

餐饮半年工作总结(优秀7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮半年工作总结篇一

由：酒店总经理xxx

事由：本周工作总结及下周工作计划

日期□20xx年12月26日

一、本周工作总结：

1、完成了酒店全年任务、月任务经营责任状，制定好了客房二次消费品奖励提成计划；

10、继续跟进了各部门的工作流程及服务技能的培训，来提高酒店的整体服务水平；

二、下周工作计划：

5、继续跟进酒店各部门的人员招聘工作，及时的进行补充，能够维持酒店正常营运工作；

6、联系周边小区和花园，找一间二房一厅承租，给鑫圣公司钟宏居住；

餐饮半年工作总结篇二

一、20xx年上半年主要工作按照年初工作计划□20xx年上半

年主要做了以下工作：

1、召开四届二次会议。为推动行业诚信建设，落实四代会提出的各项工作任务，部署新一年各项工作，2月2日，省注协召开第四届理事会第二次会议暨新闻发布会。

会议的主要内容：一是全省69个执业理事单位共同发起了“以维护社会公众利益为宗旨诚信倡议书”并通过新闻媒体向社会公开发布；二是向第四届理事会执业副会长、常务理事、理事、理事单位颁证牌；三是讨论了省注协20xx年工作要点并听取对省注协秘书处内设机构的意见；四是举办了省注协20xx年新年联谊会。

3、加强业务监管，净化执业环境。一是召开谈话提醒会，通报武汉市工商局对有关中介机构违规违法经营进行行政处罚的情况；二是受理了8起投诉举报，逐一进行了查处。

如针对省教育厅财务处指定两家事务所对省教育厅13个厅直属单位和29所省属高校20xx年度决算报表进行审计问题，向省教育厅财务处发出了《关于收回贵处两份审计通知书意见的函》（鄂注协函〔20xx〕7号），要求省教育厅财务处收回两份审计通知书，省教育厅财务处表示将妥善处理这一问题。针对武汉华新会计师事务所有限责任公司在蕲春非法设立分支机构问题，会同黄冈市注册会计师管理中心对武汉华新会计师事务所有限责任公司在蕲春非法设立分支机构情况进行了调查，经查证属实，向武汉华新会计师事务所有限责任公司发出了《关于责令立即撤销武汉华新会计师事务所有限责任公司在蕲春非法设立分支机构的通知》（鄂注协发〔20xx〕028号），要求武汉华新所立即关闭在蕲春设立的非法分支机构，封存出具的各类鉴证报告送省注协检查，责令收回在蕲春的事务所公章和注册会计师汪景明、吴茨林、钟文俊的印鉴交省注协处理；三是针对近期社会上一些不法分子仿冒会计师事务所和注册会计师印鉴违法出具报告，严重侵害了会计师事务

所和注册会计师的合法权益的行为，我们及时下发了《关于严防不法分子仿冒审计报告、维护合法权益的紧急通知》，要求会计师事务所建立严格的内部质量控制制度，依法、审慎执业，最大限度地减少损失和伤害。

4、到湖南注协考察。为了更好地学习兄弟省市注协行业自律管理经验，加强行业协会的交流和合作，探索适合我省注册会计师行业需要的管理模式，3月3日至6日，到湖南省注册会计师协会进行考察，与湖南同行就注册会计师行业发展和协会建设情况进行交流、研讨，学习和借鉴他们好的经验和做法。

5、按照全国考办统一部署，组织实施全省20xx年注册会计师考试报名工作。经初步统计，全省共26236名考生报考53388科次。

同时，对全省各考区有关人员进行20xx版注册会计师考试信息管理系统培训，以提高考试组织工作水平。

6、做好年检工作。根据《注册会计师法》和《注册会计师年检办法》的相关规定及《中注协关于20xx年度注册会计师任职资格年度检查的通知》要求，对全省20xx年注册会计师任职资格进行了年度检查。

检查的主要内容是：注册会计师执业年龄情况、在事务所专职工作情况、业务质量情况、被处罚情况、参加后续教育情况以及会费缴纳情况，同时，将党政机关人员兼职问题和年检材料的真实性、审计报告的规范性等问题作为检查的重点。为确保年检工作质量，省注协成立了年检工作专班，并设立材料组、检查组和综合组，分别负责年检前、中、后期工作。

同时要求全省各市州管理中心将年检工作作为当前一项中心工作，严把年检初审关。通过近3个月的检查，对全省注册会计师任职资格、执业质量、人员结构及事务所执业环境等情

况有了进一步的了解，达到了净化注册会计师队伍、规范注册会计师任职资格认定、提高注册会计师人员素质和执业水平以及加强注册会计师行业监管的目的，圆满完成年检工作任务。

餐饮半年工作总结篇三

12月份工作总结：

- 1、加强苗圃基地中对草花培育和栽种，迎接“元旦”节假日到来，增添节日气氛。
- 2、对城区内各公园、绿地中大大小小的乔灌木已全面换上了白装（树干刷白）。
- 3、继续做好树木、草坪浇冻水工作，加强水管、井盖、喷灌设施及围栏的检查维护工作，保证安全越冬。
- 4、对绿地、游园内枯枝、树叶进行清扫，加强了对火源的管理（特别是青龙山公园、鹤岭泉公园等），加大巡逻力度和密度。
- 5、加强安全管理教育工作，特别是在主车道和主要交通要道修剪树枝或绿化施工时，提高安全意识，保证在绿化养护过程中无事故发生。

1月份工作计划：

- 1、喜迎春节，为节日的'城区增添喜庆气氛，对部分绿地进行绿化组合配置。
- 2、做好春节前的安全工作。
- 3、做好创卫工作台账。

4、结合当前国家卫生城市的创建工作，对养管区域内的绿地、游园和分车带加大卫生保洁工作力度。

餐饮半年工作总结篇四

今年是辽宁大学建校取得飞跃性成果的一年，围绕着全校改革的进一步深化，如何改善学校的办学环境和办学条件，使辽宁大学走向新的辉煌，这一学期我们后勤工作处在校党委和行政的正确领导和英明决策下，做了大量艰苦的努力和工作。计划管理科也在学校的中心工作中付出了艰辛的劳动，做出了贡献，得到了锻炼。

这学期开始我们根据计划管理科的工作职能和学校及后勤工作处的中心工作，我们再一次强调了“深化改革、科学管理、优质服务、顾全大局、团结协作”的精神，认真执行科里的各项规章制度，人尽其责，加强了全科各项工作管理的规范化和科学化。

在科里实现了办公现代化、管理科学化、工作程序化。工作报告、报表、计划及一些基础数据和全年预、结算审核数据的统计资料输入了电脑，使工作效率得到了极大提高，为今后的工作打下了坚实的管理基础。同时我们以改革为契机，强调人员的一职多能，由于我科人员少任务重且涉及很多技术专业，这就要求我们每一个人都能跨专业去完成领导交办的各项任务，在科里掀起了专业技术学习的热潮，除了学习本专业的技术知识外，还对其他专业的技术知识进行学习和了解，现在我们每一个人都掌握了两门或两门以上的专业技术知识，一人担任几项工作任务，都能完成的很好，实践证明，计划科的每一项工作都能够顺利完成，都是科里的同志团结协作、互相补位的成果。通过以上强化管理、深化改革，调动了全科人员的积极性，使工作效率大大提高，消除了过去的人浮于事的现象，树立了后勤维修工作的新形象。

供暖开始后，我们全科五位同志共同努力，互相配合，实

行24小时值班制，不畏困难，出现问题及时处理，保证了教学、科研的正常进行，保证了师生员工生活的需要。在采暖过程中我们还收集了大量的基础资料，为新一年度制定专项维修计划提供了科学的依据。在采暖用煤的验收和使用方面，我们也进行了严格的管理，虽然煤是通过学校招标委员会决定的，我们仍然严把质量关，进的每一车煤我们均派三人过秤并验收煤质，决没有以少充多、以次充好的现象发生。到目前为止，今年的供暖工作一切正常，且比去年效果好，受到师生员工的好评。

近几年学校对校园基础设施投入的较大，使师生员工的学习和生活环境得到了很大的改善，但由于基础较差，设备陈旧等原因，依然存在很多的问题。这些问题直接影响到教学、科研和师生员工的生活的正常进行，而且明年仍然面临着高校后勤体制的深化改革和扩大招生的局面，经费紧、困难多，根据学校的要求，在制定明年专项维修计划时，主要依据以下原则：

一是重点保教学，保证扩大招生工作的需要；

二是重点保证学生生活的需要；

三是确保排险除患；

四是保证采暖过冬。

餐饮半年工作总结篇五

一、xxxx年工作总结：

xxxx年国资公司在县委、县政府的领导下，以党的十八大精神为指引，紧密围绕着县委、县政府的重心展开工作，以创新发展为主线，以项目建设为中心，以打造一流现代企业为目标，全力以赴推进落实年初制定的目标和任务，各项工作

均取得了较好的成绩。公司注册资本1.15亿元，现有资产5.37亿，总负债2.16亿，资产负债率40.22%。

(一)着力抓资产管理，资产经营取得新成效。

对划转至我公司的经营性资产收益实行应收尽收，资产增值能力提升。截止到xxxx年10月底，累计收取县行政事业单位经营性店面租赁收益332万元，缴纳税金86.44万元。

(二)着力抓筹资融资，融资工作呈现新局面。

公司积极采取各种融资方式，对接金融机构，融集资金。以二中为融资主体贷款9000万元，棚户区改造项目贷款2.8亿元，以人民医院为主体贷款3500万元，中医院为主体贷款1500万元。同时通过担保方式，为县广播电台提供担保贷款1700万元，为人民医院提供担保贷款900万元；为县一中、二中抵押贷款3000万元。为全县非公改制筹集资金4900万元，有力地支持了我县经济社会的快速发展。

(三)着力抓项目建设，运作实力跃上新台阶。

1、与县房地产开发公司合作开发的“天一城”住宅小区项目9月正式开工建设，今年8月31日顺利完成交房，该楼盘已实现预售收入3.13亿元，上缴税金约3830万元；小区商铺总面积12700平方米，目前已经基本完工。现住宅全部售完，东西两头大商业店面9000平方米已完成招商。

2、总投资3亿元的北郊奶牛场拆迁安置房10万平米建设项目于2012年9月1日正式动工，今年9月底已全部封顶，后续绿化、市政设计工作正在紧张有序的进行。该小区设计户数1088户，并配有20000平米的四层商业大卖场，有效的解决了北郊林场拆迁安置问题，同时为周边居民提供了良好的生活、购物环境。

4、总投资9亿元的天兴·翰林苑小区，占地面积116亩，位于县城新区长征路南侧、工业二路西侧，属省教育厅、省计生委等单位的团购房项目，拟兴建为集商业与住宅为一体的城市综合体。今年5月份开工建设，当前已经完成场地平整，桩基工程正在积极紧张的进行中，预计xxxx年5月底完成地下室工程。

5、由公司控股的江西天祥混凝土有限公司于2012年4月1日开始试生产，到目前为止，实现对外销售23.9万立方，销售收入6784万元，税金416万元。由于资金压力过大、经营管理不善等方面原因，企业无法正常运转，为使国有资产保值增值，经县政府批准同意(新府办[]xxxx[]33号文件)，按照国有资产处置相关要求今年8月份在省产权交易中心进行网上挂牌转让所有股权但已流拍。目前正积极与中建集团谈合作相关事宜。

6、按照县政府的要求，我公司作为县通道五化项目(320国道市政未完工的房屋[]xxxx集镇关帝路和万寿路、坎樵公路、岭背林场至中盛山庄段工程)的业主单位，抽调专业精干人员组成项目办，积极进行项目建设的相关工作，目前已经基本完工。金桥乡华光村美化工程项目于本月上旬完成项目招标手续。

7、由我公司作为业主单位的樵舍镇朱坊村中心村建设项目分两期建设，其中二期57栋，100余套，三期35栋70套，目前二期项目已动工建设45栋，该项目将于11月上旬完成施工、监理招标手续。

9、溪霞镇朱石岗村中心村建设项目前期工作已经完成，项目施工全面启动，目前正处在设计阶段。

10、积极参与我县乌沙河整治及其周边旧城改造项目，今年5月份，公司抽调精干人员组成拆迁工作小组，深入到拆迁一线，不辞辛苦，加班加点，及时分析问题，总结经验，圆满完成了拆迁工作任务。

11、其他工作顺利完成：长埭法庭办公楼维修项目，该工程已于去年底完工；代政府签订新都宾馆二部装修工程合同、“通道五化”街道整治合同□xxxx万寿宫文化旅游度假区工程一期合同。

(四)着力抓制度建设，企业面貌焕发新生机。

1、结合公司实际，创新内部管理，切实推进项目建设管理、财务管理、绩效考核管理等一套制度建设，以科学的制度管理公司，管理员工，逐步形成一个高效、规范的现代企业运营模式。

2、缩短会议时间，提高工作效率。每两周召开一次中层以上会议，共同商讨解决工作中遇到的重点、难点，并形成会议纪要下发执行，确保在建项目顺利推进及各项工作目标顺利完成。

3、推行员工年终考核制度。在每年底对员工的德、能、勤、纪进行考核，考核结果将作为薪酬分配、晋职晋级和评选先进的主要依据。

4、积极鼓励员工参加学习和培训，提高员工的综合素质。建立员工个人档案，规范和完善员工的个人档案信息，以自愿的形式将员工人事档案统一放入县人才服务交流中心，有效的规范档案的管理。

5、根据公司工作需要，采取自行招聘的方式引进工程管理等专业的高素质人才，为企业的发展提供可靠的人才保证。

一年来，通过全体员工上下一心的努力，较好的完成了年初制定的工作和任务。但同县委县政府的要求相比，我们还存在着一些差距，主要体现在：做大国有资产总量思路不广，产业结构不优等等。对此，我们将高度重视，认真研究，采取有力措施，切实加以解决。

二、xxxx年工作计划

xxxx年国资公司将继续以党的十八大精神为指导，站在全县发展的高度，紧密围绕着我县“半年有势头、一年有看头、三年大变样”的目标，着力抓好国有资本运作和融资平台建设，重点工程项目建设等工作。全体员工凝心聚力，开拓进取，力争在三年内实现总资产20亿元，净资产10亿元，实现利税1.1亿元。

(一) 进一步创新融资手段，提升融资平台建设水平。

- 1、继续做好融资工作，使企业资金链良性运转，利用现有的资源，积极对接各金融机构，争取最大限度的信贷支持。
- 2、继续按照政府主导、市场化运作，企业化经营的原则，创新投融资理念，整合运作各类资源，加强公司与金融机构的对接，建立良好的银企合作长效机制。
- 3、积极创造金融机构的融资条件，用好用活金融政策，提升融资能力，拓宽重点项目的直接融资渠道，做强融资平台。
- 4、积极寻求并借助好的项目，同省、市投融资平台共同合作开发，借用其雄厚的资金，完善的管理制度和先进的城市管理经验，做大做强公司，进而更好的发挥政府融资平台的作用。
- 5、及时关注国家关于金融方面的动态信息，掌握金融机构的放贷目标、方向和重点，制定有针对性的融资方案。

(二) 进一步强化项目建设，提升项目运作水平。

- 1、全力加快北郊奶牛场拆迁安置房项目建设进度，按照县政府的要求交付使用。

2、全面推进两厅委集中居中项目，预计明年5月底完成地下室工程。

3、继续推进“通道五化”与中心村建设项目，按照县政府的要求按质按量的完成。

4、全力做好长埭镇百亩产业用地及周边地块占地面积约156亩的商业地产开发项目的准备工作，待土地划转至我公司名下后，立即全面启动该项目的项目建设报批、规划设计等前期工作。

5、借助全县“对接红谷滩，融入中心城，建设大昌北，打造长埭新区”的有利大环境，做好高效益项目的储备与实施，及时掌握国家相关的动态信息，结合现代企业制度的先进理念，实现企业跨越式发展。

(三)进一步强化内部建设，提升企业制度化管理水平。

1、全面贯彻落实党中央提出的改进工作作风的八项规定，强化务实高效意识，切实改进工作作风，厉行节约，严格遵守廉洁自律的各项规定，强化经济责任和项目专项资金使用，用好建设资金，确保工程质量，防止损害国家利益的行为。

2、综合企业的发展和经营管理需要，继续引进各类高素质的专业技术人才，加大内部员工的培养力度，提高公司的凝聚力和向心力。全面推进企业文化建设工作，结合公司实际制定企业文化建设规划，把企业文化建设融入到企业经营管理中去，促进企业的健康发展。

目标催人奋进，责任重于泰山，在未来一年，国资公司将在新一届领导班子的带领下，充分发挥国有企业的优势，解放思想，务实奋进，圆满完成各项目标和工作，为打造核心增长极实力板块，促进全县经济社会持续健康快速发展作出新的贡献！

餐饮半年工作总结篇六

20xx年是博昊第一个5年发展周期的最后一年，也是极为关键的一年，一年来，在胡总经理的亲自带领下，公司全体员工团结一致，务实创新，积极向上，开拓进取，取得了良好的经营业绩，完成了省内的市场结构布局。各项管理工作也有较大突破，逐步趋向规范化，员工收入大幅增加，基本完成了预期目标。现将公司20xx年的主要工作总结汇报如下：

一、20xx年主要成绩：

1、业务区域扩大，业务量大幅提高

20xx年在胡总的亲自带领下，市场业绩进步明显。主要表现在市场区域的扩大和业务量大幅提高。截至目前为止，公司的业务范围包括大连、鞍山、抚顺、阜新、朝阳、葫芦岛、铁岭、盘锦等，基本上遍及整个辽宁。业务区域的扩大，势必带来业务量的大幅提高，据不完全统计□20xx年的业务量同比增长15%，显示出了企业良好的发展势头，为公司的腾飞奠定了坚实的经济基础。

2、完善组织结构，丰富行政职能

公司成立以来，一直没有独立的综合管理部，相关工作由财务部监管。随着公司快速发展，存在的问题也越来越多地暴露出来□20xx年初，公司成立了具有独立职能的综合管理部，包括人力资源工作和行政工作两个方面，并聘请了专业的人员负责部门的管理。通过一年的实践证明，综合管理部门发挥了相应的职能，促进了公司的发展。

3、初步完成人才储备，奠定了人才基础

公司的发展离不开人才的保障，为了保证公司的可持续发展□20xx年公司招聘、储备员工20余人，有专业方面的，有管

理方面的。有行业精英，也有应届大学生。这些员工的加入，给公司带来了新鲜的血液，带来了新鲜的气息，同时也带来了新的观念和思维，有力地促进了公司的发展。在人才引进的同时，也实现了人才的吐故纳新，淘汰了一些不适合公司发展的员工，从而保证了整个团队的战斗力和创新力。

4、出台激励政策，调动员工工作热情

以技术求生存是公司一贯的战略主张，如何调动技术人员的工作积极性，激发他们的潜能和创新力，是20xx年公司主要解决的问题。因此，公司借鉴了一些成功企业的先进经验，对行业和各岗位的工作性质进行了认真的分析，进行了大量的实际的测算和论证，出台了《项目提成办法》。《项目提成办法》具有一定的科学性和实践性，体现了以绩效为先导的企业文化，大大地调动了技术人员的工作积极性。

5、夯实管理基础，构建制度体系

公司的发展离不开制度体系的保障。20xx年下半年，针对公司现有发展阶段，在公司实际状况的基础上，对行政人事制度体系进行了修订与完善，对不符合公司实际状况的进行了删减，对滞后于公司发展的进行了修订，对空白的进行了补充。新的制度体系虽然在审定过程当中，但我们有理由相信，新的制度体系必然会对公司的发展起到一定的积极作用。

6、改善办公环境，提升企业形象

20xx年10月份，根据发展需要，公司在黄金地段购置了新的办公楼。20xx年底交房，有望在20xx年的2月份入住。新办公楼的购置将大大提升企业形象，大大改善员工工作环境，提高员工满意度。

二、成功的经验：

1、得益于总经理的正确领导

5年来，公司得到了长足的进步与发展，员工人数有当初的几人发展到现在的几十人，产值也在成倍的增长，尤其是20xx年更加突出，辽宁博昊的足迹遍布了辽宁省内。公司的发展首先离不开总经理的英明决策和正确的领导，面对新形势下企业如何发展，他运筹帷幄，以敏锐的视角洞察了行业发展的空间，以坚持不懈的精神对企业发展的各个阶段给予了精准的把握，以强烈的事业心和社会责任感带领博昊人一直走到今天。

2、得益于良好的社会关系

公司成立之初，就得到了政府主管部门关注。多年来给予了极大的支持与帮助，在政策上给予指导，在技术上给予帮助，在信息上给予支持，使博昊在短短五年时间内迅速成长成为行业新秀，应该说博昊今天取得的成绩是与政府之间良好的外部环境是分不开的。

3、得益于员工不怕困难、勇于吃苦的优良品质

公司的员工体现出一个共同的特点，积极向上，务实创新，充满激情，这些优秀的品质大大提高了员工的凝聚力，他们爱岗敬业，不怕困难，勇于吃苦，任劳任怨，勇于承担责任，遇到问题不推诿，相互支持与配合，具有很强的团队精神，员工这些优秀的品质成为公司潜在的财富，也是企业未来发展的保障。

三、存在的问题：

1、市场意识淡薄，一定程度阻碍了公司的发展。

市场问题一直是公司面临的主要问题，是弱项。市场是公司生存与发展的龙头和基础，但从公司的现状来看，公司尚无

具有独立职能的市场部门，市场工作主要有总经理在做，造成的直接后果有两个，一是不能完全履行市场部的职能，使整个市场运作处于相对被动的局面，一定程度上阻碍了公司的发展，二是市场工作几乎占据了总经理所有的时间与精力，很难更好地去思考企业发展的其他问题。

2、技术能力需进一步提高

就公司的技术能力而言，在同等规模的企业中，应该处于相对领先的地位，这是大家有目共睹的，业主单位的信任也充分体现了这一点。然而以发展的眼光来看，从技术领先的战略分析，公司的技术能力同样面临着严峻的考验，如面对新领域、新技术的开发与储备非常薄弱，普通项目的技术存在一定的粗糙问题等。

3、制度化体系不够清晰

公司的制度化建设明显的滞后于公司的发展。公司目前执行的制度大都是公司成立时制定的，已远远不能满足公司目前发展的需求，多数情况下都是在按照习惯和个人主观意识做事情，缺乏统一的标准，面对一些新事物，只能由上级决策，不利于培养员工的责任感，也影响了工作质量与效率。

4、业务流程执行不到位

这是公司日常工作中最为突出的一个问题，也是一个长期没有解决的问题。主要表现在我们作报告、做规划时，严重缺乏时间观念，缺乏目标意识，形成了拖延的坏习惯，大多时候都是在工作的最后期限才开始做，内容避免不了东拼西凑，漏洞百出。经常加班造成了员工心理上的压力，同时造成了业务流程得不到很好的执行，很多时候经理不予审核或没有时间审核，就报到总工办，给总工办造成了极大的压力，势必影响工作成果的效率和质量，甚至影响到公司的形象和声誉。

5、人才衔接不畅

人才梯队建设是公司的主要战略之一，是公司一贯的主张和做法。多年来，公司锻炼、培养了一些行业的专业人才，也为行业的发展做了一点贡献。然而，伴随着公司的高速发展，每年都会引进一定数量的人员，加以培养。但从运行的实际状况看，存在着一定的问题，主要表现在公司对新人的培训体制上的不完备和员工之间的差异化。最终导致了员工能力与素质参差不齐，人才衔接不畅，一定程度上削弱了公司的竞争能力。

四、明年的工作部署：

1、指导思想

在公司发展战略指导下，以“以技术求生存，以服务求发展”为宗旨，通过认真研究技术、研究市场，打造博昊产品的前瞻性和差异性，使博昊成为辽宁国土行业的品牌企业。以提高土地利用效率为使命，造福于中国农业，实现社会效益和经济效益双丰收。

2、工作目标

业绩指标环比增长15%，积极拓展新的市场区域和业务单元。加强制度化与流程化的建设与执行，保障公司健康有序发展。

3、具体措施

1) 稳固现有市场，积极拓展新市场

要以市场为先导，稳固现有的市场份额，凭借我们不断完善的技术和服务，用博昊品牌去赢得业主单位的信赖，同业主单位建立起长期有效的合作方式，形成双赢、互惠的良好局面，共同促进行业的发展，同时对尚未触及的业务区域，要

加大人力、物力及财力的投入，借鉴现有市场的成功运作经验，建立起新型的市场运作模式，实现全省范围的结构化布局。

2) 拓展新业务单元，实现新的经济增长点

面对新的一年，公司要突破传统业务的束缚，业务领域不能仅仅局限于当前的土地开发、复垦、规划设计、测量等方面，要从行业的发展角度去思考，要从公司的实际状况和优势出发，积极拓展地质灾害评估、矿山恢复治理、土地事务代理等新的业务领域，并采取相应的优惠政策和措施，确保新业务单元打好基础并迅速发展，成为公司新的经济增长点。

3) 加强人员梯队建设，做好人才保障

人才梯队建设是公司一项长远的发展战略，尤其是当前的发展阶段显得更为重要。20xx年公司将深化人才梯队建设工作，定目标、定计划、落实责任人，员工试用期间安排专门的入职引导人，明确试用期间的学习目标和内容，试用期结束进行考核。加大员工技能培训力度，经常性开展员工技能常态化培训，并建立奖励机制，对在人员梯队建设中做出贡献的各级员工给予相应的奖励。

4) 深化企业分配体制改革

20xx年公司试点出台了《项目提成办法》，但这仅仅是分配体制改革的第一步。20xx年将继续深化分配体制的改革，进一步健全体制内容，着重解决部门经理和总办办的提成与奖励问题。倡导多劳多得，高价值高回报。将分配体制与员工的价值结合起来，向技能高、效率高、质量高、业绩高的员工有所倾斜，在常规提成的基础上设立半年奖和年度奖，对业绩达标和超额的员工实施奖励。

5) 加强企业文化建设，增强企业凝聚力

在加强企业文化建设上，要进一步贯彻落实胡总的思想，建立科学、完善的管理制度，重点打造中高层管理人员的素质，充分发挥他们的领导与带动作用。把人文关怀落实到每个工作细节，深入到员工的工作与生活中，要关心员工，了解员工的心声，给员工尽可能提供更加广阔的发展空间和舞台，丰富员工业余文化生活，组织各类员工活动、旅游等，从而建立一种相互信任、和谐向上的企业氛围。

6) 加强流程管理，提高工作效率

20xx年公司重点解决的问题之一就是工作效率问题，工作拖延问题。解决这一问题的关键首先全体员工要树立明确的目标意识，细化工作流程，明确每一项目关键时间节点，加强部门负责人对员工日常的工作的监督、检查、控制，并把工作效率作为员工考核的一项内容，和员工调薪、评优、晋职等联系起来。

7) 提高市场意识，强化市场职能

市场功能的薄弱所带来的问题越来越明显地暴露出来了，影响和制约了公司的发展。20xx年公司将在实现市场职能上下功夫，考虑到行业的特点和公司的实际情况，采取双管齐下的策略，一方面把市场的职能分解到各业务部门，每个业务部门负责一个片区，负责收集片区内的业务信息、前期沟通、日常联络、人员对接等，借助于自身的合作优势建立起长期合作的业务链条。公司对各业务部门独立承揽业务的，将实行高比例的提成与奖励办法。另一方面在条件允许的情况下，招聘专业的市场人员，成立市场部，实现市场职能的专业化。

五、面对新的目标我们必须做好如下思想准备

1、解放思想，转变观念，认清形势

土地行业依附于国家的好政策迅速发展起来，如雨后春笋，

博昊就是受益者之一。但我们应该清醒地认识到，行业的竞争仍然十分激烈，面对新的形式，博昊人要居安思危，坚定不移地执行“以技术求生存，以服务求发展”的战略思想，勇于进取，奋发向上，为公司的发展奠定坚实的基础。

2、继续发扬不怕困难、勇于拼搏的优良作风，建立必胜的信心和信念。

公司的发展的过程不可能是一帆风顺的，会遇到这样或那样的问题和困难，有些是不以我们意志为转移的。面对困难，每一个博昊的员工都要继续发扬敢打敢拼的工作作风，树立战胜困难的信心和勇气，脚踏实地，务实创新，以崭新的精神面貌来迎接新的挑战。

3、充分发挥团队合作精神，围绕公司总目标，相互支持、相互配合。

20xx年目标的实现依靠团队的力量，我们每个员工都应该发挥出极强的团队精神，以公司利益为中心，相互理解，相互包容，心往一处想，劲往一处使，困难共同面对，成绩共同分享，在实现目标的同时，体验工作中的快乐与价值。

尊敬的领导，全体同仁，对博昊来说20xx年将是一个不平凡的一年，它是新的起点，新的希望，机遇与挑战并存，尽管在公司发展的道路上会布满荆棘，但我坚信，在公司总体战略的指导下，在我们团队每一名成员的共同努力下，齐心协力，奋勇拼搏，一定会取得圆满成功。就让我们一起努力，共同见证这一伟大的过程。

餐饮半年工作总结篇七

一、本半年工作总结

xx年上半年一眨眼即将过去，在这将近半年的时间中我通过

自身不断努力的工作，也有了一点小小收获，临近年半，我感觉很有必要对自己的工作做一下自我总结了。其主要目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年3月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流

程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在 1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争

力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四、下半年工作计划

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

xx年下半年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。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.工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

销售半年度工作总结与计划