

2023年酒店总经理半年度工作总结和计划书(优质8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇一

1. 全面负责处理餐厅的总体事务，和餐厅全体员工共同努力，及时完成餐厅所确定的各项目目标。
2. 制定餐厅的管理目标和经营方针，包括制定各种规章制度和服务操作规程，规定各级管理人员和员工的职责，制定餐厅一系列价目，餐饮毛利、详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与计划的完成情况，并采取对策，保证餐厅业务顺利进行。
3. 建立、健全餐厅的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。主持每月总经理室的办公例会。阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达公司、董事长(会)的有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使餐厅有一个高效率的工作系统。
4. 健全餐厅的财务制度。阅读分析各种财务报表，检查分析每月营业情况，督促财务部门做好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况、应收账款和应付账款等。
5. 定期巡视公众场所及各部门的工作情况，检查服务态度和服务质量，及时发现问题、解决问题。
6. 培养人才，指导各部门的工作，提高整个餐厅的服务质量

和员工素质。

7. 加强餐厅维修保养工作和餐厅的安全管理工作。

8. 与董事会协商选聘、任免餐厅经理、经理助理、部门主管等，决定餐厅机构设置、员工编制及重要人事变革。负责餐厅管理人员的录用、考核、奖惩、晋升等。

9. 与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的餐厅形象，并代表餐厅接待重要贵宾。

10. 关心员工，以身作则，使餐厅有高度凝聚力，并要求员工以高度热情和责任感去完成本职工作。

作为酒店发展、规划、决策的总指挥，是酒店的灵魂人物。从上任的那天起，就应该为酒店制定出年度、甚至更长的战略发展目标和发展蓝图。在一个宏观的战略发展计划下才能使酒店企业的经济效益、社会效益、品牌塑造等得到不断进步、发展、提升。科学而实事求是的制定酒店长远发展战略目标，不但是总经理的责任和义务，也是酒店能长远发展的基石和航标。无论签约时间的长短，就应该忠诚于所服务的酒店企业和业主，制定出酒店长远发展的战略目标，尽到自己的责任。

三、对酒店品牌塑造的责任

酒店发展的良好状态要具有优良的品牌形象、品牌知名度和品牌声誉。用品牌的力量来扩大酒店企业知名度，用品牌的影响力来占领客源市场，用品牌的无形资产来获取最佳经济效益。作为酒店总经理，不断塑造和提升所管理酒店的品牌形象，是应该思索和推进，并付诸实施的工作责任。酒店的品牌塑造是一个系统而综合的工程体系。他包含了酒店的经营宗旨，服务理念□vi形象识别系统□ci营销推广体系，良好的社会公众形象、优质、高效的服务形象等等。树立强烈的品

牌意识，并积极实施和推进品牌战略。只要拥有了自己的强大品牌，才能在激烈的市场与客源竞争中，形成自己的竞争优势，才能使酒店企业长远发展。

四、对酒店团队文化建设的责任

酒店企业同样是具有“体制结构、经济结构、文化结构”的社会体系。完善酒店的文化是一位领导者都必须做好的工作职责。作为酒店的最高行政长官，必须用共同的价值观来凝聚每个员工。并激发他们的服务智慧、创新智慧、经营智慧，为企业创造良好的工作氛围，所带领的团队，要文化定位鲜明、企业学习氛围浓郁、创新精神强烈、且目标精神高度一致的团队，也是一支具有强大战斗力的队伍。

善于经营于管理，在一手抓经济效益提升的同时，另一手还要抓好酒店文化的塑造和建设。尤其要注重酒店三个层面的建设和经营。一是注重酒店第一层面——“表层文化”的管理：即酒店硬件设施、建筑风格、装修特色、服饰文化、服务文化的管理；二是注重酒店第二层面——“管理文化”的建设：即酒店管理思想、管理制度、管理体系、管理方法的建设；三是注重酒店第三层面——“精神文化”的塑造：即酒店价值观、经营宗旨、企业精神、服务理念、行为准则的塑造。而这三个层面的文化，又必须是附于酒店管理人员和服务人员才能发挥作用。所以，塑造团队文化精神是酒店的一项重要职责。

五、对环境保护的责任

在当今全球环境恶化、能源危机、能源价格不断攀升的事实面前。应该有责任和义务，为保护环境、节约能源，为推进绿色环保酒店事业，作出自己的贡献，尽一份自己的社会环保职责。旅游业被国际旅游组织称为绿色阳光产业，环保生态产业。在抓好经济效益的同时，一定要有高度的社会环境保护意识，做好节约每一滴水、一度电、一方气、一张纸的

管理工作，而不只能追求酒店的经济效益，不顾及酒店企业对社会的环境保护责任。

经济效益的提高与酒店的绿色环保是相辅相成，并不矛盾的。在酒店日常经营中，做好水、电、气等能与物耗的控制节约，做好设备的养护维护，延长使用寿命，不但为酒店节约了大笔能耗费用、维修费用，还为社会节约了能源。同时，在酒店中大量采用环保设备、环保用品、绿色食品，还能赢得更多的客源，赢得良好的社会美誉。

六、对酒店安全保障的责任

没有安全就没有酒店良好的经济效益，没有安全酒店就不可能实现可持续发展。纵观国内外，发生重大安全事故的酒店，轻则给酒店带来不利的社会影响，形象受损，效益下降；重则造成巨大财产损失、人员伤亡、法律责任等。酒店安全工作，作为总经理，在日常经营管理工作中，一项十分重要的工作责任就是抓好全店上下的安全工作，做好酒店内外“防火、防盗、防食物中毒、防诈骗、防抢劫、防突发事件，防工程设备事故，防员工工伤事故，防客人意外受伤事件”等事故发生。平安就是效益，这应成为我们每一位员工常常思索的一个问题。也是我们对酒店企业义不容辞的社会责任。

七、对酒店员工培养的责任

在酒店业中流行着这样一句话“没有满意的员工，就没有满意的顾客”。要想使管理工作得不断提高，每一步都离不开全体员工的共同配合与协作。员工是酒店的基石，是酒店创造效益的灵魂，是对客服服务的先锋。作为酒店最高的管理者，在抓好酒店经营决策、品牌塑造、内外协调工作的基础上。还应该充分调动每一位员工的工作积极性，服务的主动性、对酒店的忠诚性、优质服务的热情。同时，要心存对每一位员工的感激之心，感谢他们在一线服务工作中的辛勤付出，感谢他们为酒店发展、效益提升所做出的贡献。

八、对酒店可持续发展的责任

可持续发展是酒店企业生命力的体现，是酒店具备了强大市场竞争力的体现。一是在任期内能把酒店的经济效益得以不断提升，社会品牌知名度不断扩大，服务与管理水平不断提高；二是在任期结束后，能留下一支优良的员工队伍、管理人员队伍，良好的财务状况和设备设施，能使酒店继续走上良性循环，走向可持续发展的道路。虽然酒店的表现来自于全体员工的努力，但是在酒店企业发展的主要关头，总经理判断力和执行力往往能成为酒店兴衰的关键。总经理的眼光、企业责任、社会责任、目标战略都会影响酒店的整体价值观和发展方向。

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇二

大家新年好！借今日集团公司年度评选的机会，我代表***所有员工提前祝大家新年快乐，成事如意，合家安康！

在这里向各位集团公司领导和同仁汇报一下***大酒店的经营工作，请各位领导、同仁指正。

20是不平凡的一年，是收获的一年，在全体“宴华人”爱岗敬业、团结奉献、奋力拼搏下，酒店取得了较为理想的成绩，截至本年度十二月份，酒店共创收1985万盈利339万，这一骄人成绩离不开公司董事会的英明领导，更离不开***154位员工的默默奉献。

成功的道路总是坎坷曲折的，回首***成长的道路，从萎靡不振到崛起以及到现在的安康餐饮方向标，这一路走来是多么不易，但这一切又是那么的理所当然，因为***有集团公司的大力支持、有全体董事们的英明领导，有全体一线员工的智慧和努力，他们是***的功臣。

如果说昨日的***是一个蹒跚学步的孩子，那么今天的***就

是如日中天的青年，充满了活力和干劲，一群有理想、有拼劲的***人，继续立足自身优势，对已有的“***”自主品牌精亦求精，在提高自身产品竞争力的同时，酒店多次外派技术骨干“到经学习”，不断在菜品上创新，使酒店饮食风格多样化餐饮品牌效应显著提高。

各种专题演讲比赛、文艺汇演等文体活动，让员工切实感受到大家庭的温暖，办公室要尽快组织一次“我是宴华人”的主题演讲比赛，充分发挥员工的聪明才智，让员工为酒店的经营动脑子、出点子、提建议，并评出优秀者给予奖励。

新的一年来临，历史又将翻开新的篇章，我们站在新的起点，再次整装出发，在激荡的洪流中，迎接各种困难和挑战，在前进的道路上，宴华人永往直前！在***所有员工的团结奋进中，我们的企业会走的更远、更高、更强！

预祝兴安集团公司在新的一年大展宏图，兴旺发达！谢谢大家！

兴安集团***饮食有限公司2014年1月19日

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇三

总经理通常就是整个组织里职务最高的管理者与负责人。今天本站小编给大家为您整理了总经理半年度工作总结，希望对大家有所帮助。

作为公司的总经理、法人代表，也在认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

一、努力学习，不断提高领导水平和业务能力

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，我努力学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习党的xx大报告、中央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记5000多字。力争使自己能够较多地了解 and 掌握党和政府的经济政策，了解市场动态。其次是努力学习与企业经营有关的法律法规，如《合同法》、《劳动法》和新颁布的《劳动合同法》。第三就是学习与经营有关的业务知识，尤其是企业管理方面的知识，如财务管理、劳资管理、超市管理、现代物流模式等。

学习方法，一是从书本上学，读原着，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着企业存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，共同学习，一起讨论。四是积极参加省、市、县主管部门举办的培训会，今年在省内，我公司参与举办的培训会有三次，省、市主管部门组织外出参加培训会两次。通过多种形式的学习，开阔了眼界，增长了见识，提高了水平，增强了能力。

二、竭尽全力，抓紧落实“万村千乡市场工程”

国家商务部实施“万村千乡市场工程”，目的是解决农民消费“不安全、不实惠、不方便”的问题，把现代流通理念引入农村，为社会主义新农村建设做贡献。我公司作为实施企业之一，借此良机，发展壮大自己，可以说是千载难逢。对此，我始终高度重视，放在各项工作的首位来安排。

一是请求××局的领导出面协调，联系×县、×县、×区3个县区的商务主管部门，密切关系，争取支持，确保我公司能够顺利进入外县区发展改造加盟店。二是组织精兵强将，领导班子成员带队，分组划片，深入村组开展工作。三是按照省、市商务主管部门的规定和要求，舍得投入人力物力，做扎实细致的工作，扶持加盟店的改造，指导加盟店规范。四

是安排专人专车，巡回检查指导，提出合理的意见和建议，保持干净整洁的店容店貌，促使商品分类陈列，摆放整齐。五是3次举办加盟店店长和直营超市员工培训会，宣传政策，加强沟通，提高业务水平和守法经营意识。今年我公司共发展加盟店×××户，其中上半年经省、市验收合格××户，得到国家扶持资金××万元。下半年上报待批××户，据分析，将会比上半年验收合格的户数更多。

尤其是在×县发展加盟店的问题上，上半年，我和大多数同志一样，觉得山高路远，有畏难情绪，委托×县商务局安排人员，代为实施。下半年，我认识到这样做，不仅不符合政策规定，也使我公司应得的合理收入受到损失，经过反复地分析考虑，激烈地思想斗争，最终下决心自己去做。我将这一想法提到班子会上讨论，各位成员起初也有顾虑，经过分析研究，最后还是一致同意自己直接来做。仅这一项，下半年我们就可以多收入××多万元。

三、加强物流配送，提供周到服务

物流配送是实施“万村千乡市场工程”的关键环节，随着我公司实施区域不断扩大，加盟店的发展户数连续增加，直营超市一个接一个地建成开业，物流配送中心的业务量迅速增长，必须采取措施予以加强。一是增添了×辆新车，招聘了××名司机和业务人员，直接从人力物力上予以加强。二是划分片区，详细制定配送路线，实行电话访销，按访销计划送货，提高配送效率。三是加强财务管理，×名会计分单位负责结算，建立了严格的管理制度，完善了票据传递程序，实现了会计电算化，迅速准确地完成购进销出结算。四是加强对配送人员的管理，教育这些同志不断改善服务态度。凡是接到加盟店的投诉电话，我一定要查明事情原因，采取措施整改。五是认识到位，明确规定，凡是我公司配送的商品，实行当地市场最低价，切实做到质优价廉，让利于广大群众。这是各项措施中最为重要的一条。

四、谋求发展，新建乡村直营超市

从企业的长远发展利益考虑，必须克服物流配送中心批发商品过程中受制于人的弊端，选择合适的经营地点，建设一批直营超市，发展自己的零售终端企业，建立与物流配送中心相匹配的商业经营网络，给企业发展壮大打下一个良好的基础，是我公司投资建设乡村直营超市的根本出发点，也是合理使用国家扶持资金 的正确选择。这一想法得到省、市、县商务主管部门领导的充分肯定。××政府还把这一计划写进了《20xx年政府工作报告》，作为的××政府投资发展计划。

从2月起，我公司就开始了这一计划的实施。一是选择人气较旺的乡村，在具体地点上又必须做到位于繁华街区。村级超市还比较容易做到，乡级超市就比较困难了。我们迎难而上，主动争取，加强协调，密切关系，还是做到了这一要求，已经开业和正在建设的×个乡级超市全都在繁华街区。二是尽可能降低成本，采取租赁房屋加以改造，租赁空院和空闲非耕地自建轻钢龙骨彩瓦结构的轻型房屋，都有效地降低了办店成本。三是建成一个，开业一个，尽快发挥资金 效益。目前已经开业的直营超市经营情况还比较理想，我公司今年实现的利润主要来自这些乡村直营超市。

五、民主决策，发挥集体智慧

我公司领导班子有7名成员，职数较多，要使这样一个大班子能够齐心协力，团结共事，凡事民主决策，吸收各方意见，发挥集体智慧，是至为重要的一个方面。我作为班长，对此有清醒地认识。凡涉及到项目选点、开发投资、财务管理、资金 筹措、大宗商品采购、员工工资调整、重要工作安排等等事项，均提交领导会研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，再做考察调研，反复上会研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，还请部门负责人和业务骨干参加，广泛听取意见，力求决策正确。

同时，加强与省、市、县主管上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

20xx年我们主要抓好了以下几个方面的工作。

一、积极响应上级各项经营决策，着力推进经营目标完成。

20xx年，通过开展首季开门红、田园虚拟网建设、暑期宽带业务发展竞赛、沃精彩活动竞赛等一系列活动。各项业务发展目标基本达到了预期。

1-10月份完成通信收入2034.02 万元，10月份完成通信服务收入 200.24万元，本月通信服务收入环比增幅3.40%。

二、强化服务支撑能力建设，促进全员服务意识提高

在服务方式上，我们继续深入执行“一站式”和“首问责任制”服务制度。为贯彻落实上级公司行风建设工作精神，树立联通新网络、新服务的良好企业形象，我们响应市公司号召，开展了“迎国庆、迎全运、创优质服务、树行业新风”主题活动：一是开展开展“我服务、我精彩”服务竞赛；二是开展“倾听客户心声”专项活动；三是畅通投诉渠道，解决服务热点问题。我们还进一步优化投诉处理流程，明确各环节的处理要求和时限。对客户反映的问题要快速反应，使问题在第一环节得到“有理、有利、有节”地积极处理，提高投诉处理一次合格率。

我们通过开展“多说一句话”活动来加强服务窗口主动营销工作，同时严格落实“首问责任制”，规范服务工作执行力，促进了全员服务意识的提高。

三、重视企业基础管理，积极稳妥地完成融合重组和定岗定编工作

在市公司的统一领导下，我们贯彻落实企业融合重组，在深入交流、协同发展的基础上，稳妥有序地完成了联通与网通的合并重组，搭建了新公司组织架构，人员安排快速到位、各部室、中心成功整合。融合后我们走上了全业务经营之路，综合通信能力明显提升，改革重组成果得到了市公司、县委县政府和社会各界的高度关注和广泛认同。

进入下半年，根据公司发展形势提出的客观要求，在市公司指导下，我们按照定员定编工作的要求和标准，紧密结合公司生产经营工作的实际情况，通过调研、座谈、谈话沟通等方法，积极稳妥地完成了定员定编工作，科学合理地调配和充实了一线力量。

另外，我们还下大力度推行了kpi考核制度、进一步细化完善欠费、预收款，积分考核等办法、加强成本控制，财务风险防范能力得到了有效的提升。

四、保持求真务实，扎实勤奋的工作作风，认真履行廉洁自律各项规定

20xx年以来，分公司坚持一手抓生产经营和企业重组，一手抓党风和反腐倡廉建设。始终把学习宣传、贯彻落实廉洁自律七项要求作为全年公司领导班子人员作风建设和廉洁从业工作的一项重要任务，抓好落实。领导班子成员深入开展落实科学发展观活动，带头学习、带头进行廉洁承诺、带头自查自纠，进一步解决了工作中发现的问题，巩固了自查自纠工作成果，保持了求真务实的工作作风。

五、正视企业和自身存有的问题，树立持续改善的决心和勇气

在一年的工作中，还存在一些问题和不足，主要体现在：

- 1、市场开拓尽管有诸多困难和制约，难度较大，但我们有时还是停留在原始的营销方式中，没有多位思考营销手段，这一点还需要在今后的工作中逐步探索。
- 2、员工思想政治工作做的不够扎实，对员工的思想动态了解的不够全面。
- 3、深入基础调查研究不够。
- 4、工作不够细致，有些措施落实不到位。
- 5、对一线员工特别是对农村营销部的同志关心不够。

在下一步的工作中，我们将继续按照上级指导精神，处理好：深化改革与加快发展、融合继承与开拓创新、融合继承与开拓创新、全业务经营与重点业务突破四个方面的关系，建立新的竞争优势，形成整体发展合力；坚定加快发展的勇气和必胜的信心，变压力为动力，化挑战为机遇，实现公司的科学、健康、可持续发展。

(七) 安全生产工作稳定有序

在过去的一年里，我公司在安全生产上实现了责任事故重伤率为零、责任事故死亡率为零、重大通信事故为零、内部重大案件发案率为零的“四零指标”；顺利通过了20xx年底市公司及安委会的安全大检查，今后我们将努力把成绩保持下去。

这次考核测评工作是上级党委对我本人工作的阶段性总结评价。我一定以此为契机，总结经验，克服缺点，以饱满的热情迎接新的挑战。在今后的工作中，我将继续以一个党员领导干部的标准严格要求自己，爱岗敬业，一如继往地干好本

职工作，为企业发展增砖添瓦，为企业形象增光添彩。

热力公司在开发区区委、管委会、区政府和建投公司的正确领导下，公司紧紧围绕年初制定的工作计划和经营目标，统筹安排，攻坚克难，扎实工作，以推进“煤改气”工程项目建设、夯实供暖基础为目标，以实施检修技改、保障冬季供暖为重点，以加强供热宣传、大力开展热费促销为基础，狠抓实干，求真务实，各项工作有条不紊地深入开展。在这繁忙的一年里，我带领公司领导班子秉承“为用户送温暖，为员工谋幸福，为企业求发展，为社会创财富”的公司宗旨，紧紧团结和带领广大员工开拓进取、不断创新，全面完成了各项生产经营任务和目标，下面我将一年来的学习、履行岗位职责、廉洁自律等方面的情况汇报如下，请各位领导同志们批评指正。

一、注重理论学习，不断提高政治业务素质

学习是做好各项工作的前提。要履行好自己的职责就必须坚持不懈地抓好学习，努力提高自己的政策理论水平和业务能力。一年来，本人能积极参加建投党委中心组学习，从不缺席，并利用业余时间坚持自学，认真做好学习笔记。今年，重点学习了党的、党的xx届七中全会、开发区(头屯河区)第二次全体(扩大)会议精神。在思想上、政治上始终与中央保持高度一致，注重自身党性修养。在工作和生活中，处处严格要求自己，自觉遵守党的纪律，维护党的荣誉；能够在建投党委的领导下，很好的团结同志，为骑马山热力公司的长足发展而努力工作。

二、忠于职守，务实高效，努力推动公司稳步发展

定位为公司“管理年”。一年来，我能团结和依靠领导班子和全体员工扎实工作，勇于创新，内抓管理求效益，外树形象创品牌，在公司上下的努力下，较好地完成了全年的工作任务。主要有：

一是按照市委、市政府及市供热办的要求，积极响应全市“煤改气”号召，全力推进“煤改气”工程进度，确保燃气锅炉供热生产安全、平稳运行。

二是以强化宣传教育、提高职工素质为保障，以遏制安全事故的发生为重点，以不断健全和完善监督管理机制为关键的现代安全生产管理模式，全面加强安全管理，提高安全管理水平。

三是加大对能耗的考核力度，实施多项技术改造，节能降耗，节约成本。

四是在强化安全生产的同时，认真做好了设备档案管理、设备维护保养、巡检和维修管理和重大原材料、物资采购等工作，实施了夏季检修工作，提高了设备管理工作的质量和效率。

五是坚持“以品牌服务创品牌企业”的发展方向，在充分总结上一采暖期热费收取的经验教训的基础上，加大热费收缴力度，创新收费方式，以优质的供热质量和耐心细致的供热服务态度做好了用户服务工作，取得良好的效果。

六是以建立健全公司各项规章制度为重点，以完善公司绩效考核体系为手段，以实施全面预算管理为抓手，求真务实练内功，下大气力理顺内部关系，扎扎实实强化内部管理，夯实发展基础。

七是着眼于提高企业核心竞争力、着眼于提高员工队伍素质、着眼于提高公司的凝聚力和向心力，积极推进企业文化建设，为企业发展提供强大精神动力。

八是结合公司供热能源产业结构调整的实际，优化公司内部部门设置和人员配置，降低人力成本；加强员工培训教育，提高员工整体素质水平。

三、严于律己，清正廉洁，践行党员领导干部职责

在廉洁自律方面，我作为一名领导干部，坚持做到严于律己、廉洁自律，严格遵守和认真执行党纪和廉洁从政的各项规定，自觉抵制各种不正之风，做到在生活上廉洁俭朴，在经济上公私分明，在工作上秉公办事。

在反腐倡廉学习方面，自己能够不断加强自身修养，提高自身素质，坚持把轻名利、远是非、正心态作为自己的行为准则，严格遵守各项规章制度，做到以大局和单位利益为重，正确行使管理权，自觉接受民主监督，自觉维护领导班子的集体形象。

即将过去，，公司即将进入加快发展崭新的阶段，面对新的困难和挑战，让我们在建投公司的正确领导下，继续保持昂扬向上的锐气、知难而进的勇气、争创一流的志气，干在实处、干出实效、干出实绩。坚定发展不动摇、奋发进取不懈怠、上下同心不折腾，团结一心、奋力拼搏，为推动公司全面发展、实现全年经营目标而努力奋斗！

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇四

工作总结是对某一段时间的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，从而分析不足，得出可供参考及改进的经验。下面小编整理了关于酒店副总经理年度工作总结范文，欢迎大家查阅！

古语说：“德若水之源，才若水之波”。我作为酒店副经理更是要积极做到模范带头作用，在做好本职工作的同时，必须树立正确的政治思想观念，认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，务求保证在思想上要与酒店领导保持一致，坚定理想信念，并且积极的树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为大局服务的思想，加

强廉政建设，真正的做到无私奉献。

“自古不谋万事者不足以谋一事，不谋全局者不足以谋一域。”在实际工作中，我始终坚持“落实工作，狠抓重点”的理念，始终围绕着改善经营状况，促进全面发展这一方针，遵章守纪，在不断加强各项酒店管理知识锻炼的同时，继续加强对工作的贯彻落实，并能用一个副总经理应该有的精神要求自己严于律己。在工作中按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作，较好地履行了职责。

（一）营销工作：

- 1、加强销售队伍建设。新配置销售总监人，新进销售人员名。
- 2、改革营销部销售提成制度，将每月销售任务落到实处，实施多劳多得的奖励办法，优胜劣汰，以调动销售员的工作积极性。
- 3、全面实行全员营销：一是对于前台员工推销散客房间价格高于前台优惠价时，可以给予不同金额提成，极大提高了前台员工的销售积极性和服务态度。二是对于各部门其他人员获取的团队或宴会信息，交由销售部分管领导安排指定人员跟进的，可按照实际消费的%作为奖金分配给相关介绍人及会议跟进人。
- 4、根据季节开性消费开展毕业宴、状元宴、谢师宴等促销活动。
- 5、安排每日特价菜，吸引大众消费。

（二）、餐饮部服务水平：

- 1、在班前坚持对仪容仪表的的检查，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。

2、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的时候进行合理的调配，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。

3、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。

4、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。

5、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。

总之，在今年的工作中，我始终认真分析酒店的实际情况，努力把各级主管部门的工作要求落实到酒店的实际管理中，并依据制度拿出符合酒店经营管理的工作思路、对策及基础方法，不断克服工作的盲目性，一方面做好上级领导的副手，另一方面努力做一名清醒的领导者。

（一）注重依靠团队的力量办企业，正确处理与酒店管理团队间的关系，做到大事讲原则，小事讲风格。一是能正确处理与各部门之间的关系，使各个部门都能够紧密围绕酒店各个时期的中心工作，发挥各自的优势，积极主动开展工作。二是正确处理与员工间成员的关系，使大家能够按照分工，主动地思考，主动地研究，主动地推进，大胆负责地开展作。

（二）注重发挥系统负责、专业管理的作用。工作中，我坚持以落实逐级负责制为主线，大力推行系统负责、专业管理，

初步形成了一个符合不同层次、不同部门、不同岗位职责特点和职能要求的管理体系，使各项工作进入了一个新的管理状态。横向上，我注意专业检查指导作用的发挥，大力倡导沉到现场、发现隐患、解决问题的作风，准确了解和掌握各环节的工作程序，努力使我们的决策和对策更加符合实际。我注意加强专业管理与分析，充分发挥各级专业技术管理人员的作用，针对设备管理及技术管理等方面存在的缺陷和不足，组织开展经常性的攻关活动。纵向上，我注意发挥管理者的作用。应该说，今年，我们之所以能够在诸多困难下保持良好发展势头，与我们各部门、各级人员的努力是分不开的。

（三）坚持把为员工谋利益作为企业工作的出发点和落脚点。坚持把员工的切身利益维护好，努力为员工群众办好事、办实事，尤其是对待生活困难的员工，不断强化帮扶力度。坚持把员工的呼声和愿望作为第一信号，努力畅通信息渠道，不断调整和改善员工关系，确保企业稳定。坚持把调动员工的积极性和创造性作为工作的主题，不断完善以激励为主、激励与约束并重的管理体系，充分调动员工工作的积极性。

（四）注重保持自身的良好形象，正确运用权力，严格约束自己的职务行为，带头执行和落实各种规章制度。始终保持务实的工作作风，尤其是在管理人员的任用上，严把用人关，不用亲情代替政策，不用关系代替原则，严格履行聘用程序，真正实现了用人唯贤，杜绝了用人唯亲的问题，树立了鲜明的用人导向，使员工对工作的忠诚度得到了明显提高。此外，我还始终致力于用自己的言行去感染和带动大家，并利用早会时间组织员工进行培训，号召大家使用文明服务用语，学习服务礼仪，不断的提升酒店的整体形象。在我的带领下，酒店全体员工达到了形体美、语言美，展现了酒店的新形象，营造了顾客至上的良好氛围。

过去的一年已经过去，新的一年即将开始，我愿意和大家共同总结经验，共同团结合作，以酒店的发展为己任，共同的

面对未来。

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇五

热力公司在开发区区委、管委会、区政府和建投公司的正确领导下，公司紧紧围绕年初制定的工作计划和经营目标，统筹安排，攻坚克难，扎实工作，以推进“煤改气”工程项目建设、夯实供暖基础为目标，以实施检修技改、保障冬季供暖为重点，以加强供热宣传、大力开展热费促销为基础，狠抓实干，求真务实，各项工作有条不紊地深入开展。在这繁忙的一年里，我带领公司领导班子秉承“为用户送温暖，为员工谋幸福，为企业求发展，为社会创财富”的公司宗旨，紧紧团结和带领广大员工开拓进取、不断创新，全面完成了各项生产经营任务和目标，下面我将一年来的学习、履行岗位职责、廉洁自律等方面的情况汇报如下，请各位领导同志们批评指正。

一、注重理论学习，不断提高政治业务素质

学习是做好各项工作的前提。要履行好自己的职责就必须坚持不懈地抓好学习，努力提高自己的政策理论水平和业务能力。一年来，本人能积极参加建投党委中心组学习，从不缺席，并利用业余时间坚持自学，认真做好学习笔记。今年，重点学习了党的、党的xx届七中全会、开发区(头屯河区)第二次全体(扩大)会议精神。在思想上、政治上始终与中央保持高度一致，注重自身党性修养。在工作和生活中，处处严格要求自己，自觉遵守党的纪律，维护党的荣誉；能够在建投党委的领导下，很好的团结同志，为骑马山热力公司的长足发展而努力工作。

二、忠于职守，务实高效，努力推动公司稳步发展

定位为公司“管理年”。一年来，我能团结和依靠领导班子

和全体员工扎实工作，勇于创新，内抓管理求效益，外树形象创品牌，在公司上下的努力下，较好地完成了全年的工作任务。主要有：

一是按照市委、市政府及市供热办的要求，积极响应全市“煤改气”号召，全力推进“煤改气”工程进度，确保燃气锅炉供热生产安全、平稳运行。

二是以强化宣传教育、提高职工素质为保障，以遏制安全事故的发生为重点，以不断健全和完善监督管理机制为关键的现代安全生产管理模式，全面加强安全管理，提高安全管理水平。

三是加大对能耗的考核力度，实施多项技术改造，节能降耗，节约成本。

四是在强化安全生产的同时，认真做好了设备档案管理、设备维护保养、巡检和维修管理和重大原材料、物资采购等工作，实施了夏季检修工作，提高了设备管理工作的质量和效率。

五是坚持“以品牌服务创品牌企业”的发展方向，在充分总结上一采暖期热费收取的经验教训的基础上，加大热费收缴力度，创新收费方式，以优质的供热质量和耐心细致的供热服务态度做好了用户服务工作，取得良好的效果。

六是以建立健全公司各项规章制度为重点，以完善公司绩效考核体系为手段，以实施全面预算管理为抓手，求真务实练内功，下大气力理顺内部关系，扎扎实实强化内部管理，夯实发展基础。

七是着眼于提高企业核心竞争力、着眼于提高员工队伍素质、着眼于提高公司的凝聚力和向心力，积极推进企业文化建设，为企业发展提供强大精神动力。

八是结合公司供热能源产业结构调整的实际，优化公司内部部门设置和人员配置，降低人力成本；加强员工培训教育，提高员工整体素质水平。

三、严于律己，清正廉洁，践行党员领导干部职责

在廉洁自律方面，我作为一名领导干部，坚持做到严于律己、廉洁自律，严格遵守和认真执行党纪和廉洁从政的各项规定，自觉抵制各种不正之风，做到在生活上廉洁俭朴，在经济上公私分明，在工作上秉公办事。

在反腐倡廉学习方面，自己能够不断加强自身修养，提高自身素质，坚持把轻名利、远是非、正心态作为自己的行为准则，严格遵守各项规章制度，做到以大局和单位利益为重，正确行使管理权，自觉接受民主监督，自觉维护领导班子的集体形象。

即将过去，，公司即将进入加快发展崭新的阶段，面对新的困难和挑战，让我们在建投公司的正确领导下，继续保持昂扬向上的锐气、知难而进的勇气、争创一流的志气，干在实处、干出实效、干出实绩。坚定发展不动摇、奋发进取不懈怠、上下同心不折腾，团结一心、奋力拼搏，为推动公司全面发展、实现全年经营目标而努力奋斗！

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇六

今天，我们在这里召开公司2021年工作会议暨七届二次职代会。这次会议的主要任务是：全面贯彻落实党的十八届三中全会和中国电建集团暨股份公司2021年工作会精神，总结2021年工作，研判形势，明确目标，部署2021年主要工作任务，在大变革浪潮中抢抓机遇，深化改革，激发活力，夯实基础，提升能力，推动公司发展的全面升级。下面，我代表公司、公司党委向大会做工作报告，请各位代表予以审议。

第一部分2021年主要工作回顾

2021年是公司“三年再造一个八局”的开局之年。一年来，公司深入贯彻落实年初、年中工作会精神，在集团公司的正确领导和大力支持下，在全体员工的共同努力下，公司多项生产经营指标再创历史新高，继续保持平稳较快发展。

一、完成的主要工作和取得的主要成绩

(一) 思想解放持续深入，战略引领作用凸显

以思想解放促进观念转变，助推企业发展。明确提出“三次经营”理念。把市场营销作为第一次经营，按照“增加规模，调整结构，控制风险，提升质量”的思路加强市场营销工作；把项目履约作为第二次经营，按照“精心策划、科学组织、强化执行、提升效益”的思路加强项目管控；把财务资金管理作为第三次经营，提出财务工作由“核算型”向“管理型”进而向“经营型”转变的思路，加强资金结算与回笼，强化资本运营能力。秉持竞合思维，整合资源，通过战略合作，实现强强联合。一年来，先后与华东院等六家设计院、中国水电海外投资公司、贵州瓮福集团等单位签署战略合作协议，加强资源共享与经验交流，探索项目一体化合作模式，通过项目合作实现互利共赢。

以发展战略引领结构调整，推动转型发展。编制《公司发展战略2021版》，明确了战略定位、战略举措和各业务板块的发展方向。各职能部门、二级单位围绕公司战略，结合自身实际，共同推进公司转型升级，有效保障了战略落地。

(二) 经营指标超额完成，市场开拓成绩显著

市场营销突破亿元：全年实现市场营销额亿元，是股份公司下达指标的212.76%，公司年度计划的159.57%，比上年增长41.26%，是股份公司唯一一家突破亿的企业。其中，排名

前五位的二级单位是国际公司、工程设备公司、土木公司、三公司、二公司。年末合同存量达亿元，较上年末增长33.7%。

营业收入突破亿元：全年实现营业收入亿元，是股份公司下达年度指标的106.67%，公司年度计划的101.4%，比上年增长20.59%。其中，排名前五位的二级单位是国际公司、土木公司、二公司、机电公司、砂石公司。年人均劳动生产率达138.37万元，较去年增长23.58%。

资产运营与经济效益保持平稳：全年实现利润亿元，是股份公司目标值的104.85%，公司计划的105%。其中，效益贡献排名前五位的二级单位是国际公司、砂石公司、土木公司、溪洛渡大坝施工局、机电公司。国际业务利润亿元、国内水电及其他亿元、国内非水电亿元(非水电业务首次扭亏为盈)，分别占利润总额的61.8%、29.4%、8.8%。应收账款周转率7.65，资金流量集中度95.69%，经济增加值(eva)7.73亿元，国有资产保值增值率121.7%，均达到股份公司考核指标，资产运营与经济效益总体稳定。

(三) 内部改革有序推进，体制机制逐步完善

体制不断优化。进一步整合资源，加快专业化发展，将贵阳机械厂整体并入机电制造安装分局，至此，公司机电制造安装板块整合完毕。整合资金管理人员，撤销南托、贵阳、白鹤滩、深圳地铁等分部。创新财务管理模式，减少管理层级，实行区域办公。进一步明确管理界面，明晰职能，将国际部更名为国际公司，成立海外事业部，与国际公司合署办公。设立多个国内外市场营销管理机构，实现了对国内华东华南及科威特、沙特、西非、南非、孟加拉等重点营销区域的覆盖，公司市场营销网络布局更加合理。完成了基地服务管理中心定岗定编工作，为公司开展两级总部定岗定编积累了经验。

机制不断创新。建立市场营销风险评估体系，坚持营销过

程“三不原则”，在确保市场份额增长的同时，有效避免了市场营销风险。建立市场营销质量评价考核体系，强化中标质量考核，提升了中标质量。实施《施工项目经营策划管理办法》，以效益为导向，促进项目进度、质量、安全、成本等管理全面提升。制定《投资管理办法》，规范投资行为，促进投资业务发展。建立公司内部人员市场化调配机制，实行有偿调配，促进了公司内部人员的合理流动。

(四) 业务结构持续优化，四大板块协调发展

业务结构进一步优化。按照“稳定水电、优化国际、扩大非水、推进投资”的思路，加强各业务板块营销力度，市场份额快速增长，业务结构更趋合理。

国内水电新增合同亿元，比上年增加亿元，占市场营销总额17.11%；营业收入亿元，占比40%。

国内非水电新增合同亿元，比上年增加亿元，占市场营销总额38.84%；营业收入亿元，占比25%。

国际业务新增合同亿元，比上年增加亿元，占市场营销总额44.05%；营业收入亿元，占比33%。

投资业务有序推进。以bt方式中标南昌幸福渠水系治理工程；完成岳阳机电设备分公司、公司科研综合楼投资，收购并增资中国水电四川公司股权等，全年累计完成投资8.03亿元。

业务领域进一步拓宽。中标瓮福磷矿、马来西亚om铁合金厂项目，成功进入矿山开采、冶金工程建设领域，公司涉足领域更加宽广。

(五) 项目履约有效可控，品牌建设卓有成效

项目进度形象良好。溪洛渡水电站按期下闸蓄水，深圳地铁7

号线项目按期完成了三台盾构机下井作业，白鹤滩施工局以26.8米的速度刷新了同类工程月边坡开挖下降记录，加纳布维水电站3台机组全部投产发电，越南松邦4水电站项目提前一个月完成厂房施工，为中国电建树立了良好的品牌形象。

同时，采取专门工作组驻守工地等专项措施，强化风险管控项目管理，效果显著。藏木项目完全扭转形象，如期实现三期截流目标，赢得业主、监理一致好评；南水北调洛河渡槽补强加固工程提前完成。

安全生产形势稳定。强化责任体系与监管体系建设，开展“安全生产年”、“安全生产标准化建设”、项目安全风险大检查等活动，制订并推广实施《土建项目施工安全生产标准化手册-水利水电分册(试行)》，有力促进了公司安全生产。2021年，顺利通过了湖南省建筑安全标准化达标认证，被评为湖南省安全生产先进企业。

质量水平持续提升。大力推进优质工程战略，以转变质量观念和贯彻落实质量责任为抓手，强化过程控制，工程质量总体受控。通过质量“黄牌”预警、约谈风险项目经理、质量问题责任追究等机制，有效促进了项目质量水平提升。顺利通过了质量、环境、职业健康安全管理体系监督审核。

品牌建设卓有成效。全年完成装机投产34台，装机总容量达1043.7万千瓦，创水电行业单个企业年装机投产数量和容量世界纪录。柬埔寨甘再水电站和重庆乌江彭水水电站工程荣获鲁班奖，至此，我公司所获鲁班奖已增至五项；湖北白莲河抽水蓄能电站等5项工程荣获中国电力优质工程奖；马来西亚巴贡水电站工程荣获国际里程碑工程奖；三峡水利枢纽、京沪高铁和龙滩水电站获得fidic百年工程项目奖。公司荣获中国电力建设优秀施工企业、全国优秀施工企业、全国“守合同重信用”单位、全国水利建设市场主体信用总经理年度工作总结a级施工单位、湖南省发展开放型经济突出贡献企业等称号。新增营业性爆破作业许可壹级资质、特种设备安装改

造维修(压力管道)许可证、非煤矿山安全生产许可证等资质。这些奖项、荣誉和资质的获得，提升了市场美誉度，提高了品牌知名度。

(六) 基础管理不断强化，管理绩效明显提升

管理提升活动取得成效。通过与中建五局、山东电建三公司等行业先进企业对标，寻找差距；通过开展“管理诊断基层行”活动，查找问题，实现自我提升。严格考核，把管理提升活动考核结果纳入经营者年薪考核，促进了管理提升活动的落地，管理提升效果明显，被评为股份公司201_年管理提升活动a类企业，4项专项研究入选股份公司专项研究成果集。

经营管理不断加强。突出项目预控作用，加强项目前期经济策划、分包策划和风险管理预案的编制、评审，合理确定成本控制目标。加强项目监测，充分发挥建造合同预警作用，项目经营得到有效管控。严格执行分包队伍准入制度，完善分包商履约考核评价机制，分包商评价体系初步形成；加大分包管理违规行为责任追究力度，对分包管理失职人员进行问责处理，对各级管理人员发出强有力的警示。编写《变更索赔案例专集》，推动公司变更索赔工作不断提升，全年实现变更索赔28.09亿元，较去年增长了6.5%。

全面风险管理稳步推进。认真落实股份公司“三控三强一确保”的风险管理要求，开展公司层面主要风险识别与评估，制定《二级单位及试点项目全面风险管理与内部控制体系建设工作规划》，实现了公司风险与内控体系的全覆盖。加强重大管控项目、风险项目的跟踪、督查管理，促进了项目的持续改进。

财务资金管理逐步转型。推进商业保险统保工作，提高了保险管理集约化、标准化水平，降低了商业保险费率，扩大了保障范围。加强银企合作，全年取得银行综合授信额度193亿元(较年初增加57亿元)，成功发行第一期短期融资券，改善了

融资结构。积极关注新金融产品，探索境外项目低成本融资方式，充分利用公司信用获取大量低息融资，节约财务费用4000万元左右。持续做好税务筹划工作，通过“高新技术企业”复审，有效降低了企业税赋。加强应收账款回收及外部债权清理，全年共回收外部债权18.36亿元(其中应收账款16.15亿元)，占公司外部债权的47.73%。

审计、监察工作进一步强化。强化内部审计的服务与监督职能，对公司重点管控项目、风险项目，特别是对合作项目进行了针对性的全过程审计，发现问题，分析原因，提出整改建议，促进了管理行为的规范化，有效规避了经营风险。全年共完成审计项目16项，发现审计问题93条，发出管理建议书12份，提出审计建议99条。

完善效能监察机制，健全责任追究体系，强化失职渎职责任追究，形成管理闭环。对卡基娃项目、岳阳分公司厂房项目、长韶高速项目、七里塘项目等发生的失职渎职事件相关责任人进行责任追究，并将处理结果在全公司范围进行通报，充分发挥警示作用。积极推进“企检共建”，建立与湖南、江西、贵州、云南、四川、西藏、新疆等七省区检察院的预防职务犯罪协作机制，有效预防了企业职务犯罪。

法律风险防控成效显著。进一步加强法律风险事前防范和事中控制，通过积极参与bt等投资类项目的法律风险评估，加大规章制度、经济合同和重要决策法律审核力度，开展项目法律风险巡检等工作，确保了公司法律风险总体受控。加强案件管理，全面总结公司历年来发生的各类案件，一案一分析，找出导致风险的共性问题，提出规避方法与措施，有效降低了发案率。全面开展“六五”普法工作，通过送法到基层，提高了广大员工学法、懂法、守法意识。积极维护公司权益，全年通过诉讼等方式收回债权总计1611万元，挽回或避免经济损失5433万元。

科技创新取得新成果。持续加大科研投入，积极开展科技创

新工作。2021年公司科研立项63项，获股份公司科研立项4项，电建集团科研立项2项，科技创新资金预算总额达7.8亿元，科技投入4.8亿元。《复杂环境及地质条件下地铁修建关键技术研究》被确定为股份公司重大科技专项课题。《60米履带式混凝土布料机研制》获财政部专项开发资金，目前，该布料机已在湘江航电枢纽工程投入使用。获国家专利13项，省部级科技进步奖30项，省部级工法31项。通过了“湖南省认定企业技术中心”复审。获得中国施工企业管理协会科技创新先进企业、股份公司科技管理先进企业。全面推进节能减排工作，按可比价计算，工业万元产值能耗比上年度下降7%，超额完成节能降耗任务，全年未发生节能减排环保违规和环境污染事件。

设备物资管理持续增强。至2021年末，公司设备资产原值29.55亿元，净值11.29亿元，设备完好率96.15%，利用率72.10%，投入产出率4.99，净值创效系数0.61，施工设备集中采购率81.49%，物资集中采购率36.77%，所有指标均超过股份公司考核标准，在股份公司设备物资管理综合评优中名列第一，获股份公司设备物资管理优秀企业称号。全年未发生因设备物资管理原因引发的安全事故和环境质量事件。

人力资源管理不断加强。吸纳新生力量，优化人才队伍，全年社会招聘55人，应届大学生招聘457人，劳务甄选录用147人，有效改善人才结构。注重思维转型与能力提升，提高培训实效。先后邀请贵州翁福集团董事长何浩明、中建五局董事长鲁贵卿、远大集团直燃机厂厂长周良斌进行专题讲座，拓宽中高级管理人员管理思路。全年公司组织各类培训班41期，培训员工达3649人次。推进人才本土化建设，改善国际人才队伍结构。国际项目进行人才本土化取得良好效果。

信息化建设取得新成效。加强信息化建设规划，建立公司统一组织实施、部门有效参与、员工积极配合的信息化建设机制，公司信息化水平不断提升，在股份公司年度信息化考核中排名第二。建成了符合股份公司一类标准的总部数据机房，

所有二级单位机关和16个三级项目已接入公司广域网。以成本、分包、采购、财务业务一体化为重点，综合项目管理系统建设取得阶段性成果。率先在集团公司内实现统一身份认证系统的上线使用。非生产性费用支出的电子化管理平台(即费控系统)进入测试阶段。至此，公司在线信息系统达到15个，信息化集成平台整合的系统达到10个，信息化集成度进一步提高，有效促进管理提升，为标准化建设提供了有力保障。

(七) 教育实践活动扎实开展，党群工作深入基层

扎实开展党的群众路线教育实践活动。按照电建集团总体部署和要求，在集团第二督导组指导和帮助下，以开展“向谭靖夷院士学习，践行党的群众路线”活动为切入点，挖掘身边典型，发挥榜样力量，倡导为民务实清廉理念，公司上下工作作风切实转变，得到了广大群众的普遍认可。

全面落实党建责任制。按期完成党委、纪委、工会换届选举，加强对国际、非水电业务的党建支持，开展执行文化建设，党建工作水平不断提高。加强党风廉政建设，认真贯彻落实中央“八项规定”和反“四风”要求，开展廉洁文化示范点创建活动，强化廉洁从业教育和引导，廉洁文化建设深入基层，促进了企业健康发展。在股份公司考核中，公司党建责任制排名第二，党风廉政建设排名第一。

群团组织作用充分发挥。认真开展“面对面、心贴心、实打实服务职工在基层”活动，积极为职工群众办实事、办好事，加强海外员工人文关怀，增强了职工的向心力和凝聚力。开展第九次职业技能大赛，广泛开展劳动竞赛、群众性经济技术创新活动，促进了员工专业技能水平提升。积极打造青年活动品牌，广泛开展青年“号、手”举荐、导师带徒、青年论坛等活动，组织第三届“‘鲲鹏杯’百优十杰”评选活动，不断拓展青年成长成才载体，群团组织作用充分发挥。

(八) 惠民政策全面落实，和谐幸福温暖人心

积极践行“让职工幸福是企业发展终极目的”理念，实施多项惠民政策，让广大职工共享企业发展成果。调整内退政策，提高了内退职工的生活费；关注员工健康，开展健康管理，增加了职工奖励性疗休养指标，调高了体检频次、费用；注重人文关怀，增加国际员工休假次数，延长休假时间；提高住房公积金缴纳比例，减轻了员工购房压力；组织员工家属参加地方社会保险；对南托基地进行水电管网、路面提质改造；南托基地“丰和苑”经济适用房和乌江廉租房完工交房，常德基地棚户区改造工程启动；科研综合楼投入使用，改善了办公环境，提升了公司形象；职工收入与企业发展同步增长。一年来，基地建设、离退休管理、信访维稳、社保管理、计划生育、社会管理综合治理等方面也取得了较好成绩，为公司改革发展和持续稳定做出了积极贡献。

以上成绩是在国际国内经济形势持续低迷的背景下，通过全体员工的辛勤努力，奋勇拼搏取得的。成绩来之不易，在此，我谨代表公司、公司党委，向各位代表并通过你们向广大员工、离退休老同志及家属，表示衷心的感谢和崇高的敬意！

二、存在的主要问题和不足

当前，公司发展面临的主要矛盾是自身能力与发展愿望不相称。作为一个传统的水电施工企业，先天禀赋不高，后天资源不够。与先进企业相比，我们思想不够解放，管理不够精细，企业文化不够先进，导致我们从短期看存在发展的压力，长期看存在生存的压力。

（一）思想解放亟待落地

解放思想不能只停留在口头上，见诸文件中，而应该落实在行动上。在市场经济体制改革逐步深化的过程中，国有企业要在完全竞争环境下获得更大发展，必须转变观念，加快培养核心能力，形成独特的竞争优势。为此，广大干部职工要重新认知自我，拥抱变革，努力破除惯性思维，积极投身到

公司转型升级、做强做优的实践中去，为公司的发展贡献智慧和力量。

(二) 发展能力亟待提升

发展能力与发展规模、速度不尽匹配，合同履行、成本管控、资本运营、风险防范等能力和标准化、信息化建设水平滞后于转型升级的迫切要求，难以满足公司参与市场竞争的需要。少数单位基础能力不强、基层建设不够、基本工作不牢，管理手段、方法落后；部分员工观念陈旧，主人翁意识不强，进取心不强，跟不上公司发展步伐。

(三) 发展活力亟待激发

体制机制创新不够，组织结构调整滞后于业务发展，组织活力未能完全激发。薪酬体系、绩效考核指标设计还需不断完善，经济杠杆的效应还未充分显现，影响了广大员工的创造热情和工作积极性。

(四) 人才结构亟待优化

公司人力资源规模庞大但结构失衡。年龄上，新进大学生与大龄职工偏多，“中生代”偏少。素质能力上，市政、房建、城市轨道等领域的高端人才匮乏，高素质综合性国际人才欠缺。人员分布上，国内水电板块比重过大。

以上问题要引起我们足够重视，既要深入分析原因，又要在实践中采取有力措施不断改进，确保企业生产经营健康、有序、规范运行。

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇七

时光飞逝，转眼间20xx年上半年即将过去。在这半年里，__酒店管理部在公司的正确经营指导下，以“高效、创新、服

务”的理念落实好部门管理工作，圆满完成了公司交给的各项任务，多次获得客人的好评。现将今年来的工作情况汇报如下：

酒店的每个员工就是酒店的窗口、形象。一个员工的工作态度和服务质量能真实反映出一个酒店的服务水准和管理水平。作为__酒店，我们把员工的素质培养作为工作的重点。包括接待礼仪、推销技巧、接听电话语言技巧等。要想客户之所想，急客户之所急。通过培训，员工的业务知识和服务水平都有了明显的提高。

管理部负责的两楼层里，主要是客户的休闲活动区域。因此，根据市场情况，酒店推出了一系列的促销方案。接待员根据客户的需要，为客户细心讲解客房、健身房、自助餐厅等优惠活动。这样，不仅锻炼了员工的销售技能，前台的散客也明显增加，入住率有所提高。其它休闲娱乐设施的使用率也有所增加。

一个酒店的形象除了优质的服务，更体现在细微之处。我们只有把酒店的各个地方打扫干净，保持整洁、卫生，才能让客户住的放心、住的舒适。因此，我们在卫生管理方面更出台了相关的措施，把工作细化，从客房、大厅、餐厅、健身房、网吧抓起，不留一个死角、不留一个污迹，保证客人所到之处都干干净净。

虽然今年酒店管理工作取得了不错的成绩，但我们也深刻体会到自身的不足之处，具体表现在：

一是在服务方面还缺乏一定的灵活性和主动性；

二是个别新员工工作还不够熟练；

三是在销售、卫生等方面的工作还需进一步加强。

今后，我管理部会团结一致，在__酒店的正确带领下，围绕酒店的年度任务目标，以饱满的精神和昂扬的斗志去为每位客户提供质、效的服务。具体措施有以下几点：

1、继续加强员工培训，从服务礼仪、接待技巧、销售技巧等方面进行强化，配合营业部门做好明年的销售任务。

2、继续落实责任制，抓好卫生配套服务，以客户满意为宗旨，加强管理人员对现场的督导和质量检测，逐步完善各部门员工的服务方式方法，提升服务水准。

3、综合协调，配合各部门更好地完成工作。管理部要把组织协调酒店各部门的工作抓好、抓落实。让它们充分发挥出应有的部门职能作用，这样，才能强化部门的协作能力，为客户提供优质、满意的服务。

我希望自己可以在工作上有所增益，发挥优势，规避劣势，在工作中学习更多的经验。更希望部门工作在现有基础上能得到更大的提升。我和我的部门会深入贯彻“宾客至上、服务第一”的宗旨，更好地做好管理工作，积极树立酒店的品牌形象。

酒店总经理半年度工作总结和计划书篇八

光阴飞逝，转瞬曾经结业一年了，我顺遂地实现了一个先生到一位旅店企业职工的变化，思惟上、进修上、营业技艺上都有很年夜进步。提高的同时，我的内心装满浓浓的感怀，是指导的密切关心、共事们的忘我协助鼓励了我的生长，这类正在人生转轨的关头期间所受的鼓动，将使我受用毕生。

第一次迈进旅店企业的年夜门，我的心坎是茫然的，这出现在面前目今的生疏的统统，没有知可以带给我怎么样的人生。徒弟们的眼光鼓舞了我，指导的叮嘱抚慰了我，我感触我并非一个初来乍到的孤独的孩子，好像亲人同样采取我的

这团体群，令我感触火同样的暖和。办公室的任务是噜苏而冗杂的，很多工具要学要掌握，而我学的是英文业余，与办公室的营业绝不相关，怎么样才干干好它？干一行爱一行，指导是这么教导我的，徒弟们是这么说的。只需时间深，铁杵磨成针。我主动积极地任务着，没有懂就问，没有会就学，欠好就练。以一个战役者的姿势，欢迎着这类全新的应战。

笔墨任务是办公室任务的重头戏。一年以来，总厂各类总结、报告请示和进步前辈古迹资料不可胜数，我把任务的压力下当做是指导对于我的信赖、任务赐与我的历练。我仔细地看待每份资料，依照指导的请求重复修正，直到指导称心为止。为了宣扬总厂的进步前辈古迹，建立企业抽象，我把上报企业信息看成本人责无旁贷的职责，一年上报信息35条，正在对于外宣扬报导中发扬了本人的感化。颠末一年的锤炼，我感触本人的笔墨程度有很年夜进步，任务起来感触更加随心所欲了。

别的，我还仔细抓坏人事、劳资任务，担任操持总厂人事、劳资、医保、兼顾基金及离退休职员办理效劳等，这对于我来讲是全新的范畴，而触及职工好处的事更来没有患上半点过失。为此，我正在专业找来相干的册本停止进修，并向有经历的人讨教，将实际实践严密分离，仔细做好各项劳资医疗报销以及人为台帐和供热费、药费报销等任务，实时编报人事、劳资报表并立卷回档，正在各项人为统计、材料办理及剖析任务中做到敷衍了事、锦上添花，美满实现了每笔报销、统计和人事劳资办理营业。我以孳孳以求的立场、松散过细的风格博得了职工的好评，大师称我是患上过的好管家。

我主动到场工会的各项任务，包含预备工会建家根底资料、慰劳坚苦职工等，并主动参与总公司及区公司工会构造的各项勾当，如秧歌竞赛、保铃球竞赛以及七一歌颂竞赛等，遭到了职工的欢送和洽评。我还主动合作党支部作好各项任务，正在防禽流感任务、厂务地下等各项任务中发扬了本人的感

化。

正在实现好本职任务的同时，我还主动发扬年老人的劣势，热忱协助其余共事处理任务中的坚苦，如解答电脑收集方面的成绩以及文件打印等任务。正在客岁年末给退休职工发放慰劳品的任务傍边，我担任打印五百多名退休职工的名单，并一一德律风告诉支付，遭到了大师的好评，这使我愈来愈感触协助他人的兴趣。

回首回头回忆昔日，我感到能够用多少个词来描述我心中的感触感染，第一个即是播种。是的，我只作了我该当做的，却播种了太多工具。正在我无限支出的同时，我播种了效果，播种了生长，播种了大师的信赖，播种了环绕正在身旁的浓浓的企业温情。这是企业所赐与我的，也是鼓励我疾速生长的源泉。

正在播种的根底上，我也正在不时地感悟。我更加感触本人的提高起首需求思惟上的能源做包管，我感触身旁党员的感化，感触他们于职工的进步前辈性以及荣耀性，感触感染到党构造的战役碉堡感化是咱们打败统统坚苦的宝贝。我正在帮忙党支部任务的同时，谨慎地递交了进党请求书。我悄然地向身旁党员进修，严厉地请求本人起首作到正在思惟上进党，正在任务中没有忘本人为进党主动份子的身份，定时上交思惟报告请示以及进修感触，正在总厂党支部的指导下，正在总厂党员同道们前锋圭表标准感化的动员下，我的思惟醒悟一步步进步，我盼望本人有一天也能跨进这个进步前辈者的队列，以一位共产党员的荣耀称呼为党构造增光添彩。

我感触，身为办公室的任务职员，要主动发扬指导的顾问助手感化，充沛谅解指导的难处，尽积极为指导排忧解难，使指导可以会合精神到办企业的小事中往。比方正在为职工报销供热费的任务中，我沉着面临络绎不绝的供热公司，能挡则挡，为指导分忧。

别的，作为煤炭行业的一位职工，我感触进修的紧急性。所谓学海无涯，正在常识爆炸的年月，现有的常识程度是远远不敷的。能人是企业第一资本。跟着企业不时深化的开展，只要不时进修、不时积聚，才干满意企业开展的需要。为此，我正在专业工夫参与了研讨生班的进修，正在进修中不时丰厚本人、进步本人，随时预备正在企业需求时奉献本人的才干。

任务以来我感受最深的，便是总厂的任务气氛。指导咄咄逼人，好像晚辈同样和颜悦色；共事们仁慈俭朴，漠不关心地给我关怀。象看待师傅同样教授我技艺，象看待孩子同样容纳我的缺陷。我很侥幸，我溶进了如许逐个个勾结战役的个人，溶进了如许一个暖和的小家庭。它鼓舞我提高，鼓励我生长，并没有时没有刻地提示着我，这类勾结二心、联袂并进的企业协力，是企业珍贵的财产，是可以废除统统障碍、乘风前行的助推器！

回首回头回忆过来，我深感欣喜，我从一位没有谙世事的先生，生长为一位请求提高的旅店企业职工，各类味道只要本人领会。人生的路途方才开端，这任务第一年所赐与我的启迪将会成为我不时前行的坚固能源！我会不时思考以及追求，用局部的芳华以及热血，为总厂的开展强大奉献本人的一份力气，誊写我的人生中浓墨重彩的一页！