# 2025年上半年度工作总结会标(通用七篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-07-06

*上半年度工作总结会标一一、主要工作回顾：(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员...*

**上半年度工作总结会标一**

一、主要工作回顾：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在x总的正确指导下，在x总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务

加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20xx年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1.加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2.加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20xx年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3.加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4.加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20xx年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面 安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以x总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成 “人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20xx年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

二、工作中存在的一些问题

1.各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2.前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3.个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

**上半年度工作总结会标二**

时间飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到 小镇 销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有九个多月的时间了。九个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是于20xx年3月底加入公司的,刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触置业顾问的工作,所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。

到4月份的下半月经考核后开始转为实习置业顾问。开始真真正正独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成,也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此,经公司批准于20xx年4月底转为正式置业顾问。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响,海南房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季,成交量明显下降。我司楼盘的销售情况也不例外,成交量特别是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户50组次左右,接听各种客户来电100人次左右。

虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更高兴的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的机会，高兴之余也有压力，我们出去都不想空手而归。

于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担心终于落定了。在展会即将结束时我接到公司的安排，在国庆期间要我自己一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好机会，于是乐意接受了安排。

一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对项目的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在积极的电话回访下，10月4号还是有一位自己的四川客户亲自来到海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终只有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。

后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有机会领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了小镇项目首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时间，做好接待计划。接机、查房、预算相关交房费用、推荐装修方案、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，相互帮忙，团结一心，也学习了新的知识和经验。

还有就是本人在这将近一年的时间里，严格要求自己遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加公司或部门的各种培训及考核，不断改进、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自己保留一个好的心态，使之快乐。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有:跨海大桥、西线高铁等大环境的发展潜力;风景优美的万亩饮用水库、一线湖景;澄迈长寿之乡、咖啡风情镇的生态环境;项目的自身规划与国际旅游岛下风情小镇的规划合一，还有网站的优美宣传等等。

而影响客户购买信心的因素有:澄迈、xx地区的整体市政配套落后;项目地理位置较偏、生活条件差;小区的园林绿化较慢、现场环境与网站效果图落差感太大;及个别证件公开不齐全等。当然客户们也给我们项目提出了不少宝贵意见如:58平方户型要增加采光口;6号楼2单元81平方户型的私密性让人担心;一梯两户的八十多平方户型的入户门外开时有点遮挡楼梯出口，建议向里开;生活阳台的拍水管要尽量大一些;可不可给想安装太远能热水器的业主提供条件等等。

1.保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

a.控制情绪 我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

b.宽容心 人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

c.上进心和企图心 上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的 , 反之你所说的一切都将起到反效果。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

5. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8.加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解 , 这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

**上半年度工作总结会标三**

一.强化优质服务,确保各项目标任务的超额完成

二.强化责任管理,提高会计出纳人员素质,保证会计核算质量.

三.时刻树立安全意识,加强“三防一保”工作

**上半年度工作总结会标四**

在思想上，继续努力学习政治理论知识。因为理论指导实践，所以在这一年时间中我认真而又更加深入地学习了马克思主义基本原理“\_\_\_\_”重要思想和科学发展观。同时有效实践了“\_\_\_\_”重要为主要内容的保持共产党员的先进性，努力实践党员的先进性，针对自己入党时上级领导及支部给我提出的意见和建议。

正视我个人存在的缺点和不足，下决心给予改正，同时也注意保持与发展自己已有的长处和优势，努力做到全面发展，预备期间，我经常通过报刊、新闻、网络、杂志等各种渠道主动了解时事政治，尤其关心党的政策方针，领悟贯彻党传达的精神。不断学习抗震英雄的先进事迹和精神。不断使自己保持高水平的思想觉悟，预备党员应该做到真正从思想上入党。

在思想上入党，就是要求党员真正从思想上增强党的意识。自觉以“\_\_\_\_”重要思想为行为准则，积极投身党的事业并做出贡献。现实告诉我们，那些重视在思想上入党的同志和其他人比起来，总是在思想上成熟些，品德高尚些，工作上积极些。因此从一定意义上说，有没有在思想上入党，是检验一个党员是否合格的起码标准。思想上入党即在于组织培养，更在于个人自觉。

在平时的学习工作中，我始终以高度的热情、负责的态度对待每一件事，及时地、保质保量地完成每一项任务，尤其是专业知识的学习更是这样，我深信，只有勤奋学习的人，才能从容应对新形势，紧跟新时代，承担起抓住机遇，加快才是经济发展和社会主义精神文明建设的重大历史任务。未来社会将是学习型社会，未来教育将是终身教育。不断学习，终生学习的人才是最聪明的人，因为时代在呼唤知识，时代在呼唤人才。

在生活中，团结同学、关心集体、热爱劳动，帮助同学，时时不忘我是一名预备党员，在同学中起到带头表率作用。要多关心同学，遇事要多思考。在性格方面，要学会接受别人对你的批评，争取尽快改正不足与缺点，我尽可能将真正的自己表现出来。因为诚实、率真也是一名优秀的基本素质之一。

在这近半年的预备期里，我努力做好自己的本职工作，发挥了一个党员的作用，但是按照党员标准衡量对照检查自己，存在的缺点和不足也是不少的，其中有的克服了，有的还需在今后努力改正，我相信在党支部和全体党员帮助下，我一定会克服一切困难，做一名合格的共产党员。

以上是我上半年来基本情况的小结，若有不妥之处，恳请组织批评指正，作为一名预备党员，我渴望按期转为中共正式党员，请党组织考虑我的申请，我将虚心接受组织对我的审查和考验。

**上半年度工作总结会标五**

（一）收结案情况：

截止6月底xx法庭共受理各类民商事案件401件（含去年旧存18件），共审结各类案件328件，未结73件。在审结的328件案件中，以判决方式结案的51件，占15.5%，其中上诉2件，均在二审审理中。以调解方式结案的224件，调解率68.3%；撤诉结案41件，撤诉率12.5%，合计调撤率80.8%。裁定驳回起诉6件，移送6件。上半年结案率为83.73%，与去年同期相比，20xx年法庭收案数量下降3.28%，结案率下降6.28％，调解率同比增长18.75%，撤诉率下降28.07%，但是总的调撤率同比增长9.81%。

（二）法庭工作特色：

1、人员结构更趋合理

根据办案需要今年3月进行了人员调整，法庭现有审判员5人、书记员（3+1）人，6月份起又增设常驻人民陪审员1人。确保了两个合议庭人员及庭前调解人员一名。人员结构的合理配备，为法庭各项工作的顺利展开奠定了基础。

2、调解工作多方参与

一是调动书记员参与调解工作的积极性，考虑到书记员的送达、宣判等程序在整个案件的审理中是一项重要的诉讼活动，尤其在送达过程中积极主动地向当事人释明，能够在很大程度上起到让当事人息诉服判的作用。

二是充分利用了巡回审判站这一平台，尝试着对案情相对简单的案件，在征得双方当事人的同意后，当即委托当事人所在乡镇的人民调委会调解，随后再由法院出具调解书确认调解协议并赋予强制执行效力。这样既有效地解决了当事人的矛盾，又大大节约了司法成本，也取得了良好的社会效果。

三是创新审判模式，对于某些有给付内容的调解款项，为了督促被告及时履行，我们开始尝试由案外人担保成功调解结案，在提高调解率的同时，也维护了原告的合法权利。

四是法庭设立了常驻人民陪审员，邀请有基层工作经历和农村工作经验丰富的退休干部常驻法庭。近1个月来，人民陪审员协助送达、参与民事调解共计53件，有效地促成当事人达成调解协议，较好地实现民事审判法律效果和社会效果的双赢。

3、法庭博客互动平台

法庭博客从09年3月份创办至今已有1年多的时间了，内容丰富、定期更新，现在已成为宣传法庭、沟通民意的一个窗口，点击率已达近18000次，作为一种尝试，今年分别在省、市法庭工作会议上作了交流。今年以来，法庭把博客的重点内容与创模结合起来，以博客作为创模的一个网络平台，版块设置更趋合理，博客内容更趋完善，向社会充分展示法庭的风采。

4、假日法庭连接民心

自09年设立假日法庭以来，xx法庭在节假日及旅游高峰期派遣一名法官、一名书记员驻点办案，负责景区内的来信来访接待工作以及其他部门移交的矛盾纠纷的接收处理工作。对于事实清楚、争议不大的纠纷，引导当事人协商选择景区人民调解委员会对纠纷先行调解，当事人坚持要求向法院起诉，符合立案条件的及时引导立案。截止目前共接受群众来访200余人次，当场调处矛盾纠纷数50余起，受理景区内诉讼案件20余件，90%以上调解结案，深受群众好评。

5、廉政工作常抓不懈

法庭始终把廉政建设当作首要任务来抓，除了每月一次的庭务会学习会强调以外，还利用多种载体、形式加以巩固、深化，积极响应上级法院的监督。特别是今年来，根据院党组的要求，法庭分别于3月底、6月底二季度召开了第一、二季度廉政事项报告会，根据《党风廉政建设责任书》的要求，由法庭干警报告了半年个人在工作和业余时间廉洁自律的情况。庭长对此逐一进行了分析点评，要求全庭干警严格遵守“五个严禁”规定、廉洁自律，加强党性修养。同时5月份的法庭廉政教育月中，组织全庭干警共同观看以我县县级机关中层干部犯罪为内容的警示片和刑庭的庭审观摩等。通过以上一系列活动，全庭干警廉政意识进一步得到了加强。

2、审判安全工作：近几年来，法院安全事故时有发生，不断地为法院的健康发展敲响警钟。最高院就此下发了通知，要求全国各地法院加强自身安全建设。结合法庭实际情况，上半年有当事人情绪比较激动，相互之间发生争执、甚至打骂，一定程度上影响了法庭的正常办公，下半年将全面做好安保的落实工作，确保法庭安全。

1、贯彻“调解优先、调判结合”工作原则，继续抓好各项审判工作，缩短审限，克服案多人少的矛盾。

2、举行法庭开放日，推进阳光司法。今年的最高人民法院工作报告首次用到了“阳光司法”一词来突出强调完善司法公开和司法民主所要达到的目标。hcp今日xx法庭下半年的工作中，继续深入开展“法官进企业、进社区、进农村”活动，自觉接受人大及其常委会的法律监督，政协民主监督和社会监督，举行法庭开放日，邀请人大代、政协委员、村、社区干部摩评议庭审活动，促进司法公正。

3、下半年，法庭以基层审判工作为依托，扩大司法为民的服务半径，缩小与辖区的地理距离，拉近与群众的心理距离，主动掌握群众普遍关心、反映强烈的问题，有针对性地提供司法服务。逐步建立“法官联系村官”制度，增设陶庄巡回审判站，充分发挥人民陪审员的功能。

**上半年度工作总结会标六**

上半年财务部门的工作，在总经理的正确领导下，将财务基础工作进一步拓展和细化，面对各种纷繁复杂的业务，不断创新、不断进步，围绕公司的经营目标，提高工作效率，转变观念，完成各方面的财务工作以及总部的安排各项工作任务。

认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况;采取有效措施，将管理费用和销售费用的实际发生额控制在预算额度内。配合股份公司推行的“加强事前预测、事中控制”的财务管理理念，积极创造条件拟订月度利润计划，并采取措施加强计划的日常控制。

二、防范经营风险

三、加强成本分析、成本控制

对收入、成本、费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的控制、执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

重点关注水电费、排污费、民工费、运输费、酒液采购与领用、仓损酒损、赔偿酒等项目，确保bi系统数据正常，进一步提高bi工作对企业经营管理的指导作用。

五、下半年工作计划

1、严格遵守并执行股份公司下发的各项规章制度和管理办法，以厂为家，树立员工的良好形象，遵守和执行各项劳动纪律，带领财务人员以饱满的工作热情投入到工作中去。

2、稳定财务队伍，进一步提高财务人员的综合素质，继续推进岗位之间的交叉培训工作，增加相互工作的认知、理解程度，增强相互之间工作的有效配合，并增强部门员工责任感及企业归属感，保证财务人员队伍的稳定，使公司的财务核算水平进一步的提高。。

3、积极参与公司的成本管理，对当月的生产成本指标进行分析，将各项能耗、物耗指标与股份公司下达的指标进行对比，对于超标的项目，要求生产部门进行分析，提出整改措施，并限期整改。并结合公司的能耗、物耗指标考核方案，落实成本考核的奖罚。

4、加强应收账款的管理，协助公司领导做好公司的资金回笼，根据公司要求合理调节折价比例，控制好费用，有效控制应收账款的增长。

**上半年度工作总结会标七**

紧张与忙碌的20xx即将过去，回顾这一年的工作，有许多收获与体会，客房部作为酒店的一个重要部门，其工作质量的优劣，将直接影响酒店的外在形象与经济效益。在此感谢领导的信任，让我有幸担任客房部主管一职，在感觉压力的同时而动力十足。

1、在卫生方面：严格执行查房制度，详细记录检查结果，做好卫生补差工作。规范各部位物品摆放标准及数量，并随查房检查物品摆放位置。实行客房清洁责任制，提高员工工作热情和工作实效。

规范各项操作规程，稳步提高工作效率。

2、物品管理与成本控制方面：控制物资、开源节流，做好物品回收，强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物资管理责任制，设立易耗品台帐，控制成本费用。

3、设备设施方面：由于设施设备使用时间较长，已显老化，所以要求各岗位有针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命，加强家具维护，地毯的去渍，合理安排地毯洗涤。

4、培训方面：制定月培训计划，落实到个人。对不同的人员进行有针对性的培训。在各种标准上也制定了明文规定，如查房时间、工作量，卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，让员工切实的感受到培训对日常工作的重要性及实用性。

5、人员管理方面：秉公办事，坚持原则，坚信“服务无小事”，对于有损于酒店名义及利益的人及时上报部门经理，按部门制度处理，决不手软；关爱员工，把员工当成自已的亲人，拉近部门与员工的距离，起到承上启下的作用；以身作则，律人律己，明确自己的职位，起到表率作用。

明年的工作计划分为以下几大点：

一、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

二、大力提高人员的素质。从服务技能到各岗位的基础流程到简单的英语对话等，结合实际工作给员工进行培训并考核。

三、通过培训工作提高在岗员工的工作技能、操作流程，加快操作速度，提高工作效率。

四、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题。

五、利用休息时间努力学习相关业务知识，把好的可行的东西尽快用到自己的岗位上。

通过日常的工作，发现部门存在的一些不足：

1、房间卫生有待进一步提高

2、岗位的服务用语有待进一步加强。

3、服务人员和管理人员的综合素质、服务技能、业务水平参差不齐，需进一步加强。

4、楼层布草管理比较混乱。

5、楼层局部地毯经常出现整体、局部较脏且无人处理

针对以上的不足，本人的整改方案：1继续加强对各岗位的培训工作，强化员工的服务技能与服务意识.。2、加强管理人员的队伍建设工作，对管理人员进行季度考核、年中评比、岁末评估制度，优胜劣汰。3、加强布草监管力度，实行实名保管制度，每月进行盘点，对出现的问题追究相关责任人。5、加强与pa的沟通协调，加大客房地毯、地板的维护保养工作，另由于pa机器过大，对地毯局部较脏进行处理时会造成资源浪费，所以对各岗人员进行局部去污除渍的相关培训。

以上是本人对部门工作的总结与计划，部门的不足与改进。综上所述，我坚信在酒店领导以及部门金经理的带领下，我部全体员工会共同努力，联手齐心，共同为酒店的201\*年的经营管理方针和政策尽全力。

总之，作为客房部的主管，我将会在今后的工作中努力配合部门经理做好本部门的各项工作，为提高房务部的服务水平、管理水平、培训水平，质检工作、增强员工的凝聚力，提高员工的基本素质，配合酒店实施品牌建设工作而奉献自己的力量！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找