

# 2023年居家办公工作总结 工作报告格式(模板8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 居家办公工作总结篇一

20\_\_年，财务部门在公司领导的支持和帮助下，在其他部门的积极配合下，全体财务人员共同努力，以企业效益为中心，围绕公司年度经营目标和重点工作，及时准确完成财务核算工作，真实反映公司财务状况和经营成果，站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，为公司领导经营决策提供依据。现将20\_\_工作总结报告如下：

### 一、业务

- 1、建立健全公司财务制度。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，根据岗位的工作量设置人员数量，同时优化工作流程减少不合理的账务处理。在减轻工作负担的情况下把财务工作进一步细化，同时逐渐由会计核算职能向管理职能转变。
- 2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表上报集团，并按时向税务机关申报纳税。
- 3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及

时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、在公司统一部署下，整理并撰写了商城财务制度，明确了各项资金支付的流程，同时对差旅费和业务招待费做了详细的说明。随着各项财务制度编写完成，为商城管理向规范化迈出了坚实的一步。

5、财务部通过与各部门沟通，并经商城总经理初步审核，已完成了20\_\_年预算。在新的一年里财务部本着以实际需求为宗旨，将严格按照预算进行费用管理，杜绝预算外开支。在预算逐项分析过程中发现能源消耗在预算费用中占了60%，其中仅电费一项预算就达到了4000万元。针对此情况财务部约谈了物业管理部，要求其出具了各项耗电明细，并逐项进行认真分析开关时间和开启数量，做到了对预算的总体把控，以求达到合理预算，为准确把脉20\_\_年度经营奠定了理论基础。

## 二、团队建设

对公司的人员，不管经理还是员工，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。因本部门都是新入职的员工，我在部门团队建设中付出了大量心血，与每名员工都进行了长时间沟通，了解她们的思想和诉求，尽力去帮助每名员工实现自己的愿望。在工作中充分挖掘每人的潜力，激发员工向上的动力和强烈的进取心，使员工思想由“要我干”转变成“我要干”，同时在部门内部形成了良好的学习氛围和争优创先的环境。在20\_\_年计划购置一些专业书籍和资料以提升员工整体素质，并同时开展技术练兵的工作。

## 三、合理化建议

## 1、信息化管理

商城硬件已居国内领先情况下，商城信息管理上如果还局限于excel统计，经过几年之后信息就会存在统计不准或者趋于崩溃的边缘，租金和物业费的收取就会变得非常混乱。由于数据不具有共性的特点，只有统计人员自己才能看懂，随着员工的流失，公司数据方面的风险就会加大。根据公司发展趋势，结合商户统计信息，在信息化建设方面我提出了自己的建议并撰写了可行性论证和信息需求计划书。

## 2、战略定位

箱包交易中心目前是以批发业务为主，如何更加准确的定位这是关键。我认为首先定位为购物者的天堂，使其成为消费者向往的地方。义乌批发市场名声在外其实凭借的就是低廉的价格和品种丰富的商品。现在公司每年拿出大量的资金做宣传推广和旅游购物，这个思路是正确的，关键是如何能准确地找到客户并在宣传推广中塑造白沟箱包交易市场的品牌理念。良好的品牌定位是品牌经营成功的前提，为企业进占市场，拓展市场起到导航作用。如若不能有效地对品牌进行定位，以树立独特的消费者认同的品牌个性与形象，必然会淹没在众多产品质量，性能及服务雷同的批发市场中。

## 3、市场细分

在20\_\_年的旅游购物宣传中，我认为应加强与旅行社或媒体沟通，面向北京、天津等城市写字楼中的白领展开精准广告宣传，寻找高价值的消费群体，使有限资金发挥最大效果。同时对箱包交易中心商户进行细致划分，划分出批发专营、批零兼营商户，并针对不同类型商户统一标示，方便旅游购物消费者进行购物。在批零兼营商户中要倡导零售价格制定合理，让消费者感受到购物天堂的感觉，以达到口碑相传。

在自营区通过招投标确定一批供货商，让其为自营卖场提供

代销货品，保证低价足量的货源。同时对旅游购物人群进行消费引导，在消费者来到箱包交易中心后先参观箱包历史博物馆，讲解箱包发展历史，同时安排好座位为消费者讲解挑选箱包的相关知识并进行有针对性的推荐。经过培训导师洗脑后，先让这些消费者到自营区进行消费，然后再让消费者自行活动，这样旅游购物就能再上一个台阶。

#### 四、20\_\_年工作计划

##### 1、信息化改造

在20\_\_年1月份与软件供应商进行沟通，2月份邀请软件供应商前来洽谈，计划用一天时间与商城总经理和运营部相关人员商讨技术细节与软件需求。力争3月份软件流程改造基本定型，并在3月底完成信息化改造。

##### 2、做好统一收银的准备工作

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

## 居家办公工作总结篇二

小学生作文：班长正文：

我们班是一个大家庭，都是由班长“一手带大的”。她是一个活泼的小姑娘，每天7：20到校，左手拿一个油饼，右手拿一瓶绿茶，一边走一边喝，我都替她担心，怕她那天不来上学，班里就乱成一锅粥了。可她一天烧也没发过，身体真是“强健无比”。

告诉你们一个小秘密，她只有学习好，画画好，其他方面和

普通同学一样，那你现在可就得问：为什么能当上班长呢？理由很简单？理由很简单，就是底下受贿呗。今天带了一盒巧克力，明天又带水果糖，反正什么都和糖沾的上边，这样一到选班长的`时候，她总是酒胸有成竹的坐在椅子上，事实还真不出她所料，从一年级到现在，都是她稳坐班长之位。

不过，她也有长处呀：上美术课，老师都让她在黑板上画，不是我吹牛，她学画画已经5年了，怪不得老师让她在黑板上画呢！她是美术课代表也是柔道课代表，你要是惹毛了她，她挥挥手就把你打得“头破血流”！所以，你还是没事别和她说闲话了，你要是一说，哈哈，后果就不堪设想了，小心一些吧！

她最好玩的一点是上课爱说话，按说班长应该起模范带头作用，但是她却完全相反了，老师讲课时，她不专心听讲，和前后左右同学都能说上话。但有一点很奇怪，她上课不认真听讲，为什么考试都考得那么好呢？是跟哪位师傅学的，“手艺”练得这么好。

下课，她和我们女生一起玩，虽然强词夺理，但我们已经习惯了，就不必在意什么了。她最喜欢的运动是踢毽子，每次能踢好几十个，所以每次玩游戏时，她总爱玩踢毽子，理由我想大家都已经知道了。

她还爱帮助人，谁的尺子坏了铅笔坏了，她就毫不留情地送你一支铅笔或尺子，在老师眼里，她是一位能说会道的小姑娘，每次老师叫她办一点事，她都会办得干干净净利利索索。也许这就是老师喜欢她的原因吧！

这就是我们班班长——方雪婧。

## 居家办公工作总结篇三

不知不觉中，20\_\_年已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

### 一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

### 二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

### 三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

### 四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这

样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

## 五、展望未来

20\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能



及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 居家办公工作总结篇四

记得刚来的工夫肖老师就对我说，与学生相处关键要驾驭一个“度”——既要让你喜欢你又要让学生对你有所畏惧。

这个“度”的驾驭不是一两天能学得来的，扫尾就很重要，也与老师的性情有很大关系。我本人性情在这显得宽和不足而严厉不敷，并且一开始就与学生走得太近，以致于对背面的事情形成很大困难。其次还要细致场所，对差别学生也要

差别对待。例如我们一班四二人，性情差异非常巨大，并且每个学生的个性也是多样性的。例如xx□待人热心，老实。记得刚来第二天，他就和我说：“张老师，我叫xx□我在这很熟，以后有什么事需要帮忙，尽管叫我。”但他又容易急躁，语言心直口快，为此我也曾烦闷好久。这里的每一个学生都有自己鲜明的个性与特点。学会与差别性情的学生来往这是我以前任教的宝贵履历。

另外更重要的一点，与学生相处关键在于相识学生，相识学生的性情、成长配景尤为重要。只要相识学生，才能与他进行有效的相同，进而才能对他们进行引导、教诲。在这一点我们的肖老师对我启发很大，她不光对我们班学生个性，成长配景洞若观火，并且善于处理各种纠纷抵牾。很多让人头疼的学生他都能教管好。同时她自己又是个乐观阳光的老师，并以自己乐观阳光的品德去影响周围的人。让我看到要做一个好老师先要做一个高兴的老师；要做一个高兴的老师先要做个高兴的人。只要高兴的人才会有更多的精力去做好自己的事情；只要高兴的老师才能更加有耐烦、有信心的相识和处理学生们之间的琐事，并且在相识和处理历程中同时可以或许不断思考，总结更加有效的教诲要领。生活心态决定事情态度；生活状态决定事情结果。这是我练习的第二笔宝贵财富。

对班级的管理，记得有位大学老师曾如是说过，给你一个班级你能管理的井然有序，那么给你一座城市你就可以做个好市长；给你一个省，你就可以做个好省长。可见班级的管理还是有肯定奥妙在里面的。

其次，学生既天真又是稚子，因而我们老师既要用爱心去呵护他们那份纯纯的小儿百姓之心，又要用严厉的一面去引导他们避开一些稚子的`误区。这就需要爱心、耐烦、责任心与本领了。在这方面我以为自己才刚刚开始。

另外□xx网名大全学生既可爱，偶然又会显出几分“令人可

爱”的样子。开始时看到他们一个个可爱的面貌，真想多给他们教一点工具，就恨自己知识不敷广博，才能不敷高深，但我还是尽自己的高兴备课，自习也高兴引导他们做好作业。但有些工夫学生们对自己的美意不光不加明白，反而大有以为歹意的偏向。为此，我曾一度郁闷，进而失望，再而怀疑自己，怀疑自己大学所学。所以在讲授管理中波折不免，关键是怎样快速调解好自己的心态，重新坚定自己的信心，总结以往的履历与教导，争取来日诰日做的更好。

## 居家办公工作总结篇五

20xx年是某某开发开放的重要一年，一批惠及民生的`基础工程开工建设等等大事不断，大量外来人口涌入我乡，在促进我乡经济发展、社会进步的同时，也带来了治安、交通、卫生等方面的难题，乡党委、政府对流动人口管理服务工作极为重视，把管理、服务好流动人口提到了我乡的重要议事日程，遵循“以人为本”的理念，坚持管理与服务并举、打击与保护同行的原则，不断完善各类管理制度，探求管理新模式，既努力保护流动人员的合法权益，又严厉打击各类违法犯罪，还充分调动流动人口积极参与我乡经济建设，积极投身稳定工作。目前，我乡现有人口51808人，其中本乡常住人口38275人，占84%；流动人口xx733人，占16%。现将半年来的主要做法汇报如下：

我乡从改革、发展、稳定的大局出发，以推进平安创建、构建和谐社会为目标，加强了对流动人口管理工作的组织领导，成立了流动人口管理工作领导小组和办公室，设专人负责。确定了以“政府领导、综治牵头、各方参与、综合治理”的工作方针。各村和企业也都配备了专、兼职管理人员。此外，我乡结合实际，通过与各居住出租房房东签订了居住出租房管理责任书及流动人口管理责任书xx00余份，使工作网络更为细密，杜绝了死角漏洞的出现。

一是认真落实其子女接受义务教育的政策，在入学条件等各方面与本地学生同等对待，确保不发生一名外来适龄儿童失学，解除外来务工人员的后顾之忧，目前在某某就学的外来青少年280余人。二是切实强化计划生育服务，对外来妇女实行了与全乡妇女“同管理、同服务”的计划生育服务措施，保障实行计划生育的育龄夫妇享受国家规定的免费计生服务。三是转变外口管理工作观念，由管理为服务，通过入户调查、安全检查、发放宣传手册等方式方法，开展安全防范宣传教育，从根本上提高流动人口的自我保护意识和信任感，主动配合管理工作。四是通过和谐促进会提高外来流动人口的归属感，以“服务为主，管理为辅”的工作策略促进外来人口与本地人的融合，并且扎实开展“外来人口素质提升工程”，进一步提高了广大外来流动人口的综合素质。

为加强对流动人口管理与服务，我乡充分发挥职能作用，建章立制，协调配合，使我乡对流动人口的管理服务工作进一步规范化、法治化。一是严格落实流动人口登记、办证制度。乡外口办与某某边防派出所对流动人口实行登记、建档管理。现全乡已基本实现流动人口的信息化管理，提高管理科技含量，实现暂住人口信息快速查询和快速反应能力。二是坚持“因人而异、因地制宜”，作到以房管人。我乡结合实际，对于居住地相对固定的流动人口，我们坚持“以房管人”，强化流动人口落脚点管控，狠抓居住出租房屋的管理，明确房东在出租中是第一责任人。并切实加强了对居住出租房屋的管理力度，建立了登记、安全检查等管理措施，做到对居住出租房屋底数清、情况明，完善和规范了居住出租房屋的档案。三是组织消防检查，强化安全管理。为推进居住出租房屋规范化管理，给外来工人员提供一个良好的居住环境，我乡以建设消防平安村镇活动为契机，对全乡出租房屋和建筑工地进行了消防安全大检查，督促整改了一批火灾隐患较大的出租房，使我乡外来流动人口的居住条件和居住安全性得到了提高。四是组织开展专项整治，促进规范管理。严厉打击流动人口违法犯罪是流动人口管理工作的重要组成部分。为压缩流动人员的违法犯罪活动空间，我乡外口办会同某某边

防派出所组织开展专项整治活动，大力整治出租房屋密集、流动人员繁杂的治安混乱区域，把集中整治和日常管理相结合，营造强大的打击声势，威慑违法犯罪。

我乡将流动人员普法工作纳入了五五普法工作规划，采取板报展览、悬挂横幅、散发宣传资料等形式，向流动人口宣传有关法律、法规、各项规章制度，切实提高流动人口的思想道德素质和运用法律武器维护自身合法权益的意识，使他们自觉地学法、知法、懂法、用法、守法，做一名守法公民。半年来，共举办计生、社保学习班5次，开展法律咨询及宣传4起。同时严厉查处侵害农民工利益的行为，特别是拖欠外来人员工资的行为，确保不发生一起欠拖薪行为。

一是随着我乡经济的发展，规模企业的增多，对外来务工人员的需求也大幅度增加，外来流动人口大量涌入，流动人口中部分人员文化程度偏低、综合素质参差不齐，法制意识淡薄且流动性较强、居住较为分散，居住环境较差，给管理工作带来一定的难度。二是劳动用工不够规范，一些小型企业和个体业主存在乱招工、乱用工现象，不和外来人口签订劳动用工合同，不给外来员工缴纳三金，导致劳资纠纷等事件频频发生。三是流动人口管理工作的经费一定程度上存在不足，外口专管员的队伍已适应越来越多的外来人口的管理工作。

1、不断推动流动人口安全管理的长效机制建设。加大流动人口的登记和发证工作，加强协管员建设，加大居住出租房屋的依法管理工作，抓好重点场所日常检查，确保流动人口管理工作落到实处。

2、依法严厉打击流窜犯罪活动，对隐藏在合法暂住人口中的不法分子进行坚决的打击处理，确保我乡社会政治稳定。

3、加大对外来务工人员的宣传、教育管理工作，保障他们的合法权益。

4、通过居住出租房管理工作加强对流动人口聚居区的排查工作，确保不留死角，使流动人口纳入到登记、管理和服务工作中，达到“底数清、情况明”的工作目标，最大限度地遏制流动人口流窜犯罪，确保社会稳定。

5、继续加大对外来人口管理工作的支持力度，加大经费投入，加强人员招募和培训，努力打造一支软硬件都过硬的专业管理队伍。

## 居家办公工作总结篇六

程中，清楚的看到我们的进步与缺点。

这一学期来，作为班长，我学到了很多的东西，尤其是在人打交道这个方面上获益匪浅。通过了一学期和同学们沟通观察，也了解了同学们的想法，看法，进而更好得为同学们服务。

从这一方面来看，我自己觉得我这一方面做得还好，因为我基本上做到了和每一位同学们保持友好的关系，认真倾听他们对班级各项意见，尽量使班级一片和谐。

在校运会和技能展示，加强了同学们之间交流，增加了班级的凝聚力，增进了同学们之间的感情。我们班上已取得良好的成效，现在从各方面总结班级各项工作：

### 一学习方面：

班上的同学们是非常认真听专业课，解剖时也非常主动去做，学校组织的活动，也非常积极，对专业的一种热情，形成优良的学风建设，增强同学们们的积极向上的一种精神，也看的到班内的学习气氛非常浓烈。

### 二思想方面

1. 大多数同学们积极向上，进取，努力学习。
2. 大多数同学们为自己订了一个目标，并通过不懈地努力去实现。
3. 近段时间，同学们们的思想团结，集体荣誉感，增强了很多。

班级存在的不足及解决方法：

- 1、有些同学们目标不明确，整天浑浑噩噩，不明所以。

希望能举行“职业生涯规划”，畜牧兽医的专业讲座等活动，以让部分同学们明白并规划好自己的生活。

- 2、有些极个别同学们班级荣誉感不强，纪律观不够强。

可以通过举行一些班级活动来增强同学们的班级荣誉感，以及通过向其展示班级所取得的荣誉及成绩来增强其荣誉感。

- 3、班级整体比较沉默，缺乏一种激情。

尽量多组织同学们活动，调动同学们们的热情，

- 4、有一些同学们的学习态度错位严重，平时上课不认真听讲，到考试或者比赛时临时抱佛脚。

我个人认为学习一定自觉自律，以端正其学习态度。

回首一学期，我们一路走来，一路上挥洒着我们的汗水和泪水，一路上也飘扬着我们年轻的笑声，但这些都已成为美好的回忆。在下一学期，我们会继续发扬我们团结奋进的精神奋勇拼搏，共同努力，再创佳绩。

个人也有不足，有时候讲话的口气不好，等等。在下学期我

会更改，等一系列问题。

不会辜负大家和老师的期望，再次感谢大家！

## 居家办公工作总结篇七

俗话说：民以食为天。在社会经济日益发达和人民生活水平不断提高的今天，人们对于“食”的关注和要求已远远超过“食”本身所具有的意义。“吃得放心、吃得舒心、吃得称心”是大多数人的新追求。然而，在林立的餐饮业中如何站稳自己的脚跟、任何占有稳定的消费群呢？带着这个问题，我们组织调查小组于20\_\_年6月15日对远洲国际大酒店进行了实地考察。目的在于了解国际大酒店餐部的经营现状和成功经验等，从中提出一些问题并进行分析，最后形成建议，供酒店参考，使其不断走向完善。调查采用实地调查与口头询问相结合的方式。

### 一、基本情况概述

远洲国际大酒店是中国远洲集团有限公司的下属企业，是一家四星级的旅游饭店。酒店位于临海市中心，紧邻甬台温高速公路，交通极其便利。酒店集住宿、餐饮、商务、会议、康乐于一体，形成目前临海市档次最高的酒店。在餐饮方面，酒店取得骄人成绩，月营业额占临海市区营业额前六位酒店的总额1/3强，也是月营业额最高的一家，平均为300多万每月。虽然国际大酒店在临海市场上独占鳌头，但还有很大一部分潜在消费群未被发掘出来。

### 二、国际大酒店餐饮部经营现状：

楼层一楼名称东方快车档次大排挡规模大特色方便实惠二楼天一厅容德厅精品包厢较大较小布置雅观大方、清新直观三楼/中档大七楼十六楼商务餐厅总统餐厅较高档高档较大较小/豪华从以上表格中，我们可以归纳出餐饮部的特点及优势



如下：

1、布置个性化：酒店内设置了餐厅及包厢，如一楼的“东方快车”，宽敞的大厅、整洁的餐桌、大方却不带呆板的色彩配置（白色为主调，加红色以活跃气氛）、快捷的点菜方式（自选已烧好的菜）既有“大排挡”式的便捷，又不失酒店的高雅。二楼的“天一厅”空间宽阔，环境幽静，主要突出喜庆与庄重高雅，还配有手间和员工工作间，但位置恰到好处，既方便客人又不会在视觉上影响客人的进餐心情；容德厅则比较清新淡雅。三楼设有以杭帮菜为主的中档餐厅，适合各种大型宴会，主要特点是所有菜均以原料配置好后的样品呈现在顾客面前，顾客能更直观地、更放心地消费。同时还设有冷盘和各类海鲜，由顾客挑选，增加消费透明度。商务和总统餐厅为专用餐厅，但都各具其特色。

2、档次梯级化：一楼的“东方快车”是“大排挡”式的经营，据酒店有关负责人介绍，“东方快车”的消费水平平均为30元/人，比较适合于大众消费，因而可以吸引更广泛的消费群。三楼是中档餐厅，以透明消费为主要特点，适合举行各类大型宴会。二楼的精品包厢则比较高档，适于政府或其他宴请。总统餐厅则是高档餐厅，一般是外宾或贵宾宴请场所。不同的档次适于不同的消费群体，也让顾客有更大的选择空间。

3、服务人性化：在“东方快车”和三楼中档餐厅的入口处，便设有点菜桌，或是熟菜或是样品，都在桌上整齐地排列着，并设有价格，充分重视顾客的选择权，做到明明白白消费；精品包厢的洗手间和员工工作室的设计，以及餐具的季节性地更换，也体现了人性化的特点；其次如水果拼盘的设计，围绕具体情况作出适时地变换等小细节的服务，真正实现了“心的服务”。

4、菜系多样化：酒店设有杭菜、粤菜等多种菜系，还有别具风味的地方菜，让顾客有更多的选择，同时能吸引更多的顾客。

5、管理制度化：严格的上下班时间，稳定的就餐时间（11：00—13：30，17：00—20：30，20：30—01：00）；严格的卫生打扫制度（餐厅卫生打扫、灭虫等工作），为时15分钟的餐前例会等。这不但要求酒店工作人员有较高的工作热情，还需要较高的素质。

6、企业文化优质化：酒店有一整套完整的文化系统，以“围着客户转，领着市场走”为经营理念，坚持“星的标准、心的服务、新的起点”的服务信条，要求员工“谦诚、务实、合作、进取”。在如此优质的文化的引导下，员工的素质也能得到不断的提高。

### 三、餐饮部的不足之处：

1、适时变化不够灵活：酒店里是以“客房带动餐饮，餐饮带动客房”，在客房淡季，餐饮也回受到影响。而这时若不采取一些措施，将会给酒店整体效益造成影响。

2、包厢设计不够完美：整体而言，包厢设计比较高雅、美观，但是在一些小细节处，如一成不变的大红色窗帘，太容易吸引顾客的目光，在视觉上给人冲击很大，与周边淡雅颜色的对比过于强烈，特别是在清新淡雅的容德厅，红色窗帘很不相称。

3、餐厅空气不够清新：三楼餐厅因设有海鲜房，腥味比较重，虽然餐前用空气清新剂，可是过于浓重的香气仍会影响顾客的进餐。

4、点菜台设计不够宽敞：顾客虽然可以自己到台前看菜点菜，客由于菜都较集中待客人多时，就难免拥挤，给顾客造成不便。

5、宣传力度不够大：“东方快车”并没有达到“大排挡”的效果，原因在于人们认为里面全部时高消费场所，因此望而

却步。

#### 四、建议与对策：

- 1、适时改变策略：在淡季，客房部可以用打折来吸引顾客，而餐饮部同样也可以打折，并且可以运用多种形式（如外出推销）等来扩大影响力，既而增加消费群。
- 2、及时变换色调：在对待不同的宴请团体时，换用不同的颜色，特别是容德厅，应该换用淡雅一些的窗帘，以配合整体的色调。
- 3、使用隔离窗：在餐厅与海鲜房之间，可以增加一个透明的隔离窗，使气味不致于逸出来，也可以减少使用空气清新剂，尽量保持自然空气。
- 4、调整摆菜位置：可以根据冷、热、荤、素等分类方法将菜分开摆放，便于疏散人群，使双方都达到较高的效率。
- 5、加大宣传力度：电视、报纸、广播等的宣传效果挺好，同时也可以采取赞助方式来增加酒店的知名度，使普通消费者或外来人员对酒店有所了解。
- 6、其他建议：大厅的柱子只是白色，显得有些单调，可以适当地加以装饰或粉刷淡色系的涂料；大厅右侧的粤菜广告牌有碍观瞻，可以移至外面较醒目的地方，以便宣传；二楼的男装商场，服装太过单调，在这较醒目的地方，可以换成其他如酒店宣传画等，同时橱窗应设计一下。

## 居家办公工作总结篇八

一年来，我局坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想，深入贯彻落实科学发展观，按照制度化、规范化、科学化要求，全面推进政府信息公开工作，为促进我县人事人才工作

迈上新台阶奠定了坚实基础。

## 一、精心组织，强化信息公开工作责任

我局高度重视政府信息公开工作，根据人事变动，及时调整了政府信息公开工作领导小组。领导小组组长由局长罗年郎担任，副组长由工会主席邝广琴担任，局机关各股室及(中心)负责人为成员；领导小组下设办公室，与局办公室合署办公，负责处理信息公开日常工作；同时，配备1名专职人员，负责“xx省网上政务服务和电子监察系统”日常更新管理工作。形成了“主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各职能部门全员参与”的分工明确、责任到人的工作机制，确保了政府信息公开工作的顺利开展。

## 二、主动公开政府信息情况

为能给公众提供快捷方便的服务，保证政府信息畅通和及时有效，我局严格执行政府信息公开工作有关文件精神，在规定的期限内，按照规定的范围、规定的程序主动公开政府信息，并及时更新，涉及内容包括本部门机构职能、机构设置情况、工作动态、政策法规等。本篇文章来自资料管理下载。对重要事项实行决策前、实施过程及实施结果的全过程公开；保证制度性、政策性内容长期公开，阶段性工作逐段公开，经常性工作及时公开，动态性工作随时公开。本年度内，没有发生因政府信息应公开而未公开或不应公开、公开不及时情况引发的群众投诉现象，局内政府信息公开工作走上了规范运行、健康发展的轨道。

### (一)主动公开政府信息的数量

通过对政府信息进行梳理和编制□201x年主动公开政府信息83条，全文电子化达到100%。

### (二)主要类别情况

信息公开的内容主要包括公务员管理、人事任免、职称评定、人事考试、招聘公告、政策文件、工作动态等，其中：政府文件10条，占公开总数的12.05%；政策法规4条，占4.82%；公务员管理信息8条，占9.64%；事业单位招聘信息及选调公告15条，占18.07%；工作动态46条，占55.42%。

### (三) 公开形式

在主动公开政府信息工作中，为方便公众了解信息，我局在主动公开政府信息的形式上主要是通过“xx县政府公众信息网”“xx省网上政务服务和电子监察系统”和本局政务公开栏、阳光台进行公开，部分政府信息还在县委、县政府公开栏和电视台公开，便于公众了解信息。

### 三、依申请公开政府信息情况

无依申请公开政府信息和不予公开政府信息的情况。

### 四、行政复议、诉讼和申诉情况

没有发生因政府信息公开申请行政复议、提起诉讼的情况。

### 五、收费及减免情况

目前，我局政府信息公开暂实行免费，也不存在减免收费的情况。

### 六、存在的问题和改进措施

我局201x年度政府信息公开工作虽然取得了一定的成绩，但与公众的需求还存在差距，主要表现为：信息内容公开形式不够丰富，社会反馈信息不多；信息公开的载体、渠道有待进一步拓宽。今后，我局将从以下几个方面加以改进。

1、进一步加强工作制度建设。结合局内工作实际情况，针对政府信息公开工作中存在的问题与不足，进一步完善政府信息公开工作制度，以制度明确职责，规范行为，确保各项工作落实到位。

2、进一步提高信息公开意识。以集中学习、会议等方式，以《中华人民共和国政府信息公开条例》为主要内容，认真组织局内干部职工多形式、多手段地开展宣传、学习活动，努力提升干部职工政府信息公开参与意识，本篇文章来自资料管理下载。在全局范围内形成打造阳光人事、推进阳光政务的良好氛围，为政府信息公开工作的有效开展提供强有力的保障。

3、进一步完善信息公开平台。充分发挥xx县政府公众信息网这一网络平台的作用，加大政府信息公开力度。切实加强条件设施建设，扩大信息公开社会覆盖面，例如：在局机关门口设置led电子显示屏，对各类人事考试及其他事项信息进行滚动播放，以便市民更快捷地获取政府信息和广泛参与。