

# 最新领班年终报告(模板5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 领班年终报告篇一

20\_\_年即将到来我们感慨万分，20\_\_年的工作历程一幕幕的在我们面前出现，为了更好的做好20\_\_年工作，保安部和清洁部向商场作出20\_\_年在过去一年的工作的总结，总结出过去一年来做过的工作成绩和不足。

一、加强员工部内部管理深化员工管理体制变革。

(2)对保安的早中晚进行值班调整，固定晚班，专人值班，停车场内值班，人员固定；

(5)在人员缺少招新保安部，是一大难事，保安部和清洁部在商场办公室的指引下，动员员工家属、朋友介绍等手段招工，同时商量场办公室也在人才市场和宣传下加大招工力度确保能招到工起了一定效果。

对于来应聘的人员，我们保安部和清洁部耐心细致的讲解工作条件，待遇等，并把好入选头道关，认为符合条件的由商场进行应聘；(6)提高福利待遇改善生活环境，考虑到员在工作时，生活有许多不便，特别是吃饭问题，保安部和清洁部建议商场并给员工买两台微波粘卢和柜子，让员工能吃到热饭，柜子存放衣服，使员工能安心工作。

二、加强消防知识和消防技能宣传和培训。

消防安全工作是商场的工作重点，保安部和清洁部遵照商场

办公室的消防安全工作指示精神，常抓不懈，时刻不放松的原则，经常利用下班时间组织员进行消防知识和技能培训，同时积极配合商场消防升级设备维修工作，不论是在经营期间还是夜间维修，保安都有专人负责，特别是消防改造维修要用电焊，保安员就提着灭火器守在旁，确保商场的财产安全，和改造维修顺利进行。

消防工作是商场工作头等大事，我们每个员工都要牢记这一宗旨，在头脑中绷紧这要弦，20\_\_年保安部在商场办公室支持下组织员工进行消防知识和技能培训12次，派人去东莞市培训2次，商场牵头组织商场铺位消防培训2次，建立消防培训室培训员工，通过培训学习，极大搞高商场员工和铺位经营者的消防知识和扑救初起火灾的能力。确保商场的消防安全。

三、加强治安巡察力度，狠狠打击偷盗份子确保商场正常经营秩序。

商场治安工作是保安部首要任务，我们保安部去年针对商场铺位反应单车丢失严重现象争求商场办公室同意把16#门岗移到单车停放处，重点对单车的年管并监督广场，通过治安队便衣和商场监控电子眼，狠狠打击盗车和盗贼收到较好效果，对铺位与铺位之间，商铺与顾客之间的纠纷，我们第一时间到达现场，能处理的及时处理，不能处理的汇报办公室以及110进行处理，真正做到全年商场无重大恶性事故发生，对商场内商铺变更装修，我们都进行及时汇报。

同时加强保安值班交值班检查工作，对小偷来商场铺位进行偷盗，我们保安部组织保安便衣进行抓捕和驱逐，并告试各铺位，做好自身防犯工作，据20\_\_年统计，保安员在商场铺位协助下抓捕小偷20多人次，缴获截获单车13辆，截获衣物手机、人民币等脏物，狠狠打击了小偷行为，保障商场正常经营，同时清洁部也做好商量场的卫生工作任务。

#### 四、加强地下停车场监管力度，提高车场的服务质量。

地下停车场是商场一个配套服务体系，它的停车规模和设施，员工的负责性较好，每天流动停放车车辆数百辆，这就给车场增加很大的压力，保安部配合商场办公室强化了车场管理，固定了车场人车登记巡察收费人员。调整了车场收费标准，加强值班人员的工作责任心，提高服务质量，大大地降低车场事故发生，如车辆被刮、被撞，车窗门没有关好我们保安都能及时发现并处理好，特别是个别车主对收费标准不理解与车场收费人员发生争吵，我们就耐心细致的解释工作。

#### 20\_\_年保安和清洁工工作中存在的主要问题：

(1)由于劳动法实施，部份员工思想的误解，部份员工存在出工不出力现象，同时部份员工工作不认真，偷懒。

(2)人在岗位，心不在岗位，无责任心，对工作不负责，出现上班迟到，不听从部门指挥和服从工作安排。

(3)有个别员工在上班时玩弄手机，存在赌博行为。

为在新的一年里更好地完成以后的工作，我们各部门要认真地在公司和商场办公室的领导下，发挥我们现有的工作经验，克服我们现有的缺点，在新的一年里做好各项工作。

#### 机电维修部：

机电部作为商场其中一个较为重要的部门，安全责任时刻不能掉以轻心，在20\_\_年内，机电维修部在保安部、清洁部的配合下，年度工作基本达标。

在20\_\_年度，在办公室的领导下，对商场机电维修部工作汇报如下：

一、重新定制上班时间表，优化部门员工的作息时间以及值班时间，规范加班制度。

二、强化电工部工作规章制度，强化电工工作规范。在20\_\_年初，定制了一系列针对电工、安全方面的制度以及规范，进一步加强机电部的工作规程，对每日、每月、每季的日常工作进行编制，合格分配今年内的工作；每天按日程进行工作，并作记录，严格要求做好每日的工作日志记录，加强组员的责任心。

三、商场用电日常工作。每日按日程内容工作，更换以及维修用电设备。

四、完善消防安全工作。保障消防值班室以及消防设备的监控，对平时消防设备的故障以及误报进行修复以及登记；参与每月的消防保养工作以及每月消防检查工作。

五、20\_\_年度商场机电部参与工作。

- 1、商场中央空调水处理保养
- 2、中央空调线路板维修
- 3、电梯安全，电梯毛刷边加装
- 4、商场楼层风机维修
- 5、商场消防设备更换。

## 领班年终报告篇二

大家好：

本人是餐饮部西餐厅领班xxx□20xx年是一个不平凡的年度，

在餐饮部领导们的正确指导和各个部门间的无微不至的相互关照下，作为一个西餐厅领班，我带领西餐厅员工基本上完成了餐厅的接待工作。我本人也得到了去餐饮部其他部门交叉培训的经历，使我的各方面能力得到了锻炼。真心的感谢领导们对我的培养，但是在一些细节上面还存在许多不足，需要自己不断的改进和完善。现将我这一年来的工作述职如下：

首先，人员管理方面□20xx年上半年，我在中餐厅担任领班期间负责传菜部的工作，我深深地明白，餐饮主要是以服务为核心，员工的素质高低，直接影响我们的服务质量。餐厅的员工整体年轻化，因此在传菜部我制定了《传菜部岗位职责与行为规范》。每次召开班前会时，向每位员工传达，使员工知道自己该做什么，怎样去做。执行一些奖惩制度，来激励员工，使他们有一种互相之间的竞争意识，从而提高我们的修养和服务质量。

20xx年下半年由于工作需要，我调离中餐厅来到西餐厅担任领班，面对陌生的环境，如何管理好、发挥好、团结好这个新的团队称谓我最迫切的问题，管理人员的管理方法事关整个团队的优秀与否，也凸显出管理人员本身的驾驭全局的能力和魅力。在日常的管理中，我努力的了解每位员工的特点，尽量部署员工他们合适的工作，与西餐厅经理和主管共同制定出《西餐厅区域责任分配表》，让每个人每天都有事做，快乐主动的去完成他们最擅长的事情。闲暇时间，我会以谈心聊天的方式去了解员工的心理动态，在工作和生活中像个一个老大哥一样去积极的引导员工的思想，激励他们努力上进。

其次，日常培训方面。积极的响应经理的号召，做好培训工作，良好的执行力来源于日复一日的培训工作，对于这一点我有深刻的体会。在每日班前会时我会积极的向大家做一些酒店英语方面的小知识分享，在板报上贴出每日一句供大家学习，掌握最时尚的酒店日常用语。此外，积极的协助主管

做好培训前的准备也是我日常最主要的工作，根据要求制定出每周、每月的培训计划。并且在每日组织员工进行小规模部门培训，以此加强员工对岗位技能的认知。培训中我们本着理论知识与实践相结合的理念，设计一些情景演示，使培训更加生动。这些成果都将在日常的接待中得到体现。

最后，降低成本、定期检查报修设施设备方面。西餐厅班前会时想员工传达成本控制的理念，从小件物品如牙签、筷套、餐巾纸方面，做到每日服务时去检查员工执行情况，是否将筷套等及时回收至家私柜，客人未用过以及掉落地上的牙签等回收，工作中要求制定破损统计，谁破损谁签字。根据区域责任分配制度，我带领每日专门负责设施设备的报修的员工去检查，发现问题及时报修并做好统计。

坦率的说，我在这一年里是取得了一点进步，同时也存在着许多不足比如我在管理过程中的力度还不够强，过于人性化、过于放松，对自己的要求还是不够高，管理水平还有待提升。将来，我会努力以更加严格的标准要求自己，不断提高自身的管理水平。

### **领班年终报告篇三**

1. 要提升自己的销售必须加强自己的专业水平，这是我们作为营业员的必要条件，如果顾客进店以后找到自己，自己就必须以专业的推荐为顾客解决问题。这是最重要的。相对价格的高低，品种的齐全来讲，专业有效的推荐比什么都更能赢得顾客的好评。那么我们该如何来提升呢？那就是我们平时积累的经验 and 熟悉药品的专业度。(1). 我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2)我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

(3)我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

## 2、客户反映较多的情况

对于我们销售型药房来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。(1)、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如发生质量问题接二连三，顾客怨声载道。

(2). 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的顾客等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优惠。等等都是问题。

3思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务思想深入我们每一位心中。

4. 中药问题存在的很多不完整的也不健全的体系，在每个药房来说中药可谓是一个很重要的不可缺少的一部分。既然重要那么我们就更应该注重，要销售好中药就必须去了解它熟悉它爱护它，我们存在的问题就是没有爱护，注重，导致他的质量上有太大的不合格如：生虫，潮湿，霉变串柜等诸多

问题，还有很多名贵药材的生产厂家不健全导致了顾客不信任而造成的销量直线下降，我们以前的很多名贵药材的老客户现在完全都没有回头的了所以对中药的损失是很大的。其次由于我们的专业知识欠缺和经验的很多不足的地方而让我们的顾客还不太满足所以我们自身问题才是最主要的不足。所以以后我们应该从我们的品牌，质量服务，这些方面来赢得顾客的好评做到让顾客买我们的药感觉到放心，安全。尽量从服务上来提升我们的信誉。

成功好比一张梯子，“机会”是梯子两侧的长柱，“能力”是插在两个长柱之间的横木。只有长柱没有横木，梯子没有用处，一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之成为现实。提炼、坚持、重复，这是你成功的法宝；持之以恒，最终会达到临界值。

## 领班年终报告篇四

转眼间入职公司工作已一年多了，根据公司经理的工作安排，主要负责餐厅楼面的日常运作和部门的培训工作，现将20xx年度工作情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

- 1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是前台收银和区域看位服务人员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督，共同进步。
- 2、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岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌的运用，员工养成一种良好的态度。
- 3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员用餐高峰期时进行合理的调配，以领班或助长为中心随时支援忙档的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作



内容，进行分工合作。

4、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。

5、物品管理从大件物品到小件物品不管是客损或者自然损坏，凡事都要求做到有章可循、有据可查、有人执行、有人临督、跟单到人、有所总结。

6、卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。7、用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

8、自助餐是餐厅厅新开项目，为了进一步的提升自助餐服务的质量，制定了《自助餐服务整体实操方案》，进一步规范了自助餐服务的操作流程和服务标准。

9、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率，收集餐厅顾客对服务质量、品质等方面的投诉，作为改善日常管理及服务提供重要依据，餐厅所有人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使日常服务更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

1、新员工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

2、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，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进,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。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常餐厅案例分析的形式进行剖析，使员对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

1、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。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明，分工明确。

3、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核。

## 领班年终报告篇五

一年复始，万象更新，转眼间中南物业在新的`历程中匆忙而紧张的跨过了，回顾自己9个多月来的工作历程，收获及感悟颇多，从3月进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成了公司领导赋予的各项工作。现将工作汇报如下：

1、针对客服人员专业知识不足，在严格按照客服部年度培训计划进行培训的同时，加强现场培训，通过真实案例实操实

练，通过理论与实践让客服人员更深刻的认知专业知识的重要性，在五月份客服部安排人员参加南通总公司组织的客服专业技能的培训与考核时，荣获全公司第二名的好成绩。

2、梳理现有管理费的收费进度，对未收户数、面积、金额及原因作统计并制定催收管理费计划，针对收费率低、业主不愿缴纳管理费，客服部制定各楼栋助理根据各自区域按时上门、电话催缴的催缴计划。五、六月份根据制定的催缴计划进行管理费催缴工作，并对业主不愿缴纳管理费原因进行统计，根据业主提出的各类问题，找出问题的根源并处理，已取得良好效果。五月份上门收缴管理费197109元，六月份上门收缴管理费71409元。七月份对管理费一年以上未交的业主发催缴函，对已交付区域未收房的业主发催收函，共发出催收信件246封，至月底已有30户交纳物管费44138元。

3、完成6月的7期及8月的6期交收楼活动，入伙600多户。热门思想汇报针对交房期间的遗留问题积极与地产工程、施工单位沟通跟进，及时的完成遗留问题的处理，极大程度上避免因施工遗留问题导致的业主投诉及满意度下降。

4、对客服部台账进行梳理，针对现有台账混乱及部分台账空白现象，从四月份起建立健全的部门台账，对erp数据录入的真实性、准确性等数据进行整改，加强录入人员的培训工作，录入步入常态化。

5、由于小区管理面积较大，针对部分标识标牌的统一制作需要大量的时间的问题，客服部制定张贴临时标识标牌，对现有不统一的标示进行休整，完善各类标示工作。

6、根据“精致塔”要求制定客服部关于“馨风采”、“馨服务”、“馨家园”的提升计划并落实执行，五月份组织开展“温馨五月情感恩母亲节”活动，通过社区活动加深物业与业主的关系，让业主更深层次的了解并接受理解物业。九月份开展的中秋社区活动，培养业主“家是最温馨的港湾，

社区是家的构成”内心认同。取得业主一致好评，并要求以后多举办此类活动。

1、针对销售大厅各项工作与小区存在一定的差异性，员工对新的工作环境及工作任务不太明确，做好员工之间的动员工作的同时，制定并实施会所服务标准以及各部门详细工作流程，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，改变懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

2、十月份样板间正式对外开放，在此期间完成样板间的全面开荒工作以及销售中心的细致卫生清洁。

3、根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

4、针对案场工作要求，对南部会所人员加强员工礼仪礼节及专业技能培训，通过使用玻璃杯、咖啡杯，服务区域摆放香薰，保洁人员使用统一工具盒，秩维规范交通指示，客服提供问茶、续茶服务以及一些小的细节来提升服务质量，工作总结体现物业服务亮点。

5、配合房地产销售推广、开盘工作，以销售中心、样板房的使用、业主接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，顺利完成世纪锦城2—8楼的开盘、“魅力锦城、华彩篇章”业主联谊等活动。

1、在物业服务工作上理论知识稍有欠缺，对于客服部以外的其他部门理论知识掌握不大熟练，运用不到位，需要加强学习，积极进取，以求进一步提高物业管理水平，提高自身综合素质。

2、对于管理方面的素养，还需要提升，需加强管理知识理论的学习和实际经验的积累。

3、日常的工作标准虽然达标，但是与“精细美”的服务理念存在一定差距，需要在服务工作中的细致部分下功夫。

为了在新的一年里更好的扬长避短，克服之前工作中的不足，树立良好的服务口碑□20xx年南部会所将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

1、在现有工作手册的基础上，根据工作需要不断完善工作手册，落实执行公司下发的iso质量管理体系文件，使每一位员工了解工作规程，达到规范自我、服务业户的目的。

2、根据年度培训计划对员工进行定期的业务、技巧、服务意识等方面的培训，通过不断的强化学习，不断提高会所员工水平，尽快带领出一支业务过硬、服务意识强的员工队伍。

3、对会所员工自身特点、专长、结合日常工作表现，进行合理评估，合理安排岗位，明确发展方向和目标，对不称职员工坚决撤换。

通过推出更贴心的服务，展示物业服务水准，做到人人都是称职的“形象销售员”，令客户对公司及楼盘增强信心。

1、根据销售中心的装修以及布局提出合理化建议，做好服务软包装。

2、服务礼仪不漏掉每一个需要注重的细节。

3、个人简历服务用语文明、礼貌，统一说词，规范用语。

4、通过销售中心以及样板房的服务，展示后期物业服务的水

准。重点在于提升物业公司的形象，发掘并展示公司服务的优势和亮点。

5、对物业的营销推广提供物业管理的卖点，充分介绍物业优势而又避免随意许诺，对客户提出的物业管理问题进行咨询答疑。

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。