

# 酒店前台旺季工作总结(大全8篇)

在培训工作总结中，我们可以对培训过程中的材料、方法和工具进行评估和改进。小编为大家整理了一些实用的司法工作总结范文，希望能对大家的工作总结有所帮助。

## 酒店前台旺季工作总结篇一

2013年一季度旺季营销活动在如火如荼奋斗中划上了句号。作为网点经理的我针对\*\*\*\*\*支行任务指标完成情况来自我评价及各项业务实施情况做一总结。

示”工作尤为重视，一点一滴的服务渗透，都体现了对网点服务及营销工作的积极认真的工作态度，虽然中高端客户由于自身的原因也有所流失，但从工作细致地角度来说，客户经理更应在降级的以及已流失的资金上狠下功夫，更应对这力把失去的客户原找回来。基金销售一直以来是我网点提升他的客户，合规操作，把控风险。今年随着业务的开展迅速化，抢占市场先机尤为重要，作为“网络领跑者”，我甘南客户建行有如此硕大的电商平台，为客户提供销售商机，足不出户，以快捷安全的方式得到所需，这项工作要扎实的做下去，以言传身教的方式来宣传，让我们身边的每一位客户都能了解此项业务。

短板之处是电子银行的营销相对落后，虽然以前我网任务是不行的，网点将“请进来，走出去”没有很好的落实下去，工作没能做扎实，跟进不及时，造成有因无果的状况。

二季度伊始，我网点狠抓这项业务，定将“请”、“走”工作

扎扎实实的落实到位，争取提升位次。网点在小产品的完成上还

再往前迈进一步！

网点配置情况：（主要用于存款、产品销售）

1. 节日中高端客户的拜访；
2. 中高端客户的生日问候；
3. 网点柜面定期存款的客户合理的费用配置；（大额存款）
4. 钻石客户（对网点突出贡献度高的客户）合理的费用配置；

改进措施与目标：

二季度伊始，我网点应“抓住每一天，客户就在我身边”的营

销理念，使激励政策渗透到每一位员工，我们以拓客户，增收收入为

吸存重点，对网点重点客户，以产品营销力度夯实基础，稳固客户

资源，由网点经理和客户经理及个人业务顾问主动联系客户，精细

化服务，了解客户需求，随时提供金融产品信息，要让客户感觉到

方便快捷，提高客户满意度，才能稳固客户基础。

1. 加强客户维护度，应随时知应客户需求，掌握重点客户资金

动向，力争小资金不嫌少，大存款不放走。

2. 走出行门，寻求发展。我网点应在代发工资户上积极想办法，穷则思变抓住一切有利信息，增加代工户，力争有资金沉淀。

3. 网点大厅制胜。提升服务，促进营销。巩固可挖掘客户，产

品以点带面，增加老客户的产品持有，扩大产品覆盖率，增强客户

忠诚度，才可有持续性。

4. 新增客户以短期产品见效快、产品收益高揽储。增加彼此信

任度，不间断跟进推荐，让客户感知被重视程度，才能更好地开展

营销服务。

5. 按照行内制定的激励政策，特设置网点激励方案，对每位员

工每天所做产品量的超额部分，及时给予劳动成果的兑现：

（1）对每一天基础产品日达标活动，做到小账户，大作为，吃

户银的营销，要做到笔笔成功户；

（2）做好信用卡预审批进件工作，不同年龄不同职业不同人群

推荐不同卡种信用卡，做到每日有预审批进件；

（3）基金定投是我网点产品营销亮点，稳固优势，必保完成每月下达任务；

（4）关注我网点常汇款转账客户，做好结算通卡的发放，以便

新增存量客户。

中收。我网点还要在提高中间业务收入上下功夫，营销保险产品的措施：

1. 确保每位员工准确地全面地掌握保险业务，我们针对不同公

司的不同产品的特性做简短明晰的营销话术培训，重点提升客户经理和个人业务顾问的销售能力以及对于产品属性的认知能力。大家反复演练讲述，熟能生巧，知而不难，面对不同层次、不同年龄段的客户进行推介与营销，力争每天有销售。2. 展开营销同时，防范风险放首位，必保合规操作，言词规范。达到双赢效果。

此外对基金的销售：1. 积极做好首发基金宣传工作，厚利产品，提高中收一定做好功课。2. 加强对已购买基金的客户要

售后跟踪服务，客户经理与个人业务顾问通过电话或见面的形式与客户联系，帮助客户抵御资本市场的风险，定期查看投资状况，梳理投资理财产品的配置，帮助客户树立长期投资信心，客户感知被重视的同时也增强了忠诚度。中收的提高最终取决于精细化服务。

努力做好每一天，聚沙成塔，我网点全体人员全力以赴以二季度任务指标为目标，做好基础产品，为二季度各项业务指标做好、做强，做好充分的准备工作。

## 酒店前台旺季工作总结篇二

与往年相比，今年\*\*\*\*\*银行旺季工作具有工作量大、难度高、包袱重、任务紧迫、竞争激烈的特点。

### 旺季工作形势

从总体上看，今年旺季信贷工作的有利形势是：一是紧紧围绕年初既定的“定位三农、拓展周边、抓小控大、开拓林农市场、提升涉农贷款比例”的信贷投放宗旨，今年投放的营销贷款质量高、操作规范、易清收；二是通过全面实施客户经理制，使得每笔贷款责任明确，清收工作落实到位；三是通过清收不良贷款百日攻坚战工作，\*\*\*\*\*银行不良贷清收工作效果显著，为今后不良贷款清收工作打开了新局面；四是农户“保证”贷款的全面推行，改变了以往农业贷款春贷秋收的老格局，为年底农业贷款的清收工作减轻了部分压力。

以上各项政策、措施的有效实施将对今年旺季收贷、收息以及放贷工作产生积极影响，但也有一些不利因素影响今年的旺季工作。一是由于\*\*\*\*\*银行大部分农户“保证”贷款在年底前授信年限到期，需要重新进行信用等级评定、授信、签订合同，再加上\*\*\*\*\*银行的信用站从原来的189个撤并为现在的29个，各社农户客户经理人员有限，致使今年年底各社收贷、收息的工作量繁重，加大了客户经理的旺季工作量；

二是不良贷款占比较高（截止11月末不良贷款余额20812万元，占贷款总额的20%；如加上隐性不良贷款7888万元，不良贷款总额为28700万元，占贷款总额的27%），特别是部分不良贷款属于历史形成，时限较长，成因复杂，给盘活化解工作造成极大的困难；三是不生息贷款笔数多，额度大，在今年集中体现。目前\*\*\*\*\*银行不生息贷款余额为31746万元，占贷款余额的29%；四是各家金融机构纷纷介入农村信贷市场，并推出一系列优惠政策抢夺银行原有客户，造成竞争日趋激烈；五是个别乡镇出现旱、洪、冰、雹等自然灾害，导致部分农户减产甚至绝产。

总之，\*\*\*\*\*银行的旺季工作面临着诸多挑战，完成各项计划的压力还很大，因此\*\*\*\*\*银行领导班子精心组织，周密部署，全员上下共同努力，使\*\*\*\*\*银行的旺季信贷工作进入了全面攻坚阶段。

## 二、旺季工作布路开展情况

进入旺季以来，\*\*\*\*\*银行信贷工作突出抢先抓早、责任到人的原则，采取一系列行之有效的措施，确保顺利完成今年的利润计划和各项任务指标。

1、加强组织领导，实施责任包片。为确保旺季工作顺利开展，\*\*\*\*\*银行专门成立了以丰波理事长为组长、其他班子成员为副组长、各部门负责人为成员的旺季工作领导小组，同时以该小组为核心，下设三个包片小组，由银行领导班子成员及部门负责人组成的小组成员深入基层，协调、组织、服务、指导各基层旺季工作，以增强全员职工的凝聚力和战斗力。

2、采取“收放两条线”政策。旺季期间\*\*\*\*\*银行采取即贷款营销与贷款清收两手抓的策略，在保证不影响与他行市场竞争的前提下，对原有农户“保证”贷款进行一次性清底，清收一组发放一组。

3、组织各社抽调精干人员，打破内外勤界限，集中精力做好到期“保证”的评定授信工作，并按市银行对“保证”新要求，简化贷款手续，放宽政策，提高综合竞争能力。具体采取的措施是：

二是最大范围为当地农户办理信用评定和授信业务，扩大业务范围，稳固农村信贷市场；

## 酒店前台旺季工作总结篇三

今年以来全市烟花爆竹“打非”工作，认真落实科学发展观，紧紧围绕构建和谐重庆，按照《国务院安委会关于进一步严厉打击非法生产经营烟花爆竹行为的通知》和《重庆市人民政府办公厅关于印发严厉打击非法生产经营烟花爆竹行动方案的通知》的要求，坚持严教、严管、严查、严打的方针，按照年度工作方案，有效打击了烟花爆竹非法生产、经营、储存、运输、销售、燃放的行为，建立健全了烟花爆竹安全监管网络，截止6月，全市共查处非法生产、经营烟花爆竹225起、没收各类烟花爆竹成品16821件，治安拘留23人，刑事拘留5人，有效预防了烟花爆竹安全事故的发生。

为加强打击非法生产经营烟花爆竹的力度，市人民政府成立了以市政府副市长刘学普为组长，市政府办公厅副主任王泰来、市安监局局长肖健康、市公安局常务副局长xx、市供销总社主任刘玲玲为副组长，市安监局、市工商局、市质监局、市供销总社、市公安局治安总队等部门分管领导为成员的市烟花爆竹“打非”工作领导小组，调整了市烟花爆竹“打非”办公室成员，各区县（自治县）均相应建立完善了烟花爆竹“打非”机构，形成了主要领导亲自抓，分管领导具体抓，保持了全市烟花爆竹“打非”工作健康发展的势头。

市烟花爆竹“打非”领导小组及办公室始终把深入宣传、发动人民群众投入烟花爆竹“打非”斗争，作为保护公共安全、个人生命财产的重要举措。全市各级烟花爆竹“打非”机制

上下联动，充分利用会议、电视、广播、报刊、标语等多种形式，宣传生产、销售、燃放烟花爆竹的法律法规及政策规定和安全常识，宣讲秀山县“10.21”非法生产烟花爆竹事故的危害性，公布了全市各级烟花爆竹“打非”机制的举报电话，通过大造声势、广泛宣传，极大地调动了人民群众的积极性。

全市烟花爆竹“打非”工作，在强化领导责任、广泛宣传的基础上，狠抓了安全隐患排查、督查环节，始终坚持“六不放过”的原则，依法打击，重点整治。各区县（自治县）人民政府组织区县烟花爆竹“打非”办开展了逐村、逐户地毯式拉网式大搜索，对经发生过非法生产烟花爆竹的居民、农户和曾经有过非法经营烟花爆竹的城乡结合部以及有非法生产、经营、储存、运输烟花爆竹前科的重点人员和人群进行了密查暗访，设“眼线”跟踪监视。同时，在道路、水路、车站设烟花爆竹专项检查卡，对非法流通进行查处。截止6月，市烟花爆竹“打非”办已对25个区县进行了督查，直接查处并捣毁烟花爆竹非法生产、储存、经营窝点17个，形成了烟花爆竹“打非”工作的高压态势。

在烟花爆竹“打非”工作中，市烟花爆竹“打非”办始终坚持依法打击与规范管理相结合，对非法生产、储存、运输、销售的产品依法没收，统一销毁，严防回流。对构成违反治安管理行为的依法给予处罚，对构成犯罪的依法追究刑事责任，不让非法者有立足之地。同时，按照严格条件、规范经营、问题控制、合理规划的原则，规范企业的生产、经营行为，特别注意合法者经营，取缔非法者经营，用科学化、规范化管理，巩固去年烟花爆竹安全专项整治成果，确保烟花爆竹生产零事故发生。

全市烟花爆竹“打非”工作虽然取得了阶段性成果，但也存在着不容忽视的问题：一是少数区县烟花爆竹“打非”工作缺乏力度，表现是行动迟缓，人力、财力和器材没及时落实，工作精力投入不够。二是少数区县烟花爆竹“打非”办和乡



镇工作比较浮躁，对本辖区内情况掌握不准，还存在一些盲点和死角，主动配合不够。三是少数区县烟花爆竹“打非”长效机制不够完善，个别烟花爆竹“打非”工作人员还存在着烟花爆竹“打非”工作是季节性工作，因而工作有时紧时松现象。针对这些问题，结合下半年工作实际，市烟花爆竹“打非”办将严格按照市委、市府的意图，在市烟花爆竹“打非”领导小组的具体领导下，认真按照年度工作计划，积极主动完成对各区县（自治县）的督查任务。同时，加强对重点区县的回头督查，检查隐患治理情况，并拟于7—9月份召开一次全市各区县烟花爆竹“打非”办主任会议，总结工作经验和教训，部署下一步工作任务，进一步强化措施，巩固整治成果，确保实现零死亡目标。

## 酒店前台旺季工作总结篇四

### 旺季工作总结

保洁班组的员工肩负着整个大厅、卫生间及其周边的环境卫生，除了前厅的范围外还有餐饮通道。在前厅还未搬迁到会所时，卫生要求做得并不到位，但因为我们的搬迁，领导的要求，我们把工作细化，划分责任人，落实责任制，能够明显的看到卫生环境的变化。但目前的保洁组还存在很多问题，比如员工餐厅的卫生不能彻底，大厅的细化卫生还不够彻底，员工的素质无法达到应有的要求。

在新的一个月中，我们还要增加商务中心的项目如：复印、打印、上网、装订、提供旅游信息、代客订房等等服务。同时也将做好员工培训，加强员工意识，改善员工素质，针对每个班组存在的问题，在接下来的时间里要做好改善工作，争取在复检和评星时不拖后腿、不出问题。

前厅部：张春梅

2012.8.31

## 酒店前台旺季工作总结篇五

20xx年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们营业部全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxx”以服务工作为中心,结合营业部的工作实际,充分发挥营业部的服务窗口形象,做好全行的会计结算业务,为我行的全年工作做一份努力。

做为支行营业部,是一个大型综合网点,既是对外服务窗口,又是全行的业务处理中心,我们认为最重要的就是做好日常的业务处理,对外做好服务工作,对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼,春节前为满足客户对现金的需要,从人民银行取2款1.5亿,春节一过,又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合,对收回的现金及时清点入库,并及时开出行政事业收费发票交回学校,将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作,考虑到营业部人员比以往减少,在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量,以加快回笼资金的入库,减少库存。

4、参加xxx大型演唱会的门票出售收款工作,并按排好相关的各项工作,保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作,并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训,努力减少睡眠户的产生。

至下半年,为更好地开展电子银行业务,在行长室关心下由营业部与公司业务部负责电子银行的安装服务工作,除了安装与业务知识宣传外,我们更做好对电子银行业务的落地处

理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1.2□1.3□1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。

10、应电信局的邀请，由xx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到营业部处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由营业部管库人员进行交接，同时，业务人员从营业部划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的`更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

营业部集中了全行会计业务的大后台，相对其他所有网点在业务水平上、业务范围上、服务手段上要求更高，而业务水

平与服务技能相依附，只有提高了业务处理能力，才能为客户服务好。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、nova1.3到1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、atm机的钱箱由各网点自行安装，为营业部节约半个劳动力，因xx所撤并后营业部的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

## 酒店前台旺季工作总结篇六

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以以一个失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做

一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

20\_\_年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理

处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”

于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结

合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50%。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

## 酒店前台旺季工作总结篇七

- 1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价；广告方案的执行工作；

3、做好房地产权\*办理工作。截止xx年11月26日，办理房地产权\*160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

## 二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地\*部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局<sup>□^v^</sup>和开发区管委会等等部门的对接工作；比如xx年9月17日，胶南市市委书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。



5、领导交办的其他事宜。比如xx年7月初协助公司做好xx年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

### 三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时\*和业务知识的学习；比如在七一建党节期间组织学习xx在七一期间的讲话；组织多次学习\*、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

### 四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

## 酒店前台旺季工作总结篇八

（一）领导重视，部门协作。

20xx年初以来，镇党委、镇政府把食品安全工作纳入日常工作的议事日程，党委政府高度重视，责任落实，切实抓好辖区内的食品药品安全监督管理工作。

一是调整了镇上食品安全工作领导小组，加强全镇食品安全工作领导。建立健全了食品安全队伍，各村（社区）由村主任担任食品安全协管员，从组织上保证了工作的开展。年初制定工作实施方案、工作计划、建立健全食品安全综合协调机制、制定工作制度、食品安全监管责任、责任追究制等。与各村签定目标责任书。每季度召开了镇食品安全生产工作会议，会上对全镇食品安全工作进行全面研究分析，同时对下季度工作作出部署。各关单位按照部门职责，工作分工，各司其职。

二是领导带队深入到辖区内的食品生产加工经营点进行食品安全大检查，从生产、销售、消费等渠道堵塞食品安全漏洞，确保我镇食品生产经营秩序正常运行，通过努力提高了全镇食品安全保障水平，增强了人民群众消费安全感。

## （二）加强宣传，强化引导。

通过墙报标语、传单资料发放等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，饮食观，提高了人民群众自我保护能力。半年来xx镇在社区、各村显著位置共张贴标语85张，挂横幅4条，分发宣传资料3000多份，全镇形成了重视食品药品安全的良好氛围，提高了群众的食品药品安全意识。

## （三）监管到位，扎实开展。

年初以来，镇食安办配合相关部门定期对辖区内的食品加工销售摊点、商店、市场、学校等重点区域进行深入细致的食品安全检查。

一是配合xx市场监督管理所严厉打击无证生产和制售假冒食

品的违法行为。年初以来对镇内市场的粮肉、蔬菜、糕点制品、豆制品、酒饮料、儿童食品和保健食品等10类食品开展重点走访检查8次。配合xx市场监督管理所从严审查企业生产条件，强化日常监管。

二是把好农产品生产安全关。按照《农药管理条例》以及《危险化学品生产经营管理办法》的有关规定，镇农业服务中心对辖区内的农药兽药经营点进行整治，对农药专柜进行了严格检查，对不悬挂农药安全知识挂图，向其发出整改通知书，限期整改。此外还经常对蔬菜进行检查，杜绝农药残留超标现象。

三是配合xxx镇畜牧站做好动物防治工作，从源头上把好畜牧肉食上市食品安全关。上半年，镇党委、政府把加强动物疫病防治工作纳入党委政府的重要议事日程，明确各村（社区）的主要负责人作为动物防疫工作第一责任人，对本村动物疫病防治工作负总责。建立疫情报告制度，各联系村干部及村协管员负责本村重大动物疫病的信息收集、汇报，镇食品药品安全领导小组办公室负责分析疫情及发展态势，及时提出防治计划，切实落实各项防治措施。

四是镇食品药品安全监督办公室重点对自酿酒、儿童食品、保健食品、腌熏制品、罐头、食用油等食品进行“六查六看”。在检查市场的肉类和禽类产品时，要求出售的猪肉全部经过防疫检疫，做到了家禽类无病鸡鸭上市。加强节日期间的食品安全工作。在“元旦”、“春节”、“五一”、期间，对食品加工点经营点进行彻底清查，有效净化了节日食品市场，对发现的问题及时指出，并采取切实有效的措施，消除各种安全隐患。

五是20xx年对农村小食店杂货店的整治了4次，同时要求各村委会干部经常对各村小食店杂货店的粮油面酒乳制品饮料肉类和禽类等进行检查，从销售渠道上确保群众的饮食健康。

六是加强了学校、工地食堂食品安全监管。xx镇组织了食品药品安全领导小组成员经常性对各幼儿园、xx小学、xx小学、xx小学、xx中学的食堂以及学校周边的. 杂货店进行安全检查6次，各个食堂保持了整洁卫生，健全了卫生管理制度，建立了食品购销渠道登记，确保了学生健康。大力整治学校周边小食店环境，消除食品安全隐患。

为确保xx镇辖区群众食品安全，切实加强全镇食品安全监管工作，彻底消除食品安全隐患，下半年xx镇将重点做好以下工作：

- 1、加大“中秋”、“国庆”“元旦”、“春节”、等重大节日期间的食品药品安全检查工作，确保广大群众过一个安全祥和的节日。
- 2、加强宣传，通过广播、横幅、标语、村民大会等方式广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力，形成全社会重视食品安全的良好氛围。