# 频道副总监工作总结(必备45篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-01-10

*频道副总监工作总结1本人自20xx年4月，来到枣菏高速总监办监理项目部，在总监理工程孟总、副总监理工程师祝总和同事们的关心与帮助下，通过自身努力，工作能力和专业技术有了更进一步的提高。在这即将年终岁末之时，总结自己工作中的成绩和收获，从而找...*

**频道副总监工作总结1**

本人自20xx年4月，来到枣菏高速总监办监理项目部，在总监理工程孟总、副总监理工程师祝总和同事们的关心与帮助下，通过自身努力，工作能力和专业技术有了更进一步的提高。在这即将年终岁末之时，总结自己工作中的成绩和收获，从而找出工作中的不足，有利于今后能够更好地完成领导安排的各项工作任务，为公司的发展贡献自己一份微薄的力量！现总结如下：

认真学习并严格按《公路工程施工监理规范》、《公路工程质量检验评定标准》、《公路桥涵施工技术规范》、《公路路基施工技术规范》、《公路路面基层施工技术细则》、《公路沥青路面施工技术规范》、《公路工程标准施工招标文件》、《公路工程标准施工监理招标文件》、《监理计划》、施工单位编制的实施性《施工组织设计》等规范、文件要求，严格监督施工单位按照程序及要求施工，遇到的问题及时处理，解决不了的问题及时向祝总汇报，努力做到“今日事，今日毕”。严格执行枣菏高速公路项目公司的各项要求，在祝总的领导下，做好领导交代的各项工作。

根据祝总的工作安排部署，我的主要工作是：

1、负责项目公司质量技术方面的文件回复编制及收集上报工作；

2、控制测量复测报告的审查批复工作；

3、路基沉降观测报表文件的收集审核与上报工作；

4、跨路跨线许可手续办理情况定期的收集与汇报工作；

5、质量保证资料表格的制定与日常相关表格问题的答疑解释；

6、配合项目公司杨大伟做好工程质量创优工作的资料收集；

7、编制监理周汇报材料质量技术相关内容；

8、施工图设计图纸的日常发放与登记工作等。按照祝总的工作安排及工作思路，我负责的各项工作稳步推进；并重视工作过程中的重点与难点问题，发现自己解决不了的及重要的问题及时向祝总和其他项目领导汇报，及时与同事沟通交流，解决相关问题。

下一步计划加强自身专业知识学习，利用自己已经取得一级建造师（市政、建筑双专业）和造价工程师（土木建筑专业）执业资格证书的优势；利用工作以外的时间，努力学习相关专业技术和管理知识，争取20xx年取得监理工程师、一级建造师公路工程增项、一级造价工程师交通工程的增项的执业资格证书；为公司和自己的下一步发展打下基础。

最后，我要按照工作需要逐步的深入学习相关专业监理知识，遵守公司和项目的各项管理规章制度；工作中发现问题及时向祝总和其他领导汇报，及时高效的完成祝总安排的各项工作。加强自己的业务水平、管理水平学习，为公司的不断发展和枣菏高速公路的顺利完工做出自己应有的贡献。

**频道副总监工作总结2**

20xx年即将结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难时的惆怅，时间过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就要到来，现就本年度重要工作情况总结如下：

在这一年的时间里，我主要参与了xx港保税港区一期封关工程，xx市地下管线普查工作，xx港三突堤堆场修复工程，综合楼位移观测，以及公司多个项目的测量工作。

在这一年的工作中，我仍然抱着边工作边学习的态度进行各项工作，总结每项工作的流程和要点，找出不明白的问题，及时查阅规范并向领导同事请教，一点一滴的积累工作经验。工程质量方面，根据监理规范、工程图纸和《监理》严格监督。参与保税港区封关工程时，我大部分时间都在工地现场，工程看似简单，但是工地范围很大，多点同时施工，必须抓住监理重点才能在即减少工作量的同时又能提高工作效率和效果。如果发现自己解决不了的问题及时向项目负责人汇报并查阅相关规范，在解决问题的同时，也填补了自己在该方面的知识空缺，下次再遇到类似情况就可以独立解决了。对需要旁站的部位进行全程旁站并做好旁站记录，对要验收的隐蔽工程严格按照验收规范进行验收，如果验收不合格，则严禁进行施工下道工序。对进场材料、设备等的原始凭证检测质量证明文件进行检查和确认，对钢筋、联锁块等进行见证取样和平行检测。对于有交叉作业的工程，现场协调各施工单位的施工顺序，力求达到。每个月末将现场的施工情况与施工计划进行核对，如果进度落后及时要求施工单位在保证质量的前提下采取措施加快施工。

工程资料方面：

每天根据工地现场情况写好监理日记，并将当天的旁站记录等资料整理归档，督促施工单位上报相应的工程资料。定期将见证取样、平行检测等资料整理归档，并且将各项的台账做好，力求在工程结束时资料也备齐归档。

通过今年的监理工作，我觉得作为一名监理人员只有做到品行端正、严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。在工地我接触到了很多新事物，在老同事的细心指导、帮助下我学到了很多新的理论知识和实践经验，拓宽了我的知识面。

这一年的工作我收获很大，但是也存在很多的不足，工作经验不足，面对强度较大工作的时候不够细致，不够耐心，这些不足也导致自己的工作存在很多的瑕疵。在以后的工作中我会勤学习，不断总结经验，吸取教训，改正自己的不足，争取做到扬长避短。

从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此我明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。工作生活上遵守公司的各项管理，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的业务水平。也希望公司多组织一些对我们新员工的培训，使我们能更好的适应这份工作，这样我们就可以多为公司做一些事情。

**频道副总监工作总结3**

过去的一年是公司发展壮大的一年，是改革的一年，也是丰收的一年，但是我们也必须清醒地认识到我们的工作仍存在诸多的不足，如：网站更新不及时、项目改革后仍存在一些突出问题、监理人员整体素质仍需提升、专业监理人员缺乏、项目履约压力大、监理服务费欠款多等等，只有清醒地认识到自身的不足，我们的工作才有努力的方向，公司才能良性、持续发展。

推测20xx年的监理工作形势，针对自身存在的不足，我们在新的一年里主要做好以下工作：

根据20xx年公路建设市场的形势，并结合公司的实际情况，20xx年的经济计划任务为xxxx万元。

为了实现这一目标，需要公司各部门、各项目的通力配合，一是各项目努力做好监理工作，赢得业主的认可，树立公司的良好形象，进一步巩固和开拓监理市场;二是公司各部门加强与各项目的沟通配合，收集各类信息，及时反应、妥善处理，切实做到为项目服务、为业主服务，树立负责任的大公司形象;三是公司各部门之间加强协同合作，进一步提高投标文件的质量。

虽然项目管理改革已经稳步推行，但仍存在一些问题，如：项目费用先申请后实施不能及时解决问题，延误了工作;个别项目仍存在挪用、侵占生活费，生活质量差的问题;个别项目后勤管理人员有名无实，对费用没有控制权，造成费用被挪用，甚至侵占;借用身份证办理工资卡，冒领工资的现象仍有发生;个别项目负责人过多算计自身得失，而对工作不作为，与业主沟通不畅，内部管理混乱，监理人员之间不团结，工作失误多等，针对这些问题，公司将深化项目管理的改革，具体如下：

1、购买日常办公用品、车辆

公司网站是公司对外宣传的窗口，对内交流的平台，办公室必须切实建好公司网站，发挥其应用的作用。

①及时更新对公司重大活动、相关重大事件、重要节日，网站要及时做时反映，突出网站的时效性。

②加强审核对那些不健康、无聊的帖子及时屏蔽或删除;对个别屡禁不止、屡教不改的追查人员，取消其注册资格。

③活跃交流密切搜集监理人员感兴趣的话题，引导监理人员开展讨论;对好的帖子进行置顶推荐，以活跃交流，发挥网站的作用和影响。

2、激励提升监理素质

虽然公司监理人员的整体素质有了极大的提高，但仍然难以满足项目的需要和业主的`要求，而且公司的发展壮大也需要更多、更好的人才，所以必须继续采取优惠措施，激励监理人员努力取得更高的学历和资质：

①对由公司负责报考取得指定专业资格的，公司负责报销其报名费、考试期间的差旅费。

②对自行取得公司所需专业资格的，如注册到公司，公司根据行情按年度给予报酬，造价工程师xxxx元/年，\_监理工程师xxxx元/年……

③对自修、自学更高学历的，考试期间仍然享受工资待遇。

3、严格奖励惩处措施

在项目监理工作中，我们涌现了一大批优秀的监理人员，他们获得了业主奖励的各种证书，也为公司赢得了荣誉，但也有少部分人工作极不负责，出现重大失误，影响了项目工作的正常开展，也损害了公司的利益和形象。对此，公司已有完善的规章制度，在新的一年里，将按规章制度严格执行奖励惩处，激励监理人员的工作积极性和责任心，促进项目监理工作的顺利进行。

4、塑造公司良好形象

公司将定制一批印有公司名称和微标的工作服、安全帽、工作日记、信纸等，免费发放或以成本价出售给监理人员，以塑造专业大公司的良好形象。

公司已经取得了\_公路工程甲级监理资质、\_特殊独立隧道专项监理资质、\_特殊独立大桥专项监理资质、\_公路工程综合乙级试验室资质、ISO9001：2000质量管理体系认证等资质认证，这些是公司生存、发展的基础和保障，但是，有了这些并不代表我们就可以高枕无忧，因为，虽然目前公路建设仍处于高速发展时间，但可以预测：在不久的将来，公路建设的规模将呈下降趋势，我们的员工要生存，公司要发展，届时我们又何以为计?只有早存忧患意识、超前规划、提前安排，方可应对市场的变化。公司已有向市政工程和咨询服务方面发展的计划，但要实现计划，我们还有人才储备、硬件建设、资质申报等等很多艰巨的工作要做，所以20xx年我们就得着手进行前期准备工作，争取尽早实现计划目标。

20xx年，我们有更艰巨的任务，也有更美好的希望，我相信：在公司董事会的领导、支持下，通过全体同仁的协同努力，我们一定能实现预期目标!我们一定能做得更好!

**频道副总监工作总结4**

20xx年度，公司承接在建监理工程项目按规模大小不等的单项与单位工程计，共计为65项，施工分布在120个点（区域），在建在监工程建筑面积为123万平方米，总投资为50亿多元，其中20xx年内已完（竣）工272120平方米，完成投资亿元。一年来，总工办全体同志在公司经理们领导下，以公司的质量方针为指针，始终坚持持续改进的原则，以不断提高公司全体监理人员业务水平、提升公司总体服务质量为目标，兢兢业业开展工作，圆满完成了本年度总工办工作计划，又为公司的社会信誉和提高公司的经济效益做出了新贡献。

（一）工作检查与技术培训情况

1、和往年一样，今年总工办各位总工、副总工通过不定期到工地检查，各监理部主动向总工办咨询、请示等不同方式，及时帮助项目监理部解决各种疑难问题与技术问题。按照工作检查分工，多数同志基本做到了每月到每个工地检查不少于一次，并填写“监理项目检查表”。有的同志虽未填表，但均能按要求进行检查指导。无论主动到工地检查发现的问题，还是项目部主动向总工办请示解决的问题，都能做到能及时答复的，就随时解决，一时解决不了的，也抓紧时间研究，力争在1～2天内给予答复，并做记录。对这项工作做得较好的有某某等同志。

2、在八月和十月份，总工办积极参与和配合质管部，对公司各监理部与部门进行了贯标内部审核、管理评审和外审，平时积极参与季度考核和专题检查等工作。在这些工作进行过程中，也同时积极解决遇到的其他需解决的技术问题与管理问题。

同时，在十月份的外审中，总工办又顺利通过了外审员的年度审核，且无不合格项存在。

3、20xx年度的业务技术培训，计划安排三次，实际实施了二次。计划安排的第三次为宣讲新版“建设工程监理规范”，由于新的监理规范下半年未按计划发布，故培训学习未能实现。已实施的两次培训为：

①5月21日～25日，由某某讲授“幕墙专业技术特点分析”共有56人参加听讲；

②7月28日，由某某讲授“监理资料的整理、组卷、归档、移交办法与要求”，共有资料员67人参加听讲。

另外，原计划安排的注册监理工程师继续教育工作，今年仍然由于上级还未批准公布继续教育培训单位而未能实施。

（二）常规工作完成情况

1、今年八月份公司实施贯标内部审核和管理评审，十月初进行了外部审核。总工办积极参与了内审与外审工作，而总工办本身的工作再一次得到了外审人员的肯定，也未发现不合格项。

2、一年来，总工办配合经营部投标工作，编制监理大纲6份；同时审批项目监理规划44份，审批分部（子分部）工程和单位工程质

量评估报告以及监理工作总结共计70份；推荐并实际购买各类规范、标准和技术资料等共计82册（本）；推荐并订阅报刊13种。

3、一年来，各位总工、副总工按检查分工，分别负责参加相关工程项目的地基基础工程、主体工程等分部工程和单位工程的质量验收与竣工验收会议，以及有关的论证会、专题会或封顶仪式，显示公司对各在监工程的关心与重视。

4、为提高监理人员业务水平，贯彻贯标三个文件和落实质量目标分解，总工办仍然继续做好以下工作：

（1）改进和提高监理服务、咨询服务质量方面

A、平时继续特别注意从报刊杂志、政策文件中有针对性的摘录复印对监理、咨询服务有指导意义和有参考价值的政策文件、新信息、新技术、新工艺、新知识介绍和工作经验介绍等资料，或在总监例会上传达通报，或复印转发给监理部。一年来向监理部转发政策性文件和学习资料共达64份。

b、继续去年的做法，即在总监例会上，力求指定3～5名总监介绍自己的工作经验，既讲经验和体会，又讲教训，起到了相互交流、相互学习、取长补短的作用，效果是好的。

（2）对监理服务、咨询服务实现的质量策划

一年来，总工办编写并下发监理部工作、学习指导性文件主要有：

●关于电梯安装工程质量验收的补充意见

●危险性较大工程施工安全监理应检查的主要部位和内容

●安全文明施工监理措施（供编制“监理规划”参考）

●建筑节能施工监理方法及措施（供编制“监理规划”参考）

●完成了16份主要子分部和分项工程的监理实施细则（参考件）的编写工作，并下发监理部

●完成了作业文件修改（B—1版）

●转发：国内岩土工程近十年来发展成熟的技术统计（一）（二）（三）

●转发：建筑起重机械安全监督管理规定（\_）

●转发：民用建筑节能工程质量监督工作导则（\_）

（3）截止年底，已竣工验收工程项目办理了资料移交和公司归档手续的单位工程或小区有6项。

1、仍有个别同志对分工检查监理部的工作不重视，仍未能作为自己的工作职责来做，也从未填写过一份检查表。

2、相当多的监理部和监理人员，在工程竣工验收后，仍不重视监理资料的移交归档工作，工作有始无终，未尽到应尽的责任。有的将全部监理资料移交给建设单位后，也未向公司报送移交清单。

3、对注册监理工程师的继续教育工作，今年由于国家和各级监理协会仍然未正式公布经批准承认有资质的继续教育培训单位，致使今年这项工作仍不能实施。

1、各位总工、副总工平时应进一步加强思想交流与工作沟通，互通情况，交流经验，集思广益，以更有利于实际问题的解决。

2、继续保持在总监例会上由总监多发言的做法，给他们提供更多的交流经验、读体会、谈感想的机会。

3、继续推荐增购一些必要的检测设备和规范等技术资料。

4、切实加强对施工现场和监理部的工作检查，尤其要增强对力量相对薄弱、工作状态相对不规范的监理部的工作检查力度，防止出现突出的工程质量问题与安全问题。

5、在条件具备情况下，合理安排注册监理工程师的继续教育工作和监理工程师的安全培训工作。

6、继续努力通过各种方式和途径，指导和帮助监理人员不断提高监理服务业务水平。

**频道副总监工作总结5**

20xx年1月16日我应聘到xx市xx监理公司工作，被安排在工地，担任电力工程及有线电视网络工程的监理工作，至今工作已近一年了，一年来在公司领导和同事们的帮助下，圆满的完成了相应的监理工作任务，得到了业主和承包商的承认与好评。在从事监理工作期间，本人任劳任怨，兢兢业业不敢倦怠，以良好的职业道德和较强的责任心认真细致的进行工作，现就一年来的工作情况和监理体会做如下汇报：

初到工地，人地生疏，而本人面临着监理任务量大，监理区域广，监理工作人员少，等客观不利因素，因此在实际监理工作中，确实遇到了一些困难，面对困难本人并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近业主和承包商与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展监理工作，并抓紧时间熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时间内了解工地状况及施工队伍的情况，很快的进入了工地监理工程师的角色。

在监理实际工作中，本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录，质量有质检、专检，交工有资料。

在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主，对承包商资质进行审查，重点审查企业注册证明和技术等级，交验有关证件（复印件），了解技术力量简况，主要施工安装经历等，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应情况及砼、砂浆的配合比。

根据工程特点及影响工程质量的关键部位，审核承包人提交的施工组织设计，并针对其不足之处提出改进意见，核查进厂材料的原始凭证、检测报告等质量证明文件。

进行事前控制，确保工程质量事故不发生或少发生。例如：冬季施工，气温较低，砼浇灌、砌体砌筑、墙壁抹灰等都不易保证质量，因此要求施工单位提供冬季施工方案，提前预防，避免冻害发生。

对重要工程部位及易出现质量问题的分部工程制定质量预检措施，例如：电力工程专业电缆排管埋设工程施工中，人孔井是工程的重点部位，涉及到墙体砌筑、模板、钢筋绑扎、砼浇灌等多道工序，一旦疏忽就可能造成工程质量事故，特别是位于机动车道上的人孔井，一旦出现质量问题后果严重，因此在该部位施工中，加强监控，采取旁站监理措施，严格监理各部位的施工，并对影响施工质量的因素事前提出，要求施工单位编制预防措施及施工方案，从而保证了人孔井的施工质量。

加强事中控制，在监理轩宇二建施工队的施工过程中，发现该队伍使用的建筑材料红砖有质量问题，虽然承包商有实验室的质检报告，但本着为业主负责的态度，及时对该批红砖采取平行检验手段进行抽检，确信其各项强度指标满足设计要求后方允许施工单位使用。该队伍在浇筑砼、砌体砌筑、墙壁抹灰施工中也存在质量问题，为保证施工质量，本人及时下发监理通知并要求施工单位对质量有缺陷的部位做修补处理，并达到设计、规范要求的质量标准。

在监理工作中，要求施工单位在电缆排管敷设施工中，按照设计内容、设计要求、施工验收规范，按质、按量敷设施工，施工后对覆土要求分层夯实，确保了管沟上面道路的质量。

在各工序施工中，要求施工单位严格执行国家和地方有关施工安装的质量报验制度，对施工单位交验的有关施工质量报表及时检查认定，根据设计文件及承包合同中有关工程量计算的规定，对承包单位申报的已完工程的工程量进行审核、签认。

监理记录是工程监理不可缺少的环节，本人有完整而充分的监理日记，详细的记录了每天施工现场的有关情况，为公平的解决业主与承包商的争端提供可靠的依据。

本人在两工地的监理过程中，积极协调各单位间的关系，使它们相互配合，相互支持，搞好衔接，保证了施工质量和进度。

通过上述工作，本人完成了xxx与xxx两工地电力工程专业地下电缆排管敷设填埋7552米（此数为沟长），地下人孔井制作127座，完成投资额6754万元；有线电视工程地下upvc管埋设2850米（次数为沟长），地下人孔井制作51座，完成投资额万元。

一年的监理工作收获很大，但也有不足，例如：本人是学土建专业的，对电力工程专业知识了解不多，有些工艺要求不十分熟悉，而监理行业要求监理工程师应具备多学科、多行业丰富的知识，因此本人在各学科专业知识方面，还需继续努力学习，不断提高自己的业务能力和专业水平。

1.严格执行监理程序

目前工地监理工作并未完全按监理程序进行，例如：设计交底，图纸会审，第一次工地会议，向业主和承包商介绍监理工程师及监理内容，制定监理规划、监理细则等工作未按监理程序进行或仅部分按监理程序进行，造成监理工程师到工地后无人问津和不知监理范围及如何监理等现实问题，为避免此类问题在今后监理工作中再次发生，就必须严格执行工程建设监理程序，使监理工程师明确监理任务和监理依据，做好监理工作。

2.健全项目监理部组织机构

项目监理机构人员配置应齐全，总监理工程师、专业监理工程师、监理员各岗位职责分工明确，通讯、交通设施齐备，因为市政工程监理路线长、区域广，所以只有具备方便的交通工具，才能保证各施工段的巡视及旁站监理工作，使监理工作不出现纰漏，保证监理工作质量让业主满意。

3.进行监理人员培训、提高全员素质

加强监理工作人员培训，组织员工认真学习《监理规范》及《市地方工程建设监理规程》，统一监理标准，参加市建委、质量监督站举办的各种学习班，了解掌握新政策、新标准，为做好监理工作打下坚实的基础。

以上为本人一年来从事监理工作的总结，因到公司工作时间较短，有些问题提法可能比较片面，工作之中还存在许多不足之处，敬请公司领导、同事们在今后的工作中多加指正。

**频道副总监工作总结6**

酒店全体领导班子根据各项工作任务的要求，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，酒店总经理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。

（一）、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8600万元，比去年超额1800万元，超幅为26%；其中客房收入为3600万元，写字间收入为800万元，餐厅收入2800万元，其它收入共1400万元。全年客房平均出租率为116%，年均房价480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。

（二）、节约创流。酒店通过狠抓管理，挖掘潜力，开源节支，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4128万元，经营利润率为48%，比去年分别增加900万元。

（三）、酒店通过强化《员工接待基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候、行为标准、技能技巧、着装、规范、素质。”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，提高了员工的优质服务水准。此外，在大型活动的接待服务中，销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自多方面的表扬信，信中高度赞扬我们“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等。

（四）、酒店全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店全体管理人员的关心指导下，店级领导天天召开部门经理反馈会，对通报情况提出要求。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。酒店保安部也因此而被评为先进班组。

**频道副总监工作总结7**

各位领导、来宾：

在上级有关部门和领导的关心和支持下，在各参建单位的共同努力下，食堂—商尝综合楼工程主体结构现已施工完毕，今天进行主体结构验收，我谨代表厦大建筑工程公司对各位领导和来宾的光临，表示衷心的感谢！

食堂—商尝综合楼工程均由厦大漳州校区建设指挥部筹建，龙海市质监站质量监督，厦大建筑设计研究院设计，福建省水文地质工程地质勘察研究院勘察，某长实监理公司监理，厦大建筑工程公司承建。现将食堂—商尝综合楼主体结构的施工及自评情况分别汇报如下：

食堂—商场部分

食堂—商场是由食堂、商场二栋组成，建筑面积18377m2，其中食堂四～五层，建筑面积11910m2，商场三层，建筑面积6467m2，采用框架结构，工程造价20\_.7万元，建筑耐久年限二级，耐火等级二级，抗震设防烈度七度，建筑防水等级ii级。混凝土采用预拌商品砼；填充墙采用190多孔砖和空心砖，水泥混合砂浆强度为。

主体结构自XX年元月28日开始施工以来，本着“百年大计，质量第一”结构质量尤为重要的原则，严格执行建筑法律、法规、施工规范及强制性标准条文。严格执行报验程序，对于不符合质量要求的工序，坚决返工重做，力争创优质工程。并于XX年5月30日顺利完成主体结构施工。

1、严把材料进场关，着重于原材、成品、半成品的进场验收，坚持材料报验制度，检验合格后方进入现场使用，所用材料资料完整。

工程所用钢筋均为某众达钢铁厂和福建三钢钢铁厂的产品，均有出厂质保书，经现场见证取样，并送龙海市建筑工程检测中心检测全部合格。钢筋焊接试件见证取样送检均合格。

工程所用混凝土为厦大建南砼公司生产的预拌商品砼，混凝土均有开盘鉴定，并在现场控制混凝土坍落度，分组抽样送检。水泥、砂、石及外加剂等均有合格证。

填充墙采用的多孔砖和空心砖均由龙海市新桥机砖厂生产，均有出厂合格证书。经现场抽样送检，强度等级符合设计要求。

水泥采用的是龙岩深闽、蓝田等厂家提供的产品，均有出厂合格证。经现场抽样送检，结果符合设计要求。

2、注重施工的过程控制。严格按施工组织设计、方案要求进行工序和质量控制，严格要求实行“三检制”，保证上道工序合格后方进入下道工序的施工。特别是混凝土浇捣过程的控制，要求施工技术人员，护模、护筋人员到位，混凝土振捣密实，并按规定留置试块。

3、同步做好质控资料、隐蔽验收签证、砼施工记录、技术交底、技术复核等内业资料收集、整理。

质控资料齐全：图纸会审纪要1份，设计变更10份，工程技术联系单16份，水泥出厂合格证3份，水泥物理性能检验报告3份，钢材出厂合格证28份，钢材机械性能检验报告16份，钢筋焊接检验报告73份，隐蔽验收记录41份，焊条合格证2份，焊剂合格证1份，砂、石子检验报告各1份，砌墙砖强度检验报告共14份，混凝土配合比报告17份，混凝土试块检测报告：标准养护41。

**频道副总监工作总结8**

各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

能参与今天的销售主管竞聘，我深感荣幸。我竞聘上岗的是本部营销中心销售一部的xx品牌销售主管。实行公平、公正、公开竞争上岗，是公司人事制度的重大举措，也是公司加强员工队伍建设的有效方法。

我叫xxx，今年x岁。xx年x月x日-xx年x月x日，xx购物中心传统工艺部工作任领班；兼超市部酒水销售的领班。20xx年x月x日至今，任酒类销售代表；兼xx品牌部的品牌主管。在这近x年的岁月里，我在领导、同事的关心帮助下，年年完成销售任务。近十二年的磨练和努力，我的知识结构、销售能力和管理水平有了较大的提高。这也增强了我参加这次主管竞聘的信心。

xx品牌销售主管竞聘书，带好部门队伍，带领业务员去卖场进行新品、变价、促销活动等相关事项的谈判工作；协调内勤、物流库房车队与生产厂家、卖场的送货、退货关系，应付紧急情况出现，能够及时解决；部门每月每人的多维任务数据录入、部门每月每人的工资绩效的初步评定。重点是协助经理完成公司下到部门的全年销售指标工作。虽然这一职位的要求很高，但我有胜任的自信和勇气，因为我已在这个岗位上磨练和锻炼了近x年。我的优势是：

1、具备良好的团队管理、协调沟通能力和人际交往能力，管理不死板不生硬，善于激励员工工作积极性。在日常生活和工作中，我非常注重在学习和实践中不断加强个人销售能力，带好队伍的水平。

2、具有丰富的实际工作经验。xx品牌销售主管工作做了八年多，累积了一定的`工作经验。工作踏实勤奋、勇于承担部门领导下达的各项销售工作指标、抗压力较强，具备良好的分析判断、决策、资源整合的能力，有一定的谈判技巧，工作责任心强，有一定的自我控制能力，能承受较大工作压力。

3、有不断进取的意识。爱因斯坦说过，兴趣是最好的教师。我喜欢xx品牌销售工作，近几年的学习和实践，我拓宽了思路、开阔了眼界，工作中善于学习新的东西，善于发现问题，有一定处理突发事件的能力，为我今后的工作取得成绩奠定坚实的基础。

4、有较强的组织协调能力。与单位其它部门沟通顺畅，增强了大局观念，丰富了管理经验，提高了分析、综合、决策能力。

回顾我的成长历程，我深深感谢各位领导和同事对我的支持。当然，由于工作阅历和自身个性的局限，工作的超前性和预见性还有待于加强，对原则性下处理事情的灵活性把握得不够好。如果这次竞聘主管演讲稿能成功，我将从以下几个方面入手，做一名xx品牌销售主管，绝不辜负大家的期望。

1、通过自身的努力提高工作能力，起到带头作用，增强部门整体凝聚力，加强部门工作、人员的精细化管理。

2、配合经理，采取多种形式搞好xx品牌销售工作，带领部门员工坚决完成公司下达的各项销售指标，创新举措搞营销。任务指标是按商品品类分配的，因此先前所制定的“终端卖场品项、陈列互察表”是否能够按要求执行，就显得尤为重要了。在督促此项工作进行的同时，自身还要不断的深入到终端卖场，第一时间掌握客户的最新经营状态，也是做好此项工作的重要环节。另外对此项工作，我计划在以后做月度任务指标分配时，适当考虑现实中的部分客观因素，尽可能较为合理的将月度任务指标分配到个人。

3、坚决有效执行公司今年9月份实行的5G手机业务定位管理。严格按照制定的要求去管理，解决业务员出现的问题时既不能优柔寡断同时也不能武断。对一些能够通过沟通解决的问题，改正不犯即可。对另外一些业务人员即便沟通，但事实已给自身业务工作乃至部门带来损失的严重问题，一定要上报到经理，并提出自己的处理意见，通过事实来教育部门其他人员引以为戒。

4、加大对业务人员工作情况的监察力度。严格要求业务人员按照规定详尽填写“业务员跑店计划表”、“终端卖场品项、陈列互察表”。“只有看到的才是最真实的”，本着这种想法，我也要每周给自己制定察店计划，并作出详细的察店情况记录，每日进行汇总，将问题当日通报给相关业务人员，规定整改日期，预期未改的将在月绩效中给予处罚，并继续跟踪整改结果，直至解决。

5、提高市场分析能力。商品库存把控能力方面，在今后工作中，我将更加注重同各厂家间的及时有效沟通，每次将与厂家进行沟通谈判的内容加以备忘、注重对事件处理的跟踪记录、加大对存储量不足产品厂家发货的督促力度。注重厂家和业务人员的信息反馈意见，将信息以备忘形式记录，并第一时间上传至部门经理。

6、针对违规销售行为予以严查严处。在货源上严格控制，能够第一时间掌握客户的最新经营状态，向卖场施加压力的同时，也要对相应的业务人员制定适当的明确的处罚标准，双管齐下，以此来增强部门整体对市场的把控力度。

假如我主管竞聘演讲稿成功，我将在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取，做到“以为争位，以位促为”！

我的竞争上岗演讲稿结束。谢谢大家！

**频道副总监工作总结9**

作为公司副总经理经理，我负责公司经营、财务管理工作。一年来，我与\*\*\*\*成员团结协作，共谋发展思路，破解发展难题，团结带领经营部同志们努力工作。

（一）配合学校疫情防控办公室和社区积极做好商户防控工作。

（二）认真做好门面房维修和维护工作；

在门面房正常维修上，能够自己动手做的不请外面人做，在维修上严格按程序办事，不搞一人堂，经费认真把关。做到可化不可化的钱坚决不花，非花不开花的钱尽量少花，尽可能的为学校节约每一分钱。

（三）完成了今年门面房招标工作；

今年是我校门面房合同到期年，共有xx间门面房到期。根据学校和公司安排分别与两个校区商户签订了《房屋租赁延长协议》和《商户房屋租金减免协议》，对x家银行、邮局、联通公司、移动通信进行了续签合同，对x间门面房进行了重新招标。

（四）配合校审计处对公司财务审计工作。

**频道副总监工作总结10**

1、完善管理制度

一是修订完善了《矿井“一通三防”管理制度》，对矿井通风技术、各级岗位责任制、隐患排查、瓦斯管理、防尘、防灭火等进行了规范管理。二是设立了专门的“一通三防”管理机构，建立健全了以总经理为安全生产第一责任人的“一通三防”责任体系和以总工程师为核心的“一通三防”技术管理体系，配备了专职通防副总工程师具体负责“一通三防”管理工作，理顺了“一通三防”管理程序，做到了“制度健全、责任明确，管理到位”。

2、抓好隐患排查

公司建立健全了月、旬、日、岗“一通三防”隐患排查治理制度，对巷道贯通、煤柱开采、通风系统调整、巷道失修等进行了重点排查，对排查出的隐患实行了分级管理。

3、完善综合安全监控系统

完善了KJ76N煤矿综合安全监控系统，配全了瓦斯、一氧化碳、风速、风机开停、风门开关、负压、烟雾、粉尘等传感器，进行了24小时实时监测监控;完善了语音广播系统、人员定位系统，更新了无线通讯等装备，瓦斯智能巡检系统实现了升级换代。

4、严格执行“一通三防”技术管理程序和质量标准

规范了矿井“一通三防”技术管理程序。对所有“一通三防”工程，不管密闭风门建造或撤除还是调节风窗安设均严格履行技术管理程序。对风门、密闭及隔爆设施等通防设施的设置均由技术部根据设计提前编写委托书，明确设施设置的位置、使用材料、安设标准、施工时间和完成时间，并做到一工程一措施、一工程一验收，同时对每一项工程严格按标准施工和监督验收并记录建档，确保管理无空档，事事有人管，事事有标准，杜绝了施工随意性和不合格工程，管理水平得到了提高。

5、高度重视粉尘治理和防灭火工作

矿井防尘设施完善，防尘措施落实到位。严格落实了煤层注水、水炮泥、湿式打眼、冲洗煤壁巷帮、装岩(煤)洒水、净化风流等综合防尘措施，强化了员工个体防护管理。

我们建有完善的消防洒水管路系统和防灭火注浆系统，设置了井上下消防材料库并配备齐全各类消防材料，按规定对重点场所配备消防器材;严格按规定在进风井口、采区及采煤工作面等地点设置齐全防火门及防火板材和工具;制定了综合防灭火制度和措施，定期对矿井综合防火情况组织全面检查。采煤工作面停采后最短时间内对工作面进回风巷进行永久密闭，采区主要密闭安设一氧化碳传感器对密闭内进行动态监测，每周对密闭内外的气体进行一次全面检查分析。

**频道副总监工作总结11**

各位领导：

我是今年六月份开始担任副总经理一职的，在这一时段的工作当中，我加强在自身对所领导的工作范畴的工作任务的学习了解，在最短的时间内接受适应所有的工作，经常加班加点，加强自身的学习，主要做到了一下工作：

20xx年4月份以来，由我接手负责投料机厂的工作，由于人手不够，资金紧缺，投料机厂要进行的每一步工作，都相对的艰难，这样严重影响了投料机厂的正常发展，现总结投料机厂20xx年的状况：

1、总体的市场相对稳定：20xx年由程总新开了珠海横山、新兴两个客户，相对比，开发新市场的费用大大降低；

2、售后服务的费用大大降低：由于20xx年的售后服务都普遍采取了由快递公司发配件，由客户自行维修，比起以前的上门服务费用，大大降低；

3、工资的费用大大降低：投料机的生产都是由廖雪芳主要负责，梁忠武协助的形式下生产完成的，效率4个人2天生产20台，2个人2天可以生产10台，效率也相当，这样一来投料机的人工成本大大降低；

4、房租，水电的降低：由9月份搬来石洲，可以节约厂房的费用，水电的费用也有所降低。

5、送机成本大大降低：投料机送货方式都采取了发物流的形式，比直接送机的成本大大降低；

投料机厂的不足：

1、投料机质量不稳定：

（1）磁铁吸住不放(现已解决)；

（2）控制盒质量不稳定（待解决）；

（3）功能不齐全（定时开关机不准，无料停机有时失灵）；

（4）电机轴承经常有生锈卡死的现象；

（5）高速电机遇下料大时有偷停现象，转速不够，容易烧；

（6）在5月份跟8月份在狮山采购的两批板材中，规格不统一，易烂，不容易成型，这两批板材烂了20多张，直接经济损失1000多元，而且规格不一致造成了工序繁琐，直接影响了生产的进度（现已解决）；

2、损耗大：投料机有许多旧的控制盒配件没有用上，直接造成了浪费；

3、市场开发没有加强：，新市场开发上几乎为零，投料机的销售主要是由几个老客户：高明富民农机、开平裕民农机、珠海横山、阳春岗美完成的，开发的客户投料机基本没有卖动过，这样直接造成了资源浪费；

4、客户反映投料机的使用复杂：很多客户将定时开机功能调到了“1”，直接造成客户不能正常使用，要经过打电话咨询才能正常使用；定时关机不准，无料停机偷停，而且客户不懂得调节门磁开关，出料口的大小，这些问题都大大降低了客户对我们产品的感知度；

5、送货的风险大：投料机的送货都是通过物流形成的，但是通过物流发货容易将机损坏，而且追究责任困难；

6、投料机售后服务的成本还偏大：现在投料机的售后基本是通过快递发送配件完成的，但存在着在保修期内，运费由公司承担，这就增大每台投料机的开支；而且发快递坏的配件没有及时回收，造成了配件损失严重；

7、投料机利润太低：现投料机小机卖330/台，大机卖400/台，现核算投料机的成本小机在260元/台;大机320元/台;加上运费30元/台;加上售后服务20元/台;搞不好一台投料机还要亏损;

8、人手不够:现基本是2个人在生产投料机，在赶货的时候不能及时出货;

9、配件供给不能及时到位:由于投料机销量大减，配件用的相对较少，造成供应商不能及时将配件供货给我们，造成不能生产。

10、货款回收难：由于投料机的市场分布在广东各地，客户的情况不容易跟踪，货款回收相对困难。

以上是投料机厂的状况，对于好的、有利于公司发展的我们必须要坚持，对于不好的、阻碍公司发展的，我们坚决杜绝它的发生。现将20xx年投料机厂工作的计划如下:

1、加强投料机的研发改造工作，将投料机做到简单实用，质量稳定，而且将投料机的制造成本要降低，将投料机利润最大化；

2、在新产品推出的同时加大市场的推广加度，将以前压在客户的投料机，该回收的回收，该收货款的收货款；

3、加强配件供应商的合作沟通，对于有问题的配件，无条件坚决退回厂家，宁可成本高点，也要用到最优质的配件；

4、跟有信誉的物流公司建立起合作关系，尽量在送货的环节投料机不出现任何的问题；

以上是投料机工作的总结。

8月份以来，我参与了石洲的市场开发工作，现将工作总结如下：

1、在9月份一个月里，我参与了石洲的市场开发工作，开发了4个新客户，分别是：蚬岗横江村梁老板，西安塘肚村严伟坚，西安谭琅村阿飞，叠平村谭老板。

2、协助石洲厂生产，送料，维护客户的工作。

石洲厂现总体的状况：

石洲厂在经历了的质量风暴以后，由的兴旺走到了的衰退，总体来说，石洲厂处于防御的阶段，是石洲厂重新进入市场的最关键的一年。料的质量相对稳定，得到一些客户的肯定，为石洲厂20xx年的市场开发提供了有利的条件。

石洲厂的一些不足：

(1)饲料配方不稳定。8月份之前料的配方都使用了菜仔粕，8月份以后的配方就没有使用菜仔粕。8月份以前的配方没有使用ddgs，8月份以后的配方里都使用了ddgs;8月份~10两个月的\'配方都没有使用米糠粕，在10月以后的配方里又使用米糠粕。配方的不稳定直接会影响到了饲料的质量不稳定。这种情况的出现都大大降低了客户对我们产品的感知度。(南岸陈细疏的料经历了使用米糠粕的配方跟没有加米糠粕的配方，让客户误以为我们饲料里添加了大糠);

(2)生产计划安排不合理。在生产之前没有一个具体的生产计划，基本上仓库里没有什么料就生产什么料，导致有时出现客户需求的料没有，而特意安排开机去生产一两批料，这样直接造力物力的浪费，导致这种情况的原因是对客户的用料量没有具体的了解，没有建立起一套完善的客户档案。

(3)人员的安排不合理。在8月份，我虽然安排在业务开发上，但真正跑市场的时间只有1个星期的时间，其余的时间都安排在了生产投料机，协助配料，送货上，销售人员安排送货生产，没有发挥到该职位起到应有的作用。直接造成了资源浪费。各个岗位之间没有相互沟通，各做各的，客户的用料量没有统计，这样给销售人员维护跟踪客户带来盲目，没有针对的去维护市场。

(4)员工对工作的积极不高，没有激情。范万勇工作没激情，得过且过;黄炳富工作不够积极，喜欢拖拉;廖雪芳工作虽然积极，但没激情，不求上进。

(5)执行力度没有到位。在4月份中，公司在会议中将石洲厂做为试点，走服务营销的销售模式，在会议中，每个人的工作都做了具体的分工安排，但是到真正执行起来，没有一个人将工作执行到位，最后以失败告终。这说明了执行力存在一定的问题。

(6)石洲这边的客户养殖技术相对较低，我们没有专业的技术人员为养殖户提供技术的服务，对于客户出现的问题，不能解决。而客户的效益不好时，会直接将矛头指到我们饲料的质量上，这样会大大降低客户对我们产品的感知度。

(1)狠抓饲料的质量关。质量关乎到厂的命运，20xx年要取得更大的发展，首先要抓好质量关。要做的工作就是加大质量的监管力度。生产过程中质量意思的操作，首先从思想上抓质量、行动上管质量、考核上促质量，开展全员质量意识再教育，把质量优劣作为衡量员工工作价值与自身价值的标尺，树立起“质量就是生命”的思想，全员参与、责任挂靠、打好质量持久战。抓质量的细节管理，要求员工从细节做起，从点滴做起，要求员工把“举手之劳”做精、做细。发现问题及时控制。确保质量过程一直处于受控状态。配方不能轻易更改，坚持饲料配方的稳定。

(2)重视员工的执行力建设的问题。完善公司的规章制度，时刻监督与提醒员工，做到奖惩分明，并建立起员工的执行力建设，培养一支实干的团队。

a、树立起员工强烈的责任意识和进取精神，坚决克服不思进取、得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。

b、决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯脚踏实地，树立实干作风。

c、强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

d、开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

(3)完善每个职位的工作职责。争取在20xx年2月份完成每个岗位的具体分工的制度制定，做到科学规范，使每个职位岗位之间相互协调，岗位资源综合利用。

(4)坚持走服务营销的销售模式。实践证明，服务营销学将以它科学的、系统的、完备的营销管理。见效快的最有利的途径，有利于增销增效。饲料企业把服务营销工作做好了，饲料产品的功效就会发挥得好，养殖户的重复购买积极性就会更高，那么饲料企业获得的规模效益就会更大。 20xx年必须坚持服务营销的理念不动摇，利用网上的技术资源，向养殖户介绍选种、防疫、防病、配料、拌料、喂量等养殖管理知识。在水产养殖服务上，做到提供水质检测、帮助用户选择优良的鱼种苗、提供优质的饲料、提供混养技术、养殖密度的科学分配、联系鱼中为养殖户提供卖鱼服务。让每个员工知道服务营销的重要性，培养技术员的相关知识，坚持走服务营销的道路不动摇。这是石洲厂20xx年重进市场的关键。

(5)对于市场的变化。20xx年以开发外围市场为主。高要以蚬岗，梧岭，眠江，金刚的市场为主，高明以明城，富湾，塘肚，芹水，南岸，水口这些地方为主，对于业务空白的地区，争取在20xx年5月份以前，每个村找到一个人做试点，然后利用其的影响力在周边开发市场。争取在6月份客户达到60个，销量达150吨/月。

以上是我在石洲厂的工作总结及20xx年的工作计划。

**频道副总监工作总结12**

20xx年在领导和同事们的关怀帮助下，认真学习领会公司企业文化精神，以公司服务理念为指导，通过自身的不懈努力，较好的完成了本职工作和领导的安排；同时用自己所掌握的专业知识，为公司的未来添砖加瓦，共同创造美好的明天。

在从事监理行业当中，由于新材料新技术的推广以及新规范的实行，我仍需要不断的学习和进步，总结经验，反省不足，逐步提高自己的监理业务水平，成为公司在加速发展道路中的加速器。

在这四个项目建设过程中，本人认真编写《监理规划》、《监理细则》，各个分部的《评估报告》、《监理总结》等内业资料，组织召开监理例会，不定期巡查工地现场，施工现场发现问题及时指导现场监理人员开具《监理工作联系单》、《监理通知单》，参加每个项目的主管领导检查验收，认真核阅和指导现场监理人员记录监理日记和安全日记以及项目现场的各项资料的签认，认真审批开工报告和各项施工组织设计和专项方案，使得项目都能顺利开展，未发生一起安全事故和质量缺陷。

在这一年的工作中，本人服从领导安排，认真履行岗位职责，工作期间，从不放松加强理论和实践的研习，严格要求自己，认真为建设单位热情服务，遵照监理合同要求，严格按照监理规范及监理工作程序，履行监理职责。在期间，本人根据公司的安排，学习并考取了见证员、住宅修缮岗位证书。

在施工过程中，要求并指导现场监理人员采用旁站、巡视、平行检验的方式进行每道工序的过程控制。对现场存在的质量安全问题，调查研究找出问题的根源，要求施工方采取有效解决办法将其解决，全程跟踪监督施工方落实整改，杜绝类似问题再次发生。

针对进场材料，按照标准和设计要求对施工方提交的相关报验资料进行核查，对材料进场时进行外观质量检查，对外观质量和资料不全的材料禁止用入工程中。

针对工程关键部位施工时，提前给现场监理人员布置任务，指导监理人员到达旁站位置，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，及时、完全真实地作好书面的旁站记录。

对要验收的隐蔽工程严格按照验收规范进行验收，如果验收不合格，令其整改直至合格，才能进行下道工序施工。

对各施工过程中检查所发现的问题，及时采用口头形式或书面形式通知施工单位工程项目管理部，要求施工现场监理人员发现不能自己解决的问题，及时向本人汇报，本人现场督促施工单位落实整改督促现场监理人员进行再次的复核检查。尽自己最大努力做好工程建设施工阶段的监理工作。

在监理工作过程中，本人通过对监理理论的学习以及现阶段监理行业的发展状态的认知，深刻体会感受到作为监理人员，积极主动为建设单位的利益着想，为工程质量负责，为施工人员的安全负责，才是监理工作的信念。

只有具备较高专业技能和综合素质及良好的职业道德，才能真正做好监理的本职工作，才能够体现守法、诚信、公正、公平的执业准则。明白监理工作的重要性，树立正确的监理工作态度，用实事求是的工作态度去处理施工中出现的各种问题，才能有效地开展工作，积极主动的运用自己专业技术及聪明才智，科学公正的行使监理权利和义务，与施工单位搞好工作配合，满足建设单位的要求，为业主提供优质高效的服务。

**频道副总监工作总结13**

20xx年3月，按\*\*\*安排，我到\*\*\*公司挂职锻炼，担任副总经理。一年来，在组织、领导和同事们的培养、关心、支持下，我端正思想，牢记使命，努力工作，踏实干事，为企业做了力所能及的工作，为自己增长了见识，开阔了眼界，锻炼了能力。现将一年来的工作情况和收获体会做以下总结。

按公司的安排，我分管宣传教育和人力资源工作。由于自己一直在学校工作，没有任何企业管理方面的工作经验，所以我把自己的首要任务确定为虚心学习，尽快适应新岗位。我一方面翻阅了大量的文件、书籍和资料，另一方面虚心向\*\*\*总经理和其他同志请教，还经常下到门店，边工作边了解情况。我把每一次会议、每一项工作任务都当作学习的好机会，注意在工作中学习，在学习中工作，在较短的时间里适应了新的环境、新的岗位，实现了学校干部向企业管理者的角色转换。

挂职不是围观，也不是走过场，而是实实在在的一个工作任务，要有积极的心态才能完成。每当工作中遇到困难的时候，我都不断提醒自己。困难来自于工作，也只能在工作中解决，关键是端正自己的心态，回避困难或许是能力问题，但更是态度问题。过去的一年，\*\*\*公司在发展中遇到了很多困难，但在\*\*\*总经理的带领下，在公司全体员工的努力下，\*\*\*公司克服重重困难，站稳了脚跟，经营逐渐走上正轨，销售业绩比去年有大幅度的增长，业务也不断拓展，为以后的发展打下了坚实的基础。在\*\*\*总经理的关心和支持下，我分管的人力资源及宣传教育工作也出色地完成了公司预定的工作任务，取得了较好的成绩，为公司经营提供了有力的保障。

1、加强员工队伍建设工作

（1）加强公司员工的招聘和培训工作，全年共组织面试各岗位应聘者1265人，录用254人，共组织各类培训达300余次，共培训2137人次。

（2）建立了公司中层管理人员聘任机制，完成了第一次总部中层干部的竞聘工作。

（3）加强储备人才的培养工作，建立了骨干人才的培养、选拔机制，实施了储备店长的培训工作。

2、完善人力资源管理制度，全年共制定和完善了《绩效考核》等制度36个。

3、加强思想纪律教育和宣传教育工作，加强企业文化的建设工作，开展了纪律教育月、“优质服务月”、“团结协作、努力进取”登白云山等一系列有意义的活动，创办了公司报刊《\*\*\*报》，增强了员工的凝聚力，使员工的精神面貌有了较大的好转。

4、加强员工的绩效考核工作，认真组织实施4月份、10月份的员工调薪晋升工作，大大调动了员工的工作积极性。

5、改变工作作风，深入门店，切实开展基层一线人力资源管理、服务工作，大大稳定了员工队伍。

6、加强工学生的实习管理工作，全年共安排工学生296人次到公司门店实习，为公司的发展作出了一定的.贡献。

通过一年的挂职锻炼，使我收益良多。

1、丰富了工作经历，开阔了视野，强化了为企业服务、为\*\*\*服务的意识。

2、学习到了企业的管理理念，更深刻地理解了现代企业管理的内涵。

3、提高了理论联系实际、解决复杂问题的能力。

通过一年的挂职锻炼，也使我体会深刻。

1、摆正位置，理顺关系，充分认识到挂职干部的任务和职责是搞好工作的前提。个人不应有外来客思想和临时工观念，要以主人翁的态度发挥主观能动性，明确自己的目标和指导思想，在企业里充分发挥自己的作用。

2、改变工作作风，深入实际，调查研究，虚心向企业的同志学习，正确处理各方面的关系是完成工作任务的保证。虚心向企业的领导和员工学习，了解别人，同时也使别人了解自己；尊重别人，同时也能得到别人尊重。改变作风，深入基层一线，结合实际，才能讲求实效，实事求是地解决问题。

3、坚持多办实事、少讲空话、不讲条件、多做贡献是对挂职干部的基本要求。从思想上、行动上要力求做到不讲空话，多做实事，不讲条件，多做贡献，努力把自己融入企业的大家庭中去，用这样的态度去开展工作才会感到心情舒畅，才能把工作做好。挂职锻炼至今虽然只有一年的时间，但收获很大，不仅丰富了阅历，开阔了视野，更重要的是增强了大局意识、服务意识，而且在政治思想素质、组织协调能力、宏观思维能力等方面都有了一定的提高。在此非常感谢组织对我的培养，在\*\*\*公司挂职期间，\*\*\*总经理和公司同事们对我挂职工作给予了极大的支持，在此也表示衷心感谢。在今后的工作中，我一定一如既往地严格要求自己，不断加强学习，立足岗位，多做贡献，不辜负组织对自己的关心和培养，为\*\*\*做出更大贡献。

**频道副总监工作总结14**

尊敬的各位领导：

你们好！

首先，很感谢本公司及各位领导给我这次应聘营销主管的机会，我想这样的机会，不止是我个人努力就可以得来的结果，也有公司优良制度的帮助，才让我有这样一个更好的平台，能够更好的发展。

xx厂系一五计划期间建成的重点企业，80年代中期以来，经扩建和持续进行系统的技术改造，现今形成了120万吨水泥的年产规模销售总监竞聘演讲，整体装备和技术工艺居全国同行业湿法生产先进水平。四十余年来，企业一直保持在全省同行中的龙头地位。为xx的经济社会发展，尤其是基础设施建设、重点工程和重大建设项目作出了应有的贡献。现在，随着\_与东盟国家建立更紧密关系，xx毗邻东盟三国的地域优势日益突出，多项重大基建项目正在建设当中为xx水泥行业的发展创造了良好机遇，这也对昆明水泥能否继续保持领先地位提出了全所未有的挑战。

当初应聘的就是本公司的营业员，首要搞营销工作。初到公司，看到前进前辈完美的市场处事、至诚的处事理在几年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，这次的竞聘中，我感受有很强的优势来应聘这个营销主管的岗位。我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和要有一颗爱心。我有一颗爱心，我相信能够把本职工作做好。几年来的工作磨炼了我的心理素质。

我从不因神色而工作、清洁干事、精悍干事，的果敢抉择妄想和组总监竞聘书织能力。工作进取的抉择信念和勇气，就拿此次竞聘来说，我站里，在迎接挑战，从挑战中自我、改良的，也想经由过程的向巨匠证实：本公司的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就会有会有失踪败，若是次失踪败了，说剖明我还良多问题和，我会加倍全力的考验。用尽自己全部的真诚和能力，去迎接更始路上方面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，在工作的挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

我们成为什么以团队的任务为导向，使每个团队成员明确团队的目标、行动计划，为了能够激发团队成员的激情，应树立阶段性里程碑，使团队对任务目标看得见、摸得着，创造出令成员兴奋的幻想。

我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场安全总监竞聘报告促销，有效降低企业运营成本。

3、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。

监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

4、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上四个目标是相辅相成的，全体销售人员整体水平的提高，必将能够保障公司的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

1、协助各部门搞好公司销售总监竞聘书内部销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为管理人员，是对部分部门管理的分担者，因此，我要摆正自己工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。

充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

3、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一家营销企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势房地产营销总监竞聘，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。我们在哪里（where）每一个团队都有其优势和弱点，而团队要取得任务成功又面对外部的威胁与机会，通过分析团队所处环境来评估团队的综合能力，找出团队目前的综合能力对要达到的团队目的之间的差距，以明确团队如何发挥优势、回避威胁、提高迎接挑战的能力。

**频道副总监工作总结15**

我是音乐广播的主持人谢谢xx，感谢能有这样的机会参加音乐广播副总监的竞聘演讲。这次中层干部内部竞聘上岗，是我格外珍惜的机遇，我渴望能在这崭新的舞台施展自己的才华与抱负。

我想，首先汇报一下自己的情况：我的工作简历非常简单，20xx年大学毕业应聘到音乐广播做主持人一直到现在。绥化音乐广播的第一次直播就是从我开始的，可以说两年多来我在和音乐广播一起成长。

坦白的讲做主持人我有经验，而竞聘音乐广播的副总监我毫无经验可言，甚至是没有任何心里准备。可既然局党组给了我这样一个竞争上岗的机会，我就想尽力尝试一下做为一个中层的管理者而不是一个主持人我能为我的团队做些什么？

这两天我也一直在想：我凭什么去说服我的领导们，又凭什么让在座的各位相信我能胜任这个岗位呢？我给自己找了三个理由。专业素质创新精神管理学科背景。

音乐广播自创办那天起对节目质量一直要求很高，全天都是互动直播，而且要求主持人做到采编播一体。我凭着与生俱来的专研精神，不断总结经验，迅速成长起来，逐渐形成了自己的节目风格，不到三年的时间打造了《潜入深蓝》和《午夜阳光》两档听众喜欢的精品节目。而且在20xx首届黑龙江广播主持人大赛中获得了专业组二等奖，业务能力也得到了专家的肯定。

我认为一个媒体的生命力和一个国家一样，来自媒体的创新能力，特别是媒体管理者的创新能力。我以前没有做过媒体的管理工作，但我不认为这是一种劣势，相反是一种优势，这样我就不易受传统管理方式的影响，更能在工作中创新。

我一直以来都在用另外一种思维方式来思考我们正在从事的事业。传媒不仅是意识形态的组成部分，而且是产业链上的一枚螺帽。我们应该用经营企业的方式去管理媒体，用营销产品的方式去营销节目。

虽然我现在的工作是音乐广播的主持人，可我大学的专业却是工商管理。系统的管理学科教育让我对这个岗位有这充分的理论准备。

如果以上三点理由还不足以说服各位领导的话，最后我还有一段心里话想说给在座各位评委听。

前段时间央视有个电视剧叫做《十万人家》讲的是兄弟三人经商创业的故事。剧中老三沈万家的助手对这三兄弟有一个终极评估：老二专注于服装贴牌，他活在昨天；老大努力经营房地产，他活在今天；老三执着于高科技新产品的开发，他活在明天。我觉得这番评价像极了今天我们正在进行的中层干部竞聘。有些人来竞聘因为他们有着昨天的优异成绩；有些人被选中是因为他们是今天广电事业的基石；而我这两样都不是，我所能承诺就只有明天的理想和希望了。因为我也是个活在明天的人。

**频道副总监工作总结16**

1、基层工区对团队建设、对下属的考核和培养主动性不强，对如何提高下属执行力、创新力缺乏思路。

2、员工手指口述还存在重形式、走过场的问题。

3、生产职能部门的安全管理力度还需要进一步加强。

首先感谢一直默默为我们营销中心提供支持的公司总部的各位领导，以及日以继夜生产的员工们。在过往的一年里头，全赖你们的支持，我们营销中心团队才可以毫无后顾之忧，全力拓展栢富丽的市场。

现在，就让我为各位领导及同事对20xx年营销中心的整体运营以及20xx的发展计划作出简报：

对于20xx年的总结，我将分为三大部分，分别是；人员管理及培训部分、市场拓展部分、公关活动及形象推广部分

第一部分：人员管理及培训企业以人为本，内务人事管理是达致外部成功的重要关键，在20xx年初制定了xx公司的人员组织架构，并根据公司的实际状况细化到每个人的工作职责，在实践的过程培养出各部门的候选负责人，实施自治的管理制度，最大限度地发挥xx公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。通过整年的实践与修正，于20xx年底修订最终的人员组织架构。

在管理方面，20xx年制定了各项行政制度，员工培训手册，差旅制度以及各项工作的执行流程等。在良性的规章制度约束下，提高了员工的自律及稳定性，在执行每项工作的时候，都有更好的发挥。

人员培训方面，我将栢富丽营销中心的的员工都看作是未来的中层，在工作上给予许多的支持及发挥空间，除了通过常务工作使他们在实践获得经验之外，我还选用了“执行力”这套教材，使他们的思想以及工作能力得到全面的提升。除此之外，我还有常备管理教材，为他们提供了快捷便利的学习的平台。

第二部分：市场拓展20xx年是我们营销中心非常重要的一年，作为新品牌的前线拓展部队，我们必须对市场有充分的了解，在整个动态市场里对所有必要资料进行提纯，分析。作为拓展战略最重要的部分，我们制定了从南往北的调研计划。分别是；xx（xx、xx）、xx（xx）、xx（xx）等。

纵深挖掘国内拓展品牌的最佳地点，通过各部门的研讨及分析，将调研资料提炼为专业数据库，从而明确了栢富丽首批实验店面的开发地点，并为日后的深入开发奠定了厚实的基础。

当首批实验店开业后，我们通过销售直接获得了更多关于消费者方面的数据，例如是消费习惯、消费心理、消费动态趋向等，使我们更深入地了解到除了地域差异的影响之外，消费者的需求形成及宏观、微观的消费体系。而且还可以通这些数据制定了专门针对店面销售的培训资料以及市场监督制度，直接提高了营运商的经营能力和店员的销售能力。

第三部分：公关活动及形象推广作为一个高档品牌，“形象”，就是她向消费者及商家展现自身魅力的重要关键，必须通过有效的推广才可以使xx打开内销关口的大门，在20xx年，我们对于xx品牌形象的塑造是非常主动的。

首先，在公关活动上面，我们把品牌知名度以火热的态势进行市场抢占，于20xx年初，xx服装城开业，xx服饰成为开业活动服饰的独家赞助商，于服装界打响了20xx年初的第一炮。

20xx年x月，xxx店开业，我们策划了大型促销活动，于转卖店所在的小区广场进行互动式的形象促销，反响巨大，简单的配置，独特的形象给中山的消费者留下了深刻的印象，并为xx店的＇销售打下良好的基础。

20xx年x月，我们的品牌在白马举行了为期x天的订货会，本次订货会打破了xx品牌有史以来最长的商业活动记录，得到了白马商厦领导的大力支持。订货会以xx复古的格调展示出栢富丽独有的韵味，吸引了不少客商的目光，并于20xx年x月荣获20xxxx市场优秀品牌称号。

平面形象方面，20xx年了将原有品牌VI基础上继续细化，创建了企业MI（企业理念识别系统），汇编了xx版的企业简介，制定了店面常规的平面形象推广系统，如灯箱广告、POP广告、形象易拉宝、x展架、以及店面促销形象系统等，全面规范化店面的视觉识别，大大提高了消费者对栢富丽品牌的感官认识。

另外，在画册的拍摄方面，通过20xx年拍摄的x套画册，我们已经累积了一定的经验，逐渐将品牌画册的形象及功能定位调整到位，并且能购置了基本的摄影器材，现阶段已经组建了摄影小组，可以自行拍摄单品的配搭。

到这里为止，是20xx年营销中心运营的一个概括性的总结，去年是一个开端，是为今年的冲刺铺垫的一个根基。我相信，时机已经成熟，是时候迈向更高的台阶。以下，我将为大家简单地介绍一下，我们营销中心20xx年的拓展计划。

在市场拓展方面，我们会甄选实验店做得好的区域，继续深入拓展，自中心起到周边城市扩散，核心着重于xx和xx市场。20xx年，预计于xx、xx、xx等地开拓总数到xx间店面，预计全年销售额达到xx万。

另外，明年将重新调整品牌VI，根据春夏的销售状况决定是否举行20xx订货会；将加强xx形象广告的投放力度，以支持xx、xx、xx等店面的开业。将重新定制招商资料，为市场运作部提供更高质量的招商工具，使招商工作能够顺利进行。

我的总结到此结束，谢谢在座的领导及栢富丽全体员工。最后，预祝各位

新年快乐，身体健康，心想事成。祝栢富丽国际服饰有限公司虎年虎虎生威，生意兴隆！

\_\_年以来，在镇政府和社区领导的正确指导和社区工作人员的通力合作下，\_\_社区认真完成所有财务收支工作，对20\_\_年的社区财务收支也进行了基本核算，每月能及时编制各种报表，处理帐务。现对20\_\_年工作述职如下：

一、制定财务人员的工作岗位责任制

明确财务人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，强化了财务人员的责任感，加强了内部核算监督。

二、严格遵守财务会计制度和税收法规

认真履行职责。会计人员的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。财务人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、认真履行财务工作职责。

从填写会计凭证、审核会计凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表;从各项税费的计提到纳税申报、上缴;从资金计划的安排，到社区的统一调拨、支付等等，财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行社区会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

三、对社区各项的收入和各项经营考核指标的完成情况进行统计

社区完成现行总产值9123万元，比去年同期的9010万元增长113万元;增加值完成2636万元，比去年同期2603万元增长33万元;营业收入完成8771万元，比去年同期8662万元增长109万元;利润总额达835万元，比去年同期825万元增长10万元;另外社区工业、第三产业上缴税金428万元，比去年同期423万元增长5万元。

社区\_\_年各项收支情况如下：

1、其他收入万元(含非常规资金5万元);

2、本级门面出租收入12万元。管理费支出8万多元，其中工作人员福利、工资等7万多元。此外，社区付往来款万多元。

20\_\_年，财务工作任重而道远。为此，需要在以下几个方面继续做好工作：

1、加强财务人员的业务知识、会计制度和国家有关财务法规的学习，逐步提高会计人员的专业知识、技能和职业判断能力。

2、做好年终财务总结的各项前期准备工作，收入及时到位，对工作中遇到不能解决的问题，及时反映，以求得到及时解决。并注重与有关部门的沟通，更好地提高财务服务质量。

3、继续制定和完善各项财务管理制度和内部控制制度，加强财务系统的规范性。

**频道副总监工作总结17**

一年来，我始终把项目部\*精神作为贯穿全年工作的行动指南，结合公司\*委开展的争先创优 ，积极参与创先争优活动。采取项目\*委中心组集中学、业余时间自己学的方式，主要对\*报告和\*\*\*\*\*\*\*精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。

在中铁二局这座大熔炉里，我的思想在经历幼稚和成长锻炼之后有了新的提高。我觉得一个人独善其身并不够，还应该积极的用自己的言行去影响他人。一个优秀的人懂得要最大程度的发挥自身的潜力，不仅在自己的岗位上兢兢业业、对周围的人关心爱护，还要切实、灵活的去带动大家都来关心国家、集体和他人的利益。而一个\*员所负的责任正是这样，既要乐于为他人服务又要\*\*\*们都来关心大家。我想，如果成为了一名\*员我就有机会向更多的优秀分子学习，取他人之长补己之短，在维护集体利益、坚持原则的同时做到与周围的人融洽相处；我就会时时处处对自己要更加严格要求，更深刻的增强自己的社会责任意识和克服困难的决心。

时代在变、环境在变，工程局的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，作为一名副经理兼安全总监，我们需要跟着形势的步伐前进，不断提高自己的理论水\*和思想觉悟，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的员工，争当业务骨干，时刻以服务无止境，服务要创新，服务要持久的服务理念鞭策和完善自我，更加严格要求自己，将优质服务工作落到实处。积极主动向\*\*\*靠拢，争取早日加入\*\*\*，以\*员不怕困难、勇挑重担，爱岗敬业、无私奉献、争做模范、勇当先锋的精神，认真履行岗位职责，吃苦在前，享乐在后，主动承担急、难、险、重施工任务，勇于攻克高、新、精、尖技术难题，自觉提高工程质量、加快施工进度、确保安全生产。

**频道副总监工作总结18**

09年是我们营销中心非常重要的一年，作为新品牌的前线拓展部队，我们必须对市场有充分的了解，在整个动态市场里对所有必要资料进行提纯，分析。作为拓展战略最重要的部分，我们制定了从南往北的调研计划。分别是；广东（广州、中山石岐）、广西（辽宁）、湖南（长沙）、南京（）、贵州（贵阳）、四川（成都）、辽宁（沈阳、大连）。

纵深挖掘国内拓展品牌的最佳地点，通过各部门的研讨及分析，将调研资料提炼为专业数据库，从而明确了富丽首批实验店面的开发地点，并为日后的深入开发奠定了厚实的基础。

09年开发的富丽实验店面有：

1、汕头高新区店

2、中山石岐店

3、辽宁店

4、长沙百联东方店

5、沈阳中街兴隆大家庭店

6、沈阳新光店

当首批实验店开业后，我们通过销售直接获得了更多关于消费者方面的数据，例如是消费习惯、消费心理、消费动态趋向等，使我们更深入地了解到除了地域差异的影响之外，消费者的需求形成及宏观、微观的消费体系。而且还可以通这些数据制定了专门针对店面销售的培训资料以及市场监督制度，直接提高了营运商的经营能力和店员的销售能力。

**频道副总监工作总结19**

20xx年11月4日，对于我可以说是一个可以铭记一生的日子，就在这一天，我肩负着公司领导和全体员工的厚爱和期望，被公司正式任命为公司副总经理，分管行政、技术部门及项目执行，这既是公司上下同仁对我的错爱，也是公司对我在xxxx三年来工作的高度肯定。想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。短短三年，我从普通岗位迅速成长为公司管理高层，这就导致了我理论知识缺乏，实践经验不足的种种难题。如何快速提高自己的管理知识、更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在初任公司副总这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的管理职能，迅速提高了自己的管理才能，也钻研了一套属于自己的管理方法。并以雷厉风行、以身作则的管理作风得到了公司领导和同事的一致认同。

**频道副总监工作总结20**

在即将到来的20xx，我和我的同事将继续努力。具体将从以下几个方面进行：

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立“以客户为中心”的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、大堂副理在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是大堂副理的岗位性格描述，也是大堂副理的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议！

各位领x导、职工代x表同志们：

首先，感谢总经理、dǎn

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