

2023年男方父母在儿子订婚宴讲话儿子 订婚买礼物 订婚宴上男方父母讲话 稿(实用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？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

季度述职报告篇一

上半年，针灸科在认真贯彻国家中医工作政策下，在院领导的正确领导下，坚持以人为本，全体医护人员齐心协力，克服困难，取得了良好的社会效益和经济效益，现将半年来工作总结如下：

一年来共出院病人651人次，收治门诊病人684人次，住院三日确诊率94.2%，门诊一出院诊断符合率94.5%，入院一出院诊断符合率95.3%，病房中医治疗率97.9%，辨证论治优良率93.1%，中医疾病诊断准确率97.3%，辨证使用中成药率93.2%，住院病历甲级率94.1%，病床使用率98.3%，病房周转次数2.36次/月，治愈好转率95.1%，传染病登记合格率100%，门诊中医非药物治疗人次：647次，出院患者平均住院日：9.96日。

全体成员积极学习钻研医疗技术，提高医学医药业务素质，全科工作秩序协调，对就诊患者热情接待，精心诊治，医德、医风、执业行风良好，医疗技术过硬，我科在患者的心目中有很好的信誉，在诊治过程中，不仅对一般常见病，多发病有很好的疗效，而且对不少疑难杂症也有独特的治疗经验。目前我科除开展传统的针刺、灸法、拔罐等治疗外，还开展了头针、耳针、梅花针、热奄包、穴位敷帖等多种疗法，逐

步开展穴位埋线疗法和针灸美容，收到一定成效。

我科在严格劳动纪律的基础上，要求医务人员严格遵守各项技术操作规程及查房、查对等医疗核心制度。对病患者的健康负责，杜绝差错事故发生。

为了提高职工的政治思想素质，我科加强学习政治思想及医院各种规章制度。每月至少进行政治学习一次以上，职工经过政治思想学习，然后大大提高了政治觉悟，能够自觉遵守国家的法律、法规及各项院内规章制度。一年来，我科职工大部分能自觉遵守医院的各项规章制度，服从领导分工安排，按时上下班，极少出现迟到、早退、跑班、脱岗现象。

积极申请派出人员参加各种学术研讨会，通过交流学习提高科室医务人员整体医疗水平，开展新技术、新业务。

注意设备的'使用及保养，保证设备的的顺畅运转。

不足之处：

1、因我院业务用房面积小，病床有限，限制了病员的收治和业务的开展。在院领导的高度重视下，将原五官科的业务用房归于我科，今年又将病床增加至40张，使这一问题基本得到了解决。

2、医务人员外出学习交流机会较少，引进新的技术和疗法不多。今年已派人到息烽县考察学习，下半年准备开展钩活术，以进一步提高疗效。

3、中医药学术发展相对滞后，中医人员科研意识、创新能力需大力加强。下半年准备将钩活术和面瘫穴位敷贴的临床观察纳于科研范畴。

4、部分科室人员知识结构不合理，中医基础知识薄弱，需加

大培训力度。

总之，我们将以提高人员素质为基础，以加强内涵建设为内容，以减轻患者负担为目的，注重继承发扬中医药特色优势，进一步理清思路，明确责任，努力提高中医药学术水平和防病治病能力。在院领导的正确领导下，创造更大的社会效益和经济效益。

季度述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

本人在院党、政领导的正确领导下，在外科科室全体同志的大力支持配合下，努力学习，积极工作，认真落实院科两级负责制，带领全体同志发扬吃苦耐劳、开拓创新的精神，为医院取得良好的社会效益和经济效益，作出了积极的贡献，现将的工作小结如下：

一、遵纪守法，清正廉洁，模范遵守院规院纪，服从领导，透明管理，发扬奉献精神，在科室人少、任务重的情况下，调动科室全体同志工作积极性，精诚协作，牢固树立“院兴我荣，院衰我耻”的思想。不计个人得失，工作积极主动，认真负责，为了工作加班加点是经常的事，但从未向医院提过非分要求，也未报过一个加班。通过全科人员的共同努力，全年共购进药品、器材xx万元，销售药品xx万元，超额完成了医院下达的工作任务。

二、狠抓药品质量，坚持药品验收、领药、发药“三把关”制度，坚持每月一次对药房、库房上架药品的质量抽查，保证了所售药品的质量。全年未发生任何假劣药品事件和纠风投诉事件。

三、强化安全管理，坚持对科内各药房每月一次的'安全、卫生大检查，消除了不安全隐患，堵绝了不安全事故的发生。

四、积极组织科内人员的业务学习和法律法规学习，提高了全科人员的政治业务素质。

五、积极组织召开全科人员会议，狠刹购销领域中的不正之风，严禁药剂人员参与药品供应商的任何经营活动，严禁统方。

六、完成药品、器械招标、议标工作，签订器械、药品购销合同20余份，有效地保证了药品，器械的规范化采购。

七、积极参与县卫生局组织的法律法规培训和继续教育工作，提高了自身的综合素质。

八、接受市、县的药监部门检查三次，均受到了不同程度的好评。

九、严格执行国家物价政策，先后两次将我院所售利润较大的xx余种药品进行大幅度降价，有效地减轻了患者的经济负担，取得了较好的社会效益。

十、配合市、县级技术监督部门对我院部分医疗器械的抽验、检查工作，并组织维修各科器械40余台，保证了临床工作的正常开展。

十一、坚持每周下科室一次，密切联系临床，及时了解各科药品、器材需求动态，了解药品、器材使用后的信息反馈，保证了临床药品、器材的及时供应。

十二、组织全科人员进行了三次盘底工作，清理、清查了几千种药品、器材，均无帐物差错现象。

十三、完善了药品、麻醉的药品、卫生材料、低值易耗、固定资产等七本帐册，及时核对了几十家供货单位在我院所供药品、器材的进、销、存状况，有效地保证了医院药品、器材帐务的清楚、明白。

综上所述，一年来我们在工作中取得了一定的成绩，但也还存在一些问题。

一、在科室管理上，某些方面的管理欠科学和规范。

二、科室管理不大胆。

三、由于科内无器械维修人员，部分科室的仪器维修不够及时。

四、药品供应中偶尔有供应脱节现象。

上述缺点与不足，有待来年工作中克服、改正。

季度述职报告篇三

不知不觉中，看着公司飞更加展的xx年的其次个季度已经过去，充溢希望的xx年的下半年最终来临。回首半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关、通宵备战的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。现将这其次个季度的主要工作总结如下：

来公司已经工作二年了，想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。经过这二年的沉淀，我已从公司的一般一员成长为业务熟识，阅历丰富的老员工。记得刚进公司的时候，自己剧烈意识到自己理论匮乏，实践阅历不足等各类工作上的不足。如何快速提高自己的学问和销售水平，更新自己的学问结构，并深化到实际工作的每个环节将显得尤为重要。在上半年的工作中的这段时间，我通过虚心向公司

领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素养修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的工作职能，快速提高了自己的销售技巧，也钻研了一套属于自己的销售方法。并以大张旗鼓、以身作则的销售作风得到了公司领导和同事的一样认同。

销售方面：

(1) 参与了潞城卓越水泥的开标后入围备选厂家之一和客户考察工作。

(2) 参加大伙房水泥的投标和考察工作。

(3) 努力挖掘目标客户和潜在客户。

(4) 努力开拓非水泥行业的客户，如煤化工、矿热炉、玻璃、硫酸等新领域的拓展，以身作则，起到了很好的表率作用。

(5) 推行项目小组，合理安排及协调公司部门工作。

(6) 主动的做好客户的商务关系。

(7) 明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层干脆参加项目小组。在公司项目执行方面：

(1) 通过不断对客户的探望，收取同行业之间的信息和积累市场阅历，现在对非水泥行业市场有了一个相对比较全面的相识和了解。

(2) 客户考察公司的工程业绩，到公司总部考察，支配做好接待工作。

(3) 发觉客户需求后，努力的给客户出各种技术方案和投资收益方案，满意客户要求。

(4) 现在我渐渐可以清楚、流利的. 应对客户所提到的各种问题，精确的把握客户的须要，良好的与客户沟通。在这一季度的工作中，虽然还没有签下订单，但是我们探望的部份客户渐渐取得了对我们公司以及技术的信任。

(5) 每天我坚持具体的支配当天工作安排，下午对当天的工作状况进行总结，对市场遇到的问题和大家一起共享，想方法、找点子去解决。

(6) 在详细工作中，我努力的做好领导给没每一个工作，分清轻重缓急，合理的支配时间，按时，按量的完成任务。

1. 由于自身的学识、实力、思想、心里素养等的局限，导致平常工作中比较死板，对工作中的一些问题和没有全面的理解和把握。

2. 由于学习新学问和驾驭新东西不够，独立工作实力不足，工作中不够大胆，个人销售专业学问、基本素养还须要进一步加强。

3. 对公司的销售实力还需进一步加强。由于个人的缘由，进行严格的、全面的学习和提高个人实力，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

4. 对销售工作方面努力还不足。存在观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依靠心强等都亟待转变、改善和提高。进一步个人销售整体素养还有大量工作要作。

在这一个季度的工作中，经过我的努力，取得了一些珍贵的销售阅历，但在市场开发方面我的做法还是存在很大的问题。对于下季度工作我安排如下：

1、努力完成本职工作之余，学习更多的非水泥行业专业学问、

合同能源管理学问、投资收益学问，以提升自己的专业学问。

2、完善销售专业学问，建立一套明确的系统的业务销售方法，和嘉奖措施。销售管理是企业的重点，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，提高提成和嘉奖措施，可以对工作有高度的责任心，可以提高销售人员的主子翁意识。

3、培育销售人员发觉问题，总结问题，不断自我提高，业务实力提高到一个新的档次。

4、销售目标的制定。把业绩考核落实到每个人。一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝合力，合作精神的销售团队是企业的根本。依据公司下达的销售任务，把任务依据详细状况分解到周，每天，来完成各个时间段的销售任务。

我认为公司发展是与员工综合素养，指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。我信任通过我们一段时间的市场开拓，对于提升我们团队每个人自己的业务实力，业务水平都会有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些改变和同行业之间的竞争，可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事务。对于公司给我的这们一个项目可以全程的操作下来。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

在今后的工作中，我将一如既往的努力学习新的文化学问，不断提高自身的业务及销售水平，要再接再厉做好自己的本职工作，遇到工作困难，刚好与领导联系汇报，并找寻更好解决问题的方法，接着巩固现有成果，针对自身的不足加以改进，争取做的更好，争取为xx公司的再次跨越腾飞做出更

大的贡献！

季度述职报告篇四

尊敬的上级领导：

中午好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫xxx是xx餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

从20xx年xx月xx日任职后，前几个月主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，餐厅在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。

回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

一、抓学习教育，激励奋发向上。

从任职以后，我在餐厅分管内部管理工作，了解餐厅员工多数来自河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导，纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。

从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。

在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员xxx获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过品质经理的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈小炒肉分量不足，沸腾鱼不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

xx演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了xx万元的盒饭记录。在xxx期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过xxx[]我感受了团队精神，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了xx万多元的餐费，再到xxx演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作，配合销售总监的工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售代表接餐及前台接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢!

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

季度述职报告篇五

尊敬的各位领导、同事们：

自从20xx年1月3日中山市xx汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天

的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

(一)展厅经理的职责

- 1、管理销售活动，促使完成销售目标。
- 2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。
- 3、管理所有展厅环境及其活动。
- 4、要致力于销售部的盈利。
- 5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行

为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡□byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山xx□车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效

率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。

在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出

自己应有的贡献,同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家!

季度述职报告篇六

我叫xxx男,34岁20xx年毕业于xxxxx专业毕业,先后在xxxx任公司xxxx公司机械技术部门从事机械维修工作,在此期间,我努力钻研专业技术知识,在单位领导的精心培育和教导下,并且通过自身的努力下,认真完成本职工作的同时,积极参加各种培训和检修工作,在为公司的发展贡献自己的聪明才智,在工作中不断充实自己的技术知识使个人的专业技术得到进一步提升。

在完成好本职工作的同时,我还不断学习新知识,努力丰富自己20xx年考取了南方电监会的入网高压电工作业证,并以此为楔机,拓宽自己的知识面,学习先进的施工方法和安全技术。

总结是为了去弊存精,一方面通过技术总结,在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点,在以后的生产和工作中加以改进和提高,精益求精,不断创造自身的专业技术价值,另一方面,通过这次资格评审,从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价,从而促使自己更加从严要求自己,不断提升知识水平和劳动技能水平。

总的说来,在这13年来的机械维修工作中,自己利用所学的专业知识应用到生产实践中去,并取得了一些成效,具备了一定的技术工作能力,但是仍然存在着许多不足,还有待提高。在今后的的工作中,自己要加强学习、克服缺点,力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应建筑行业发展的需求。

工作之余，我还参加了公司组织各种的培训，在培训中不断吸收新知识，完善自己，以“安全第一、预防为主、综合治理”为原则指导自己的工作。严格要求自己，以身作则，不违规施工，不违章指挥，加强自身的专业知识技能培训，不断提高施工质量。

我将在今后的工作中更加努力，做好本职工作，向身边优秀的同事学习，争取取得更好的成绩。

季度述职报告篇七

尊敬的领导：

本季度是我在公司的第三个季度，我怀着激情和责任感完成了各项工作任务，现将具体情况向您汇报如下：

一、本季度工作总结

作为一个新员工，我深刻理解到学习和成长需要不断的努力和实践。在过去的这个季度里，我经历了很多的挑战和机会，并从中获得了很多宝贵的经验。

首先，我积极参与了部门的日常工作，并积极配合与同事的合作。我始终保持从学习中进步的态度，虚心请教前辈，听取他们的建议并加以应用。通过与同事们的交流与合作，我不仅提升了专业知识和技能，也增强了团队意识和沟通能力。

其次，我努力完成了个人任务，并在项目协调和推进中发挥了积极的作用。在这个季度，我所负责的项目中，独立完成了一项重要的市场调研工作，并提供了详尽的数据报告，为公司的决策提供了参考依据。同时，我还参与了一个跨部门的合作项目，在项目推进中，我与其他部门的同事密切合作，及时解决了工作中的问题，确保了项目的顺利进行。

最后，我加强了自身的综合素质提升，并积极参与了公司组织的培训和学习活动。通过这些学习，我不仅提高了个人能力，也扩展了知识面，积累了专业知识和管理经验。同时，我还在工作中主动学习公司业务相关的内容，提高了专业素质和工作能力。

二、下季度工作计划

根据公司的发展需求和个人的职责，我制定了下个季度的工作计划，具体如下：

1. 加强学习及专业知识更新。通过参加各类培训和学习，提高专业素质和工作能力。
2. 全面了解公司业务。加强与其他部门的沟通与协作，扩展业务范围，提高团队协作能力。
3. 积极参与项目管理。提升项目协调和推进能力，准确把握进度，确保项目高质量地完成。
4. 拓展市场及客户资源。通过市场调研，开拓新客户，提升销售业绩。
5. 加强自身的综合素质。提高沟通能力、团队合作能力和问题解决能力。

三、结语

通过本季度的工作，我深刻体会到了团队合作的重要性，也进一步认识到自身的不足之处。在接下来的工作中，我将继续努力，加强学习和实践，并以稳定情绪、主动学习的态度，迎接新的挑战。

最后，我要感谢领导和同事们对我的支持和指导，使我能够

逐步成长和进步。我相信，在公司集体的努力下，我会不断提升自己，为公司的发展做出更大的贡献。

谢谢！

季度述职报告篇八

尊敬的各位领导亲爱的职工朋友们大家好：

进入xx年第三季度，膳食一部主要围绕保障一体系投产前的工人就餐工作，在就餐人员猛增，送饭点猛增的情况下不执不扣完成了处室交给的各项任务。

一、工作业绩

1. 经营情况：

七月份营业额154438元，八月份：189056元，九月份□220xx6元。进入8月份膳食二部启动前，一体系进入实质性的热试阶段，就餐人员猛增大灶每顿饭就餐人数超过1000人，中灶超过100人，营业额有时超过1万元，送饭点增加对我13个，工作量特别大，为保证职工能准时就餐，每天早上主动和分厂负责人沟通订餐，做到心中有数，不缺不剩，同时又承担了三号火车站的送餐工作任务。

2. “五个一”工程和软件工作完成情况

作为膳食部，除做好饭服务好就餐工人外，内部工人的学习培训、思想教育、五个一工程、软件记录“一牵二-二带一”帮带工作也是主要工作。在培训方面，每月除抓好处室组织的两次安全培训，总部组织的一次专业技能培训外，部内还要进行一次岗位技能培训，九月份对新工人进行厂规厂纪培训2次，礼仪文明用语2次，食品安全知识1次，并全部记有学习笔记和读书笔记。在“五个一”工程落实方面，每一项严

格落实考核把关，做到降本增效目标明确，措施得力，合理化意见全部落实，义务劳动组织全部参加，作文都能独立完成，所养花卉全部达标，职工素质有了很大提升。在“一牵二-二带一”工作方面，每月帮带的计划，对象的确定，和帮带对象的思想沟通两次，定期对帮带人的跟踪考察三次，帮带工作评审会的召开，都按步推进，切实解决帮带对象思想和工作中存在的问题，9月份膳食二部启动，新工人进厂，五名新职工和老职工签订了帮带协议，确定了师徒关系，新职工的安全、技术、行为、劳纪、奖励、考核都属范围，三个月试用期内，给予帮带人一定的奖励，让新职工少走弯路，感受到中钢大家庭的温暖，坚定了扎根中钢的信心，在软件记录方面，每天早上从晨检记录开始，全部检查落实考核签字，做到无缺项。

3. 降本增效情况：

灶上的降本增效并不是大改大革，大多是一些平凡之处成为降本增效的着眼点。第三季度我们转变了思路，以班组为单位，对组内所涉及的耗电、用水及工器具进行统计，月初都制定出目标、措施，以天核算，月终汇总。对照目标和工资挂钩。七月份节约1735元、八月份节约2585元、九月份节约3023元。

4. 职工思想教育情况

九月份新职工进厂，分到膳食部的新职工几乎都没有接触过餐饮服务这门知识，对于做饭技术全然不了解，岗位技能基础差，安全意识淡薄，职工能不能有信心做这一行工作，能不能静下心来扎根中钢，全心全意把工作做好，对职工的思想教育工作成为工作的重心。首先在厂规、厂纪、厂史按全培训的基础上，召开了2次思想教育专题会，让他们树立正确的人生观、价值观、世界观，并且利用站班时间教育他们怎样正确做事，找到工作的乐趣、找到自身的归属感和使命感，同时和老职工确定师徒关系，让老职工耐心的手把手的教，

一对一的学，稳定思想，适应岗位，进入角色，感到中钢大家庭的温暖，坚定了投入中钢的信心。

二、存在问题：

1. 原来的老工人文化水平都是初中，文化素质比较低，大部分新工人对厨师这一行业是门外汉，技术水平低，导致员工岗位效率低。

2. 卫生时好时坏，不能坚持始终如一，没有注视细节死角卫生。

3. 对职工思想教育的不够，职工服务意识较差，没有真正把保姆式服务、内衣试体贴的理念体现出来。

4. 在管理上没有创新，不能有创造性地处理部门问题，管理水平提高不大。

5. 在管理的过程中，细节抓的不到位，人性化有事无原则。

6. 考核落实不到位。

三、下季度工作思路

1. 一如既往地抓好新工人的培训和技术水平的提高工作。

2. 抓好饭菜质量、花样、卫生和饭菜的热量工作。

3. 抓好食品的安全卫生工作。

4. 加强对职工的思想教育工作，增强员工的服务意识，强化岗位培训、技能培训，同时鼓励厨师业余时间参加各种学习，提高综合素质。

总之，我们要学习其他部门先进的管理思想，管理手段和方

法，运用到我部工作的全过程，发挥我部的特长，使我们的服务水平上一个新的台阶，树立良好的部门形象，从而为企业的又好又快发展做好我们的各项膳食服务工作。

谢谢大家！