

# 2023年文广局个人工作总结(大全10篇)

少先队工作总结是对我们过去一段时间内的工作进行全面回顾和总结，通过总结，我们可以找到问题的症结和解决方法，为更好地开展未来的工作提供指导和借鉴。在写团委团支部工作总结之前，可以先了解一些团委团支部工作总结的写作技巧和要领，以下是一些总结范文供参考。

## 文广局个人工作总结篇一

20xx年上半年，我局在市委、市政府的正确领导下，在省、市物价局部门的精心指导下，紧紧围绕主题主线和“稳中求进、开拓创新、扎实开局”的要求，围绕市委、市政府工作中心，围绕全年工作目标，狠抓措施落实，各项工作取得了阶段性成效。

### （一）落实调控目标，保持市场物价基本稳定。

1. 加大价格监测点的建设和管理。加大价格监测网络的建设，全市各类价格监测点数量达44个，涉及民生的监测品种由264个扩大到334个。农贸市场实行每周二报，超市、家电商场、零售药店实行每周一报报告制度。

2. 严格执行价格监测报告制度。根据新的《价格监测报告制度》要求，我市增加了成品粮出厂和零售价格及特色农产品价格的监测任务，并主动上门与他们进行联系和沟通，宣传价格监测报告制度的意义和重要性。

3. 加强价格监测预警和分析工作。及时开展价格监测预警工作，对居民主要食品价格进行月度分析，对价格有波动的商品及时进行动态分析，对时令性较强的长江刀鱼进行了价格监测和分析，1-4月，撰写价格动态分析13篇，1篇《xx市特色农产品香沙芋价格监测分析调查》专题价格监测分析被xx市

《民生与价格》刊物录用刊登。

## （二）强化价格管理，缓解民生价费矛盾。

1. 实施油运价格联动，动态调整长途客运价格。根据年初成品油价格的连续下调和近阶段持续上涨的实际情况，依据我市油运联动办法，我们适时调降和调升燃油附加，动态调整长途客运票价。目前燃油附加维持在每人公里0.015元的合理水平。
2. 加强放开商品的后续跟踪调查工作。去年种子价格放开后，我们积极转变监管方式，变原来的全面管理为事中事后监管。
3. 实行商品房价格行为监管。我市从今年6月份起拟取消我市普通商品房“价格备案制”，实行商品房价格行为监管。

## （三）规范收费行为，推进收费管理改革

1. 推进价格改革，转变收费监管方式。统一取消收费许可证及年度审验制度。从4月1日起停止发放、变更收费许可证，停止实施收费许可证年度审验工作。实行收费单位收费情况报告和清单制度。同时建立收费单位年度收费情况档案查询制度，完备收费情况登记台账。
2. 加强收费单位诚信等级评价制度。为进一步规范收费行为，减轻企业和群众负担，我们结合收费单位收费、财政管理等政策执行情况，对存在非税收费（行政事业性收费）、政府性基金和实行政府定价（指导价）管理的经营性服务收费行为的部门设定为四个等级，分别采取不同措施进行监管。

## （四）夯实工作基础，强化价格公共服务

1. 深化重要民生价格公示。认真做好“价比三家”、“平价商店”价格公共服务工作。每周四对超市、药品零售商店、

家电商品、农贸市场经营的部份商品进行“晒价格”。每周二、四对粮食、食用油等五类居民主要食品价格进行搜集、整理、汇总、发布给6家平价商品直销店和2家平价商店。

2. 注重12358价格品牌建设。开通12358全国价格举报呼叫平台，将原有系统切换到国家新建系统中，并按要求配套了相关设备和专职举报工作人员。按照“有报必查、有查必果、有果必复”的服务承诺，制定完善12358价格投诉举报工作制度和价格举报机制。上半年，受理各类价费咨询投诉41件，其中举报3件，咨询38件。

#### （五）加大查处力度，维护市场价格秩序。

加强节假日期间市场价格监管。联合市职工监督站、社区物价监督员先后开展了“元旦”、“春节”、“3.15”、“五一”重大节假日期间的市场价格监管，加强对商品流通企业、餐饮宾馆、客运票价、出租车价格等重点行业的价格监管，共组织12个价格检查组，出动 140余人次，检查200多家经营单位。

（一）落实价格调控目标责任制。配合相关部门落实重要商品生产、供应、储备等调控任务，开展价格调控目标责任制的监督检查，切实发挥好价格调节基金扶持生产、调控市场、稳定价格、补贴困难群体的作用，保持全市价格总水平基本稳定。

（二）进一步深化价格改革。出台非居用天然气销售价格调整措施。组织召开居民用气价格调整和阶梯气价出台听证会。拟定居民阶梯气价和居民阶梯水价。

（三）强化依法行政，提高行政效能。健全行政决策跟踪评估制度，进一步完善原有的评估制度，使该项制度规范化、常态化。严格政府定价程序，依法履行成本调查、集体审议等法定程序，完善价格审批事项的操作程序和监督措施，提

高依法定价的水平。

（四）推进行政审批制度改革。根据国家、省市物价部门和我市行政审批中心的相关要求，进一步清理行政权力事项，该放开的坚决放开，该合并的坚决合并，对保留的权力事项认真履职，严格审批制度。改进我市普通商品住房管理形式（拟由备案价管理改为销售行为管理）。

（五）加强价格调查研究。充分发挥价格协会作用，组织全体人员和协会会员深入基层，密切关注市场价格动态，撰写有质量的价格研究分析，为领导科学决策提供服务，为实现全市宣传思想工作目标发挥了重要的作用。

（六）重要民生价格全面公示。确定全市重要民生价格公示目录，开发相关程序。建立价格诚信档案，开展价格诚信行业活动和明码实价试点工作。加强明码实价试点工作的督查，强化明码实价考核验收。

（七）推进平价商店建设。加强对平价商店的督查和管理，强化平价商店价格执行情况考核制度，规范明码标价和价格公示，根据价格监测数据定期发布进行动态调整，促进平价商店持续健康发展。

（八）贯彻落实《纪检监察机关查办案件涉案财物价格认定工作暂行办法》。积极与纪检监察机关加强沟通和协调，高标准、严要求，保质保量地搞好涉及纪检监察案件价格认定工作，为全市反腐倡廉工作做出贡献。

今年以来，我们紧紧围绕市委市政府年度工作部署，以“三个城管”创争活动为主线，以城市环境综合整治、文明城市创建、优秀管理城市创建等活动为抓手，紧扣目标，持久发力，着力解决城市管理面临的难点和人民群众反映的热点问题，努力营造良好的城市环境，取得了较好的工作成绩。

围绕城市管理的日常工作，积极履职，实现整治和管理日常工作常态化、规范化。一是市容秩序整治措施有力。分片包干，逐一立项，对城区主次干道特别是农贸市场、学校、商业区周边的流动摊点进行多轮整治，集中清理违规设置、影响市容的灯箱、站牌广告及披棚。集中整治结束后实行定岗管理和分段巡查相结合，落实长效措施，困扰市民多年的江华街、时代市场东出入口等道路拥堵老大难问题得到缓解。二是三轮车整治成效明显。优化调整联合执法力量，错时错位，机动巡查，始终保持高压严管态势，下大力查处无证“黑车”、加装动力装置等违规行为。截止6月底，共查处违规营运三轮车260辆，拆除车棚170顶，暂扣电瓶40组，较好地保持了整治效果，吸引多地兄弟单位前来学习管理做法。三是户外广告整治有序推进。调查摸底城区户外广告，全面统计基础数据，科学制订整治方案，逐一落实整治措施，共拆除陈旧破损和违规乱设户外广告60多处。加强巡查，及时清理乱挂横幅、布幔500多条，城区视觉空间得到进一步净化。四是农贸市场管理逐步规范。定期对城区农贸市场开展考核工作，按照农贸市场管理标准，在市场设施建设、环卫保洁等方面量化打分。加强渔婆批发市场的管理工作，开展内外环境整治，落实食品安全责任，消除各类安全隐患，确保了市场平稳发展。

围绕年初确定的工作目标，精心部署，序时安排，各个重点项目进展顺利，成效明显。一是城市环境综合整治组织严密。今年共排定“九整治、三规范、一提升”项目63个。立足早起步、开好局，抓紧启动各个整治项目，截止6月底，排定的项目已全部进入实质性实施阶段，其中33个已经完成，完成率52%，其余大部分完成80%左右，进度同比有明显提升。开展中州路创建省级城市管理示范路工作，已完成大部分工作，通过了省整治办初审。二是建设工地扬尘整治扎实开展。会同市住建、环保等部门组成联合执法队伍，开展建设工地扬尘整治专项行动，常态化组织整治行动，对城区所有工地和渣土运输企业逐一过堂，发放“一封信”，对照有关法律法规和管理办法，查处违规行为，约谈违规企业负责人，责令

整改，城区工地扬尘现象得到有效遏制，空气质量持续好转。三是停车秩序管理进展顺利。积极拓展停车泊位资源，建成了老公安局地块停车场，城区新增停车泊位530多个。启动了停车收费管理，实行市场化运作，大力开展停车收费政策宣传，加强对收费单位的管理考核，督促规范运作。启动了停车诱导系统二期规划编制工作。四是江平路西环段整治全面完成。完成整治项目收尾工作。整个项目拆除户外广告40余个，清理移动灯箱50余个，对沿线立面进行全面出新，统一规范店招标牌设置，完成人行道、绿化带等一系列改造，沿线环境面貌明显改观。

顺xx市发展规律，积极拓展思路，破解瓶颈，不断提升城市管理效能。一是数字城管建设取得实效。1月22日，数字城管平台投入运行，按照“先运转、后完善、再提高”的原则，不断探索运行规律，完善工作机制，加强一、二、三级平台的建设和融合，强化成员单位间的沟通协调，突出实时有效监控，提高了问题处置的及时性和有效性。目前系统运行稳定，处置效率不断提升，以城管委为平台、以数字化为依托的“大城管”工作机制基本建立。经专家鉴定，数字城管系统已基本达到省级验收标准。二是网格化管理高效运作。将城市管理责任区划分为23个网格，优化调整人员配备，将所有城市管理任务纳入网格，明确管理标准，落实人员责任，结合数字化城管运行机制，建立网格化工作考核制度，每月公布考核结果，与奖惩挂钩，城管队伍的工作活力得到有效激发。三是行政审批工作持续改进。加强窗口规范化管理，强化服务理念，探索健全审批机制，认真落实“四个一”工作模式，全面梳理进入窗口的审批项目，从受理到发证实行一体化服务，对办理情况及时跟踪，协调推进，尽可能方便群众办事，让群众少走弯路，提高审批效率。四是环卫作业机制不断健全。赴宁夏中卫学习“以克论净、深度清洁”环卫作业经验，结合我市实际，细化完善环卫工作目标考核办法，围绕生产作业质量、创收节支、安全生产等内容加强考核，深入开展“月度之星”评选活动，考核和评选结果每月张榜公布，职工工作积极性和工作效率不断提高。

今年以来，我局上下团结拼搏，共同努力，各项工作稳步开展，态势良好。但许多工作还面临着较大困难。一是综合执法工作有待深入推进。实行综合执法以来，虽然拓展了执法领域，但具体实施不畅，总量偏少，力量整合、管治衔接等基础性、机制性问题仍未突破瓶颈，需下大力磨合，同时期待顶层设计带来创新和规范。二是城市管理基础薄弱。xx区建筑密度过大，难以辟出专门场地安置流动摊点，疏堵结合的治乱思路较难推广；建筑渣土消纳场所尚未建设，垃圾围城乱象难以标本兼治。三是长效机制有待进一步建立。近年来，我们探索实行了一些针对突出问题的长效管理举措，取得了不错的成效，但城市环境总体上乱点多，城管人员疲于应付，问题易反复。上述问题的存在，有基础设施不到位、体制机制不完善等造成的弊端，需要上级部门重视解决；从主观上看，进一步拓展工作思路，强化宣传引导，加大工作力度，也能实现管理效能的进一步提升，这需要我们在下一步工作中认真研究。

下半年，我们将继续围绕市委市政府的中心工作，紧扣xx市城管局关于城管工作的总体思路，按照局年度工作部署，进一步解放思想，开拓创新，不断深化城市管理长效措施，提升城市管理工作水平，努力实现城管工作再上新台阶。

## 文广局个人工作总结篇二

xx年，在局党组的正确领导下，在信息中心全体同志的团结协作下，信息中心工作有序运行，我区“金财工程”建设稳步推进，为财政各项业务顺利推进提供了有力保障。

(一)推动全区“金财工程”大平台和全省账务资金运行管理系统稳定、安全、高效运行。专门设立一台电脑用于现场应急处理，及时解释和处理相关单位和个人的问题。

(二)定期更新网络杀毒软件，对全局计算机做好杀毒计划，避免网络病毒对财政业务工作的影响。

(三)对机房机柜的线路进行理线、贴标管理，确保整体效果的简洁、就近、实用。

(四)加强对局各科室及乡镇财政所、工业分局计算机及附属设备报废处理，管理完善计算机台账和国有资产的处理。

(一)做好财政各业务系统维护、备份工作。各业务系统要做到本地服务器每日备份，异地服务器再进行定期备份。

(二)对财政系统计算机及附属设备的采购进行监督管理，保证设备购买的必要性、合理性、科学性、经济性。

(三)全力保障全省国库集中支付电子化系统上线工作的进行。

## 文广局个人工作总结篇三

今年来□xx市工商局全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以□xx市20xx年全面深化改革工作要点》为指导，以商事制度改革和工商体制调整统领全局，以助推经济发展为根本，以依法科学监管为重点，不断深化改革举措，强化日常管理，提升队伍素质，较好地完成了各项工作。现将相关情况汇报如下：

### 一、各项改革任务进展情况

#### (一) 第14点：推进食品药品安全监管体制改革（责任单位）

该项改革已完成。根据市政府的安排部署□xx市工商行政管理局于20xx年3月31日，正式将“流通环节食品安全监管职责”移交给xx市食品药品监督管理局，同时将1951份《食品流通许可证》档案资料移交□20xx年5月20日，将6套18件食品安全检测箱、农药残留快速检测仪、仪器专用附件箱等设备移交。至此□xx市工商局完成了食品安全监管“职责、档案、设备”的移交，确保了移交时期全市流通领域食品安全的平稳过渡。



## （二）第15点：推进工商、质监机构改革（责任单位）

该项改革正在进行中。目前取得的进展有：

1.20xx年12月31日□□xx市市场监督管理局主要职责内设机构和人员编制规定》即xx市市场监督管理局“三定方案”印发，将市工商行政管理局和质量技术监督局由省级以下垂直管理体制调整为xx市政府分级管理，两局的职责整合划入市市场监督管理局，“三定方案”明确了市市场监督管理局主要职责、内设机构和人员编制。

3.20xx年4月20日，市委组织部宣布市市场监督管理局领导班子人员名单，新的领导班子正式组建。

## （三）第16点：推进工商登记制度改革（牵头单位）

该项改革已全面实施。具体内容有：

1.20xx年3月1日，实施《广东省商事登记制度改革方案》，取消有限责任公司最低注册资本的限制，取消首次出资比例和缴足出资期限的限制；除少部分法律、法规另有规定的外，绝大部分企业的注册资本由实缴登记制改为认缴登记制，市场准入门槛大幅降低。

2.20xx年5月26日，实行《广东省工商登记前置审批事项目录》和《广东省工商登记前置改后置审批事项目录》（简称“两个目录”），进一步放宽市场准入，统一执行工商登记由“先证后照”转变为“先照后证”。

3.20xx年10月1日，实行国务院《企业信息公示暂行条例》及国家工商总局《企业公示信息抽查暂行办法》、《企业经营异常名录管理暂行办法》、《个体工商户年度报告暂行办法》、《农民专业合作社年度报告公示暂行办法》、《工商行政管理行政处罚信息公示暂行规定》等5部规章。一年一度

的企业年检制度正式取消，改为企业年报制度。企业可自主通过网络平台进行年报公示。

（四）第29点：推进市场监管体系和社会信用体系建设（牵头单位）

该项改革正在进行中。

20xx年10月1日，国务院《企业信息公示暂行条例》及国家工商总局《企业公示信息抽查暂行办法》《企业经营异常名录管理暂行办法》《个体工商户年度报告暂行办法》《农民专业合作社年度报告公示暂行办法》《工商行政管理行政处罚信息公示暂行规定》等5部规章正式实施。全国企业信用信息公示平台正式上线运行，各企业可自主登录该平台进行年报公示。存在违法违规行为或经抽查未及时年报的企业，将被列入“经营异常名录”。该名录向全社会公开，列入名录的企业将在政府采购、工程招投标、国有土地出让、授予荣誉称号等工作中依法予以限制或者禁入。

## 二、取得的成效及主要做法

### （一）取得的成效

自各项改革措施实施以来，为切实将改革工作落到实处，进一步加快推进改革进程，xx市工商局按照高度重视、全面覆盖、突出重点、分类实施、分级负责的原则，全面深化改革，进一步强化宣传引导，优化办事流程，提高服务质量和工作效率，全面推进“大众创业、万众创新”，最大程度激发市场活力。20xx年1-7月，全市新发展内资企业12户，注册资金0.26亿元；新发展私营企业134户，注册资金3.39亿元，同比分别增长18.58%和9.68%；新发展个体工商户1140户，注册资金0.87亿元，同比分别增长29.25%和24.78%；新发展农民专业合作社28户，注册资金0.23亿元。办理股权出质登记业务15宗，帮助企业融资1.08亿元；引导8户个体户转型升级为

企业。目前，全市共有内资企业630户，注册资金16亿元；私营企业1361户，注册资金40亿元；个体工商户17251户，资金数额达7.9亿元；农民专业合作社487户，成员出资总额5.2亿元。全市企业20xx□20xx年度年报报送公示率分别为85.37%和85.63%。

## （二）主要做法

1. 突出改革的必要性，树立大局意识主动作为。组织动员全局干部职工学习相关会议精神，充分了解党和政府推进各项改革的必要性和紧迫性，增强干部职工的大局意识和责任意识，同时通过座谈会等形式组织交流实施改革中遇到的问题，讨论应对方法，积极迎接并认真落实各项改革措施，确保改革时期全局干部职工人心不散、队伍不乱、工作不断。
2. 突出改革的全面性，严格推进行政审批改革。严格执行注册资本实缴改认缴的“宽进”措施，进一步放松准入管制，放宽登记条件、降低创业成本，实现市场主体申请登记“零障碍”。简化企业住所（经营场所）登记手续，允许“一照多址”，全面落实前置改后置审批项目，确保改革持续深入。
3. 突出改革的重点性，建立信用约束管理体系。经过企业年报的登记，对企业相关数据进行整合，建立企业经营异常名录数据库，适当简化市场主体退出机制，依托商事登记制度改革利用网络市场监管平台进行监管，推进各部门监管数据互联互通，使市场主体“一处守信，处处方便；一处失信，处处受限”，通过强化信用约束管理，推动企业诚信自律。
4. 突出改革的便利性，促进创业热情持续释放。建立小微企业申办快速通道，依托市级市场主体信用信息公示系统，建立完善小微企业网上登记系统，推进申请、受理、审核、公示等全程电子化网上登记管理。加大中小微企业发展先进经验和成功案例的宣传报道力度，着力营造中小微企业发展社会氛围和舆论环境。以“一窗接件、内部流转、限时办结”，

提升服务质量和办事效率。

5. 突出改革的有序性，确保各项改革顺利推进。将注册资本认缴、“先照后证”、后续监管等改革内容在全社会进行广泛的宣传，同时按照省政府确定的“先照后证”的市场准入原则和“谁负责审批，谁负责监管”与行业监管有机结合的市场监管原则，加强与政府各职能部门的沟通协调，借助市政府办公平台，定期将全市新增市场主体名单函告各行政许可审批部门，推进部门间的信息互通共享，推动各部门加大行业监管力度，落实监管责任，确保改革过程中部门之间无缝衔接，避免出现管理“真空期”。

### 三、存在的问题和建议

部门间的沟通协调力度还需进一步加强。例如在推进工商登记制度改革中的一项重要内容“前置改后置”时，各前置审批部门的重视程度和工作进展不一。建议由政府牵头加强协调力度。

### 四、下一步工作计划

（一）加强沟通，进一步推进各项改革的全面实施，再创乐昌营商新环境。

（二）扎实工作，进一步推进工商、质监机构改革，切实维护队伍稳定。

（三）大胆创新，进一步推行登记注册制度的改革，在巩固委托工商所核发个体营业执照成果的基础上，在法律许可的范围内，逐步下放权限，委托部分工商所核发不具备法人资格的营业执照，进一步方便群众办事。

（四）积极筹划，为迎接“三证合一”等改革新举措的实施做好充分准备。

# 文广局个人工作总结篇四

## 一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。

下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。

争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。

下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。

将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。

但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。

多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

## 二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。

就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。

让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。

并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。

所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。

并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。

达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。

以期把工作做好做细做活。

并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

今年全市商务工作根据市委、市政府深入贯彻落实党的\*\*精神的统一部署要求，突出以世界眼光谋划建设现代化国际城市，以国际标准提升打造体制机制创新优势，以本土优势推进城市发展转型升级，坚持“寻标、对标、达标、夺标、创标”，行政服务“加速、提升、创新、增效、落实”，把全面提高商务发展增长质量和效益作为中心任务，主要预期目标是：全年社会消费品零售额增长15%，到账外资增长10%，进出口增长8%。

重点实施“走出去”引领战略和建设国际贸易中心城市“两项工作”，深化商务发展“三大行动计划”，推进实施“四个创新”。

一、实施“传统对外贸易向现代国际贸易转变”创新，创建

## 国际贸易中心试点城市

### (一)提升发展国际货物贸易。

对标纽约、东京、迪拜、汉堡等国际知名湾区城市，加大对企业的扶持力度，强化关贸、检贸、税贸、银贸、险贸合作机制，推进“大通关”工程。

新建30个外贸公共服务平台，鼓励企业自主创新、培育品牌、建立营销渠道，提高出口基地建设水平。

组织参加80个境内外展会开拓国际市场，积极应对贸易摩擦。

扩大重要资源、先进技术设备和消费品进口，推进汽车整车进口口岸商务运作机制建设。

全年力争国际货物贸易增长8%左右。

### (二)突破发展国际转口贸易。

发挥保税港区政策优势打造航运中心，提高青岛口岸国际中转箱量，积极开展出口集拼、进口分拆、集拼中转等高附加值的国际物流业务，吸引跨国企业设立商品的跨国采购中心、出口集运中心、进口分拨中心、转运配送中心，发展保税仓储转口贸易，加快向自由贸易园区转型。

全年力争国际转口贸易增长10%左右。

### (三)跨越发展国际服务贸易。

开展“服务贸易提升年”活动，形成全方位、多层次的服务贸易发展格局。

实施国际服务外包“双十计划”和“两大工程”，重点培育和扶持十大重点运营企业和十大重点在建项目，加快人才培



育和园区建设工程。

推进海尔崂山工业园区改造升级为青岛电子商务港，规划建设橡胶、矿石等大宗商品进口国家级口岸交易平台。

全年力争国际服务贸易增长15%左右，服务外包增长30%左右。

#### (四) 培育发展国际投资贸易。

引导支持企业加快制定实施品牌、资本、市场、人才、技术国际化经营战略计划，建立境外加工贸易、资源开发、农业合作、科技研发等“四大基地”，并购欧美、日韩等发达国家和地区的知名品牌、营销网络，承揽电力、石化、海洋工程等高附加值项目和国家援外成套项目。

全年力争境外投资增长15%左右，对外承包工程增长10%左右。

#### (一) 创新招商方式。

在德、韩、日、美、俄、港、台、新加坡等设立\*\*工商中心，建立“引进来”与“走出去”相结合的“双向投资贸易合作”促进模式。

引进银行客户服务体系模式，探索设立现代产业招商股权投资基金，建立高端产业定向招商工作机制。

抓好外资并购，积极引进投资性公司、研发中心、利润中心、营销中心等功能性机构。

#### (二) 推进专业化招商。

加强专业招商队伍建设，市招商层面引进国际投资咨询顾问服务机制，建立产业龙头项目引进责任分工机制，以蓝色、高端和新兴为导向，研究建立吸引外资推进十条“千亿级”产业链和十个“千万平”高端服务业工程建设的定向招商平

台，推动市政公用、城建规划、交通、民政、文教卫生等行业扩大开放。

落实《关于加快建设山东半岛中日韩地方经济合作示范城市的实施意见》，加强cepa示范城市建设，争取商务部批准设立港澳cepa促进中心和海贸会两岸海洋经贸专业委员会，办好中德生态园推进与欧美合作突破。

围绕高层出访和重点工作精心组织境外经贸推介活动。

### (三) 推进园区化发展。

结合全市重点经济功能区和产业集聚区布局，吸引外资项目向经济园区集聚发展，培育建设具有产业特色的主导产业集聚园区。

省级开发区推进科技孵化器、专业园一体化建设，设立日韩工业园。

优化园区发展环境，省级开发区全面实现工业项目落地审批“零收费”，提高公共服务水平。

### (四) 推进职能化服务。

落实《关于进一步优化外商投资企业服务环境的实施意见》，明确职能部门责任分工，下放审批权限，畅通大项目绿色通道，强化公共服务，确保重点项目及时落地，打造以规则为基础的投资环境，营造“零障碍、低成本、高效率”的服务环境。

## 三、实施“以外贸标准办内贸”创新，推进宜居幸福城市现代流通体系建设

### (一) 实施流通网络体系国际标准提升计划。

加快推进“千万平”商务区建设和招商，以香港中路和山东路为核心创建国家级示范中央商务区，推进国际水产品交易中心和冷链物流基地规划建设。

针对群众反映的浮山后、西海岸、新客站、团岛等商业设施配套布局问题加快完善。

针对农贸市场脏乱差现象，开展“农贸市场整治年”活动加快整改。

出台《农贸市场公建配套实施办法》，扩大公益性市场试点范围，规划1处市区现代化农副产品物流中心、1处县域产销一体化大型农产品交易中心。

推进“8分钟居民消费圈”建设，争创国家示范社区商业。

## (二) 实施消费服务体系国际标准提升计划。

深入开展“满意消费惠万家”活动，大力发展品牌消费，扩大大众消费。

继续“以节兴市”，对标香港购物节办好\*\*城市购物节，举办香港时尚购物周、进口商品展等活动。

支持“互联网+物联网”新型流通业态，完善电子信用和支付系统，培育一批运营规范的电子商务、网络销售平台和企业，支持连锁企业应用信息管理等先进技术加强物流配送中心建设。

推进商务综合行政执法体制建设，实施12312举报投诉与酒类流通、生猪屠宰执法联动，开展商务信用建设。

## (三) 实施鲜活农产品流通体系国际标准提升计划。

把市民天天能吃上“放心肉菜”作为建设宜居幸福城市的重

要标准，借鉴内地输港农产品和出口欧盟水产品、日本肉鸡等质量标准、供应模式和管理方式，全面提升城市“菜篮子”产销现代化、质量标准化和监管数字化水平。

完善“菜篮子”三级检测网络，健全“农超对接”长效机制，推动车载蔬菜市场建设常态化，全年对接直供规模增长10%。

深化“内增外调”货源保障措施，发展订单生产，落实年度2.25万吨“菜篮子”储备制度。

扩大肉菜流通追溯体系覆盖范围，健全运行维护长效机制，探索牛羊肉入市备案登记管理办法。

#### 四、实施“经济园区转型升级”创新，发挥园区开放先导作用

##### (一) 推动重点区域国际经济合作创新发展。

西海岸经济新区重点推动中德生态园打造世界高端生态企业国际聚集区、技术研发区和宜居生态示范区；建设中日韩创新产业园承接日韩高端产业；筹建中美、中澳、中俄、中新等合作产业园。

红岛经济区引进外资加快软件科技城、胶州湾北岸新区总部商务区建设。

蓝色硅谷核心区推进滨海旅游带、研发创新科技谷□cbd中心谷、休闲度假谷、科技旅游谷和海洋产业建设等方面的国际合作。

##### (二) 推进体制创新增强县域园区经济发展活力。

积极探索科学设计开发区与所在行政区的体制机制模式，试行“两延伸、两剥离、两互动”管理机制，实现省级开发区带

动行政区发展、行政区服务省级开发区发展。

落实《关于打造国家级园区平台推动我市县域经济工业化发展的意见》，推动省级开发区进位、转型、升级、创新。

(三)推动海关特殊监管区“多区港联动”整合发展。

加快推动前湾保税港区向“自由贸易园区”转型，西海岸出口加工区争取试办面向日韩的“进出口加工区”，\*\*出口加工区向“综合保税区”转型，加快形成全市海关特殊监管区功能优势互补、产业互动发展的新格局。

新的一年，我们将进一步深化“学习创新型、服务效能型”机关建设，强化“惠民安商”的服务理念，巩固创先争优活动成果，打造“商务先锋”党建品牌，加强商务干部队伍建设和作风建设，通过“三民”活动和“网络在线问政”等形式密切与企民沟通联系互动，始终关注群众和企业最希望办好的事情，努力提升企民对商务工作的满意度，增强商务工作对全市经济社会发展的贡献度和给市民带来的城市幸福感，使建设宜居幸福的现代化国际城市更多为民造福谋利。

## 文广局个人工作总结篇五

今年上半年，乡党委、政府高度关注民生，牢固树立“群众利益无小事”的意识，切实解决人民群众的切身利益问题，维护了我乡社会的和谐稳定，促进了农村经济的发展，增加了农民收入，在解决民生，推动“三农”发展我乡主要做了如下工作：

1. 加大水利工程建设力度，提高防洪抗旱能力，提高农业产出。今年上半年，我乡赤板村投入9万多元，修建900米水浚，灌溉农田100亩，受益群众700多人。

2. 各项惠农政策全面落实。全乡人民安居乐业，农村富余劳动力基本输出；农村一保五难问题得到全面解决。

3. 继续做好扶贫工作。我乡按照上级的统一部署，对11个村贫困人口进行深度扶贫，其中兰家和潭泥村为扶贫村。

4. 认真做好高寒山区特色产业发展。今年我乡继续扩大高山延季蔬菜种植面积，现已做好宣传和动员种植工作。

## 文广局个人工作总结篇六

20xx年上半年工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。

### 一、 营销部主要完成工作

#### 1、 会议接待方面

20xx年上半年主要接待了，陕西省媒体代表团、陕西商会、省外办、八中分校、华中科技大学等活动，在4月份，酒店领导将酒店接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，制定了销售任务。

为此市场销售部力求重点突破，全力以赴以确保经营目标的完成。市场销售部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限等诸多困难，在5月份圆满完成制定的30万的经营目标。这一成绩的取得除了市场销售部人员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

#### 2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发□20xx年市场销售部新开发个人和商务公司协议客户30个。新签订5家网络订房公司携程网、艺龙网、联通114、同程网等(网络订房这一块，主要的客源还是来自携程、艺龙、114)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。

通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点于就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是觉得酒店发票问题而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

### 3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年市场销售部在这一方面加强联系。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、北京中旅、和平国旅加强合作意向。由于我酒店没有涉外接待的条件，致使很多做国际团的旅行社不能合作，现正加强国内团高端团的合作。

除旅行社外，市场销售部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如西北工业大学、北京城市建设档案馆、山西盛通源科技有限公司、北京明一文化研究院、华中科技大学等先后入住我酒店，对我酒店表示认可。

## 二、 市场销售部在工作中存在的不足

### 1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

市场销售部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营

决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉商务会议市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

## 2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。

这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

## 三、20xx年下半年工作计划

### 1、 努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年下半年，市场销售部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。以及酒店配套设施不完善等，我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

### 2、 加强与各大旅行社间联系

下半年市场销售部拟定在旅游社市场加强国内高端团及会议团的合作，争取与各大国内团旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。



### 3、 加强主题、价格、渠道营销策略的应用

下半年市场销售部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的网络营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

### 4、 加强部门间的沟通协作

### 5、 具体的目标明确

a□加强会议市场

b□加强国内旅行社高端团队市场

c□争取市场销售部每月收入突破30万

在下半年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望市场销售部在下半年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

### 一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

## 二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百

分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

## 文广局个人工作总结篇七

### 目录

一：上半年工作回顾

二：上半年主要推进的工作

三：上半年工作不足之处

四：下半年工作计划

2013年上半年，酒店经营所面临的形势非常严峻。地理位置较偏加上四星级酒店的光环，老百姓望而却步。国家又出台八项规定之后，政务接待骤减，酒店经营受到重创，经过酒店管理层的再三研究决定，我们必须走出一条特色发展之路，制定缜密发展战略，才能在激烈的市场竞争中求得生存和发展。

在公司的正确指导下，在全体员工的共同努力下，酒店各部门齐心协力，发挥了较好的团队协作精神，通过努力，经营状况虽然没有达到理想目标(上半年目标xxxx万)，但也逐步好转，取得了一定的成绩。上半年度经营情况：上半年1—6月份，酒店共实现经营收入517.31万元；完成上半年目标的93%，其中客房收入1150.15万元，餐饮收入2183.08万元；洗浴收入1183.89万元。现将主要工作总结如下：

## 一、上半年度主要工作：

### (一)加大宣传营销力度，拓展客源渠道。

及功能齐全的大小会议室7间等)。

2、完善客史档案，做好商务会议及旅游团队的服务跟踪。营销部除了拜访客户以外，把完善客史档案及做好接待过程中的协调跟踪作为一项重要工作来抓，完善客史档案主要是为定期分析客源消费情况，制定不同的营销政策打好基础。客户的消费跟踪更是稳定客源、提高口碑的一条重要途径。

为此，从宋总到销售部的每一位人员都高度重视，一旦有团队或会议接待任务，均早起晚睡，无私奉献，及时沟通客户的需求信息，协调各营业部门的接待环节，认真落实并尽量满足客户的要求，让客人高兴而来、满意而归。

半年来，酒店没有发生投诉事件。我们制作了标准的婚宴菜牌，根据本地市场合理搭配菜品，成立了婚宴、寿宴接待管

家组，谁接待谁负责，另有16项优惠政策(如赠婚房、满月酒享受八折等)，根据不同的消费标准享受不同的优惠政策。受到婚宴客户好评连连。现有婚宴订单39份。

3、利用优势，做好关联产品的促销工作。蛟河市当地有很多绿色、优质农副产品。酒店在商场设置了绿色农副产品专柜，积极向客户促销，一方面增加了酒店收入，另一方面也满足了客人购买携带方便等。为此，酒店还隆重推出“品山野菜嫩，尝开江鱼鲜”美食节。

4、努力提高酒店知名度。宣传方式：在蛟河市《鸿业信息报》刊登宣传广告并在市中心人民广场大型led显示屏做酒店的整体宣传长达两个月。

走入拉法镇、新站镇等各个乡镇的政府，挨家挨户去做婚宴和酒店整体的宣传。

以开发及合作的形式到吉林市的各大、小旅行社洽谈和签署合作协议。

升学宴的宣传活动。“地毯式”走进校区、走进小区宣传“升学宴”。

5、凡到酒店接送客人的出租车，每次回馈现金五元，当场兑现。

6、虽然没有达到理想的经营效果，但是客房平均每天入住率达到70%，与春节前对比，翻一倍以上。

7、洗浴部月营业额在32万元以上，照春节前增加一倍以上。

8、提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案。

(二)、细化服务措施，提高宾客满意度。 服务质量的好坏，

直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了“服务要向细化、优化方向发展”，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。利用业余时间进行各部门之间的岗位练兵，相互切磋和交流。通过比武，提高员工的综合素质，打造一支政治思想好、业务能力强的专业队伍，使每一位员工的行为都能自觉与酒店利益结合起来，“质量是酒店产品的生命线”，唯有确保菜品质量、服务质量，酒店才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

各部门服务口号：

财务部服务口号：当好家、理好财；人事部服务口号：选好人、用好人、激励人、求发展；工程部服务口号：有求必应、做好后勤；安保部服务口号：坚守岗位、提高警惕、严阵以待、确保安全；采购部服务口号：尽职尽责、服务大家，保障供应；培训部服务口号：精于知，简于用。

前台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。

门岗保安在日常服务中从点点滴滴做起，开展“微笑服务在前沿”，全天候服务，疏导车辆、指路、叫出租车、提行李箱、雨天为客人撑伞、搀扶腿脚不方便的客人等等，让客人倍感温馨。酒店上下人人“从我做起，从身边小事做起”，完善服务，尽职尽责，让客人“高兴而来，满意而归”。

3、为推动个性化服务工作的开展。各部门利用早会时间，相互沟通“我为客人做了什么？有何收获和体会？”等业务交流，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的

新思路。

4、为提高顾客满意度，酒店顾问特从吉林市调来四名专业人员和设备到酒店做为期四天的大理石地面洁净和地毯清洗，使酒店焕然一新。（三）、规范管理，促进酒店健康有序发展。

酒店的发展离不开经济的支撑。

1、我们根据酒店的实际情况，修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在原有规定的基础上作了进一步的规范。

固定资产登记造册(不包括房屋在内)基本完成。能查到实价的，按实价登记。查不到的按实物和存放位置附带图片登记。

建立二级库帐目。以前二级库物品无人管理，物品丢失、破

损严重。物品的整体价格无处可查。现在由于帐目的建立，做到了物品的来源与出处清晰明了，发现问题及时处理，并做了不定期的，随机盘点二级库。

加强稽核的力度。改变了以前给各部门给什么核什么的被动核算方式，现在对比供应链与结帐小票来核算成本，最大限度的控制了跑单与漏单的现象。

采购实行无现金支付，由财务部定期统一结算。设询价员、质检员、审核员共同认证商品。 2、充分利用内部信息管理系统，建立客史档案。通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。

3、为弘扬酒店文化，酒店开展如：新春文艺联欢会、五一慰问敬老院、母亲节包饺子比赛、每两月举办员工生日宴会、每月评选优秀员工等活动。通过这些活动，实现员工的自身

价值，创造酒店良好的社会口碑。

4、为实现酒店利润最大化，我们把节能降耗作为一项重要工作来抓。通过倡导全体员工提合理化建议，树立“节能降耗，人人有责”的意识，根据各部门特点，做好成本控制。

a.建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部共享，使各部门互阅。既实现无纸化办公，提高了工作效率，又节约了大量办公费用。

b.对采购物品采取多个部门询价，比价格、比质量，有效地降低进货原料价格。

c.注重对客房设备的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用，有效控制消耗品和清洁剂的用量。

d.水、电、煤每天都有明确消耗记录。电费较去年每月节省

4.5万元左右；煤每天使用数量准确，每月核实煤量准确无误。

5、车辆管理。为了加强和规范管理制度，减少用车费用和降低运行成本，本着安全、节约、有序、高效的原则，各部门出行前后，须详细填写《派车登记表》，车辆因违章产生的罚款和停放、保管不妥当导致车辆被划、被盗、损毁而造成的损失，由当时的驾驶人员承担。

通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。6、安全经营是酒店工作重中之重。酒店与各部门经理签订了《安全责任书》，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作职责更加明确。防消结合，警钟长鸣。



根据政府令和矿业公司下发《关于进一步做好安全工作的紧急通知》要求，对锅炉、电梯进行维护、维修、保养，以确保安全生产无事故。

7、酒店由2012年开业初期192人精简至现有全员160人；工资总额由原先57万元控制到现在每月46万以内。

8、食堂开业之初每月要花销6万元，现每月花销2.5万元，约每月节省3.5万元，且员工反应很好。

9、酒店整体制定各项应急预案，如：消防应急预案、停水停电预案和防食物中毒预案等等。

## 二：上半年主要推进的工作

### 1、科学化管理体系：

充分研究先进的管理方法，结合我们酒店经营实践，制定出一整套科学有效的管理体系，并严格按照既定体系处理酒店经营的各类问题。

制度化：一切事物制度化，做到酒店及员工“有规可依”。

程序化：明确的办公流程及运行程序，保证酒店顺利有序运行。 规范化：控制标准，使得酒店的每一岗位，每一活动，每一资产，每一时刻，都处于受控之中。

标准化：所有经营环节标准化，确保酒店服务质量。

量化：时量、数量和质量三者科学统一，加速酒店发展。

流程优化：取消、合并、调整、重排、简化。

### 2、会议法则：

以会议促进工作精细化，沟通明朗化，解决问题快捷化。我们酒店的事业版图是由三大板块(客房、餐饮、洗浴)组合而

成，会议在我们酒店的经营管理过程中就显得尤为重要。

年初会议制定酒店的“年度规划——半年工作目标——季度目标——月度目标”，甚至将基层工作规划到“日”，倡导“日清制度”，开展“月销售经营分析会”完善销售体系，“财务经营成本分析会”，工程部对设备维护、操作标准等，层层推进，件件落实，以目标明确、内容生动的会议促进工作精细化。

### 3、透明法则：

制度透明，组织透明，沟通透明，意见透明。

都是个体目标的组合，每一项任务都是沟通协调后的指令，领导的门永远都是敞开的。

### 4、每月市场开发重点及营销举措：

#### 一月份：

(1) 政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。结合会议规模给予免费客房、洗浴门票等优惠政策，吸引客源。

(2) 酒店推出年货大礼包售卖，增加收益。

(3) 选取酒店大客户春节前赠送礼品以拉近彼此间距离。

(4) 走访市场，提前做好“春节”年夜饭的预订工作。

#### 二、三月份：

(1) 酒店进入经营淡季。客房加大促销力度：

a□采取同时入住3间客房即免费1间或单间房连续入住3晚即免

费1晚，退房时间可延迟至次日16:00不加收半日房费的客房优惠举措。

b□每日推出特价房。

c□推进酒店长包房的销售：给予房价、餐饮、洗浴优惠政策吸引长包房客人，以提升酒店客房的出租与收益。

d□采取客房与洗浴联动的方式，住店客人免费洗浴门票，促进住店客人的洗浴消费。

(2)时值春节，餐饮部推出不同品种与价位的年夜饭，预订年夜饭赠送酒店客房或洗浴门票。

(3)2月14日情人节，客房8折优惠，当日入住酒店客人赠送玫瑰花与巧克力，次日可延迟退房至16:00不加收半日房费；西餐厅布置浪漫温馨氛围，推出情人节套餐。

(4)3月份酒店推出“开江鱼、山野菜”美食节。通过以上举措增加酒店卖点，提升酒店知名度与整体收益。

(5)拜访本市各大企事业单位，做好“三、八”节酒店联欢活动促销。

(6)对蛟河市外围商务散客、旅行社的开发。

(7)做好“五、一”期间婚宴的促销。

四月份：

(1)继续推出“开江鱼、山野菜”美食节。

(2)与本市“康辉、红叶、交通”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“五、一”小长

假期间酒店旅游团队客源的开发。

(3) 完成“五、一”期间酒店促销方案。

(4) 提前走访市场，做好“五、一”期间婚宴的促销工作。  
五月份：

(1) 重点利用“五、一”节小长假为契机，吸引旅行社散客及旅游团队，推出带有地方特色的团队餐，提升酒店客房的整体收益。

(2) 落实“五、一”期间酒店促销方案：散客销售采取“客房、餐饮、洗浴”组合方式，进行产品销售；团队推出不同品种与价位的团队餐，吸引团队入住。

(3) 推出以“母亲节”为主题的酒店系列促销活动。

a□设置“感恩墙”。在酒店门前放置“感恩墙”母亲与孩子采取留言的方式抒发“母子情深”。

b□酒店大堂进行“包饺子”比赛，由数对母子参加，宾客代表及酒店管理层做为裁判，评选出一、二、三等奖，给予适当奖励(以酒店产品为主)。

c□酒店门前led配合文字宣传。

d□邀请当地媒体参加。

(5) 提前拜访客户进行“粽子礼盒”销售。

(6) 5月6日酒店与名扬庆典和爱之城婚纱影楼联合制作一场大型演艺活动，主要是对婚礼方面的宣传。

六月份：

(1) 做好“六、一”儿童节期间酒店产品销售：餐饮部推出

合一家三口套餐。

(2) 以邀请孤儿院孤儿来店过“儿童节”为主题进行宣传。

(3) 做好旺季期间的婚宴销售，结合免费送蜜月套房等优惠方式吸引婚宴，还与华生电器联合做婚宴与升学宴的宣传活动。

(4) 重点做好“端午节粽子及礼盒”销售：酒店大堂设置粽子礼盒展示。

(5) “父亲节”推出“感恩父亲”为主题的有奖征文活动，在酒店大堂进行展示，评选出一、二、三等奖，进行奖励，配合感恩活动宣传酒店。

同业对比：

客房：

洗浴：

三：上半年工作不足之处

(一)经营情况忙闲不均，缺少稳定的客源渠道，客源市场还需继续开拓。

(二)管理人员的综合管理水平和员工的服务技能水平需要进一步提高，存在着硬件超标、软件不够的现象。

(三)规章制度的落实不全面，监督检查力度不够。

(四)工程改造维修任务艰巨，日常的维护保养工作有所延滞。

(五)员工专业基础知识水平较低，受过高等旅游专业知识的人员招聘难度较大。

(六)各级培训实际成效较低，需加强回炉培训。

(七)目前的酒店只是局限于提供住宿、餐饮、洗浴等常规服务项目，在满足宾客的个性化服务需求方面存在着大量空白地带，服务内涵有待拓展，服务项目急需丰富，在进一步提升酒店宾客人居舒适感方面还有很多工作要做。

总之，贯彻酒店的经营理念，必须真心实意地以顾客为第一，必须从一点一滴做起，从我做起，只有用实际行动证明我们对顾客的尊重、关心、体贴和真诚，我们才能在广大顾客心中树立良好的形象和声誉，赢得了顾客，我们才会最终赢得自己。 四、2013年下半年度主要工作计划：

(一)增强酒店营销力量，继续开展客源市场拓展工作并做好稳定老客户工作。加强同行合作，定期推出旅游新产品吸引外地客源。

(二)稳定提高餐饮菜肴的出品质量，在做好会议团队用餐

的同时做好本地及周边散客接待，争取回头客，开辟餐饮经营的社会化、大众化道路战略，以物有所值的产品，合理的价格，才能真正吸引大众消费，但必须要保证菜肴的质量，不断提高酒店餐饮的知名度，大力开发特色菜，积极培养招牌菜战略，特色菜品是我们在蛟河市市场竞争中战胜对手的有力武器；注重餐饮经营的社会效益战略，日常生活中要不断制造新闻，有目的策划推出大型活动，在电视台搞菜品表演讲解，养生之道等重大举措，活动宣传出去，以扩大我们酒店在蛟河市的影响。

(三)继续完善各项规章制度，规范落实各项措施，提高管理水平和服务水平。

(四)开展安全生产标准化达标活动，继续加强安全生产管理工作，落实各项整改工作。

(五)加强质检工作力度，落实奖惩制度，奖优罚劣，提高部门质检的自觉性。

(六)采取多形式的培训，加强部门的技能培训工作的检查督导，开展考核考评工作，提高整体服务技能水平。

(七)提升酒店硬件水平，做好设备设施的改造维修工作。

(八)定期丰富员工的业余生活，增强团队凝聚力，稳定员工队伍。

(九)想办法联系旅游专业院校，招聘专业知识水平较高的员工，提高员工队伍素质水平。

(十一)通过大力开展“四个意识”的教育活动，全面转变员工的思想观念，逐步形成一种星级酒店、星级经营、星级标准、星级服务的氛围。

一只“看不见的手”，作为一种价值观念，一种哲学思想，一种精神状态，正在我们的经营管理上发挥出越来越大的功效。做好下半年销售的具体实施：

七、八月份：

(1) 做好“七夕”中国情人节期间的酒店产品促销，设特惠房，入住客人赠送玫瑰花，次日可延迟至16:00退房。住店客人赠送洗浴门票。同时酒店推出特色情人节套餐，增加卖点。

(2) “八、一”建军节酒店以此为契机，慰问当地驻军，邀请当地媒体参加，树立酒店在社会上的良好形象，以达到宣

传目的。

(3) 提前走访教育局及各大学校，吸引“升学宴”和“教师节联欢活动”。

(4) 七月份要地毯式宣传“升学宴”走进校区走进小区还要走进考生的家里做宣传。

(5) 提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案：

a□ 推出酒店各项产品优惠；发行酒店开业周年纪念储值卡；

b□ 市场销售部提前拜访大客户，邀请参加酒店开业周年庆典，扩大市场影响力。

c□ 看望敬老院孤寡老人，邀请当地媒体宣传，体现酒店社会责任同时达到宣传目的。

(6) 落实酒店开业一周年庆典各项活动细节。

九月份：

(1) 持续性推进做好教师节期间的接待工作。

(2) 与相关旅行社沟通，提前做好“十、一”及“红叶节”期间酒店各项产品的推广。

十月份：

(1) 与本市“康辉、红叶”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“十、一”黄金周及“红叶节”期间酒店各项产品的销售工作，实现酒店收益的最大化。



(2)提前做好中秋“月饼”及“礼包”的销售：酒店大堂设置“月饼礼盒”展示台。

(3)店内举办鑫进蛟龙大酒店“农博会”进行农副产品展示，表达酒店根植于蛟河这片沃土的信心与决心。

十一月份：

(1)根据本年度市场销售情况，提前整理商务协议内容，与客户沟通，做好明年商务协议的续签工作。

(2)提前走访市场，做好圣诞晚会的推广工作。

(3)提前做好圣诞晚会策划。

十二月份：

(1)重点做好圣诞门票的销售工作。

(2)圣诞感恩活动，符合圣诞“博爱”主题。酒店慰问当地孤儿院，邀请当地媒体参加达到宣传酒店目的。

(3)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

(4)做好元旦套餐的促销。

总结报告格式范文

总结报告结尾

总结报告模板

总结报告开头

安全生产月活动总结范文

社区安全生产月活动总结

幼儿园安全生产月活动总结

安监局安全生产月活动总结

## 文广局个人工作总结篇八

20xx年上半年，我局紧紧围绕县委、县政府的总体部署和工作目标，认真贯彻落实省、市统计工作会议精神，以深入贯彻创先争优活动为契机，狠抓统计改革，强化统计基层基础设施建设，努力提高统计数据质量，为全县经济社会实现又好又快发展提供统计优质服务，较好地完成了各项工作，现将上半年工作开展情况总结如下：

### 一、全面完成各项常规统计工作。

1、提升统计服务水平，积极开展各项专项调查。我局强化对经济运行态势的分析和预测，积极开展各项专项调查，努力提高统计服务水平，上半年，紧紧围绕县委、政府对经济工作的总体要求，充分运用统计调查的权威性和统计资料的权威性，对经济发展敏感指标进行专题调查研究和分析，同时积极参加政府下达的临时性调查，上半年主要配合市统计局与组织部开展了“县级领导班子和领导干部群众公信度”的专项调查，推动公信度调查工作的顺利进行。

2、积极开展统计优质服务。紧紧围绕着县委、县政府的中心工作和社会生活中的热点难点，积极开展统计调研，经常主动向县委、政府领导请示和汇报，及时、多角度、全方位收集统计信息，提出合理化的意见和建议，充分发挥“咨询台”作用，大力提高统计服务的时效性、敏锐性，提升统计服务水平。上半年，及时发布了《××县20xx年国民经济和社会发展统计公报》，精心组织编印了20xx年度《××县领

导干部经济工作手册》及编印每月1期《××县国民经济主要指标》，撰写各类统计分析资料、统计信息，为领导决策和引导部门抓好落实提供较好的统计服务。

3、切实搞好教育工作督导评估工作。根据《××县人民政府办公室关于对各乡镇及县直相关部门履行教育法定职责情况进行督导评估的通知》（永政办发电[20xx]52号文件要求），我局高度重视教育工作督导评估：一是派出劳资人员、核算及综合人员适时到教育局帮助指导关于教育部门劳动工资报表相关凝点的解释，对县教育报表中教育核算的划分等进行统计规范。二积极向教育部门提供所需的（在县统计局可索取的范围内或通过协调可取得的）经济和社会发展的有关数据信息。上半年已向教育局提供20xx年的《××县领导干部经济工作手册》3册套，为全县教育工作督导评估提供了优质服务。

## 文广局个人工作总结篇九

上半年xx物管办公室在xx郡管理处的正领导及帮助下、在业主方金泰公司的大力支持下；发展稳健、管理服务质量得到强化、在本项目的美誉稳步提升。现就20xx年上半年xx大厦的工作情况总结如下：

xx大厦作为公司一个大的外接项目楼盘；以前无固定管理模板及工作经验，xx大厦全体员工根据现有的实际情况；及时对存在问题进行调整；现就几件典型事件总结如下：

1、保安部对外来办事人员的核实及控制上访人员方面：以前保安部对外来办事及上访人员据不登记的；采用小区一直沿用的巡逻岗跟随；反复盘问等软性措施。经过两次突发事件的经历；在听取了管委会相关部门领导的建议下；办公室对保安部外来人员身份核实作出了相应调整；首先加强了保安部门对人员及车辆的识别能力；其次对拒不登记及无理取闹

的人员坚决不予以放行；并通知治安警卫室处理。

2、会务组方面：因天气温度逐渐升高□xx大厦会议室人员开会时饮水的频率逐渐上升；要求的换水间隔时间15分钟/每次已不能符合开会人员的饮水要求；物管办公室针对以上问题；作出缩短换水间隔时间的要求；调整为10分钟/每次。经过近段时间的观察；开会人员打电话来要求换水的要求逐渐减少；取得了较好的效果。

3、保洁方面□xx大厦作为经济开发区的行政办公大楼；各阶层的到访人员多；也给保洁工作造成一定程度上的影响□20xx年4月；连绵的雨天使得办事人员的脚上沾满的泥土；四楼及五楼的会议室使用频率又高；但我们对保洁工作警觉性不高；还是按照以往每一个小时对卫生间保洁的频率来执行；导致了引起业主方人员的投诉卫生间清洁情况较差的事。办公室及保洁部针对出现的问题也作出了分析；分析主要原因是管理者思想麻痹；没充分意识到天气原因导致的不可控性。办公室也针对这种情况作出了调整；在下雨天楼层与会人员多的情况下；卫生间作为清洁重点不定时保洁；在卫生间设置保洁签到表等。

4、工程方面□20xx年5月左右；管委会对外招商进入一个新的高峰期；其间到访的各国代表团及大型外企人员也较多□xx大厦电梯因采用并联运行；在人员上下电梯时每次只能乘从一台电梯；大大影响了上楼开会人员的时间。鉴于此种原因；办公室及时要求工程部对电梯并联装置进行了处理。通过以后的几次实际使用；发现使用效果明显；管委会领导反映良好；于是办公室把大型会议在楼层上召开时取消电梯并联装置的流程纳入《大型会议准备预案》。

因我司是一个物业代管单位；在要求施工方整改及返修时也需要讲究方式、方法。物业公司只能谈及工程问题的表面现象；尽量回避其中出现问题的原因；出现问题后；如不能由

我方协调解决的；可以寻求业主方及相关部门的资源；由他们一起去协调处理。如前期工程设计及工作界面等关系遗留下来的问题；施工单位相互推诿；工程返修进度缓慢；协调管委会、金泰公司及施工方就逐渐成为客户中心的一项工作重点。经过客户中心的不懈努力及协调[]20xx年上半年5件典型的. 整改问题得到了解决；两件未解决的也明确了责任人；得出了整改意见。

1、档案馆墙面反潮的整改：档案作为经开区的机要文件存放中心；对房间温、湿度要求较高；因各方面原因；档案馆负一楼房间内普遍存在反潮、发霉的现像[]20xx年上半年；档案馆准备正式入住；但因为设计单位与施工方在工作介面上产生分歧；都不予整改，经客户中心与管委会及业主方相关领导反映后；在管委会的支持下；协调施工方对档案馆反潮的问题进行了整改；现档案馆墙面反潮问题已得到了解决。

2、北楼玻璃天棚漏水的整改[]xx大厦北楼玻璃天棚在20xx年上半年漏水情况特别严重；土建施工方与灯饰施工方都不予以处理；导致北楼三楼会议室停止使用三天时间；经过我方协调；组织各施工单位到现场查看及分析原因；最后确定了责任方；并及时予以了解决。

3、配电房双电源的整改[]xx大厦信息中心因在当初施工设计时未考虑配置双电源转换装置；导致在停电期间信息中心机房计算机中心不能正常工作；极大的影响了开发区的正常办公秩序。办公室也在前期介入遗留问题中提出；也得到了相关领导的批示；要求解决。经过办公室与各方面协调；现双电源问题已得到了解决。

## 文广局个人工作总结篇十

x年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，

但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

x年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

1、1—6月份完成的具体工作如下：

略

1、在过去的半年工作时间里，被安排的工作可以及时有效的完成，但是当遇到团体合作与他人沟通交流的时候，就会出现言不达意，沟通不好的现象。这直接导致了在团队合作中不能与他人很好的完成共同部分，影响了工作进度。

2、自身设计能力还需提高。虽然已经工作两年，但是在专业技术方面仍然存在不足之处。方案设计考虑的欠缺，设计形式缺乏新鲜感、艺术性，设计能力的短板仍然阻碍了自己在工作中所承担的角色。

3、团队工作缺乏一个统一的标准。标准包括方案标准，制图标准，工作流程规范等。每个人的审美观与工作方式不同，由于各种原因，现阶段还没有一个统一的规范标准，有时导致同一项目中，每个人成果风格迥异，直接影响工作进度。

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺

缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间熟悉各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，这样下来才会有进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

针对下半年的工作，继续保持高度认真的态度与学习的精神，努力将份内的工作高效，高质量的完成。下半年的首要工作是完成方案设计，完成对上级领导的汇报，确定最终的方案成果。并根据方案设计与工作进度完成施工图设计。

设计工作无论是方案设计还是施工图设计，现实中很少是一人独立完成，因此加强团结协作是设计工作者的一门必修课。个人和集体只有依靠团结的力量，才能把个人的愿望和团队的目标结合起来，超越个体的局限，发挥集体的协作作用产生1+12的效果。其次，针对上述公司存在的问题，团队工作缺乏一个统一的标准。在后续的工作中，积极配合部门同事完善公司设计守则与设计部质量管理手册，形成统一的设计标准，提高工作效率。

在以后的工作中要保持着良好的心态，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，提高自身设计水平，为下半年的工作做好准备。工作当中的继续发扬不怕苦不怕累的精神，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！