# 营销活动工作总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-03

*营销活动工作总结(精品6篇)营销活动工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的营销活动工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【营销活动工作总结(精品6篇)】，供你选择借鉴。>营销活动工作总结篇1时光荏苒，20\_\_年很快...*

营销活动工作总结(精品6篇)

营销活动工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的营销活动工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【营销活动工作总结(精品6篇)】，供你选择借鉴。

>营销活动工作总结篇1

时光荏苒，20\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼20\_即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于某局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

>营销活动工作总结篇2

\_\_年即将过去了，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心感触太多，虽然在这一年中自己相当的失败，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。相当感谢公司给我这个成长的平台，让我在工作中不断的学习、不断的进步，让我学会如何做人、处事。回首这一年，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，谢谢主任给予了我很多的支持与关爱，在这我向主任及各位同事表示最衷心的感谢，.对于过往的一年.更多的是总结和反省.自己失利的地方太多了.下面是我对于一年工作的市场分析和工作总结及个人总结.

市场分析

我负责的是湖北市场，在湖北将近两年.在这边主要负责的是\_\_地区、随州地区及天门市.实际上的客户只有两个，应城市和汉川市.应城相对做的比较好.主要是以批发为主，汉川批发兼零售.

市场概述:湖北省主要以当地品牌金牛当对竞争优势比较大，他的优势在于他是本地企业.宣传力度大，单\_\_年在湖北的销售额都高达6.5亿.其他的品牌也众多.由此可见市场潜力是相当大.做的相对好点的像联塑、固地、亚通、日丰.他们相对在湖北做的比较早.有一定的基础.像我负责的区域.\_\_地区主要以金牛为主，因为是武汉周边地区.随州相对于来说就好些。卖的品牌很多，但这个区域有个特点，他虽然是地级市，但下面所管辖的都是直属镇.总共才两个县.主要都是大的乡镇.乡镇都比较大.所以乡镇价格都操作的比较低.都是地级市直供.所以说地级经销商尤为重要，

市场竞争状况;金牛在当地老百姓可以说是家喻户晓的知名品牌.经销商在卖货这块不需要费任何口舌.这是他唯一的优势.而劣势可分为二点，其一:市场泛滥.串货.其二;价格透明.经销商利润低.同样，联塑在湖北市场做的比较早.相对根基比较好.但是他也和金牛存在一样的问题.然而经销商永远是以追求利润为前提.在这前提下.我们公司的策略和营销理念对于经销商就是最大的一个优势;一个地方设独家经销商.价格是由我们操控的.这是他们没法比拟的.

市场特点及市场竞争状况;金牛在湖北省占有比较大的一个份额，但是因为他的弊端，他们价格定位也比较高.所以的老百姓都追求物美价廉.对于这些，经销商更多的是无奈，但他们追求的是利益.像现在很多二线品牌.在质量能够保证.价格相对金牛有优势的情况下，逐步的像我们这种品牌可实际操作可能性相当大.现在市面上见到很多20的热水管价格定位10块钱左右的品牌慢慢的逐步的在展开.这相对我们来说也是个趋势，而我们公司有我们独特操作理念.公司对经销商的类似广告支持、保证市场不泛滥.价格操控等.这都我们能够给经销商做到实处的.我们找的合作经销商也尤为重要.像找主要以零售家装这块为主.当然具备兼批发能力的那是最好.以中等客户为主.这就包含了两点，第一;开发时，中等客户开发时间相对会比较快点，各方面提出的条件相对大户没那么苛刻.我们要以快速开发市场为前提.当然也要保证其质量.第二;现在我们人员相对还不是很完善.后期维护工作相对不会那么沉重.

以上就是我对湖北市场的个人分析，当然其中有很多了解不足，希望其他同事能给予更多、更好的分析和指导.

以下是我对于一年的工作总结及个人总结.

首先.阐述自己的心态问题.新的一年，新的开始，刚到公司上班时候，内心更多的是以激情澎湃的迎接新的一年开始，自己现在可以说是空想.自己要如何做好、如何的规划自己的一年，然而到湖北市场后，就工作中遇到点小挫折、小坎坷，就自我信心不足，知难而退.遇事总是怕.担心.觉得自己做不好久而久之.自己的信心逐步退化.记忆颇深的是，在孝昌市在一家经销商那谈了七、八次之后，还是没达成合作.因为总总的原因，推迟、也是时机不是最好.确定他不是我所要找的意向客户.直至最后就连那仅存的一点信心都给折腾完了.尤其是到了后半年.心更是不定.整天自己都不知道在想什么.哪怕是外界给我一点小小的影响.就能动摇我的意志.往往就会想到自己为什么会这么龌屈.做事的时候自然就不上心.对于工作只是报着得过且过的的心态，还总自己我安慰。反正自己已经这样了。无非就这样.对业绩.荣誉.甚至自尊都已经麻木了.对于这一块，主任时刻提醒我。自己想起的时候会提醒自己.自己调整一次，过不了几天又回到了原点。甚至连刚开始都不如，慢慢的就演变成自己天天的自己我抱怨.在这一块充分提箱了自己的心智还不够成熟，这是自己需要解决的最大的一个问题.也许这也是自己必须经过了历练的一个过程.

再则;做事的态度，做任何事多以那种无所谓的，什么都不在乎.做事不够积极.记忆最深刻的一点是，开发的一个乡镇客户，第一天去的时候，因为老板不在家，和老板娘大概的谈了下我们产品的一些优势和特点.她感觉还可以.到了晚上.老板回来了，给我打电话，在电话里预约第二天早上7点半见面，结果因为冬天太冷，冬季的六点半天未亮.而坐车到那镇上需要一个小时.自己没那决心，没去负约.后来第二天又月明天.结果我还去.至此.我自己都不好意思在去和他谈.后来是因为到了月底，在业绩和主任的强迫下，下了决心，又和老板预约.结果合作了。从这件事上，让我自己看到了自己的做事态度.没恒心，做事不够认真，更谈不上积极.这就是个很鲜明的例子，以后我会时刻提醒自己，用认真积极的态度不放过任何机会，这牵扯到信誉和态度.更是为人处事最基本的态度.

其次.和客户谈判时的一些问题，在和新客户谈判时.尤其是在开发县级客户，在当地了解到了生意做的比较好的一些比较大的客户.心想，第一;他们每天那么忙，第二;每天像类似于我们这样的业务员又有多少?一进去他就把我一扫而出，心里由心而升的就会产生畏惧、恐慌心理.在进去之前总要做好久的心理准备.但在真正面对客户时.紧张.自己都想快点离开.脑海里一片空白.等到自己出来之后.自己回忆下当时谈话过程都会觉得很空洞.没任何的逻辑.更谈不上严紧性.话题聊天到哪就是哪.缺乏镇定.往往气势上就被他们压下去了。很难把心态放平，把他们当做正常的中等客户一般对待.在这块上.由衷的可以看出自我信心不足.老客户这一块.在和老客户谈到一些比较敏感的问题时.立场不够坚定.以至于客户老是试探我的底线.对于一些尖锐性的问题.甚至无言以对.相互对峙许久之后.只能自己委婉的说。我给领导请示.明天我在过来之类的自己敷衍过去.给自己留台阶下。久而久之.让自己养成了一个不良的习惯。遇到了一点小挫折、小困难就知难而退，这是我不足的重重之处.在老客户的维护这一块.对老客户所提出的问题。喜欢拖拖拉拉，处理不及时.明显感觉到很吃力.这归根于平时和客户沟通的不够.不了解他们内心真正的想法.这点在应城曾文剑就严重暴露出来了.尤其是他提出的一些尖锐的问题，我更多的是想着如何去逃避.缺乏一个业务员迎刃而上的精神.慢慢的就变了了畏惧.恐慌心理.在维护老客户这块，我做的是相当失败.我要努力学会做到，不管客户的大还是小.和善还是尖锐.都要用沉着、镇定的心态去对待.

再次.自己的目标不明确.公司后面的标语:\"目标明确，行动迅速.\"在这点.自己的做的太失败了。对于过去的一年。每次出差都是盲目性的，自己想好要到了哪个地方去，要实实在在的在那个地方找到属于自己的合作伙伴，经过一段时间后，遇到点不顺，就自我意识的就当初刚过来时的那想法给放下了.没一个主核心.到市场感觉到哪个地方都行.对一个地方呆了几天。没找到意向客户.自己内心就已经放弃了。会给自己找诸多的借口.会告诉自己.这里不行.接着马上转转到另一个地方.平时工作懒散.由于我们是以开发县级客户为主，比如说;自己会自我安慰的告诉自己，县级客户早上一般他们都是9点后才开门，自己可以晚点起来，上午他们一般生意比较忙，去了他们没时间，为自己的懒惰找诸多的借口，下午早早就收工，会为自己找借口，今天去了这么多家了，明天在去.回去房间看看电视.反正有几个谈的还可以的自我定义为意想客户的.喜欢拖拖拉拉.比如说;今天谈的感觉比较好的客户，约好了明天在过去拜访他.可能第二天去拜访了几家新客户或去了家意向比较深的客户那，内心就会对自己说，不要紧，之前约好那家以后在去，对工作不积极.整天沉沉迷迷的过。就算有意向客户也不能积极的跟进。对自己的懒总会找诸多借口.从而逃避责任.自我安慰。甚至还觉得自己做的很多.

执行力，对公司、主任下达的任务从未实在的完成过。对于公司刚定的任务.刚下市场时脑海里想着任务。例如;十二月份搞活动，主任给我拟定好了应城可以搞活动做到十万，给我逐个发划分到了个个乡镇，但自己去真正实施的时候，遇到态度不好的，自己想到的就是既然他不想做就算了，脑子了对主任交待的任务一下自己在脑海里变的荡然无存，到最后就以种种的借口来搪塞主任，同样，在市场上遇到点挫折、困难就自我内心的把任务给放下了.那刚市场时的满腔热情俨然烟消云散了.自己缺乏恒心，集体荣誉感，别的办事处天天谈论业绩时，我更多的装作没听到或是一听而过，内心的逃避，想到的是不是我一个人的错，从来没想过我也是这个集体中的一员，时时只想到.自己都已经做成这个样子了，集体更是跟我没关系。在办事处开会时.承诺的.在公司时牢记在心里.到了市场一段时间后，随着自己的心态和遇到的一些小坎坷就一变而空.心里只会想，自己的事都没做好更何谈团队荣誉感.全被自己的自私自利给占据.这点我要做出重点检讨.以后多检讨.多反省.只有集体荣誉感强了，才能督促自己.不能拖团队后腿.紧紧跟上团队步伐.

以上对自己的缺点和不足，我要以一个年轻人应有的状态来面对新的一年.时刻提醒自己，如果自己自甘堕落，那就没人能帮的了，做事要脚踏实地，用积极向上的心态面对，做人要用以诚相待.这这为准则.把自己把自己从肤浅的成熟转为真正意义上的成熟.我相信我\_\_会有个很大的进展.

>营销活动工作总结篇3

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_房地产发展有限公司公司已一年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。现将今年工作进行以下总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职营销工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的\'有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在营销一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和营销技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、展望未来

在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短一年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

>营销活动工作总结篇4

由于整年我们接待了大量的会议，使得我们整年都很忙碌。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。转眼又到了年底，是该停下来总结一下了。现在将今年的工作总结如下。

一、会议接待方面

营销部至成立之初，酒店领导就将会议接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，为此营销部力求重点突破，全力以赴以确保全年经营目标的完成。营销部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限及相关设施设备老化等诸多困难，圆满完成年初制定的的经营目标。成绩的取得除了营销部成员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

二、客户的开发与维护

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进行电话拜访。将积分兑房的面延伸到棋牌，使得长期在棋牌消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。

三、营销部在工作中存在的不足

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。无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

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。

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，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在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。

四、明年工作计划

我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大著名的旅游城市进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

>营销活动工作总结篇5

20\_年是我公司的关键一年，也是在这一年里，我们努力抓好公司各工作，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，我们销售部全体人员团结拼搏，较好的完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20\_年销售情况

20\_年我们公司在\_、\_等展览会和\_等专业杂志推广后，我公司的\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版\_财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强!

>营销活动工作总结篇6

今年上半年就快结束了，回首上半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的下半年时光即将临近。可以说，上半年是酒店推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就上半年营销工作情况总结如下：

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

上半年对于酒店来说经历了很多，总结了半年的工作下来，在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，\_\_酒店的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

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