下半年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在下半年里一帆风顺！

航天信息述职报告篇三

风风火火的20__年上半年已经过去，充满希望的下半年迈着轻盈的步伐，来到了我们身边。为了更好的推进下半年的工作进展，现把20__年上半年的工作作一总结。

一、努力学习专业知识，融入热力大集体

我是20__年_月来到热力公司，因为我是搞计算机的，所以对集中供热了解的不是很多，但自我第一天来到这个集体，就觉到热力人的热情与友好，班长和主任的悉心教导让我受益匪浅，使我很快的融入了这个大集体中，就象在家中一样温暖，在这里每一项工作对我来说，都是学习专业知识的机会，遇到不懂的问题，班长总是耐心的为我解答，使我掌握了不少有用的知识。

二、熟悉工区的各站情况，为设备正常运行作准备

刚到二工区，对各站的地理位置，所管辖的小区，阀门位置不是很清楚，所以在初期我主要和班长熟悉这些基本的地方。后来自学了换热站的运行原理，软化水的操作和变频器的使用。公司举办的各种活动，我都会积极地参加。

进入_月份后，为了保证设备在试水和供热时正常运转，我们定期对各站进行维护保养工作，例如检查仪表，泵的磨合声音，固定螺丝的牢固等，有的换热站水箱不符合要求，象县开发站，就重新订做了一个新水箱，班长和师傅们连续奋战了

八个日日夜夜，才把以前水泥构成的老水箱砸平，并清理干净，现在新水箱已投入使用，丝毫没有影响集中供热，到了中旬，工区里开始对各站的试水工作，对所有的软化水设备检查了一遍，对有问题的设备做了统计，并及时联系了厂家售后人员，以防在供热时出现问题。对于后勤保障，我也根据领导的指示及时上报了计划，确保在运行前全部到位。

软化水在供热运行中，占据着得要位置，而检测软化水合格不合格的主要途径，就是化验药剂，所以我虚心向班长们学习药剂的配制方法，连夜就制出34份化验药剂，并及时地送到各站，看着合格的软化水，我心中的石头总算落了地。

三、在实践中丰富自己的经验，努力完成各项工作

在供热初期，我知道了工区与经营科的密切关系，开通阀门的种种情况，都是互相有联系的，所以开始我就负责通知开通阀门单子的工作，加班加点是在所难免的，但我们都没有怨言，因为我们的任务就是为居民取暖服务的。有一次在长征物业站，我工区的各班长，主任和公司领导，抢险队在站里清理换热器，一切都在有序的进行，终于在次日凌晨5点使居民正常供暖。还有一次在电视塔站，循环泵水封漏水，也是抢修了三个小时，只有多参与到实际情况中，才能增长知识提高素质。

后来等到各站运行正常后，我就参与到管理换热站的工作中来，这也是我学习的好机会，哪个站需开通阀门，维修设备，哪个小区居民楼不热或漏水，我都要奔赴现场取得第一手资料，有一次在消防队站，负责银都花苑的主管道和通讯营的主管道有多处漏点，到凌晨1点还是没找到，急得我不行，主任对我说凡事不要慌张，找到问题想办法，一步一步来，一项一项排除，事情就会好办许多。后来我就一截一截的管道测试，一个阀门一个阀门的检查，终于找到问题的根源，并让施工单位及时排除故障，正常供热。

四、总结个人不足之处，树立今年目标

经过这一段时间，我发现了我的不足之处，一是有时不认真，有些工作做的不彻底，二是专业知识欠缺，这就更需霜我努力学习，三是遇到问题时缺乏解决困难的信心，慌了手脚。在今年的工作中，我决心做到以下几点：

- 1、严格要求自己，把工作做细做精。
- 2、虚心向班长学习专业知识，做到说一知二的境界。
- 3、努力干好本职工作，积极完成上级交给的各项任务。

总之，我将发挥我全部的精力来干好热力工作，成为新一代的热力工作者！

航天信息述职报告篇四

__上半年以来，全系统在省国税局和市委、市政府的正确领导下，以转变工作方式为主线，全面深化税源专业化管理改革，在发挥税收职能、强化税源管理、优化纳税服务、加强队伍建设等方面取得了新的成效，税收收入实现了稳步增长。着力落实有关鼓励高新产业发展、支持小型微型企业优惠和增值税转型等政策，积极推动经济结构调整，加快增长方式转变。

深化改革，税源专业化管理运行平稳

一级式管理模式初步建立。从今年2月1日试运行起，我局在机构名称不变的前提下，全面转变管理职能和工作方式。市局机关方面：按照“一类事项由一个部门负责到底”要求，实行“一级式、扁平化”的管理模式，工作不再层层布置，独立承担各自工作职责。基层单位方面：包河、高新区局转变为专业的办税服务机构，实行同城通办，负责全市纳税人

的日常管理与服务;瑶海、庐阳、蜀山、经济和新站区局承担税源管理职能,重点按13个行业分类开展纳税评估;市局稽查局、稽查一局、稽查二局负责承担全市范围内一般税收违法案件的查处,以及中等税源、小型税源纳税人的税务稽查;县局比照市局“6+4”模式,对现有各部门的职能进行重新整合,成为税收执法主体。

根据省局部署,我局于今年2月_日开始全面转变管理职能,进行税源专业化管理试运行,逐步确立了新的管理模式,建立了新的工作机制,形成了新的工作局面。目前,试点工作总体运行平稳,业务运转正常,社会反映良好,得到了各级领导的充分肯定和广大纳税人的理解支持。

内外部改革合力已经形成。

年初,我局以税源专业化管理改革为核心,重启了停止近__年的全员春训活动,对改革进行了再宣传、再动员。期间,集中全系统干部职工学习了市局税源专业化管理运行方案和局长关于试点工作的各项工作指示,邀请了总会计师做专题辅导,并按照“6+4”系列模式组织了分岗位培训,广大国税干部更加坚定了改革的信念和信心。对外,全市各级国税部门分别向地方党政领导报送了税源专业化管理改革专报,取得了地方党政部门的高度重视和理解支持。面对纳税人,印制和发放了税源专业化管理宣传手册,多次举办和召开了有关征管改革的培训班、辅导会等,营造了良好的改革氛围。省委常委、市委书记、市长、常务副市长等领导,多次听取了我局汇报并做专门批示,对试点工作表示充分肯定和全力支持。

集约化税务稽查稳步推进。

按照“人员统一管理、案源统一分配、检查统一实施、审理统一组织”的原则,打破稽查部门之间的工作地域界限,建立了统一指挥的稽查管理架构。强化稽查选案,确定了市、

跨区、县稽查局的案源管辖范围，采用抽调方式统一调度全市稽查人员，积极探索分级分类稽查、全市联动稽查和交叉稽查新方式。着力理顺稽查与服务、评估之间的关系，重点与评估工作之间建立起案源计划、评估案件移送、反馈等日常衔接制度，发挥好稽查“以查促收、以查促管”的作用。今年__上半年，全系统共实施稽查、企业自查、协查325户，查补入库税款__亿元，同比增长__%。

应用型补充分析不断深化。

结合__市老城区和开发区的区域特点，组成了二个有针对性的专业化分析团队，深入开展专项专题分析和综合分析。强化税收风险补充分析，充分利用省局税源监控分析平台和风险管理模型，强化风险识别与预警，为评估和稽查提供指引。

竞争性纳税评估成效显著。

以省局《纳税评估工作规程》为基础，制定了全系统纳税评估实施办法，改变以往税收管理员自管自评、自选自评、各自为战的评估方式，保证了纳税评估工作规程和流程的一致性。大力推行竞争性主辅评制度，举办多场主辅评竞争现场会，采取预案讲解、专家点评、评委打分的形式确定主辅评人员。开设两期纳税评估“业务+实践”培训班，全系统近150名同志参加了学习培训和评估实践演练，效果良好。在省局考核的纳税评估10项专项指标中，我局9项指标值超过全省平均水平。此外，全系统还下发风险提醒__户，培训辅导纳税人__户，完成风险提醒529户。

航天信息述职报告篇五

人们对于医生的印象都是美好的，而我对于我的职业的感觉也是很自豪的，我很自豪我是一名骨科护士，很自豪我能够让病人康复出院。而我们上半年的工作已经结束了，对于下半年，我想我们是需要提前做出一个计划的。

面对下半年的工作，我其实是很信心满满的，因为上半年我们做的很好，下半年也一定会做的更好一些。并且能够帮助更多的人康复，让他们奔跑起来。

做为一名骨科的护士，我们首先要面临的一件事情就是医护相关的知识，我们需要对这些知识是倒背如流，但是对这些知识的认知却又不仅仅是停留在死板的知识点上面，我们还需要对这些知识的实际运用也是很熟悉的。只有这样，我们才能够很好的服务病人，帮助病人，帮助医生解决一些问题。

来骨科的一些病人和其他科室的病人是不一样的，他们有一些是具备行动力的，但是却也有一些是不具备的，具备的相对而言自然是好照顾的，但是不具备的我们就要时刻的关注他的状况，因为他可能会有别的情况发生。而且一般来骨科的康复这一点倒是和其他科室的差不多，也是分能康复和不能够康复的，有的一辈子是需要借助现代的一些工具的，有的则是能够依靠自身的。

我们不仅要关注病人的身体情况，我们也是要时刻的注意病人的心理变化的，因为有些情况对病人的打击是很严重的，这会造成他的情绪上面的波动，而这也并不是一件好的事情。同时我们也要做好与病人相关的一些病情记录，这样是方便医生检查，更是方便我们护士的交接工作。同时这样对待病人也是对病人的一个保障，让他的情况得到详细的记录和关注，以防错过一些治疗。

当然我们也要加强和病人家属的沟通，让病人的家属也及时的知道病人病情的进展，避免之后出现一些医闹的情况。为病人也是提供更好的治疗方案，让病人更早的能够出院。而在医院工作的时候，我们要一切以病人为重心，开展一切工作，保证病人得到很好的护理。

还有就是时刻的注意病人按铃呼叫，要及时的出现在病房里面，并且解决问题。当然也不能完全等病人来找我们，我

们还要时刻的关注每一个病房的动态，以免发生病人睡着了，身边没有家属在，点滴挂完回血的现象，或者换药不及时的情况出现。

我们要落实每一步病人护理工作，不要遗漏，要谨遵医嘱用药，不接受病人红包，不私自给病人配药，不忽略病人的不良反应。时刻谨记自己是一名医护工作人员，为病人提供更好的医护环境，帮助病人早日康复。

以上就是我对下半年的工作的一个计划，我要做的不多，但是我要每一个都做好。这样才不会辜负病人家属，不会辜负病人，不会辜负我们白衣天使的称谓。

航天信息述职报告篇六

回顾自己上半年来的工作，我对__销售工作积极性是特别高的，也能为同力水泥销售全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和我们同事相处也是融洽的，上半年即将过去，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的下半年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概

截止_月_日我开发的客户共有__多家客户和几个__重点工程的开发。上半年公司任务为__吨，实际完成销量：__多吨，完成目标__%。具体工作正在跟进中。

二、个人总结

1)上半年共开发客户__多家，每月发货量在__t-__t不等，在发货和客户沟通上，经上半年的培训和杜经理的指导，自己基本能够应对有关水泥的问题，比如客户对我们水泥价格、质量等方面的疑问。上半年接到_件自己所管区域有关客户提

出的水泥质量问题，经过自己的努力让客户得到了满意的答案。

2) 拜访客户__家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户用量都比较小，大部分客户是都反映水泥价位偏高，有的客户拜访好几次都没有订量。可见开发难度更大。成功开发新客户__家，但点多量小，客户群使用同力水泥不稳定。

三、__市场前景

__有__个乡镇。四十多家预制厂，目前开发比较理想的__。先后有几个比较大的工程项目有已经有开发煤化集团项目投资__个亿、正在开发__等一系类工程基本七月份都可以开工。

四、自我反省

1、在同力公司水泥销售上，我自是始终都把销量看做我业绩生命线，没有注重细节问题。在公司价位不断浮动上，导致我丢失几个大的工程项目和已经开发的一些农村客户，导致我__市场萎缩。

2、在销售上，我不能够准确了解关于水泥的一些基本常识、用途。遇到一些突发事件不能很好的应对。

3、公司不能够调动我们开发市场的积极性，由于我们公司返利及工资的发放上不及时，导致业务人员周转资金不足，开发市场系数难度比较大。

4、公司对我们这一批新来业务人员在各项福利待遇上，我们没能享受同等待遇。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、下半年工作计划

- (1) 加大新客户开发力度，集中精力开发新客户群。
- (2) 关注__工程动态，及时掌握相关工程。
- (3) 维护好现开发__集团项目。
- (4) 开发__工业园项目及经__一条高速段。

根据以上分析，上半年我所负责的__片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

航天信息述职报告篇七

半年来，在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评。总结起来收获很多。

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理，指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作，给领导分忧

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

通过总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听他们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发

挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

航天信息述职报告篇八

今年的时间咋过的这么快，还没做什么大事呢，这上半年就已经快要结束了。作为酒店的客房经理，我的压力其实还是比较大的，因为我工作也有不少年头了，我的任务就是要负责好整个酒店客房的入住以及管理。从目前来看，整个酒店上半年的客房入住情况还是不错的，相比去年有了不小的提升，现在，就让我来对这上半年的工作做一个总结吧。

酒店最重要的是什么？那当然是人流量了啊，来的人越多代表着酒店的业绩会越高，所以咱们酒店十分重视每一位顾客，不仅仅是在广告这一块打的特别响亮，在质量上咱们酒店也没有松懈过。酒店是许多顾客歇脚的地方，大家之所以选择咱们酒店入住，那肯定还是因为咱们酒店有优势呀，首先是客房的环境好，其次是价格也公道，绝没有出现过店大欺客的情况，这也是咱们酒店能保持一个好口碑的原因。

为了不让顾客失望，我作为一名客房经理是下了不少的功夫的，首先我的钻研顾客的喜好，然后再针对消费者做出一些客房上的改变。毕竟客房是要顾客来评价的，要是不满足大多数人的喜好，那肯定会被大家所淘汰，所以与时俱进是客房所必须要做到的。首先，客房的环境和卫生是最值得重视的，要是连这最基本的条件都没能弄好，那顾客肯定是来了一次后就不会再来第二次，而且会严重的影响咱们酒店的名誉，所以我非常看重客房的清洁和整理工作。在这上半年里，

酒店接到了几起关于客房的投诉，其中大多数都是因为酒店的清洁没做到位，造成了一些地方有所遗漏，我在知道这个情况后，严厉的批评了酒店里的清洁工，并让他们以后要注意每一间客房的卫生，要是连这么点小事都做不好，那也没必要在酒店呆着了，免得于人于己都造成影响。

最后，我发现随着酒店的生意越来越好后，客房的供应是有所不足的，在节假日里，经常会出现爆满的情况，所以我得提前做好规划，给顾客打好招呼，免得他们走一趟空。现在，我和同事们已经适应了酒店里的节奏，相信在接下来的半年里，咱们的客房部会取得更大的成绩，我会让酒店的客房得到更多人的青睐的！

岁月如梭，光阴似箭，转眼间入职酒店餐饮部工作已满半年，根据餐饮部经理的工作安排，主要负责部门各餐厅、酒吧及管事部的日常运作和部门的培训工作，现将本年度工作开展情况作总结汇报。

做为一名餐饮部的主管，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。

接待一般都属vip重要接待，我们在服务的过程中不得有任何闪失，这就要求我们各方面都要做到，把任何能出现的问题想到去解决，为了餐中服务顺利，餐前准备一定要充分，往往都要检查好几遍，客人就餐时楼面与后堂要配合密切，掌握好上菜速度也很有讲究。每次的接待我们都会很重视，餐后会及时记录下领导们的用餐习惯和对菜肴的喜好，方便下次用餐时有针对性服务。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的

经验还较少，前面还有很多的東西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力。《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

在这半年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

是我的首要任务。努力配合主管做好楼层管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本酒店的会议接待任务比较重，上半年多次接待了海关的重要宾客，但由于客房服务人员因种种原因经常短缺，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。