# 最新第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾(22篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-09-13

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇一**

1、深入细致的备好每一节课。在备课中，我认真研究教材，力求准确把握重点，难点。并注重参阅各种杂志，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意把难点问题细化，各个击破难点，让学生更容易接受，教案编写认真，每一次教学之后都会归纳总结反思有哪里做得不好，以此提高教学水平。

2、认真上好每一节课。上课时注重学生主动性的发挥，发散学生的思维，注重综合能力的培养，有意识的培养学生的思维的严谨性及逻辑性，在教学中一步一步的去提高学生的思维素质，保证他们在每一节课都有收获。

3、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有针对性的对学生进行辅导。 4、坚持听课，注意学习组里老师的教学经验，找寻最适合自己的教学方法，取长补短，本季度平均每周听课一到二节，对自己的教学促进很大。

5、注重教育理论的学习，并注意把一些先进的理论应用于课堂,做到学以致用。我在学校开了两次公开课，一次是青年教师比武课，一次是公开课，通过开公开课，我看到了自己很多的缺点，平时不注意的问题在公开课中显现了出来。让我获益匪浅。

6、致力于教学研究，做到理论联系实际，把平时教学中的所得写下来，用于指导我教学。本季度以来，在各级校刊、报刊上发表了10多篇教辅文章。指导学生发表优秀作文6篇。

我平时也非常注重与学生的交流，在和他们交流的过程里，知道他们内心的想法。更好的去了解他们的个性。排除学生思想上的顾虑，解决他们的实际困难，以有利于他们的学习和生活。现在班级情况稳定，学习气氛浓厚，同学互帮互助，在各项活动中表现突出。

以上是我本季度的工作总结,不足之处请各位领导及老师指正。我一定再接再

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇二**

语文教师第二季度工作总结怎么写?《语文教师第二季度工作总结》是网工作总结栏目为您精心准备的，更多精彩内容请收藏本站(ctrl+d即可)! 这个季度以来，在各位领导和老师的热心支持和帮助下，我认真做好教学工作，积极完成学校布置的各项任务。下面我把这个季度的工作做简要的汇报总结。 首先在师德表现方面,我平时积极参加全校教职工大会及种学校集体活动，认真学习学校下达的上级文件，关心国内外大事，注重政治理论的学习。配合组里搞好教研活动。每周按时参加升旗仪式，从不缺席、不迟到、不早退，服从安排，人际关系融洽。 在教学工作中，我注意做到以下几点：

1、深入细致的备好每一节课。在备课中，我认真研究教材，力求准确把握重点，难点。并注重参阅各种杂志，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。注意把难点问题细化，各个击破难点，让学生更容易接受，教案编写认真，每一次教学之后都会归纳总结反思有哪里做得不好，以此提高教学水平。

2、认真上好每一节课。上课时注重学生主动性的发挥，发散学生的思维，注重综合能力的培养，有意识的培养学生的思维的严谨性及逻辑性，在教学中一步一步的去提高学生的思维素质，保证他们在每一节课都有收获。

3、认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有针对性的对学生进行辅导。 4、坚持听课，注意学习组里老师的教学经验，找寻最适合自己的教学方法，取长补短，本季度平均每周听课一到二节，对自己的教学促进很大。

5、注重教育理论的学习，并注意把一些先进的理论应用于课堂,做到学以致用。我在学校开了两次公开课，一次是青年教师比武课，一次是公开课，通过开公开课，我看到了自己很多的缺点，平时不注意的问题在公开课中显现了出来。让我获益匪浅。

6、致力于教学研究，做到理论联系实际，把平时教学中的所得写下来，用于指导我教学。本季度以来，在各级校刊、报刊上发表了10多篇教辅文章。指导学生发表优秀作文6篇。

我平时也非常注重与学生的交流，在和他们交流的过程里，知道他们内心的想法。更好的去了解他们的个性。排除学生思想上的顾虑，解决他们的实际困难，以有利于他们的学习和生活。现在班级情况稳定，学习气氛浓厚，同学互帮互助，在各项活动中表现突出。

以上是我本季度的工作总结,不足之处请各位领导及老师指正。我一定再接再

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇三**

二季度，部门共实现营业收入1929499.2元，完成季度任务指针的122.51%，较去年同期1739053元增加了190445.8元，上升率为11%，实现利润289960.11元，完成季度利润指针的147.34%，较去年同期263774.26元(平均每月87924.75元)相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9%，

酒店季度工作总结范文。第二季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达456177元，接待标准平均为347元/桌，较去年同期304元/桌增加了43元/桌，散台接待了16258人次，上座率为51.6%，包房共接待14560人次，包房出租1365次，出租率为57.1%。

xx年第二季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作：

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜5000余份，金额达8万余元，得到的消费者的一致好评，

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，二季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达456177元，平均347元/桌。

③为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的300余人圣诞节自助餐及xx签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给xx的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为19072元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如xx、xx等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜100余道，并涌现出了一批如xx、xx等一批新菜开发能手;

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。二季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市尝社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜30余道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基矗

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作;

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据;

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇四**

二季度，部门共实现营业收入1929499.2元，完成季度任务指针的122.51%，较去年同期1739053元增加了190445.8元，上升率为11%，实现利润289960.11元，完成季度利润指针的147.34%，较去年同期263774.26元(平均每月87924.75元)相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9%，

酒店季度工作总结范文。第二季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达456177元，接待标准平均为347元/桌，较去年同期304元/桌增加了43元/桌，散台接待了16258人次，上座率为51.6%，包房共接待14560人次，包房出租1365次，出租率为57.1%。

xx年第二季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作：

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜5000余份，金额达8万余元，得到的消费者的一致好评，

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，二季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达456177元，平均347元/桌。

③为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的300余人圣诞节自助餐及xx签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给xx的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为19072元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如xx、xx等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜100余道，并涌现出了一批如xx、xx等一批新菜开发能手;

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。二季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市尝社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜30余道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基矗

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作;

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据;

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇五**

一个季度以来，我们酒店在董事长和总部的正确指导下，全体员工辛勤努力工作，坚持我们酒店的各项规章制度，积极推动酒店的整体运作。这一季度各项工作的有序开展，为我们一整年的工作奠定了良好的基础。现将上一季度的工作成绩以及下个季度的工作规划向董事长及各位领导予以汇报。

第二季度的营业目标额是400万，而我们只完成了230万，也就是57.5%。其中4月份的收入为705125，5月份为765971，6月份为788631，其中6月份海鲜毛利46.33%、凉菜毛利41.35%，而我们的目标是毛利60%，虽然每个月份营业额逐渐上升，是一个很好的趋势，但是毛利却很低，离我们的目标差距很大。据各部门反映以及从营业效应来看，不光是未完成目标营业额，有顾客反映我们的服务并未做到最好，而且产品质量还有待提高。那么造成第二季度任务未完成以及顾客的不良反应的原因有哪些呢?我本人总结以下几点：

1.酒店意识不强。让人感觉不到我们酒店的档次和氛围。酒店行业的文化核心是“礼仪”，从一个员工准备上班，到迎接客人，到为客人服务，下班业余表现都体现在礼仪上。因此，为提高我们酒店员工的礼仪层次，各部门还需要认真参考《饭店行业礼仪标准》强化训练，酒店档次的体现将有一大半取决于“礼仪”的升华程度。

2.专业技能还不够专业，不能为客人提供有效的服务和优雅的环境。工作效率的高低取决于技能的熟练程度，只有将技能不断完善，才能提高服务质量。很多工作人员缺少相关专业信息的收集.整理及记忆。例如消费项目，价格等;缺少对各种作业工具的练习，如电脑系统的操作;缺少对运作流程的反复实践，工作速度慢;缺少自我完善的心态及上进心。

3.互动能力不强，导致衔接不顺畅，影响客人满意：一个岗位只知道简单的本岗位知识，遇到一些小问题要这人帮忙、那人协助，拖延了时间。互相配合不足，一人做着一人看着的现象还时有发生。

4.各个部门结构调整不合理，对部门分工认识不够：很多管理者不愿意花心思规划各个岗位的工作及量化比例。

5.管理者对任务的下达及执行速度存在问题。凡是都要三令五申才能做到位。

6.管理者的约束能力差，对不良风气一定要控制打压，以身作则，带动公司员工形成良好的工作氛围。

7.营销意识薄弱，客人进店消费过程中没有得到应有的重视，营业员和管理者不愿意接近顾客，甚至顾客要求也不愿意去。

针对我们自身存在的问题，我会及时和员工沟通并改正，积极带领大家了解存在的欠缺，互相勉励共同努力，提高卖钱额，提高服务质量，打造一个公司形象好，服务质量佳的新型酒店。

酒店管理是一个持续完善的过程，下面我想针对前期工作不足和下一个季度的工作做以下规划：

1.下个季度的工作主要有：7月份筹备粤菜美食节，8月份筹备中秋节，9月份总店店庆。这三项工作是我们下个季度的工作重点，我们会吸取上个季度的教训做好工作，提高这个季度的目标营业额。

2.维护好客户是重中之重，对我们酒店提出批评以及建议的客户给与一定的优惠并向其表示感谢。以表现我们酒店对客户的重视。

3.在维护好老顾客的前提下开发新客源是必要的，这样才可以使我们酒店达到目标营业额提供保障。

4.通过召开客户恳谈会，与新老客户面对面的沟通，加深一下彼此的印象，每当会议或团队客人进店后，我们尽可能进行全过程仔细、灵活的跟踪服务，主动向客人征求意见，并及时把听到的意见反馈给各部门，尽量满足不同客人的需求。

5.稳定员工队伍，进一步铺设正规的沟通渠道，改善员工福利和生活环境，进一步完善劳动合同签订、建立定量员工访问制度、完善部门例会制度、多渠道建立员工投诉通路。以此稳定员工。

6.落实安全责任制：履行每日安全复查和重点区域二级检查制度(即自部门例查、总办抽查)。

7.落实节约成本措施：做好夏季能源控制和宣导，在员工中积极倡导节约能耗，保障工作质量。

8.各部门仔细跟进工作，在工作尚未完全验收之前完善工作的不足，避免后期增加酒店的工作难度;努力克服各种困难，支持董事会营业滚动式投入环境改造和硬件投入。

9.严抓出品。细化管理，落实监督体系，利用部门职能监督部门(如保安部对各部门的纪律性指标监督、财务部对成本指标的监督等)，制定各项工作指标、逐步推行量化绩效考核体系。

10.确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本。对于职位缺口较大的部门，采取多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还要通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式。

以上是我对酒店上个季度的总结以及下个季度的工作规划。

总之，下个季度我们会再接再厉，在公司正确领导下，我们将加强对酒店的科学管理，从主客观上认真总结经验，克服不足，立足实际，注重实效。我们有信心在全体员工的共同努力下，互相配合，努力完成各项指标，信心百倍的迎接新的挑战。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇六**

一个季度以来，我们酒店在董事长和总部的正确指导下，全体员工辛勤努力工作，坚持我们酒店的各项规章制度，积极推动酒店的整体运作。这一季度各项工作的有序开展，为我们一整年的工作奠定了良好的基础。现将上一季度的工作成绩以及下个季度的工作规划向董事长及各位领导予以汇报。

第二季度的营业目标额是400万，而我们只完成了230万，也就是57.5%。其中4月份的收入为705125，5月份为765971，6月份为788631，其中6月份海鲜毛利46.33%、凉菜毛利41.35%，而我们的目标是毛利60%，虽然每个月份营业额逐渐上升，是一个很好的趋势，但是毛利却很低，离我们的目标差距很大。据各部门反映以及从营业效应来看，不光是未完成目标营业额，有顾客反映我们的服务并未做到最好，而且产品质量还有待提高。那么造成第二季度任务未完成以及顾客的不良反应的原因有哪些呢?我本人总结以下几点：

1.酒店意识不强。让人感觉不到我们酒店的档次和氛围。酒店行业的文化核心是“礼仪”，从一个员工准备上班，到迎接客人，到为客人服务，下班业余表现都体现在礼仪上。因此，为提高我们酒店员工的礼仪层次，各部门还需要认真参考《饭店行业礼仪标准》强化训练，酒店档次的体现将有一大半取决于“礼仪”的升华程度。

2.专业技能还不够专业，不能为客人提供有效的服务和优雅的环境。工作效率的高低取决于技能的熟练程度，只有将技能不断完善，才能提高服务质量。很多工作人员缺少相关专业信息的收集.整理及记忆。例如消费项目，价格等;缺少对各种作业工具的练习，如电脑系统的操作;缺少对运作流程的反复实践，工作速度慢;缺少自我完善的心态及上进心。

3.互动能力不强，导致衔接不顺畅，影响客人满意：一个岗位只知道简单的本岗位知识，遇到一些小问题要这人帮忙、那人协助，拖延了时间。互相配合不足，一人做着一人看着的现象还时有发生。

4.各个部门结构调整不合理，对部门分工认识不够：很多管理者不愿意花心思规划各个岗位的工作及量化比例。

5.管理者对任务的下达及执行速度存在问题。凡是都要三令五申才能做到位。

6.管理者的约束能力差，对不良风气一定要控制打压，以身作则，带动公司员工形成良好的工作氛围。

7.营销意识薄弱，客人进店消费过程中没有得到应有的重视，营业员和管理者不愿意接近顾客，甚至顾客要求也不愿意去。

针对我们自身存在的问题，我会及时和员工沟通并改正，积极带领大家了解存在的欠缺，互相勉励共同努力，提高卖钱额，提高服务质量，打造一个公司形象好，服务质量佳的新型酒店。

酒店管理是一个持续完善的过程，下面我想针对前期工作不足和下一个季度的工作做以下规划：

1.下个季度的工作主要有：7月份筹备粤菜美食节，8月份筹备中秋节，9月份总店店庆。这三项工作是我们下个季度的工作重点，我们会吸取上个季度的教训做好工作，提高这个季度的目标营业额。

2.维护好客户是重中之重，对我们酒店提出批评以及建议的客户给与一定的优惠并向其表示感谢。以表现我们酒店对客户的重视。

3.在维护好老顾客的前提下开发新客源是必要的，这样才可以使我们酒店达到目标营业额提供保障。

4.通过召开客户恳谈会，与新老客户面对面的沟通，加深一下彼此的印象，每当会议或团队客人进店后，我们尽可能进行全过程仔细、灵活的跟踪服务，主动向客人征求意见，并及时把听到的意见反馈给各部门，尽量满足不同客人的需求。

5.稳定员工队伍，进一步铺设正规的沟通渠道，改善员工福利和生活环境，进一步完善劳动合同签订、建立定量员工访问制度、完善部门例会制度、多渠道建立员工投诉通路。以此稳定员工。

6.落实安全责任制：履行每日安全复查和重点区域二级检查制度(即自部门例查、总办抽查)。

7.落实节约成本措施：做好夏季能源控制和宣导，在员工中积极倡导节约能耗，保障工作质量。

8.各部门仔细跟进工作，在工作尚未完全验收之前完善工作的不足，避免后期增加酒店的工作难度;努力克服各种困难，支持董事会营业滚动式投入环境改造和硬件投入。

9.严抓出品。细化管理，落实监督体系，利用部门职能监督部门(如保安部对各部门的纪律性指标监督、财务部对成本指标的监督等)，制定各项工作指标、逐步推行量化绩效考核体系。

10.确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本。对于职位缺口较大的部门，采取多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还要通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店所需的人才等方式。

以上是我对酒店上个季度的总结以及下个季度的工作规划。

总之，下个季度我们会再接再厉，在公司正确领导下，我们将加强对酒店的科学管理，从主客观上认真总结经验，克服不足，立足实际，注重实效。我们有信心在全体员工的共同努力下，互相配合，努力完成各项指标，信心百倍的迎接新的挑战。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇七**

圆满按计划完成了本季度护理工作，具体如下：

1、对血压测量技术、心肺复苏基本生命支持技术进行了逐一考核，并选派三名科内优秀人员雷庆云、刘浩奇、姚晓可组队参加院方考核，最后一名胜出，刘浩奇代表科内参加最后的决赛，获得优秀奖。

2、按照护理不部署，科内选出两名优质护理标兵姚晓可、邰凤歌参加院方优秀护士的评选，虽然没有获得很好的名次，但以很好的展现了个人风采！

3、积极参与院内“优质护理单元”的评选。

针对问题，我们做出了整改措施

1、针对各专家组检查的＇问题，我们积极查找原因，采取有效措施，补其不足。

2、组织科内护理人员学习护理了护理内审路经及各内审检查表格，但因人员素质参差不齐，此项工作落实的还不够扎实，下个阶段，需加强。

1、组织护理人员系统学习了患者安全目标相关知识，并按护理不计划，进行了一次闭卷考核，成绩不理想，再次学习后，参加院方闭卷考核，成绩未出。

2、对患者安全目标进行着地，要求严格落实，毫不含糊，但部分条款落实仍存在问题：

1）医嘱处理制度科内落实的还不够好，需要医疗组的大力配合，但存在沟通不到位，意识淡漠等情况，下一步与科主任沟通，解决此问题。

2）全员腕带，科内入院时做到全部佩带，这一点已做到，但在住院期间，腕带损坏，遗失，去除等现象严重，护理人员对此未加强管理，核对时未真正按要求进行患者身份的核对，需要在下个阶段加强。

科内圆满完成了本季度查房任务。

组织科内护理质控人员开质控会三次，护理安全分析会四次。

完成了五年内护士的各项培训计划。

积极参与并申报了儿科品管圈，组织了两次会议，一次是品管圈的组建，定圈名、圈徽，一次是项目的选定，最终经过大家的评选，“提高静脉穿刺技术，提高护理质量”为本次主题。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇八**

圆满按计划完成了本季度护理工作，具体如下：

1、对血压测量技术、心肺复苏基本生命支持技术进行了逐一考核，并选派三名科内优秀人员雷庆云、刘浩奇、姚晓可组队参加院方考核，最后一名胜出，刘浩奇代表科内参加最后的决赛，获得优秀奖。

2、按照护理不部署，科内选出两名优质护理标兵姚晓可、邰凤歌参加院方优秀护士的评选，虽然没有获得很好的名次，但以很好的展现了个人风采！

3、积极参与院内“优质护理单元”的评选。

针对问题，我们做出了整改措施

1、针对各专家组检查的＇问题，我们积极查找原因，采取有效措施，补其不足。

2、组织科内护理人员学习护理了护理内审路经及各内审检查表格，但因人员素质参差不齐，此项工作落实的还不够扎实，下个阶段，需加强。

1、组织护理人员系统学习了患者安全目标相关知识，并按护理不计划，进行了一次闭卷考核，成绩不理想，再次学习后，参加院方闭卷考核，成绩未出。

2、对患者安全目标进行着地，要求严格落实，毫不含糊，但部分条款落实仍存在问题：

1）医嘱处理制度科内落实的还不够好，需要医疗组的大力配合，但存在沟通不到位，意识淡漠等情况，下一步与科主任沟通，解决此问题。

2）全员腕带，科内入院时做到全部佩带，这一点已做到，但在住院期间，腕带损坏，遗失，去除等现象严重，护理人员对此未加强管理，核对时未真正按要求进行患者身份的核对，需要在下个阶段加强。

科内圆满完成了本季度查房任务。

组织科内护理质控人员开质控会三次，护理安全分析会四次。

完成了五年内护士的各项培训计划。

积极参与并申报了儿科品管圈，组织了两次会议，一次是品管圈的组建，定圈名、圈徽，一次是项目的选定，最终经过大家的评选，“提高静脉穿刺技术，提高护理质量”为本次主题。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇九**

转眼之间，20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

20xx年第二季度，我县联社以省、市联社20xx年工作要点为指导，结合我县信用社实际，在认真分析上年度工作成绩与不足的基础上，围绕央行专项票据兑付和支持地方经济发展开展工作，各项工作取得阶段性成果。现将第二季度工作总结如下：

截至20xx年6月30日，我县信用社各项存款余额万元，较第一季度增加万元，完成季度任务的%，完成全年任务的%;各项贷款余额为万元，较第一季度增加万元;不良贷款按四级分类余额为万元，较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%，按五级分类较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%;实现各项收入万元，其中利息收入万元，完成全年任务的%;股金余额为2406万元，较第一季度增加万元，资本充足率为%。

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

为提高效率，降低成本，规范管理，我们对各信用代办站撤销后移交回的手工储蓄存款进行了移植，从1日15日至3月15日，历时两个月将全县约16万余笔，8.5亿元手工存款全部移植入微机管理，实现了全县无一手工存单，并将约28万张手工存单全部登记收回，计划在核实后于近期集中销毁。

为使我社20xx年各项工作目标顺利实现，确保央行专项票据如期兑付，我们于1月11日便安排部署了二季度的工作任务，并于1月23日召开了全县信用社20xx年工作会议，对20xx年工作情况进行了总结兑现，对先进集体及个人进行了表彰奖励，并重点安排了20xx年各项工作任务。会上，联社领导与各信用社负责人签订了“20xx年工作目标责任书”和“案件防范及三防一保责任书”，将各项指标落实到社，要求各社围绕票据兑付安排今年的工作，确保今年9月份如期兑付。

20xx年初，我们通过稽核审查，依据20xx年旺季工作会议签订的“不良贷款清收责任书”，对原××信用社主任进行了末位淘汰，对全辖员工特别是信用社高管人员起到了一定的震慑作用，将“能者上、庸者下”的用人制度落到实处，打破了干部能上不能下的陋习。

为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开兑聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

对省联社提出的“三千三百惠农工程”，我县联社高度重视，精心组织，稳步实施，在深入调查研究的基础上，计划创建5个省级标准信用村，支持13个县域经济企业，其中，营销2个高端客户，培育3个核心客户，带动农民增收,给农民提供更多的就业岗位。创建1个信用市场，扶持3个农民专业合作社，为50934户农民、5个新农村建设试点村提供信贷支持，努力创建2个信用乡镇，为全县农村经济更好更快的发展做出新贡献。

为有效支持地方经济的发展，我社出台了《××县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为;学习内控制度，规范操作行为;学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年10月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

为确保年初制定的安全保卫“八无”目标的实现，我县联社在年初层层签订年度“三防一保”目标责任书和联防协议书的基础上，狠抓要害岗位人员资格审查，与县公安部门联合对全县要害人员进行审查，并认真落实省联社3月6日召开的案件专项治理工作会议精神，于3月21日组织联社职工及信用社监事长、主管会计等共计70余人观看学习了案件专项治理会议录像，增强了员工的安全防范意识。同时，为切实提高全县信用社员工消防技能，确保信用社员工人身、财产安全，减少火灾造成的财产损失，我县联社于20xx年1月13日组织召开了“消防安全知识培训会”，聘请县消防支队大队长为主讲，为各社消防负责人讲解了消防知识，并进行了现场演示，增强了操作性。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平!

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十**

转眼之间，20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

20xx年第二季度，我县联社以省、市联社20xx年工作要点为指导，结合我县信用社实际，在认真分析上年度工作成绩与不足的基础上，围绕央行专项票据兑付和支持地方经济发展开展工作，各项工作取得阶段性成果。现将第二季度工作总结如下：

截至20xx年6月30日，我县信用社各项存款余额万元，较第一季度增加万元，完成季度任务的%，完成全年任务的%;各项贷款余额为万元，较第一季度增加万元;不良贷款按四级分类余额为万元，较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%，按五级分类较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%;实现各项收入万元，其中利息收入万元，完成全年任务的%;股金余额为2406万元，较第一季度增加万元，资本充足率为%。

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

为提高效率，降低成本，规范管理，我们对各信用代办站撤销后移交回的手工储蓄存款进行了移植，从1日15日至3月15日，历时两个月将全县约16万余笔，8.5亿元手工存款全部移植入微机管理，实现了全县无一手工存单，并将约28万张手工存单全部登记收回，计划在核实后于近期集中销毁。

为使我社20xx年各项工作目标顺利实现，确保央行专项票据如期兑付，我们于1月11日便安排部署了二季度的工作任务，并于1月23日召开了全县信用社20xx年工作会议，对20xx年工作情况进行了总结兑现，对先进集体及个人进行了表彰奖励，并重点安排了20xx年各项工作任务。会上，联社领导与各信用社负责人签订了“20xx年工作目标责任书”和“案件防范及三防一保责任书”，将各项指标落实到社，要求各社围绕票据兑付安排今年的工作，确保今年9月份如期兑付。

20xx年初，我们通过稽核审查，依据20xx年旺季工作会议签订的“不良贷款清收责任书”，对原××信用社主任进行了末位淘汰，对全辖员工特别是信用社高管人员起到了一定的震慑作用，将“能者上、庸者下”的用人制度落到实处，打破了干部能上不能下的陋习。

为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开兑聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

对省联社提出的“三千三百惠农工程”，我县联社高度重视，精心组织，稳步实施，在深入调查研究的基础上，计划创建5个省级标准信用村，支持13个县域经济企业，其中，营销2个高端客户，培育3个核心客户，带动农民增收,给农民提供更多的就业岗位。创建1个信用市场，扶持3个农民专业合作社，为50934户农民、5个新农村建设试点村提供信贷支持，努力创建2个信用乡镇，为全县农村经济更好更快的发展做出新贡献。

为有效支持地方经济的发展，我社出台了《××县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为;学习内控制度，规范操作行为;学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年10月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

为确保年初制定的安全保卫“八无”目标的实现，我县联社在年初层层签订年度“三防一保”目标责任书和联防协议书的基础上，狠抓要害岗位人员资格审查，与县公安部门联合对全县要害人员进行审查，并认真落实省联社3月6日召开的案件专项治理工作会议精神，于3月21日组织联社职工及信用社监事长、主管会计等共计70余人观看学习了案件专项治理会议录像，增强了员工的安全防范意识。同时，为切实提高全县信用社员工消防技能，确保信用社员工人身、财产安全，减少火灾造成的财产损失，我县联社于20xx年1月13日组织召开了“消防安全知识培训会”，聘请县消防支队大队长为主讲，为各社消防负责人讲解了消防知识，并进行了现场演示，增强了操作性。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平!

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十一**

1、第三季度接到管理中心《关于加强电视卫生安全的紧急通知》后，我嘉诚公司首先成立了电视卫生安全检查小组，明确了任务，并对工作区和设备、库房进行了责任区、责任人的划分，使安全责任和卫生区的责任落实到位到人，强化了员工的安全意识和责任意识。

2、健全、完善有关电视卫生安全工作制度，在基础上制定了《食品卫生安全预防措施》，《食品卫生中毒预案》，建立了食品卫生安全检查制度，完善了食品采购，入库检查制度，做到层层把关，责任到人。

3、为使食品卫生工作能够更加明晰，明确，保证各项岗位职责与操作规程更加规范，因而制作了各类制度牌15块并张贴上墙;改造，新增食品存放加工等部位的设备设施，把陈旧的洗碗池更换上了不锈钢池，还增加了两个凉菜间，还安装上了电视和紫外线消毒灯，还把后厨不规范的线路和开关重新进行了改造。

4、各公寓、平房、办公楼除了每周两次的班组安全学习外，这个季度，各部门每周又增加了关于“服务礼仪，职业道德”的电教课，并制作了300张温馨提示“节约用电，小心地滑”;对新来的员工进行了安全知识培训，除每周日检查外我公司针对各部门进行了一次安全卫生大检查，每月一次针对员工进行安全常识和如何正确使用消防器材进行抽考。

5、锅炉班、维修班、综合班，第二季度除了每周二次的班组安全学习以外，我们特意在八月份组织每周一次的电视电教课，内容包括“礼貌礼节”“职业道德”;锅炉班八月份对东院锅炉房陈旧的管道和设施进行了除锈补漆工作;维修班每周二次对箱变和配电室进行安全检查和打扫卫生，发现隐患及时处理，并制作了“安全管理流程图”1块，“燃气泄漏应急处理流程图”2块，“火警应急处理流程图”2块，“消防应急处理流程图”1块。

6、我公司每月1号对整个联合基地274个灭火器，76个消防栓进行检查，并填写卡片。8月份我公司进行一次消防疏散演练和“安康杯”消防疏散演练签名活动，参加人数：117人次;还对全体员工进行了一次关于“安全知识”，“服务礼仪、职业道德、职业技能”的考试，参加人数103人，还进行一次“安全知识”的电教课，参加人数：118人次。

小结：从第二季度的“安全生产”工作来看，我公司在今后的工作中仍然把“安全生产”做为主题，逐步推行“以人为本，预防为主”“预防为主，防消结合”的安全管理模式，安全管理从事后被动变为事前主动，从专人管理转变为全员管理，今后除了继续开展消防演练和疏散演练、设备安全大检查、现场隐患大排查等系列活动外，重点推行，安全知识竞赛和演讲，安全座谈会会等安全文化建设活动，从而营造人人重视安全，人人维护安全，时时处处安全的和谐氛围。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十二**

光阴是一位永不知疲倦的白叟，转眼间一个重要而又充足的学期就要曩昔了，回首这一学期，繁忙而又开心。在列位领导先生的关切指导下，我认真做好各项本职工作，积极完成园里部署的各项任务。观着孩子们的笑脸，观着孩子们各个方面的才能在进步，我认为极大的愉快。为了使往后的工作有所提高，使本身的才能有所进步，现将本学期的工作从以下几个方面做一个小结：

严格遵守幼儿园的各项规章制度，认真学习《幼儿园教导指导纲要》，爱岗敬业，对班级工作认真负责，积极接收领导和年级组长分配的各项任务。对幼儿有爱心，对家长主动热情，与同事友好相处，时时处处以一个教师的身份严格要求本身。

积极参加园内组织的各类业务学习和教研运动，珍惜外出学习机会，认真学习先生组织教授教化运动，并作记录，写听课评析，汲取经验并运用到本身的日常网站，领略此中的精华，汲取别人的经验。

本人在本学期应用双休日和晚上休息的光阴在网上学习，尽力进步自身的文化程度和业务素质，争取做一名合格的幼儿教师。

开学初，我依据本班幼儿的实际环境、《幼儿园教导工作计划》、《幼儿园教导指导纲要》认真订定了本班的班务计划，设计好每月的主题运动，精心支配好每周运动，组织好每日的教授教化运动。在在组织好教授教化运动的同时，包管的幼儿的游戏运动和户外运动光阴，每月依据订定好的游戏计划开展各种游戏运动。在班级中开展了图书角、手工角、动物角、植物角等区域游戏，并不段的更新富厚游戏资料。

为了共同主题教导运动和节日运动的开展，我积极创设情况条件，部署装饰室表里的空间和墙面。每周写教导随笔，以进步自身的保教程度。

在保育工作中，每天安要求做好各项卫生保健工作，并注重培养幼儿的优越的进餐习惯、午睡习惯和个人卫生习惯。坚持每天让幼儿记录天气，学习依据天气的变更添减衣物。

实时向家长反应幼儿在园的环境。应用一切机会与家长交流幼儿在家、在园的表现环境，与家长配合讨论教导孩子的措施，认真听取家长提出的各类要求和看法。

应用各类机会将家长请到幼儿园来与幼儿配合运动：“端午节”请家长来远与幼儿配合包粽子;“六一”儿童节请家长看观幼儿的节目表演;开展“幼小连接”主题运动时，请家长来园开家长会，既促进了家长与幼儿、先生的情感，又让家长了解了幼儿园的教导教授教化工作，受到了家长们的一致迎接。

一学期下来劳绩自然不小。但也存在着很多不够，分外是在教授教化立异方面有待进步和增强，在往后的经过第二季度的历练让我的幼儿教学水平得到了不小的提升，无论是班主任老师在教学工作中的帮助还是家长的配合都让我很感激，因此我比较注重自身在教学工作中的发展并沟通过努力取得了不少教学成果，只不过我不应该将目光长期停留在第二季度教学工作的得失之中，为了更好地提升自身的.教学水平应当对第二季度的幼儿教学工作加以总结。

由于在教学工作中比较注重孩子们的感受的缘故导致我在这方面花费了不少心思，既要通过自身的教学使孩子们获得更好的成长又不能够让他们产生抵制心理，所以我会迎合孩子们的心理需求从而改变自身的教学方式，其目的则是为了让自己在教学的过程中不会让孩子们感到枯燥无味，须知学习基础的巩固十分重要自然不能够让他们年纪较小的时候便产生对学习的抵制心理，所以如何让自己的课程更有趣味性与益智性也是我在教学工作中需要思考的问题，只不过有时与班主任的探讨能够让我了解不少改善自身教学模式的方法。

生活上的关心也是我在教学工作中取得家长信任的源泉所在，由于班上的孩子普遍年龄较低从而需要给予更多生活上的关心才不会出现安全方面的事故，即便有着保育员的配合也要予以重视才算是尽到了教师的职责所在，再加上生活常识的教导往往需要亲自示范才能够给孩子们留下更加深刻的印象，所以我会在课余之时经常给班上的孩子们讲故事并且在他们玩耍的同时进行看护，承蒙家长的信任自然不能够因为自身的疏忽导致班上的孩子出现任何安全事故。

为了让班上的孩子养成良好习惯导致我加强了这方面的教导，有些时候也会和孩子们一同用餐并告诉他们蔬菜中蕴含的营养对他们的成长多么重要，能够早些养成不挑食与自主用餐的习惯才更有益于他们的成长，在这之中我也会教导孩子们饭前洗手以及常饮水的重要性，并且我也会带头去做并引导他们对养成良好习惯的积极性，另外我也会教导孩子们多体谅自己的父母并在回家以后多陪伴他们说话，这既是学前教育中需要做到的也更有利于孩子们在幼儿园的良好成长。

既然明白学前教育工作的重要性就得在以后更加认真对待才行，我不会满足于自己在第二季度教学工作中取得的些许成就，因为我明白在完成当前阶段任务以后还有更加严峻的挑战在以后的工作中等待着自己，所以我会牢记这段时间的付出并通过经验的积累逐渐提升自身的教学水平。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十三**

光阴是一位永不知疲倦的白叟，转眼间一个重要而又充足的学期就要曩昔了，回首这一学期，繁忙而又开心。在列位领导先生的关切指导下，我认真做好各项本职工作，积极完成园里部署的各项任务。观着孩子们的笑脸，观着孩子们各个方面的才能在进步，我认为极大的愉快。为了使往后的工作有所提高，使本身的才能有所进步，现将本学期的工作从以下几个方面做一个小结：

严格遵守幼儿园的各项规章制度，认真学习《幼儿园教导指导纲要》，爱岗敬业，对班级工作认真负责，积极接收领导和年级组长分配的各项任务。对幼儿有爱心，对家长主动热情，与同事友好相处，时时处处以一个教师的身份严格要求本身。

积极参加园内组织的各类业务学习和教研运动，珍惜外出学习机会，认真学习先生组织教授教化运动，并作记录，写听课评析，汲取经验并运用到本身的日常网站，领略此中的精华，汲取别人的经验。

本人在本学期应用双休日和晚上休息的光阴在网上学习，尽力进步自身的文化程度和业务素质，争取做一名合格的幼儿教师。

开学初，我依据本班幼儿的实际环境、《幼儿园教导工作计划》、《幼儿园教导指导纲要》认真订定了本班的班务计划，设计好每月的主题运动，精心支配好每周运动，组织好每日的教授教化运动。在在组织好教授教化运动的同时，包管的幼儿的游戏运动和户外运动光阴，每月依据订定好的游戏计划开展各种游戏运动。在班级中开展了图书角、手工角、动物角、植物角等区域游戏，并不段的更新富厚游戏资料。

为了共同主题教导运动和节日运动的开展，我积极创设情况条件，部署装饰室表里的空间和墙面。每周写教导随笔，以进步自身的保教程度。

在保育工作中，每天安要求做好各项卫生保健工作，并注重培养幼儿的优越的进餐习惯、午睡习惯和个人卫生习惯。坚持每天让幼儿记录天气，学习依据天气的变更添减衣物。

实时向家长反应幼儿在园的环境。应用一切机会与家长交流幼儿在家、在园的表现环境，与家长配合讨论教导孩子的措施，认真听取家长提出的各类要求和看法。

应用各类机会将家长请到幼儿园来与幼儿配合运动：“端午节”请家长来远与幼儿配合包粽子;“六一”儿童节请家长看观幼儿的节目表演;开展“幼小连接”主题运动时，请家长来园开家长会，既促进了家长与幼儿、先生的情感，又让家长了解了幼儿园的教导教授教化工作，受到了家长们的一致迎接。

一学期下来劳绩自然不小。但也存在着很多不够，分外是在教授教化立异方面有待进步和增强，在往后的经过第二季度的历练让我的幼儿教学水平得到了不小的提升，无论是班主任老师在教学工作中的帮助还是家长的配合都让我很感激，因此我比较注重自身在教学工作中的发展并沟通过努力取得了不少教学成果，只不过我不应该将目光长期停留在第二季度教学工作的得失之中，为了更好地提升自身的.教学水平应当对第二季度的幼儿教学工作加以总结。

由于在教学工作中比较注重孩子们的感受的缘故导致我在这方面花费了不少心思，既要通过自身的教学使孩子们获得更好的成长又不能够让他们产生抵制心理，所以我会迎合孩子们的心理需求从而改变自身的教学方式，其目的则是为了让自己在教学的过程中不会让孩子们感到枯燥无味，须知学习基础的巩固十分重要自然不能够让他们年纪较小的时候便产生对学习的抵制心理，所以如何让自己的课程更有趣味性与益智性也是我在教学工作中需要思考的问题，只不过有时与班主任的探讨能够让我了解不少改善自身教学模式的方法。

生活上的关心也是我在教学工作中取得家长信任的源泉所在，由于班上的孩子普遍年龄较低从而需要给予更多生活上的关心才不会出现安全方面的事故，即便有着保育员的配合也要予以重视才算是尽到了教师的职责所在，再加上生活常识的教导往往需要亲自示范才能够给孩子们留下更加深刻的印象，所以我会在课余之时经常给班上的孩子们讲故事并且在他们玩耍的同时进行看护，承蒙家长的信任自然不能够因为自身的疏忽导致班上的孩子出现任何安全事故。

为了让班上的孩子养成良好习惯导致我加强了这方面的教导，有些时候也会和孩子们一同用餐并告诉他们蔬菜中蕴含的营养对他们的成长多么重要，能够早些养成不挑食与自主用餐的习惯才更有益于他们的成长，在这之中我也会教导孩子们饭前洗手以及常饮水的重要性，并且我也会带头去做并引导他们对养成良好习惯的积极性，另外我也会教导孩子们多体谅自己的父母并在回家以后多陪伴他们说话，这既是学前教育中需要做到的也更有利于孩子们在幼儿园的良好成长。

既然明白学前教育工作的重要性就得在以后更加认真对待才行，我不会满足于自己在第二季度教学工作中取得的些许成就，因为我明白在完成当前阶段任务以后还有更加严峻的挑战在以后的工作中等待着自己，所以我会牢记这段时间的付出并通过经验的积累逐渐提升自身的教学水平。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十四**

1、组织光电事业部和无线事业部内审实施及跟进工作：4月份组织了光电事业部的内审实施，本次内审共发现19余项问题点， 5月底跟进全部关闭；5月份组织了无线事业部的内审实施，本次内审共发现60余项问题，6月底跟进大部分已关闭，天线问题点暂未关闭。（由于天线现处于搬厂阶段，故改善时间推后）

2、改进项目

ⅰ、5月份开始对不良品处理和费用领料流程进行疏理/优化：通过对现有不良品处理和费用领料流程的了解，制订了确实可行的改进方案，编制了《费用领料暂时办法》和优化了《退货处理流程》，文件发布后对新田分厂和观澜厂相关人员共进行3场新流程文件和改进方案的培训，6月份全面跟进，目前大部分单位已按要求实施，取得较好的效果。

ⅱ、5月份开始图纸管理制度的优化及跟进：修订《生产技术资料控制程序》，增加附件三生产技术资料管控表，主要规范生产技术资料管控不到位的处理措施，文件发布后由各单位负责人进行传达宣导管控制度，各单位之间相互监督实施，6月底跟进，各单位领导反映技术人员、文控人员及资料管理人员现工作细心负责，改善效果良好。

ⅲ、5月份开始对工程变更制度文件的优化及跟进：通过找相关人员了解工程变更制度和执行现状，组织相关人员召开“工程变更管理改进会议”，会议决项出改进方案，修订《产品变更管理办法》，主要规范产品变更通知单填写方法，文件发布后由技术中心负责人组织相关培训后实施，目前均按文件要求实施。需进一步评估制度合理性。

3、体系方面培训：本季度共进行8场，其中化学品安全知识培训2场，car问题改善分析培训1场，不良品处理和费用领料新流程培训2场，第二季度新入职月薪人员体系知识培训1场，iso9000质量体系知识培训1场，iso14000环境体系知识培训1场，在制做培训教材和现场培训技巧方面有较大提升（充分学习了ttt教学方式）。

4、iso17025实验室手册、程序文件及其附件的编写及收集：通过顾问老师的辅导和提供范本，结合我司的情况，组织大家对实验室手册和程序文件的修改、评审及再优化，现已全部定稿。

5、外部审核：本季度共接收客户审核2次，一次是4月份河南移动厂验交直流配电屏，一次是6月份江苏移动厂验拼装柜，两次厂验均顺利通过。

6、4月份完成对质量环境健康安全手册件的修订及iso14000资料的优化完善：根据公司新架构修订《质量环境健康安全手册》的组织架构、管理职能分配表及职责等内容，组织对环境因素资料、危险源资料、ehs目标指标及方案表、危险废弃物清单的优化完善。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十五**

1、组织光电事业部和无线事业部内审实施及跟进工作：4月份组织了光电事业部的内审实施，本次内审共发现19余项问题点， 5月底跟进全部关闭；5月份组织了无线事业部的内审实施，本次内审共发现60余项问题，6月底跟进大部分已关闭，天线问题点暂未关闭。（由于天线现处于搬厂阶段，故改善时间推后）

2、改进项目

ⅰ、5月份开始对不良品处理和费用领料流程进行疏理/优化：通过对现有不良品处理和费用领料流程的了解，制订了确实可行的改进方案，编制了《费用领料暂时办法》和优化了《退货处理流程》，文件发布后对新田分厂和观澜厂相关人员共进行3场新流程文件和改进方案的培训，6月份全面跟进，目前大部分单位已按要求实施，取得较好的效果。

ⅱ、5月份开始图纸管理制度的优化及跟进：修订《生产技术资料控制程序》，增加附件三生产技术资料管控表，主要规范生产技术资料管控不到位的处理措施，文件发布后由各单位负责人进行传达宣导管控制度，各单位之间相互监督实施，6月底跟进，各单位领导反映技术人员、文控人员及资料管理人员现工作细心负责，改善效果良好。

ⅲ、5月份开始对工程变更制度文件的优化及跟进：通过找相关人员了解工程变更制度和执行现状，组织相关人员召开“工程变更管理改进会议”，会议决项出改进方案，修订《产品变更管理办法》，主要规范产品变更通知单填写方法，文件发布后由技术中心负责人组织相关培训后实施，目前均按文件要求实施。需进一步评估制度合理性。

3、体系方面培训：本季度共进行8场，其中化学品安全知识培训2场，car问题改善分析培训1场，不良品处理和费用领料新流程培训2场，第二季度新入职月薪人员体系知识培训1场，iso9000质量体系知识培训1场，iso14000环境体系知识培训1场，在制做培训教材和现场培训技巧方面有较大提升（充分学习了ttt教学方式）。

4、iso17025实验室手册、程序文件及其附件的编写及收集：通过顾问老师的辅导和提供范本，结合我司的情况，组织大家对实验室手册和程序文件的修改、评审及再优化，现已全部定稿。

5、外部审核：本季度共接收客户审核2次，一次是4月份河南移动厂验交直流配电屏，一次是6月份江苏移动厂验拼装柜，两次厂验均顺利通过。

6、4月份完成对质量环境健康安全手册件的修订及iso14000资料的优化完善：根据公司新架构修订《质量环境健康安全手册》的组织架构、管理职能分配表及职责等内容，组织对环境因素资料、危险源资料、ehs目标指标及方案表、危险废弃物清单的优化完善。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十六**

为全面贯彻集团公司安全工作精神，坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，以人为本，建立长期有效的安全管理机制，层层落实安全责任，切实保障职工生命和国家财产安全，以质量标准化为基础，推进全员安全管理，现将二季度安全工作总体安排如下：

1、推进安全质量标准化建设，强化亮点工程，率先使亮点工程标准化达标。

2、无重伤无死亡。

3、建立和完善各项管理制度。

4、做好每月的安全生产活动月的开展工作。

5、做好防汛应急准备工作。

在20xx年第二季度安全生产管理中，要继续以隐患排查为根本制度、现场管理为主要手段，安全质量标准化为管理主线，安全工作基本做法体现出为抓基础。具体做法：

1、抓基础。

20xx年初，我矿把贯彻安全会议精神作为头等大事来抓，组织矿、科、队三级管理人员学习（每月不少于一次学习）。以开展班组建设竞赛为中心内容，以进一步完善矿对队安全评估、队对班组安全评估、队对个人安全考核三级考核制度为手段，形成质量验收相互监察体系和全方位的岗位监督体系及现场管理体系，牢牢掌握动态的现场安全质量和岗位操作质量。开展了矿、科、队三级干部下井在现场面对面对职工进行操作培训活动。

2、提高认识，加强领导，落实安全生产责任。

全面落实集团公司关于安全生产工作的部署。进一步完善各项安全生产规章制度，严格执行文件、制度和安全工作各项要求，宣传到职工落实到岗位。要“严”字当头，严格执行安全生产责任制，严明纪律，严格管理，对酿成事故的有关负责人，绝不姑息迁就，必须严格处理，坚决消灭习惯性违章、违规行为，确保安全生产。

3、以人为本，强化培训，实现个体本质安全。

二季度，公司进一步强化职工安全培训和教育，把培训教育工作作为抓好安全生产的一项基础工作和重要任务来抓，努力提高职工自主保安和安全技术素质。

一季度，在矿领导的坚强领导下，我矿全体干部职工团结协作，奋力进取，克服春节放假期间停产等困难，使各项工作有序推进，各项工作进展顺利，杜绝了轻伤及以上事故，生产任务完成计划的100%，取得了安全、生产双赢，为完成全年工作目标打下了坚实的基础。一季度，我们重点抓了以下几项工作：

1、强化了安全生产管理。严格落实了安全生产责任制。进一步完善了安全风险抵押金制，强化了全员安全风险意识和服务意识。

2、制定了“井下现场连责连带管理办法”，进一步增强了各级管理干部的工作责任心，强化了岗位职责，严格执行了上级及矿各项规章制度，进一步强化了安全生产工作责任心，充分调动各级管理干部的工作积极主动性及自主管理能动性，更好地发挥各级安全管理职能。

3、保证了“两节”期间的安全生产及“冬季四防”工作。开工时各单位管理干部、安监员及瓦斯检查员提前到达了工作面，检查工作面瓦斯情况及安全隐患，发现问题及时处理，消除了因间歇性生产造成的各类隐患。复工期间安全领导小积极进行了矿井隐患排查工作，及时全面的排查各种安全隐患，保证了矿井顶板管理、防治水、一通三防、机电管理的安全，为矿井节后复产打好了坚实的基础。

4、由于放假时间长职工对井下作业环境、施工工艺出现生疏，走亲访有等问题致使思想不集中，容易造成行为懒散，影响正常安全生产等情况，培训中心在开工时开展了集中安全教育培训活动，提高了职工的安全意识，进一步完善了安全管理防线，确保了矿井安全生产的顺利开展。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十七**

为全面贯彻集团公司安全工作精神，坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，以人为本，建立长期有效的安全管理机制，层层落实安全责任，切实保障职工生命和国家财产安全，以质量标准化为基础，推进全员安全管理，现将二季度安全工作总体安排如下：

1、推进安全质量标准化建设，强化亮点工程，率先使亮点工程标准化达标。

2、无重伤无死亡。

3、建立和完善各项管理制度。

4、做好每月的安全生产活动月的开展工作。

5、做好防汛应急准备工作。

在20xx年第二季度安全生产管理中，要继续以隐患排查为根本制度、现场管理为主要手段，安全质量标准化为管理主线，安全工作基本做法体现出为抓基础。具体做法：

1、抓基础。

20xx年初，我矿把贯彻安全会议精神作为头等大事来抓，组织矿、科、队三级管理人员学习（每月不少于一次学习）。以开展班组建设竞赛为中心内容，以进一步完善矿对队安全评估、队对班组安全评估、队对个人安全考核三级考核制度为手段，形成质量验收相互监察体系和全方位的岗位监督体系及现场管理体系，牢牢掌握动态的现场安全质量和岗位操作质量。开展了矿、科、队三级干部下井在现场面对面对职工进行操作培训活动。

2、提高认识，加强领导，落实安全生产责任。

全面落实集团公司关于安全生产工作的部署。进一步完善各项安全生产规章制度，严格执行文件、制度和安全工作各项要求，宣传到职工落实到岗位。要“严”字当头，严格执行安全生产责任制，严明纪律，严格管理，对酿成事故的有关负责人，绝不姑息迁就，必须严格处理，坚决消灭习惯性违章、违规行为，确保安全生产。

3、以人为本，强化培训，实现个体本质安全。

二季度，公司进一步强化职工安全培训和教育，把培训教育工作作为抓好安全生产的一项基础工作和重要任务来抓，努力提高职工自主保安和安全技术素质。

一季度，在矿领导的坚强领导下，我矿全体干部职工团结协作，奋力进取，克服春节放假期间停产等困难，使各项工作有序推进，各项工作进展顺利，杜绝了轻伤及以上事故，生产任务完成计划的100%，取得了安全、生产双赢，为完成全年工作目标打下了坚实的基础。一季度，我们重点抓了以下几项工作：

1、强化了安全生产管理。严格落实了安全生产责任制。进一步完善了安全风险抵押金制，强化了全员安全风险意识和服务意识。

2、制定了“井下现场连责连带管理办法”，进一步增强了各级管理干部的工作责任心，强化了岗位职责，严格执行了上级及矿各项规章制度，进一步强化了安全生产工作责任心，充分调动各级管理干部的工作积极主动性及自主管理能动性，更好地发挥各级安全管理职能。

3、保证了“两节”期间的安全生产及“冬季四防”工作。开工时各单位管理干部、安监员及瓦斯检查员提前到达了工作面，检查工作面瓦斯情况及安全隐患，发现问题及时处理，消除了因间歇性生产造成的各类隐患。复工期间安全领导小积极进行了矿井隐患排查工作，及时全面的排查各种安全隐患，保证了矿井顶板管理、防治水、一通三防、机电管理的安全，为矿井节后复产打好了坚实的基础。

4、由于放假时间长职工对井下作业环境、施工工艺出现生疏，走亲访有等问题致使思想不集中，容易造成行为懒散，影响正常安全生产等情况，培训中心在开工时开展了集中安全教育培训活动，提高了职工的安全意识，进一步完善了安全管理防线，确保了矿井安全生产的顺利开展。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十八**

年初以来，我行坚持以业务经营为中心，以支持农民和农村中小企业发展为主要对象，不断完善各项规章制度，强化内部经营管理，狠抓规章制度的贯彻落实，努力从源头上防范和化解金融风险，确保各项业务活动的健康、稳健、安全运行，取得了显著的内部效益和社会效益，为把庄河建成北黄海地区现代化生态型中心城市做出了积极的贡献。

(一)贷款情况

截至今年三月末，我行各项贷款余额为55,369万元，比年初增加36,129万元，增加187.78%。其中：农户贷款30,572万元,占55.22%。农村工商业短期保证贷款14,689万元，占26.53%。农村工商业短期抵押质押x款8,058万元，占14.55%。农村中长期保证贷款500万元，占0.90%。农村中长期抵押贷款1,550万元，占2.80%。

1至3月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%。

(二)存款情况

三月末，各项存款余额50,923万元，比年初增加24,604万元,增加93.48%。其中,储蓄存款余额23,476万元，比年初增加11,098万元,增加47.27%。对公存款余额为26,130万元，比年初增加12,189万元,增加87.43%。通知存款1,317万元，比年初增加100%。

(三)财务情况

三月末,我行实现各项业务收入为2,981万元，其中：贷款利息收入2,887万元，金融机构往来利息收入94万元。各项业务支出2,169万元，税前利润总额1,083万元，税后净利润812万元。

(四)监管指标情况

第一、资产负债状况。一是资产总额为69,974万元，其中：流动资产62,342万元(现金及银行存款554万元，存放中央银行款项6,735万元、存放同业款项2,340万元、短期贷款52,703万元、其他应收款12万元);长期资产 7,508万元(其中：中长期贷款2,663万元、长期投资3,000万元、在建工程2,217万元、固定资产净值179万元、贷款呆账准备554万元〈减项〉);递延资产124万元。二是负债及所有者权益总额为69,974万元，其中：流动负债57,778万元(短期对公存款26,131万元，短期储蓄存款24,557万元，同业存放款项6,000万元、应解汇款2万元、应付账款165万元、其他应付款754万元、应缴税金170万元);长期负债236万元(主要是定期三年以上的储蓄存款236万元)。三是所有者权益总额为11,961万元，其中:股本金11,000万元;盈余公积82万元、一般准备60万元、未分配利润819万元;本年税前利润1,083万元。

第二、资本构成情况。一是所有者权益为11,961万元。其中：实收资本11,000万元，盈余公积82万元，一般准备60万元，未分配利润819万元。二是表内加权风险资产57, 814万元。三是资本充足率为21.64≥8%行业监管标准。四是核心资本充足率为20.69% ≥4%行业监管标准。

第三、信用风险情况一是不良贷款率、不良资产比率均为零。二是3月末贷款呆账准备554万元。贷款损失准备充足率、资产损失准备充足率、拨备覆盖率均≥100%，控制在行业监管规定的标准范围之内。

第四、流动性风险情况。一是流动性比率107.90% (流动资产/流动负债)。二是存放中央银行款项6,735万元,其中:存款准备金 (执行11.5%的存款准备金率)5,856万元，存款备付金879万元，存款拨备率13.23%。三是贷存款比率(不含资本金)108.73%，含资本金贷存比率为89.42%。

第五、盈利性情况。一是资产利润率 1.54% ≥0.6%行业监管标准。二是资本利润率 9.85%，行业标准不低于11% ，由于我行成立时间短，贷款规模小，贷款利息收入少，所以资本利润率低于同行业水平。三是利润成本率49.93%≥45%行业监管标准

(一)积极发放贷款，全力支持“三农”经济发展。

我行坚持以服务“三农”为己任，坚持服务三农、服务中小企业、服务百姓创业的经营方向，以高效、快捷、便利的服务方式，为农业、农民和农村经济组织的发展注入了5个多亿的信贷资金，为促进地区经济发展做出了积极的贡献。

第一、坚持以效益为中心，以服务三农为导向，全力做好贷款发放工作。年初以来，我行在确立经营目标和经营方针的基础上，组织信贷部门认真做好贷款的营销工作，确保信贷经营指标的完成。主要做法：一是充分发挥我行贷款审批时间短、贷款方式灵活、办事便捷的办事方式，不断扩大我行在社会上的影响力，营造良好的环境。二是在业务发展上注重自身的优势，以重点盈利业务为中心，重点发放企业贷款和个体经营贷款;以安全、稳定业务为基础，发放房地产抵押贷款;以服务三农为方向，积极探索农业生产项目的贷款;开辟信贷业务新领域，发放汽车消费贷款。三是加强同担保公司积极合作，扩大业务经营领域。我行成立时间短，缺乏客户的积累和客户对我行的认知度，通过担保公司的媒介作用，促进了我行信贷业务的发展。1至3月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%,超额完成计划指标。

第二、努力防范和化解信贷风险，确保信贷资产安全。快速推动信贷业务的发展是我们的重要工作，确保信贷资产安全运行是前提，是我行赖以生存的基石。为此，我们从贷款受理开始到贷款发放，严格按照信贷管理规定执行，按信贷业务操作规程发放贷款。对信贷业务进行实地调查，坚持双人调查，超百万的贷款项目，行主要领导亲临一线，搞好贷款选项，搞好资产评估。对担保公司提供担保的贷款，如果在生产经营上存在不安全因素，我行也不予受理，有效地保证了信贷资产质量，实现了到期贷款回收率和收息率均达到100%。

第三、坚持我行市场定位和经营方向，积极支持三农经济的发展。我行1至3月共发放贷款63,573万元，全部用于支持地方经济发展的需要，为企业经营和农民融资起到了较好的作用。涉农贷款快速向农村各乡镇推进，在机构网点少，信贷人员不足的情况下，克服各种困难，业务发展到我市20多个乡镇街道，覆盖乡镇面达77%。业务范围涉及农业种养业、林业、设施农业、旅游观光农业、水产业、制造业、商业服务业等领域。不断创新服务方式，不断完善抵押担保方式，采取最高额抵押循环贷款、担保公司担保、企业联保、机械设备抵押、权利抵押等方式，使不同产业都能得到信贷支持。以灵活、便捷的小额贷款扶持农户发展，积极扶持农业产业化龙头企业做强做大，实现银企双赢。

(二)调动一切因素，大力组织存款。

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行20xx年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞20xx年三月末赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。三月末，各项存款余额为50,923万元，比年初增加24,604万元，比年初增加62.18%。

2、提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

3、开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。

一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于3月20日，开办了七天通知存款业务，到3月30日，通知存款余额已达1,317万元。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

(三)加强会计基础工作，提高会计核算质量

一是认真测算财务收支状况，编制20xx年财务收支等方面的财务计划。二是加强会计辅导工作，提高会计核算水平。在会计辅导工作上，根据辅导人员不足的实际，采取集中辅导、现场辅导、个别沟通的方式进行辅导。通过会计辅导工作，督促并规范了会计财务结算操作规程，防范了操作风险，对保障会计核算的正常运行起到了积极的作用。三是对全行固定资产和低值易耗品进行了核查登记，健全了固定资产和低值易耗品台账。四是改进核心系统的操作，使之适合我行业务特点。为了使现在应用的核心系统逐步适应我行业务发展的需要，1至3月我行多次与大连银行科技部沟通，提出了10余项特殊业务改进意见，得到了大连银行科技部的大力支持，已经逐项得到落实。五是开通大小额支付系统，解决结算不畅通的问题。从20xx年三月份起，我行为了解决结算不畅通的问题，把大小额支付系统上线做为一项重要工作去抓。经过艰苦的努力，人民银行总行批准我行以间接方式加入支付系统。今年3月26日与兴业银行的专线连通。经我行与兴业银行大连分行进行系统技术测试，于三月10日正式开通大小额支付系统。大小额支付系统的顺利开通，不仅解决了我行建行以来全国联行结算不畅的问题，而且提升了我行在金融系统和社会各界的知名度，同时对于加速资金周转起到十分重要的作用。

(四)抓好规章制度的贯彻落实，促进各项工作走上规范化

在继续不断完善规章制度的同时，我行注重狠抓规章制度的落实，抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依，逐步实现规范化。在原有的84条规章制度的基础之上，我行根据上级部门要求和本行的实际情况增加了相关规章制度，主要有：一是按照银监局的要求,根据贷款新规的规定全面修改了贷款管理办法。3月13日出台了《庄河汇通村镇银行个人信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行法人客户信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行固定资产贷款管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行项目融资业务管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行个人贷款管理实施细则(试行)》5个信贷管理办法。二是为规范我行从业人员职业操守，提高从业人员职业道德和业务素质，维护银行业信誉，我们制定了《庄河汇通村镇银行从业人员职业操守规范》，具体规定了一般从业人员应当遵守的职业操守9条和董(理)事、监事和高级管理人员还应当遵守的职业操守5条。三是是为进一步提高我行内控和案防制度执行力，扎实推进案防工作有效开展，促进各项业务活动安全稳健运行，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》。

(五)抓好职工培训工作，迅速提高职工素质。

为适应我行业务经营发展的需要，迅速提高员工的综合素质，更好应对市场经济的挑战，打造一支高素质、专业化的员工队伍,先后举办了3期新职工强化培训班。通过强化培训，使新职工基本上了解和掌握涉及金融法律法规知识、业务知识、业务技能等方面的知识。使培训真正收到实效，达到预期目的，收到了预期效果。

(六)做好案件防控工作，防范和化解金融风险。

1、开展案件风险排查，使业务经营合规合法。根据大连银监局的要求，三月末我行组织有关人员认真开展了案件风险排查工作。在排查中，对1至3月的会计财务业务进行了检查。共检查业务总笔数14,356笔，金额40,025万元。其中：检查票据11,254笔，金额9,037万元;大额存款2,145笔，金额18,462万元;银企对账312笔，金额18,197万元。

从排查的结果看，未发现违章、违规、违纪、违法现象。通过排查案件风险工作,进一步提高了广大员工的政治、业务素质、道德素养和遵纪守法、防范案件发生的自觉性。

2、进一步完善案件防控实施方案。根据大连银监局的要求，结合本行的实际，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》，明确开展活动的目的与意义、指导思想、工作目标、基本原则、时间安排及推动方式。通过开展活动，切实解决一些在案防工作中存在的政策传导不及时、理解不深不透、贯彻措施不具体、执行力逐级衰减、被动或应付式执行以及有章不循、违规操作、情面大于制度等突出问题，进一步提高内控和案防制度执行力，扎实推进银行业案防工作有效开展，促进银行业安全稳健运行。

(七)加强文秘管理，提高文秘管理水平。

根据《庄河汇通村镇银行公文处理办法》、《庄河汇通村镇银行文书档案整理暂行办法》等6个涉及文秘工作的制度，加强规范文秘工作。据统计，1至3月共收文270件，都按规定程序进行签收、登记、催办。1至3月共发文103件，严格按照规定程序进行办理。在公文处理过程中，坚持实事求是、精简、高效的原则，做到及时、准确、规范、安全。

(八)加大宣传力度，树立社会新形象。

针对我行成立晚、规模小、辐射半径窄、社会知名度低的自身实际，从年初以来，我行持续以悬挂横幅、张贴标语、电视拜年、电台广告、出动宣传车等多种宣传形式，大力开展 “庄河汇通村镇银行是城乡百姓的银行、是中小企业的银行”的主题宣传，全面地宣传了我行的业务经营状况，使我行的知名度有了进一步的提高，得到了有关部门和社会各界的高度关注。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇十九**

转眼间20xx年第二季度已过去了，以下是本人第二季度的工作总结。

1，全厂范围的it固定资产盘点工作。在多位同事的共同努力下，按时在第二季度较好地完成了任务。但要强调一点，盘点工作的完成也是下一个工作的开始，在以后的时间里都要对it固定资产的任何改变都要及时更新，所以这个工作将长久地维持下去。

2，按照领导的意思，我对日常工作做了量化的记录统计，但发现依然很难反映出我的实际工作量，我相信这是与我的工作性质有关系。

具体情况是这样，我在5月份对工作做了较详细记录（见附文件），但相信也约为我实际工作的7成，有115个工作请求。但在oa里，整个第二季度的ot服务申请也只有83条（还包括请设备申请）。但如果每一个申请我都记录下来，将会很影响我的工作效率，且用户也不会主动填写oa的it服务申请。我认为，一方面尽量要求用户走oa流程，另一方面，工作量是实实在在摆地那里的，希望领导也可以体谅一下。

3，探讨并开始对一些部门的电脑的系统及应用软件进行标准化。

4，继续在工作中寻找简化工作的方法，例如写一些教程之类。

展望第三季度，继续提高工作效率，继续总结经验，使用的问题尽快解决。按计划在第三季度会接手it-guard,将尽力把这个系统用好。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇二十**

年初以来，我行坚持以业务经营为中心，以支持农民和农村中小企业发展为主要对象，不断完善各项规章制度，强化内部经营管理，狠抓规章制度的贯彻落实，努力从源头上防范和化解金融风险，确保各项业务活动的健康、稳健、安全运行，取得了显著的内部效益和社会效益，为把庄河建成北黄海地区现代化生态型中心城市做出了积极的贡献。

(一)贷款情况

截至今年三月末，我行各项贷款余额为55,369万元，比年初增加36,129万元，增加187.78%。其中：农户贷款30,572万元,占55.22%。农村工商业短期保证贷款14,689万元，占26.53%。农村工商业短期抵押质押x款8,058万元，占14.55%。农村中长期保证贷款500万元，占0.90%。农村中长期抵押贷款1,550万元，占2.80%。

1至3月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%。

(二)存款情况

三月末，各项存款余额50,923万元，比年初增加24,604万元,增加93.48%。其中,储蓄存款余额23,476万元，比年初增加11,098万元,增加47.27%。对公存款余额为26,130万元，比年初增加12,189万元,增加87.43%。通知存款1,317万元，比年初增加100%。

(三)财务情况

三月末,我行实现各项业务收入为2,981万元，其中：贷款利息收入2,887万元，金融机构往来利息收入94万元。各项业务支出2,169万元，税前利润总额1,083万元，税后净利润812万元。

(四)监管指标情况

第一、资产负债状况。一是资产总额为69,974万元，其中：流动资产62,342万元(现金及银行存款554万元，存放中央银行款项6,735万元、存放同业款项2,340万元、短期贷款52,703万元、其他应收款12万元);长期资产 7,508万元(其中：中长期贷款2,663万元、长期投资3,000万元、在建工程2,217万元、固定资产净值179万元、贷款呆账准备554万元〈减项〉);递延资产124万元。二是负债及所有者权益总额为69,974万元，其中：流动负债57,778万元(短期对公存款26,131万元，短期储蓄存款24,557万元，同业存放款项6,000万元、应解汇款2万元、应付账款165万元、其他应付款754万元、应缴税金170万元);长期负债236万元(主要是定期三年以上的储蓄存款236万元)。三是所有者权益总额为11,961万元，其中:股本金11,000万元;盈余公积82万元、一般准备60万元、未分配利润819万元;本年税前利润1,083万元。

第二、资本构成情况。一是所有者权益为11,961万元。其中：实收资本11,000万元，盈余公积82万元，一般准备60万元，未分配利润819万元。二是表内加权风险资产57, 814万元。三是资本充足率为21.64≥8%行业监管标准。四是核心资本充足率为20.69% ≥4%行业监管标准。

第三、信用风险情况一是不良贷款率、不良资产比率均为零。二是3月末贷款呆账准备554万元。贷款损失准备充足率、资产损失准备充足率、拨备覆盖率均≥100%，控制在行业监管规定的标准范围之内。

第四、流动性风险情况。一是流动性比率107.90% (流动资产/流动负债)。二是存放中央银行款项6,735万元,其中:存款准备金 (执行11.5%的存款准备金率)5,856万元，存款备付金879万元，存款拨备率13.23%。三是贷存款比率(不含资本金)108.73%，含资本金贷存比率为89.42%。

第五、盈利性情况。一是资产利润率 1.54% ≥0.6%行业监管标准。二是资本利润率 9.85%，行业标准不低于11% ，由于我行成立时间短，贷款规模小，贷款利息收入少，所以资本利润率低于同行业水平。三是利润成本率49.93%≥45%行业监管标准

(一)积极发放贷款，全力支持“三农”经济发展。

我行坚持以服务“三农”为己任，坚持服务三农、服务中小企业、服务百姓创业的经营方向，以高效、快捷、便利的服务方式，为农业、农民和农村经济组织的发展注入了5个多亿的信贷资金，为促进地区经济发展做出了积极的贡献。

第一、坚持以效益为中心，以服务三农为导向，全力做好贷款发放工作。年初以来，我行在确立经营目标和经营方针的基础上，组织信贷部门认真做好贷款的营销工作，确保信贷经营指标的完成。主要做法：一是充分发挥我行贷款审批时间短、贷款方式灵活、办事便捷的办事方式，不断扩大我行在社会上的影响力，营造良好的环境。二是在业务发展上注重自身的优势，以重点盈利业务为中心，重点发放企业贷款和个体经营贷款;以安全、稳定业务为基础，发放房地产抵押贷款;以服务三农为方向，积极探索农业生产项目的贷款;开辟信贷业务新领域，发放汽车消费贷款。三是加强同担保公司积极合作，扩大业务经营领域。我行成立时间短，缺乏客户的积累和客户对我行的认知度，通过担保公司的媒介作用，促进了我行信贷业务的发展。1至3月累计发放贷款63,573万元，累收回贷款27,444万元。到期贷款回收率100%。收回贷款利息收入2,887万元，贷款收息率100%,超额完成计划指标。

第二、努力防范和化解信贷风险，确保信贷资产安全。快速推动信贷业务的发展是我们的重要工作，确保信贷资产安全运行是前提，是我行赖以生存的基石。为此，我们从贷款受理开始到贷款发放，严格按照信贷管理规定执行，按信贷业务操作规程发放贷款。对信贷业务进行实地调查，坚持双人调查，超百万的贷款项目，行主要领导亲临一线，搞好贷款选项，搞好资产评估。对担保公司提供担保的贷款，如果在生产经营上存在不安全因素，我行也不予受理，有效地保证了信贷资产质量，实现了到期贷款回收率和收息率均达到100%。

第三、坚持我行市场定位和经营方向，积极支持三农经济的发展。我行1至3月共发放贷款63,573万元，全部用于支持地方经济发展的需要，为企业经营和农民融资起到了较好的作用。涉农贷款快速向农村各乡镇推进，在机构网点少，信贷人员不足的情况下，克服各种困难，业务发展到我市20多个乡镇街道，覆盖乡镇面达77%。业务范围涉及农业种养业、林业、设施农业、旅游观光农业、水产业、制造业、商业服务业等领域。不断创新服务方式，不断完善抵押担保方式，采取最高额抵押循环贷款、担保公司担保、企业联保、机械设备抵押、权利抵押等方式，使不同产业都能得到信贷支持。以灵活、便捷的小额贷款扶持农户发展，积极扶持农业产业化龙头企业做强做大，实现银企双赢。

(二)调动一切因素，大力组织存款。

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行20xx年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞20xx年三月末赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。三月末，各项存款余额为50,923万元，比年初增加24,604万元，比年初增加62.18%。

2、提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

3、开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。

一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于3月20日，开办了七天通知存款业务，到3月30日，通知存款余额已达1,317万元。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

(三)加强会计基础工作，提高会计核算质量

一是认真测算财务收支状况，编制20xx年财务收支等方面的财务计划。二是加强会计辅导工作，提高会计核算水平。在会计辅导工作上，根据辅导人员不足的实际，采取集中辅导、现场辅导、个别沟通的方式进行辅导。通过会计辅导工作，督促并规范了会计财务结算操作规程，防范了操作风险，对保障会计核算的正常运行起到了积极的作用。三是对全行固定资产和低值易耗品进行了核查登记，健全了固定资产和低值易耗品台账。四是改进核心系统的操作，使之适合我行业务特点。为了使现在应用的核心系统逐步适应我行业务发展的需要，1至3月我行多次与大连银行科技部沟通，提出了10余项特殊业务改进意见，得到了大连银行科技部的大力支持，已经逐项得到落实。五是开通大小额支付系统，解决结算不畅通的问题。从20xx年三月份起，我行为了解决结算不畅通的问题，把大小额支付系统上线做为一项重要工作去抓。经过艰苦的努力，人民银行总行批准我行以间接方式加入支付系统。今年3月26日与兴业银行的专线连通。经我行与兴业银行大连分行进行系统技术测试，于三月10日正式开通大小额支付系统。大小额支付系统的顺利开通，不仅解决了我行建行以来全国联行结算不畅的问题，而且提升了我行在金融系统和社会各界的知名度，同时对于加速资金周转起到十分重要的作用。

(四)抓好规章制度的贯彻落实，促进各项工作走上规范化

在继续不断完善规章制度的同时，我行注重狠抓规章制度的落实，抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依，逐步实现规范化。在原有的84条规章制度的基础之上，我行根据上级部门要求和本行的实际情况增加了相关规章制度，主要有：一是按照银监局的要求,根据贷款新规的规定全面修改了贷款管理办法。3月13日出台了《庄河汇通村镇银行个人信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行法人客户信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行固定资产贷款管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行项目融资业务管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行个人贷款管理实施细则(试行)》5个信贷管理办法。二是为规范我行从业人员职业操守，提高从业人员职业道德和业务素质，维护银行业信誉，我们制定了《庄河汇通村镇银行从业人员职业操守规范》，具体规定了一般从业人员应当遵守的职业操守9条和董(理)事、监事和高级管理人员还应当遵守的职业操守5条。三是是为进一步提高我行内控和案防制度执行力，扎实推进案防工作有效开展，促进各项业务活动安全稳健运行，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》。

(五)抓好职工培训工作，迅速提高职工素质。

为适应我行业务经营发展的需要，迅速提高员工的综合素质，更好应对市场经济的挑战，打造一支高素质、专业化的员工队伍,先后举办了3期新职工强化培训班。通过强化培训，使新职工基本上了解和掌握涉及金融法律法规知识、业务知识、业务技能等方面的知识。使培训真正收到实效，达到预期目的，收到了预期效果。

(六)做好案件防控工作，防范和化解金融风险。

1、开展案件风险排查，使业务经营合规合法。根据大连银监局的要求，三月末我行组织有关人员认真开展了案件风险排查工作。在排查中，对1至3月的会计财务业务进行了检查。共检查业务总笔数14,356笔，金额40,025万元。其中：检查票据11,254笔，金额9,037万元;大额存款2,145笔，金额18,462万元;银企对账312笔，金额18,197万元。

从排查的结果看，未发现违章、违规、违纪、违法现象。通过排查案件风险工作,进一步提高了广大员工的政治、业务素质、道德素养和遵纪守法、防范案件发生的自觉性。

2、进一步完善案件防控实施方案。根据大连银监局的要求，结合本行的实际，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》，明确开展活动的目的与意义、指导思想、工作目标、基本原则、时间安排及推动方式。通过开展活动，切实解决一些在案防工作中存在的政策传导不及时、理解不深不透、贯彻措施不具体、执行力逐级衰减、被动或应付式执行以及有章不循、违规操作、情面大于制度等突出问题，进一步提高内控和案防制度执行力，扎实推进银行业案防工作有效开展，促进银行业安全稳健运行。

(七)加强文秘管理，提高文秘管理水平。

根据《庄河汇通村镇银行公文处理办法》、《庄河汇通村镇银行文书档案整理暂行办法》等6个涉及文秘工作的制度，加强规范文秘工作。据统计，1至3月共收文270件，都按规定程序进行签收、登记、催办。1至3月共发文103件，严格按照规定程序进行办理。在公文处理过程中，坚持实事求是、精简、高效的原则，做到及时、准确、规范、安全。

(八)加大宣传力度，树立社会新形象。

针对我行成立晚、规模小、辐射半径窄、社会知名度低的自身实际，从年初以来，我行持续以悬挂横幅、张贴标语、电视拜年、电台广告、出动宣传车等多种宣传形式，大力开展 “庄河汇通村镇银行是城乡百姓的银行、是中小企业的银行”的主题宣传，全面地宣传了我行的业务经营状况，使我行的知名度有了进一步的提高，得到了有关部门和社会各界的高度关注。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇二十一**

第二季度的工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。营销部成立至今，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。然而又由于我们的工作除了营销、清欠外还要做到店内接待，使得我们都很忙碌。由于人力不足，精力有限，我们在顾及会议接待的同时，没有做到真正的营销。这是我们遗憾的地方。转眼又到了七月份，是该停下来总结一下了。现在将第二季度如下

一、 营销部主要完成工作

1、 接待方面

在4月、5月、6月份，部门主要完成接待了以下单位及个人、团体：市委、区委、尧都区第九届人民代表大会第二次会议、政协九届二次会议、山西省农村信用社工作推进会、三一重型设备公司产品展示会、临汾市酒类行业协会筹备会、全省党委系统信息工作会议、五矿邯邢矿业赴临汾考察vip接待、全国“1215”活动、中国电信相亲会、国际禁化武组核查计划、全省监狱系统会议、

2、 客户的开发与维护

a、 客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网。xx年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为 间)。

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搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、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，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外，xx年营销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，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

xx年1月至11月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献

二、 营销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

营销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，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩 。最突出的例子是失去xx年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。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。

3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

**第二季度工作总结 第二季度工作总结结尾篇二十二**

第二季度的工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。营销部成立至今，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。然而又由于我们的工作除了营销、清欠外还要做到店内接待，使得我们都很忙碌。由于人力不足，精力有限，我们在顾及会议接待的同时，没有做到真正的营销。这是我们遗憾的地方。转眼又到了七月份，是该停下来总结一下了。现在将第二季度如下

一、 营销部主要完成工作

1、 接待方面

在4月、5月、6月份，部门主要完成接待了以下单位及个人、团体：市委、区委、尧都区第九届人民代表大会第二次会议、政协九届二次会议、山西省农村信用社工作推进会、三一重型设备公司产品展示会、临汾市酒类行业协会筹备会、全省党委系统信息工作会议、五矿邯邢矿业赴临汾考察vip接待、全国“1215”活动、中国电信相亲会、国际禁化武组核查计划、全省监狱系统会议、

2、 客户的开发与维护

a、 客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网。xx年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为 间)。

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搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、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，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外，xx年营销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，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

xx年1月至11月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献

二、 营销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

营销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，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩 。最突出的例子是失去xx年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。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。

3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找