# 酒店总经理上半年工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-03-09

*小编为大家整理了酒店总经理上半年工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了酒店总经理上半年工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

酒店总经理上半年工作总结(精选6篇)由整理。

第1篇：酒店总经理半工作总结

篇1：总经理酒店202\_年上半年工作总结 202\_×××酒店上半年年工作总结大会总经理报告 (二o一四年七月二十日) 尊敬的各位同仁： 大家下午好!

我们怀着春天般的激情,在这里欢聚一堂,以求知的态度回顾×××酒店半年来的工作 ，共商发展大计，共话美好未来。春去夏归，秋天将至，在此，我谨代表×××酒店全体管理人员及我本人，向半年来在工作岗位上默默奉献，为酒店发展付出辛勤劳动的全体员工，表示衷心的感谢和亲切的问候!大家辛苦了!谢谢你们!同时，向酒店全体员工及其家属，向所有曾经在×××酒店奋斗过，现在仍奋斗在一线的管理人员和员工们表示最诚挚的祝福!祝大家在下半年里工作顺利，身体健康，生活幸福，万事如意!

已经过去的半年，是服务行业经受严峻考验的半年，不断蔓延的国际金融危机和通货膨胀的扩展及国家的改革使服务行业经营经历了前所未有的严峻考验。作为酒店业的一份子，我们同样经历了这一艰难历程。为了应对挑战，我们在年初的工作会议中就重点提出了202\_年工作的基本思路，并要求在新的一年里，我们要以更加饱满的热情，认认真真做好每一项工作，踏踏实实完成每一项任务，在不断完善自身的同时，还要认清形势，明确目标，整合队伍，团结奋战，争取创造更好的业绩。半年以来，酒店上下一心，团结奋战，努力拼搏，使我店的各项经营管理工作都能够有序运行，取得了良好的效果，202\_年上半年各部门经营指标完成情况：

1、202\_年上半年酒店共实现营业收入 1568.18万元，比202\_年上半年同期1453.12万元，增加了115.06万元。同比增长 25%。餐饮部实现营业收入1457.6万元，比202\_年上半年同期 369.3万元，增加了88.3万元。同比增长24%。 2、202\_年上半年ktv实现营业收入154万元。

3、202\_年上半年客房部开房16011间，比202\_年上半年开房14771间，上升1240间，开房率上升9.79%。

4、202\_年上半年停车费收入20万元，比202\_年上半年同期18万元增加 2万元，同比增长11.1%。

5、202\_年上半年实发工资407万元，比202\_年上半年3 88万元，同比增长 19万元，增长10.4%。以上业绩的存在离不开以下工作的存托。 一、立足客户，做好服务

服务客户是我们的本职工作，我们也一直以此为核心，进行各项工作的开展。不管是接待县里举行的会议，还是其他举行的各种活动，我们都非常认真地开展服务工作。202\_年，我们紧紧围绕“搞好客户服务工作”这个核心任务开展各项工作，认真完成各项接待任务，做好各种后勤保障。

一年来，我们先后接待了陆良县人大、政协会议《关于党的群众路线教育实践活动》多次会议及宴席，但是，其他企业相关单位的会议及宴席，婚宴、寿宴、零餐等我们更加重视，并根据接待规格召开专题会议，本着确保服务周到、确保安全可靠、确保宾客满意的原则，提前安排好各项议程，做好各项接待准备工作，因此保证了各项会议的顺利进行，几次接待任务都圆满完成，赢得了与会领导的广泛好评。由于接待工作落实得好，陆良县的很多企业会议都慕名而来，为酒店带来可观的经济效益和社会效益。 二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店领导班子率先垂范，组织指导各级管理人员及员工，以会带训认真学习酒店知识，并结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围突显了可喜的改观。主要表现在酒店各区的环境卫生和员工精神状态积极向上。我们大会、小会反复强调从纪律抓起，管理人员及员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。各部门还通过组织对部门员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。同时，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则而代之的是互通信息、互为补台、互相尊重。在一些大型的接待活动中，在各部门负责人的榜样作用下，部门领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、狠抓经营，促进效益

在年初，酒店就确立了“不断提高酒店经济效益，努力完成经营指标”的目标。效益是我们酒店经营工作的重中之重，只有效益上去了，我们才能够开展其它方面的工作。202\_年，我们努力抓好各方面的经营工作，尤其是狠抓客房、餐饮和ktv三个收入增长点，全力促进经营业绩勇攀新高。

㈠ 加大营销力度，保证客房入住率。今年上半年由于受国际金融危机和国家宏观政策影响，酒店行业客房入住率普遍较低。面对严峻的市场挑战，我们认真分析市场特点，总结规律，想尽办法，开创多渠道营销。一方面加强市场推广，在维护老客户的基础上不断开发新的客户;另一方面细分客源市场，研究客源构成，提供有针对性的配套服务，进而稳定客源，确保协议客户市场、会议团队市场、散客市场等几大板块的占有份额，从而提高了客房的入住率。

㈡ 继续打好婚宴、寿宴及其他宴席促销牌，促进效益增收。一直以来，婚宴都是酒店餐饮收入的重要渠道之一，因此，202\_年我们继续在婚宴促销上面做文章，并进行了大量投入，以此来促进酒店的经营效益再上一个新台阶。通过努力，202\_上半年的婚宴接待率创历史新高，同比增长24%创造了良好的经济效益。㈢ 广泛开展各种美食促销活动，拓展餐饮增收渠道。为了使经营业绩有更大的突破，酒店一方面加大菜品创新力度，保证每周都有新菜品推出，同时，广泛举办各种餐饮促销活动，开展主题宴会销售，提升营养配餐水平，与社会餐饮差异化经营，体现星级饭店文化和绿色保健特色，吸引顾客消费。从5月份起，我们开展了“厨房菜品推陈出新”活动、提高了餐饮上座率，促进了效益增收。 四、严格管理，打造队伍

队伍建设一直是我们酒店的重要工作之一。202\_年我们继续加强队伍建设，从以下几个方面入手，努力打造强有力的团队：

㈠ 狠抓纪律，提升队伍形象。酒店要发展，离不开纪律的约束。今年我们结合酒店自身发展的实际情况，不断加强纪律要求，做到与时俱进，理论与实际相结合，纪律与工作相协调，从而促进各项工作的发展和进步。一方面加强组织纪律建设，使酒店的管理更加科学合理，另一方面，加强制度落实，强化制度效力。通过制度学习和教育、行为规范引导、礼仪礼节监督、仪容仪表检查等举措，对员工行为规范和劳动纪律进行系统教育，提高员工工作积极性和工作效率，进一步提高全体员工的个人综合素质，塑造良好的个人形象和酒店形象。 ㈡ 加强员工培训，提升服务质量。为了进一步提高服务质量，从而积极应对金融危机挑战，酒店对员工进行了各项业务技能及知识的培训。酒店积极举行各种培训课程，如：酒店大课培训、《酒店共性应知应会》培训消防安全培训、电脑基础知识培训等，同时，各部门也自行组织服务技巧、等各项专业知识培训，提高了员工的整体素质，使微笑服务、细微服务和个性化服务成为每位员工的良好职业习惯。 五、以“安生生产”为内容，抓好安保工作 1.制订预案：在日常经营、每个重大节日、大型活动前，后勤部都积极制定安保方案和应急预案。按时组织酒店内安全检查，安全工作做到责任明确、落实到人、各负其责。 2.加强培训：组织员工参与外部消防专题培训。

3.严格检查：严格检查消防设备设施，提前对烟感系统进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。六、以降耗为核心，抓好维保工作

1.在全酒店范围要求各部门以“节能降耗”为主题抓好部门的各种经营，以盈利最大化为更本推广降低内耗，开好数据经营分析会。要求部门各个对口工作要常分类、常整理、常清洁、常维护、常规范、常教育。

2.采购把关：采购在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

七、以精干为原则，抓好酒店行政人事工作 1、202\_年上半年加大人员招聘力度，(户外广告张贴3次30张次、每天都开启酒店的电子显示屏)共办理新入职员工156人，办理正常离职154人， 自动离职7人，确保了酒店各个部门工作的正常运转。

2、202\_年上半年召开大小会议236次研究酒店日常工作，从而为酒店工作的正常开展起到了保驾护航的作用。

3、202\_年1月27上午，在宴会厅2楼顺利召开了酒店员工大会，会上各部门做了202\_年的述职报告并对202\_年工作做了书面计划，奖励了202\_年的先进个人及拾金不昧个人，同时由被奖员工代表进行了个人感言。中午召开了家属座谈会，会上由家属代表进行了发言，员工代表及参会的部分人员进行了发言。下午举行了联谊会，酒店员工参加活动，各部门并表演了精彩的文艺节目。

4、发放了节日福利，人均水果5件、八宝饭12盒，所有参会家属人均甜白酒10件。

5、为适应市场经济的发展，对各部门的工资进行了整体调整，员工工资现状与同行业相比平衡有余。篇2：酒店总经理上半年工作总结 青龙守望 彭墩掘起

彭墩，我走进它，它似乎还是婴儿，健康阳光的婴儿，我触偎着它的成长，从它的出生到吸允养分成长到今天，在伴它的4个月里，我们在付出，我们在骄傲，我们也在成长。

我们彭墩花园酒店4个月创收入：\*\*\*\*\*万，平均\*\*\*\*\*万/月，餐厅：接待了158个团队，约15000人，这数据虽不轰动但我们一定有信心迎接下半年的挑战，智慧与努力在上半年是能够见证的。

面临市场竞争激励的当下，在没有市各区组织部的预定情况下，在远离城区的市场份额有限的情况下，我们认清自己的不足、分析市场的客源成分立刻采取措施： 1、组织结构的调整，接待部转型销售部，增加人事质检机构，使酒店趋于规范管理状态。如：销售部的客户经理们的变化显而易见，从不敢说话到说话动听，从不懂营销到有目标营销，通过客户拜访，电话问候、客情收集、客户跟踪不断的锤炼下真正融入到激励市场竞争中，4个月成长时间使她们个个成为了优秀的客户经理。她们在努力中一直以一个信念来激励她们，那就是：团结一心，其利断金!

2、利用我们独特的优势，鸟语花香、林荫幽曲，农村中的城市，城市中的农村，田园中的公园，公园中的田园，自然景观的新农村建设为主题，量身推出了“一日游”的活动，人气带动，扩大了我们的知名度。 3、通过一日游发挥的作用我们将目光转向旅游线路，发动客户经理跑边缘城市旅行社谈合作，吸引外地游客，取得了一定成绩，仅钟祥清泉旅行社一家给我们引入了约5000人的接待，同时已和四家旅行社签订的合作协议。我们的新思路、新发展、新气象在不断前行。 4、根据我们员工素质不高，服务技能不够标准，我们强练内功。当今酒店产品的销售就是卖服务卖环境，所以我们常培训、常考核、常教育、常规范，集中培训、专项培训、个别指导培训，每周一次素质教育大课，每月一周服务技能培训课、每月一次服务技能考核与绩效奖金挂钩，同时建立了各部门的绩效考核评估制度，鞭策每个员工甚至每个管理人员。

5、长期不懈的严抓节能降耗，组织全员学习六常法，以看投影、讲实例、比图片的形式使员工真正体会六常法的作用，厨房实行的最为迅速，以全新面貌展现眼前。 通过以上我们的努力当然也有不足的地方我们会不断摸索以求得更快更好的发展。 为我们在下半年将主抓以下的工作：

1、为旅游经营形式铺路，突出卖点，造开声势，提高酒店知名度，举办各类大型活动，如：邀请武汉各旅游公司旅行社负责人来园参观，拓宽旅游线路，与世纪佳缘联手游园相亲会等。 2、坚持做好培训工作做到：进门培训规范化、技能培训标准化、案例培训榜样化、培训形式多样化、培训过程人性化，五化一体加快学习型专业型团队的建设。

3、特色化餐厅的打造，充分挖掘园区有利资源，推崇有机、生态、健康食品为基础，改进、创新、包装、推广。以鲜明特殊菜品带动餐厅活力。如：甲鱼清汤、脆魭、澎湖六宝等。 4、树立全员营销理念发挥团队作战优势，做到1+1>2，酒店80%的员工是本村人，利用优势人人推销。 5、加强中层管理人员的培训，采用用人原则：量才适用、让贤居上充分发挥人才主观能动性。 6、硬件设施维护，卫生检查细致认真严格。

7、根据已有条件开展员工文化活动，每月召开员工生日会，成立文艺队为员工表演庆贺，给予诚心祝福。按月更新文化专栏，优秀员工以相片形式上表扬栏以鼓励，宿舍卫生以相片对比形式以警戒。

8、抓安保次序，重视安保人员的素质培训，提升安全隐患预见能力。

我们会结合以上计划牢牢把握“效益”中心不动摇，坚持走稳健发展，顺应公司号召，在彭墩历史写下新的辉煌一页。

最后，给大家讲个故事，4000多年前，彭墩天干地裂，颗粒无收，突然有一天狂风陡起，乌云滚滚，老天普降甘露，几个时辰变成茫茫大海，一条青龙随着倾盆大雨降落下来，落到了湖里，雨下了7天7夜，有人说看到青龙随着湖水进入竹皮河经过汉江回到了东海，但我想青龙并没有离开我们，它在守望我们，保护我们，彭墩会掘起!一定会的!彭墩人我们的决心在哪里?篇3：202\_酒店总经理年终总结 202\_总经理年终工作总结

尊敬的董事长、全体同仁： 大家好!

今天我们以愉悦的心情，迎来了新世纪的又一个新年。过去的一年，是对\*\*酒店发展具有重大而深远意义的一年。在董事长英明果断的决策和正确的领导下，与时俱进，积极适应市场需求，使\*\*酒店走上了制度化、规范化管理的轨道;市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次并获得了丰厚的回报。获得较好的经济效益的同时，\*\*酒店在漳浦乃整个漳州的知名度也扩大了。今天我作为\*\*酒店总经理，向大家作202\_年的工作总结和202\_年的工作安排。 一、回顾202\_年的主要工作

202\_年的工作可以概括为“一个中心，两个重点，三个要抓”，详细的说就是“以顾客为中心;重管理树形象、重发展强品牌;抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效”。下面我将详细进行阐述。

1.一个中心：以顾客为中心。

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等等方面的工作相结合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

2.两个重点：重管理树形象、重发展强品牌。

重管理树形象：科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，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。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性;进一步明确了职能范围和各负其则的长效机制;规范了学习要求;破除了无所作为、不思进取的平庸观念，提高了酒店职工工作的积极性和主动性，极大地提高了服务质量和服务水平，也为酒店在漳浦同行业中形成标榜。 重发展强品牌： 202\_年，\*\*酒店全年客房入住率达 %，平均房价 元/间，餐厅就餐率达 %，日均收入 万元，在漳浦同行业中处于前列。这些都得益于硬件设施的改进、服务质量的提高。作为漳浦第一家四星级酒店，我们有着得天独厚的优势，但也深知行业竞争的激烈，谁能稳住更多的客源，谁就能达到更长久的可持性发展，202\_年酒店积极寻找客源，通过市场调查，详细分析本县的竞争形势，与多家单位签订固定协议，稳固客源，在县委接待方面，至始至终，展示酒店最优质的服务，通过各部门员工的齐心努力，保证了全年接待工作无失误，得到了县委县政府的充分肯定。另一方面加大酒店宣传和营销力度，利用媒体宣传自我，积极寻找培养新客源，努力提高服务意识,全面树立酒店的良好形象。在漳浦乃至更大的范围树立起\*\*酒店品牌。

3.三个要抓：抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效。

抓安全生产：酒店坚持“安全第一，预防为主”的方针，本着“安全无小事”的原则，全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理，做到责任到人;坚持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、限时整改;工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，消除安全隐患。大大提高了员工及管理人员的安全意识。 抓文化培训：酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓，完善培训方式，采取集中培训和灵活培训相结合的模式，结合服务人员的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，安排当天的工作。注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求;转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工 名，她们是全体员工中的佼佼者，是凯都人的优秀代表有、是\*\*酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习他们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度;更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

抓节能增效：首先，加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免了跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相结合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总结改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然;将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

当然在一年中，酒店也突出了一些存在的问题，有些来自于客人投诉反馈的意见，有些是酒店部门自查所发现的。具体有以下几方面： 1、设施设备不尽完善。

2、员工队伍不够完善，员工流动率过高。

3、服务技能有待提升。服务技能主要表现在人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐;酒店尚未制订出切实可行的“绩效考核”;执行的随意性等个体行为在一些管理者身上时有发生。

4、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。 5、营销部未形成强有力的客户团队。

总之202\_年取得的成绩都归功于全体员工不懈的努力。同仁们，通过大家的团结协作、共同努力，\*\*酒店在过去的一年中管理更加规范、制度更加健全，取得了更大的进步，我们\*\*酒店人可以自豪地说：是我们谱写了\*\*酒店新的辉煌篇章。 二、部署202\_年度工作

202\_年，我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待进一步提高，客观形势要求我们效益必须进一步提升。根据董事长的要求，我们今年的营业收入要比去年增幅 %。只要我们积极改革挖潜，完成任务我们是有信心的，在我们面前是机遇与挑战并存，压力与动力同在，在\*\*酒店人面前没有攻不下的难关，我相信只要抓住机遇，就能战胜一切挑战。 为圆满完成202\_年全年任务指标，我们必须努力做好以下几个方面的工作：

1.内挖潜力，外拓客源，共同提高客户入住率及餐厅就餐率。继续在全员营销全同服务上下功夫。\*\*酒店上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销。建立客户档案，了解客人的爱好，无微不至地做好服务工作。为扩大\*\*酒店在漳浦县乃至漳州市的影响，适应不同顾客群体的需求，要利用一切喜庆机会，开展丰富多彩的特色促销活动。作个有心人，商机到处有，采取“走出去，请进来”、送上门、发贺卡、送优惠等多种形式，让顾客了解\*\*酒店，享受\*\*酒店的服务。2.开展优质服务和创先活动，为员工展示才华提供舞台。继续评选季度优秀员工活动，对于当选的员工，颁布资金并作为职位提升的主要依据。在全公司营造争当先进、向先进学习的浓厚氛围，促进服务质量的提高。

3.做好各项服务保障工作，一切为了顾客的需要。客房部、餐饮部是公司的第一线，直接为顾客服务，代表着\*\*酒店的形象，\*\*酒店的形象如何，首先取决于客房部和餐饮部的服务。认真总结服务经验，提升服务质量，让顾客开心而来、满意而归，争取百分百的回头率。其他各部门除了出色完成本职工作外，要为客房部、餐饮部做好服务保障工作。财务部要及时准确、公平、合理地处理好涉内涉外财务，做好商品、物资采购，确保一线需求。保安工程部，做好水、电、暖、冷、气正常运行，设备完好无损，节能降耗，指挥、管理好顾客及员工车辆。人事部做好员工的选聘和人力资源的编制定员管理，绩效考核、薪资管理及员工培训工作。

同仁们，今年是\*\*酒店大酒店开业的第六年，也是漳浦成为优秀旅游县的第一年，我们要抓住这个大好时机，实现今年的营业任务，需要酒店领导的正确领导，更需要全体同仁的共同努力，让我们团结一致，开拓进取，锐意创新，实现\*\*酒店经济效益的突飞猛进，以优异的业绩为\*\*酒店奠定坚实基础，为\*\*酒店品牌而努力奋斗! 谢谢大家。

致父母!出门在外，最牵挂最担心我们的人是父母。不管飞到哪里，父母的爱就如手中的线始终牵着我们。父母在，人生尚有归处，父母去，人生只剩遗憾。钱再多有何用?不如多陪陪父母，今生和他们的缘分只有一次，下辈子再也见不到了。中秋节，祝愿天下所有父母：身体健康，幸福开心!

致爱人!因为有缘，才相遇，因为有爱，才相伴。夫妻是上辈子延续的缘分，今生能在一起过日子，就是最好的福分。虽然也会有磕磕绊绊，争争吵吵，但是只要互相包容，彼此理解，就能恩爱幸福的走完一生。亲爱的，感谢你一直陪着我，只要有你在，日子再苦，也是幸福，生活再难，也感觉甜!中秋节，许下心愿，愿我们白首偕老，恩爱永远!

致友人!久未联系的朋友，你们还好吗?虽然天各一方联系少了，但你们永远在我心里，不会忘，不会变，不会不思念!陪在我身边的朋友，谢谢你的信赖，虽然我们没有血缘关系，但却像手足一样亲，希望此生永不分离!中秋节，祝认识我和我认识的所有朋友们：事业步步高升，爱情甜甜蜜蜜!

致自己!月亮下面的金钱，从没有使劳碌的人们有片刻的安静。天是一大天，人是一小天，人随天转，天尽人意!千里烟波追逐心中的梦想。既然做出了选择就要义无反顾、充满信心，直至完全信了自己、信了未来、信了肩负的使命，才能走向圆满。中秋节，祝自己心想事成，幸福满满，相信自己，你一定行!

皎月桂香迎中秋，花儿月圆合家欢;喜逢佳节福相顾，心情快乐悠闲步;窗含明月思飞度，幸福频频不止步;祝所有为爱打拼的人中秋节快乐!202\_中秋佳节，我要送你最美的月色，但愿人长久千里共婵娟。

是缘分让两颗孤单的灵魂，穿越昔日无尽的等待，直到彼此相遇在时间的荒野里。然后，焚香净手，清空寂寥，敞开心扉，以真诚，用遇见，滋养这片缘分的天空。

这世间最好的爱情，应该是既能两两相吸，又能两两相惜。

爱情，是红尘里最美的情感，它是人生不可缺少的精神需要和心灵寄托。因为有爱，这尘世上的饮食男女，才会相依相恋。

是真爱让两颗渐渐靠近的心，辽阔了生活，柔软了岁月。爱情，若撩人的春色，满足了人们对美好情愫的所有想象。当我们青涩的心灵，慢慢注入爱的元素，说不上在哪一时，那个有缘人便会被我们请进自己的生命里!

不过，并非所有的人，都能在恰好的年华遇见恰好的缘分。也不是所有恰好相爱的人，就一定会相守到白头。倘若缘分可以安排，假如爱情可以解释，就不会有这句：缘来缘去缘如水。

爱情，本是一种很玄的东西。就连最厉害的心理学家，也无法掌控它的发展和走向。人与人相爱，充满了无数未知的没有理智的意外。

于大千世界里，在茫茫人海中，有人是过尽千帆的等待，有人是一瞥惊鸿的寻找，有人是落花时节又逢花的惊艳，还有人是蓦然回首，那人却在灯火阑珊处的惊喜……

俗话说，情人眼里出西施。凡是爱过的人都深有体会，我们喜欢并且真正爱上一个人的时候，是没有任何附加条件的。一颗纯粹的心，想的念的，都是他(她)最好的样子。

但所有以风花雪月开始的浪漫爱情，最终都会回到柴米油盐的现实中来。日子长了，相恋时彼此隐藏的缺点，慢慢的全部显露出来，时间久了，难免会有意见分歧，发牢骚抱怨，把吵架升级到不可收拾的时候。

张爱玲说，生在这世上，没有一样感情不是千疮百孔的。是的，人生的完美和圆满只是保留在人的心理，爱情也无法脱离这个宿命。

当爱情走远，何人能甘于寂寞，能珍惜这份情缘?当激情不在，曾经惊天地泣鬼神的情感，往往是最先消亡于内心的空虚和日子的平淡。

主持人涂磊曾经说过，相恋的时候，是欣赏彼此的优点，但相爱就是，接受对方缺点的过程。

我们深信爱情的美好。但人是会变的，环境也在变。谁能给自己的爱情上个万能保险?谁又能保证爱上的那个人会一成不变?几乎所有相爱后的分手，都是因为双方没有了初见时的心动，后来又得不到彼此应有的珍惜而结束。

生活中有很多事情，我们只有经历了才知道，爱情也是如此。惟有通过时光的梳理，岁月的打磨，以及思想的沉淀，方能领悟，在爱情的世界里，缘是天定，份在人为。

爱是互相欣赏，亦是彼此珍惜。浮云欢爱，算不得真爱。只有深爱一个人时，才会为他(她)低到尘埃。

是缘分让两颗孤单的灵魂，穿越昔日无尽的等待，直到彼此相遇在时间的荒野里。然后，焚香净手，清空寂寥，敞开心扉，以真诚，用遇见，滋养这片缘分的天空。

这世间最好的爱情，应该是既能两两相吸，又能两两相惜。

爱情，是红尘里最美的情感，它是人生不可缺少的精神需要和心灵寄托。因为有爱，这尘世上的饮食男女，才会相依相恋。

是真爱让两颗渐渐靠近的心，辽阔了生活，柔软了岁月。爱情，若撩人的春色，满足了人们对美好情愫的所有想象。当我们青涩的心灵，慢慢注入爱的元素，说不上在哪一时，那个有缘人便会被我们请进自己的生命里!

不过，并非所有的人，都能在恰好的年华遇见恰好的缘分。也不是所有恰好相爱的人，就一定会相守到白头。倘若缘分可以安排，假如爱情可以解释，就不会有这句：缘来缘去缘如水。

爱情，本是一种很玄的东西。就连最厉害的心理学家，也无法掌控它的发展和走向。人与人相爱，充满了无数未知的没有理智的意外。

于大千世界里，在茫茫人海中，有人是过尽千帆的等待，有人是一瞥惊鸿的寻找，有人是落花时节又逢花的惊艳，还有人是蓦然回首，那人却在灯火阑珊处的惊喜……

俗话说，情人眼里出西施。凡是爱过的人都深有体会，我们喜欢并且真正爱上一个人的时候，是没有任何附加条件的。一颗纯粹的心，想的念的，都是他(她)最好的样子。

但所有以风花雪月开始的浪漫爱情，最终都会回到柴米油盐的现实中来。日子长了，相恋时彼此隐藏的缺点，慢慢的全部显露出来，时间久了，难免会有意见分歧，发牢骚抱怨，把吵架升级到不可收拾的时候。

张爱玲说，生在这世上，没有一样感情不是千疮百孔的。是的，人生的完美和圆满只是保留在人的心理，爱情也无法脱离这个宿命。

当爱情走远，何人能甘于寂寞，能珍惜这份情缘?当激情不在，曾经惊天地泣鬼神的情感，往往是最先消亡于内心的空虚和日子的平淡。

主持人涂磊曾经说过，相恋的时候，是欣赏彼此的优点，但相爱就是，接受对方缺点的过程。

我们深信爱情的美好。但人是会变的，环境也在变。谁能给自己的爱情上个万能保险?谁又能保证爱上的那个人会一成不变?几乎所有相爱后的分手，都是因为双方没有了初见时的心动，后来又得不到彼此应有的珍惜而结束。

生活中有很多事情，我们只有经历了才知道，爱情也是如此。惟有通过时光的梳理，岁月的打磨，以及思想的沉淀，方能领悟，在爱情的世界里，缘是天定，份在人为。

爱是互相欣赏，亦是彼此珍惜。浮云欢爱，算不得真爱。只有深爱一个人时，才会为他(她)低到尘埃。

第2篇：酒店总经理半年工作总结

篇一：总经理酒店202\_年上半年工作总结 202\_×××酒店上半年年工作总结大会总经理报告 (二o一四年七月二十日) 尊敬的各位同仁： 大家下午好!

我们怀着春天般的激情,在这里欢聚一堂,以求知的态度回顾×××酒店半年来的工作 ，共商发展大计，共话美好未来。春去夏归，秋天将至，在此，我谨代表×××酒店全体管理人员及我本人，向半年来在工作岗位上默默奉献，为酒店发展付出辛勤劳动的全体员工，表示衷心的感谢和亲切的问候!大家辛苦了!谢谢你们!同时，向酒店全体员工及其家属，向所有曾经在×××酒店奋斗过，现在仍奋斗在一线的管理人员和员工们表示最诚挚的祝福!祝大家在下半年里工作顺利，身体健康，生活幸福，万事如意!

已经过去的半年，是服务行业经受严峻考验的半年，不断蔓延的国际金融危机和通货膨胀的扩展及国家的改革使服务行业经营经历了前所未有的严峻考验。作为酒店业的一份子，我们同样经历了这一艰难历程。为了应对挑战，我们在年初的工作会议中就重点提出了202\_年工作的基本思路，并要求在新的一年里，我们要以更加饱满的热情，认认真真做好每一项工作，踏踏实实完成每一项任务，在不断完善自身的同时，还要认清形势，明确目标，整合队伍，团结奋战，争取创造更好的业绩。半年以来，酒店上下一心，团结奋战，努力拼搏，使我店的各项经营管理工作都能够有序运行，取得了良好的效果，202\_年上半年各部门经营指标完成情况：

1、202\_年上半年酒店共实现营业收入 1568.18万元，比202\_年上半年同期1453.12万元，增加了115.06万元。同比增长 25%。餐饮部实现营业收入1457.6万元，比202\_年上半年同期 369.3万元，增加了88.3万元。同比增长24%。

2、202\_年上半年ktv实现营业收入154万元。

3、202\_年上半年客房部开房16011间，比202\_年上半年开房14771间，上升1240间，开房率上升9.79%。

4、202\_年上半年停车费收入20万元，比202\_年上半年同期18万元增加 2万元，同比增长11.1%。

5、202\_年上半年实发工资407万元，比202\_年上半年3 88万元，同比增长 19万元，增长10.4%。以上业绩的存在离不开以下工作的存托。

一、立足客户，做好服务

服务客户是我们的本职工作，我们也一直以此为核心，进行各项工作的开展。不管是接待县里举行的会议，还是其他举行的各种活动，我们都非常认真地开展服务工作。202\_年，我们紧紧围绕“搞好客户服务工作”这个核心任务开展各项工作，认真完成各项接待任务，做好各种后勤保障。

一年来，我们先后接待了陆良县人大、政协会议《关于党的群众路线教育实践活动》多次会议及宴席，但是，其他企业相关单位的会议及宴席，婚宴、寿宴、零餐等我们更加重视，并根据接待规格召开专题会议，本着确保服务周到、确保安全可靠、确保宾客满意的原则，提前安排好各项议程，做好各项接待准备工作，因此保证了各项会议的顺利进行，几次接待任务都圆满完成，赢得了与会领导的广泛好评。由于接待工作落实得好，陆良县的很多企业会议都慕名而来，为酒店带来可观的经济效益和社会效益。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店领导班子率先垂范，组织指导各级管理人员及员工，以会带训认真学习酒店知识，并结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围突显了可喜的改观。主要表现在酒店各区的环境卫生和员工精神状态积极向上。我们大会、小会反复强调从纪律抓起，管理人员及员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。各部门还通过组织对部门员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。同时，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则而代之的是互通信息、互为补台、互相尊重。在一些大型的接待活动中，在各部门负责人的榜样作用下，部门领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、狠抓经营，促进效益

在年初，酒店就确立了“不断提高酒店经济效益，努力完成经营指标”的目标。效益是我们酒店经营工作的重中之重，只有效益上去了，我们才能够开展其它方面的工作。202\_年，我们努力抓好各方面的经营工作，尤其是狠抓客房、餐饮和ktv三个收入增长点，全力促进经营业绩勇攀新高。

㈠ 加大营销力度，保证客房入住率。今年上半年由于受国际金融危机和国家宏观政策影响，酒店行业客房入住率普遍较低。面对严峻的市场挑战，我们认真分析市场特点，总结规律，想尽办法，开创多渠道营销。一方面加强市场推广，在维护老客户的基础上不断开发新的客户;另一方面细分客源市场，研究客源构成，提供有针对性的配套服务，进而稳定客源，确保协议客户市场、会议团队市场、散客市场等几大板块的占有份额，从而提高了客房的入住率。

㈡ 继续打好婚宴、寿宴及其他宴席促销牌，促进效益增收。一直以来，婚宴都是酒店餐饮收入的重要渠道之一，因此，202\_年我们继续在婚宴促销上面做文章，并进行了大量投入，以此来促进酒店的经营效益再上一个新台阶。通过努力，202\_上半年的婚宴接待率创历史新高，同比增长24%创造了良好的经济效益。㈢ 广泛开展各种美食促销活动，拓展餐饮增收渠道。为了使经营业绩有更大的突破，酒店一方面加大菜品创新力度，保证每周都有新菜品推出，同时，广泛举办各种餐饮促销活动，开展主题宴会销售，提升营养配餐水平，与社会餐饮差异化经营，体现星级饭店文化和绿色保健特色，吸引顾客消费。从5月份起，我们开展了“厨房菜品推陈出新”活动、提高了餐饮上座率，促进了效益增收。

四、严格管理，打造队伍

队伍建设一直是我们酒店的重要工作之一。202\_年我们继续加强队伍建设，从以下几个方面入手，努力打造强有力的团队：

㈠ 狠抓纪律，提升队伍形象。酒店要发展，离不开纪律的约束。今年我们结合酒店自身发展的实际情况，不断加强纪律要求，做到与时俱进，理论与实际相结合，纪律与工作相协调，从而促进各项工作的发展和进步。一方面加强组织纪律建设，使酒店的管理更加科学合理，另一方面，加强制度落实，强化制度效力。通过制度学习和教育、行为规范引导、礼仪礼节监督、仪容仪表检查等举措，对员工行为规范和劳动纪律进行系统教育，提高员工工作积极性和工作效率，进一步提高全体员工的个人综合素质，塑造良好的个人形象和酒店形象。 ㈡ 加强员工培训，提升服务质量。为了进一步提高服务质量，从而积极应对金融危机挑战，酒店对员工进行了各项业务技能及知识的培训。酒店积极举行各种培训课程，如：酒店大课培训、《酒店共性应知应会》培训消防安全培训、电脑基础知识培训等，同时，各部门也自行组织服务技巧、等各项专业知识培训，提高了员工的整体素质，使微笑服务、细微服务和个性化服务成为每位员工的良好职业习惯。

五、以“安生生产”为内容，抓好安保工作 1.制订预案：在日常经营、每个重大节日、大型活动前，后勤部都积极制定安保方案和应急预案。按时组织酒店内安全检查，安全工作做到责任明确、落实到人、各负其责。 2.加强培训：组织员工参与外部消防专题培训。

3.严格检查：严格检查消防设备设施，提前对烟感系统进行全面测试，对断线故障、报警点不准确进行修复，保障线路畅通、正常使用;对酒店应急疏散灯、安全出入口进行补装和更换等。

六、以降耗为核心，抓好维保工作

1.在全酒店范围要求各部门以“节能降耗”为主题抓好部门的各种经营，以盈利最大化为更本推广降低内耗，开好数据经营分析会。要求部门各个对口工作要常分类、常整理、常清洁、常维护、常规范、常教育。

2.采购把关：采购在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

七、以精干为原则，抓好酒店行政人事工作

1、202\_年上半年加大人员招聘力度，(户外广告张贴3次30张次、每天都开启酒店的电子显示屏)共办理新入职员工156人，办理正常离职154人， 自动离职7人，确保了酒店各个部门工作的正常运转。

2、202\_年上半年召开大小会议236次研究酒店日常工作，从而为酒店工作的正常开展起到了保驾护航的作用。

3、202\_年1月27上午，在宴会厅2楼顺利召开了酒店员工大会，会上各部门做了202\_年的述职报告并对202\_年工作做了书面计划，奖励了202\_年的先进个人及拾金不昧个人，同时由被奖员工代表进行了个人感言。中午召开了家属座谈会，会上由家属代表进行了发言，员工代表及参会的部分人员进行了发言。下午举行了联谊会，酒店员工参加活动，各部门并表演了精彩的文艺节目。

4、发放了节日福利，人均水果5件、八宝饭12盒，所有参会家属人均甜白酒10件。

5、为适应市场经济的发展，对各部门的工资进行了整体调整，员工工资现状与同行业相比平衡有余。篇二：酒店总经理上半年工作总结 青龙守望 彭墩掘起

彭墩，我走进它，它似乎还是婴儿，健康阳光的婴儿，我触偎着它的成长，从它的出生到吸允养分成长到今天，在伴它的4个月里，我们在付出，我们在骄傲，我们也在成长。

我们彭墩花园酒店4个月创收入：\*\*\*\*\*万，平均\*\*\*\*\*万/月，餐厅：接待了158个团队，约15000人，这数据虽不轰动但我们一定有信心迎接下半年的挑战，智慧与努力在上半年是能够见证的。

面临市场竞争激励的当下，在没有市各区组织部的预定情况下，在远离城区的市场份额有限的情况下，我们认清自己的不足、分析市场的客源成分立刻采取措施：

1、组织结构的调整，接待部转型销售部，增加人事质检机构，使酒店趋于规范管理状态。如：销售部的客户经理们的变化显而易见，从不敢说话到说话动听，从不懂营销到有目标营销，通过客户拜访，电话问候、客情收集、客户跟踪不断的锤炼下真正融入到激励市场竞争中，4个月成长时间使她们个个成为了优秀的客户经理。她们在努力中一直以一个信念来激励她们，那就是：团结一心，其利断金!

2、利用我们独特的优势，鸟语花香、林荫幽曲，农村中的城市，城市中的农村，田园中的公园，公园中的田园，自然景观的新农村建设为主题，量身推出了“一日游”的活动，人气带动，扩大了我们的知名度。

3、通过一日游发挥的作用我们将目光转向旅游线路，发动客户经理跑边缘城市旅行社谈合作，吸引外地游客，取得了一定成绩，仅钟祥清泉旅行社一家给我们引入了约5000人的接待，同时已和四家旅行社签订的合作协议。我们的新思路、新发展、新气象在不断前行。

4、根据我们员工素质不高，服务技能不够标准，我们强练内功。当今酒店产品的销售就是卖服务卖环境，所以我们常培训、常考核、常教育、常规范，集中培训、专项培训、个别指导培训，每周一次素质教育大课，每月一周服务技能培训课、每月一次服务技能考核与绩效奖金挂钩，同时建立了各部门的绩效考核评估制度，鞭策每个员工甚至每个管理人员。

5、长期不懈的严抓节能降耗，组织全员学习六常法，以看投影、讲实例、比图片的形式使员工真正体会六常法的作用，厨房实行的最为迅速，以全新面貌展现眼前。 通过以上我们的努力当然也有不足的地方我们会不断摸索以求得更快更好的发展。 为我们在下半年将主抓以下的工作：

1、为旅游经营形式铺路，突出卖点，造开声势，提高酒店知名度，举办各类大型活动，如：邀请武汉各旅游公司旅行社负责人来园参观，拓宽旅游线路，与世纪佳缘联手游园相亲会等。

2、坚持做好培训工作做到：进门培训规范化、技能培训标准化、案例培训榜样化、培训形式多样化、培训过程人性化，五化一体加快学习型专业型团队的建设。

3、特色化餐厅的打造，充分挖掘园区有利资源，推崇有机、生态、健康食品为基础，改进、创新、包装、推广。以鲜明特殊菜品带动餐厅活力。如：甲鱼清汤、脆魭、澎湖六宝等。

4、树立全员营销理念发挥团队作战优势，做到1+1>2，酒店80%的员工是本村人，利用优势人人推销。

5、加强中层管理人员的培训，采用用人原则：量才适用、让贤居上充分发挥人才主观能动性。

6、硬件设施维护，卫生检查细致认真严格。

7、根据已有条件开展员工文化活动，每月召开员工生日会，成立文艺队为员工表演庆贺，给予诚心祝福。按月更新文化专栏，优秀员工以相片形式上表扬栏以鼓励，宿舍卫生以相片对比形式以警戒。

8、抓安保次序，重视安保人员的素质培训，提升安全隐患预见能力。

我们会结合以上计划牢牢把握“效益”中心不动摇，坚持走稳健发展，顺应公司号召，在彭墩历史写下新的辉煌一页。

最后，给大家讲个故事，4000多年前，彭墩天干地裂，颗粒无收，突然有一天狂风陡起，乌云滚滚，老天普降甘露，几个时辰变成茫茫大海，一条青龙随着倾盆大雨降落下来，落到了湖里，雨下了7天7夜，有人说看到青龙随着湖水进入竹皮河经过汉江回到了东海，但我想青龙并没有离开我们，它在守望我们，保护我们，彭墩会掘起!一定会的!彭墩人我们的决心在哪里?篇三：202\_酒店总经理年终总结 202\_总经理年终工作总结

尊敬的董事长、全体同仁： 大家好!

今天我们以愉悦的心情，迎来了新世纪的又一个新年。过去的一年，是对\*\*酒店发展具有重大而深远意义的一年。在董事长英明果断的决策和正确的领导下，与时俱进，积极适应市场需求，使\*\*酒店走上了制度化、规范化管理的轨道;市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次并获得了丰厚的回报。获得较好的经济效益的同时，\*\*酒店在漳浦乃整个漳州的知名度也扩大了。今天我作为\*\*酒店总经理，向大家作202\_年的工作总结和202\_年的工作安排。

一、回顾202\_年的主要工作

202\_年的工作可以概括为“一个中心，两个重点，三个要抓”，详细的说就是“以顾客为中心;重管理树形象、重发展强品牌;抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效”。下面我将详细进行阐述。

1.一个中心：以顾客为中心。

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等等方面的工作相结合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

2.两个重点：重管理树形象、重发展强品牌。

重管理树形象：科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，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。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性;进一步明确了职能范围和各负其则的长效机制;规范了学习要求;破除了无所作为、不思进取的平庸观念，提高了酒店职工工作的积极性和主动性，极大地提高了服务质量和服务水平，也为酒店在漳浦同行业中形成标榜。 重发展强品牌： 202\_年，\*\*酒店全年客房入住率达 %，平均房价 元/间，餐厅就餐率达 %，日均收入 万元，在漳浦同行业中处于前列。这些都得益于硬件设施的改进、服务质量的提高。作为漳浦第一家四星级酒店，我们有着得天独厚的优势，但也深知行业竞争的激烈，谁能稳住更多的客源，谁就能达到更长久的可持性发展，202\_年酒店积极寻找客源，通过市场调查，详细分析本县的竞争形势，与多家单位签订固定协议，稳固客源，在县委接待方面，至始至终，展示酒店最优质的服务，通过各部门员工的齐心努力，保证了全年接待工作无失误，得到了县委县政府的充分肯定。另一方面加大酒店宣传和营销力度，利用媒体宣传自我，积极寻找培养新客源，努力提高服务意识,全面树立酒店的良好形象。在漳浦乃至更大的范围树立起\*\*酒店品牌。

3.三个要抓：抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效。

抓安全生产：酒店坚持“安全第一，预防为主”的方针，本着“安全无小事”的原则，全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理，做到责任到人;坚持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、限时整改;工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，消除安全隐患。大大提高了员工及管理人员的安全意识。 抓文化培训：酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓，完善培训方式，采取集中培训和灵活培训相结合的模式，结合服务人员的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，安排当天的工作。注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求;转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工 名，她们是全体员工中的佼佼者，是凯都人的优秀代表有、是\*\*酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习他们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度;更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

抓节能增效：首先，加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免了跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相结合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总结改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然;将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

当然在一年中，酒店也突出了一些存在的问题，有些来自于客人投诉反馈的意见，有些是酒店部门自查所发现的。具体有以下几方面：

1、设施设备不尽完善。

2、员工队伍不够完善，员工流动率过高。

3、服务技能有待提升。服务技能主要表现在人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不

一、参差不齐;酒店尚未制订出切实可行的“绩效考核”;执行的随意性等个体行为在一些管理者身上时有发生。

4、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

5、营销部未形成强有力的客户团队。

总之202\_年取得的成绩都归功于全体员工不懈的努力。同仁们，通过大家的团结协作、共同努力，\*\*酒店在过去的一年中管理更加规范、制度更加健全，取得了更大的进步，我们\*\*酒店人可以自豪地说：是我们谱写了\*\*酒店新的辉煌篇章。

二、部署202\_年度工作

202\_年，我们面临的市场竞争将更加激烈，客源也有待进一步提高，客观形势要求我们效益必须进一步提升。根据董事长的要求，我们今年的营业收入要比去年增幅 %。只要我们积极改革挖潜，完成任务我们是有信心的，在我们面前是机遇与挑战并存，压力与动力同在，在\*\*酒店人面前没有攻不下的难关，我相信只要抓住机遇，就能战胜一切挑战。 为圆满完成202\_年全年任务指标，我们必须努力做好以下几个方面的工作：

1.内挖潜力，外拓客源，共同提高客户入住率及餐厅就餐率。继续在全员营销全同服务上下功夫。\*\*酒店上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销。建立客户档案，了解客人的爱好，无微不至地做好服务工作。为扩大\*\*酒店在漳浦县乃至漳州市的影响，适应不同顾客群体的需求，要利用一切喜庆机会，开展丰富多彩的特色促销活动。作个有心人，商机到处有，采取“走出去，请进来”、送上门、发贺卡、送优惠等多种形式，让顾客了解\*\*酒店，享受\*\*酒店的服务。2.开展优质服务和创先活动，为员工展示才华提供舞台。继续评选季度优秀员工活动，对于当选的员工，颁布资金并作为职位提升的主要依据。在全公司营造争当先进、向先进学习的浓厚氛围，促进服务质量的提高。

3.做好各项服务保障工作，一切为了顾客的需要。客房部、餐饮部是公司的第一线，直接为顾客服务，代表着\*\*酒店的形象，\*\*酒店的形象如何，首先取决于客房部和餐饮部的服务。认真总结服务经验，提升服务质量，让顾客开心而来、满意而归，争取百分百的回头率。其他各部门除了出色完成本职工作外，要为客房部、餐饮部做好服务保障工作。财务部要及时准确、公平、合理地处理好涉内涉外财务，做好商品、物资采购，确保一线需求。保安工程部，做好水、电、暖、冷、气正常运行，设备完好无损，节能降耗，指挥、管理好顾客及员工车辆。人事部做好员工的选聘和人力资源的编制定员管理，绩效考核、薪资管理及员工培训工作。

同仁们，今年是\*\*酒店大酒店开业的第六年，也是漳浦成为优秀旅游县的第一年，我们要抓住这个大好时机，实现今年的营业任务，需要酒店领导的正确领导，更需要全体同仁的共同努力，让我们团结一致，开拓进取，锐意创新，实现\*\*酒店经济效益的突飞猛进，以优异的业绩为\*\*酒店奠定坚实基础，为\*\*酒店品牌而努力奋斗! 谢谢大家。

第3篇：总经理上半工作总结

总经理上半年工作总结2篇

本文目录

总经理上半年工作总结

总经理上半年工作总结

弹指一挥间，时间匆匆流逝，XX年已经过去了一半。刚才听了各部门主管对公司几大版块工作的总结汇报。从报告中看得出，这半年，是我们xx不锈持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

在此，对大家取得的成绩表示热烈祝贺，对大家的辛勤付出表示真挚地感谢。

现在我对上半年集团公司总结工作如下：

第一部分：在惯性中发展。

数数我们上半年的亮点有哪些;我们的销售量仍旧大踏步增长：上半年实际销售量11.75万吨，比去年同期增长了44%。在全球经济下滑的大环境下，我们能取得这样的增长，实属不易!近12万吨的钢板经xx人之手到大江南北，天涯海角，我们销售的网络在不断延伸，我们的终端客户数量继续增加。

上半年，我们紧跟时代发展步伐，引进了新型的营销模式——电子商务。电商部成立以来，月销售量平均增长率达到38%，在人员少、时间短的情况下，我们电商部通过东方商城这一平台成功销售不锈钢产品900t。这是个新的良好开端，也是我们会继续加强的营销方式。

随着公司日益发展壮大，我们xx的品牌日益响亮，上半年，在各种大型商务活动中，屡屡出现我们的身影，xx在行业中的影响越来越大。

与此同时，我们继续保持着与各大钢厂的良好关系，目前我们仍然是东方特钢的第一大户，华东地区唯一一个核心代理商;通过不断的交流改善，与张浦的联络更加密切;最近青山、宝钢也慕名前来联络洽谈。

我们的各条战线的管理工作也都在改进和提高，都在满负荷运转，保障了经营的顺利进行，保证我们在不锈钢行业中稳坐前列!

但是，我深刻认识到，这只是在我们有了多年的实力积淀的基础上的惯性发展。事实上，我们仍有很多工作没有做好：如销售量没有达到目标;经营利润方面相差甚远;经营管理方面没有创新和进步;6s管理不进反退……一切一切，令人揪心!

成绩和不足都是过去，重要的是对于未来发展的思考。现在我与大家分享第二部分：在思考中前行。

这半年来，我舍不得出差，每天面临处理不完的锁事。一进办公室就坐下，一直坐到晚上八九点，躺在床上还睡不着，睡到两三点就醒了，满脑子是问题，是不断出现的事故。我记得《华为的冬天》中任正非说的一句话：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感”——我也一样。xx的冬天让我们懂得，要时刻警醒，未雨绸缪。面对现实，正视自我，我除了思索还是思索。

在思考，在找出路，我的脑袋不够，大家的脑袋也不够，我们在很多方面不专业，那我们就借脑、借专业公司做专业的事情。为了让“绩效年”名符其实，为了让公司的绩效科学合理，我们请了业内知名的咨询公司为我们量身定制薪酬和绩效考核体系。

为了提高我们的生产效率及设备管理，6s管理顺利进行，我们将在8月份请咨询公司和我们一起启动“精益生产”管理活动，彻底提高我们生产管理的面貌。

为了解决我们设备更新，现有场地有限、物流不顺的情况，8月份将启动对现有加工中心的改造，去年订下的意大利诺瓦生产线、威台分剪、分条线将全部安装在现有厂区内，对远大、腾麒机组将进行升级、改造。改造后的加工仓储中心将是无锡最好最高档的加工中心之一。

为了解决我们加工设备利用不足，加工没有贡献利润的状况，我们在6月底成立了深加工销售部，下半年，会加强深加工设备的技术管理、技术提升，全面拓展加工业务。以便创造更多利润。

为了将“xx”这个品牌唱响，我们放弃了意向的“雄狮”、“精海”、“环海”等名称，已经正式在筹建“xx集团”，目前logo已经确定，工商注册也在加快进行。预计8月份正式完成。

为了提高整个集团的竞争力，我这半年对xx不锈的兄弟公司——雄狮风能、雄狮机械进行了较大的改造。

雄狮风能已经更名为环海重工，抛弃原先单一的经营范围，由风能部件拓展到机床、注塑机、水泵、工程机械等行业的业务领域，尤其是在破碎机耐磨件的领域有了重大突破，环海重工的转折应该在下半年就能看到。

总之，xx集团的三大核心业务，将不再是xx不锈一家不断输血，今后三家都会盈利，都会为xx集团的发展做出贡献，环海和机械甚至于会超过xx不锈。

下半年，我们将大刀阔斧的改革，变革就会有痛苦，但我们必须清醒的意识到：唯有勇于突破，才能开创美丽的新世界。不变革，不进步，只有死路一条!!!

下半年国内外的经济形势将更加复杂和严峻，不锈钢下游需求不旺，可不锈钢产能仍大力释放，我们所从事产品的经营工作面临更加严峻的考验。但是时代赋予我们xx的责任是逆流而上，我们要超常规增长、要超常规发展。

温总理说：“信心比黄金更重要”。希望大家鼓足信心，以新的绩效考核为带动手段，以开展精益生产为契机，以创新营销为目标，在各条战线、各个岗位上勤奋、上进、创新。为全面完成全年预定的战略目标，为推动各项生产经营、管理的全面改革和提升，为XX年惊世的腾飞奠定坚实基础，为xx集团的腾飞，为我们xx人的梦想而奋斗! 总经理上半年工作总结总经理上半年工作总结(2) | 返回目录

总经理工作任务繁重，工作也极其重要，是一个企业不可缺少的一部分，总经理的工作总结怎么写呢?以下有一篇总经理上半年工作总结范文，仅供参考。

尊敬的领导和各位股东你们好：

今天在这里我作为《季季鲜股份有限公司》的总经理向大家做20nn年上半年工作总结汇报。

首先，感谢大家半年来对我的工作的支持和信任，是我们大家共同的努力才使得我们这个公司有今天如此辉煌的成绩。同时在这里我还要特别的感谢一个人，那就是我们的指导老师赵老师。是他在背后默默无闻的指导我们的工作才使得我们每一步走的如此塌实、顺利。虽然我们公司小，资金比较单保可是我们的成果却是喜人的，我们的营业额远远大于我们的投入资金。这些都是与我们公司上下一心团结奋进密不可分的。

火车跑的快全靠车头带。我们有一个决策果断的董事会，他们的决定往往对我们公司的发展起者决定性作用。在此我们也向我们的董事会表示感谢。

当然，我们有了这样的火车头还要有好的铁轨!我们的技术部就象我们的铁轨一样。因为他是我们能够跑的动跑的快的基矗我们的技术部陈鹏陈经理毫不犹豫的承担起这样的责任。举个简单的例子来说，如果我们的番茄苗在早期染上严重的病虫害，而技术部对此进行放松，任其发展，那我们的后果是什么?颗粒无收!那就意味着我们的投资将是泥牛入海。但是我们的技术部对公司内的各项技术指标要求甚严，从不放过一虫一害。是他们的辛勤工作才有我们如此好的收成!才能让我们的产品优质优量，受到广大消费者的欢迎。

提到我们的产品，就不得不提及我们的销售部。只有有了健全的销售网络才能让我们生产出的产品转化为我们的资本。我们的戴伟戴经理便完成了这一神圣的使命。从如何出售我们的产品，在哪里，由谁来负责当日的价格是多少，这些问题他都一丝不苟的考虑。对于公司所要购买的生产工具、化肥必须的开支他都要精打细算，使我们的资金投入达到最少而让我们的收获到最大，为我们有如此的营业额做出自己的贡献。

在我们这个公司中，还有三位巾帼英雄，一位是我们的人事部经理刘媛刘经理，另两位是我们财务部史亚俊经理和出纳员高丽。

在各式各样的公司中，人事部是一个比较复杂的部门，因为它是人与人打交道的地方，不乏有人情面子问题，是一个工作环境复杂的地方。所以我们要选择能够担当此职的人第一要铁面无私，公事公办，从不徇私枉情;第二要受到大家的一致认可和尊敬;第三要有领导能力能够准确无误的对人事做出抉择。最终我们经讨论研究聘任刘媛为人事部经理而她也没有让我们失望，从没错判过一件案子，还从侧面支持着各部经理的工作，调动每位职员的积极性，让我们的人力资源发挥到最嘉水平!

最后提到的这两位是我们公司的两位财神。史亚俊经理和出纳员高丽，她们一个负责帐目，一人看管现金。每一分钱花在哪，什么时间花的，具体数目是多少，提款人是谁，在她们的帐目上都清清楚楚的记录着。一个公司的运营状况如何，看到她们的帐目便一目了然了。在我们的一笔笔支出与收入当中，她们从没少过一分钱，为公司的正常运做做出了自己的贡献，我在此代表各位股东向各位经理表示感谢对她们的工作给予肯定。

与此同时，我们的职员便是推动我们公司这条大船前进的水。大家从没有因为活脏、活累而推出自己的岗位。翻土、施肥、喷药、收果、出售这些都记录着我们职员留下的汗水。

第4篇：新版总经理上半工作总结

总经理上半年工作总结

第一篇：总经理上半年工作总结

总经理工作任务繁重，工作也极其重要，是一个企业不可缺少的一部分，总经理的工作总结怎么写呢?以下有一篇总经理上半年工作总结范文，仅供参考。

尊敬的领导和各位股东你们好：

今天在这里我作为《季季鲜股份有限公司》的总经理向大家做20nn年上半年工作总结汇报。

首先，感谢大家半年来对我的工作的支持和信任，是我们大家共同的努力才使得我们这个公司有今天如此辉煌的成绩。同时在这里我还要特别的感谢一个人，那就是我们的指导老师赵老师。是他在背后默默无闻的指导我们的工作才使得我们每一步走的如此塌实、顺利。虽然我们公司小，资金比较单保可是我们的成果却是喜人的，我们的营业额远远大于我们的投入资金。这些都是与我们公司上下一心团结奋进密不可分的。

火车跑的快全靠车头带。我们有一个决策果断的董事会，他们的决定往往对我们公司的发展起者决定性作用。在此我们也向我们的董事会表示感谢。

当然，我们有了这样的火车头还要有好的铁轨!我们的技术部就象我们的铁轨一样。因为他是我们能够跑的动跑的快的基矗我们的技术部陈鹏陈经理毫不犹豫的承担起这样的责任。举个简单的例子来说，如果我们的番茄苗在早期染上严重的病虫害，而

技术部对此进行放松，任其发展，那我们的后果是什么?颗粒无收!那就意味着我们的投资将是泥牛入海。但是我们的技术部对公司内的各项技术指标要求甚严，从不放过一虫一害。是他们的辛勤工作才有我们如此好的收成!才能让我们的产品优质优量，受到广大消费者的欢迎。

提到我们的产品，就不得不提及我们的销售部。只有有了健全的销售网络才能让我们生产出的产品转化为我们的资本。我们的戴伟戴经理便完成了这一神圣的使命。从如何出售我们的产品，在哪里，由谁来负责当日的价格是多少，这些问题他都一丝不苟的考虑。对于公司所要购买的生产工具、化肥必须的开支他都要精打细算，使我们的资金投入达到最少而让我们的收获到最大，为我们有如此的营业额做出自己的贡献。

在我们这个公司中，还有三位巾帼英雄，一位是我们的人事部经理刘媛刘经理，另两位是我们财务部史亚俊经理和出纳员高丽。

在各式各样的公司中，人事部是一个比较复杂的部门，因为它是人与人打交道的地方，不乏有人情面子问题，是一个工作环境复杂的地方。所以我们要选择能够担当此职的人第一要铁面无私，公事公办，从不徇私枉情;第二要受到大家的一致认可和尊敬;第三要有领导能力能够准确无误的对人事做出抉择。最终我们经讨论研究聘任刘媛为人事部经理而她也没有让我们失望，从没错判过一件案子，还从侧面支持着各部经理的工作，调动每位

职员的积极性，让我们的人力资源发挥到最嘉水平!

最后提到的这两位是我们公司的两位财神。史亚俊经理和出纳员高丽，她们一个负责帐目，一人看管现金。每一分钱花在哪，什么时间花的，具体数目是多少，提款人是谁，在她们的帐目上都清清楚楚的记录着。一个公司的运营状况如何，看到她们的帐目便一目了然了。在我们的一笔笔支出与收入当中，她们从没少过一分钱，为公司的正常运做做出了自己的贡献，我在此代表各位股东向各位经理表示感谢对她们的工作给予肯定。

与此同时，我们的职员便是推动我们公司这条大船前进的水。大家从没有因为活脏、活累而推出自己的岗位。翻土、施肥、喷药、收果、出售这些都记录着我们职员留下的汗水。

第二篇：酒店总经理上半年工作总结

青龙守望彭墩掘起

彭墩，我走进它，它似乎还是婴儿，健康阳光的婴儿，我触偎着它的成长，从它的出生到吸允养分成长到今天，在伴它的4个月里，我们在付出，我们在骄傲，我们也在成长。

我们彭墩花园酒店4个月创收入：\*\*\*\*\*万，平均\*\*\*\*\*万/月，餐厅：接待了158个团队，约15000人，这数据虽不轰动但我们一定有信心迎接下半年的挑战，智慧与努力在上半年是能够见证的。

面临市场竞争激励的当下，在没有市各区组织部的预定情况下，在远离城区的市场份额有限的情况下，我们认清自己的不足、分析市场的客源成分立刻采取措施：

1、组织结构的调整，接待部转型销售部，增加人事质检机构，使酒店趋于规范管理状态。如：销售部的客户经理们的变化显而易见，从不敢说话到说话动听，从不懂营销到有目标营销，通过客户拜访，电话问候、客情收集、客户跟踪不断的锤炼下真正融入到激励市场竞争中，4个月成长时间使她们个个成为了优秀的客户经理。她们在努力中一直以一个信念来激励她们，那就是：团结一心，其利断金!

2、利用我们独特的优势，鸟语花香、林荫幽曲，农村中的城市，城市中的农村，田园中的公园，公园中的田园，自然景观的新农村建设为主题，量身推出了“一日游”的活动，人气带动，扩大了我们的知名度。

3、通过一日游发挥的作用我们将目光转向旅游线路，发动客户经理跑边缘城市旅行社谈合作，吸引外地游客，取得了一定成绩，仅钟祥清泉旅行社一家给我们引入了约5000人的接待，同时已和四家旅行社签订的合作协议。我们的新思路、新发展、新气象

在不断前行。

4、根据我们员工素质不高，服务技能不够标准，我们强练内功。当今酒店产品的销售就是卖服务卖环境，所以我们常培训、常考核、常教育、常规范，集中培训、专项培训、个别指导培训，每周一次素质教育大课，每月一周服务技能培训课、每月一次服务技能考核与绩效奖金挂钩，同时建立了各部门的绩效考核评估制度，鞭策每个员工甚至每个管理人员。

5、长期不懈的严抓节能降耗，组织全员学习六常法，以看投影、讲实例、比图片的形式使员工真正体会六常法的作用，厨房实行的最为迅速，以全新面貌展现眼前。通过以上我们的努力当然也有不足的地方我们会不断摸索以求得更快更好的发展。 为我们在下半年将主抓以下的工作：

1、为旅游经营形式铺路，突出卖点，造开声势，提高酒店知名度，举办各类大型活动，

如：邀请武汉各旅游公司旅行社负责人来园参观，拓宽旅游线路，与世纪佳缘联手游园相亲会等。

2、坚持做好培训工作做到：进门培训规范化、技能培训标准化、

案例培训榜样化、培训形式多样化、培训过程人性化，五化一体加快学习型专业型团队的建设。

3、特色化餐厅的打造，充分挖掘园区有利资源，推崇有机、生态、健康食品为基础，改进、创新、包装、推广。以鲜明特殊菜品带动餐厅活力。如：甲鱼清汤、脆魭、澎湖六宝等。

4、树立全员营销理念发挥团队作战优势，做到1+12，酒店80%的员工是本村人，利用优势人人推销。

5、加强中层管理人员的培训，采用用人原则：量才适用、让贤居上充分发挥人才主观能动性。

6、硬件设施维护，卫生检查细致认真严格。

7、根据已有条件开展员工文化活动，每月召开员工生日会，成立文艺队为员工表演庆贺，给予诚心祝福。按月更新文化专栏，优秀员工以相片形式上表扬栏以鼓励，宿舍卫生以相片对比形式以警戒。

8、抓安保次序，重视安保人员的素质培训，提升安全隐患预见能力。

我们会结合以上计划牢牢把握“效益”中心不动摇，坚持走稳健发展，顺应公司号召，在彭墩历史写下新的辉煌一页。

最后，给大家讲个故事，4000多年前，彭墩天干地裂，颗粒无收，突然有一天狂风陡起，乌云滚滚，老天普降甘露，几个时辰变成茫茫大海，一条青龙随着倾盆大雨降落下来，落到了湖里，雨下了7天7夜，有人说看到青龙随着湖水进入竹皮河经过汉江回到了东海，但我想青龙并没有离开我们，它在守望我们，保护我们，彭墩会掘起!一定会的!彭墩人我们的决心在哪里?

第三篇：总经理工作部202\_年上半年工作总结

总经理工作部202\_年上半年工作总结

及下半年工作计划

202\_年上半年，在公司领导的关心和支持下，在各部门、分(子)公司的积极配合及大力协助下，总经理工作部全体员工团结协作，以“团结、求实、诚信、高效”的工作作风，力争在搞好政务的同时，搞好服务，以高昂的工作热情，敬业的工作态度做了以下几方面的工作：

一、加强内部管理，提高企业管理水平

企业的发展离不开管理，管理水平的高低很大程度上决定着企业的兴衰。因此上半年我们在总经理的领导下，针对公司管理相对滞后的现状，先后制定了《宏海公司工作规则》、《宏海公司工作督查制度》、《宏海公司车辆修理制度》、《宏海公司交通安全管理规定》、《宏海公司办公用品管理办法》、《宏海公司请假制度》、《宏海公司聘用人员管理办法》、《宏海公司办公电话管理办法》、《宏海公司考勤制度》、《宏海公司业务接待费管理办法》、《宏海公司批量复印管理办法》等11项管理办法和制度，强化了公司日常管理工作，并有效降低了公司成本。使公司逐步步入到管理制度化，经营规范化的现代企业管理模式。

在劳动纪律方面，我们严格按《宏海公司考勤制度》的要求，加大劳动纪律管理力度。一视同仁，不护短，不偏袒，坚持原则，敢于对违反劳动纪律的现象进行抵制和纠正。

在聘用人员的管理方面，上半年，我们对拉西瓦运检中心、宏海电力勘察设计公司聘用人员签订了灵活就业劳动合同书，同时进行了聘用人员工资结构的调整，极大地提高了员工的积极性。

二、加强日常事务处理，促进公司全面协调发展。

工作部每天要面对车辆调配、印信使用、来访接待、证照年检等

等大量繁琐的日常工作，工作量大，头绪也很多，我们在认真完成这些琐碎工作的基础上，仍然拿出大量的精力对日常工作中发现的薄弱环节和隐患进行及时地补充和完善，在加强日常事务处理方面主要从以下几方面入手：

1、抓各类证件、证书的办理。年初，我们延续去年的工作，完成了iso9001质量管理体系的审核认证工作，并于今年5月份取得证书;同时还积极向省工商局申报了“守合同、重信用”企业的评审，精心组织资料，认真填写申报表，于202\_年4月被省工商局正式授予“守合同、重信用”企业荣誉称号，为我公司争得了荣誉，树立了公司的社会形象;其次配合工程部完成了《承装(修)电力设施许可证》的申报及取证工作;另外，我们在规定时间内完成了公司营业执照的年检、法定代表人的变更及企业 组织机构代码证书的年检工作，保证了公司各项工作的正常开展和顺利进行。

2、抓环境卫生的管理。我们针对公司各部室环境脏乱差的现象，督促各部室坚持每日一清扫，一月一大扫，从而创造了一个安稳、舒适、干净、整洁的办公环境，提升了公司整体形象。

3、抓档案资料的整理。为使公司各类档案、文件资料的管理，做到不遗失，查阅方便、迅速。我们健全了档案管理制度，并由

专人负责整理，严格按照规定执行，真正做到了手续程序化，管理规范化。

三、存在的问题：上半年我们总经理工作部在各部门的积极配合下，政务和服务工作虽然取得了一定的成绩，但还是存在着许多不足之处，比如在对内管理、对外协调方面做的还不是很到位，在管理方面还不是很严格，尤其是劳动纪律管理方面和工作督查方面监督和考核的力度不够，部门员工工作积极性、主动性较差，需要在下一步的工作中通过不断的学习，转变思想，实现提高。

四、下半年工作计划：

1、整理并完善公司现有的管理制度及办法，出台《宏海公司规章制度汇编》，制订公司工作标准，进一步规范公司管理，做到各项工作都有章有循，逐步向现代化企业管理模式过渡。 2、签订其余聘用人员的劳动合同，进一步加强人力资源管理，坚持“留住人才，用好人才”的方针，为公司持续发展奠定人才支持。

3、进一步加大劳动纪律的监管力度，和工作督查的力度。

4、密切联系公司各部门、分(子)公司，做好上传下达、下情

上传工作，努力做好桥梁纽带作用。

5、针对本部门目前存在的突出问题,在下半年的工作中我们将定期组织部门会议，加强学习，不断提高个人政治素质和业务技能，提高部门整体素质。

6、牢固树立为公司、为员工服务的思想，提高后勤的服务能力、凝聚能力、团队合作能力，做好总经理的好参谋、好助手，为公司的发展做出更大的贡献。

第四篇：202\_总经理室上半年工作总结

总经理室202\_年上半年度工作总结

公司自通过iso9001—202\_质量管理体系认证后，每月进行一次内审，采取“发现问题、解决问题”的办法，更好的保证了体系的切实可行，实现了质量管理的持续改进。结合202\_年上半年度公司运营情况，总结如下：

一、门店情况

二、配送模式

1.0产量逐增，因此配送运作模式调整为以承包制和自有运作制相结合，承包为主，自有运作为辅，目前配送车辆已达到台。 2.0今年上半年配送里程近万公里/天，时间接近个小时，期间没有发生一起特大安全事故。 三、人事行政 1.0人员招聘与配置

1.1人员招聘：202\_年上半年，一线员工整体招聘达成率为90%以上，管理人员招聘达成率为70%。 1.2目前人员结构及图表如下： 2.0员工培训 3.0薪酬福利

3.1因物价上升而进行的薪资普调：为持续提升员工福利，逐步建立对外具有竞争力，同时对内兼具公平性的薪酬体系， 202\_年4月公司根据当时的物价水平及公司的整体承受能力，进行了全员薪资调整，提升了员工的满意度。

3.2薪资晋级：202\_上半年，员工薪资晋级制度持续推行，上半年已完成两次薪资调整，调整人数195人。调薪幅度从1级到3级不等。

3.32020年上半年，为充分调动员工工作积极性，提升劳动效率，在现有部分岗位计件工资的基础上，人事科配合生产部针对其他岗位继续推行计件工资制度，实现了多劳多得，按

劳分配，使薪资体系更加趋向公平。 4.0对外接待工作： 4.1截止到6月底共完成接待次，其中

四、生产管理 1.0馅料生产科：

1.1 3月8日开始，公司陆续开放了浙江部分地区、江苏江阴、江苏南通、江苏镇江、江苏扬州部分地区。随着门店数量的增加，馅料的产量也在持续增大。 1.2下面是馅料生产科上半

年总产量分布图： 2.0成品生产科

2.1下面是成品生产科上半年总产量分布图：

2.2今年前半年僵包投诉率同比202\_年下降63%。 3.0所有产品无因质量问题紧急撤回事件。 五、原材料采购 1.0加强供应商评价，加大产品验收力度，选择具有相关资质、具备生产和销售资格、产品质量可靠、价格合理交货及时服务周到的供应商，真正做到验收合格率100%。 2.0上半年主要原材料价格价格走势：

3.0接受相关部门抽查4次，合格率100%. ? ? 食品药品监督局1次 质量监督局3次

六、质量管理

1.0产品质量方面：严格遵照公司制定的方针，采取检查与不定期巡检的措施，严格把好检验关，保证产品质量、进度，做到产品出厂检验合格率100%。 2.0质量目标实际达成情况：

3.0主要业绩：开发了18个新品。完成上市的10个产品所有工艺操作技术标准、产品内控

技术标准及所有新增原辅料验收标准的制定。 4.0技术标准体系文件的起草与归档

自推行质量管理体系要求以来，各部门均能按文件规定展开

作业，工作质量较之过去有了很大的提高，但仍然存在很多不足之处，譬如新产品上市率等都需要我们不断的努力和改善，使我公司的质量方针和质量目标切实得到贯彻和落实。

第：202\_年上半年总经理办公室工作总结 202\_年上半年总经理办公室工作总结

暨提升管理的具体措施

尊敬的各位领导，各位同事，大家下午好：

在这充满激情的夏日里，我们齐集一堂召开公司半年工作会议，主要目的一是为了庆祝\*\*\*\*\*国共产党成立90周年，缅怀先烈，蹈厉奋发，激励我们前行;二是为了回顾总结，校准方向，找准定位，整装再出发;三是公司首轮机构调整与岗位竞聘工作的延续，通过我们的回顾总结，由大家检阅\*\*\*\*\*层主要干部半年来工作成绩与竞聘成功后的变化。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！