

2023年玖龙个人年终总结 党员工作总结 工作总结(精选5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

玖龙个人年终总结篇一

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和*****“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

- 1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的'棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想的最最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养殖业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

玖龙个人年终总结篇二

第一段：引言（150字）

在测绘工作中，每个人都有着自己的理解和方法。然而，作为一个测绘专业的从业者，必须掌握一些基本技能和规范操作，以提高工作效率和准确性。在过去的一段时间里，我积极参与了测绘工作，实践和学习不断推动我提高自己的能力。本文将简要总结和反思我在测绘工作中的体会和经验。

第二段：具体工作和技能（250字）

在测绘中，准确测量和计算是最重要的基本技能，因此我在实际工作中经常积极收集和提高我的计算和测量技能。同时，我也了解到房地产、交通规划和城市规划等领域的测绘和地形图制作需求，因此我开始学习和使用GIS软件，掌握地图制作和空间分析的技能。

在具体工作中，我还需要运用各种测量工具，如全站仪、GPS等，熟练掌握测量范围，确保数据的准确性和稳定性。同时，我也重视细节，了解测量误差来源和调整方法，确保测绘数据的可靠和精准。

第三段：数据处理和规范（300字）

在测绘工作中，数据处理和规范是非常重要的环节，这直接关系到测绘结果的准确性和质量。因此，我时常学习测绘标准和数据处理技巧，例如使用Excel等办公软件处理数据，以及制定和遵守测绘规范，如标准符号、颜色和字体规定。

同时，我也尝试使用通用的CAD软件和其一些专业插件，如AutoCAD, MicroStation和ArcGIS等，以及数据格式转换技巧等，以实现通过不同的数据格式进行信息交流和共享。基于我的奋斗，我相信更好的测绘质量和信息交流可以通过技巧的处理得到实现。

第四段：团队协作和沟通（300字）

在测绘工作中，良好的团队协作和高效的沟通都是至关重要的。我意识到每项工作都需要不同等级的沟通技巧和知识，例如任务要求、截止日期、资源调配和权责分明等。除此之外，我也会尝试建立良好的关系，以便更好地交流和协作。

通过与团队和客户的交流，我不仅学习到了建筑设计、数据处理、地理信息系统和新技术的应用，也了解到如何解决与其他测绘专业人员和客户之间的分歧和矛盾。尤其是在数据处理和分析方面，我也学会了更好地与团队协作，并利用互联网和社交媒体搜集和分享信息。

第五段：结论（200字）

总体来说，测绘工作虽然具有挑战性，但也可以让我们学习到更多专业知识和工作经验，提高我们的专业技能和认识水平。仔细规划和实践，反思和总结，也让我认识到自己的优缺点，并探索到了以后的路途方向，并寻找容易出现的问题与解决方法。希望这篇文章可以为大家在测绘工作和学习中提供一些帮助和启发。

玖龙个人年终总结篇三

工作总结是一种对过去工作的回顾和总结，它不仅可以使我們更好地了解我们的工作情况，还可以帮助我们发现工作中存在的问题和不足之处。通过总结，我们可以更有针对性地提出改进和优化的方案，为今后的工作提供有力的依据。因此，工作总结对于个人和组织都具有重要意义。

第二段：总结工作中的成果和收获

在工作总结中，我们可以回顾工作中取得的成果和收获，总结工作过程中的成功经验和创新点。这有助于我们审视自己的工作能力和水平，并对自己的成长和进步有更深刻的认识。例如，我在过去的一年中，通过努力学习和提升自己的专业

能力，成功完成了多项工作任务，并得到了领导和同事的认可。这使我对自己的能力和价值有了更强烈的自信。

第三段：分析工作中的问题和挑战

除了总结成果，我们还应该客观地分析工作中存在的问题和挑战，找出原因并提出解决方法。这有助于我们在今后的工作中避免犯同样的错误和困境，提高工作效率和质量。例如，我在过去的工作中发现，时间管理能力较弱，导致项目进度紧张，给工作造成了较大压力。因此，我计划加强时间管理能力，合理安排工作计划，并学会拒绝一些无关紧要的工作，以提高工作效率。

第四段：总结经验教训和提出改进意见

通过分析工作中的问题和挑战，我们可以得出一些经验教训，并提出相应的改进意见。这些经验教训和改进意见对于今后工作的顺利进行非常关键。例如，我在过去的工作中发现，沟通不畅和团队合作问题是工作效果不理想的主要原因。因此，我打算加强沟通技巧的学习，并积极促进团队协作和交流，以提高工作效果和团队凝聚力。

第五段：展望未来，制定新的工作目标和计划

工作总结的最后一步是展望未来，制定新的工作目标和计划。通过总结过去的工作经验，我们可以更清晰地认识到自己的优势和不足，为今后的发展做出更合理的规划和安排。例如，基于我对自己的整体评估，我计划在未来一年里进一步提升自己的技能和专业能力，争取在团队中发挥更大的作用，实现更高的工作目标。

总结工作的思路是一个动态的过程，需要不断地反思和调整。通过总结，我们可以提高工作效率，优化工作质量，实现个人和组织的共同发展。因此，工作总结心得体会的思路对于

个人和组织的发展都具有重要意义。

玖龙个人年终总结篇四

测绘工作是一个充满挑战的职业，需要时间、精力和扎实的技术知识。在过去的一年里，我作为一名测绘工程师，参与了多项测绘任务，收获了不少经验和体会。本文将结合实际工作经验，总结自己的测绘工作，分享个人心得和思考。

第二段：工作总结

在一年的测绘工作中，我主要参与了道路建设的前期测量和地形测量任务。针对不同的项目，我根据设计要求和工程实际情况，制定了详细的测量方案，安排测量人员和装备，组织实施。在工作中，我遵守工程规范，严格控制误差，确保了数据的准确性和可靠性。此外，我还及时上报了测量数据和报告，与工程设计、监理和施工等相关部门保持了密切的沟通协调，为工程的顺利进行提供了有力的支撑。

第三段：经验分享

在测绘工作中，我深刻体会到一个真实而准确的测绘数据对工程的重要性。在测量中，我们应该注意测量设备的维护和校准，规范化测量操作，确保测量误差控制在合理范围内。同时，我们也应该关注项目现场情况，灵活应对复杂情况，保持耐心和专业性。此外，测绘数据的整理和处理也是至关重要的，我们需要熟练掌握相关软件和技术，快速高效地完成数据处理工作。

第四段：心得体会

在测绘工作中，勇于尝试和学习是非常重要的。由于测量任务的多样性和复杂性，我们需要接受不同的挑战和工作重点，深入了解各类测量标准和技术规范，扩展自己的专业领域和

知识面。此外，我们还需要注重团队合作和交流，分享经验和资源，避免重复工作和浪费资源。

第五段：结尾

通过一年的测绘工作，我收获了很多经验和成果。在今后的工作中，我将继续秉承认真负责、学习创新、团队合作的工作态度，努力提高自己的工作能力和素质，为测绘事业做出更大的贡献。同时，我也期望能够与更多的同行交流、学习，共同推进测绘工作的发展和进步。

玖龙个人年终总结篇五

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未

发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预

检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下

半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和

客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作