

2023年餐饮部总监年终述职报告(汇总9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来了解一下吧。

餐饮部总监年终述职报告篇一

生活中，述职报告是述职者本人总结经验、改进工作、提高素质的一个途径，需要我们认真对待。以下是小编收集整理餐饮部年终工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

一、在服务方面

- 1、大厅共计x个台位，分为__区，平均每区的服务员盯x张台。共x名员工，每天安排上早餐的x名，值班的x名，机动帮忙的x名，其余的保持正常的人员配置。
- 2、礼节礼貌培训，要求员工见到客人要礼貌用语，有问好声，把礼节礼貌应用到工作之中，员工之间相互监督，共同进步。
- 3、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上班，上班期间发现仪容仪表问题立即指正，检查对客礼仪礼貌的运用，让员工养成一种良好的习惯。
- 4、严抓站姿站位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，机动人员随时支援较忙的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。
- 5、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行

为客人服务。

6、在服务质量方面加大了管理力度，要求服务人员每餐勤更换骨碟，多添茶添水，本人也严格要求自己在完成工作安排的同时查看服务员的服务情况，增加巡台的次数，及时补台，遇到比较重要的客人，我也会协助服务员做好餐中的服务工作，交待好重要事项，及时的送果盘。

7、我认为领班的工作是每天都应该与员工生活在一起，多沟通交流，不管在上班还是下班都要起到带头作用，学会观察员工的精神面貌、心理动态、及时的关心员工。对犯错误的员工根据酒店制度做出相应的处罚，并对其做心理疏导工作。

对于表现优秀的员工，给予精神和物质的表扬，让其不断进步。想办法让大家的工作热情都高涨起来。在做管理员期间，我学会了很多东西，懂得了承担责任，独立思考问题，掌握了正确的处理客诉的方协，学会协调和安排员工的工作，在带领员工进步的同时，自身也得到了极大的锻炼。

二、在卫生方面

1、在酒店的卫生大检查中，我们大厅出现了很多问题，我也深刻的认识到了管理上的漏洞，首先是我对员工的卫生要求不高，检查力度不够，其次是带头引导不够，我重新对以前的卫生标准进行了学习，制定了详细的周计划卫生跟月计划卫生，各卫生区域责任人明确到位，对不合格的及时进行整改，保证酒店的复查合格，把严格的卫生标准贯彻到日常工作中。

我们会定期进行彻底的清理，保持一个良好的卫生状况，给客人一个舒适的用餐环境。

2、节能减耗方面，我们一直强调低值易耗品的回收，并跟踪落实。客到开空调，客走第一时间关灯、关空调。

三、我工作中存在一些问题

- 1、容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树立起：顾客就是上帝的意识。
- 2、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。
- 3、各区域之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。
- 4、班前例会互动环节不多，减少了生气和活力
- 5、大厅公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。
- 6、大厅员工的服务规范及技巧需要进一步加强。
- 7、交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，小事易造成大错，今后一定严加防范，以免出错。

四、20__年下半年的展望，我的计划

- 1、认真做好每一天的每一项工作。
- 2、细化服务措施，提高客人的满意度。
- 3、加强教育培训，强化员工的素质。
- 4、提高服务效率，做好日常卫生。
- 5、将酒店发生的案例整理好，仔细总结分析，然后跟员工一起学习，分享服务经验，激发思想，减少客人投诉的几率。

6、听从主管、经理的工作安排，并认真做好各项工作，及时汇报。

7、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，发现不足之处及时弥补，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

餐厅是我们市区一家营业不久的新餐厅，我来到餐厅工作也有一年了，我是餐厅的一名服务员，在餐厅像我这样的服务员也有很多，在这个比较独具特色的餐厅里，我每天的工作都很开心，我是很喜欢服务行业了，特别是在工作的同时还能够得到顾客的肯定我就更加的开心了，我们餐厅的风格是比较传统化，包括设计，还有菜式，员工服装都是比较古化我觉得这是很值得一提的，很具有传统特色，正式因为这种风格引来了很多的消费者都来一探究竟，越来越多，这样的话我们平时的工作也就很忙了，在餐厅也来了一段时间，我觉得在工作上我应该的去回顾一下自己这一年时间以来的服务员工作：

一、日常工作

一名服务员，当然是餐厅的最基层，但是我一直都很喜欢自己的工作，这是我内心对这个行业习的热爱，我一直很希望在服务的同时得到更多的人的肯定，这样我才会有价值，这样才能被称之为一名真正的服务着。

在餐厅我的日常工作是很充实的，每天我们餐厅是十点开始营业，因为不做早餐，我们上班时间比较晚，我很早的就到了，开始自己全新的一天，由于餐厅的名气慢慢的开始大了起来一般不到十一点就会有顾客来吃饭，我们餐厅的服务员还是比较多的，但是在忙起来的时候，大家都恨不得，再长一双手。

作为一名服务员我们要具备这几个特征，耐心，细心，责任心，在顾客点餐的时候我们要态度端正保持微笑，这些是餐厅的基本素养，必须具备，作为服务员同时还要对我们的餐厅的菜单很熟悉，当顾客要我们推荐菜的时候吗，我们要保持耐心，对于菜品的介绍我们要很熟练，平时自己要花很多时间去了解每一道菜的特点口味，自己更加要认得每一道菜，这样才能够满足顾客的需求。顾客要结账款了也要态度端正，耐心，不要让顾客就等这些都是作为一名服务员的基本技能，餐厅是，在日常的工作中我们要有足够的耐心，去服务好每一位顾客，不能跟顾客大发生争执，这是最不允许的。

因为上班晚，我们平时的工作也比较紧张，所以我们每天晚上九点下班，很充实也很满足，这就是一年的日常工作。

二、工作的收获

在餐厅工作了这一年时间，我一直本着一名服务者的态度在工作中表现的也很好，每天完成了自己的工作任务，从来没有发生过与顾客发生争执，这是不被允许的，我一直都提醒着自己要做一名优秀的餐厅服务员。

日月如梭，看时光飞逝，转眼间20__年即将过去了。回想在这一年里，在总经理和各基层领导的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将主要工作总结如下：

厨房的多项管理制度和纪律制度都使每个员工严格要求自己，在制度的要求下，每个员工的工作水平和个人素质都有了提高，厨房的卫生在员工辛勤劳动下，都做得干干净净，在各个方面都有了规范化的管理，业务技能较去年有了一定的提高，但是还尚缺稳定性。能够积极地执行各位领导下达的各项任务，配合各部门之间的日常工作能够加强出品的稳定性，注重细节。不断完善自己，使自己能够跟随企业的发展而发

展，让自己的人生有一个飞跃：

一、在思想上，我一直就抱着“合作、奉献”的态度，积极向组织靠拢，认真学习、领会上级传达的思想。

团结、互助、亲密、友爱同志，营造和谐团队；尽心做好自己的本职工作。

二、在工作中，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

本年度主要完成了如下工作：

1、在酒店加入戴斯集团的工作中做出了自己应有贡献。

2、在评定优秀厨房的工作中做出了自己应有贡献。

3、在本年度中不断推出了新的菜品，如：健将五彩丝、寒江雪鱼片、山椒老胡豆、米椒浸白碗等等。

4、还常常利用自己的休息时间给厨房的学工们讲菜品理论知识和食品雕刻技法等等。

5、还为高档宴会的摆台制作泡沫雕塑，如：人人重庆、人民英雄纪念碑。

6、还不断创作食品雕刻作品：如：凤飞九天、鲤鱼戏水、寿星老人。

三、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统。

始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事；勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

在新的`一年中，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，不辜负领导对我的希望，为宾馆现出微薄之力。

尊敬的领导、同事们：

大家好！

20__年在所领导亲切关怀下，在经理的正确领导下，在餐饮部全体干部员工的大力支持下，我认真履行岗位职责，协助部门经理同全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。作为餐饮部副经理，现就以下四个方面对本年度我任职工作情况，给大家做汇报，请大家给予评议。

一、思想学习方面

1、及时向员工进行传达，能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神。

积极参与招待所组织的各项活动，工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失；作为一级管理人员，思想行动始终和上级保持一致，做到不说影响团结的话，不办影响团结的事，执行管理工作时能够做到客观公正。

员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，落实工作或员工情绪不好时，与员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解）这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、时刻提醒自己要加强学习。

作为餐饮部副经理，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的贴心人主心骨”首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”材料和制度（餐厅服务120个怎么办）其次是参加招待所安排的专业培训，解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训（六常管理法）再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足（关于__等酒店，安全卫生方面存在突出问题，向员工进行了通报）过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

二、履行职责方面

在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。

吸取前年工作失误的经验教训，结合餐厅去年工作特点和实际情况。重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。

采取的措施是加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故；加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故；加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为管理检查工作的重点，积

极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。

通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。

针对新员工到岗、老员工晋级vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新；针对日常服务中遇到的问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力；协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。

通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

3、真抓成本促利润。

按照部门经理的指示，加强了低值易耗品的管理，采取了“出有签字、用有去向、损有记录”等措施，像餐打火机、香巾随处可见的现象得到了有效控制（仅打火机一项去年比前年少用使用1500个，节约尽1000元）；加强了餐具管理，对非正常损耗的餐具，特别是新餐具、贵重餐具“追根溯源”，严格执行了内部和外部赔偿制度（约1500元），并结合所学“六常本文章共2页，当前在第2页上一页12管理法”，多次组织员工学习了如何减少餐具破损的具体方法，起到了

积极作用；多次组织员工对现有设备、用具进行盘点和维修，在掌握设备、用具使用情况的同时，也提高了利用率和使用寿命；加强了日常消耗水、电等消费大项的管理，在管理过程中随时发现、随时督导，像空调、热风幕、灯光的使用，在不影响服务质量的情况下力行节约。

4、实抓队伍促稳定。

在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行管理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁；多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖；平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难；今年8月份厨师长__一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常“交换意见、相互学习”，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

三、存在差距及努力方向

虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

- 1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。
- 2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。
- 3、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。
- 4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

四、努力方向：

1、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不折不扣的落实到工作中去。

3、要通过多种渠道了解__餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。

4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和员工爱好相结合。

五、工作具体设想：

1、要突出餐饮服务文化氛围。

当今顾客的消费需求已经从过去的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务人员必须掌握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，（例如海参、鲍鱼、山药的营养功效；荔圃的芋头、查干湖的胖头鱼；东坡肉、夫妻肺片的来历等等）这样才能增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。

通过各种形式的专业技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。也就是以基尼

斯世界记录的形式，设立“餐饮部销售榜”，通过竞赛获胜的员工为纪录保持者，可以把佩带鲜花的相片放在销售榜上，同时获得一定金额的奖金，其他员工可以随时向纪录保持者挑战。

3、要提倡部门全员参与管理。

涉及到部门全面建设方面的问题，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们餐饮部甚至是招待所提高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、提高安全防范、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过去管理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部门每一名员工都参与到管理中去。

4、要加强员工思想道德教育。

在经常开展专业知识培训的同时，也不能忽略员工思想道德教育，今年要定期组织员工观看人生立志、道德楷模、先进人物的光碟，只要端正态度、解放思想，我们餐饮部也会出现一批__。这种方式可以加强部门的精神文明建设，提高团队的战斗力和力争上游的和谐氛围。

5、要强调管理的终目的。

管理不是把员工管怕、管跑、更不是简单的罚款，是把后进员工带成先进，把优秀员工稳步提升树立典型，最终目的是利润化。今年餐饮部可以在员工集中工作和休息的区域，设立“光荣榜、暴光台、趣味角”用相机和图片记录日常工作中，具有典型性、代表性的正面和反面人和事，同时以整改通知单的书面形式，督促责任人限期整改问题，可以避免一些低级失误的连续出现，从而更好地表扬先进、鞭策落后。

6、要继续完善内部资料。

今年要根据工作中遇到的新问题、新情况，继续整理完善“餐厅服务120个怎么办”形成“餐厅服务150个怎么办”如果条件允许可以装订成册，以口袋书的形式发给部门员工，便于大家学习和提高，更好地配合招待所“员工手册、礼仪手册”的学习，不断提高部门员工的整体素质。

7、要加大奖惩力度。

如果条件允许部门每月评比优秀员工，奖金可以提高到50元，招待所每月评比的员工，奖金可以提高到100元，这样才能更好地体现优秀员工的价值；以季度为单位超过一次严重警告、或两次客人投诉、或三次书面警告、或五次口头警告应立即给予辞退，以保持服务质量和队伍的稳定。

8、要经常走出去学习。

永远都会落到别人的后边，固步自封、闭门造车。只有走出去与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己，因为以前管理人员外出学习后，回来后都有紧迫感、危机感，真正感受到与别人家的差距，员工则感受不到这些，总以为自己可以了部分员工确实存在着自满情绪，对新观点、新理念、新方法接受缓慢，甚至存在抵触情绪。所以今年条件允许的话，可以多派一些一线骨干服务人员外出学习，改变部分员工，特别是老员工的思维方式和工作态度。

最后把一句话送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步！”

以上报告不妥之处，请领导、同志们批评指正。

谢谢大家！

尊敬的领导同事们：

我是中餐部酒水库领班__，20__年7月14日正式加盟x大厦，20__年在中餐部经理的领导下，各班组的大力支持下，我认真履行岗位职责，和同事一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了20__年度部门赋予的各项工作任务。现就20__年度我工作情况，给酒店做汇报，请给予评议。

（一）、主观意识

我坚决贯彻执行酒店的各项规章制度，通过每天的部门例会及时向班组同事进行传达、贯彻、落实会议精神。积极参与酒店组织的各项活动，在工作中能够严格要求自己、严格按照岗位标准衡量自己的工作行为，不计较个人得失；处处以身作则，严以律己，宽以待人。

（二）、职责履行

1，日常工作

20__年是酒店五复核年，部门在年初就成立星评工作小组，全力备战星评复核检查，并为我们制定了详细的培训计划，对员工进行全方位培训，确保通过国家旅游局对我们的检查考核，针对酒水库工作性质，我带领员工把每天营业所需酒水物品，准备充足，因为酒水库贵重物品较多，我采取贵重物品专人专管，严格做好出库入库记录，库房做到人走落锁，同时我要求员工当日的工作当日一定要完成，养成日事日毕的好习惯，当日销售的酒水必须当日盘点，确保账目清晰无误，为了加强员工的工作意识，提高工作效率，我根据中餐部要求持续开展五常法学习与应用已多年，五常法的开展使我们酒水库工作效率有了很大的提高，同时物品摆放更合理了，卫生清洁工作也有了很大的进展，同时通过五常法学习也提升了我们个人的素质，使我们做事更有条理性。工作区域的'物品摆放，卫生区域落实到个人。每周开展卫生检查工作，确保我们工作的区域卫生整洁。安全，安全是一切工作的根本保障，没有安全就没有任何成绩可言，我根据酒店要

求每天的会议传达都要求员工树立“我要安全”的意识，在工作中我带头要求员工严格遵守操作规程，时刻牢记安全工作。每天下班前，我严格检查自己工作区域内的水、电、物品等一切可能引起安全问题的隐患。下班时间强调大家在外防盗、防抢、更要注意交通安全，回到家中还要时刻注意用天然气安全、水、电安全等，确保万无一失。

2、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的责任很重，而自己的学识、能力和阅历都需要提高，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向酒店领导请教学习，向同事学习，向书本学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。特别是在楼面其它班组带班时能接触更多的客人，从每天的待人接物中更能锻炼并积累相关的经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、协调办事能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

3、严谨细致，全心做好服务保障工作

酒水工作外与财务部中心库房相联系，内与中餐各餐厅协同工作起到承上启下，联系左右，协调各方的位置，今年我注重从以下三个方面加强自身建设，一是重细节讲规矩，要做好服务工作必须具有严谨细致的工作作风，因此，在每一项工作中，我始终坚持一丝不苟严肃认真的工作作风，严格按照规章制度完成各项工作，保证工作质量，二是重大局讲服务，我作为酒店的一分子有责任维护酒店的良好形象，所以我始终把维护好酒店的形象作为完成本职工作的前提，工作中体现良好形象，从而为公司树立良好形象，三是重团结讲协调。在工作中我深深体会到团队精神的重要性，我因这个

集体而感到自豪，因此我非常珍视在这里工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

4、存在的问题和今后努力方向

作为酒店的一分子，我深深的认识到团队力量的重要性，一个人再强大能量也是有限的，只有强大的团队才能在未来激烈的竞争中立于不败之地。20__年我决定在部门的带领下，与同事们共同学习，共同成长，建立起一个和谐强大的团队，为部门增光添彩，为酒店创造辉煌。

20__年我们必定在酒店领导的正确领导下，乘着“星评复核”的胜利东风，继续开拓进取，忠诚的履行好班组的职责，为酒店不断创造辉煌贡献力量！

以上个人述职如有不妥之处，请酒店领导、同事们批评指正！

我叫__，来我们公司已经三个多月了，我在厨房这个岗位上工作。时光如流水，转眼间三个多月已经过去了，这三个月对于的我第一次来到酒吧的我非常大的影响。三个月的考验，我多了几份成熟了，少了往日稚嫩的心态，从而能够更快的去适应社会，懂得了处事，不在像以前那么鲁莽，学会了与同事共同相处，共同工作，知道如何定位自己，对待自己的工作。再此，还得感谢各位领导及同事的教导与支持！

回想起三个月厨房工作，心中很有感触，此时所写的的述职报告可以说是对自己三个月来工作的一次体验，一次总结，是和各位领导与同事及自己心灵的一次沟通。也很有幸能够去洗车这个岗位上来锻炼自己，让我对工作有了一个全新的态度。做为一名厨师，我认识到了作为工作的重要性，意识到了自己工作的职责，我的职责是烧菜，和做小吃，我会尽力烧出美味的菜肴，让所有的人吃好，和创新小吃，以及如何来对待自己的工作。

我对公司小小的建议，在员工培训方面我们多重点培训员工的服务意识和技能以及岗位职责和要求，我们还可以酒吧提倡“建设环保型绿色酒店的方针政策”，在原有的培训计划上制定出“一个循环，三个节约”的绿色环保实施办法，并在新员工的培训课程上进行强化。号召员工努力做到将客用消耗品的成本降到最低，并在节约用水，用电等方面要求员工形成“我为绿色酒吧尽一份力”的意识。将节能降耗的措施“由小及大，由点到面”的贯彻传播开来。切实从酒吧实际情况出发，争取将节能降耗措施做到最好。

在做好本职工作的同时，积极参加酒吧组织的各项活动。

在此期间，我利用工作之便，和其他酒吧的同行进行沟通交流，取其精华，弃其糟粕，为回酒店后的继续工作做着积极的准备和改进。

存在问题以及整改措施一年来，尽管我在做好自己的本职工作上付出了很大的努力，但仍存在诸多不足。

- 1、对服务和管理的理论知识储备不够。
- 2、工作开拓创新不够。
- 3、在工作中对细节问题考虑不够。
- 4、只注重工作质量，对工作态度和工作作风要求少。
- 5、争取上级支持多，和同事协作，共同处理问题少。

针对上述问题，我将从以下几方面着手，予以整改：

- 1、加强理论学习，进一步提高自身素质。
- 2、工作上创新。转变工作思路，集中精力，解决好工作中存在的各个问题。

3、采取过硬措施，确保工作保质保量完成。

4、加强对员工的督促和培训。

5、主动和同事沟通，多采纳大家意见，共同协作处理问题。

衷心感谢各位领导一年来对我们厨房工作的支持，监督，指导以及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足。以百倍的信心，饱满的工作热情与班组成员一道：勤奋工作，开拓创新，为酒吧的发展和壮大做出应我一定会好好珍惜。既然公司选择了我，作出了付出，我也会尽力为公司创造应有的价值。生命中需要感恩，我也会用感恩的心来回报公司。

我是__号，今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。

我认为，作为一个主管，她所起到的作用是巨大的。这样她(他)不仅仅是一个传达领导各项意图的桥梁，做好的领导前后手，她(他)也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她(他)还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她(他)们提高各项业务知识和专业技能。能在她(他)们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对企业的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方法，等等。

1、如果我竞聘主管上这一职，我将做好以下几点：首先需要掌握一定的专业知识和专业能力，它体现在两个方面，其一、能直接指导你的下属的实务工作，其二、能够代理你下属的实务工作。

2、沟通能力，它包括本部门内的沟通，跨部门间的沟通，与上司与下属之间的沟通，沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题。

3、学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4、管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

5、完成上级领导部署下来的各项其他事务

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿——实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

以上报告不妥之处，欢迎大家指正。

谢谢！

餐饮部总监年终述职报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事，各位亲爱的家人们：

大家好！

我叫____，于今年9月5号正式加入这个大家庭，现担任专区酒店餐饮部总监一职。虽然我们专区酒店-鲜食艺餐厅才走过短短的4个月，但在酒店领导的关爱下，以及全体同仁的共同努力，我们也收获了不错的成绩。自己也较好地履行了餐饮部总监的职责，圆满地完成了工作任务。现将今年本人的工作情况向大家做如下汇报：

（一）、注重员工的服务培训

餐饮业是以服务为核心的行业，提供优质服务是我们在激烈的市场竞争中制胜的法宝。为此，我一直把对员工的培训作为一项重点工作来抓，通过加强对我部员工的技能培训，提高服务水平和质量。从规范礼仪服务入手，严格落实餐厅的五常管理，推行规范化一条龙式服务。从顾客进门开始到离去，从点菜、上菜、席间服务等各个服务环节都明确了服务标准，使广大顾客高兴而来，满意而去。特别是争对开业期间的接待和准备工作，我带领餐饮部全体职员共同努力，不断强化服务意识，加强培训力度。最终，顺利完成了酒店试营业期间的工作，基本未出什么差错。

（二）、建立健全各项规章制度

针对个性化服务不够健全的现象，我与餐饮管理人员一起制定并不断完善餐饮部的各项规章制度。包括完善事故责任制，要求服务员坚持划菜登记下单，起菜，上菜，以及结束时间，将责任落实到人头，避免失误对公司造成损失。

(三)、不断创新菜品

我们在菜品质量上也下了很大功夫。顾客来到店里，除了享受到贴心的服务外，更主要的是要吃到可口的饭菜。在这方面我们仔细分析了顾客的喜好，推出了多种菜肴体系。俗话说众口难调，我们就是要努力做到众口不再难调。为了吸引顾客，满足大家多种口味的需求，我们不断研究推出新的菜品，供新老顾客品尝选择。目前经我部推出的新菜品种达____项。有效地提升了我部的名气和吸引力。

(四)、全力备战圣诞节

争对时下流行过洋节，恰逢西方的圣诞节即将到来。我们部门认为要抢抓时机，从菜谱的制定到餐厅的布置都全面做好应对，积极宣传，准备在圣诞节打一个漂亮的胜仗，以提高我们的营业额和知名度。

餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司的期望值还相差甚远，其主要表现在：一是员工的主动性还有待加强，服务不注重细节。二是员工的推销意识比较差。不能按照客人所需或者不能及时向客人推介我们的新菜品。三是厨房出品质量不稳定，上菜速度有待提高。四是作为餐饮部总监我的管理能力还需提高。

一是加强自身建设，提高管理能力。要经常走出去学习，与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己。二是加强管理，加大培训力度，建立完整的销售团队，提升个性化服务。三是建立菜肴主导与核心菜肴，打出我部的名气。四是加强对各项成本细化和控制。

____年在所领导亲切关怀下，在经理的正确领导下，在餐饮部全体干部员工的大力支持下，我认真履行岗位职责，协助部门经理同全体员工一道，端正态度、克服困难、扎实工作，顺利完成了各项工作任务。作为餐饮部经理，现就以下四个

方面对本我任职工作情况，给大家做汇报，请大家给予评议。

一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严肃认真的落实工作);积极参与招待所组织的各项活动，在工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失;作为一级管理人员，思想行动始终和所党委保持一致，做到了不说影响团结的话，不办影响团结的事，在执行管理工作时能够做到客观公正。(员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，在落实工作或员工情绪不好时，与80以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解)这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、作为餐饮部副经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的“贴心人主心骨”。首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”的材料和制度(餐厅服务120个怎么办);其次是参加招待所安排的专业培训，了解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训(六常管理法);再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足(关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，在安全卫生方面存在的突出问题，向员工进行了通报)。过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

二、履行职责方面。在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、

实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。结合餐厅去年工作特点和实际情况，吸取前年工作失误的经验教训，重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。我采取的措施是：加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故；加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故；加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新；针对日常服务中遇到的问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力；协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

餐饮部总监年终述职报告篇三

一晃就是五年了，真快！一朝要离开这个充实我生活的岗位，真有点不舍，我就说说这五年的职业历程吧。

在经历了半年无所事、悠闲得有些无聊的日子后，我于05年3月7号应聘到万达国内市场部上班，开始了为时五年的销售工作。全新的职业给我带来了充实的每一天，我认真学习电机、水泵的产品知识，虚心向部门同事学习销售技巧，我信奉“三人行必有我师”并切实地实行。

五年间，最让我头疼的是客户迫切的交货需求与我司生产周期长而产生的矛盾，再加上与生产部现任经理ljp的沟通不良，诸多的压力蜂拥而上，我哭的稀里哗啦，几次都准备放弃这份日益得心应手的工作；或许是以哭泣来发泄后内心压力就逐渐趋于平缓，哭过我又回到这个岗位上，继续努力工作。

也许你会问，既然这样为什么不继续做下去呢？为什么要离开付出这么多心血的岗位呢？且听我道来：

认为我不能胜任销售工作、并要求调换我岗位(与生产部门的一个文员互换岗位)的现任常务副总(原任销售副总)的看法如下：销售工作做不好、与客户沟通不良、市场开发不佳。

领导对下属高要求、有看法很常见，但是我必须说出自己的想法，不吐不快：

1、地球人都知道，09年全球性金融危机，各行各业基本上均遭受了不同程度的业务缩水，同样我的业绩也缩水了，全年的销售业绩仅为1590万元。虽说这业绩不够理想，但是并不低于公司给每个业务员所订的年基本销售任务——1440万元，可以说我已完成任务了，我相信20__年销售业绩肯定会有大幅度的增加的。

w副总避而不谈我的业绩状况(销售人员不是以业绩定成败的吗?),说我工作失误多(人非完人,孰能无错?况且每次失误不论损失与否都要遭受处罚的),又没提供给领导更多的信息,因而使她与老总进行年终拜访时对象不正确,导致a大客户主管采购供应的宁经理投诉(天地良心,客户的组织机构图早就给她了,平时业务联系我都是与采购的李小姐和客户管理的张先生联系,尚未有需要惊动到宁经理的事宜并与之联系的,况且当时她只向我索取该公司蔡总与左总的邮箱,拟定了走访对象准备发邮件。说是,我错就错在认为:此次与老总一同去拜访客户或许是另有任务,没必要和我说太多,我就不必去多问)。

3、09年开发新客户7家,合计销售额39.76万元,其中有两家潜力客户的采购额接近20万元,要知道这只是当年发展的新客户,合作时间不足一年,况且我司历来内销比外销少,这样一份成绩单不说优秀也是良好了,又怎么能说市场开发不佳?!

说实话,对于此次的调岗我个人认为由以下几点原因造成:

1□a___公司下达的订单极为复杂、繁琐,极易出错,09年下达订单时又出错了,负责审核订单的王副总也未审核出来,导致09年部门的内审整改任务未完成,作为主管销售工作的w副在受处罚后难免给我记上一笔账,工作失误多。我接受。

2、虎年的最后两个月真是疲劳的两个月。事情接踵而来,上调供给客户的产品价格、年前订单交货延误(一月份我负责的订单交货及时率仅为7%,真不知是否有个人喜恶因素在内)、克诺尔电机质量改进等等问题,马不停蹄的工作让我身心十分疲惫,压力增加到接近爆发,最后是a客户的供货协议书未解决(该公司在更换部门领导后要求续签原本尚未到期的供货协议书)而引发我与王副总间的不良沟通,我的直面顶撞让w十分没面子,愈加不甘心,而且这是第二笔账,工作态度不

好。

3□a公司对于我司的价格调整事宜迟迟不予确定，今日反省，应该是年终走访时拜访对象的定位不确切的后遗症；且a公司宁经理的投诉又生成了我的第三笔账。

4、春节后刚上班较平时清闲些，我请假两天与家人外出旅游，工作由部门同事代为处理，因此，王副总对我的不满又增加了几分。

5、压垮钢丝绳的最后一只蚂蚁是——我迟到了!!!

春眠不觉晓，27号上午我在春雨声中醒来，我顾不得带儿子去注册，匆匆赶到公司，但是迟了，我被告知，王副总要求部门经理通知管理部找人替代我的岗位。

在万达工作五年了，没有功劳也有苦劳。几年下来原本健康的身体也逐渐虚弱，我自知无法适应生产部的工作环境，借此时机，我修养身心去了，也不必调换岗位了，只是给公司提个建议：

一、两个月过去了仍未有反应，主要原因是自知订单量小，暂时没有筹码与我司进行谈判，在观望中，可以预见，这压力将会延续至春节后。

五年的销售工作让我学到了许多知识和技能，就此对给予我帮助的各位领导与同事表示感谢！

祝各位同仁们工作愉快！

餐饮部总监年终述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事，大家好！

我叫xx于今年9月5号正式加入这个大家庭，现担任专区酒店餐饮部总监一职。虽然我们专区酒店一鲜食艺餐厅才走过短短的4个月，但在酒店领导的关爱下，以及全体同仁的共同努力，我们也收获了不错的成绩。自己也较好地履行了餐饮部总监的职责，圆满地完成了工作任务。现将今年本人的工作情况向大家做如下汇报：

（一）、注重员工的服务培训

餐饮业是以服务为核心的行业，提供优质服务是我们在激烈的市场竞争中制胜的法宝。为此，我一直把对员工的培训作为一项重点工作来抓，通过加强对我部员工的技能培训，提高服务水平和质量。从规范礼仪服务入手，严格落实餐厅的五常管理，推行规范化一条龙式服务。从顾客进门开始到离去，从点菜、上菜、席间服务等各个服务环节都明确了服务标准，使广大顾客高兴而来，满意而去。特别是争对开业期间的接待和准备工作，我带领餐饮部全体职员共同努力，不断强化服务意识，加强培训力度。最终，顺利完成了酒店试营业期间的工作，基本未出什么差错。

（二）、建立健全各项规章制度

针对个性化服务不够健全的现象，我与餐饮管理人员一起制定并不断完善餐饮部的各项规章制度。包括完善事故责任制，要求服务员坚持划菜登记下单，起菜，上菜，以及结束时间，将责任落实到人头，避免失误对公司造成损失。

（三）、不断创新菜品

我们在菜品质量上也下了很大功夫。顾客来到店里，除了享受到贴心的服务外，更主要的是要吃到可口的饭菜。在这方面我们仔细分析了顾客的喜好，推出了多种菜肴体系。俗话说众口难调，我们就是要努力做到众口不再难调。为了吸引顾客，满足大家多种口味的需求，我们不断研究推出新的菜

品，供新老顾客品尝选择。目前经我部推出的新菜品种达标。有效地提升了我部的名气和吸引力。

（四）、全力备战圣诞节

争对时下流行过洋节，恰逢西方的圣诞节即将到来。我们部门认为要抢抓时机，从菜谱的制定到餐厅的布置都全面做好应对，积极宣传，准备在圣诞节打一个漂亮的胜仗，以提高我们的营业额和知名度。

餐饮部的工作虽然取得了一定的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距公司的期望值还相差甚远，其主要表现在：一是员工的主动性还有待加强，服务不注重细节。二是员工的推销意识比较差。不能按照客人所需或者不能及时向客人推介我们的新菜品。三是厨房出品质量不稳定，上菜速度有待提高。四是作为餐饮部总监我的管理能力还需提高。

一是加强自身建设，提高管理能力。要经常走出去学习，与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己。二是加强管理，加大培训力度，建立完整的销售团队，提升个性化服务。三是建立菜肴主导与核心菜肴，打出我部的名气。四是加强对各项成本细化和控制。

以上就是我的述职报告，请大家评议。

餐饮部总监年终述职报告篇五

尊敬的领导、同事们：

大家好！

本年度餐厅以以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，20____年度，在对各运作部门的日常管

理及服务品质建设方面开展了以下工作：

一、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《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。

二、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

三、编写婚宴整体实操方案

提升婚宴服务质量宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，心得体会突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

四、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

五、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，个人简历充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

餐饮部总监年终述职报告篇六

致亲爱的同事及xx的伙伴们：

辞旧迎新，转眼即逝，一年又过去□xx设计公司再次理智的整理与总结，我们需要一如既往的做到让我们身上这双眼睛，一只去往前看，一只去往后看，往前看是因为需要远见和谋略展望未来，往后看是需要知道走过的路，总结过往的成功与失败，收获与失去。走过的，无论是公司还是每位同事我们都共同再次成长一个步伐，大家都知道，也能深刻体会，时间让我们每次的成长都伴随着喜怒哀乐，无论这个成长的过程是如何情感化，我们每个人和公司的发展大方向始终是积极与进步的。在此，我们需要非正式形式的祝贺与鼓励下自己。

首先我想代表xx对每位同事道上一些真诚的感谢话！每个公司的发展，永远离不开每位同事所做出的贡献□xx也是如此！最尊敬的同事，谢谢您一路同行！

xx设计在的发展过程中，很难避免经历着一些积极与消极意义的人、事、物变更和变化。人事方面，中xx设计经历几次明显的变动，有同事因为理想、个人情感、工作能力的缺乏离开了我们这个团队，在这里，对离开的.同事道上真诚的感谢和祝愿，遗憾的同时，在这个过程中我们陆续也迎来了新同事的加入□xx境处发展阶段，正视所有一切存在的问题，针对薪资待遇、福利待遇等最为实际的问题，进行着不断的调整正与完善，我们根据公司发展进步收获来不断的提升同事的待遇，以此期望吸纳更多优秀新伙伴的加入，我们同时一直会根据员工的实际职业水平调整待遇的层次，世界总体始终还是公平的，我们也将一直努力在这个和谐的氛围之下，做到多劳多得，能者上，庸者让的原则。每位同事进公司第一天起，都收到一份《□xx薪酬以及职位表》，那不是一种形式，他是如此的具体，在xx□愿您时刻关注自己所处的阶段有无变

化，若一直没有变化，您是不是该总结没有变化的原由？！若您的表现如此出众，而我却没有给您按照《xx薪酬以及职位表》进行调整，那么请您潇洒从容的走进我的办公室和我“和谐洽谈”。

过程中，针对公司同事工作与情感事理态度，大体是如此和谐与融洽的，每位同事因为优秀的人格，专业的设计职业素养，能以最大的包容、耐心和热情与同事友善并并肩作战，能坚守职业素养，为每个设计项目贡献才华，并为每个客户做到项目策略保密原则，为客户贡献职业力量，真诚的祝愿，无论在哪里，我们的同事都能一直保持这样的美好情操，因为出于设计行业的职业“病态”，我们总会不经意间去追求一些更完美的状态，因于此，我还需要对我们的已经很优秀的表现提出三点意见和建议，其一，和同事的生活中工作中，尽力多一份主动性，除了职业必须做的工作外，为同事乃至公司多做点“鸡毛蒜皮”的事情，培养一份“好人缘”，“鸡毛蒜皮”的友情赞助会为您的人生发展助上一臂之力。美好的人格，受人尊重的人格必须先建设起您积极而真诚的情商，一起共勉；其二，对我们的客户多一份耐心，要时刻换位思考，多站在客户的角度上思考一些具体的问题，多站在客户的角度上来理解一些设计存在的问题，再此，我还需要更直观的表达一个概念，不要抱怨你的客户缺少审美，因为客户不像我们一样，一直在从事和钻研这个设计领域的工作，他们的偶尔认识显得非专业也是必然，所以请多一份耐心去引导和建议，对方客户的意见往往多半就是设计所需要去解决的问题，所以，努力做到与客户心目沟通；其三，加强自身知识的积累，公司一直是定期的采购设计专业书籍和设计边缘学科书籍杂志等，多看，多听，多思考，努力培养设计师所该有的敏感嗅觉性，前沿性，秩序性质，充分做到理性和感性充分结合思考。多参加公司内外的设计讨论交流活动，针对职业中所产生和遇见的设计问题进行总结，尽可能摸索出属于自己特有的设计方法，学会以最少的时间内更效率的完成工作计划和项目案，每个项目案子的结束，学会理性总结，这样才能获得所谓的“经验”，去年的一封信

中，我曾提到过，公司整体就像个个求助网，希望您成为这个大系统中一个开放的子系统，积极有效的求助于他人，同时又给予支援，这样，您就能充分的利用公司的资源取别人的经验，很快的进入角色很快的进步，很快提高各方面的意识。

餐饮部总监年终述职报告篇七

2019年我的主要工作是负责公司的物资采购及管理、设备电气的运行管理、能源的统计和管理，时光荏苒，2019年已经过去，回首过去的一年，在公司领导的指导和支持以及各部门的配合下，围绕公司的年初安排和日常生产经营工作，重点加强和完善基础资料建设，认真进行了设备普查，建立了物资采购台帐，完善了电子版档案，扎实做好设备、能源和物资采购管理等工作，保证了公司生产、经营和生活秩序的有序进行，圆满完成了各项工作任务。现将一年来的工作述职如下：

一年来，我一直自觉坚持把政治理论学习放在首位，与采购部全体成员一起学习新知识，研讨新问题，努力提高自身独立解决各种问题的能力。在认真遵守采购部学习制度的同时，坚持挤时间自学，严以律己，深入系统地学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，坚定政治信念，牢固树立科学的发展观和正确的政绩观，切实增强了运用理论知识指导工作和解决实际问题的能力。二是认真学习采购方面的法律法规知识，使自己的思想、道德和业务水平得到了进一步的提高。在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦地作出成绩，不断的提高自己的管理能力，做本职工作的骨干，脚踏实地的做好本职工作。

(一)物资采购和管理方面

1、加强采购的管理工作，一是通过掌握各材料的价格及其采购的状况等信息，根据生产指令的计划，在规定的时间内采

购相应的材料，保障生产有条不紊。二是对所有采购物料的订单发放、材料的使用全过程进行有效监管。同时根据公司的实际情况，完成采购月报表、每日报表工作，并提交给公司相关部门审核。

2、较好完成采购部日常管理和采购计划。通过及时督促本部门人员经常与供应商保持联络以及通过网络，及时了解了所采购原材料的市场行情，同时采取与多个供应商联系的方法，促使供应商之间有竞争，从而使我们有更多选择的渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商。

(二) 能源管理方面

仅仅围绕公司节能工作目标，将继续加强能源管理，加强节能指标实时监控，对已投入运行的节能技术措施加强测控，保证工作正常运行。

(三) 设备与电气运行方面

1、加强沟通与协调，优化外部环境。为确保公司外部环境的稳定与优化，积极与上一级供电部门和相关单位进行沟通与联系，加强彼此之间的了解和信任，以排除和减少因外部原因对公司供电造成的影响，今年以来我部门没有发生过一起因事故而影响供电大网安全运行的情况。

2、加强内部电网的运行管理。在加强外部环境的同时，严格执行电气运行的《安规》和《运规》，规定持证上岗制度和季检程序，并针对高压用户明确划分了公司各所属单位的具体责任和范围，同时根据气候变异情况加强临时检查，对检查出的问题及时上报领导备批，并和相关部门协调，力争将事故征候消灭在萌芽状态，保证公司内网安全运行。

3、积极与供电部门配合，做好本年度电工安全器具的试验工作，建立起完善的高压电器设备，工器具试验检测台帐。在

确保公司安全生产的前提下我们主要做好了以下工作：

(2). 为保证选矿厂生产正常运行，应急抢修了800吨选矿厂10kv高压电缆；

(6). 完成了井下罐笼6kv提升机电控系统改造工作，确保了提升机的安全运行；

(10). 为了确保冶炼厂用电的安全运行，根据供电局用电负荷的批复，组织专业人员进行现场监控核实，技改优化了冶炼厂用电负荷1430kva□确保冶炼厂达产达标用电的供应不受影响，经此项为公司节约资金34320元。

(四) 设备管理工作方面

第一对空压机、电机车、球磨机、压滤机、柱塞泵、锅炉等主要生产设备进行了必要的大修，保障了风、水、电、以及生产经营各环节的有效安全运行。

第二继续执行严格的设备运行记录制度，公司各生产单位每月都及时上报主要设备运行“三率”，设备维修保养工作保持常抓不懈状态。矿业公司全年主要设备运转率93.43%，完好率99.6%；矿山公司全年主要设备运转率83.4%，完好率98.6%，确保了设备的有效运行。

第三为了确保公司的安全生产不受影响，设备管理进一步提高，在确保正常生产的前提下，督促各生产单位和车间健全了重要设备管理制度、台帐，运行记录及日常点巡检工作；建立健全特种设备管理制度、台帐，组织相关部门进行每月最少一次全面检查，确保特种设备的安全运行；同时邀请技术监督局队公司特种设备进行了全面检验，对存在的锅炉检修、安全阀效验、厂内车辆注册等问题进行了彻底完善，另外建立设备运行检查奖惩制，每星期组织一次检查，并对检查中存在的问题已整改指令书下发整改，有效确保设备的安全运

行。

总之，一年来，在公司领导的正确领导和支持下，公司的物资采购及管理、设备电气的运行管理、能源的统计和管理工作顺利地进行，取得了不错的成绩，但我深知，自己的履职情况，还有不尽如人意的地方。在今后的工作中，我将着力加以改进，围绕公司工作计划，沉着应对各种情况，严格要求，锐意进取，与公司员工一道，创造更优异的成绩，促进公司更好的发展。

餐饮部总监年终述职报告篇八

你们好！

近一个时期以来，营销中心在总公司的指导下，开展了全国区域市场启动和推广、市场网络的建设、各省区经销商的开发、部分终端客户的维护等工作。现将*个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

全国区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过**家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近**家;渠道客户掌控力为80%。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领全国区域市场，提供了

扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是全国区域市场运作的生力军，是能够顺利启动全国区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务

管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在全国区域终端市场上的占有率。

销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元；毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，

但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单

凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

1. 重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求一个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会有更积极性，客情关系会更加紧密。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人(专车)发送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只能给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以促使出货渠道流畅。

5. 改变待遇分配机制。

工资：在完成基数任务的前提下，实行“隐性保密工资”，下不保底，上不封顶，由营销中心主管领导根据个人实际工作状况进行“模糊分配”。

奖励(提成)：经营销中心核算后将在年底统一分配。

既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，奖罚并施，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验“我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码！我们一定能在疲软的经济里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来

餐饮部总监年终述职报告篇九

本人主持分行工作以来，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读科学发展观为核心的一系列讲话文件，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。认真学习中央经济工作会议、金融工作会议以及上级行会议、文件的精神，努力提高各项决策的针对性和指导性，保证全行业务经营的方向。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、牢记第一要务，不断加速农行业务发展进程

在工作中，我深感加快发展对农行的重要性和紧迫性，不敢有丝毫松懈，自觉做到以发展为己任，围绕市场，有效组织起各项经营活动，较好地推进了农行的商业化进程。

一是制定高起点的发展目标。每个经营年度，都能通过反复多次算积极的帐、发展的帐，高起点地提出业务发展目标，以此激发全行上下奋勇争先的意识和干劲，提升各方面工作的标准和要求，在全行营造了加快有效发展的浓厚氛围。

二是研究制定切实可行的工作措施，多策并举推进经营目标的

全面实现。注意根据新情况、新问题、新要求，审时度势，分类指导，调整策略，把握重点，狠抓落实，力求通过各种有效途径，确保各项业务发展始终保持良好的发展态势。

根据不同时段的资金流向规律，选准工作重点，开展组织存款竞赛活动，加强高产网点建设，促进全行资金实力不断增强。

将有效投入作为支持经济建设、加快自身发展的着力点，整合系统资源，调整机构设置，组建客户经理队伍，建立项目拓展储备资料，努力通过管理体制和运作形式的改革，加强对客户的服务，提高办事效率，壮大优质客户群体。

面对不良贷款面广量大的实际，成立了资产经营部，集中专职清收人员，对划转的不良资产进行集中清收，通过逐户分析，制定清收方案，做到了时间、任务、责任人“三到位”，促进资产质量不断提高。

以金穗借记卡为重点，依托网络优势，建立银行卡联合营销机制，完善用卡环境，拓宽用卡功能，开办银证通转帐业务，实现了发卡数量和质量的同时增长，较好地发挥了银行卡的品牌优势。

通过走专业经营和外汇普及相结合的路子，加快推动国际业务提速发展，一举改变了分行国际业务发展过程中的被动局面。

四是加强精细化管理，提高经营效益。通过加快中间业务发展，中间业务收入逐年提高。加强头寸管理，合理摆布资金，使头寸资金保持较低的占用水平。积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

三、坚持严格管理，加强合规文化建设

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。____-____年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，____年11月末，通过市分行组织的'自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含

清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

四、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，____-____年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

五、坚持民主集中制，不断改进工作作风

本人能以党的利益为重，按党的规矩办事，求同存异、合心合力。一是认真坚持民主集中制原则，坚持“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的方针，严格按照《党委议事规则、办事程序实施细则》的办事，做到一切重大问题集体研究，不个人说了算。对原则问题、大是大非问题，能保持清醒的头脑，在充分民主的基础上进行正确的集中。特别在干部人事制度改革方面，能坚持公开、公平、公正的原则，在广泛征求职工意见的基础上，在班子成员意见一致的情况下，选贤任能，慎重决策。二是坚持集体领导下的分工负责制，能根据班子成员的经历、性格的差异，用人所长，合理分工，充分发挥党委成员的创造性和积极性。班子成员间能够互相尊重、互相信任，互相支持，互相谅解，坦诚相见，团结协作。三是注重领导方式，努力改进工作作风。难点、棘手问题不推不让，敢于负责，敢于碰硬，力争做到组织指挥在一线、措施落实在一线、问题解决在一线。对事关全行业务发展大局的重点客户、重点项目，主动出击。同时，能通过个别谈心、正反两方面典型事例、说服教育、民主生活会、典型引路等方式，做好思想工作，及时化解矛盾，消除不利于团结的因素，努力增强全行的整体合力。

六、坚持清正廉明，发挥表率作用

切实履行一岗双职，认真抓好党风廉政建设责任制的落实。将党风廉政建设与业务经营做到同布置、同检查、同考核。严格执行《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则(试行)》以及中纪委五次全会提出的进一步规范领导干部廉洁从政的“六项规定”，严格执行总行党委提出的“六个坚持、六个反对”和廉洁自律的七条禁令，严格执行分行党委提出的“三要三不”、“五个表率、五个力戒”和“约法三章”。我能十分珍惜自己的岗位，十分珍惜自己的人格，牢固树立正确的世界观、人生观和价值观，严格执行廉洁自律的各项制度和规定，认真落实党风

廉政建设责任制的各项要求，大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，端正生活态度，没有收受企业的礼品、礼金和有价证券，没有参加可能影响工作的宴请。

回顾几年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。