

2023年水电员工个人年终总结(实用9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

水电员工个人年终总结篇一

自20xx年来到大海公司，加入到质保部，成为一名质检员，我深知这个岗位的重要性，所以我扎扎实实干好本职工作，严格按照公司标准检验产品，把好质量关，将不合格产品控制在车间内，虽然在工作上会遇到很多挫折但是我相信我自己能够克服并寻求新方法解决。从三个方面对我的工作做个鉴定总结：

1. 负责对生产车间的产品进行抽检，以使产品的质量符合相应标准；
 2. 服从分配，听从指挥，并严格遵守公司的各项规章制度和有关规定；
 3. 负责对公司产品的留样试验、恒温试验，记录产品实验结果，及时汇报。
 4. 每日做好检查笔录及各项工作记录，每月认真总结工作并做出工作分析，及改进措施。
 5. 在各项工作当中必须秉公执法、一视同仁严以律己、以身作则。
2. 要有较强的组织能力与团队精神；
 3. 活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行；

4. 要有上进心强、勤于学习能不断提高自身的能力与综合素质。以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与企业同步发展。

1. 在车间生产过程中，发现产品标签颜色部分错版，及时挂牌，并通知有关经理进行查看，将不合格产品控制住，减少公司损失。所以严格控制产品质量，增大抽检比例，减少次品产生。是我作为质检员的职责。

2. 公司举办演讲比赛，我利用业余时间积极搜集材料，不断熟读内容，学习演讲技巧，为部门赢得了荣誉。

2. 对产品进行留样试验、恒温试验，每天对其检查，对出现的质量问题，要及时上报经理和提出纠正措施，不得隐瞒实情和有意不报。

3. 完成本职工作之余，学习检验方面知识，运用到工作中，帮助其他人解决力所能及的事情。

4. 严格执行有关规定合格制度，按时完成质量检查与把关工作，及时完成原始报表的整理、归档。

回顾过去，虽然有一些可喜的成绩，但是同时也发现自身存在着不少问题，在工作中，有时开拓、创新意识不够，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题处理上瞻前顾后。不够果断，针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验、发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的工作能力。社会在进步，公司在发展，我也会在通过学习不断地完善自己，为公司发展尽自己微薄之力。

水电员工个人年终总结篇二

来自象牙塔的懵懂，我走上了紧张而有序的职业生涯道路，迎接我的是广汉农业银行这个温暖的大家庭。刚工作不久，

就迎来了农行组织的新入职员工岗前培训，我们在农行支行的五个大学生被分在了第三批，为期10天。

此次培训主要分为两个部分，第一部分是一天的素质拓展，来自各地的新入职员工被分为12组进行团队竞赛。第二部分是九天的专业培训，主要包含了银行卡业务、商务礼仪、点钞练习、人力资源管理、个人金融业务和营销技能等知识内容。

短短十天的培训很快就结束了，但却让我受益匪浅，久久不能忘记培训中的那些人和那些事。经历此次培训，我有了如下感悟：

一、明确职业生涯规划，走上正确的人生道路。职业理想是人生旅途的指南针，明确自己的职业生涯规划，对于刚进入农行工作的我犹显重要。我将把自己的近期、中期、长期人生规划与农行的发展有机结合，始终保持奋发向上，积极进取的精神状态，在农行工作中实现自己的人生价值，走上正确的人生道路。

二、不断学习业务知识，提升自我发展实力。如今的时代知识更新快，特别是金融行业，瞬息万变，我们只有不断学习，充实自己，提高自己，才能更加轻松地应对快速发展的业务与经营水平。在充实业务基础知识的同时，还要增强对道德文化、法律法规、广义金融等知识的认识，观察市场变化，洞察市场走势，只有这样，才能不断将自己融入到发展的洪流中。除此之外，还要理论联系实际，不断提高自己的实践能力，为农行实实在在地做事，为百姓真真切切的服务。

三、遵纪守法，做一个合格的农行人。我热爱农行事业，爱护农业银行声誉，维护农业银行的形象和利益，在工作时，遵守农行规章制度，践行农业服务理念，在工作外，不说有损农业银行声誉、形象的话，不做有损农业银行声誉、形象的事。我是农业银行平凡的一分子，我要求自己爱岗敬业，

认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎行，将责任心融化于血液，荡漾于情感，体现于行动，伴随于身边，竭尽全力做一个实实在在的农行人。

“大行德广，伴您成长”，农行的企业文化在感染着我，激励着我，我将砥砺前行，不畏风雨，尽快成长为一个优秀的农行人。为农行的发展添砖加瓦，创造新的奇迹！

水电员工个人年终总结篇三

光阴似箭，日月如梭，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自己去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每

个公司都倡导的美德. 我认为, 公司要发展, 彼此的合作协调是很重要的. 没有各个部门和各位同仁的相互配合, 公司的工作进程要受到阻碍, 工作效率会大打折扣, 公司效益自然会受损. 这样对公司和个人都无益处.

三是向实践学习, 把所学的知识运用于实际工作中, 在实践中检验所学知识, 查找不足, 提高自己, 防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向, 要做好一份工作, 我认为最重要的是要有责任心, 有了一份责任在身上, 就会努力去完成它, 并完成好, 这样爱你的工作, 你的工作就会喜欢你。

公司常宣导大家都要做到: 认真做好自己的本职工作。这就是一种无形的责任, 鞭策着我, 朝着这个方向努力, 不断改进, 不断提升。

水电员工个人年终总结篇四

今年即将过去了, 作为车间数控技术人员的我, 在车间领导与同志们关心与支持下, 通过努力工作, 为企业做出了应有贡献。在过去一年中, 我在工作和生活中高标准应求自己, 做了很多工作, 现将一年来工作做以下个人鉴定:

一、过去一年的工作中, 在很多前辈的关心帮助下, 不管是技术方面还是质检与管理, 使我工作上有了很大的进步, 当然成绩已经成为过去, 在以后的工作中我会加倍努力, 争取做的更好; 以前从书本上学到“科学的东西来不得半点虚伪与骄傲”。

技术含量较高, 这就要求我对待工作不能人浮于事, 做老好人, 而要以踏实、严谨的态度对待工作, 不懂的东西要善于学习, 已懂的东西更要精益求精, 因为技术在不断进步更新, 只有通过不断地学习, 辅以求精务实, 脚踏实地的作风, 方能胜任自己的工作岗位。一切工作过程中, 技术和质检工作贯穿始终, 在工作经验的积累中, 逐步培养自己的预见性。

二、在平时工作中，首先做好日常工作，我与车间其他技术员既有分工又有合作，坚持经常和其他技术员进行工作交流，充分发扬民主，杜绝独断专行，统一思想统一步骤，从而圆满完成车间各项生产任务。

三、每月将车间生产情况进行一次总结，及时将总结上交到技术处；将车间主材消耗进行总结，及时上交计划处。做好统计技术分析工作，将车间生产中出现的异常情况，进行分析采取纠正措施，写出纠正措施报告。

四、由于五长丝车间长期纺木浆，导丝轮废丝多，可纺性差，我经常和原液车间技术员沟通，反映车间可纺性情况，并与职能处室技术员多联系沟通，希望能够改变浆粕配比来提高可纺性，今年企业采取了使用多种浆粕混用办法，大大提高了可纺性。

总之，在今后的工作与学习当中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，努力提高自身素质与业务水平，以适应时代和公司的发展，与公司共同进步、共同成长。

水电员工个人年终总结篇五

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx年。过去的一年，是我党十六届六中全会胜利召开、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，一些是我的自我鉴定和总结。

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

1、绩效挂钩。餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行，即将餐厅的经营收入指标核定为万元/月，工资总额控制为万元/月。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

2、竞聘上岗。餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求餐厅的厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。半年来，餐厅共推出新菜余种，其中，铁板排骨饺、香辣牛筋、汉味醉鸡、野味鲜、兰豆拌金菇等受到食客的普遍认可。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

另外，餐厅配合酒店，全年共接待重要客人批，计多桌，约人次。餐厅的服务接待工作得到了酒店和上级领导的基本肯

定和表扬。

（三）以客户为重点，抓好物业工作

1、耐心售房。如物业部出租3322房，房主是做旅行社的，又处于刚创业阶段，为减少资本投入，就想租一间面积稍小但位置好能一目了然的房间，于是他们看中了3322房，离台口近18平方米的面积非常合适。然而此房间已被其他客人预订了。他们在物业部待了一整天。后来，物业部不厌其烦地给他们介绍其他房间，经过两天多的不断做工作，他们租下了比3322房大20平方米的3346房。在物业部全体员工的努力工作下，写字间的出租率达到了%，超过了去年同期水平。

2、售后服务。夏天到了，空调不制冷，投诉；房顶漏水了，投诉；发现有人私自动用公司的用品了，投诉；冬天到了，暖气不热了，投诉；就连浴室少了个凳子，都要投诉。每当物业部接到投诉电话时从不推卸责任，首先向客人道歉，再找到相关部门协助解决。解决完了还要对客户进行回访直到令其满意为止。

3、催收房费。催收房费也是一件难事。有的客人因为某种原因不按时交房费，物业部就积极进行催账，不仅是打电话，每到交费的时候就亲自到房间去收房费。

（四）以质量为前提，抓好客房工作

1、班组晨会。为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

2、安全检查。除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。全年散客区共查出住客不符的房间间，不符人员人。客务部共查出不安全隐患起（客人未关门、关窗起；不符合酒店电器使用规定起）。

（五）以“六防”为内容，抓好安保工作。

1、制订预案。在日常经营、每个重大节日、大型活动前，保卫工程部都积极制定安保方案和应急预案共份、及时签订安全协议书约份。按时组织酒店内安全检查，与各部门签订安全责任书，做到责任明确、落实到人、各负其责。

2、严格检查。严格检查消防设备设施，提前对烟感系统个报警点进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用；对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

（六）以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。根据北京市委市政府关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、抢修维修。维修组的7名同志承担着酒店各个部门设备设施的维修保养工作，经常为抢修一个部位坚持工作到深夜，有时一干就是一整夜。同时，他们对自己的工作做到心中有数合理安排，如在入冬前提前对酒店供暖设备进行了全面检

修、整修酒店配电箱更换电度表等。

3、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

（七）以精干为原则，抓好人事工作

1、合理定编。根据酒店总经理办公会议精神，以精干、高效为用人原则，人事部在年初

名全店人员编制的基础上，由店级领导出面，找相关部门协调，再减10名编制，并未影响酒店及部门工作。

2、员工招聘。根据酒店经营需要，控制人事费用支出，调整人员结构。由店级领导带队，数次去密云、怀柔、天津等地，联系职校，招聘录用实习生人次；登报次、网上招聘次，共计招聘人次。

（八）以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。全年共组织培训余批，约人次参加，通过讲解、点评、交流等，参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、英语授课。上半年人事培训部每周

二、四下午2小时，定期组织前台部门、岗位人员进行“饭店情景英语”的培训；下半年重点对餐厅、销售部前台员工进

行英语会话能力的培训考核，促进了待客服务人员学习英语的自觉性。

3、部门培训。各部门在酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。例如销售部前厅，抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对前厅员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，前厅全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待外宾、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。通过培训，员工的整体素质提高了，英语水平提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。一年来，各部门共自行组织培训批，约人次参加。酒店与部门相结合的两级培训，提高了员工整体的思想素质、服务态度和业务接待能力。

4、练兵考核。酒店会同客房、前厅、餐厅等前台部门岗位，在日常业务培训、岗位练兵的基础上，组织了业务实操考核，评出了客房第一名丁剑，第二名吕玺，第三名王凤；前厅第一名张进，第二名张振，第三名王云；餐厅第一名李晓娟，第二名孙桂芬，第三名高梅；厨房第一名黄玮，第二名方胜平，第三名钟玉彪。酒店分别予以奖励并宣传通报进行表彰。

四、四星标准，客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用四星级酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、设施设备不尽完善。

一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的

切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

3、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

水电员工个人年终总结篇六

转眼间2个月试用期已接近尾声，首先感谢公司能给我展示才能、实现自身价值的机会。我于xxxx年成为公司的试用员工，担任销售出纳一职，现将我的工作及学习生活情况作自我评价。

一、工作方面：

1、协助部门同事为公司员工办理工资卡。

为了保护公司资金的安全使用，听从主管领导的安排，协助同事为公司员工办理工资卡，使员工工资及时发放。

2、协助部门同事认真审核各部门报销的费用原始单证。

计划财务部门是公司的监管及服务的窗口，为了更好地为公司员工服务及合理地利用公司资金，我积极、认真地学习了公司的管理体系，在审核报销单证时，坚持贯彻执行公司财务管理制度。对手续不全，费用项目不明确的单证，退回经办人重新填制。

3、严格履行岗位职责，努力做好本职工作，对上级安排工作

任务做到及时、细致、周全完成。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己严以律己，拾遗补漏，不断地发现问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而完善和提升公司的管理机制，能认真执行保密制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧，帮助同事做一些自己力所能及的事情。

4、对江苏项目公司调拨过来的实物资产及海南项目公司所购实物资产清盘，并建成电子文档保存。

为了杜绝公司实物资产虚增的可能性，对每笔费用报销所涉及到的实物资产项目进行严格细致审核，对盘点到的所有实物资产及报销凭证所列资产进行一一核对。为了避免项目公司调拨过来的实物资产不遗失，进行了二次盘点，如有变动，及时调整。

二、学习生活方面：

进公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽，在较短的时间内适应了公司的工作环境。为尽快进入工作角色，我自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。并利用业余时间进行自学理论知识，业务水平和理论素养都有所提高。工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。近两个月的工作，培养了我乐观、自信、诚实、坦率的生活态度；认真、谨慎、积极、主动的工作作风。

我非常珍惜此次工作机会，在以后的工作中，我会用谦虚的态度努力！

水电员工个人年终总结篇七

营业八部是与其他部门不同，主要是以餐饮为主。我是营业八部的营管，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的'经营者。我的主要职责是：维护整个餐饮部现场经营秩序的有序运行。

在这一年，我在公司领导的关心爱护、各位同事的支持配合和餐饮部全体员工的通力协作下，本着xx管理理念“xxx就把事情做好”这样一个目标，依靠营业八部“默契、激情、出活”的职业化团队，较好地履行了自己的工作职责，积极圆满的完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，适应岗位需要。俗话说：百货无事，营管的工作部门比较具体、琐碎，但为了做好工作，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。一方面，我努力看书，如有关餐饮、食品安全、管理等方面的专业报纸、书籍。另一方面，我虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。通过学习与实践的有效结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升工作质量。具体工作

(1) 协助经理做好了员工考勤监督，员工培训，员工入职的登记和每月星级服务员评选等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给家查阅文件提供了很方便。

(2) 做好了节假日活动卖场布置，新专柜进场的施工管理。

(3) 参与公司各部门间的配合，如上报企划部一周信息，联系工务科维修损坏的硬件，上交每周一篇广播稿至广播室，领用行政部物品，协助保卫科维持卖场秩序等工作。

(4) 协助经理做好员工的管理工作。管理工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，并按照公司制度管理每一位员工，体现人性化管理。

(5) 认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。

(6) 为了部门工作的顺利进行及其他部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、加强现场巡视，维持经营秩序。营管的工作场所就是八部的整个卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好的运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物环境。在这一年中，通过本人和餐饮部所有员工及时的信息反馈及后勤各部门的及时配合，基本实现了这一目标。

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在投诉管理方面做得还远远不够，仍需向领导与主任学习。

2、创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

3、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，自身管理水平有待进一步提高。

水电员工个人年终总结篇八

进入公司参加工作有将近一年了，我想这是试用期最长的一个了，试用期经已接近尾声。首先感谢公司能给我展示才能、实现自我价值的机会。

作为一名刚刚从学校出来的学生，虽然有过比较专业知识的

学习，但是在实践方面自己欠缺着很多的经验，对社会上的很多事情自己也都很不了解。我在公司做的是一名企划专员，刚上班的时候是处于一片茫然的状态，对设计方面还有部门之中很多的流程自己都不是很了解，不知道该如何做好这项工作。遇到这种情况，我主管和公司领导的指导，以及自己向身边的同事学习，处处留意，多看、多思考、多学习，不会的东西不去操作，以免引发没有必要的过失。

实习的这段时间自己学习了很多，尤其是和学校的差别，只能用天壤之别来形容，在公司的这段时间学习企业文化，积极参加公司的培训。自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。

就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够。

初入职场的我难免有些经验不足，但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面。

水电员工个人年终总结篇九

20xx年，卢云凯来到采气厂工作，当初个性特别强，工作中愿意干就干，不合意就是不干。还经常与同事发生冲突，为此调换了几个站，让多数领导都感到头疼。然而，几年时间，这个被大家认为不可调-教的顽固青年，怎么发生如此大的变化呢？“我刚来气田时，采气厂安排我们到川西培训，跟我坐同桌的赵航，在培训考试时取得的成绩还不如我。而他在回到采气队后，通过自己的努力，在20xx年的竞聘中当上了副站长。那时候我跟他一个队，他成了我的领导，心里就特不平衡，心想一定要努力超过他。”小卢说。

那你是如何改变自己的呢？小卢说：“从20xx年，我努力改变以前火爆的脾气，虚心向同事和领导请教业务知识，领导看到我有变化，也给我提供了很多学习的机会，让我参加技能

比赛、拆装阀门比赛，各类演讲比赛，使我有很大进步□20xx年参加竞聘当上了副站长，今年我又通过努力实现了当站长的梦想。”

张通权以前在私企干过，深刻体会到在社会上挣钱的艰辛，来到采气厂后，看到工作环境和人际关系都这么好，非常珍惜来之不易的工作。尤其是让他认识到，只要通过自身努力，还可以干上集气站站长，这就更加坚定了在采气厂干下去的决心□20xx年，张通权是第一批通过竞聘走上副站长岗位的，之后工作更加有激情。小张说出了最让他感到自豪的一件事：“24号站有两名青工，因之间存在矛盾，怎么也不在一起工作，而当时由于人员紧张，又无法调换，经过我三番五次的做思想工作，才使两人相处在一起，现在成为分不开的好朋友了□”20xx年，小张又顺利通过竞聘当上4号站站长。

“我的下一个目标就是转为正式工，通过努力实现更高的人生目标。”他若有所思的说。

前不久，采气一队24号站站长抄国伟转为正式工这一消息传出后，在劳务工群体中产生极大反响，一下子成为大家羡慕的对象。“抄站长转正了，让我们都有点‘嫉妒恨’了！”不少劳务工这样开玩笑说□20xx年，抄国伟来到采气厂，很珍惜来之不易的工作，抱着“凡事尽力，永不后悔”的想法，尽心做好工作中的每一件事。在参加20xx年华北局举办的第一届“技术运动会”上，他天天捧着采气工专业技术书籍看，记不住，就一边读，一边手写，以此加深记忆。同事开玩笑说：“你想考第一名埃”

果然，抄国伟真的在这次大赛中取得了采输工第一名的成绩，并从中级工直接晋升为高级工，成为他转变“身份”的硬件条件。“现在的政策是逼着我们进步，只要用心走好每一步，目标一定能够实现的。我的下一个目标也是要转正。”起点高、进步最快的16号站站长元东方如实说。“元站长是爱一

行，专一行，精通一行。”他的工友评价说。站上的注醇泵出现故障，他通过采用聚四氟乙烯垫片，更换原注醇泵上的铜质垫片，解决了垫片易生锈损坏的难题。

20xx年，在华北局举办的技能鉴定考试中，小元取得了优异成绩，直接从中级工晋升为高级工，为转正增添了一项重要“砝码”。“只要好好干，总能得到回报的。”张亚峰很坚信这样一个道理。他通过对集气站的注醇量的把握，掌握了“间隙注醇”的好方法，减少了甲醇用量，降低了生产成本。20xx年也通过竞聘当上了15号集气站站长，他说自己的下一个目标也是要转变自己的“身份”。

“发挥员工的特长，让员工做自己喜欢做的事，最能调动员工的积极性。”采气一队领导深有体会地说。张亚峰的一个强项就是善于组织文艺晚会，为此，队上就充分给他提供展示自己才华的舞台，他每年组织的春节晚会，质量一年比一年高。为编排节目，他连续几年的春节都是在采气队过的，有一年都累病了仍乐此不疲。今年的春晚上，他自创的相声、小品等节目，在员工中受到了较高的评价，成为展示采气人精神文明的窗口，营造出积极向上的企业文化氛围。

为满足各集气站青工爱好学习业务技术的愿望，采气一队通过考试、公开选拔，优选出10名青工，在队部经过技能操作、hse管理、设备管理等多方面的“加餐”培训，提高他们的综合素质。然后让他们担当“小教员”的角色，为各集气站员工讲课，在提高员工水平的同时，也锻炼了他们的能力。“能担任‘小教员’我感到自豪，让我看到了希望，也想借此机会证明一下自己也是优秀的，为今后的成长积累经验。”员工何月说。“当上了‘小教员’，感觉自己身上的担子重多了，但我喜欢这份工作，是锻炼自己的好机会，不光自己要学的好，还要带动大家学的好，因为我现在是他们的老师了，带不好他们觉得很没面子。”