

# 活动人员安排与活动流程 餐饮人员职责 与管理方案(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 活动人员安排与活动流程篇一

某购物中心餐饮部管理人员职责

一、管-理-员工作职责：

- 1、经常与顾客交谈,了解他们的满意程度.
- 4、在无人监督下管理开铺和打烊。
- 6、在值班时监督收银人员正确执行财务制度，有效的控制各种营业消耗品的使用。
- 7、了解并实施正确的人事制度、劳动法律、保全及安全措施。
- 8、在值班时，追踪增加营业额的有关程序。
- 9、处理顾客投诉。
- 10、检查档口在正确的时间内完成进货。
- 11、在值班前做好人员、设备及物料方面的准备工作。
- 13、运用岗位评鉴表评估员工的工作表现，并对个人及相关

负责人作出回馈。

14、完成指定的每日文书工作。

16、在值班期间追踪维修人员的工作。

二、高级管-理-员工作职责除以上所有职责外，还有：

17、进行面试及招聘，为员工进行职前简介。

18、建立美食广场人事资料档案。

19、对员工的工作表现进行评估。

20、完成各种物料盘点以及统计报告。

21、记录各种准备付款的发票及完成每月扣款统计并与厂商沟通各种结算事宜。

22、提高美食广场职员安全意识并作安全措施记录。

23、在处理存款事项时，运用正确的保全与检查程序。

24、举办为保持员工积极性及热诚而设置的活动。

25、在值班期间如有意外发生，应搜集信息及原始证据并向责任人索赔。

26、计算各种美食广场消耗品的存货量，并及时补齐存量。

27、协助预算及控制指定的盈亏项目。

28、完成个人行政执掌工作，并追踪管-理-员的工作进度。

三、美食广场副经理工作职责除以上所有职责外，还有：

30、评估美食广场短期及中期目标的结果。

31、保持美食广场所有的品质、服务、清洁的水准。

32、追踪及检查每周员工班表的排定。

33、负责员工训练。

34、参予美食广场人力资源计划。

35、健全人事档案。

36、执行美食广场人员保留计划。（例如员工激励活动）

37、举办员工及厂商大会。

38、执行美食广场内员工招聘计划。

39、协助进行一对一的员工工作表现评估。

40、制定与实施公司及全国性市场推广活动中有关本美食广场部分的内容。

41、完成并分析美食广场报告，制定修正性行动计划。

42、节约能源及资源。

43、负责美食广场所有设备的维修保养计划。

44、在美食广场经理休假时主持经理会议。

45、组织美食广场每月活动，以达到美食广场目标。

- 46、协助美食广场经理排定每月经理班表。
- 47、训练管-理-员。
- 48、协助进行管-理-员及高级管-理-员工作表现评估。
- 49、协助管-理-员及高级管-理-员的各项工作
- 50、协助训练管-理-员及高级管-理-员。
- 51、开展预定的活动增加营业额。
- 52、协助控制所有项目，具体负责指定项目。
- 53、在美食广场经理的协助下详细分析并确定美食广场盈利机会点。

四、美食广场经理除以上所有职责外，还有：

- 54、使各个层次的顾客获得满意的服务。
- 55、负责美食广场的清洁、服务、卫生，营业额等项目。
- 56、将可控制的美食广场利润项目保持在预算之内，并分析每月的利润报告。
- 60、在美食广场内实行新产品及新程序的审批及规范实施。
- 61、确认固定资产。
- 62、完成美食广场内人员福利及发薪等行政工作，并向区域经理或公司相关部门报告。
- 63、排定月薪管理人员及收银主管的班表。

- 64、组织管理组会议，员工意见调查及沟通会议。
- 65、执行全国地区及本公司在美食广场内进行的促销活动。
- 66、准确完成每月各种报告。
- 67、确认所有营业额存款。
- 69、确认所有结算、处罚及月扣款工作事项彻底予以执行。
- 70、建立美食广场营业额、利润、及人员发展方面的长期目标和行动计划。

现在餐饮管理的新思路就是运用市场经济的原则，而不再是早期的计划时代，顾客消费的选择性小，消费的不理性导致早期的餐饮经营者是以“走一步算一步”。因为前期的餐饮市场供不应求，而当今餐饮市场已从卖方市场转入买方市场，以及消费者消费理念也日渐成熟。因此，依笔者视，餐饮业的管理与经营应实行“计划管理”。所谓的“计划”管理，就是从餐饮的筹备、设计到中长期的经营，均应有组织、有计划去进行。依笔者之见应从以下几个方面来进行。

## 一、 市场经营的定位

市场调查与分析，建立一个餐饮场所，首先要进行市场调查，做好市场定位。因为这两个经营市场的消费者均非属餐饮消费市场的主导，所以在餐位数确定后，在餐饮经营之前应将制订《市场经营计划》放在首位，并考虑如下事宜，再对本餐厅进行定位。

- 1 当地的饮食习惯爱好：包括：菜品的原料、配料是否便采购。当地人对菜肴的口味要求，制作方式的接受程度，价格

接受能力等。

2就餐人员的就餐形式；当地消费市场的消费结构是趋于一个什么样的状态，是商务宴请为主或是公款消费或者是家庭宴请居多。

3 就餐人员的交通方式；此点尤为重要，也决定了一个餐厅的地理位置的选址，是否有利于消费者方便用餐。

4 就餐环境的布置，因为去年的“非典”以后，人们对就餐环境的需求更多，尤其是用餐环境的空气流通、用餐空间及日常清洁卫生是否有足够的措施。

綜上新述，说明一个餐馆只能适应一部分的顾客需求，必须分析自身的能力条件，分析当地市场对本餐厅具威胁的竞争对手，慎重确定本餐厅的顾客主导群是哪一阶层。

## 二、 经营场所的布置

确定了以上因素后，就必须对经营场所的场地进行布局，在布局时务必要考虑下述工作的内容：

1 厨房的设备配置与餐位的配比；

2 厨房菜系与楼面服务的配合工作；

3 餐具选择、摆台与各类灯光的配合；

4客用通道与走菜通道及与厨房距离的确认与布置；

5 海鲜池与水台的选择及污物处理的设置；

6 卫生防疫设施，设备的配置；

7 水、电、照明的引入及控制；

### 三、 人员

餐厅业经营成功与否，在硬件已成为定局以后，就取决于餐厅的管理人员。餐厅在确定自己的经营定位及场地的布局后就应组织各级人员给予实施。怎样使餐厅运营起来？这就是一个用人的问题。而用人首先要制订用人计划，对各岗人员要有目的去选择和利用。制订出一套适合本餐厅的人力组织结构体系。其内容主要为：

- 2 详细说明各部门人员之间的隶属关系，并实行逐级汇报，逐级负责制的工作方式；
- 3 制定严格的培训计划，包括日常培训及计划培训；
- 4 明文规定每一岗位的工资收入情况及相应的激励机制；
- 5 要正确树立外部顾客与内部顾客的概念。内部顾客就是直接服务客人的一线员工，作为管理层及二线部门是为内部顾客（一线员工）服务的人。为“内部顾客”服务的工作做好了，才能做好外部顾客服务的工作。
- 6 要充分理解80与20理论对餐饮行业的意义。即80%的盈利是从20%的产品中产生的；80%的问题是从20%的员工中产生的；80%的管理（经营）建议是从20%的管理人员中产生的。因此要经营好餐厅取决于20%的管理人员和20%的好产品。为此，业主要向20%的管理人员授权，首先是要与管理人员分享信息，包括成本、毛利、成本费用及市场占有率，使管理人员能够提出更具建设性建议。其次，要有限度授权即在一定的范围内，什么情况下，各级管理人员可以自主决定处置发生的问题而不必事先请示。当然，事后要汇报，说明情况及处置后达到的效果。

### 四、 管理制度

餐饮的管理制度是一个餐厅的生命，当今社会是知识经济时代，管理越来越为企业所重视。管理水平的高低直接影响着餐厅的经营效益。故“管理出效益”是硬道理，在制订日常的管理制度时应着重考虑以下三个方面事宜。

- 1 人力资源方面：包括：用工制度、薪金制度、激励制度等；
- 2 经营销售方面：包括销售对象、促销方式、菜品特色、服务特色，创新要求；
- 3 财务成本方面：包括采购制度、成本控制方法、资产管理

根据以上三点真正做到“人人有岗位，办事有依据，行动有目标，工作有效益”。

## 五、 经营运作

餐饮业的经营通常有以下七个方面指标，即：经营营业收入，经营直接成本，人力和人力资源费用，能源费用，设备维护费用。餐厅经营是否有利可图，关键是管理人员对前六个方面的管理所产生的业绩。而做好经营运作计划是餐饮能否成功的重要关键。因此在制订经营运作计划时应考虑如下因素：

- 1 营业收入方面：食品、酒水、香烟、物品；
- 4 能源费用方面：水、电、燃油、燃气、排污、有线电视等费用；
- 5设备维护方面：各类设备的大修、检测、常规维护等。

在制订经营运作计划时，事先要对本地区的餐饮市场进行有效的综合调查，根据上述内容获取第一手详细资料。然后测算出本餐厅的经营保本点，以次来制定与本餐厅切合实际的



营业收入指标、成本费用指标、利润指标、等各种经营指标。

## 六、 市场营销及推广方面

### 1 树立知名度，提高本餐厅在当地餐饮市场的影响力及信誉度

餐厅在临开业前及开业后的一段时间内，要在当地具有较大影响力的媒介上做到“狂轰滥炸”式的宣传攻势，开业一段时间后，可以定期的组织一些公益性的促销或宣传活动。如：慰问当地驻军、敬老院、无偿献血等。或是在一些有纪念意义的节日，如：教师节、儿童节、护士节等节日时举办一些让利性的大促销。以此活动的名义邀请当地媒介给予新闻报道，以起到软性广告宣传及餐厅正面形象的树立之作用。

### 2 厨房特价

厨房可根据季节每周或每月推出一些特色菜肴或特价菜肴以此吸引或刺激顾客的消费。

### 3 赠品或赠券

餐厅可制作并赠送小工艺品，让顾客觉得到餐厅吃饭除了能享受多层次的气氛还能收到令人心爱的小玩意。这不仅能起到宣传作用，还能提高餐厅的档次，在发放上还可以根据消费程度的高低来决定赠品的价值与之相配。

### 4 建立和收集客源人事档案

### 5 创造良好的用餐环境

良好的用餐环境及气氛也能吸引客人前来消费，不要说整体，那怕就是在每一个包房的设计都有风格，就会使客人有每次来用餐都是其有赏心悦目、焕然一新的感受。

## 七、 品牌树立的设想

### 1 规范服务理念，突出服务特色，由细处见真情，以情情见功夫

餐饮服务的经营管理首先应是管理人员制订各类标准化服务程序和服务标准，树立服务人员对客人的仁爱之心。服务员要在真正意义上了解客人，充分体现对宾客的关爱。要有换位的服务意识，替宾客着想，以特色服务来体现服务档次，以创新来给宾客“心动”的感受，温馨服务的回味。

### 2保持看家特色菜品，及时开创新菜，保持各类菜品质量，展现餐饮实力

餐饮的菜系品种千变万化，这就要求餐厅要将厨师分成两类，极少数的厨师（行政总厨，各点厨师长）承担类似工业产品的设计师和工艺师的责任，主要是研究创新菜式，和制订菜肴品味质量标准，以及全程的监督实施。这些人的技能和工作态度是餐厅资产的一部分，可以考虑拥有餐厅的部分股权分红。如果厨师有修改菜式标准的建议可以提出，保未经总厨修正，任何厨师不能自行其是，这样方能保持稳定的口味及质感。

## 活动人员安排与活动流程篇二

前苏联教育家苏霍姆林斯基说过这样一段话“孩子只有在这样的条件下才能实现和谐全面的发展，就是两个‘教育者’——老师和家长，不仅要一致行动，要向孩子提出同样的要求，而且要志同道合，抱着一致的信念，始终从同样的原则出发，无论在教育的目的上，过程上还是手段上，都不要发生分歧。”这短短的一段话，多次出现“一致”、“同样”、“志同道合”这样的词语，旨在向我们强调家校形成同步教育的重要性。那么，作为高中的班主任，该如何与家长有

效沟通呢?我结合自己的工作体验总结了如下几点建议，不当之处，还请大家批评指正。

一、充分了解学生、真正帮助学生是取得家长信任与支持的必要条件。

作为班主任要勤跟班，多深入学生了解情况，只有这样充分了解了学生，才能在与家长交流时比较准确的评价学生，讲到点子上，家长才可能感受到你是比较关心她/他的孩子的，也才可能因为佩服你在较短的时间里就看出了孩子的优缺点，从而愿意信任你，并支持配合你的工作。

二、充分利用家长会全面阐述自己的班级管理理念与策略，便于及时取得家长们对您工作的理解和大力支持。

家长会班主任可以将自己的管理目标、理念、思路、方法及班级现状介绍给家长的难得机会，因此，一定要利用好这样的机会，尤其是要开好第一次的家长会，切忌家长会流于形式，缺乏实效。

三、换位思考、相互理解和尊重能更好的与家长达成一定的共识。

班主任在与家长交流沟通时要注意换位思考、相互理解，毕竟孩子是孩子，家长是家长，不能把孩子的问题全部归罪于家长，尤其不能对问题学生的家长居高临下，盛气凌人。因为没有一个家长，不希望自己的孩子争气，没有一个家长乐意接受老师的严厉指责。更何况与人方便也是与己方便，不违背原则的情况下多给学生和家长一点机会，您会收获意想不到的教育效果。

四、畅通家校沟通交流的渠道、适时向家长传导必要的教育教学压力。

合理选择沟通方式。网络信息时代，家访相对少了，老师和家长之间的沟通主要靠打电话、发信息或当面交流。因此应因人而异，采取不同的沟通方式：对于不爱发信息、或语言表达能力较弱的家长最好能够当面交流，确保家长准确领会老师的意图。

家长自身素质的提高对孩子的影响是非常巨大的。作为班主任，我觉得还应以自身的素质去影响家长，引导家长。比如有的家长望子成龙、望女成凤，但自己却没有上进心，从来不读书、不看报。片面的认为学习就完全是孩子自己的事情，不注重家庭学习氛围的营造，下了班就打牌、看电视、玩手机，嘴上还不停的要求孩子要认真学习，这样的教育效果可想而知。

班主任应通过适当的方式让家长意识到：孩子的教育需要父母与学校一起努力，各自管理好各自的时间段，尤其是通学生，孩子在家里的时间一定要妥善管理好，否则老师在学校付出的再多也没有意义，这种情况下老师必然也就不太愿意在您的孩子身上浪费时间。当然，教师不能以居高临下的态度去教训家长，毕竟家长不是学生，家长的素养并不是说提高就能提高的，盛气凌人的态度只能引起家长的反感。所以建议老师要用非常委婉的语气或教师自身潜移默化的力量去感染、影响家长，包括在微信群或朋友圈分享相关的文章。

## 五、沟通技巧，有效为本。

每个家庭都是非常有“个性”的，不同类型的家长要区别对待。

- 1、对于有教养的家长，尽可能将学生的表现如实向家长反映，主动请他们提出教育的措施，认真倾听他们的意见，充分肯定和采纳他们的合理化建议，并适时提出自己的看法，和家长一起同心协力，共同做好对学生的教育工作。

- 2、对于溺爱型的家长，交谈时，应先肯定学生的长处，对学

生的良好表现予以真挚的赞赏和表扬，然后再适时的指出学生的不足。要充分尊重学生家长的感情，肯定家长欣赏孩子的正确性，使对方在心理上能接纳你的意见。同时，也要用恳切的语言指出溺爱对孩子成长可能带来的危害，耐心热情的帮助和说服家长采取正确的方式来教育子女，启发家长实事求是的反映孩子的情况，千万不要袒护自己的孩子，因溺爱而隐瞒孩子的过失。

3、对于放任不管型的家长，班主任要多报喜，少报忧，使家长认识到孩子的发展前途，激发家长对孩子的爱心与期望心理，改变对子女放任不管的态度，吸引他们主动参与对孩子的教育活动。同时，还委婉的向家长指出放任不管对孩子的影响，使家长明白，孩子成长在一个缺乏爱心的家庭中是很痛苦的，从而增强家长对子女的关爱程度，加强家长与子女之间的感情，为学生的美好发展创造一个合适的环境。

4、对于后进生的家长，我们要让家长对自己的孩子充满信心。班主任最感头痛的是面对“后进生”的家长。面对孩子可怜的分數，无话可说；面对家长失望的叹息，无言以对。对于“后进生”，我们不能用成绩这一个标准来否定孩子，要尽量发掘其闪光点，要让家长看到孩子的长处、看到孩子的进步、看到希望。对于孩子的缺点，不能不说，但不能一次说太多，不能言过其实，更不能说“这孩子很笨”这样的话。在说到学生的优点时要热情、有力度，而在说到学生的缺点时，语气要舒缓婉转，这样就会让家长感到对孩子有信心。只有家长对自己的孩子有了信心，他才会更主动的与老师交流，配合你的工作。

5、对于气势汹汹的家长，我们要以理服人。当有的家长对您的管理有误解或有怨气来找您时，首先还是要克制自己的情绪，不正面争执，不讲狠话，更不要挖苦讽刺孩子及家长，而是耐心听他说完再说话，这样既有利于他释放一些不理智的情绪，也有利于弄清问题的症结所在，等弄清问题的症结后再有针对性的摆事实，拿出相关的证据，让他认识到确实

是自己孩子的问题，怪不得老师。

六、与家长应保持适当的距离。

虽说现在提倡教师多与家长沟通、交流，但并不是走的越近越好，走得过分近，老师往往会越权，甚至会参与学生家庭的矛盾，也可能让学生认为自己有特权而忘乎所以，老师今后对他的教育就很难有成效。

当然，毕竟我的班主任工作经历还只有短短的五年，很多时候面对家长也不知道到底该怎样处理才是最好的方式，以上所述不当之处，还请各位领导和同仁多多批评指正，谢谢！

### **活动人员安排与活动流程篇三**

为进一步明确职责，加强城区道路环境卫生清扫保洁管理工作，打造干净整洁的城区市容环境，建立健全长效管理机制，建设美丽宜居新城南，按照区委、区政府关于推进环境卫生网格化管理工作的要求，现制定城南街道环境卫生网格化管理工作方案。

以街道社区为依托，以单元网格为载体，以标准化管理为目标，健全完善环境卫生网格化管理责任体系，构建“条块结合、以块为主、重心下移、靠前服务”管理体制，实施全方位、全覆盖、精细化长效管理，全面提升城区环境卫生管理水平。

采取街道领导协调指导，社区主要干部对所在辖区负总责，全面管理，社区两委干部管片抓线，网格员管格入户的“四级管理”模式，实现“人员、职责、任务”三落实，定人、定时、定岗、定责。

一级网格——街道主要领导全面协调全街道环境卫生综合整治工作；分管领导负直接责任，协调各社区做好环境卫生网

格化管理工作；包片领导负责落实所包社区全力抓好所包社区环境卫生具体工作。

二级网格——社区主要干部负责统筹指导，综合协调，督导检查落实辖区内环境卫生具体工作，并及时向街道汇报。

三级网格——社区两委干部即“网格长”负责管片抓线，对网格内各项工作进行检查、指导、落实，并负责与驻街单位协调工作，形成联动机制。

四级网格——社区工作人员即“网格责任人”负责处理网格内的各项问题，及时排查并上报处理结果，做好保洁员的管理工作。每个网格配套若干名保洁员，负责网格责任区内路面的清扫、运输、保洁等工作，发现问题及时向网格责任人汇报，做好配合工作。

环境卫生网格化管理工作责任体系由领导小组、指挥协调办公室、网格长、网格责任人组成。

## 1、环境卫生网格化管理领导小组

组长：

副组长：

成员：

各社区党支部书记、居委会主任

主要职责：全面负责全街道环境卫生网格化管理工作的组织、协调、监督、落实。

2、领导小组办公室。办公室设在街道规建办，主任由黄壮由同志兼任，副主任由张裕洪同志兼任。

主要职责：协调处理街道环境卫生网格化管理工作，向网格责任单位分派任务、督办落实，对各网格的管理工作进行监督、考核和问责。

3、网格长、网格责任人。由社区两委干部、工作人员分别担任。

主要职责：网格长负责进行全天候网格巡查，实现管理无缝隙，督促相关网格责任人落实环境卫生清扫保洁工作，确保所管网格环境卫生整洁，不断提升环卫作业质量。网格责任人要明确职责，按要求负责做好环境卫生等工作，发现问题及时汇报并积极配合做好相关工作，确保所管网格卫生环境质量达标。

根据辖区地理位置、人力资源、区域环境的分布情况，本着便于联系、便于组织、便于开展工作的原则，把街道划分成若干个合理规模的网格（由各社区按实际情况对本社区进行网格划分，并上报汇总为准）。

1、按照“任务相当、方便管理、界定清晰”的要求，考虑各社区居民和工作人员的实际情况，根据户籍人口、流动人口和管辖面积，合理设置网格，划分责任区域。

2、制定网格划分的网格图，各网格制作公示牌，公布网格责任人姓名、联系电话、工作内容和管理服务职责等信息。

1、提升城区道路环境卫生管理标准，统一环卫保洁工具和保洁车辆，合理配置环卫保洁人员，统一划分责任区域，由点到面实现全覆盖。指定定点保洁员于每日早（7—9时）晚（19—21时）分2次上门收集各户生活垃圾，并对所管辖区公共场地进行清扫保洁，确保辖区内保持干净、整洁的环境卫生面貌。

2、道路环境卫生要达到：无暴露垃圾、粪便、污水，无污迹、



无渣土、无积尘、无乱粘贴、无乱涂写、无乱刻画；人行道无浮土、烟头、纸屑、瓜果皮核、痰迹、砖头、石块等杂物；道路的沟渠排水畅通，无污水、杂草、废弃物。

3、公共绿地环境卫生要达到：绿地、绿化带、边坡、坡脚等区域无果皮、纸屑、石块、树叶、烟头等垃圾。目视绿化带、边坡、坡脚无明显垃圾、落叶，无悬挂物。

4、加强重点区域、重点路段、沿街铺面垃圾的定时收运，做到日产日清，车走场地净。

5、环卫车辆（含人力垃圾收集车）应保持车身完好、车容整洁、标志醒目，无垃圾裸露、无垃圾污水滴漏、无漂浮物飞扬、无垃圾泼洒等污染环境的现象，垃圾运输车辆外部应清洗干净，做到外观整洁、专用装置齐全有效；驾驶员应做到安全行车、文明行车。

6、垃圾转运点必须保持设施完好，内外环境整洁卫生、无蝇蛆，定时消毒，按规定除四害，确保无垃圾残余、垃圾污水，做到车走场地净；垃圾中转站周边环境整洁，无零散垃圾、无污水外溢，设施摆放整齐。做好站内消防、安全工作，确保生产安全。

各社区要对辖区环境卫生网格化管理所需的设备、人员及资金进行统筹计划，多渠道、多方式筹措资金，真正做到资金、人员管理到位，确保环境卫生管理工作抓实抓出成效，各社区对所管辖区环境卫生网格化管理所需的设备、人员及资金安排落实的具体情况要书面报送街道环境卫生网格化管理领导小组办公室。

1、统一思想，提高认识。切实加强组织领导，迅速采取有效措施，对存在问题迅速梳理、坚决整改到位、落实到位。保证工作的完整性和连续性，确保工作达到预期的目的和效果。

2、明确任务，强化责任。各级领导及网格责任人要认真履行职责，充分发挥各自的职能作用，明确职责，责任到人，抓好落实，完成好各项工作任务。

3、加强协调，措施到位。各社区居委会、有关部门要通力合作，齐抓共管，做到既有分工，又有合作，上下齐心协力，积极开展环境卫生专项整治工作，加强沟通协调，认真履行职责，及时解决环境卫生责任制管理工作中所出现的问题，使责任区环境卫生整体水平得到明显的提高，圆满完成环境卫生网格化管理的各项工作任务。

4、加强督查，实施考核。要加强开展督查工作，及时研究解决实施过程中出现的新情况新问题，不断改进工作。环境卫生网格化管理领导小组成员要经常深入社区，及时跟踪掌握工作进度、存在问题和困难以及具体实施效果；要及时进行检查指导，现场研究，解决工作中遇到的问题。街道环境卫生网格化管理领导小组将制定具体的网格化管理工作考评办法，对相关责任单位及人员实施考评，倒查管理责任，以确保环境卫生网格化管理工作顺利推进。

## 活动人员安排与活动流程篇四

为了规范公司保洁员行为,提高保洁人员的服务质量,使公司整体卫生环境清新、整洁,特作以下规定:

1. 保洁人员需每日全面、细致的对卫生区域进行打扫、除尘。卫生区域包括:金码大厦12层(休闲区)、校内5、6号小楼(办公室、走廊、卫生间、玻璃、百叶窗、暖气片等)卫生。其中玻璃、暖气片、百叶窗,每月擦拭两次。

2. 严格遵守公司规章制度、服从督办人员指挥、服装整洁、礼貌待人、积极主动、认真负责、一丝不苟。

(3) 保洁员每天工作时间为: 上午8:00—11:30

(4) 休息日为周六(每月休四天)。

(1) 保洁员上岗期间保持个人仪容仪表及个人卫生,维护公司良好形象;不大声喧哗,严禁与公司同事闲聊,工作期间不影响员工正常工作;穿工装上岗,保持工装整洁、干净,工装每周涤一次;不浓妆艳抹及佩带不适宜的饰物;不留长指甲;不穿拖鞋上岗。

(2) 按要求高质量完成各项工作,所有工作在安排后必须立即行动。

3. 工作时间内保证按时上岗,不得擅自离岗、不得私自使用办公用品(如电脑、电话等)。

4. 爱惜工作用具及公司办公用品。如有工作用具损坏,可以旧换新。

5. 按工作职责每日全面清扫。环境卫生包括办公室、前台、走廊(挂画),5、6号小楼卫生。

其中办公室卫生包括:办公桌椅、公共办公柜、电脑、电话、室内玻璃、栏杆、地面吸尘、门框擦拭、办公室内植物浇灌、擦拭鱼缸、换水等。

前台卫生包括:前台桌椅、饮水机、小柜子、白板等。

走廊卫生包括:挂画、公司牌匾等。

卫生间包括:洗手液、空气清新剂(盒)、卫生纸等用品的及时更换。

校内5、6号小楼卫生包括:办公室、走廊(地面、地角线)、门窗、玻璃、百叶窗、卫生间(及时更换用品)、饮水间等。

其他职位搜索有:商务代表销售顾问机修工岗位职责。

## 活动人员安排与活动流程篇五

班级的核心人物是班主任，班主任的核心工作是管班级，管班级的核心目标是净静竟。

首先说到“净”，我接触一个班级第一件事要保持教室内干净整洁。我无法容忍一个班级内部垃圾堆积成山，桌椅旁边纸屑乱舞，更不忍直视卫生区杂乱无章。所以选择一位得力劳动委员，除了扫地是每组每天轮流之外，其他工作比如擦黑板、讲桌、一体机、小书架、前后瓷砖、室外文化墙等都是固定人员，这样方便他们人尽其责，高效任务，每天扫完地我会要求劳动委员把扫帚等工具摆放整齐，把小书架最北边两格用一块漂亮的布帘挡着，里面藏着簸箕，盆，桶等杂物。而班级卫生重在保持，轻于打扫，所以每次当我来到班级时同学们都会习惯的看看自己身边有没有纸屑杂物等，因为他们知道我一经发现会默默的随手装进他们的书包或者口袋里。

当然班级的面貌除了如家一样的卫生之外还要营造温馨宁静的学习氛围。因此每学年都会对新班级进行打扮一番，比如正前方的“温馨提示”，侧前方的“坚守约定”，教室后方的“徜徉书海”“我型我秀”等文化版块。在这样精心打造的环境下如果孩子们还是静不下心来那就只能适当来些猛烈点的措施了，尤其是午间静校。为了让在校用餐的孩子能够休息好学习好。我专门安排一位比较积极负责的同学管理午间教室纪律。如果发现一次有讲话嫌疑可以友好走到身边肢体提醒一下，第二次发现直接记名字，由我亲自批评教育并加罚几道数学题目，或者背诵一段文章等。而且我还要求他们午间全部坐原位，除了学习就是睡觉，没有第三件事的允许，有问题也得等到下课再讨论，几次训练下来效果显著。当然孩子们自身的乖巧懂事也是打造“安静”班级的重要原因。

“净”和“静”的最终目的是为了“竟”，对于我们这样一个所谓的“协议班级”来说同学们普遍相对斯文老实一点，可是不少同学的成绩一点都不“老实”，甚至有惨不忍睹到二三分的

数学成绩有好几位。为了抓两头促中间我把成绩总体比较出色的14位同学安排在教室的第三四两排，第三排的小老师负责第一二两排的两位小徒弟，第四排的小老师负责第五六两排的小徒弟。

小老师的职责如下：

1、每晚通过qq图片和家长语音确认单线检查两位小徒弟的各科作业，然后将检查结果以星、勾、三角三种形式呈现在班级的一个“学习小分队”小群里，而班级6位负责记录的同学直接用我事先印发好的表格记录下每一小组成员的检查结果，最后发送到班级群里，以便家长们及时知晓自己孩子当晚作业完成情况。

2、每晚几位小老师要在一个规定时间内把自己的作业发送到“学习小分队”群里，有大家共同监督，并形成一种“比拼学”的良好氛围。

3、平时利用课间和课余以及课堂小组学习的机会，指导自己的两位小徒弟学习听课。为了激励小老师的积极性，每次考试小徒弟和小老师都会荣辱与共，课堂回答问题也是小老师回答加5分，指导自己的小徒弟回答好可以加10分。本学期我和几位班干部商量改掉以往班级“积分榜”一周一结算的方式，升级为每节课都有直接的“小奖品”，还设置了积分卡，达到一定积分可以兑换相应积分的礼品。让孩子们的学习游戏化，尽可能激发孩子们的学习积极性和营造班级学习“竞赛”的你追我赶的利好形式。

总之，有了网络，有了想法，有了行动，让以往很多的都不可能都变得可能，每天进步一点点，每年进步就明显。