

# 最新旅游工作总结(汇总8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 旅游工作总结篇一

回顾20xx这一年，有太多的惊喜和收获，在我们销售部各位同事的共同努力下，我部门取得了很好的业绩，希望大家再接再厉。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我

们的首要问题;如今我们在美国设立分公司,紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法,其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动,有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热,我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

对于客户所寄和给的新样品,我认为我司应该首先对其进行筛选,不能是汽车配件的样品我们就接受,如果数量、市场、利润不是很理想,就立即放弃,过多精力的分散,其结果必定是得不偿失。

以上就是我的工作总结报告,谢谢大家。

## 旅游工作总结篇二

20××年,我办在镇党委、政府的正确领导下,根据市政府下达我镇的三产增加值××万元为目标,认真分析经济形势,积极部署工作方案,努力完成工作目标,较好地完成了年度工作计划。全镇的食品药品安全网络全部建成,各种资料归档管理,各项工作都走上正轨,为保证全镇人民群众的食品和用药安全提供了保障。

回顾一年来的工作历程,我们主要有以下几点体会:

镇党委、政府加大对服务行业工作的领导,把三产服务业工作作为全年工作的重要内容,并列入各村全年工作考核,党委分工纪委书记主抓三产服务业,一名党政领导协抓,经常听取全镇三产服务业工作的汇报,适时的拿出工作方案和实施意见,使全镇三产服务业工作有人抓、有事干、有责任,不使这项工作流于形式。

政府加大了对三产服务业工作的投入。年初,为了使之成为招商引资的一大亮点,着力建设好一个新□□xx年,政府投

资500多万元在一个月內，建设了？一期工程，并成为？。20××年，政府又投入200多万元，进行了二期工程建设，努力把景观区打造得更为靓丽，使之作为招商引资的一个品牌。今年春节前后，连续多场的大雪将去年改造好的农贸市场造成破坏，为了使群众过一个欢乐祥和的春节，镇领导和三产办全体人员在市场坚守岗位，保证市场安全运行。春节一过，政府即投入几十万元，改造加固，完善市场的各项功能，改变了原来的脏乱差的现象，极大的方便了群众的生产生活，丰富了群众的菜篮子，给了群众一个安全、卫生、文明的购物环境。且对原团结农贸市场的改造正在进行之中，由于政府对三产服务业工作的重视，带动了全镇整个服务业工作的良性发展。

大力招商引资、营造良好的创业环境，吸引有识之士创办三产服务业企业。20××年，？村通过积极招商引资，利用原有的村集体土地，新办了一家民营食品加工企业，年生产能力将达到600万元；？村在原小学旧址的基础上，也招引了一家食品加工企业，目前进展情况良好。由于政府在服务管理等方面营造了宽松的投资环境，已有两家大型超市连锁店陆续进驻我镇，既给群众购物带来了方便，又把先进的管理经验带进了我镇，推动了我镇的服务业工作向前发展。

为了营造健康、文明、和谐的经商环境，我们针对三产服务业中的不同行业，不同门类、不同组合相应采取不同的管理服务方法，对食品、药品行业实行“三网”服务结构，加强食品药品的安全，以确保人民群众健康为宗旨，对整改的农贸市场，我们从招标、定摊定点制订市场管理制度入手，加强农贸市场的规范管理。同时，我们与工商、环保、物价和安监卫生部门一起，对各个服务业门类进行经常性的检查和监督，使文明经商、安全生产、守法经营、诚实守信、不制假、不售假成为每个商户的行动指南，维护社会公德，注重环境保护，形成良好的经商氛围。

实践证明，一个地区的经济能够大发展，取决于这个地区的

三产服务业发展水平的高低。应该说，我镇的服务业工作水平还处于一个较低的层次上，主要反映在三产服务业企业少，规模小，形不成气候，同时大型的商贸物流企业在我镇也形不成大的市场，难以产生大的规模效益。要解决定个问题，既要有上级领导的重视和增加投入，更要根据市场发展的需求而论论证规划，方能解决我镇三产服务业后劲不足的问题。

## 旅游工作总结篇三

说起年度工作总结和计划，往往会使很多人感到头疼或者是没有头绪无从下手，特别是作为销售行业人员，大部分的时间和精力都放在一线实际操作和经营上，面对撰写工作的年度总结就显得很无力。总结起来，大部分人感到无力的原因大致分为两种：

一是确实文笔不佳和文档材料撰写能力薄弱，不擅长进行材料总结；

二是通俗的讲压根脑海里就没有清晰明确的计划和工作步骤，导致没有头绪无从下手，这种往往是占多数的也是最主要核心的。

其实不管是擅不擅长材料撰写的销售人员，只要工作的时候脑海里已有明确的计划和方法思路，那么在做年度工作总结时就不会出现没有思路头绪无从下手的情况；这就要求我们平时工作的时候要养成提前做工作计划，阶段工作要定期总结和反馈。俗话说，好记性不如烂笔头，所以平时最好要用笔和本子把一些工作计划思路、阶段问题处理措施进行记录，这样到年度工作总结时，有了平时的积累也就显得轻松些。

那么销售行业的年度工作总结怎么写？具体都需要哪些内容呢？一般来讲可以从以下几个方面着手：

- 1、部门的情况总结（业绩完成、人员情况、财务费用等）

2、工作亮点（完成优秀的项目进展、合理措施制度、良好部门风貌等）

3、工作不足和整改措施建议

4、行业/同行的对比分析等。

接下来的工作计划，其实也与之前的工作完成总结相对应，可适当结合行业、公司的策略方向进行灵活调整。有了平时的用心计划和步骤思路，再加上最后的工作升华提炼，那么相关的工作总结和计划也就显得水到渠成了。

## 旅游工作总结篇四

为了进一步加快电子银行业务发展，阳泉分行多方面着手，创新工作方法，安排各项电子银行培训，培养电子银行精干队伍，持续促进该项业务快速发展。

该行将电子银行发展的重点放到基层行，同时在电子银行各项计划时，充分听取基层一线员工的意见和建议来改进各项计划，实现上下统一化，这样做的目的是将一线的宝贵经验及时反映在日后的管理工作中，对电子银行发展起到促进作用。

该行将电子银行的客户群进行细分，针对不多的客户群进行不同的营销方式，首先针对喜欢新鲜事物且具有一定电子银行知识的青年客户，该行将电子银行各种新鲜的产品及时进行介绍，满足其追求新潮的要求；针对中高端客户但对电子银行知识比较陌生的客户，此类客户对电子银行业务实际上有较大需求，要对其进行耐心、详细地讲解和指导，使其掌握基本交易技巧，方便其交易。

为进一步扩大电子银行业务同业占比优势，今年以来，工商银行渭南分行按照上级行统一部署，以进一步扩大电子银行

市场为目标，强化全员营销意识，将电子银行业务作为竞争高端优质客户、巩固和扩大市场份额、增加中间业务收入、减轻柜台压力、提升服务水平的核心手段之一。把工作重点放在激活网点活力，加强网点客户服务能力上，有力地推动了该行电子银行业务的快速发展。截至3月5日新增个人网上银行9276户，企业网上银行143户□wap手机银行6538户，个人u盾8118户，为全年电子银行专业各项指标的完成开好了头，起好了步。

今年以来，渭南当地的农、中、建三大国有银行提高了对发展电子银行业务的重视程度，分别采用一系列措施加大了电子银行业务营销力度，同时，辖内邮政、中信等银行业开始了网上银行业务的宣传。面对这一情况，该行党委冷静分析市场形势，提高对电子银行业务的重视程度，将电子银行业务作为全行重点业务之一来抓，对电子银行工作提出了三早要求即“早谋划、早动手、早见效”，按照既定目标认真抓落实，要求全行员工要认清形势，树立信心，找准定位，奋起直追。在工作开展过程中给予电子银行适当的政策支持，采取积极的措施，通过抓业务转变为抓客户，立足网点，加快电子银行业务发展，加速扩张，确保同业领先优势，为助推电子银行业务发展提供了有利条件。

该行将网点、柜台作为电子银行业务发展的主渠道，年初将电子银行专业各项任务指标，合理分解到各支行、网点，并根据每个网点营销情况，每日通报电子银行业务各项重要指标完成情况，同时要求各网点在营销过程中，要巧借外力，将电子银行产品捆绑化和套餐化，剑指业务进度和指标的提升。同时，配合省行“新征程”业务营销竞赛活动，举办了个人业务“扬帆新征程 心印宝岛行”旺季营销竞赛活动，重点加强了对电子银行业务的营销推动力度。

做好信息反馈，及时解决客户的问题；二是与行业客户、系统客户、重点客户联合进行联谊活动，以多种形式开展服务活动，彰显品牌服务内涵；三是认真做好新增证书客户的回

访。同时该行加强了对网点从业人员的业务技能培训，提高准确处理客户故障和问题的能力，利用服务示范区现有的设备，交话费、查余额、转账等方式，力争将不动户消灭在网点内。

## 旅游工作总结篇五

“小微”一头连着经济繁荣，一头连着社会稳定，因此做好小微金融服务显得至关重要。我行也始终坚持以支持农村小微客户发展，帮助小微客户解决发展中的资金问题，作为我行义不容辞的责任。今年以来，按照银监会有关要求，我行从多方面继续加大对小微客户的扶持和服务力度，深化服务内涵、强化服务措施。根据贵局相关文件要求，为了全面提升小微客户服务水平，进一步提升服务效率和满意度，在此对上半年的小微金融服务工作情况总结如下。

统计数据显示20xx年至20xx年，我国经济年均增速高达10%，而我国银行业的发展速度与经济增长速度存在明显正相关关系。近两年，经济发展走下了高速公路，从高速增长转向中高速增长，我国经济进入新常态。

范风险不松动，切实做到“强服务、防风险”两手抓，两手都要硬，保持“稳健发展”；然后适应经济新常态：采取特色市场定位，推广特色金融产品，以此寻求“创新发展”；引领经济新常态：积极应对，顺势而为，着力转变发展方式和盈利模式开拓“创新发展”。

为进一步提升小微金融服务质量和水平。将“实”、“真”、“早”、“面”作为考核机制建立的立足点。“实”：定任务，使得各项任务量化成硬性考核指标，要求支行发挥钉钉子精神，切实把工作落到实处；“真”：严考核，改变传统考核导向，重点考核小微金融服务情况，对于弄虚作假者进行违规积分及经济处罚；“早”：考核支行任务完成的时间，要求支行通过科学部署、合理安排，第一时间抢占目标

市场、锁定目标客户，尽早完成总行下达的各项任务指标。“面”：考核小微金融服务的受众面，要求支行扩大客户和行业的覆盖面，提高市场占有率，为今后工作的推进夯实基础。

为了进一步引导支行增强支小助微的服务理念，动员更多营业网点参与小微企业金融服务，扩大业务范围，我行坚持以客户为中心的经营理念，针对不同类型、不同发展阶段小微企业的特点，不断开发特色产品，为小微企业提供量身定做的金融产品和服务。

企业座谈会、青年创业者座谈会，共同研讨和探索适应客户需求的金融产品，上半年开发出了“科技贷”、“创易贷”、“预约转贷”等特色产品，为小微客户融资提供了更便捷的方式。

至6月末，我行共计发放新型信贷产品笔数62笔，授信金额4250万元。同时，为了帮助客户有效利用闲置资金，针对小微客户推出了专属的机构理财。今年以来发售4期，累计金额2.6亿元。

小微客户具有分布面广、行业密集度不高、风险分散等特点，传统的信贷方式难以有效满足其需求。我行通过引进德国ipc公司微贷技术而成立微贷事业部，有效满足小微客户的金融服务需求。在引进微贷技术的过程中，我行结合本土小微客户发展实际情况，探索出一条微贷技术本土化道路，根据金融环境开发“易贷”系列小额贷款产品，主动对接小微客户需求，给小微客户解决燃眉之急。同时客户经理采取主动上门营销、点对点扫街式营销等方式，给予小微企业支持，为客户提供“一站式”金融服务，方便了客户结算和理财需求。

“三个不低于”要求金融机构在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不



低于上年同期水平。为此，针对符合产业政策、产品具有核心竞争力、长期能够实现盈利、但暂时出现经营困难的小微企业，我行适当提高对其容忍度，并指导和督促银支行落实小微企业金融服务，完善对小微企业的不良贷款尽职免责制度。

我行在申贷获得率的统计上主要从以下两个方面着手。第一，规范各支行的台账登记制度，要求其及时完善贷款申请、发放台账，并按周上报至业务部门，交由专人进行统计；第二，对照信贷系统的数据，导出当期的小微客户授信户数。在该数据的统计上目前存在如下问题，由于部分支行台账登记不及时、不全面，并且信贷系统中无法统计申请贷款的客户数，因此在统计上可能存在一定偏差。

截至6月末，我行五级分类不良贷款余额20263万元，其中小微企业不良贷款余额11866万元，占58.56%。

我行按照监管部门要求，结合自身实际，制定了阶段性考核办法，加大不良贷款清降考核力度，严控不良贷款反弹。按照“尽职免责、失职问责”的原则，我行及时开展了责任认定，原则上对新增逾期、欠息3个月以上的贷款必须于次月底前完成责任认定工作，同时要求支行做好存量贷款责任认定工作，做到明责和问责相结合，对违规放贷责任人要下岗限时清收，对形成风险、造成损失的责任人要加大问责力度，涉嫌违法的要迅速移交司法部门处理。同时，总行相关职能部门也加强了风险监测、检查，定期通报清降情况，快速处理发现问题，切实做到上下联动，形成合力。

小微企业贷款规模基本得到满足，贷款满足率总体水平较高，对小微企业、个体工商户等小微客户的支持力度较大。

增强服务功能、丰富服务渠道，是创新小微企业金融服务方式的重点内容。近年来，互联网金融成为大众热议的话题，利用互联网进行营销也已经成为最有效的营销手段之一。今

年我行继续利用互联网平台对小微金融业务进行了宣传，以此增强客户黏度。例如利用我行的站，大力推广我行的信贷产品及中间业务，扩大受众面；利用微信的公众号及时推送优惠政策及新型业务产品，在年轻客户群体中取得了一定效果。

除了充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式，同时我行还在积极创新新型营销渠道，探索新型营销模式，通过多种方式相结合的手段来支持小微企业发展。

一是经营成本上升，利润空间下降。近年来，小微企业的利润空间逐渐下滑，这其中的主要原因在于经营成本上升、订单减少、部分行业产能过剩，方方面面的原因带来的直接影响是小微客户的生存空间缩小。

## 旅游工作总结篇六

20xx年度即将过去，在这一年内，本站认真贯彻执行了总公司及县公司的有关指示精神，围绕职代会所布置的各项任务，本站全体工作人员努力奋斗，团结一心，预计全年实现发送班次82855次，旅客912500人次，招揽收入950万元，比去年增长12%，圆满的完成了公司交待的任务。取得了一定的成绩，现将20xx年工作总结如下：

车站的管理根本在于对人员的管理，而其中站班组人员更是起到了核心的作用，带头的作用，充分发挥班组成员的积极性、代表性、示范性，以点带面，全面落实各项管理措施，为此本站根据工作特点，对班组成员进行了专门的分工，各人有各项的具体布署和分管内容，从而彻底纠正了过去那种班组成员分工不明，思想不统一，人心涣散的现象。同时在此基础上本站建立健全了以岗位责任制为主的包括劳动纪律制度、安全管理制度、财务管理制度、工作交接班制度等十多项规章制度，并分发各职工组织学习，在工作中突出以制度管理的特点，体现了公平性、透明性及适用性，受到了广

大职工的欢迎。另外针对个别工作不扎实，无责任心，不能胜任工作的班组成员，毫不心软，按“能者上，庸者下”的原则，进行了调换，今年我站长途客运班组就撤消班长4人，调换班长一人，运管办公室撤消副主任三人，调换正、副主任二人。而事实证明，这样做极大的提高了职工的积极性，人人有了动力和压力，工作起来更加努力。

为提高全站服务质量，树立车站文明“窗口”，我站今年每二个月举行一次业务知识讲座，至今已举办了五期，300余人次参加了听课，在6—8月份还分三期举行了全站职工业务知识考试，共计发放学习资料60多份，全体上岗职工全部参加了业务知识考试，通过率100%，每个月我们还分班组组织学习安全知识，并要求人人撰写学习心得体会；另外在全年长期开展岗位练兵活动，做好真正切实把提高职工素质。全站上下面貌焕然一新，职工的业务素质也得到了极大的补充和提高。

制度的建立只是一个基础，而执行落实才是首要，不流于形式，不搞表面工作，是我站今年工作中一直倡导要求的，我站专门成立了劳动纪律督查小组，由站长任组长，副站长及各班组成员为组员，由站长亲自领导，每天对车站各岗位的劳动生产情况做不定期的检查，发现问题，按有关规章制度予以相应处罚，对个别严重违纪人员作出了下岗处理的决定，今年共计查处违纪人员人次，罚款元，下岗3人，维护了制度的严肃性，使全站上下的工作作风有了非常大的改变。

在平时日常工作中，面对出现的各种问题，我站更是充分发挥民主集中的原则，不搞“一言堂”，定期召开班组工作会议，商议讨论有关重大问题。今年共计召开了站班组工作会议37次，通过了有关处理意见、决议共计20项。保证了公正性和透明度。

目前我站的主要收入还是靠日常发班从售票收入中提取劳务费，其它方面的收入所占比例不大，这种局面就决定了运输

生产工作是我站工作之中的重中之重，我们主要采取了以下几点措施：

1. 加大对站场设施基础的投入，随着人们生活水平的不断提高，旅客对乘车环境、乘车秩序、乘车工具有了更高的要求，为适应社会发展潮流，我站投入了4万元资金对部分站场设施进行了更新，包括更换了修车室内座椅、公告牌、各种图表，修补了候车室屋顶，新增了人车分离护拦。并对场站重新进行了科学的规划，划分了待班区，发班区，修车区等功能区，使整个站场更加美观实用，秩序井然。在今年那场举世瞩目的“非典”战役中，我站更是把防治工作放在了首位，把旅客的生命安全摆在头等位置，在生产形势严重下滑的情况下，我们仍然按上级有关部门精神，调入了1万元购置了测温仪、体温计、消毒水及工具，印刷了大量的登记表格，并专门设立了旅客留观室，成立了专门的防治小组负责此项工作，责任到人，对每天进站的每台车辆都进行了严格的消毒，对进站的人员都进行了统一的检查，并将检查情况直到现在还在坚持每天上报有关部门。“非典”期间我站共检查车辆8335台次，旅客82845万人次。据统计，“非典”重点防治的4、5月期间，我站在收入比去年同期下降60%的情况下，支出比去年同期增长了2万元。通过努力我站圆满的完成了“非典”防治任务，无发现一起“非典”疑似病例，受到了上级部门的表扬和社会各界的好评。

2. 加强的对站场的管理工作，车站人来车往，环境比较复杂，再加上车辆多为私人所拥有，他们不太服从管理，而我站主要收入来自车辆方面，所以对车辆、对站场秩序的管理是日常工作之中心，在这方面中，我站的运管办公室是主要力量，在今年为加强运管力量，我站将运管办人员从原有的8名增加到了17名，极大的增强了管理力度。针对目前各班线存在的各种问题及实际情况，我站还制定了各班线管理制度，对各班线的发班、客源组织、售票等情况做了详细的规定，并及时了解出现的各种情况，作出处理。对重大问题我站还专门召开班线会议，组织经营者进行统一讨论，尽是做到以理服

人，用制度公平管理，今年我站共召开班线协调会议8次，出台班线管理规定制度4个，有效的维护的班线稳定。在平时工作具体的管理实施中，站运管办公室更是起到了“中流砥柱”的作用，因为他们是相直接与被管理者相接触的，是战斗在第一线的，他们工作的好坏，直接关系到我站的生产效益，为此车站安排了主管生产副站长负责协调这方面的工作，每天早上召开运管“碰头会”，将一天的工作安排分配到位，责任到人，并保证全天有人值班，随时处理问题。对外针对“票贩子”拉客、卖客的现象和过境车辆偷客的情况，运管办安排了专人专车，上街主动出击，打击私设站点，并在东线设立了稽查点，凡经过车辆必须停车接受检查，由稽查检验无误在三联单上盖上稽查章后，三联单才能在公司财务结账。这样不但为车站创造了效益，而且对规范车辆的经营也起了很大的作用。今年全年东线稽查点共预计实现了补票收入万元。对站场的管理运管办则根据不同班线的特点分别与之对待，如对广线采取限定最低票价、派人跟车等措施，对常德线采取按每车型安排一人现场管理，现场监督，现场处罚等措施，原来常德线经营有拉客、抢客及乱停乱靠发班的现象，经过上述措施的诊治，得到了很大的改善，基本上秩序恢复了正常。除了上述专线专治的措施外，另外运管办还安排了流动值勤人员整治站场秩序，车辆进站后由他们负责引导停入待班区，不许乱停乱靠，对不服从指挥的有权当场处罚。现在整个站场基本作到了车辆摆放整齐，发班准点，无拉客、喊客现象。

3. 加强和上级主管部门的联系和合作，整顿客运秩序。在原来，由于某此原因，我站同上级有关主管部门关系一直不太好，工作也得不到有效的支持，今年以来，我站作了大量的工作同这部门搞好关系，并取得了一定的成效，并配合他们搞了几次大的客运市场整治，如今年5月对全县和乡镇的私设站点进行了大范围的打击，对“票贩子”，西站发长途班的问题作了及时追究处理。主管部门对我站的支持也逐步加大，如今年我站车辆的更新就基本上办理的比较顺利，没有像以来卡、拖的现象。也间接的促进了我站的经济效益。

4. 加大售票力度，促进对效益增长。在去年我站只有快巴、跨省线和一部分跨地线实行售票，其它实行了劳务费包干，很大的程度上流失了一部分收入，看到这种情况，再加上6月份隔壁向阳停车场的迁入的机遇，同时按总公司及县公司有关精神，我站加大售票的班线范围，逐步取消劳务费包干，到今年12月份，我站班次从去年的日发150班增加到了227班，售票班次从去年的100班到现在的基本上全部售票。经济效益稳步提升。

通过上述一系列措施，我站今年的运输生产工作有了很大的起色，职业素质有了质的改变，职工的收入也得到了提高，经过全体工作人员的努力，在今年的全省站场评级中，由二级乙等车站上升达到到二级甲等车站标准，上了一个新的台阶。

安全是运输生产的重点，向安全要效益不是一句空话，我站主要做了以下几点：

1. 车站建立和健全了安全生产制度，成立了安全领导小组，配备了安全专干，做好站场内部各项治安、消防安全管理工作，保障车站、进站车辆和旅客生命、货物安全。

2. 我站建立了车辆安全检查(门检)制度，对出站车辆进行安全检查，做到出站班车旅客不超载，行包装载符合规定。

3. 加强乘车安全宣传教育，严格查堵危险品，做好旅客行包和携带物品的危险品检查登记处理工作。

4. 工作人员做到每一趟车对旅客进行一次乘车安全常识的宣传，发车时应绕车一周，检查有无不安全因素，无，方可发车；广播员每天上午、下午进行一次乘车安全常识宣传；旅客上车前，“三品”检查员应作彻底的“三品”检查，消除隐患，如果造成重大事故和经济损失追究责任人的责任。

5. 定期组织车辆经营者、司机、工作人员进行安全知识学习，加强安全意识。

6. 车辆实行安检报班制度，发班前由车队安全人员对车况进行检查，合格后凭安检单到车站报班，否则不予安班。

卫生工作是车站的门面，是直接关系到旅客对我站的第一印象，原来我站的卫生工作一直存在着脏、乱、差的现象，旅客对此一直有意见，甚至投诉到有关媒体并曾被曝光，今年以来，我站加大这方面的投入，将卫生清洁人员从原来的2人增加到了3人，并规定随脏随扫，谁出现问题找谁负责，到现在车站的卫生状况有了很大的改观，站场清洁干净了许多，重新赢得了旅客的好评和赞赏。

我站现在人员120多人，长期以来实行轮岗，即一部份人分流，另一部分人分成二组，轮流上班，工资待遇低，有的生活还非常艰难，为确实改善提高职工的待遇，我站在今年做了大量的工作，尽量解决职工困难，如翻新了车站厕所，安排了15名职工轮流值班收费，如今这些职工的收入大有提高，从原来的每月分流工资100多元增加到现在的每月收入500—600元，而且每人每个月只值4天班，非常轻松，好多人都挣着要上。另外借着厕所值班人员的增加也缓改了其它岗位就业的压力，经过努力，目前其它岗位的上班人员一部分已实现月月上班，另一部分也已全部实现了每一年上9个月的班，比原来多上了3个月，平均每人增加收入1600元。同时在我站效益好转的时候，今年为职工做了站服140套，共计金额60000元。在9月份又给每位职工发了已有几年没发的降温费100元，共计14000元。从9月份起还为每位职工每月上调了50元的效益工资。通过以上一系列措施，职工的待遇有了明显改善，人员的思想也稳定了许多。到目前为止我站平均每月工资总量比去年同期比较多支出15000元。

20xx年度我站工作虽然取得了一定的成绩，但也还存在诸多不足，比如我站的营收情况仍有不少漏洞，不太尽如人意，

我站的班线班次还比较少，需要努力拓展，在站场管理及人员管理方面，也没有全面的落实和实施，职工的职业素质也亟待提高，在20xx年我站需要在以下方面多做功夫：

1. 积极开辟新的班次，增加企业效益。
2. 扩大多种经营，努力加大非客运招揽收入在总收入中的比例，加强企业的搞风险能力。
3. 加强管理，确保运输生产秩序化、规范化。
4. 提高职工的福利，增加职工工资，争取职工人人达到全年月月上班的目标。

## 旅游工作总结篇七

一转眼就过去了，在这短短的一年里我体会到很多，感受也很深。透过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的欢乐和光荣。本人姓名-，年龄x[]籍贯x省-市-县，社会实践职业：销售员。由于经济原因我家在-年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自我专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自我做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要理解爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。可是透过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行透过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。



第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不一样层次的消费者带给不一样的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。此刻生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每一天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每一天五点起床，开着车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我明白，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回去，仅次一项就会很辛苦，并且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我仅有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

透过一年的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自我的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自我，提高自我的素质，努力学好自我的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

## 旅游工作总结篇八

尊敬的各经销商总经理：

上午好！

首先对各位销售网点的销售经理的到来表示最热烈的欢迎。4s店自成立以来至今在各二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共4563台，平均每月实现各个网点销售100多台，网点销售占据整个公司销售额的50%以上，经销商销售管理工作已成为公司销售工作的重要组成部分，现就公司近5个月经销商销售工作做一工作总结：

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于suv专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的，使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经

销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少的质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。