

最新总结和读后感区别(汇总9篇)

很多人在看完电影或者活动之后都喜欢写一些读后感，这样能够让我们对这些电影和活动有着更加深刻的内容感悟。可是读后感怎么写才合适呢?接下来我就给大家介绍一些优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

总结和读后感区别篇一

作为一名团员，我进取参加青年团的相关活动，正确行使团章规定的权利，模范履行团员义务，共青团作为共产党的后备主力军，有着不可替代的作用。自从成为共青团员的那一刻起我便意识到了我所肩负的职责与义务，深切地感受到共青团员不只是一个称号，不只是一种光荣，而更是一种使命，一种成为在中国共产党领导下成为思想先进的青年的使命。

在思想政治方面。我进取要求提高，努力向党组织靠拢，并时刻用党的理论来指导自我的行为。大一伊始，我便递交了入党申请书，证明了我入党的决心。我明白努力绝对不能盲目，要有正确方向的指引，与此同时还要不断提高自我的思想觉悟和思想政治修养，所以除了学习党章之外，我还经常阅读一些有关党建、以及党员先进事迹的书籍和报刊等，并且把一些原则性的问题进取落实到现实生活中。

在学习方面。我上课认真听讲，课后及时完成作业，做到认真预习、复习两个方面一齐抓，我进取阅读各种书籍资料和学术刊物来扩大自我的知识面。取得的成绩不等于满足，而是作为一种动力促使着我更加提高，促使着我走向成熟，融入社会，肩负起历史和时代赋予我们神圣的使命。

在工作方面。为了更好地锻炼自我，同时也想寻找一次为同学服务的机会，我严格要求自我，力争全心全意为教师和同学服务，我取得的可能是些微不足道的成绩，但这与党组织

的关怀、学校的重视、教师的帮忙、同学的支持是分不开的。

“革命尚未成功，同志仍需努力”，知识永无止境，学习更无止境。此刻我还只是一名团员，我要做的就是不断地适应新时代的发展，跟上新时代的步伐，不断地去扩充自身的知识储备，以提高自身的修养。为了在不远的将来能得到党的认可，成为一名真正的中国共产党员，也为了在大学毕业之后能和所有的有志之士一齐工作、学习，我将继续进取参加团支部组织的政治理论学习活动，团结同学，互助互爱，努力学习科学文化知识，做好社会实践工作，做一个全面发展的大学生。

总结和读后感区别篇二

从9月8号开始，我在杭州__中学开始了为期三个月的实习。教育实习能检验我们所学的知识，加强理论与实践的结合，又能使我们更加了解和熟悉教师工作，加强我们的综合能力，对于我们师范生是非常重要的。在实习开始之前，指导老师就要求我们在做好知识准备的同时也要做好心理准备，特别要注意角色转换，每人的一言一行都要以教师的标准来要求自己。

虽然这么说，但是刚得知自己被分配到__中学时，心里还是有点害怕的。因为听一些师兄、师姐说过在杭州实习的话讲课的机会比较少，而且不受重视，可能学不到什么，而且__中学又是省内数一数二的学校，可能对实习生会不屑一顾。

但是到了学校以后，我的一切顾虑都慢慢消失啦。负责历史系实习的是__老师，他曾经来过我们学校做讲座，很有学识，是高中历史特级教师，对我们非常照顾，而我的班主任和教学指导老师是同一个人——__老师，她也是我的学长__的知道老师，已经任教十多年，经验丰富，教学很有自己的一套。而且她的个性我很喜欢，就是有什么说什么，会严厉的指出我存在的缺点和不足，我觉得这对我的成长很有帮助。

那还是来说说我的三个月的实习吧！

这三个月是我过得最充实，最辛苦的也是最有成就感和最有挑战性的一段快乐时光，这段日子里，我终于体会到了要做好一名教师，并不像想象中的那么容易，也明白了要做好一名人类灵魂的工程师的责任感和重要性，总之，这是一段将对我以后的工作有着重要影响的日子。

第一次走上讲台的那一天我永远不会忘记，那是中秋节放假回来，9月17号，星期二，早上第一节课，我是我们小组第一个讲课的人，紧张的不得了。讲课的内容是列强入侵与民族危机，主要讲了鸦片战争、甲午战争、八国联军侵华，以及《南京条约》、《马关条约》、《辛丑条约》，只记得我讲的满头大汗，前言不搭后语，学生一直都很迷茫的看着我，我都快紧张死了，离下课还有5分钟左右我就讲完了，是指导老师替我解的围。课后，她先鼓励了我一番，说我教态还好的，做老师的推翻还是有的，等等，最后她说我课上有几个知识点讲错了，这是最不应该的，然后……我都没怎么听到啦，可以说是迷茫的第一节课。

这也让我深刻的觉得自己的基础知识很不扎实，有些知识点之际都没有掌握好，怎么将给学生听呢？于是在以后的每一节课前，我都认真的备课，知识点都一一查清，不容许自己再犯同样的错误，这是对学生，也是对自己的负责。

出来踏上讲台的喜悦，另外让我终生难忘的就是军训。虽然__中学这个实习点以前也是有的，但是他们都是没有经历军训的。由于这次实习改革，原来都是十一放假以后再去的，总共两个月，现在是9月8号就开始了，而__中学的高一学生军训安排在9月22日。所以我们就跟随班主任带着学生去军训了。

在实习期间我学到的很重要的一点就是作为一名称教师必须热爱这个工作，热爱学生。

正如爱因斯坦所说,兴趣是最好的老师,只有热爱教育事业,才有可能搞好教育工作。培养人是一项伟大而复杂的艰巨事业,它要求教师要有强烈的事业心,责任感,一般职业热情是远远不够的。把教师职业当作谋生的手段,得过且过,更是和教师的职业性质格格不入的。教育事业需要的是教师对他的忠诚和无私奉献精神,充分发挥自己的聪明才智。我们在实习期间也体会到了,班主任老师真的很累,早上六点半起床已经太迟了,晚上10点半才能回到寝室,心里还在记挂着学生,教师并非一个理想的职业,相等待遇情况下,它比一般的行业要更累,甚至在八小时外还不能休息。因此就要求教师热爱教育事业,才能对教育事业抱有执着的追求,才能摆脱名利的困扰,坚定自己的选择,在当前“追求经济利益最大化”的环境中保持一颗平常心,甘于寂寞,才能在平凡而伟大的教书育人中寻找找到人生的价值。

热爱学生是教师热爱教育事业的直接体现,是师德的核心内容。教育是知识的传递,人格的塑造,是心与心的沟通和交流。教师只有首先付出对学生的爱,才能赢得学生的爱,师生之间架起了感情的桥梁,学生才能主动接受教师的指导,教育才会有实效。因此,要尊重和理解学生,在人格上平等相待,做学生的知心朋友,全面关心学生的健康成长,平等地对待每个学生,。消除学习不好同学的自卑感帮助他们树立学习的信心。

我在实习中,每天出发前都要先检查一下自己的衣服是否整齐,。因为我明白,在教育过程中,教师的一言一行,一举一动,都对朝夕相处的学生起着示范榜样的作用,学生也正是从教师那里学会了如何待人接物,如何做人。因此,教师必须严于律己,以身作则,为学生作出表率。凡是要求学生做到的,自己首先做到;要求学生不做的,自己首先不做。

我深深感觉到这三个月我所学到的东西是在大学里永远学不到的,我把自己全身心的投入到教学工作中去,享受学生叫的每一句“老师好”,在那时我是真正的一名人民教师——阳光下最最崇高的职业!

总结和读后感区别篇三

我来到了书店，买到了她的《世界上的另一个我》。满心欢喜地抱着书回家，用陌生的眼光细读这本陌生的书。

这本书主要讲了女孩姚果粒发现，家中小毛豆沙在窗台和一只一模一样的流浪猫对视。没想到这种事眨眼也降临到她头上——一个古怪摄影师叔叔在搞一个“不是双胞胎”的摄影计划，让她撞上和自己一模一样的毫无血缘关系的女孩蓝泰格。两个“形式”相同，“内容“相同的女孩，时而冲突，讨厌对方的存在；时而忍不住好奇，彼此悄悄探究；时而又神秘有神秘的认同感。种种变化让她们们的生活起伏不定，异想天开的置换游戏更让她们发现了内心的另一面。两个女孩在一种神秘的好奇和烦恼中豁然长大。“世界上的另一个我”，让她们彼此终于拥有了一种奇异的完整感，也揭开了果粒的身世之谜。更让脱线妈妈别丹心和时装女魔头妈妈蓝蔚蓝各自解开了心结。

我觉得世界上可能存在无血缘关系双胞胎占百分之十，当然也是猜测，并无科学证据。

如果我发现了世界上的另一个我，我绝对不会想姚果粒和蓝泰格那样，开始觉得是件可怕的事，然后觉得是件冒险的事，之后觉得是件冒险的事，再来觉得是件可恨的事，最后觉得是件可爱的事。我才不会有那么多感觉呢，我一定会在见到“世界上的另一个我”的第一面喜欢上她，因为不是每个人都能如此幸运，遇见那么可爱的事。有了对方的存在，生命变得更加完整。

我因为是独生女，爸妈很忙，上幼儿园时，是奶奶天天来接送我，我每天对着电视，开始厌烦了它，就开始抱怨：“真是的，妈妈干嘛不给我生个双胞胎呀！”

一直上了小学，天天都是外婆来接送我。那时我体育很差，

常常居全班倒数第一，我就疑惑：“我的身材又不是很差，为什么体育考试2还比不上一个大胖子？”于是我又开始抱怨：“妈妈干嘛不给我生个双胞胎，那样的话，我就可以让我的双胞胎姐姐代替我去体育考试了！”

看完这本书，我印象最深刻的是蓝泰格和姚果粒初次见面时，那种惊奇的气氛。我又慢慢开始觉得，如果我真的遇见了“世界上的另一个我”，我真的会那么轻易的接受她吗？我也不知道！

总结和读后感区别篇四

自己从____年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20__年12月24日，20__年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39%，货款回笼率为49%，销售单价比去年下降了15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52%和36%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的出库手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定促销方

案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所

以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相

(一)、市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我

厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为元/支□prw7-10/100销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、2017年区域工作设想

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，2017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__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)、对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20__年农网改造暂停基本无用量，20__年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、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。

(六)、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。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、2017年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)、2017年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、2017年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足

的时间进行销售策划。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，2017年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

总结和读后感区别篇五

《华佗学医》一文中写到，神医华佗小时候看到有人经常发病，每天每时都要受到疾病的折磨，他就立志学医，后拜了一名老人为师。学了三年后，老人为了试验华佗是否学成了医术，便假装有病要华佗给他诊断。华佗看了以后就知道是师父故意装病，就说出了自己的想法。师父表扬了他。华佗学成了医术，就离开师父下山为人治病去了。

读了本文，我想到华佗立志当一名医师，不管风餐露宿也在所不惜。而且华佗有一种实事求是的精神，有病就是有病，没病就是没病，绝对不是为了赚钱，对于那些没有病或者是有一点小毛病却故意夸大，说是患了重病，以便自己赚取更多的医药费。这样的事，华佗是不屑为的。对于华佗的这种精神，我打心眼里佩服。（）

读了本文，我知道了只有坚定自己的目标，中途不再改变目标，而是坚定地学习，顽强地拼搏，才会获得自己想要的结果。

总结和读后感区别篇六

东汉末医家。字元化。沛国谯（今安徽亳州）人。通晓内、外、妇、儿、针灸各科，尤精外科，曾用麻沸散使病人麻醉，行腹腔手术。创用脊柱两旁夹脊的穴位（华佗夹脊穴）。处方药味不多而疗效佳。主张体育锻炼，创“五禽戏”。后为曹操所杀害。著《枕中灸刺经》，已佚。《中藏经》系后人

托名之作。

总结和读后感区别篇七

1 《村里的灯笼》

传统的风一直在刮

纸包纸裹的那些想法也

一直在晃

那团火始终没灭

夜还是那样孤独

其实，隔了一层纸

就隔了一生一世

一块被孵化的光明就像

一块露出水面的石头

夜已经很浅

你命中注定是挂在东方的。

我也命中注定走不出你的方向

那就把那些珍藏多年的红烛还有

那些令人羞涩的欲望

都烧了吧那柄出鞘的弯月

如刀

不知道

被囚禁于笼的爱情

究竟可以沦陷

多少个不眠的夜晚

可以渡化

多少只不安份的飞蛾

也不知道

那个制作灯笼的人

是不是已经心有所属

最终纸包住了火

2 《一个人的城市》

大街上的女人都是

浓妆淡抹的形容词

复杂的或者简单的

形容着一种男人喜欢的美

而那些用石头雕成的孩子却

一直无动于衷

忽视那些行色匆匆的动词
一只候鸟飞向了我的南方
自从一片树叶开始成为回忆
那个在诗歌里失恋的男人
以一棵树的姿势发呆
秋天就被北风吹的越来越冷静
于是我备好曾经的热情
打算过冬
也许，一个人的城市
繁华都是正在发生的往事
而往事才是我正在经历的孤独

3 《站台》

其实，我一直都在等待
等待想拥抱的拥抱
想吻别的吻别
其实，火车才是流浪汉
站台早就被我踢得很痛
其实从我身边走过的人

都是我的朋友

他们和我一起走进十月

或者经历苍茫

下雨了，这个季节总是很凉

后来，我还是拿起了背包

后来，雨一直没停

后来，站台一直很空

也许很久以后我还会站在这里

对于你来说这也许是：回来

对于我来说这却是：离开

总结和读后感区别篇八

东汉末年，有一个医术很高的医生，叫华佗。

有一天，一个年轻人来请华佗给他治病。华佗给他把了把脉，对他说：“你得了头风病。药倒是有，只是没药引子啊。”

“那需要什么药引子啊？”年轻人急忙问。

“活人脑子。”

“啊？”年轻人听了，吓了一跳，心想：唉，这可就没法找了。于是，他失望地回家了。

过了几天，这个年轻人在田里劳动的时候，头疼病又犯了。

正巧，一位老先生从这里路过，就问年轻人：“你这头风病找医生看过了吗？”

年轻人说：“找华佗看过了，可是他说要用活人脑子做药引子，没办法，我只好不治了。”

老先生听了，哈哈大笑，说：“用不着找活人脑子，找十个古旧草帽，煎汤喝了就行。”年轻人照老先生的话做，病很快就好了。

一天，华佗又碰到了这个年轻人，看见年轻人的精神非常好，就问：“你的头风病好了吗？”

年轻人笑着回答：“是呀，多亏一位老先生教给我一个方法。”华佗忙问是什么方法，年轻人说：“用草帽煎汤。”华佗一听，连忙问那老先生的住处，想要拜那位老先生为师。

然后，华佗装扮成平常人的样子，在那老先生家当学徒，一学就是三年。

这天，老先生外出治病了，华佗和师弟在屋里炼药。这时，门外来了一个大肚病人，他的肚子大得像个箩筐，腿也粗得似象腿。

老先生不在家，华佗的师弟不敢随便接待，就叫病人改天再来。

“求求你，先生，帮我治一下吧！我家离这儿很远，来一趟不容易啊！”病人苦苦哀求道。

这时，华佗出来了，他看到病人病得这么重，就说：“我来给你治吧。你拿二两砒霜，记得一定要分两次吃。”病人接过药，连声感谢，就走了。

那大肚病人在回去的路上，遇到了老先生，于是走上前向老先生求医，并把药单给老先生看。

老先生一看，说：“咦，这个药方是对的。可我的徒弟怎么会开出这个方子呢？我没教过他们呀！这世上能开出这个方子的人还有……莫非他就是华佗？”

老先生一回到家就对华佗说：“华佗啊！你怎么到我这儿来学医呀？”

“师傅，您认错人了吧！”

“不会，我的秘方没别人知道。”华佗见瞒不过，只好把来求学的原因说出来了。

老先生抓住他的手说：“你已经名声远扬了，还到我这穷陋的地方来吃苦头，真是对不起你啊！”

华佗说：“老先生，人的才能有高有低，但是都各有所长，我不会的东西，就该向您学习。”

老先生感动得直掉眼泪，当即把自家的独门偏方告诉华佗。后来，华佗的医术就更加高明了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

总结和读后感区别篇九

客房部作为__酒店主要业务和形象部门，2018年上半年全体员工在领导的带领和各部门的全力配合下，以踏实的工作，周到细致的服务，为酒店进一步服务好社会打下了良好的基础。2018年上半年，客房部完成了如下工作：

一、经济指标完成情况及一些数字的汇报：

2018年上半年营业额582万元，利润191万元。其中散客营业额319万，长包房营业额248万元，会议室收入7.3万元，其他团队及会议开房营业额7.7万元。客房保健品纯收入1465元。客赔收入5346元。干洗衣物(外洗)67件。纯收入227元，水洗衣物(由酒店消毒人员洗涤)161件，收入1239元。给餐厅拨出早餐费用15.8万元。软片洗涤费用49517.9元。以上数字除衣物洗涤费用均以财务为准。

客房2018上半年出租房间数14610间次，平均出租率47.9%，其中散客出租间数7813间次，占出租房数的53.5%。长包房上半年出租房数6036间次，占出租房的41.3%。(其中服务中心105间次，占出租房数的0.72%，(5月11日开始入住)，__院、__院、__院共1376间次，占出租房数的9.4%，(1—4月，6月26号又回来)，__石化440间，(1—5月份)占出租房数的3%，天港1810间，占出租房数的12.4%，房信1810间，占出租房数的12.4%)，天房投资180间次，占出租房数的1.2%，(6月一日开始)，中储油262间次，占出租房数的1.8%，(6月8日开始入住)，中石化51间次，(1月、4、5、6月份)占出租房数的0.34%]会议团队及其他出租间数1583间次。占出租房数的4%。会议室全年出租321场次，(其中中三楼出租41场次，第二会议室出租73场次，第三会议室出租29场次，第四会议室出租177场次。)

二、管理指标及其他各项工作完成情况：

(1)年初，客房部结合实际情况，重新制定了各种管理制度和岗位标准，如：《服务台岗位职责》《日常卫生检查制度》《客房、分台、环境卫生标准》《客房软片管理制度》等。对会议接待程序、维修记录、清扫车物品摆放标准、遗留物品保管制度、报损制度、钥匙管理制度等做了进一步规范，使员工工作有了明确的目标和方向，使客房服务质量更上一步台阶。

(2)任何一项管理，都是首先对人的管理，人能各尽其才、各司其职、各尽其责，那么，其他问题便好解决了。所以客房首先对人员进行管理与分工。规范了各管区、各岗位从班长到员工的专人负责制度，进一步提高管理和卫生质量。为进一步使卫生和管理细化，把客房分为三个区域管理，中楼、北楼a区、北楼b区，会议室分别设班长各管一区，员工在各楼层区域人员基本不变。库管、消毒工作专人负责。使人尽其才，层层到位。

(3)为确保客房出租质量，严格执行查房制度。

酒店的主营业务是客房出租，顾客的满意就是对我们工作的最大认可，为给宾客提供一个舒适、安逸的休息环境，我们在房间卫生、设施设备、物品配备等方面严格执行查房制度：员工自查、班长普查、经理抽查，做到层层把关，力争将疏漏降到最低。并且做好查房记录，及时反馈，及时纠正，使宾客有宾至如归的感觉，迎来更多的回头客。

(4)开源节流，降本增效，加强员工节能意识。

本着节约就是创利润的思想，杜绝浪费现象，在小物品发放上实行班长区域负责制，各区班长早晨统一领管，剩余物品晚上收回做记录，做到收发明确，账目清晰。牙膏，洗发精等客人剩下没用完的留下来当清洁剂使用。客房空调遥控器夏

天平时调到28度，冬天调到20度. 空调、电视等电器做到人走电停。空调遥控器和电视遥控器用门锁换下来的旧电池继续使用，走廊灯早晚专人负责开关. 从而也提高了员工的节能意识。

(5)对防疫站、分局治安科以及技术监督局等部门的检查工作都做了充分的准备。7月份，对防疫站的住宿业卫生监督量化分级评分表的34项评查内容都已过关，并得到核定等级___的好评。

(6)努力拓展长包房业务。

长包房是酒店经济的主要来源。为达到长包房客人的满意，对现有的长包房及时了解客户的生活习惯和要求，提供个性化服务。