

最新茶楼年度工作总结 资料员年中工作总结及下半年工作计划(精选7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

茶楼年度工作总结篇一

20_年已经，20_年的工作也告一段落，在这一年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在领导的大力支持下，在同事们的配合下我较好的完成了各项工作任务，自身在各方面也有所提升。这一年是有意义的、有价值的、有收获的。现将这一年的学习、工作情况等作如下总结汇报：

一、工作方面：

20_年3月份我来到__项目，主要从事计量、统计以及算工作。这份工作要求我，首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。计量、统计以及算工作对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到数据准确无误，无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做工作时必须用严谨细致的态度对待工作。三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。四是工作的高效率。对我来说

提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，就要当机立断，设定具体时间安排工作，给自己制定严格的最后期限。五是保密性。我所从事的工作具有很大的保密性，尤其在对待外委施工队伍对单价等要保密。在这我也体验了工作对我说是受益非浅。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。新的一年自己要求自己要有有一个全新的自我。理清自己的思路，把工作做的更细致化。

二、思想方面：

一个人对自己的工作如果有的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，许多事业有成的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚忍不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩。可想只要你付出了就会有好的回报的。

这一年自己也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我体现了自我的价值；因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来时，我会反思省悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水；与年迈体弱者相比感激自己有青春与健康；与庸庸碌碌混世者相比感激自己每天充实的工作着。当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

三、完成工作计划的具体措施：

企业统计工作总范文202_年我主要负责__项目的计量、统计以及算工作。做好这份工作，首先要熟悉施工图纸与工程量清单，认真仔细核对，建立台账，这对于以后的工程量查找

及对比数据，指导施工生产等都会有很大的帮助。二是及时完成每月工程计量工作及统计等各方面要求的表格，认真履行岗位职责，及时与监理、业主等方面沟通，建立一个良好的外部环境。三是与现场质检员及施工队伍及时沟通，对完成工程量及进度做到心中有数，按时完成领导想要的果。

四、企业发展方面建议：

(一)是全员管理。成本管理应该是全员管理。做到全员参与，树立全员经济意识，可以在公司的内部通过签订相应经济合同，理顺公司内部经济关系，做到各单位之间相互连接，相互协作，相互制约，责任分工明确，权力利益相配套。

(二)是成本控制，做好事前控制：先算后干，心中有数。承接项目之前，可采取风险预测技术，对工程项目的可行性进行风险评估，将风险降到最低程度。利用价值工程，分析工程的功能要求，在保证工程质量的前提下，提出各种施工方案，并从技术和经济上进行对比评价。对于日后的算等具有积极的意义。另外，应尽量提高投标工程量估算的可靠性，便于宏观调控标价既保证投标的中标率又可以尽量保证各专业工程的成本及合理利润。

(三)是综合考虑质量、工期与成本的关系在整个工程运行的过程中，都要正确处理好质量、工期与成本的关系，努力提高资金使用效率，降低财务成本和管理成本。

(四)是责、权、利并举要建立明确有效的成本控制制度，推行标准化管理，激励机制和约机制并举，把成本责任落实到各个岗位，落实到专人，应采取相应的奖罚措施，做到责、权、利相合，使降低成本成为每一管理人员的自觉行动。

展望202_年的工作，我将会更加的努力下去。在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩，相信不断的成长中，我会为公司的发展做出我的贡献，相信自己一定能够在202_

年做的更好!

资料员年中工作总结及下半年工作计划

茶楼年度工作总结篇二

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、 进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、 加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念;同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、 继续做好“节能降耗”工作

1、 严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。

2、 降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。

3、 杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、 突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的

习惯，以增进彼此的了解，便于工作的开展。计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉煌！

茶楼年度工作总结篇三

银行是商品货币经济发展到一定阶段的产物。今天本站小编为大家为您整理了银行业年中工作总结及下半年工作计划，希望对大家有所帮助。

xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务

实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点 万元，比年初净增 万元，日均存款 万元，储蓄存款净增 万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育 主任室以创建“文明窗口”为契

机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制 一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作 营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务万，取得了 万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

我是中国**银行的一名普通员工。在*行工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格*行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为*行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“中国**银行分行第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得**市第一名。

一、履行职务情况：

在党组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

思想上，积极参加政治学习，理解掌握邓小平理论知识和“三个代表”重要思想，关心国家大事，拥护以为首的党中央的正确领导，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向党组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

- 1、今年“中国**银行分行 第七届业务技术比赛 牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得**市第一名。
- 2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

四、今后设想：

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的**银行员工，更好地规划自己的职业生涯，是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对*行的激情和热情，为我热爱的*行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高，为此，我将自己的银行客户经理工作做个总结。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20xx年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文'库.整理.利息收入160多万元，实现]方案-范文'库.整理.中间业务收入29.55万元。个人管户企业xx成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批xx下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家xx企业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'方案范文.库.整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

茶楼年度工作总结篇四

我行行风建设工作坚持以党的“三个代表”重要思想为指导，按照区行风工作的统一安排和布署，深入落实科学发展观，以规范服务行为，强化服务意识，改善服务态度，提高服务质量为目标，以群众满意为标准，从解决群众关心的热点和难点问题入手，使行业作风得到明显改善。

一、认识明确，领导重视，切实加强了对行风建设工作的组织领导

1、安排部署到位。组织召开党委会议，围绕全行行风建设工作进行了专题研究部署。聘请了行风监督员，制定了《xx银行支行行风评议活动实施方案》，在目标责任书上明确了纠风治乱工作要求，进一步确立了“谁主管、谁负责”和“管行业必须管行风”的原则，将目标任务进行细化、量化、硬化。

2、领导机制到位。成立了行风评议工作领导小组，负责对行风评议工作的领导和督促检查，设立了行风评议办公室，确定专职人员负责组织实施。全行形成了上下联动，条块结合，整体互动，“一把手”负总责，分管领导具体抓，层层落实责任的有效运行机制和工作格局。

3、责任明确到位。把行风建设作为一项重点工作，纳入我行综合目标管理，把行风建设与工作考评相结合，并按责任内容逐项落实。

二、完善措施，狠抓落实，促进了行业作风明显好转

度、提高服务质量这个主题，结合治理服务水平专项工作，在全行深入开展了思想政治教育和树立金融行业新风尚教育，全行层层动员，上下宣传，利用晨会、周例会强化服务教育，使全行工作者树立了爱岗敬业、诚信立业的服务理念。

2、深入开展行风评议，完善行风监督机制。召开动员大会，进一步明确了行风建设及评议的主要内容、要求和方法。向社会和客户发放问卷调查表累计500余份，召开行风监督员代表参加的征求意见座谈会，多层面、广范围的开展自查自纠，结合行风测评结果的反馈情况，制定出了整改方案，对征求到的意见和建议梳理归类，限时整改。通过行风评议活动，促进了服务质量和管理水平及工作效率的提高。

3、落实便民服务措施，努力提高服务质量。我们把人民群众满意不满意作为衡量工作实效的标准，一切为了客户，一切方便客户，保障客户利益，收到了良好的社会效益。我们在全系统全面推行“首问负责制”，谁的客户谁接待谁负责，在第一时间段内给客户以满意明确的答复。大堂设置了咨询服务台和便民服务台，充实了人性化服务内容。

好评。通过不断深化公开内容，丰富公开形式，提高公开质量，增强公开实效，拓宽社会监督渠道，增加服务工作透明

度。

尽管我们在金融行业作风建设、服务质量管理方面做了大量而有效的工作，确实也取得了一定的成绩，但仍存在一些突出问题，根据我们层层自查和行风问卷调查结果的反馈，主要表现在：一是服务态度方面，存在服务不主动、不热情、不到位现象；二是工作管理方面，存在一些流程落实不到位现象，办业务程序方面不清晰，客户盲目办业务；三是存在沟通、告知不到位现象；四是安全保卫宣传工作有待加强。

针对存在的问题制定整改措施如下：

(一)服务不主动、不热情、不到位问题

1、加强职业素质教育和培训。培训内容重点是爱岗敬业、人文学、服务礼仪以及客户沟通；培训重点人群是前台柜员以及新入行工作人员。

2、创新机制，开展特色服务。我行以确保客户资金安全为前提，改变工作思路，完善服务流程，推出一系列人性化特色服务，满足群众服务多层次、多方面的需求。

3、加强大堂服务，分流等待客户。在办理业务高峰期，大堂经理应及时与柜台沟通，增加窗口，及时分流客户。

(二)加强员工工作管理问题

1、严格执行以岗位责任制为中心内容的各项规章制度，认真履行各级各类人员岗位职责，严格执行各种操作规程。

2、加强制度管理，层层落实责任。各支行行长，主任具体负责本行员工的考核，进一步加强层级管理，做到工作到位，责任到人。改善厅堂环境问题；加大巡查力度；加强对保洁工作人员的培训和考核，重申保洁管理制度，保持厅堂干净卫

生整洁。

(三)沟通告知不到位问题

要充分告知，即客户在办理业务过程中的需要了解和知道的各种事情都要进行告知。建立和完善沟通制度、投诉处理制度，及时受理和处理客户投诉，定期收集客户对服务中的意见，及时改进。严格落实服务质量和与安全责任制和责任追究制。

(四)安保宣传工作需加强问题

一是对客户加强安全告知，提醒客户注意个人资产安全；二是加强巡视，尽量避免危险事故现象发生；三是加强与公安的沟通联系，共同维护好银行的安全环境。

我行建立行风工作长效机制，对行风工作长抓不懈，防止行风问题的反弹回潮。让群众真正感受到行风评议带来的效果，推进我行行风建设上一个新台阶。

茶楼年度工作总结篇五

资料员年中工作总结及下半年工作计划1

1、配合各工程师对施工单位的工程资料做好严格把关，资料就是在工程建设过程中构成的各种形式的信息记录，只有和专业工程师、施工单位资料员、监理单位全力配合才能完成并做好这项工作。资料的整理、收集是一个逐渐积累的过程，要确保资料的真实与完整，为工程验收带给及时、有效、适用的资料。

2、对前期的地质勘察、施工图设计构成的文件，进行积累、组卷、归档。

3、负责施工现场会议的记录工作，做到真实、有效的记录，整理出会议纪要，经各参加单位会签后下发。

4、负责工程部与各参建单位往来文件、联系函件、施工图纸的收发，做好记录，建册存档

5、负责工程重要施工部位的影像资料拍摄，进行整理、归档。以便日后查阅及工程结算之用。

以上是我在工程部近半年的主要工作，其中也有些不足之处：

对于施工单位工程资料报验的监督有必须的松懈，开工初期施工单位不重视工程资料的编制，往往某一分项工程已施工完毕才将工程资料上报，存在拖延、滞后等现象。

工程资料应随施工进度同步收集、整理并按规定移交。在今后的工作中，我将严格要求施工单位做好工程资料的编制与报验工作，保证工程资料的真实、有效、完整，为工程的顺利验收奠定基础。

茶楼年度工作总结篇六

时间一晃而过，转眼间，我在集团即将度过三个月的时光。在分管副总裁的悉心关怀与指导下，在部门所有同事以及相关同事的配合下，我经历了从对集团的初窥门径到顺利融入这个大家庭的心路历程。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了美好而难忘的回忆。

现将三个月来的工作与感受总结如下：

一、工作总结

刚进入公司，领导对我的安排是从招聘与培训两个模块入手来开展工作。在招聘方面，通过学习公司招聘制度与流程，

我感觉到公司目前在招聘方面应该说较为完善，目前需要做的就是认真执行，脚踏实地去。当时存在的问题主要有两个：

一是储备干部的招聘，按照计划时间，第四期储备干部7月上旬就要报到上班，但6月初还没有确定几个，时间紧迫，离预定目标还相差很多。

二是关键岗位的招聘，遇到了许多问题，进展缓慢。针对上述情况，我与招聘组同事一起，重新梳理了岗位需求，明确了招聘进展计划，并能对招聘组人员进行了合理分工，尤其对工作的细致性与效率进行了严格要求。

经过大家共同努力，终于在7月初完成了储备学员的招聘；关键岗位招聘方面，也逐步取得突破，经过我们筛选与初步面试把关后，推荐到轮船事业部、物流公司、汽车事业部等有效简历60余份，并完成了物流副总与车管部长岗位人员的招聘。

培训方面，因其他原因，目前公司还没有建立完整的制度与流程，因此，我参与的工作主要有三部分：

一是学习与了解集团的培训现状，全面了解集团各层次人员的培训需求，一步步建立集团的培训制度。

二是日常培训工作的安排，重点在于第四期储备干部的培训安排与跟进。因为第四期储备干部刚刚走出校门，经历着从一名在校生到一个职业人的转变，心态上较为起伏不定。

因此，对他们的培训除了一些基地工作技能以外，更重要的是思想与心态方面的引导教育，以促使其尽快适应基地工作与生活，融入集团这个大家庭。第三是网络课程的选择等。

目前，培训管理制度正在进行草拟，第四期储备干部已顺利

完成前两个阶段的培训工作，第三阶段在_基地的培训工作已做了充分安排。这些工作都在有条不紊的开展中。

茶楼年度工作总结篇七

x省(x)x商会紧紧围绕沟通发展和谐进步的办会宗旨，与时俱进，开拓创新，积极摸索办会思路，通过搭建交流平台等形式，努力提高运作质量，为本行业健康发展作出了积极贡献，较好地发挥了行业商会的桥梁和助手作用。在x年上半年主要做了以下方面的工作：

(1) 召开商会总结表彰大会暨新春联谊会

在年初□x年总结表彰大会暨__迎春联欢晚会在__际会展酒店顺利举行。两百多名会员及嘉宾欢聚一堂，共同庆祝过去一年分会喜结丰收果，迎接充满希望的__。

(3) 开展丰富多彩的文体活动，增进会员企业的情感联系

在今年三月份，第一届x省(x)x商会“汇星杯”篮球比赛在x东城高级中学隆重举行。此次篮球比赛共×只球队，×余人参与。在愉悦身心的同时，也增进了会员企业之间的情感，为以后展开更加密切的合作打下了坚实的基础。

(4) 关注消防安全，交流企业文化

在今年四月份□x省(x)x商会受邀参观完x正业科技股份有限公司企业文化和石源馆后，在x市消防局副局长x陪同下，×多家会员企业先后参观了x百货消防安全“防火墙”，及x市公安消防支队厚街大队消防教育培训基地，并在全国一家消防模拟体验逃生中享受了一场“消防盛宴”。此次消防馆体验活动，使商会会员们切实感悟了消防、了解了消防、认识了消防，增强了商会会员的消防常识，为企业将来持健

康发展增添了一堵消防安全墙。

(5) 开展各具特色的文化旅游活动和商务考察

在今年五月份，我商会组织了一次省内旅游，但由于天气原因，未能出行。此外，在×月还组织会员企业去了江苏、上海等地进行商务考察，吸取发达地区先进经验，为企业发展带来更多帮助。

(6) 商会红娘搭建校企合作平台

面对现在企业用工荒的局面，×省(x)x商会在今年×月份通过以商会扮演红娘角色，让x职业技术学院和企业来一次零距离“相亲”。通过“相亲”，让会员企业招揽适合的人才，增强会员企业人才竞争力。

2、开展走进企业、贴近企业、服务企业的活动

没有沟通就没有发展，没有了解就没有未来。×年上半年，×省(x)x商会开展了一系列积极走访会员单位及参与会员企业活动。通过走访，意在听取各会员单位对协会的印象、期望与意见；了解各会员企业的生产经营情况；谈论本行业的现状与前景。上半年具体活动如下：

(1) 秘书处每月拜访×至×家会员企业，目的是进一步了解会员的需求，以方便明确商会工作的重点及方向。同时在与会员交流过程中，了解了当前行业现状及所面临的问题，我商会将尽可能的帮助会员单位解决难题。

(2) ×年×月×日，×省(x)x商会常务副会长徐地华、企业x正业科技股份有限公司在松山湖科技园正式落成。我商会会长滕鹰，常务副会长张金生，副会长程小华、杨清、陈文锋、张有良、何斌、罗会忠、李向阳出席了此次的落成典礼。

(3)x年×月×日我商会常务副会长张金生、副会长杨清共同出资组建的“x市质鼎装饰工程有限公司莞城分公司”隆重开业，我商会副会长程小华、何斌、罗会忠到场祝贺。

(4)参与商会会员企业山天画院举办的“绿城·绿道·绿生活—幸福x□环保启航暨环保艺术画卷创作”活动，该活动于x年×月×日在美丽的x植物园拉开帷幕，我商会会长滕鹰到场祝贺。

3、积极参与对外活动，全面提升商会整体形象

为全面提升x省(x)x商会整理形象，通过参与一系列对外活动，把商会的社会地位提到一个新的水平。在x年上半年主要参加了以下几次大型会议活动。

(1)×月份期间，参加工商联(总商会)第九届七次执委会议；

(4)×月份期间□x省(x)x商会参加甘肃商会组织的异地商会论坛，同月参加x省x商会组织的秘书处工作会议。

4、强化内部管理，增强商会服务能力

“没有规矩，不成方圆”，为进一步加大商会制度建设，建立和健全相关制度，更有效地把会员企业有序地组织起来，充分发挥商会的积极作用，确保商会日常工作的有效开展□x省(x)x商会进一步加强了创新载体，开展了扎实有效的工作，增强商会工作的向心力，努力把商会建设成会员企业的“娘家”。上半年具体工作内容如下：

(1)小创新大成效——建立商会qq群联络平台

二月份□x省(x)x商会专门创建了一个“x商会x分会”qq群，此举进一步加强了商会会员间的联系和沟通。目前该群已有×

多个商会会员企业，商会qq群的建立，为商会今后做好各项工作增加了一个新的沟通平台，作为现代通讯，有qq建qq群的很多，但实实在在想到创建“商会qq群”的却很少。我商会在工作上迈出的小小步，却在会员联络沟通上进了一大步，体现了工作上的“用心”，大大提升了商会的服务职能。

(2) 会长办公会议，谋划未来发展

在今年三月份xx省(x)x商会第一届第三次会长办公会议在汇融土地房地产评估有限公司会议室举行，会议上，各副会长各抒己见，就商会发展出谋划策。